

Praxisniederlassung: Ende nicht wie ein Anfänger!

| Redaktion

Wer sich heute als Zahnarzt in eigener Praxis niederlassen will, steht vor großen Herausforderungen. Mit dem Einsatz eines modernen Steuerungsinstrumentariums lässt sich Wirtschaftlichkeit vor der Niederlassung leicht einschätzen und in der schwierigen Aufbauzeit komfortabel steuern. Die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sprach darüber mit Steuerberater Professor Bischoff.

Seit vielen Jahren betreuen Sie Zahnarztpraxen in ganz Deutschland und beobachten den Markt. Hat sich bei der Niederlassung etwas verändert?

Einiges, denn immer weniger junge Zahnärzte gründen eine Praxis neu. Die meisten übernehmen eine Alterspraxis oder steigen als Partner in eine bestehende Praxis ein. Um ihr finanzielles Risiko überschaubar zu halten, nutzen viele junge Zahnärzte auch die Möglichkeit einer Partnerschaft ohne Vermögensbeteiligung oder eine Anstellung bei einem Kollegen. In diesem Zusammenhang ist sicher auch relevant, dass heute die meisten Absolventen weiblich sind. Bei Frauen gibt die Vereinbarkeit von Beruf und Familie oft die Richtung für den Berufsstart vor und führt nicht zwangsläufig in die klassische Niederlassung.

Zurzeit kommen viele Abgabepraxen auf den Markt. Wird es ein Überangebot geben?

Es besteht bereits, allerdings mit starken regionalen Unterschieden. Paradox an der Situation ist, dass die meisten jungen Zahnärzte trotzdem große Schwierigkeiten haben, eine passende Praxis zu finden.

Der Zahnarzt muss aber doch nur aus dem reichhaltigen Angebot wählen. Was ist das Problem?

Stellen Sie sich vor, sie wollen ein Kostüm kaufen und müssen in einer Bou-

tique aus drei Modellen eines auswählen. Entweder haben Sie Glück und finden zufällig genau das Richtige oder, was die Regel sein dürfte, Sie wählen zwangsläufig ein Modell mangels Alternativen, obwohl es nicht perfekt ist. Sie machen also einen Kompromiss an der falschen Stelle. So ähnlich ist es mit dem Praxisangebot in Deutschland. Es gibt zwar eine Reihe von Praxisbörsen im Markt, aber viele haben nur wenige Praxen im Angebot und sind unzureichend vernetzt. Und um im Bild zu bleiben: Ihr Kostüm bleibt im schlimmsten Fall im Schrank hängen und Sie kaufen ein besseres. Der Kauf der falschen Praxis lässt sich nicht so ohne Weiteres korrigieren.

Wie prüft ein junger Zahnarzt vor der Niederlassung, welche Praxis mit welcher Ausstattung für ihn wirtschaftlich am sinnvollsten ist?

Hier kommt er oder ein von ihm beauftragter Berater ums Rechnen nicht herum. Wie viel Geld braucht er bei den einzelnen Alternativen. Wie hoch müssen die Praxiseinnahmen sein, um die Kosten der neuen Praxis sowie seinen Lebensunterhalt, Tilgung, Versorgungswerk, Steuern abzudecken? Wichtig ist nicht nur, diese Praxiseinnahmen zu berechnen, sondern auch zu hinterfragen. Etwa: Steht den Patienten am Praxisstandort die hierzu benötigte Kaufkraft tatsächlich zur Verfügung? Und kann der Praxisinhaber das auf ihn zukom-

mende Behandlungsvolumen überhaupt bewältigen? Natürlich müssen die Finanzierungskosten einbezogen werden. Stellt man diese Berechnungen für fünf oder sechs Praxen mit unterschiedlichen Ausstattungsvarianten auf, ist man beschäftigt.

Gibt es keinen einfacheren Weg?

Den haben wir mit der Bergischen Universität Wuppertal lange gesucht und inzwischen gefunden. Spätestens zur IDS 2009 wird es ein neues Instrument geben, mit dem ein Praxisgründer ganz einfach im Internet die wirtschaftlichen Eckdaten eines Praxisangebotes in wenigen Minuten selbst prüfen kann – unverbindlich und kostenlos. Dies könnte einige davor bewahren, aus Angst vor dem Risiko mit einer so schlecht ausgestatteten Praxis zu starten, dass nur eine Kümmerexistenz dabei herauskommt. Andere würden sich davor schützen, die Praxis so überdimensioniert mit Technik auszustatten, dass sie sich ohne wirtschaftlichen Erfolg krumm arbeiten. Wer sich grundsätzlich für die Funktionsweise dieses Planrads interessiert, kann sich gerne bei uns für die Pilotphase anmelden (E-Mail: info@bischoffundpartner.de).

