

# Wenn Gewinne auf der Stelle treten

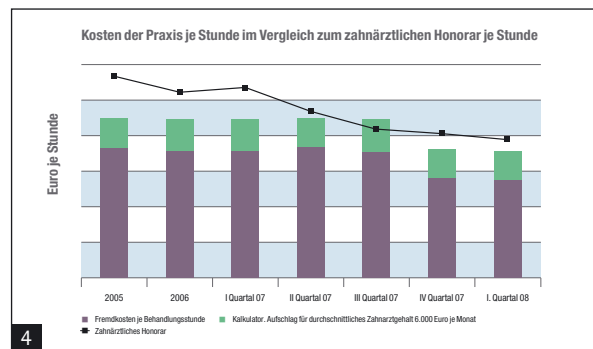
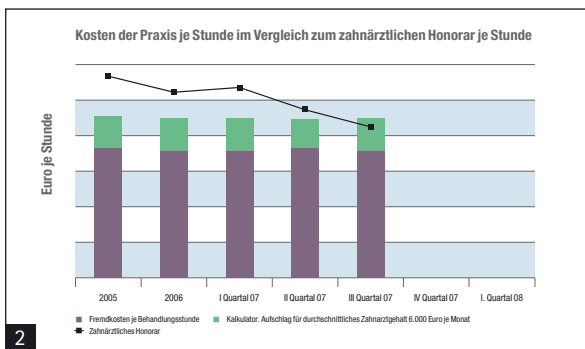
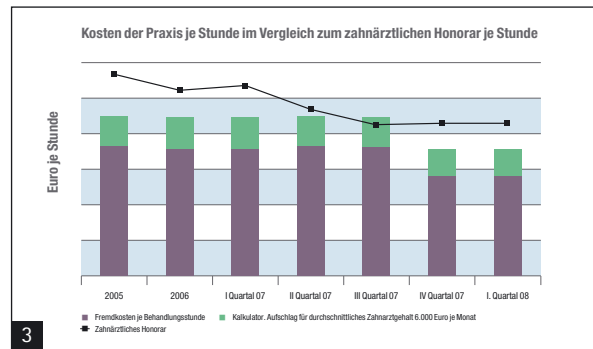
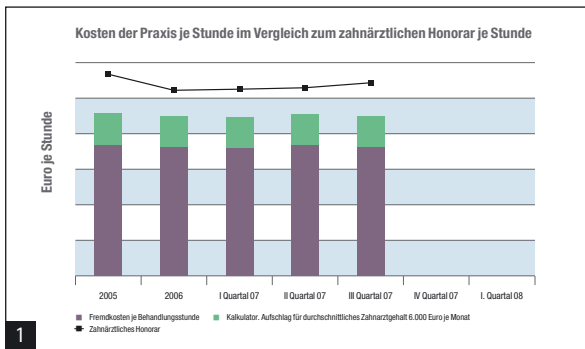
| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

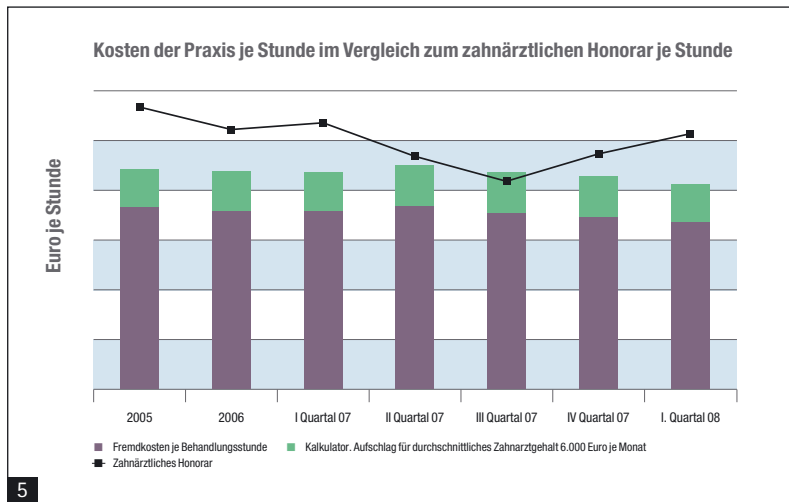
Angenommen, Sie arbeiten Jahr für Jahr mehr, intensiver und Ihre Honorare sind an der Grenze dessen angelangt, was Patienten zu zahlen bereit sind. Trotz eines immer rigideren Kostenmanagements bleibt Ihnen am Ende nicht mehr übrig. Das Hamsterrad dreht sich immer schneller, aber Sie kommen nicht von der Stelle. Was können Sie tun?

