

Praxissteuerung: Honorare anheben – Jetzt!!!

Die Inflation spüren wir mittlerweile alle im täglichen Erleben – auch in der Zahnarztpraxis. Um nicht eine böse Überraschung zu erleben, ist es jetzt wichtig, die Preise schnellstmöglich anzuheben. Leider tun sich etliche Frauen schwer damit. Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, dass sie den Ernst der Lage verstehen und Wege zur Umsetzung finden, die sie mit ihrem Gewissen vereinbaren können. Gehören Sie auch dazu? Dann sollten Sie diesen Artikel mit besonderer Aufmerksamkeit lesen.

BWA	Praxiseinnahmen	+	555.000 €
	Praxisausgaben	-	355.700 €
	Abschreibungen	-	19.500 €
	Steuerliches Jahresergebnis	=	179.800 €
	Zuzüglich Abschreibungen	+	19.500 €
	Erwirtschaftete Liquidität	=	199.300 €
	Anlagenzugang	-	15.000 €
	Darlehensveränderungen	-	12.000 €
	Verfügbare Liquidität	=	172.300 €
	Steuerzahlungen (Anwendung der Splittingtabelle, 2 Kinder, 9 % Kirchensteuer, Soli)	-	65.170 €
Liquiditätsrechnung	Freie Liquidität	=	107.130 €
	Krankenversicherung (4 Personen)	-	7.105 €
	VZN NR	-	26.989 €
	Für Privatausgaben verfügbar	=	73.036 €

Quelle der BWA-Zahlen:

KZBV-Jahrbuch 2021, S. 122
Anlagenzugang/Darlehensveränderungen:

Ø Schätzungen

Steuerzahlungen:

<https://www.finanzrechner.org/sonstige-rechner/einkommensteuerrechner/>

Krankenversicherung:

Intergruppenvertrag, hohe SB, geringes KT

Abb. 1 Ausgangssituation Simulationsrechnung.

Inflation nimmt Fahrt auf

Im August sind die Verbraucherpreise um 7,9 %¹, die Erzeugerpreise um 45,8 %², die Großhandelspreise um 18,9 %³ gestiegen. Das sind die höchsten Preissteigerungen seit der Wiedervereinigung. Langsam kommen die Preissteigerungen auch in den Praxen selbst an.

Die Raumkosten steigen: Viele Praxen, die einen Indexmietvertrag abgeschlossen haben, müssen bereits jetzt mit Preissteigerungen rechnen; die an-

deren Mieten werden ebenfalls mit zeitlicher Verzögerung steigen.

Die Energiekosten steigen: Da fast alles Energie zur Produktion benötigt, werden in Folge auch die Kosten für Material, Geräte und Dienstleistungen sukzessive weiter steigen.

Doch auch im privaten Bereich trifft jeden die Inflation. Je nach Einkommenssituation ist das Praxisteam davon in unterschiedlichem Maße betroffen. Besonders hart trifft die Inflation die Geringverdiener. Jede Praxisinhaberin ist – nicht nur aus Gründen des Fachkräftemangels – gut beraten, die Gehälter ihrer Mitarbeiterinnen im Blick zu behalten und proaktiv anzupassen, wenn es finanziell eng wird. Denn nicht alle Mitarbeiterinnen trauen sich, nach einer Gehaltserhöhung zu fragen. Wenn dann im falschen Moment ein attraktives Angebot eines Headhunters hereinflattert, werden sie möglicherweise schwach und wechseln zu einem neuen Arbeitgeber, selbst wenn sie eigentlich sehr gern bei Ihnen arbeiten. Leider erhöhen proaktiv angepasste Gehälter wiederum die Kosten.

