

Teil 3

Hohe Gewinne und trotzdem Pleite?

| Günther Frielingsdorf, Oliver Frielingsdorf

Wer hätte je gedacht, dass Arzt- und Zahnarztpraxen in eine Finanzkrise geraten können. Aber es gibt sie nun mal, die vielfach unterschätzten Einflussfaktoren, welche auf die Liquidität einwirken und deren man sich oft zu spät bewusst wird, und die durchaus eine Krise in einer niedergelassenen Einrichtung heraufbeschwören können. In Teil 3 unserer Artikelserie zum Thema Illiquidität zeigen die Autoren die einzelnen Schritte aus der Krise.

Ist ein Arzt bereits in eine Liquiditätskrise geraten oder ist eine solche abzusehen, sollte unverzüglich und richtig gehandelt werden, um die Praxis zu stabilisieren. Jeder Aufschub bringt neue und größere Probleme, kumuliert den eingetretenen Schaden irgendwann in eine unüberschaubare Dimension. Auch der Arzt muss wissen, dass jeder, der einen eigenen Betrieb unterhält, aus den unterschiedlichsten Gründen in eine Zahlungskrise geraten kann, ob sie nun hausgemacht ist oder durch äußere Einflüsse hervorgerufen wurde. Das zeigt sich insbesondere auch in Zeiten wie den heutigen, wo die Weltwirtschaftskrise, an deren Verschulden man keinen Anteil hat, viele Unternehmen in äußerste Bedrängnis bringt. Zur Beseitigung der genannten Krisen bieten sich folgende Vorgehensweisen an:

Schritt 1: Status erheben

Zunächst müssen schonungslos alle Daten zusammengetragen werden, die ein klares Bild über die Praxis ermöglichen. Das kann der Arzt zunächst ohne fremde Hilfe bewerkstelligen.

Diese Schritte sollten eingeleitet werden (siehe Tabelle 1).

Mit diesem „Gerüst“ verfügt der Praxisinhaber bereits über einen Teil eines Liquiditätsplanes, der ihn in Zukunft immer begleiten sollte.

STATUS-PLAN

1. Alle Vermögens- und Schuldenposten (Plus oder Minus) sind zu listen, u. a.: Barmittel, Bankreserven, Bankkontenstände, evtl. Immobilien, die für eine Beleihung herangezogen werden können.
2. Erfassen aller regelmäßigen Einnahmen aus dem Praxisbetrieb.
3. Erfassen aller dagegenstehenden Ausgaben der Praxis.
4. Listung aller privaten Ausgaben, sowohl die regelmäßigen wie auch die unregelmäßigen.
5. Erfassen aller außerordentlichen Positionen, z.B. größere Hausreparaturen, Autokosten, Urlaube, Unterhaltszahlungen usw.

Tabelle 1.

Sofern sich der Arzt nicht eines im Buchhandel erhältlichen Finanzplaners bedienen will, der sämtliche Ein- und Ausgaben sortiert erfasst, sollte er über ein Spaltenblatt von beispielsweise 36 Monaten den Plus- bzw. Minusbestand vortragen, zu den jeweiligen Fälligkeitsterminen die Einnahmen hinzurechnen und die Ausgaben abziehen. Mit einer Excel-Tabelle ist dies naturgemäß sehr einfach durchzuführen. Am jeweiligen Monatsende (ggf. auch Vierteljahresende) kann „Bilanz“ gezogen und übersehen werden, welche liquiden Mittel verfügbar sind bzw. ob genügend Spielraum für die Zukunft verbleibt.

Schritt 2: Die Bank konsultieren und einbeziehen

Mit einem derartigen „Finanzplan“ sollte der Praxisinhaber zu seiner Bank gehen und diese voll ins Vertrauen ziehen. Jede Bank schätzt einen klaren Überblick und wird so eher bereit sein, dem Arzt aus der misslichen Situation zu helfen. Hier sollte die Bank dann wirklich zum Partner des Arztes werden, zumal sie sieht, dass es dem Arzt ernst gemeint ist mit der einzuleitenden Gesundungsphase.

