

Praxisführung in Krisenzeiten

Webinar-Angebot: Explodierende Energiepreise, höchste Inflation seit 1950 – brechen jetzt die Gewinne bei Zahnarztpraxen ein?

Die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterliegen derzeit heftigen Turbulenzen. Stark steigende Verbraucherpreise insbesondere im Energiesektor (+83,8 Prozent), inflationäre Entwicklungen bei (indexierten) Mieten, Verbrauchsmaterialien und Personalkosten verunsichern Praxisinhaber. Wie wirken diese Entwicklungen auf das Praxisergebnis, wenn auch noch mit sinkenden Praxiseinnahmen und knapperen Budgets gerechnet werden muss? Wir skizzieren die Konsequenzen und zeigen Chancen auf, die auch in dieser Krise liegen, und zwar am 4. November um 16 Uhr in einem kostenfreien Teaser-Webinar zur Einführung ins Thema oder am 18. November um 16 Uhr, wo es ins Detail geht.

Zahlen müssen sein

Es muss sein, wir müssen uns ein wenig mit Zahlen beschäftigen. Am Beispiel einer Einzelpraxis wollen wir Tendenzen und Auswirkungen aufzeigen. Eine durchschnittliche zahnärztliche Einzelpraxis hat in Westdeutschland Gesamteinnahmen von ca. 555.000 Euro, Praxiskosten von 355.000 Euro und verfügt über einen Cashflow (Gewinn + Abschreibungen) von knapp 218.000 Euro. Nach Steuern verbleiben der Ärztin oder

dem Arzt 142.000 Euro freie Liquidität, um allen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Die relevante Größe für Solvenz. So gut, so schön.

Betrachten wir im Folgenden drei unterschiedliche Szenarien, wie es um die Kosten- und Liquiditätsentwicklung der Beispielpraxis steht.

Szenario 1: Kostenentwicklung bei gleichen Praxiseinnahmen

Wir prognostizieren eine Kostenentwicklung auf Basis des Statistischen Bundesamts und eigener Annahmen. Betrachtet werden die wesentlichen Positionen einer Zahnarztpraxis, die Ihnen bestens bekannt sind (**Tabelle 1**).

Ergebnis: Der Cashflow sinkt laut der Tabelle um 17.500 Euro und es stehen knapp 10.000 Euro weniger freie Liquidität zur Verfügung. Nicht schön, aber die Situation an sich stellt (noch) keine wirtschaftliche Bedrohung für die Praxis dar.

Szenario 2: Einnahmerückgang bei gleichbleibender Kostenstruktur

Aufgrund schwindender Kaufkraft der Patienten werden aufwendige zahnmedizinische Leistungen verschoben oder abgesetzt. Privateinnahmen sinken um 10 Pro-

zent. Im KZV-Bereich unterstellen wir einen Rückgang von 2 Prozent (**Tabelle 2**).

Ergebnis: Der Cashflow sinkt um ca. 34.500 Euro und es stehen dem Praxisinhaber knapp 19.000 Euro weniger freie Liquidität zur Verfügung. Ein schon kritischeres Szenario.

Erkenntnis: Ein moderater Einnahmerückgang wirkt sich spürbar negativer auf die Liquidität der Praxis aus als eine gefühlte starke und medial präsente Kostenentwicklung!

Szenario 3: Kosten steigen und Praxiseinnahmen sinken

Sollte eine inflationäre Kostenentwicklung mit sinkenden Privatumsätzen einhergehen, dann fällt das Gesamtergebnis für eine Praxis empfindlich ungünstiger aus und führt unweigerlich zu einer wirtschaftlichen Situation, die kluges Handeln erfordert (**Tabelle 3**).

Was ist kluges Handeln?

Wirtschaftlicher Erfolg gründet immer auf einem erfolgreich umgesetzten Gesamtkonzept. Das Behandlungskonzept stützt sich auf die medizinische Ausbildung und Erfahrung des Praxisinhabers, angepasst an die besonderen Bedingungen eines Standorts und der damit verbundenen Patientenclientel. Doch auch die Art und Qualität der Kommunikation, nach innen in Richtung Personal wie nach außen in Richtung Patienten, sowie die Organisation der Behandlungsprozesse haben großen Einfluss auf das Praxisergebnis.

