

Praxisniederlassung, Teil 10

Stellschrauben für den Erfolg

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Wer wirtschaftlichen Erfolg mit einem professionellen Instrument steuert, ist klar im Vorteil. Differenzierte Auswertungen zeigen nämlich, an welchen Stellen Entwicklungen nicht planmäßig verlaufen und geben konkrete Hinweise auf Optimierungspotenziale.

Die produktive Nutzung der eigenen Arbeitszeit und die optimale Auslastung der Technik gehört zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren einer neu gegründeten Praxis. Ihre tatsächliche Auslastung kennen die meisten Zahnärzte allerdings nicht. Viele verlassen sich auf ihr Gefühl, und das kann trügerisch sein. In Grafik 1 sieht man beispielhaft die tatsächliche Auslastung der Behandlungszeit des letzten Quartals und wie sie sich im Vergleich zu Vorquartalen entwickelt hat. Ursache für eine unzureichende Auslastung kann eine zu niedrige Anzahl an Patienten sein oder ein suboptimales Terminmanagement einer vielleicht noch unerfahrenen Rezeptionskraft. Die qualitative Auslastung der Arbeitszeit, also wie viel Honorar pro Behandlungsstunde erwirtschaftet wurde und welche Kosten dem gegenüberstehen, lässt sich aus Grafik 2 ablesen. Steigert man die Zahl bestimmter Behandlungen oder spezialisiert sich darauf, verkürzt man durch Routine die Arbeitszeit für eine Behandlung und kann in der gleichen Zeit mehr Honorar pro Stunde erzielen.

Steuern und Finanzierung im Griff

Viele erfolgreiche Gründer trifft nach zwei bis drei Jahren der sogenannte „Steuerschock“. Vorauszahlungen wurden nicht oder nicht in ausreichender Höhe geleistet und das Finanzamt fordert auf einen Schlag nicht nur Nachzahlungen, sondern passt auch die Höhe der Vorauszahlungen an – nicht selten für zwei Jahre. Diese Steuerzahlungen

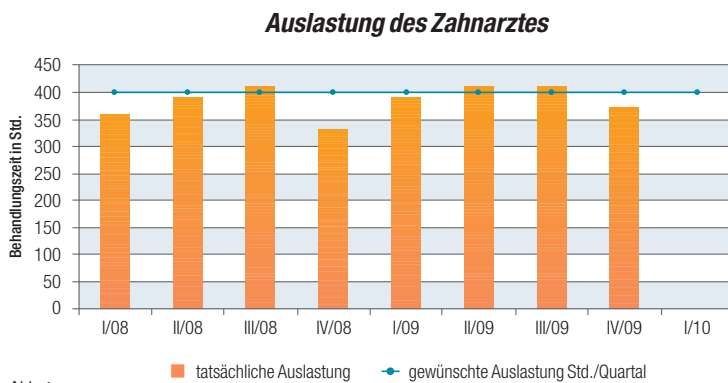


Abb. 1

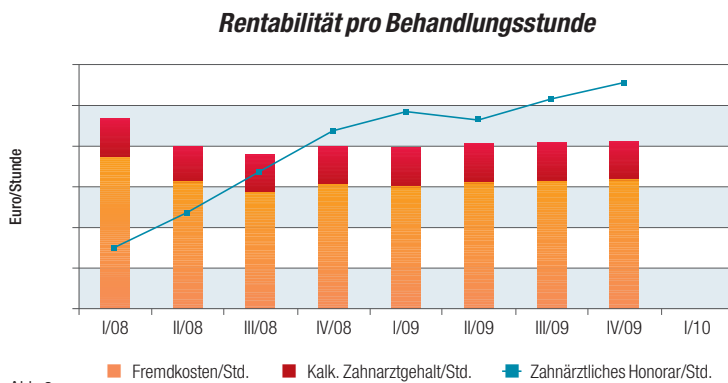


Abb. 2

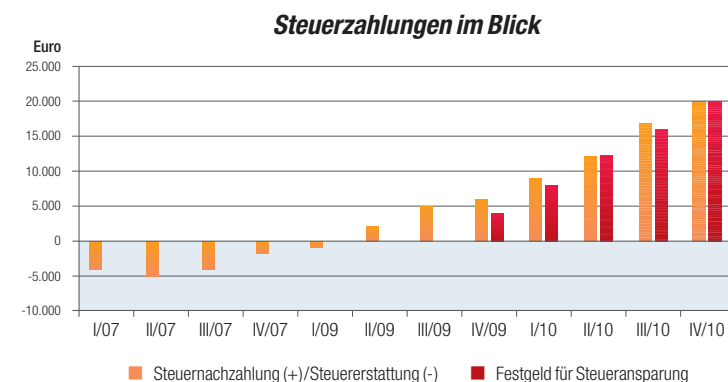


Abb. 3

Competence in Composites



IDS-Neuheiten 2009

bluephase® 20i

Lizenz zum Lichthärten

- Polywave LED mit Breitbandspektrum 380 - 515 nm
- Sehr hohe Lichtintensität von 2.000 mW/cm²
- Dauerbetrieb durch integrierte Kühlung
- Click&Cure für den optionalen Netzbetrieb



