

Rechtzeitig skalierbare Konzepte entwickeln und umsetzen

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff



Wenn eine Praxis so gut läuft, dass sie an ihre Wachstumsgrenzen stößt, ist jetzt der richtige Zeitpunkt für die Eröffnung einer Zweigniederlassung gekommen, auf die das Know-how der Praxis übertragen werden kann. Aber Vorsicht: Die rechtlichen Voraussetzungen und betriebswirtschaftlichen Konsequenzen sind komplex!

Ein Zahnarzt darf nach § 24 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1, 2 der Zulassungsverordnung für Vertragszahnärzte (Zahnärzte-ZV) seine vertragszahnärztliche Tätigkeit außerhalb seines Vertragsarztsitzes nur an einem weiteren Ort ausüben, wenn und soweit die Versorgung der Versicherten an den weiteren Orten verbessert und die ordnungsgemäße Versorgung der Versicherten am Ort des Vertragszahnarztsitzes nicht beeinträchtigt wird.

Rechtliche Hürden für Einzelkämpfer

Vor allem für Einzelpraxen kann dies eine Hürde darstellen, da die Dauer der Tätigkeit des Vertragszahnarztes in der oder den Zweigniederlassungen ein Drittel seiner Tätigkeit am Vertragszahnarztsitz nicht überschreiten darf. Dagegen hat es eine Praxis mit vielen Behandlern leichter, da sich die einzelnen Behandler als Vertragszahnärzte in den unterschiedlichen Zweigniederlas-

sungen eintragen lassen und sich zu einer überregionalen Berufsausübungsgemeinschaft zusammenschließen können.

Kostendegressionseffekte sind keine Selbstläufer

Betriebswirtschaftlich betrachtet hat die Gründung einer Zweigniederlassung aber bei aller Attraktivität gravierende Auswirkungen auf die Ertragskraft. Es müssen nicht nur Investitionen in die Ausstattung der Zweigniederlassung getätigt werden. Auch die Kostenstruktur der Gesamtpraxis verändert sich.

Die Ertragskraft großer Praxen resultiert oft im erheblichen Maße aus der Nutzung von Kostendegressionseffekten. Mehrere Behandler benötigen, genau wie eine Einzelpraxis, nur ein Röntgengerät. Cerec, Laser, DVT werden von vielen Behandlern genutzt und damit besser ausgelastet. Und ein Schichtbetrieb optimiert die Nutzung des Fachpersonals und Behandlungseinheiten.

Daraus resultieren häufig wesentlich geringere Kosten pro Behandlungsstunde als bei gleichwertig ausgestatteten Einzelpraxen.

Kosten der Praxis je Stunde im Vergleich zum zahnärztlichen Honorar je Stunde

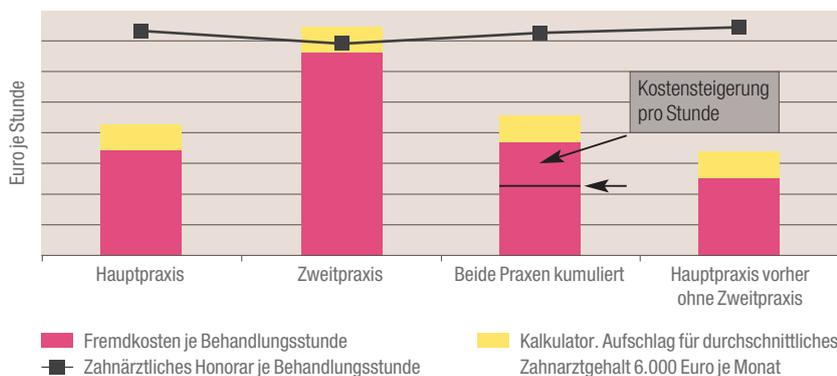


Abb. 1: Kosten pro Behandlungsstunde.