Wie das Ergebnis zeigt, sollten somit auch alle potenziellen Maßnahmen einer ganzheitlichen Betrachtung unterzogen werden. Mit unserem Webinar (siehe Kasten) wollen wir gemeinsam mit Ihnen die Zahnarztpra-

Über den Autor

Ulrich Münster war mehr als 30 Jahre im deutschen Dentalfachhandel tätig. Nach Ausbildung und Studium der Betriebswirtschaft bekleidete er in drei der führenden Handelsunternehmen Führungspositionen mit Personal- und Budgetverantwortung. Darüber hinaus konnte er über viele Jahre Erfahrungen im Bereich der Finanzdienstleistungen sammeln und seine Fähigkeiten als Berater im Gesundheitswesen ausbilden. Diese Kombination aus Führungserfahrung im Handel, einem tiefen Wissen im Bereich der Finanzen und der langjährigen Tätigkeit als Berater war die Grundlage, gemeinsam mit Thomas Thiel 2017 die ersten Anwendungen einer Beratersoftware programmieren zu lassen, mit der Zahnmediziner unterstützt wurden, Projekte wie ihre Existenzgründung oder aber auch Wachstumsziele bis hin zur Praxisabgabe solide zu planen und damit sicher umzusetzen. Die Weiterentwicklung der am Markt einzigartigen Atlas-Medicus-Beratersoftware begann Mitte 2020 zusammen mit Rebmann Research, einem der Marktführer in der Aufbereitung von Marktdaten im Gesundheitswesen.

Mehr auf www.muensterthiel.de

xis als Ganzes betrachten und Lösungsansätze für die Bewältigung der bevorstehenden Krise vorstellen, die Sie schnell ohne große Investitionen umsetzen können und die einen langfristigen Effekt haben.

Krisenzeiten will keiner, aber sie zwingen uns, die Herausforderungen der Zukunft anzunehmen. Besuchen Sie am 4. November 2022 unser kostenfreies Teaser-Webinar für einen ersten Blick auf das Thema oder am 18. November 2022 unser Webinar „Praxisführung in Krisenzeiten“. Lassen Sie sich motivieren und inspirieren.

Ulrich Münster,
Hamburg

Kosten	Basiswert	Entwicklung	Szenario
Personal	144.781 Euro	+5 Prozent	152.020 Euro
Material	37.205 Euro	+10 Prozent	40.926 Euro
Miete	21.158 Euro	+10 Prozent	23.274 Euro
Nebenkosten	4.454 Euro	+100 Prozent	8.908 Euro
Liquidität n. St.			-9.762 Euro

Tabelle 1: Kostenentwicklung bei gleichen Praxiseinnahmen

Einnahmen	Basiswert	Entwicklung	Szenario
KZV	264.000 Euro	-2 Prozent	258.636 Euro
Privat	291.000 Euro	-10 Prozent	262.748 Euro
Liquidität n. St.			-18.889 Euro

Tabelle 2: Einnahmerückgang bei gleichbleibender Kostenstruktur

Krise?	Ausgang	Szenario 1	Szenario 2	Szenario 3
Einnahmen	555.000 Euro	555.000 Euro	521.000 Euro	521.000 Euro
Kosten	355.000 Euro	374.000 Euro	355.000 Euro	374.000 Euro
Cashflow	218.000 Euro	200.900 Euro	184.000 Euro	166.000 Euro
Liquidität n. St.		-10.000 Euro	-19.000 Euro	-29.000 Euro

Tabelle 3: Kosten steigen und Praxiseinnahmen sinken

Quelle: Münster, Thiel/ATLAS MEDICUS



Foto: Münster, Thiel

Webinar

Im Webinar „Praxisführung in Krisenzeiten“ spricht **Ulrich Münster**, Hamburg, darüber, was man gegen sinkende Praxiseinnahmen und knappere Budgets tun kann. Dazu gibt es ein kostenloses Teaser-Webinar am Freitag, 4. November 2022, von 16 bis 18 Uhr, und ein Haupt-Webinar (69 Euro) mit **Ulrich Münster** und **Karina Müller**, das am Freitag, 18. November 2022, von 16 bis 18 Uhr stattfindet. Beide Webinare werden jeweils via Zoom durchgeführt.



Jetzt anmelden auf www.dzw.de/dzw-wissen

Münster, Thiel
Praxis, smart beraten

ziffern*konzept
beratung die wirkt.

dzw
wissen