„Vom Shutdown zum Drive-up“ – Warum und wie Sie ab sofort Ihre Gewinnpotenziale sichern sollten

Ein Beitrag von Antje Isbaner

PATIENTENKREDIT /// Die Verbraucherstimmung befindet sich „im freien Fall“. Laut ARD-Onlinebericht vom 23. April spricht der GfK-Konsumforscher Rolf Bürkl von einem bislang beispiellosen Absturz des Konsumklimas. Für Mai sagt er einen Einbruch um 25,7 Zähler auf minus 23,4 Punkte des GfK-Barometers voraus. In den nächsten Monaten würden dem Konsumklima „schwierige Zeiten“ bevorstehen, die Investitionsbereitschaft der Konsumenten sei angeknackst. Das Fazit für jeden Zahnarztunternehmer: Ab sofort drehen sich Angebot und Nachfrage um, der zahnärztliche Wettbewerb verschärft sich.

Inzwischen hat wohl jeder Zahnarztunternehmer die Folgen des staatlich verordneten Shutdowns in seiner Praxis registrieren müssen. Trotz der in den Praxen geltenden hohen Hygienestandards sind viele Patienten verunsichert und lassen aus Angst vor einer eventuellen Corona-Infektion geplante und sogar notwendige Behandlungen ausfallen. Die Umsätze gehen in einem bisher nicht gekannten Ausmaß zurück. Hinzu kommt, dass die Vertragszahnärzte dienstverpflichtet sind und nicht einfach ihre Praxen vorübergehend schließen dürfen – gleichwohl läuft ein Großteil der Betriebskosten zwangsläufig weiter. Der Weg in die roten Zahlen ist vorgezeichnet.

Aussichten für die weitere Binnenmarktentwicklung des Jahres 2020

Die Markteinschätzung des GfK-Experten Rolf Bürkl: „Handel, Hersteller und Dienstleister müssen sich auf eine unmittelbare bevorstehende, sehr schwere Rezession einstellen.“ Diese Konsumklima-Prognose gilt natürlich auch für die ca. 51.000 niedergelassenen Zahnärzte (Stand: KZBV 2017/2018). Denn gerade bei hochwertigen Privatleistungen, die für die Rentabilität eines Praxisunternehmens entscheidend sind, wird sich die stark sinkende Kaufkraft auswirken. Die Einkommenserwartungen der Konsumenten sind laut GfK gesunken: Der Indikator sei im April gegenüber dem Vormonat um 47,1 Zähler auf minus 19,3 Punkte abgefallen – „ein beispielloser Absturz“. Die Investitionsbereitschaft sei ebenfalls erheblich zurückgegangen, von 36 auf minus 4,6 Punkte, so die GfK.

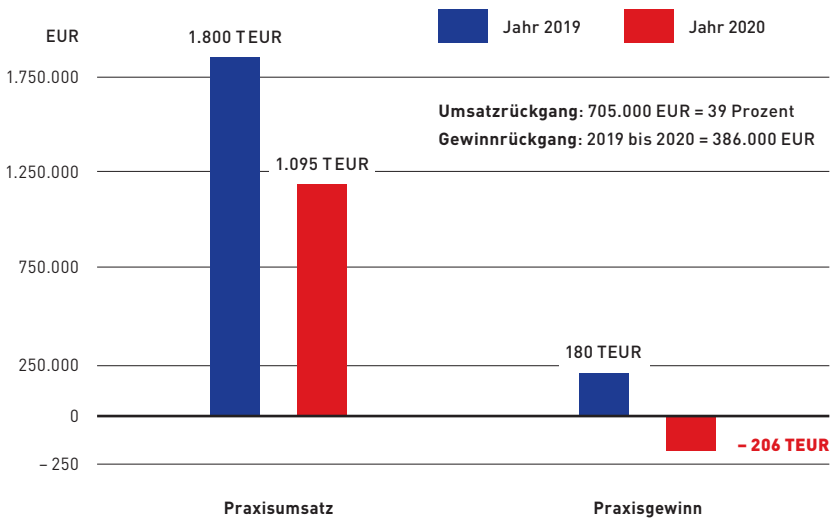
Der neuen Praxisrealität ins Auge sehen: Angebot und Nachfrage drehen sich um