Vorläufiger Einbruch bei den Entnahmen

Die Erfahrung zeigt jedoch, dass Praxen kurz- und mittelfristig mit solchen Zweigstellen zunächst einmal ihre Ertragskraft schwächen, und das trotz Erhöhung ihres Umsatzes. Dies resultiert nicht nur aus den für die Zweigstelle notwendigen Investitionen, sondern auch daraus, dass Zweigstellen häufig die neuen Ressourcen zunächst einmal nur suboptimal auslasten – ähnlich einer neu gegründeten Praxis. Verschärfend kommt hinzu, dass in der Gründungsphase der Zweigstelle erfahrene Behandler aus dem Stammhaus abgezogen werden, um für den nötigen Anschub in der Zweigstelle zu sorgen. Darunter leidet die Behandlungskapazität der alten Stammpraxis.

Und eine zusammenfassende Gegenüberstellung, wie in Abbildung 2, zeigt, wie viel zusätzliche Honorare aus der Zweigniederlassung den hier zusätzlich entstandenen Kosten gegenüber stehen.

Wer die neuen Freiheiten des Vertragsarztänderungsgesetzes (VÄndG) nutzen möchte, sollte die Gründung einer Zweigniederlassung gut planen, damit er die wirtschaftlichen Hürden genau kennt. Trotz aller Beschwerden am Anfang geht der Trend ganz klar in Richtung überregional operierender Zahnarztpraxen mit vielen Behandlern. Wer hier rechtzeitig skalierbare Konzepte entwickelt und umsetzt, gehört in der Zukunft zu den Gewinnern, frei nach dem Motto: „The early bird catches the worm.“

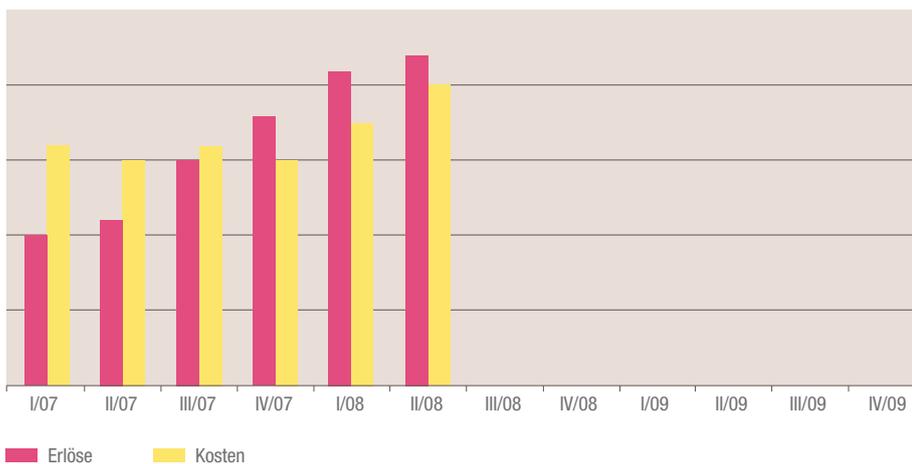


Abb. 2: Ergebnisbeitrag Zweigpraxis.

Das heißt, die Kosten sind auf weniger Behandlungsstunden zu verteilen und steigen deshalb an (Abb. 1). Folge: Es bleibt für jeden Behandler/Partner erst einmal weniger zu entnehmen.

Zahlen im Griff

Die Gründung einer Zweigniederlassung ist also eine wirtschaftliche Herausforderung, deren Erfolg von Anfang an einem strengen Controlling unterliegen sollte. Mit PraxisNavigation® stehen bewährte Instrumente zur Verfolgung der wirtschaftlichen Entwicklung zur Verfügung. Grafiken machen diese Entwicklungen der Zweigniederlassung sichtbar. Vergleiche zeigen Optimierungspotenziale in der Kos-

kontakt.



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater Rechtsanwälte vereid. Buchprüfer mit rund 60 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Steuerberatungsgesellschaft Prof. Dr. Bischoff & Partner AG betreut in ganz Deutschland niedergelassene Zahnärzte.

Tel.: 0800/9 12 84 00
www.bischoffundpartner.de

1 / 3
ANZ