

Praxis-Konjunkturbarometer

Wirkt sich die Wirtschaftskrise auf Zahnarztpraxen aus?

| Prof. Dr. Thomas Sander

In der Maiausgabe 2009 der ZWP hat sich der Autor erstmalig mit den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf deutsche Zahnarztpraxen auseinandergesetzt. Im Februar 2010 wurde eine erneute Bestandsaufnahme durchgeführt und die Stimmungslage in den Praxen erfragt. Das „Konjunkturbarometer“ zeigt, dass die deutschen Zahnärzte (noch) nicht in der Krise angekommen sind und darüber hinaus auch für 2010 keine Einschnitte erwartet werden.

Im Frühjahr 2009 wurde auf der Basis einer Blitzumfrage festgestellt, dass eine besondere Kaufzurückhaltung bei der Inanspruchnahme von zahnmedizinischen Leistungen anders als bei anderen langlebigen Wirtschaftsgütern nicht auszumachen war. Viele Zahnärzte berichteten sogar von deutlichen Umsatzzuwächsen, was wiederum in Verbindung mit verstärkten Marketingaktivitäten gebracht wurde. Diese scheinbare Diskrepanz wurde unter anderem damit begründet, dass das zahnmedizinische „Produkt“ eine

Sonderstellung bei den Konsumgütern einnimmt. Im Gesundheitsbereich insgesamt sei eine überproportionale Nachfragesteigerung zu erwarten. Hinzu kommt, dass die sogenannte Preiselastizität der Nachfrage bei Zahnersatz vermutlich negativ sei, was zur Folge habe, dass die Nachfrage unabhängig von den wirtschaftlichen Randbedingungen tendenziell eher konstant bliebe. Schließlich wurde die Prognose gewagt, dass sich die Krise vorerst vermutlich nicht gravierend negativ auf die Nachfrage nach zahnmedizinischen Leistungen auswirken würde.

Blitzumfrage Anfang 2010

Im Februar 2010 wurde erneut eine (nicht repräsentative) Blitzumfrage in 58 zufällig ausgewählten Zahnarztpraxen aus ganz Deutschland durchgeführt. Es wurde zunächst gefragt, wie die Praxisinhaber das Jahr 2009 – den Umsatz betreffend – gegenüber 2008 einschätzen. Sie konnten wählen zwischen den Aussagen „gleich“, „gestiegen“, „deutlich gestiegen“, „zurückgegangen“ und „deutlich zurückgegangen“. Zu beachten ist hierbei, dass den meisten Praxen der Jahresabschluss noch nicht vorlag; es handelte sich daher eher um „gefühlte“ Einschätzungen. Wie prognostiziert, ist der Umsatz lediglich in circa 17 Prozent der befragten Praxen zurückgegangen beziehungsweise deutlich zurückgegangen. In 29 Prozent der Praxen blieb der Umsatz konstant, bei 54 Prozent ist er sogar gestiegen oder deutlich gestiegen (vgl. Abbildung 1).

Krisenstabile Zahnmedizin

Dieses klare Ergebnis, nach dem bei deutlich mehr als 80 Prozent aller Praxen die Krise nicht zu einem Umsatzrückgang geführt hat, stützt die oben genannten Thesen zum Konsumverhalten der Verbraucher bei zahnmedizinischen Leistungen. Zu beachten ist allerdings auch, dass entgegen den allgemeinen Prognosen