Das neue Branchenszenario ist für jeden Zahnarztunternehmer unübersehbar: Ab sofort müssen sich 51.000 Zahnarztunternehmer einen im Verhältnis zu den Vorjahren stark schrumpfenden (Umsatz-)Kuchen teilen. Angesichts Kurzarbeitergeldes, drohender Arbeitslosigkeit und Betriebsschließungen sinkt bei Patienten die Kaufbereitschaft. Dadurch geht schon jetzt die Nachfrage nach hochwertigen Leistungen, wie z. B. Implantatbehandlungen, erheblich zurück. Die dramatische Folge: Erstmals nimmt der zahnärztliche Wettbewerb an Schärfe zu. Das zahnärztliche Behandlungsangebot ist ab sofort deutlich größer als die patientenseitige Nachfrage. Und das wird so lange bleiben, bis sich die Binnenwirtschaft erholt haben wird. Dr. Folkerts-Landau, Chefvolkswirt der Deutschen Bank, weist in der „WELT online“ (16.4.2020) darauf hin, dass es nun zu einer unvermeidlichen Rezession kommen wird und dass wir für künftiges Wachstum „hart arbeiten müssen“.

Was bedeutet der Rückgang der Kaufbereitschaft betriebswirtschaftlich für Zahnarztpraxen?

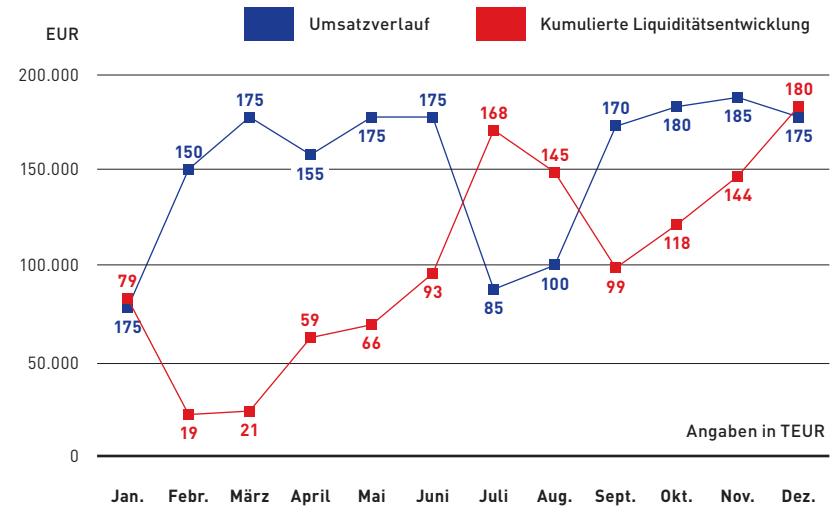
Die betriebswirtschaftlichen Folgen werden anhand des aus dem ersten Beitrag zu diesem Thema (erschienen in *ZWP 4/20*) bekannten Modellbeispiels gezeigt, einer Praxis mit vier Inhabern. In 2019 wurde ein Umsatz 1.800 TEUR (T = 1.000) erzielt, nach Abzug der kalkulatorischen ZA-Gehälter betrug der Gewinn 180 TEUR, also zehn Prozent vom Umsatz. Für das Corona-Jahr 2020

VERGLEICH:
Praxisumsatz und -gewinn 2019/2020 (prospektiv)



