

Gegensteuern bei Kaufkraftverlust und steigender Teuerungsrate – Handlungsempfehlungen für Ihre Praxis

Johannes G. Bischoff, Julia Ungefug



Die aktuelle wirtschaftliche Lage trifft freiberufliche Zahnärzte in mehrfacher Hinsicht. Zum einen steigen die Praxis-kosten. Zum anderen verteuert sich die private Lebenshaltung. Den Mitarbeitern und Patienten ergeht es nicht viel anders. Die kommenden Monate werden vermehrt von Gehaltsforderungen und Diskussionen bei Zuzahlungen geprägt sein. Der herrschende Fachkräftemangel macht alles nicht leichter.

Mit den Herausforderungen der Coronazeit lässt sich die aktuelle Entwicklung nicht vergleichen. Durch abgesagte Urlaubsreisen und wiederholte Lockdowns entstanden in den vergangenen zwei Jahren vielmehr finanzielle und zeitliche Polster bei den Patienten. Ein schönes Lächeln war im Lockdown eine der wenigen Möglichkeiten, sich selbst etwas zu gönnen. Heute stehen steigende Kosten einem deutlichen Kaufkraftverlust und andere Maßnahmen sind erforderlich.

Eine konservative Analyse der kursierenden Daten ergab, dass sich – ohne Gegensteuerung – die durchschnittliche Kostenquote einer Praxis von 68 auf mehr als 72 % erhöhen würde. Im Beispiel in Tabelle 1 sinkt bei Praxiseinnahmen von 625.000 Euro der Gewinn um 25.000 Euro. Somit führt eine 4-prozentige Kostensteigerung zu einem Gewinnverlust von 12,5 %. Obendrein verliert der niedrigere Gewinn zusätzlich an Kaufkraft. Bleibt die Inflation auf dem derzeitigen Niveau, wiederholt sich dieser Verlust Jahr für Jahr. Dieser Entwicklung gilt es

deshalb mit einem langfristigen Strategiewechsel zu begegnen. Inwieweit die klassischen Maßnahmen allein ausreichen, bleibt zu betrachten.

Handlungsempfehlungen

Einschränkung der privaten Ausgaben

Ebenso bewährt wie unbeliebt ist das allgemeine Kürzertreten im Privatleben. Bei rasant steigenden Lebenshaltungskosten sind hier aber voraussichtlich auch nur wenige Kosten zu vermeiden.

Ausbau des Patientenstamms

Bereits heute leiden viele Innenstadtpraxen unter starkem Konkurrenzdruck. Mehr Patienten lassen sich nur mit viel Geld über langfristige Investitionen in Marketing, Personal und Räumlichkeiten erreichen. Auf dem Land dagegen haben zahlreiche Praxen aufgrund der Unterversorgung bereits einen Zeitschlüssel von weniger als 10 Min. je Patient erreicht. Die Bordmittel sind vielerorts ausgereizt.

Erhöhung des zahnärztlichen Honorars

Eine Honorarerhöhung von 4 %, um sämtliche Kostenerhöhungen zu kompensieren, bringt einige Herausforderungen mit sich. Die GKV-Preise sind festgeschrieben. Damit sind durchschnittlich 50 % der Praxiseinnahmen gegen eine Preiserhöhung immun. Es bleiben die Leistungen nach GOZ

Tab. 1 Beispiel für die Entwicklung der Praxiseinnahmen: 2022 und 2023 im Vergleich.

	2022 in TEuro	2023 in TEuro	optimiert in TEuro
Praxiseinnahmen	625	625	+ 4 % = 25 = 650
Praxiskosten	425	460	- 4 % = 18,40 = 441,60
Gewinn	200	175	208,40
Inflationsrate 8 % (2023)		14	- 16,67
Kaufkraft (Basis 2022)	200	161	191,73

und die Zuzahlungen. Hier bedürfte es einer durchschnittlichen Preiserhöhung von 8 %, um die gesamten Honorare der Praxis um 4 % zu erhöhen.