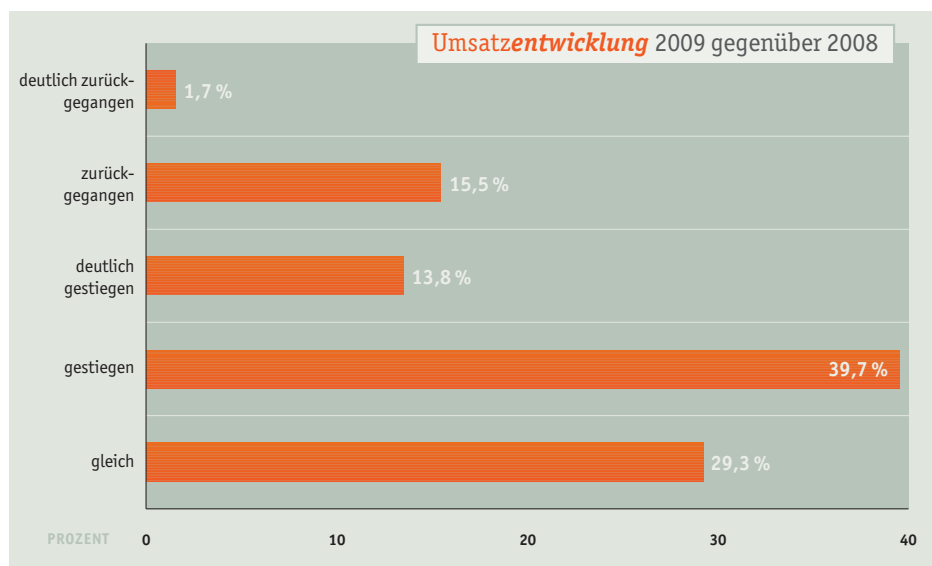


Abbildung 1: Umsatzentwicklung 2009 gegenüber 2008.

OptraGate

der flexible Lippen-
Wangenhalter



Plaque Test

die fluoreszierende
Indikatorflüssigkeit



Cervitec Gel

das Mundpflege Gel
mit Chlorhexidin
und Fluorid



Proxyt

die feine Prophy-Paste
mit RDA 7



Cervitec Plus

der Schutzlack mit
Chlorhexidin



Implant Care Programm

Rundum geschützte Implantatversorgungen

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax +49 (0) 79 61 / 63 26

ivoclar
vivadent
passion vision innovation

von Beginn des Jahres 2009 die tatsächliche allgemeine Anschaffungsneigung von Januar bis September 2009 angestiegen war. Insgesamt hat der private Konsum mit einer Steigerung von 0,4 Prozent die Wirtschaftsentwicklung 2009 gestützt.¹ Auf der anderen Seite sparen im europäischen Vergleich vor allem die Deutschen gerade bei größeren Anschaffungen, zu denen grundsätzlich eben auch zahnmedizinische Leistungen wie zum Beispiel der Zahnersatz gehören. Es wird häufig versucht, diese Art von Investition

zu verschieben.² Bei der Zahnmedizin wird entgegen diesem Trend aber aktuell offensichtlich nicht gespart. Inwieweit die Patienten die Zahnmedizin bei einer deutlicher spürbaren allgemeinen Konsumzurückhaltung ausnehmen, bleibt noch abzuwarten.

voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte zum Tragen kommen. Allerdings verändere die Wirtschaftskrise auch die Werteorientierung der Verbraucher: Danach verzichten sie auf Überflüssiges, konsumieren bewusster und setzen auf Qualität statt auf Quantität.¹ Diese Einschätzung deckt sich wiederum mit den Thesen des Autors zum Verbraucherverhalten bei zahnmedizinischen Leistungen. Wenn die Annahmen zutreffen, sind für Zahnarztpraxen auch in 2010 keine gravierenden Einschnitte zu erwarten.

Quellennachweis

- 1 GfK Gruppe; Wann kommt die Krise beim Verbraucher an? www.gfk.com; 09.02.2010
- 2 GfK Gruppe; Europäische Konsumenten sparen in der Krise ganz unterschiedlich www.gfk.com; 09.02.2010

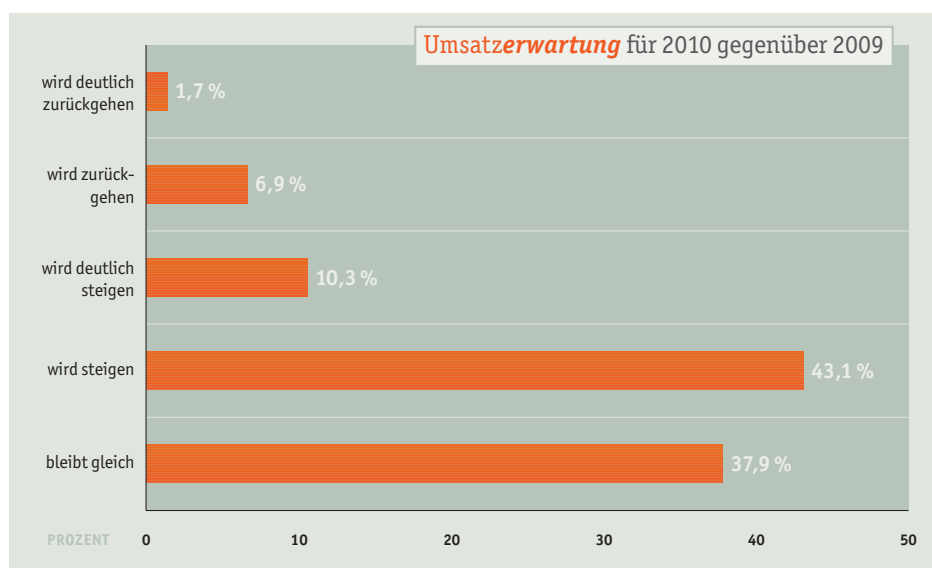


Abbildung 2: Umsatzerwartung für 2010 gegenüber 2009.