Tab. 1

Monatlicher Umsatzverlauf und kumulierte Liquiditätsentwicklung 2019



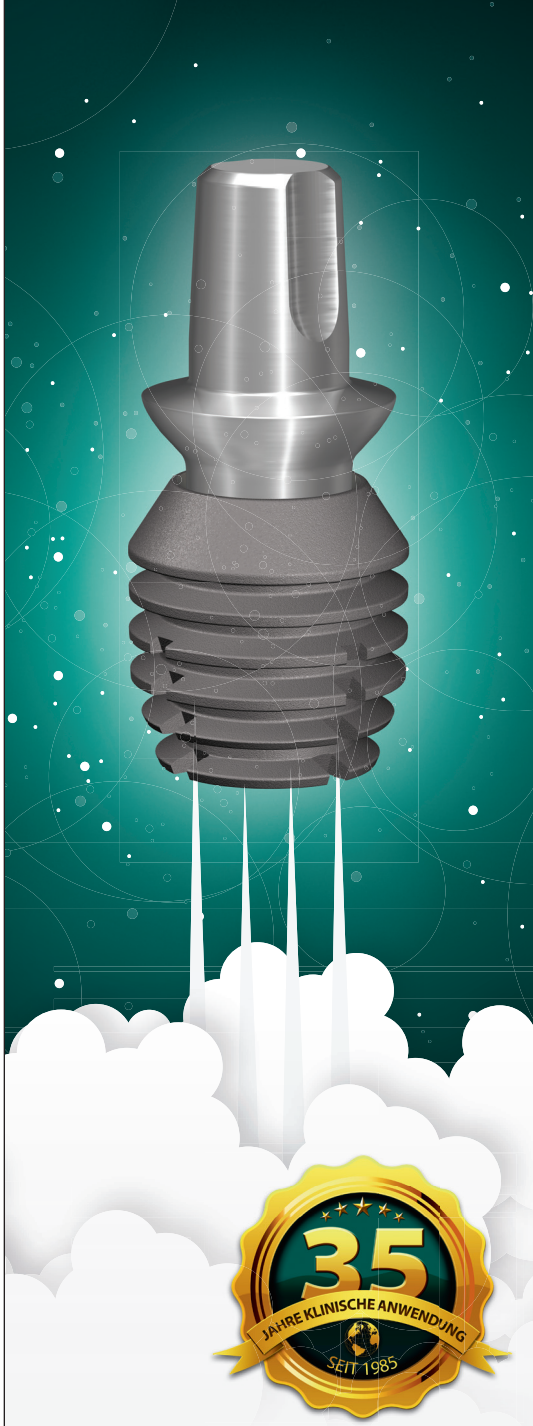
Tab. 2

hingegen wird ein Umsatzrückgang um 39 Prozent auf 1.095 TEUR erwartet. Der Gewinn in 2020 fällt von 180 TEUR unter die Nulllinie und kehrt sich um in einen Verlust von 206 TEUR (Tab. 1 und 2).

Noch deutlicher zeigen sich die betriebswirtschaftlichen Folgen des für 2020 erwarteten allgemeinen Konsumrückgangs infolge Kaufkraftverlustes, wenn die Umsatz- und Liquiditätsentwicklung von 2019 (Tab. 3) mit der für 2020 erwarteten Entwicklung (Tab. 4) verglichen wird.

Während das Jahr 2019 mit einem Bankguthaben von 180 TEUR abgeschlossen werden konnte, wird für 2020 ein erhebliches Minus von 341 TEUR

ANZEIGE



35 JAHRE KLINISCHE ANWENDUNG SEIT 1985

Jetzt starten!
Mit dem Original.

Die Kurzimplantate von Bicon® überzeugen Anwender und Patienten: Sie sind einfach im Handling, ihr einzigartiges Design fördert den crestalen Knochenerhalt und bietet einen wirksamen Schutz gegen Periimplantitis. Profitieren auch Sie von der Sicherheit, die 35 Jahre klinische Erfahrung Ihnen gibt. In Bicon® haben Sie einen Partner, auf den Sie sich verlassen können.

Mehr Infos:
www.bicon.de.com oder Tel. 06543 818200

Das kurze für alle Fälle

bicon® DENTAL IMPLANTS

auf dem Bankkonto zu erwarten sein. Das bedeutet: Falls in 2021 und 2022 vergleichbar gute Ergebnisse erwirtschaftet werden sollten wie in 2019, wird erst nach zwei Jahren, also Ende 2022, die Verlustphase überwunden sein, sodass erst ab 2023 wieder Gewinne erwirtschaftet werden können.

Was tun 1: Ab sofort „Gewinnfresser“ eliminieren

Zwei zentrale Maßnahmen sind in betriebswirtschaftlicher Hinsicht das Gebot der kommenden Zeit: 1. Betriebskosten senken („Gewinnfresser“ eliminieren) und 2. Umsatzpotenziale heben.
Es gibt einen neuen, für Praxen kostenlosen Weg, beide Ziele zugleich zu realisieren: Der Einsatz des dent.apart-Zahnkredits für Patienten, der an die Stelle des bislang üblichen Forderungsverkaufs (Factoring) tritt. Denn hier wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausgezahlt. Der Ablauf ist denkbar einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des KVA online den dent.apart Zahnkredit ab (www.dent.apart.de/Zahnkredit) und gibt die Überweisung direkt zur Zahlung auf das Konto der Zahnarztpraxis frei.
Durch den direkten Geldzufluss erhöht sich die Liquidität des Zahnarztunternehmers unmittelbar, denn er verfügt jetzt bereits vor Behandlungsbeginn über den vollen Rechnungsbetrag und damit zugleich über 100-prozentige Vorabsicherheit. Hieraus ergeben sich drei zentrale Gewinnsteigerungseffekte gegenüber dem Factoring:

- Die erheblichen Factoring-Kosten verringern sich pro abgeschlossener Arbeit auf null Euro.
- Fremdleistungen und Materialien können sofort unter Inanspruchnahme von Skonti und Boni beglichen werden.
- Die hohen Zinskosten für Kontokorrentkredite sinken.