**G**ehen Sie den Ursachen dieses Phänomens auf den Grund, indem Sie die Entwicklung Ihres zahnärztlichen Honorars pro Stunde im Vergleich zu den Fremdkosten pro Stunde Quartal für Quartal beobachten. Auf diese Weise kommen Sie ganz von selbst auf mögliche Ursachen und finden individuelle Optimierungsansätze für Ihre Praxis. Hier ein paar Beispiele: In Abb. 1 sind die Fremdkosten je Behandlungsstunde rot eingezeichnet, darüber in gelb das, was ein Zahnarzt pro Stunde einnehmen müsste, um als Praxisinhaber zumindest das zu verdienen, was er als angestellter Zahnarzt

verdienen würde. Die darüber stehende unterbrochene Linie steht für das zahnärztliche Honorar pro Behandlungsstunde. Gewinne werden erwirtschaftet. Trotzdem kommt die Praxis mit ihren Gewinnen nicht voran. In Abb. 2 sinken die zahnärztlichen Honorare pro Behandlungsstunde mit der Folge, dass der Zahnarzt bereits im dritten Quartal 07 nicht einmal mehr das Gehalt eines angestellten Zahnarztes verdient. Wird diese Entwicklung nicht gestoppt, schlittert der Praxisinhaber in eine existenzgefährdende Krise. Um dieser Entwicklung entgegen zu steuern, könnte der Zahnarzt zum Beispiel die Kosten

pro Stunde senken. Entweder durch eine absolute Kostensenkung, wie eine Personalreduzierung, oder durch die Verteilung der Kosten auf mehr Behandlungsstunden bei gleichem Kostenapparat. Das bedeutet zum Beispiel, der Zahnarzt verwendet einen größeren Anteil seiner gesamten Arbeitszeit auf Tätigkeiten am Stuhl und einen geringeren auf Verwaltungsarbeiten. Er arbeitet also nicht zwangsläufig mehr, sondern teilt nur seine Zeit anders auf. Ein anderer, allerdings weit reichender Lösungsweg könnte darin bestehen, dass ein oder mehrere Behandler in die Praxis aufgenommen werden (zum Beispiel Gemeinschaftspraxis).





xis) und sich dadurch die Fixkosten auf mehrere Behandler und damit Behandlungsstunden verteilen. Erfahrungen zeigen, dass bei Kooperationen bis zu 40 Prozent der Kosten pro Behandlungsstunde gesenkt werden können. Wie Abb. 3 zeigt, entsteht durch Kostenreduzierung bei gleichem Honorarvolumen pro Stunde ein Spielraum für Gewinne.

Liegt die Ursache des Problems aber in der mangelnden Auslastung durch Patienten

(Fallzahlproblem), nützt eine Erweiterung der Arbeitszeit natürlich nichts. Sie führt lediglich zu mehr Leerzeiten. Um den Abwärtstrend (s. Abb. 4) zu stoppen, könnte der Zusammenschluss mit einem Kollegen, der eigene Patienten mitbringt, sinnvoll sein. Im Idealfall ändert sich die Kurve nach der Durchführung von entsprechenden Maßnahmen wie in Abb. 5: Gewinne steigen und Kosten sinken.

Mit solchen Grafiken, die nur einen kleinen, wenn auch sehr wertvollen Teil eines zeitgemäßen Steuerungsinstruments darstellen, werden Sie zu den richtigen Fragen geführt und finden den Ausstieg aus dem Hamsterrad wahrscheinlich ganz schnell selbst.

autor.



**Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff** ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater Rechtsanwälte

vereid. Buchprüfer mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Steuerberatungsgesellschaft Prof. Dr. Bischoff & Partner AG betreut in ganz Deutschland ausschließlich niedergelassene Zahnärzte.

Das Steuerungsinstrument PraxisNavigation® wird seit 2001 erfolgreich von Zahnärzten eingesetzt. Weitere Informationen unter Telefon: 0800/9 12 84 00, [www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)

ANZEIGE