AdheSE® One F im VivaPen®

Click & Bond mit dem VivaPen

Jetzt neu:

- Verbesserte Schmelzhaftung
- Integrierte Füllstandsanzeige im VivaPen
- Exakte und materialsparende Dosierung
- Punktgenaue Applikation



IPS Empress® Direct

Beeindruckende Ästhetik in neuer Form

- *Direktes Füllungsmaterial* für den Front- und Seitenzahnbereich
- Lieferbar in 32 naturgetreuen Farben
- Angenehmes Handling



www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH Clinical

Dr. Adolf-Schneider-Straße 2 | D-73479 Ellwangen | Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26 | info@ivoclarvivadent.de


ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation

ANZEIGE

ERFAHRUNG MACHT DEN UNTERSCHIED.



IMPLANTOLOGIE Curriculum

26.04. - 02.05.2010 GÖTTINGEN

Drei Gründe, warum immer mehr Kollegen ihr Curriculum Implantologie beim DZOI machen:

- **Dezentrales Chairside Teaching**
...praktische Ausbildung in einer Teaching Praxis eines Kollegen ganz in Ihrer Nähe.
Die Termine stimmen Sie selbst mit der Praxis ab!
- **Blockunterricht**
...konzentrierter Unterricht – 6 Tage an der Universität Göttingen!
- **Testbericht**
...weil die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis in ihrem großen Curricula-Vergleichstest festgestellt hat:

„Schneller und kompakter gelingt der Einstieg in die Implantologie woanders kaum!“

LASERZAHNMEDIZIN Curriculum

16.04. - 18.04.2010 HAMBURG

Zertifizierte Weiterbildung in Zusammenarbeit mit der SOLA unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Manfred Wittschier:

- **2-Tages-Intensivkurs Modul I**
- **Physikalische u. rechtliche Grundlagen**
- **Zertifikat Laserschutzbeauftragter inklusive**
- **Praktische Übungen mit allen wichtigen Wellenlängen**



Informationen und Anmeldung:

Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.

Hauptstr. 7 a | 82275 Emmering
Tel.: 0 81 41.53 44 56 | Fax: 0 81 41.53 45 46
office@dzo.de | www.dzo.de

Entwicklung des Girokontos: muss umfinanziert werden!

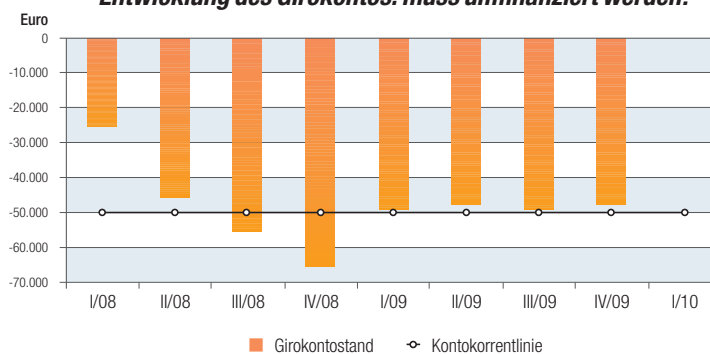


Abb. 4

Ergebnisbeitrag CEREC

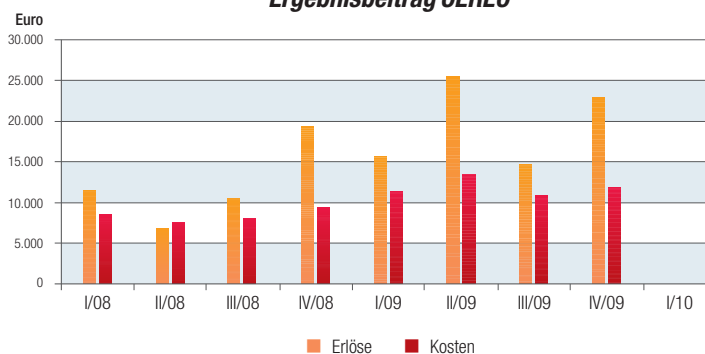


Abb. 5

übersteigen häufig den Jahresgewinn und treffen viele Gründer völlig unvorbereitet. Deshalb sollte eine moderne Praxissteuerung eine Steuerhochrechnung als selbstverständliche Komponente enthalten. Besonders elegant ist dabei die Berücksichtigung des Festgeldes für Steuernachzahlungen (Grafik 3). Bei der Gründung einer Praxis wird häufig vorsichtshalber eine hohe Kontokorrentlinie vereinbart, damit man nicht in Zahlungsschwierigkeiten gerät, falls sich der Anlauf der Praxis schwieriger als erwartet gestaltet. Bewegt sich der Kontostand des Praxisinhabers aber zwei oder drei Jahre nach Gründung immer noch deutlich im Minus, ist die Praxis nicht mehr fristgerecht finanziert. Der Zahnarzt nimmt den teuren und unsicheren Kontokorrent – die Bank kann diesen kurzfristig kürzen – als dauerhafte Finanzierung in Anspruch. Die Grafik 4 zeigt diesen Missstand sofort auf und sollte im Idealfall zu einer Umfinanzierung des Kontokorrents führen.