Übrigens: Es dient der partnerschaftlichen „Hygiene“, wenn immer und ohne stetes Anmahnen der Kreditgeber diesen regelmäßig, z.B. halbjährig eine



American Dental

Aktuelles und Spezielles aus der Zahnmedizin **S P E Z I A L**

Das BioRaCe Konzept

Sichere und effiziente Kanal-Aufbereitung

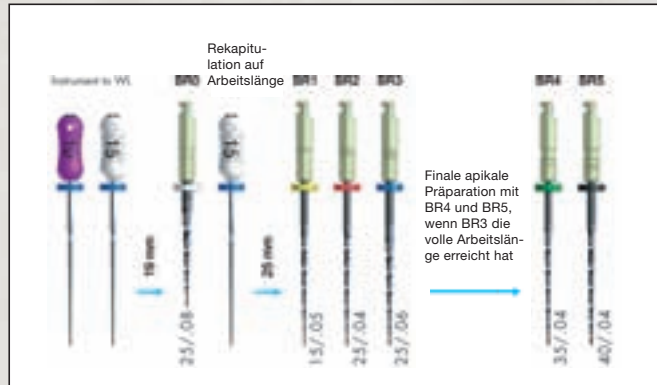
Einzigartig und erfolgversprechend: Die neue BioRaCe Sequenz von FKG Dentaire ermöglicht es, die meisten Wurzelkanäle mit nur fünf NiTi-Instrumenten einfach, schnell und zuverlässig aufzubereiten.



Ein beständiger Erfolg einer endodontologischen Behandlung bedingt ein hohes technisches Fachkönnen, um das biologische Ziel zu erreichen. Es ist unumstritten, dass das apikale Drittel des Wurzelkanals bis zu einer bestimmten minimalen Größe aufbereitet werden muss, um einen vorhersehbaren Erfolg zu sichern. Die meisten Aufbereitungssys-

teme benötigen einige zusätzliche Instrumente, um die minimal nötigen Größen im apikalen Drittel zu erreichen, was zu mehr Zeitaufwand und zusätzlichen Kosten führt. Nicht so die BioRaCe Sequenz! Die BioRaCe Sequenz ist einzigartig und wurde speziell entwickelt, um die erforderlichen apikalen Größen von ISO 35 und 40 ohne zusätzliche Schritte oder Instrumente zu erreichen. Dieser Anleitung folgend können die meisten Wurzelka-

BioRaCe
Basic
Sequenz

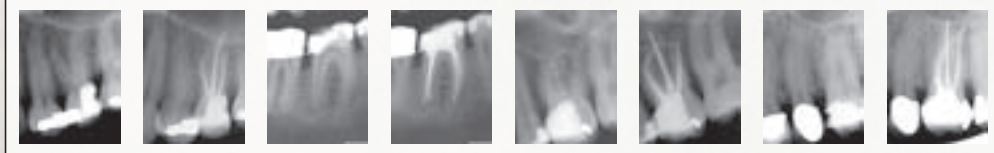


näle mit fünf NiTi-Instrumenten effizient aufbereitet werden.

Eigenschaften

Bio-RaCe-Instrumente besitzen dieselben guten Eigenschaften wie RaCe-Instrumente: die nicht schneidende Sicherheits- spitze, scharfe und alternierende Schneidkanten sowie die

elektrochemische Oberflächenbehandlung. Anders ist Bio-RaCe im Hinblick auf die ISO-Größen, Konizitäten und die Sequenz. BioRaCe wurde entwickelt, um den Wurzelkanal effizient und sicher mit wenigen Instrumenten aufzubereiten. Technik: BioRaCe sollten mit 500 bis 600 Upm bei 1 Ncm verwendet werden. ■



Fallsbilder: Dr. Gilberto Debelian

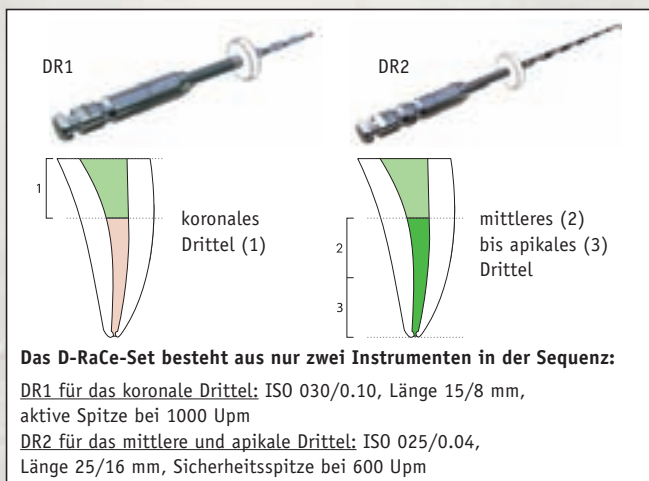


Scharfe
Schneidkanten

Effizientes Arbeiten mit D-RaCe

Revision leicht gemacht

Die neuen D-RaCe-Instrumente von FKG Dentaire eignen sich hervorragend für die Revision. Ihr großer Vorteil: Der Zahnarzt benötigt nur zwei Revisionsinstrumente zur vollständigen Entfernung des Wurzelfüllmaterials.