Hinzu kommt, dass auch die Einnahmenseite unter Druck geraten wird. Denn auch die Patienten sind von der Inflation betroffen. Es gibt bereits jetzt 2 Mio. Menschen in Deutschland, die auf die Unterstützung der Tafeln angewiesen sind⁴. Die Finanzierung notwendiger zahnmedizinischer Behandlungen, die nicht Kassenleistung sind und Zuzahlungen erforderlich machen, ist bei ihnen schlichtweg unmöglich.

Was das wirtschaftlich für die Praxen bedeutet

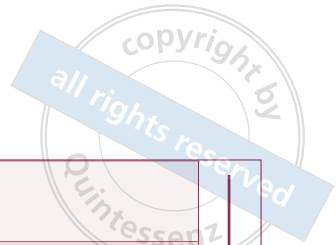
Was das wirtschaftlich für die Praxen bedeutet, verdeutlicht eine Simulationsrechnung. Die Ausgangssituation verdeutlicht Abbildung 1.

⁴ Tagesschau.de. Armut in Deutschland. Ansturm bei den Tafeln – 178.000 im Notquartier. Internet: <https://www.tagesschau.de/inland/wohnungslose-tafeln-101.html>. Abruf: 15.10.2022.

¹ Destatis. Verbraucherpreisindex und Inflationsrate. Internet: https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Verbraucherpreisindex/_inhalt.html. Anruf: 15.10.2022.

² Destatis. Erzeugerpreisindex gewerblicher Produkte. https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Erzeugerpreisindex-gewerbliche-Produkte/_inhalt.html. Anruf: 15.10.2022.

³ Destatis. Großhandelsverkaufspreisindex. Internet: https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Grosshandelspreisindex/_inhalt.html. Anruf: 15.10.2022.



BWA	Praxiseinnahmen	+	499.500 €
	Praxisausgaben	-	376.700 €
	Abschreibungen	-	19.500 €
	Steuerliches		
	Jahresergebnis	=	103.300 €
	Zuzüglich Abschreibungen	+	19.500 €
	Erwirtschaftete Liquidität	=	122.800 €
	Anlagenzugang	-	15.000 €
	Darlehensveränderungen	-	12.000 €
	Verfügbare Liquidität	=	95.800 €
Liquiditätsrechnung	Steuerzahlungen (Anwendung der Splitttabelle, 2 Kinder, 9 % Kirchensteuer, Soli)	-	27.549 €
	Freie Liquidität	=	68.251 €
	Krankenversicherung (4 Personen)	-	7.105 €
	VZN NR	-	26.989 €
	Für Privatausgaben verfügbar	=	34.158 €

Abb. 2 Veränderte Ausgangsrechnung.

Wenn wir nun davon ausgehen, dass

- zum einen die Kosten um nur 5,9 % = 21.000 Euro steigen und
- zum anderen die Einnahmen um nur 10 % = 55.500 Euro sinken,

verändert sich unsere Rechnung wie in Abbildung 2 dargestellt.

Wir sehen, dass das durch die Einnahmenverluste und Ausgabensteigerungen verursachte Minus prozentual von Ebene zu Ebene zunimmt (Abb. 3). Der Einnahmen-Überschuss sinkt um 42,55 % und das für Privatausgaben verfügbare Einkommen sogar um 53,23 % – und dass bei auch im Privatbereich steigenden Lebenshaltungskosten.

Einnahmenverlust und Ausgabensteigerung	-76.500 €	
Einnahmen-Überschuss	-76.500 €	-42,55 %
Für Privatausgaben verfügbar	-38.878 €	-53,23 %

Abb. 3 Ergebnis der Beispielrechnung.

Wer jetzt nicht aktiv wird und seine Honorare nach oben anpasst, wird genau mit diesem Szenario und vielleicht noch schlimmer konfrontiert werden. Also: Honorare anheben – Jetzt!!!