Angenommen ein Zahnarzt hat nun seine Traumpraxis gefunden. Gibt es ein Erfolgskonzept für wirtschaftlichen Erfolg?

Blickt man hinter die Kulissen erfolgrei-

» Einfach und Sicher!

cher Praxen, offenbart sich fast immer eine konsequente und den Marktverhältnissen optimal angepasste Ausrichtung. Bei den einen ist es die Konzentration auf Tätigkeitsschwerpunkte oder auf eine Nischenstrategie, wie die Kinderzahnarztpraxis. Bei anderen heißt das Erfolgsrezept bestmögliche Ausnutzung technischer und persönlicher Ressourcen der Praxis durch Kooperationsmodelle wie Praxisgemeinschaft oder Gemeinschaftspraxis. Entscheidend ist, dass die Mittel in der Praxis sinnvoll eingesetzt und die Wirtschaftlichkeit nach Niederlassung oder Übernahme sauber analysiert und zielgerichtet gesteuert wird.

Gerade in der hektischen Anfangszeit muss der Praxisinhaber seine wirtschaftliche Situation im Griff behalten. Wie macht er das?

Das ist die entscheidende Phase, in der nichts schiefgehen darf. Jetzt geht es darum, die Praxis mit aller Kraft ans Laufen zu bringen. Dazu kommen die hohen Verbindlichkeiten und Fixkosten, die jeden Monat verdient sein wollen. In dieser anstrengenden und wirtschaftlich sensiblen Aufbauzeit kann es der Gründer heute leichter haben als früher. Denn auch hier ist der Einsatz moderner Instrumente zur Praxissteuerung, wie PraxisNavigation®, mittlerweile gang und gäbe. Ein frisch gebackener Praxisinhaber wird damit frühzeitig auf Fehlentwicklungen aufmerksam gemacht und kann rechtzeitig gegensteuern – ohne betriebswirtschaftliches Know-how, ohne spezielle Soft- oder Hardware und ohne zusätzlichen Aufwand an Zeit und Geld.

Wie muss man sich ein solches Steuerungsinstrument praktisch vorstellen?

Der Zahnarzt erhält quartalsweise einen Bericht, in dem er alle wesentlichen Fragen über die Wirtschaftlichkeit und die planmäßige Entwicklung seiner Praxis fundiert und leicht verständlich beantwortet bekommt.

Der Zahnarzt übergibt hierzu seine sortierten Belege monatlich oder quartalsweise zur Verbuchung. Ergänzt werden diese Belege durch abgestimmte Auswertungen aus der Praxissoftware, welche die meisten Programme heute per Knopfdruck zur Ver-

fügung stellen. Entscheidend für die Aussagekraft dieser Daten ist die Art der Verknüpfung.

Welche Fragen beantwortet der Bericht?

Entwickeln sich Kosten und Praxiseinnahmen nach Plan? Was kostet die Behandlungsstunde in der neuen Praxis tatsächlich? Wie viel Geld kann ich monatlich aus meiner Praxis entnehmen? Wofür habe ich meine privaten Entnahmen verwendet? Rentieren sich z.B. Implantologie, chairside CAD/CAM oder Praxisshop. Beeinflusst meine Prophylaxehelferin das Ergebnis positiv? Welche Kosten liegen höher als geplant? Konnten die geplanten Behandlungsschwerpunkte tatsächlich durchgesetzt werden? Diese Antworten sind gerade in der Anfangsphase Stellschrauben für den wirtschaftlichen Erfolg.

Wie würden Sie die Vorteile dieser Planungs- und Steuerungsinstrumente auf den Punkt bringen?

Mit diesen Instrumenten kann der junge Zahnarzt Wirtschaftlichkeit professionell analysieren, Auswirkungen simulieren und die richtigen Entscheidungen treffen. Oder ganz kurz: Sie sorgen dafür, dass der junge Zahnarzt nicht endet wie ein Anfänger.

info.

Im nächsten Jahr liegt der Fokus der Artikel von Professor Bischoff auf den besonderen Bedürfnissen des jungen Zahnarztes vor der Niederlassung.

kontakt.



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater Rechtsanwälte vereid. Buch-

prüfer 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



SMU-LC
121°C/134°C

Einweg-Helixtest (DIN EN 867-5)

SteamSensor
121°C/134°C

Chemischer Indikator Klasse 5
(DIN EN ISO 11140-1)



Sterilisations-
tagebuch 2008

Dokumentation lt. MPBetreibV

RDG-
Tagebuch 2008

Dokumentation lt. MPBetreibV



Wash-Checks

Reinigungsindikatoren für RDG

Weitere Informationen zu unseren Produkten und Hygiene-Workshops finden Sie unter www.stericop.com

stericop

Biedrichstraße 10 | 61200 Wölfersheim
T +49 (0) 6036-98433-0 | F +49 (0) 6036-98433-21
E info@stericop.com | www.stericop.com