Hinzu kommt die Teuerungsrate in der privaten Lebenshaltung. Diese wird ebenfalls bei rund 8 % liegen. Addiert man noch die darauf anfallende Steuer, ergeben sich notwendige Erhöhungen des Gewinns um fast 15 % bei gleichbleibendem Lebensstandard.

Ganz abgesehen davon: Würden die Patienten eine solche Preissteigerung im GOZ-Bereich und bei den Zuzahlungen einfach so hinnehmen? Sie müssen selbst Wege finden, um Inflation und Teuerungsrate zu kompensieren, und haben nichts zu verschenken.

Allein auf eine Anhebung der zahnärztlichen Honorare zu vertrauen, erscheint in dieser Krise ein sehr optimistischer Ansatz zu sein. Er kann gelingen, jedoch ist gut beraten, wer weitere Möglichkeiten der Kompensation sucht.

Die richtigen Optimierungspotenziale zu finden, ist keine einfache Aufgabe. Der Praxisalltag und die Behandlungsabläufe haben sich über Jahre bewährt. Der allein interne Vergleich eröffnet keine Möglichkeiten zur Kostenkompensation.

Erst wenn die Referenzgruppe über die eigene Praxis hinaus erweitert wird, kommt durch den externen Vergleich Entwicklungspotenzial zum Vorschein. Bereits das kostenfreie KZBV-Jahreshandbuch ist dank seiner Vergleichswerte und Referenzgruppen eine gute Hilfe.

Wird eine Praxis konsequent aus diesem Blickwinkel betrachtet, werden die bestehenden Abläufe infrage gestellt und die Optimierung beginnt.

Lassen sich steigende Personalkosten kompensieren?

Erfahrungsgemäß ist das wirksamste Werkzeug, steigende Personalkosten zu kompensieren, das Team durch ein Bonusmodell in die wirtschaftliche Entwicklung der Praxis einzubinden.

Die Personalkosten einer Praxis betragen 25 % der Praxiseinnahmen. Sie steigen von 200.000 Euro im Jahr 2022 um 10 % auf 220.000 Euro im Jahr 2023. Sollen die Personalkosten weiterhin bei 25 % der Praxiseinnahmen liegen, müssten auch die Praxiseinnahmen um 10 % von 800.000 auf 880.000 Euro ansteigen.

Besitzt ein Team die Aussicht, 25 Cent Bonus für jeden Euro zu erhalten, wenn die Praxiseinnahmen über 880.000 Euro liegen, so sieht es die Chance, neben der Kompensation des Kaufkraftverlusts zusätzliches Gehalt zu er-

wirtschaften. Ist diese Denkrichtung erst einmal im Team etabliert, wächst der Blick für Optimierungspotenziale in der Praxis insgesamt.

Eine kostensparende Praxisorganisation, z. B. durch die Digitalisierung der Buchhaltung und Personalverwaltung, den automatisierten Einkauf, die Online-Terminvereinbarung, den effizienteren Materialeinsatz oder die höhere Auslastung der Behandlungszimmer, stößt auf geringeren Widerstand.

Lassen sich mehr Heil- und Kostenpläne umsetzen?

Manche Möglichkeit zur Umsatzsteigerung schlummert unentdeckt in Ihrer Praxis. So werden beispielsweise durchschnittlich 40 % aller Heil- und Kostenpläne nicht umgesetzt, davon einige ohne wirklichen Hinderungsgrund. Parallel zum professionellen Prophylaxe-Recall lässt sich hier bestimmt die ein oder andere umsatzstarke Behandlung finden.

Gibt es die Möglichkeit, geplante Behandlungen anzugehen oder vorzuziehen?