Bei der Revisionsbehandlung handelt es sich um eine zahnärztliche Maßnahme, die technisch und medizinisch relativ wenig standardisiert ist. Deshalb gehört die Revision einer Wurzelbehandlung mit zu den größten Herausforderungen an das technische Behandlungsgeschick eines Zahnarztes. Alle unvollständigen, undichten und bakteriell infizierten Füllmaterialien müssen aus den Wurzelkanälen eines Zahns entfernt werden. Die Wurzelkanäle werden gängig gemacht, aufbereitet, gereinigt und desinfiziert. Die Revision des alten Füllmaterials ist nun einfacher und sicherer geworden: durch die Einführung der neuen FKG D-RaCe-Instrumente.

Der große Vorteil von D-RaCe
D-RaCe werden für die Entfernung von Wurzelkanalfüllmate-

rialien wie Guttapercha, Gutta-Trägersysteme, Pasten und resinbasierten Materialien eingesetzt. Der große Vorteil des Systems ist die Anwendung der Feilen mit einer hohen Umdrehungszahl. Die DR1-Feile ist sehr kurz und scharf gehalten, um mit ihr nur im koronalen Bereich des Kanals zu arbeiten. Durch das schnelle Drehmoment von 1000 U/min. wird das Füllmaterial erwärmt und kann hervorragend aus dem Kanal entfernt werden. Mit der DR2-Feile, die über eine passive Spitze verfügt, kommt man problemlos auf Arbeitslänge, um auch im apikalen Bereich das restliche Füllmaterial zu entfernen. ■

HERAUSGEBER

AMERICAN
Dental Systems

Telefon 08106/300-300
www.ADSystems.de

MASSNAHMEN-KATALOG

(Die Reihenfolge richtet sich nach den Gegebenheiten)

1. Überprüfung der Einnahmenseite: Kann die Leistungspalette der Praxis ohne zusätzliche Kosten ausgeweitet werden? Werden Zusatzleistungen (z.B. IGeL-Leistungen) angeboten, wenn nicht, aus welchen Gründen unterbleibt das?
2. Konsequente Durchforstung der Praxiskosten: Wo können entscheidende Einsparungen vorgenommen werden, ohne die Praxisabläufe zu tangieren?
3. Bereinigung des teuren Kontokorrentkredites zugunsten eines langfristigen, zinsgünstigeren Kredites
4. Tilgungsaussetzung bei bestehenden Verpflichtungen für einen begrenzten Zeitraum
5. Beleihung von Immobilien, sofern vorhanden
6. Stilllegung unrentabler Geräte
7. Verhandlungen mit Leasinggebern, um zu prüfen, ob Zahlungsaufschub möglich oder Herabsetzung der Raten über längere Laufzeit
8. Einschränkungen im privaten Bereich, Verzicht auf teure Hobbys bis zur endgültigen Sanierung
9. Evtl. Auflösung von Lebensversicherungen, obwohl zunächst mit erheblichen Verlusten zu rechnen ist
10. Gegebenenfalls Überprüfung der Unterhaltsleistungen, sofern diese ohne Berücksichtigung praxisbedingter Ausgaben festgesetzt wurden

Tabelle 2.

BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung) und zu Beginn des neuen Jahres die Gewinnermittlung übermittelt wird. Auch zwischenzeitliche Gespräche mit dem Bankmanager fördert das Vertrauen und lässt in schwierigen Phasen darauf hoffen, dass man nicht „hängengelassen“ wird.

Schritt 3: Praxis-Check-up oder Praxiswertgutachten

Oft liegen die Gründe, die zu einer Verschlechterung der Praxis geführt haben, auch in der Struktur der Praxis, ohne dass sich der Praxisinhaber dessen bewusst ist oder aber in Wechselwirkungen (Konkurrenzeinflüsse, Leis-

tungspalette, falsche Abrechnung, falsche Gerätebestückung, nicht optimale Arbeitsabläufe etc.), die der Arzt in seiner Notsituation nicht mehr erkennen kann.

Hier kann ein Praxis-Check-up Abhilfe schaffen, mit dem die Praxis auf Schwachstellen durchleuchtet wird und Vorschläge für die Gesundung gemacht werden.

Für die kreditgebende Bank stellt ein Praxiswertgutachten allerdings häufig eine Sicherheit dar, weil sie daraus erkennt, dass die Praxis selbst im „schlimmsten Fall“ noch einen beträchtlichen Wert zur Absicherung ihrer Ansprüche darstellt. Ein solcher Wert ist in einem Sanierungsverfahren aber mehr ein psychologischer Anker und wird von der Bank auch als solcher gesehen.

Ein qualifiziertes Wertgutachten stellt also gut angelegtes Geld dar, zumal damit stets auch eine umfassende Beurteilung aller auf die Praxis wirkenden Einflüsse dargestellt und auf Schwachstellen aufmerksam gemacht wird.