In der vorigen Ausgabe wurde dargestellt, dass allein aufgrund dieser drei Effekte in 2019 die Vier-Behandler-Modellpraxis ihren Praxisgewinn um 50 TEUR steigern konnte, von 180 TEUR auf 230 TEUR. Selbst ab 2020 würde sich anteilig noch ein Zusatzgewinn von 30 TEUR ergeben – ein Betrag, der ab sofort dringend zur Tilgung der Kontokorrentverbindlichkeiten gebraucht wird. So würde sich Ende 2020 das Kontodefizit von 341 TEUR (Tab. 4) auf 311 TEUR senken lassen, ohne Mühe und Kosten – und das dauerhaft auch für die zukünftigen Jahre.

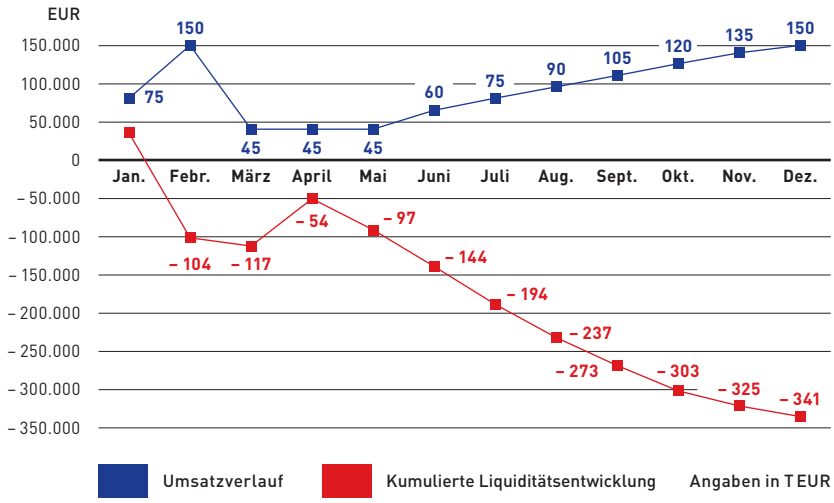
MODELLPRAXIS:
Vier Behandler/Inhaber

Tab. 3

VERGLEICH	2019	2020
Umsatz	1.800 TEUR	1.095 TEUR
Umsatz (inklusive kalkulatorischer ZA-Löhne)	1.620 TEUR	1.301 TEUR
Gewinn	180 TEUR	**– 206** TEUR
Liquidität per 31. Dezember	180 TEUR	**– 341** TEUR

Monatlicher Umsatzverlauf und kumulierte Liquiditätsentwicklung 2019 (prospektiv)

Tab. 4



Was tun 2: Höhere Kaufbereitschaft erzeugen durch günstige Zahnkredite für Patienten

Zwar bieten Abrechnungsgesellschaften den Patienten Teilzahlungsmöglichkeiten, bis zu sechs Monaten häufig sogar zinsfrei. Allerdings fallen für darüberliegenden Laufzeiten, je nach Anbieter, bis zu 15 Prozent Zinsen an, und es werden maximal 48 Monatsraten gewährt. Fraglich ist, ob hiermit Zahnärzten und Patienten wirklich gedient ist. Denn bei einer Zuzahlung von zum Beispiel 10.000 TEUR und einer Factoring-Teilzahlung über 48 Monate sowie einem Zinssatz von 15 Prozent fallen insgesamt 3.130 TEUR an Zinsen an – die Behandlungskostensumme erhöht sich so um 31 Prozent auf stattliche 13.130 TEUR. So wird aus der ursprünglich angestrebten Umsatzförderung durch Teilzahlung via Factoring tatsächlich das Gegenteil, ein reales Verkaufshindernis. „Genau an dieser Stelle, dass letztlich beide, Zahnarzt und Patient, überflüssige Kosten sparen wollen und müssen, setzen wir mit dem neuen dent.apart