Wenn es in Ihrer Praxis Behandlungen gibt, die wegen der großen Auslastung geschoben werden, lassen sich – vielleicht auch nur vorübergehend – durch Mehrarbeit, erweiterte Öffnungszeiten und eine unterstützende Assistenz Praxiseinnahmen steigern.

Zeitgewinn durch Delegation von Behandlungen an Kollegen?

Aufwendige und unliebsame Behandlungen an Spezialisten zu delegieren, schafft Freiräume in der Praxis für geliebte und wirtschaftlich lohnende Behandlungen.

Lässt sich die Behandlungszeit durch eine engere Abstimmung mit dem Labor optimieren?

Die enge Zusammenarbeit mit dem Fremdlabor verhindert Wiederholungsarbeiten und führt in Summe zu beträchtlichen Zeitersparnissen. Die individuelle Bestimmung der Zahnfarbe gelingt besser bei Tageslicht, sie kann im Labor und muss nicht in der Praxis stattfinden.

Sind teure Praxisflächen besser nutzbar?

Durch die Steigerung von Nebenkosten und Mieten wird die Praxisfläche immer wertvoller. Nicht genutzter Raum ist teuer. Je mehr Schultern diese Kosten tragen, umso einfacher fällt die Kompensation der Kosten.

Lassen sich Kosten durch ein Eigenlabor kompensieren?

Mit durchschnittlich 16,8% bilden die Kosten für ein Fremdlabor den zweithöchsten Kostenpunkt einer Praxis. Lässt sich dieser Umsatz durch ein Eigenlabor oder teilweise durch eine Chairside-Fertigung an die Praxis binden, ist ein großer Schritt zur Kostenkompensation getan.

Ist der Praxisshop rentabel?

Es gibt Kosten ohne Nutzen. Rechnet sich beispielsweise Ihr Praxisshop? Ist er für das Image Ihrer Praxis von Bedeutung oder verursacht er eigentlich nur Verwaltungs- und Buchhaltungskosten? Vielleicht wäre jetzt der richtige Zeitpunkt, ihn zu schließen.

Mit kleinen Schritten zum großen Ziel

Einige der genannten Optimierungspotenziale schlummern erfahrungsgemäß in jeder Praxis. Mithilfe der aufgeführten Fragen können diese Potenziale gehoben und somit die

Wettbewerbsfähigkeit sowie Widerstandsfähigkeit gegenüber Markturbulenzen gesteigert werden. Bereits eine moderate und damit auch bei Patienten leichter durchsetzbare Preiserhöhung könnte dann schon ausreichen, um zu einer Stabilisierung oder gar Steigerung des Gewinns zu führen – auch in diesen Zeiten.

Johannes G. Bischoff

Prof. Dr. rer. pol., Steuerberater, vBP

Julia Ungefug

Steuerberaterin

beide:

Prof. Dr. Bischoff & Partner AG,
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln

Korrespondenzadresse:

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff, E-Mail: info@bischoffundpartner.de,
Internet: www.bischoffundpartner.de

EXPERTENWISSEN ERNÄHRUNG UND ORALE GESUNDHEIT



Johan Peter Wölber | Christian Tennert

Ernährungszahnmedizin

176 Seiten, 98 Abbildungen

Artikelnr. 22670, € 88,-



Aus Sicht der Autoren sind die meisten oralen Erkrankungen Folge einer Fehlernährung und somit Warnsignal für spätere sogenannte nichtübertragbare Erkrankungen. Hier liegt das große präventive Potenzial der Ernährungsberatung in der Zahnarztpraxis: Zahnärztliche Teams können Patientinnen und Patienten zu besserer Mundgesundheit und damit gleichzeitig auch besserer Allgemeingesundheit verhelfen. Dieses Buch bringt das komplexe Wissen der beiden faszinierenden Disziplinen Zahnmedizin und Ernährungsmedizin zusammen und widmet sich intensiv den Aus- und Wechselwirkungen der Ernährung auf die Mundgesundheit.