Rechnen sich Praxisbereiche?

Die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Bereiche der Praxis, wie Individualpro-

phylaxe oder technische Geräte (z.B. CEREC, Laser) tragen zum Gesamterfolg der Praxis bei. Beispielhaft zeigt Grafik 5 durch Gegenüberstellung der Kosten und Einnahmen, ob CEREC die Wirtschaftlichkeit der Praxis belastet oder bereichert. Gemietete Geräte, die sich nicht rechnen, kann man entweder wieder zurückgeben oder durch Maßnahmen zur Patientengewinnung eine bessere Auslastung anstreben. Rechnet sich die Individualprophylaxe nicht, könnte der Zahnarzt zum Beispiel die Arbeitszeit seiner Dentalhygienikerin reduzieren oder die Auslastung durch gezielte Recall-Maßnahmen verbessern.

Lebensunterhalt absichern

Moderne Praxissteuerungsinstrumente betrachten nicht nur die Praxis, sondern auch den Privatbereich des Inhabers. Denn dauerhaft kann nur überleben, wer so viel Geld verdient, wie er privat benötigt. Bei der Planung wird oft übersehen, dass nicht nur Lebensunterhalt und Tilgung, sondern auch diverse private Versicherungen, Versorgungswerk, Krankenkasse, eventuell Unterhalt und

| | <i>Ist Quartal</i> |
|--|---------------------|
| Praxisergebnis im letzten Quartal IV/09 | 9.824 Euro |
| + Abschreibung | 7.900 Euro |
| ./. Investitionen | - 1.240 Euro |
| + Darlehen Restauszahlung | 1.240 Euro |
| = Entnahmefähige Liquidität aus Praxis | 17.724 Euro |
| ./. Tilgungs(-ersatz) | - 2.700 Euro |
| ./. ESt-Steuvorauszahlungen/-nachzahlungen | - 2.500 Euro |
| ./. Versorgungswerk | - 2.700 Euro |
| ./. Krankenversicherung | - 900 Euro |
| ./. Lebensversicherungen etc. | - 900 Euro |
| ./. Miete Privatbereich | - 3.700 Euro |
| ./. Sonstiger Lebensunterhalt | - 5.900 Euro |
| = Liquidität zur freien Verfügung (+)/Unterdeckung (-) | - 1.576 Euro |

Unterdeckung von Anlagen jeden Monat vom Konto bezahlt werden müssen. Wichtig ist also eine Übersicht (siehe Tabelle), die zeigt, was die Praxis auf der einen Seite an Geld abwirft (Liquiditätsüberschuss) – das ist nicht der Gewinn – und was auf der anderen Seite persönlich benötigt wird. Werden Liquiditätsüberschuss und Gewinn vertauscht, kann das Konto trotz vernünftiger Gewinne ins Minus rutschen.

Dank aussagekräftiger Informationen, die weit über allgemeine Betriebswirtschaftliche Auswertungen und Statistiken aus der Praxissoftware hinausgehen, können Praxisgründer heute treffsicher die Stellschrauben für ihren Erfolg schnell und sicher identifizieren und konkret handeln. Bei der Wahl des richtigen Steuerinstrumentes sollte der Zahnarzt darauf achten, dass ihm dadurch kein zusätzlicher finanzieller noch zeitlicher Aufwand entsteht. Das in dieser Artikelreihe beschriebene Instrument wurde von Prof. Dr. Bischoff & Partner in Zusammenarbeit mit der Bergischen Universität entwickelt und befindet sich bundesweit im Einsatz.

kontakt.



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater, Rechtsanwälte, vereid. Buchprüfer mit 70 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz, Berlin, München, Hamburg, Bochum. Prof. Dr. Bischoff & Partner AG betreut ausschließlich niedergelassene Zahnärzte in ganz Deutschland.

Tel.: 0800/9 12 84 00, www.bischoffundpartner.de

Tel.: 0800/9 12 84 00, www.bischoffundpartner.de

Fröhliche Weihnachten

Das dentaltrade-Team bedankt sich für die gute Zusammenarbeit und Ihr Vertrauen.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches neues Jahr.



 **dentaltrade**[®]
...faire Leistung, faire Preise

[**Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen**]

freecall: (0800) 247 147-1
www.dentaltrade.de