Zahnkredit an“, erläutert Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer von dent.apart. Der Patient würde im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten sparen, da der Zinssatz bei dent.apart nur 3,69 Prozent beträgt. Und die Gesamtbehandlungskosten würden von 13.130 TEUR um immerhin 2.370 TEUR auf lediglich 10.760 TEUR reduziert – ein überzeugendes, für sich sprechendes Verkaufsargument. Zusätzlich, so Lihl, seien beim dent.apart Zahnkredit statt 48 sogar bis zu 120 Monatsraten möglich, sodass sich fast jeder Patient aufgrund kleiner Monatsraten von häufig unter 100 EUR eine Topbehandlung leisten kann – ein weiteres zentrales Argument zur Stärkung der Kaufbereitschaft bei Patienten. „Und zwar gerade jetzt, bei spürbar sinkenden Einkünften, wo infolge der Corona-Krise jede Geldausgabe von den Patienten genau überlegt wird, erleichtert der Zahnarzt mit dem günstigen dent.apart Zahnkredit seinen Patienten die Entscheidung für dessen Wunschbehandlung und sichert seinem Praxisunternehmen wichtige Umsätze, die sonst nicht zustande gekommen wären“, so Lihl (Tab. 5). „Und der Zahnarzt selbst spart im vorliegenden Beispiel mehrere Hundert Euro an Factoringgebühren, die nun in seinen Gewinn fließen, ebenso bei allen weiteren Ratenzahlungen.“

Die betriebswirtschaftlichen Konsequenzen aus der Corona-Krise

Aus der neuen Situation im Dentalmarkt, dass das zahnärztliche Behandlungsangebot ab sofort deutlich größer ist als die patientenseitige Nachfrage, ergibt sich, dass die zahnärztliche Wettbewerbsintensität erheblich zunimmt, denn den 51.000 niedergelassenen Kassenzahnärzten stehen 70 Millionen GKV-Versicherte mit ab sofort halbierter Kaufkraft gegenüber.

Fazit

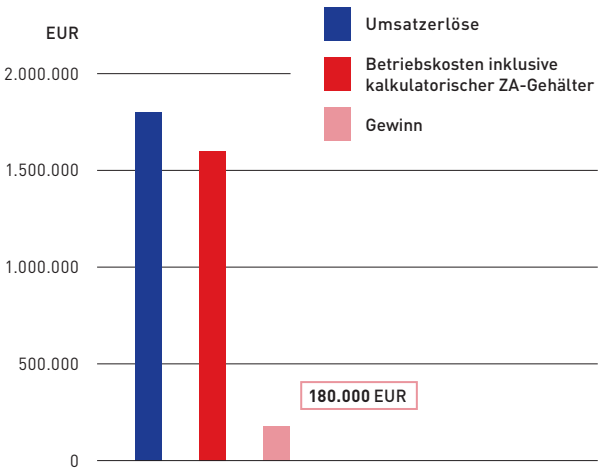
Zahnarztunternehmer, die die neuen wettbewerblichen Herausforderungen bestehen wollen, müssen fortan mit zwei gebotenen strategischen Maßnahmen reagieren, um Gewinnpotenziale zu heben und um ihre Marktposition zu sichern:

1. Kosten senken, insbesondere „Gewinnfresser“ eliminieren
2. Umsatz proaktiv durch Absatzförderungsmaßnahmen steigern

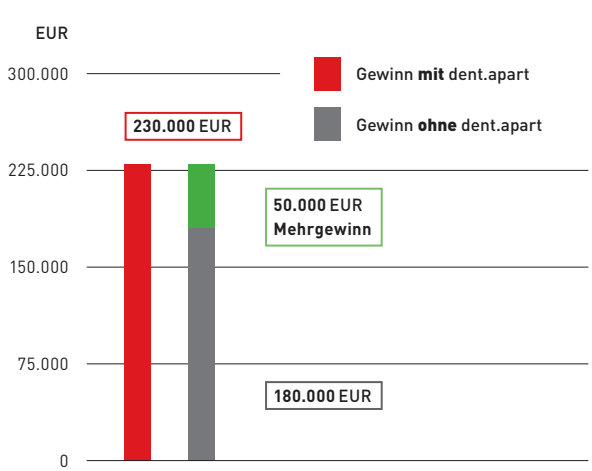
„Beide dringenden Ziele kann der Zahnarztunternehmer mit dem Einsatz des dent.apart-Patientenzahnkredits realisieren, und zwar ohne Kosten und Mehrarbeit für die Praxis“, so dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl. „Zugleich erhöht er dauerhaft seinen Gewinn, stärkt seine Eigenkapitalbasis und sorgt für 100 Prozent finanzielle Sicherheit, denn sein Honorar wird dank des dent.apart-Zahnkredits bereits vor Behandlungsbeginn auf sein Konto überwiesen.“

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter **www.dentapart.de/zahnarzt** und in der nächsten Ausgabe der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis.*

Modellpraxis mit mehreren Behandlern (2019)



Gewinnspannen im Vergleich (2019)



Tab. 5