Praxisprognose: Bestimmen Sie, wo es langgeht!

Praxissteuerung mit PraxisNavigation

Johannes G. Bischoff

Wie läuft die Praxis? Wissen Sie, was Sie verdienen und ausgeben? Wo könnten Sie in 5 oder 10 Jahren stehen? Für Sie als Zahnarzt oder Zahnärztin ist es wichtig, stets den wirtschaftlichen Überblick zu behalten. Wenn Sie Ihre Einnahmen und Kosten korrekt ablesen können, wissen Sie auch, was Ihnen in Summe bleibt. Anhand eines Fallbeispiels erfahren Sie, mithilfe welcher sichtbaren Kennzahlen und einfachen Stellschrauben aus Ihrer Auswertung und ohne großen Auswand Sie Ihre Praxis weiter erfolgreich steuern können.

Aus der Auswertung seiner Daten mit dem Steuerungsinstrument PraxisNavigation weiß Dr. Dent, dass er seine Praxiseinnahmen um 8 % erhöhen muss, wenn er die höheren Praxiskosten und den zusätzlichen Privatbedarf künftig abdecken möchte. Aber wie kann er das realisieren?

Dr. Dent möchte die 8 % mehr an Praxiseinnahmen zu 4 % durch Intensivierung der Arbeit und zu 4 % durch Erhöhung seiner Honorare erreichen.

Unter Intensivierung der Arbeit stellt er sich mehr Behandlungen vor, z. B. eine noch bessere Taktung seiner Behandlungen. Aber auch eine Verkürzung der Behandlungsdauer der PZR auf 50 Min., um bei einer Rüstzeit von 10 Min. im Stundentakt PZR-Behandlungen durchführen zu können. Außerdem plant er, künftig endodontologische Behandlungen – soweit möglich – an eine darauf spezialisierte Kollegin zu überweisen, um mehr Zeit für andere Behandlungen zu haben.

Herausfordernd sind die geplanten 4 % Honorarerhöhungen. Etwa die Hälfte der Praxiseinnahmen sind KZV-Zahlungen. Hier sind in diesem Jahr Erhöhungen nicht möglich und auch nicht zu erwarten. Deshalb müssen die verbleibenden Honorare (Privatliquidationen, Zuzahlungen, AVL, Leistungen für Selbstzahler) um durchschnittlich 8 % steigen.

Welche Leistungen können verteuert werden?

Um sein Ziel zu erreichen, plant Dr. Dent seine Honorare für Implantate um 100 EUR pro Implantat zu erhöhen und auf der anderen Seite Patienten und Patientinnen durch Nutzung von Rabatten auf bezogene Implantate zu entlasten.

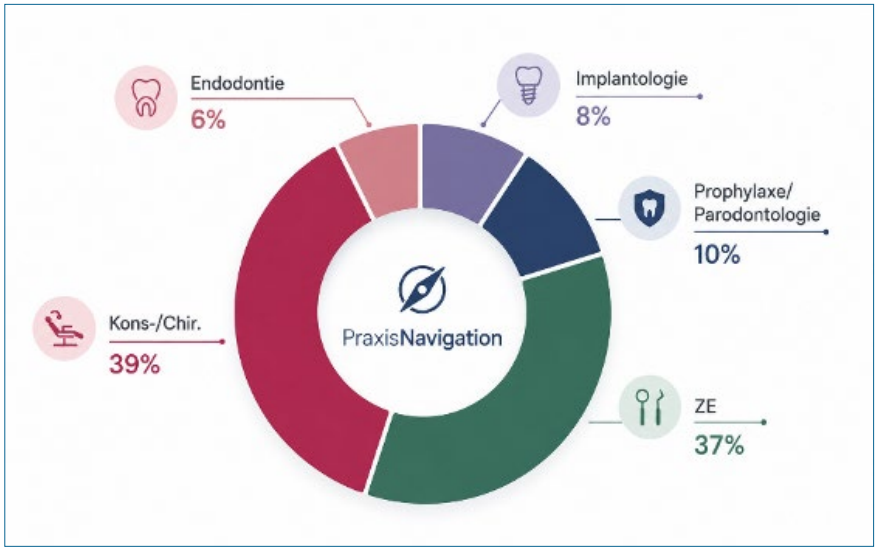


Abb. 1 Anteil einzelner Leistungen an Gesamteinnahmen als Basis für Honorarerhöhungen (Beispiel aus PraxisNavigation, © Prof. Dr. Bischoff & Partner).

Auf Zuzahlungen bei Füllungen wurde oft verzichtet. Bei konsequenter Abrechnung schätzt er Mehreinnahmen von durchschnittlich 15 EUR pro Füllung.