tionen zu verschieben.² Bei der Zahnmedizin wird entgegen diesem Trend aber aktuell offensichtlich nicht gespart. Inwieweit die Patienten die Zahnmedizin bei einer deutlicher spürbaren allgemeinen Konsumzurückhaltung ausnehmen, bleibt noch abzuwarten.

Doch wie sieht es für 2010 aus?

Für 2010 erwartet die GfK Gruppe bei den Ausgaben der Privathaushalte eine Stagnation, wenn auch keinen Rückgang. Die Einschränkungen würden

Die befragten Zahnärzte sehen das ähnlich:

Lediglich 9 Prozent der Praxisinhaber gehen davon aus, dass es für sie schlechter wird. 53 Prozent nehmen sogar an, dass der Umsatz steigen oder deutlich steigen wird (vgl. Abbildung 2).

Fazit

Trotz aller Vorsicht bei der Interpretation von Angaben in Blitzumfragen kann davon ausgegangen werden, dass die Krise (noch) nicht in deutschen Pra-



Weitere Artikel des Autors finden Sie unter www.zwp-online.info unter der Rubrik „Wirtschaft und Recht“.

autor.

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Lehrbereich Praxisökonomie am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Medizinischen Hochschule Hannover. Professor für Infrastrukturökonomie an der Medizinischen Hochschule Hannover.

Der Autor berät auch Praxen und erarbeitet Lösungen für diese mit folgenden Themenschwerpunkten: Marketing, Positionierungsstrategien, Unternehmensberatung, Internetauftritte, Praxisarchitektur, Existenzgründung

kontakt.

E-Mail: Sander.Thomas@MH-Hannover.de
www.Prof-Sander.de

ANZEIGE

ULTRADENT Solaris LED
 Das beste Licht für die beste Behandlung.
 Licht wie es sein soll!
 Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
 D-85649 Brunnthal - Eugen-Sänger-Ring 10
 Tel. 089-420992-70 - Fax 089-420992-50
www.ultradent.de - info@ultradent.de



GEDANKEN SIND FREI



NEUE STERN S280TRc INTERNATIONAL

Die neue **Stern S280TRc**. Klare Linien und eine frische Ergonomie in ihrer reinsten Form. Überzeugend durch ein ambitioniertes Design und eine herausragende Funktionalität. Das sicherste Back-Office im Dialog mit ihren Patienten. Innovativ, solide und ambitioniert! Es gibt immer einen guten Grund für Stern Weber!

Die Stern Weber Modell-Offensive. S Serie, TR Serie, TRc Serie.



www.sternweber.com

Altmann Bamberg Tel. 0951 980130 - Bernhard Boenig GmbH Bamberg Tel. 0951 980640 - C.Kloess Dental GmbH & co. Bad Vilbel Tel. 06101 307390 - Deppe Dental GmbH Hannover Tel. 0511 959970 - Dexter GmbH Hannover Tel. 0511 3741920 - Jena Dental Jena Tel. 03641 45840 - Multident Dental GmbH Hannover 0511 53005-0 - Multident Dental GmbH Berlin 030 284457-0 - Multident Dental GmbH Paderborn 05251 1632-0 - Multident Dental GmbH Göttingen 0551 6933630 - Multident Dental GmbH Oststeinbek/Hamburg 040 514004-0 - Multident Dental GmbH Oldenburg 0441 9308-0 - Multident Dental GmbH Schwerin 0385 662022/23 - Multident Dental GmbH Ratingen 02102 56598-0 - Multident Dental GmbH Rostock 0381 20081-91 - Multident Dental GmbH Steinbach-Hallenberg 0160 97863104 - Multident Dental GmbH Frankfurt 069 340015-0 - Multident Dental GmbH Wolfratshausen 08171 96966-0 - Paveas Dental Depot Koblenz Tel. 0261 15051 - Hubert Eggert Rottweil Tel. 0741 174000 - Schweiz: Sinamatt AG Wetzikon/Zürich Tel. 0041 (0) 434970400