

# Konzentration auf das Wesentliche

## Zahnärzte-Unternehmertag gibt Tipps zur Praxisführung

Der Unternehmertag für Zahnärztinnen und Zahnärzte ist eine echte Erfolgsgeschichte. Bereits zum achten Mal vermittelte die Veranstaltung der eazf den Teilnehmern wertvolles Wissen für die erfolgreiche Praxisführung – dieses Mal im Zahnärzthehaus München. Gerade angesichts der Wiedereinführung der Budgetierung muss sich jeder Zahnarzt die Frage stellen, welche Leistungen in seiner Praxis wirtschaftlich sind. Auch darum geht es beim Unternehmertag.

Dr. Rüdiger Schott, Vorsitzender des Vorstands der KZVB und Mitglied des Vorstands der BLZK, betonte in seiner Begrüßung, wie wichtig es für selbstständige Zahnärztinnen und Zahnärzte heute sei, neben der medizinischen Tätigkeit die unternehmerischen Aspekte im Blick zu behalten. Politische Entscheidungen wie die Wiedereinführung der Budgetierung erschwerten dies jedoch. Er freute sich

über die Referenten und Vortragsthemen, die Praxisinhabern konkrete und sinnvolle Unterstützung böten.

In seiner Co-Begrüßung nahm Peter Hoffmann, Leiter der Region München in der HypoVereinsbank, darauf Bezug. Wichtig sei es, in jeder Lebensphase auf die konkreten Bedürfnisse von Zahnärztinnen und Zahnärzten einzugehen und eine pas-

sende Lösung zu finden. Dies gelte bei Förderkrediten für betriebliche Investitionen in der Zahnarztpraxis oder die Existenzgründung, aber auch für die private Immobilienfinanzierung oder Geldanlage.

„Umsatz macht Arbeit – Gewinn macht Spaß!“ leitete Rechtsanwalt Dr. Lars Lindenau, ETL Medizinrecht, seinen Vortrag ein. Aber wie regle ich die Verteilung des Gewinnes vertraglich sauber in der Praxis? Und wie viel muss ich zahnärztlich tätig sein oder kann ich mich als Senior-Gesellschafter auf Managementaufgaben konzentrieren? Lindenau gab einen Überblick über aktuelle und relevante Urteile. Demnach ist beispielsweise eine Anstellung in der eigenen GbR nicht mehr möglich, ebenso wenig wie es zulässig ist, den Patientenstamm isoliert zu verkaufen. Er ging auf verschiedene Zahlungsmodelle beim Verkauf der Praxis ein. Wichtig ist, einen harten Stichtag zu fixieren. Ein Risiko geht ein, wer sich durch nachgelagerte Zahlungsmodelle zu sehr wirtschaftlich an den Käufer bindet.



„Zahnärzte brauchen für jede Lebensphase die passende Lösung“, meinte Peter Hoffmann, Leiter der Region München in der HypoVereinsbank.



„Umsatz macht Arbeit – Gewinn macht Spaß!“, sagte Rechtsanwalt Dr. Lars Lindenau.

Dr. Ralf Schauer ist in seiner Steuerkanzlei auf Heilberufe spezialisiert. Die dynamische Mindestlohngrenze für Minijobs, Photovoltaik, Energiepauschale und Inflationsausgleichsprämie waren nur einige Beispiele für neue oder geänderte Regelungen aus dem Steuerrecht. Der Gesetzgeber hat zuletzt vieles auf den Weg gebracht, was in der Praxis umzusetzen ist. Schauer gab zahlreiche hilfreiche Tipps, u. a. wie mit der Verfahrensdokumentation nach GoBD umzugehen ist. Insbesondere der Abgleich zwischen Praxissoftware und Buchhaltung ist ein aktueller Schwerpunkt in der Betriebsprüfung und birgt die Gefahr von Zuschätzungen durch das Finanzamt.



Dr. Ralf Schauer gab Tipps für die Praxisverwaltung.

In seinem fesselnden Vortrag stellte er die provokante Frage, wie viel Aufwand betrieben werden muss, um einen bestimmten Gewinn zu erzielen. Gerade in größeren Praxen bringen viele Geräte, mehr Personal und eine Vielzahl von Patienten auch zusätzliche Komplexität.

Wer eine große Praxis führt, muss ein Umfeld schaffen, in dem er delegieren kann. Außerdem sollte man immer im Auge behalten, ob weiteres Wachstum positive Auswirkungen auf den Gewinn hat.

Erfolgreich kann ein Zahnarzt oder eine Zahnärztin aber auch in einer Mini-Praxis, ohne viel Schnickschnack, oder in einer kleinen spezialisierten Praxis sein.

Einkaufspreise, Energiekosten, Lohnsteigerungen betreffen die Zahnarztpraxen in der Breite. Dr. Andreas Rees ist Chefvolkswirt Deutschland der HypoVereinsbank und erläuterte die aktuellen Einflussfaktoren und Erwartungen. So sorgte der nachlassende Druck in den Lieferketten für Erholung ebenso wie die nachgebenden Rohstoffpreise. Die kontinuierliche Versorgung mit Erdgas sei gewährleistet, wobei ein Risiko bleibe. All dies führe zu einem allmählich nachlassenden Preisdruck. Am Arbeitsmarkt sei aber eine deutliche Lohnsteigerung bei Neueinstellungen spürbar. Nach dem deutlichen Anstieg der Zinsen werde ein Ende der Zinserhöhungen durch die Notenbanken diskutiert.

Die Vita des gefragten Redners Dr. Bernhard Saneke ist außergewöhnlich: Er hat

nicht nur ein großes Zahnmedizinisches Versorgungszentrum in Wiesbaden erfolgreich aufgebaut, dessen Geschäftsführung und leitende zahnärztliche Tätigkeit er 2021 an einen Nachfolger abgegeben hat. Parallel war er 25 Jahre als Berufspilot und Kapitän im Cockpit eines Airbus A320 und A340 unterwegs.

Saneke blickte im ersten Teil seines Vortrages zurück auf die Veränderungen, die die Tätigkeit in der Zahnarztpraxis erfahren hat. Einerseits durch neue technische Möglichkeiten von CAD/CAM-Fertigung über DVT bis zum 3D-Druck. Aber auch durch ein neues mediales Umfeld mit Werbemöglichkeiten, Arztbewertungsportalen und Präsenz in sozialen Medien. Eines ist gleichgeblieben: Zahnarzt oder Zahnärztin sein ist ein people's business.

Es gilt demnach, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und das Pareto-Prinzip, also die 80/20-Regel, anzuwenden. Das bedeutet für eine Zahnarztpraxis die Fragestellung: „Welche sind die wichtigsten Patienten?“ und „Was sind die wichtigsten Positionen der GOZ?“

Das Feedback der Teilnehmer der gut besuchten Veranstaltung im Zahnärztheaus München war überaus positiv. Dr. Schott rief in seinem Schlusswort dazu auf, die Impulse aus dem Unternehmertag gleich in der folgenden Woche umzusetzen, damit diese nicht im Praxisalltag versanden. Er kündigte an, dass der 9. Bayerische Unternehmertag für Zahnärztinnen und Zahnärzte 2024 in der HypoVereinsbank Nürnberg stattfinden wird.

Redaktion



„Einkaufspreise, Energiekosten und Lohnsteigerungen betreffen auch Zahnarztpraxen“, so Dr. Andreas Rees (rechts) von der HypoVereinsbank.



Dr. Bernhard Saneke (links) stellte Praxisaufwand und Gewinn gegenüber.