

Mission Possible: Erfolg ist machbar

Dr. Ralf Schauer erklärt, was erfolgreiche Zahnärzte ausmacht

Als Steuerberater kennt Dr. Ralf Schauer die wirtschaftliche Lage vieler Arzt- und Zahnarztpraxen. Er ist überzeugt: Die Niederlassung lohnt sich. Warum, erklärt er in seinem neuen Buch mit dem Titel „Mission: Possible“.

BZB: Die Niederlassungsbereitschaft hat einen Tiefstand erreicht. Über 3000 Zahnärzte in Bayern arbeiten mittlerweile als Angestellte. Wie erklären Sie sich das?

Schauer: Die Ursachen für den Wandel bei der Berufsausübung sind vielfältig. Wenn man mit dem „Nachwuchs“ spricht, kommt als erstes Argument die Bürokratiebelastung. Auch die Work-Life-Balance und die Familienplanung spielen eine Rolle. Es gibt ja heutzutage fast keine „asymmetrischen“ Beziehungen mehr. Also Akademiker heiraten meist Akademikerinnen. Dadurch sind sie aber dann räumlich gebunden. DAX-Unternehmen sitzen in Bayern nun einmal in München.

BZB: Das heißt, Sie empfehlen Zahnärzten eher den ländlichen Raum für die Praxisgründung oder -übernahme?

Schauer: Mit dem richtigen Konzept sind Sie überall erfolgreich. Aber gerade München ist definitiv überversorgt. Rund 600 Einwohner pro Zahnarzt – da müssen Sie schon ein sehr gutes Marketing machen. Oder Sie sind der Spezialist für ein bestimmtes Behandlungsgebiet. Einige sehr erfolgreiche Landpraxen haben dagegen bis heute keine Website, was Sie als Übernehmer aber ganz schnell ändern sollten.

BZB: Wer sich für eine Landpraxis entscheidet, muss also Ihr Buch gar nicht mehr lesen ...

Schauer: (lacht) Jeder Zahnarzt sollte mein Buch lesen. Ein volles Wartezimmer heißt nämlich nicht automatisch, dass man viel Geld verdient. Sie müssen sich schon auch fragen: Habe ich die Patienten, die ich will und brauche? Um eine Praxis wirtschaftlich zu betreiben, müssen Sie im Durchschnitt 350 Euro in der Stunde umsetzen. Das werden Sie nur mit Kassenleistungen kaum erreichen. Die KZVB wirbt ja nicht ohne Grund seit Jahren dafür, die Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ konsequent zu nutzen. Auch beim Steigerungsfaktor sind viele Praxen noch immer zu zurückhaltend. Sie müssen dem Patienten klarmachen, dass Sie und Ihr Team Spitzenleistungen erbringen, die ihren Preis haben.

BZB: Im ländlichen Raum sind aber in der Regel die Einkommen der Patienten niedriger als in den Großstädten.

Schauer: 20 Millionen Deutsche haben mittlerweile eine Zahnzusatzversicherung, und die leben nicht alle in München oder Berlin. Im Übrigen gilt auch in der Zahnmedizin das Prinzip von Angebot und Nachfrage. In den kommenden fünf Jah-

ren erreicht ein Viertel der Praxisinhaber das Ruhestandsalter. Viele werden keinen Nachfolger finden. Die Praxislandschaft dünnst sich also aus. Das heißt, dass die verbleibenden Praxen alle Hände voll zu tun haben werden. Lange Wartezeiten für gesetzlich Versicherte, wie wir sie heute schon von Fachärzten kennen, werden dann auch in einigen Zahnarztpraxen Realität sein. Ihre Zulassung zwingt Sie übrigens nur dazu, 20 Stunden in der Woche gesetzlich Versicherte zu behandeln. Den Rest der Zeit können Sie Golf spielen – oder Privateleistungen erbringen.

BZB: Bis jetzt haben wir vor allem über den richtigen Standort gesprochen. Was braucht es noch für die Mission Possible?

Schauer: Ich habe über viele Jahre beobachtet, was erfolgreiche von weniger erfolgreichen Praxisinhabern unterscheidet – und daraus ein strukturiertes System entwickelt. Es basiert auf vier Säulen: Systeme, Prozesse, Marketing und Personal, ergänzt um den wirtschaftlichen Bereich, die Finanzen. Das kann man alles lernen – es muss einem nicht in die Wiege gelegt sein.

BZB: Was macht einen Zahnarzt zum Unternehmer?