Schritt 4: Sanierungsplan für die Praxis erarbeiten

Nach diesen vorbereitenden Schritten kann nun zusammen mit der Bank oder einem seriösen Berater an die Ausarbeitung eines Sanierungsplanes gegangen werden. Entscheidend ist, dass der oder die Kreditgeber den Willen des Praxisinhabers erkennen, das „Schiff“ Praxis wieder flott zu kriegen. Daran ist auch der Bank gelegen, die an der Rückführung der Kredite interessiert ist. Alles andere kostet die Bank ansonsten Vermögen, das sie im Kundenauftrag zu verwalten und zu mehren hat. Folgende Tätigkeiten stehen im Vordergrund und sollten ggf. durch weitere flankierende Maßnahmen ergänzt werden (siehe Tabelle 2).

Diese Schritte sind allesamt unangenehm und gehen an die psychische Substanz. Das wesentliche Hemmnis für die notwendige wirtschaftliche Operation ist deshalb vielfach in der Angst zu finden, bei Freunden und Bekannten, nicht zuletzt bei seinen Patienten, das Gesicht zu verlieren.

Das darf den in der Krise befindlichen Arzt aber nicht davon abhalten, unverzüglich und richtig im Interesse seiner

ANZEIGE

dent.kom Fernlehrgänge seit über 12 Jahren, www.dentkom.de!

Noch kein Qualitätsmanagement in der Praxis?
Ab 2011 müssen Sie ein QM-System vorweisen können!

Hier ist die Lösung!

Fernlehrgang Qualitätsbeauftragte/r Schwerpunkt Zahnarztpraxis

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das vom Gemeinsamen
Bundesausschuss geforderte Qualitätsmanagementsystem praxisindividuell noch bis 2011 erarbeiten können!

Fernlehrgang ZMV

Zahnmedizinische/r Verwaltungsassistent/in

Prüfung LZÄK Brandenburg

Meister-BAföG, Bildungsurlaub,
Bildungsgutschein, NRW Bildungsscheck

- **Gebühr** 1950,-
- **Prüfung** 180,-

Beginn der Lehrgänge: Frühjahr und Herbst



dent.kom, Dr. Anne-Helge Roth
Flatowallee 16/853
14055 Berlin

Tel/Fax: 030 305 16 36
info@dentkom.de
www.dentkom.de

Praxis und Existenz zu handeln. Auch andere Wirtschaftsunternehmen geraten mitunter in Liquiditätskrisen. Sie lösen die Probleme umso eher und intensiver, je schonungsloser sie an die Problembewältigung herangegangen sind.

Viel schlimmer wäre es, wenn der Praxisinhaber versäumen würde, jetzt das Notwendige einzuleiten. Dann muss er damit rechnen, in finanziell angespannter Situation zu bleiben, die dann ausweglos werden könnte. Dann erfährt es jeder. Der in der Krise befindliche Praxisinhaber muss aber dann nach dem Motto handeln: „Alle denken nur an sich, nur ich an mich“, ohne dabei rücksichtslos gegenüber jenen vorzugehen, die ihm bisher gedient haben. Gemeint ist das langjährig tätige Praxispersonal. Auch hier gilt, dass über einen Status zu erarbeiten ist, ob die bisherige Zahl an Mitarbeitern weiterhin tragbar ist, oder aber, was die Verfasser oft in solchen Fällen vorschlagen, interne Veränderungen vorgenommen werden, die letztlich dem Inhaber und seinem Personal, insbesondere seiner Klientel zugute kommt.

Nach solchen Maßnahmen kann dann gesagt werden: Das gezahlte „Lehrgeld“ war zwar teuer, langfristig werde ich mich aber auf der wirtschaftlich sicheren Seite befinden.

ZWP online

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

autoren.



Günther Frielingsdorf
Oliver Frielingsdorf

Öffentlich bestellte und
vereidigte Sachverständige
Sachverständigeninstitut
G. + O. Frielingsdorf & Partner, Köln
Tel.: 02 21/13 98 36-77
www.frielingsdorf-partner.de



Zertifizierung

[**Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen**]

Theoretisch müsste hier eine epische Abhandlung zum Thema Qualitätsmanagement stehen, doch wir wollen Sie ja nicht langweilen. Praktisch haben wir als erstes Unternehmen unserer Branche die Zertifizierung nach DIN EN ISO 13485:2003 + AC:2007 erhalten. Freuen Sie sich mit uns und profitieren Sie von höchster Produktqualität, nachhaltiger Qualitätssicherung, höherer Zeit- und Kosteneffizienz sowie Sicherheit durch Transparenz.

Qualität mit Brief und Siegel! Wir versprechen nur das, was wir auch halten können.

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

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