Auch bei Zahnersatz sieht Dr. Dent Möglichkeiten das durchschnittliche Honorar zu erhöhen, wenn er im Gegenzug qualitativ guten niedrigpreisigen Zahnersatz anbietet, sodass die Patienten und Patientinnen für die Versorgung insgesamt fast den gleichen Betrag wie bisher bezahlen.

Honorarveränderungen sind ein sensibles Thema, denn man macht die Rechnung ohne den Patienten und ohne die Patientin: Reagiert er darauf, nimmt sie die Änderungen überhaupt wahr? Was passiert, wenn Zahnzusatzversicherungen die Behandlungskosten nicht voll übernehmen? Deshalb beobachtet Dr. Dent zusätzlich seine HKP-Analyse und die Entwicklung der Zahl an Patienten und Patientinnen. Beides kann er regelmäßig seinen Praxisberichten entnehmen.

Für den Fall, dass die Praxiseinnahmen nicht wie geplant wachsen, hat er noch einen Plan B erarbeitet, der mögliche Kostensenkungen vorsieht.

Steuersparkonto für zu erwartende Zahlungen

Seine Finanzübersicht zeigt, dass das Bankkonto seit einer großen Steuernachzahlung im Jahr 2024 stets mit 40 bis 60 TEUR im Minus ist. Die Hausbank hat Dr. Dent damals eine Kontokorrentlinie von 80 TEUR eingeräumt, die immer noch besteht. Sie wurde also nicht überschritten. Trotzdem sollten 40 bis 60 TEUR dringend umfinanziert werden. Dadurch spart Dr. Dent pro Monat ca. 200 EUR an Zinsen.

Doch der Hauptgrund für eine Umfinanzierung ist ein anderer. Die Kontokorrentlinie ist nur für kurzfristigen Liquiditätsbedarf gedacht. Die Praxis benötigt aber 40 bis 60 TEUR schon seit zweieinhalb Jahren. Und Geld, das man längerfristig benötigt, gehört längerfristig („fristenkongruent“) finanziert. Denn die Kontokorrentlinie kann jederzeit von der Bank reduziert werden. Die Praxis käme sofort in finanzielle Schwierigkeiten.

Der letzte Steuerbescheid erging für das Jahr 2025. Zu dieser Zeit erzielte die Praxis einen Gewinn von 180 TEUR. Auf Grundlage dieses Gewinns wurden die Steuervorauszahlungen in den Jahren 2025 und 2026 festgesetzt. Für 2026 sind also ca. 10 TEUR Steuernachzahlungen zu erwarten und für 2027 bei planmäßigem Verlauf 18 TEUR. Das bedeutet: Bis Jahresende schiebt Dr. Dent Steuerbelastungen durch Nachzahlungen i. H. v. 28 TEUR vor sich her. Er sollte also in 2025 jeden Monat 2,5 TEUR auf einem „Steuersparkonto“ zurücklegen, damit er das Geld zur Verfügung hat, wenn die Steuernachzahlung kommt.

Fazit

Mit den richtigen Praxisberichten weiß ein Zahnarzt oder eine Zahnärztin vorausschauend immer, wo er bzw. sie steht und kennt die Herausforderungen. Beispielsweise weiß er oder sie, was monatlich an Steuern zurückgelegt werden muss oder wie viel Mehreinnahmen nötig sind, um Kostensteigerungen aufzufangen. Durch die komplette Übersicht über Praxisausgaben, Praxiseinnahmen, Praxisgewinn und Prognosen zur finanziellen Entwicklung, ist die wirtschaftliche Entwicklung der Praxis voll transparent und ermöglicht so rechtzeitiges und vor allem nachhaltiges Handeln ohne böse Überraschungen. So geht die neue professionelle Praxissteuerung!

Was ist PraxisNavigation?

Die PraxisNavigation ist ein betriebswirtschaftliches Steuerungsinstrument, das ganz auf Zahnarztpraxen zugeschnitten ist. Es wurde von Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff und der Bergischen Universität Wuppertal entwickelt. PraxisNavigation verknüpft Daten aus der Finanzbuchhaltung, der Praxissoftware, statistische Benchmarks und weiteren Quellen, um Zahnärzten und Zahnärztinnen eine umfassende betriebswirtschaftliche Analyse ihrer Praxis zu ermöglichen. Durch die Integration dieser verschiedenen Datenquellen bietet das Instrument eine ganzheitliche Sicht auf die wirtschaftliche Lage der Praxis. Grafiken machen Entwicklungen sichtbar und Vergleiche zeigen Optimierungspotenziale.

Johannes G. Bischoff
Prof. Dr. rer. pol., Steuerberater, vBP, Wirtschaftsprofessor
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Riehler Straße 36, 50668 Köln
E-Mail: service@bischoffundpartner.de,
Web: bischoffundpartner.de