Wenn Sie nun Sätze wie diese im Kopf haben:

- „Bei meinen Patienten geht das nicht.“
- „Bei uns in der Gegend ist das völlig unmöglich.“
- „Ich bin doch Zahnmedizinerin und kein Verkäufer.“
- „Das bekomme ich nicht hin.“
- „Meine Patienten werden zu einem billigeren Zahnarzt gehen.“

kann ich Sie beruhigen: Sie sind nicht allein mit diesen Gedanken.

Allerdings sind sie weder für Sie noch für Ihre Kollegen/-innen hilfreich. Denn sie limitieren Ihr Handeln und damit Ihren möglichen Erfolg.

Schon Henry Ford (1863–1947; Gründer des Automobilherstellers Ford Motor Company) hat es auf den Punkt gebracht:

„Ob Du denkst, Du kannst es, oder Du kannst es nicht: Du wirst auf jeden Fall recht behalten.“ Machen wir uns das einmal an Hand der Abbildung 4 klar.

Die Situation

Die Inflation sorgt für einen hohen Kostendruck und sinkende Honorarvolumina. Dadurch reduzieren sich sowohl der Einnahmen-Überschuss als auch der für die private Lebenshaltung zur Verfügung stehende Betrag und das auch bei im Privatbereich steigenden Kosten. Folglich müssen zur Kompensation und Aufrechterhaltung des Leistungsstandards in der Praxis und des Lebensstandards im Privatbereich die Honorare nach oben angepasst werden.

Die Gedanken/Bewertung der Situation

Wenn Sie jetzt z. B. denken, „Das kann ich doch nicht machen, die Patienten

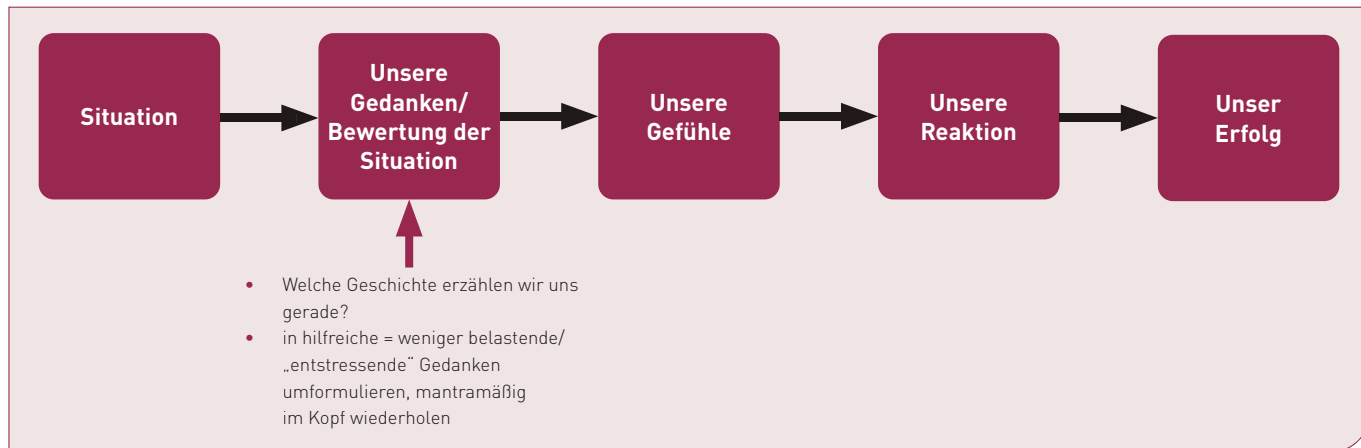


Abb. 4 Denk- und Handlungsablauf.



sind doch genauso von der Inflation betroffen wie ich, wovon sollen die sich das denn leisten?“, werden Sie die Situation als aussichtslos wahrnehmen.

Die Gefühle

Bei derartigen Gedanken, werden Sie sich hilflos und ausgeliefert fühlen.

Die Reaktion

Und genau weil Sie sich hilflos und ausgeliefert fühlen, werden Sie in Ihrem Handeln blockiert und den Kopf in den Sand stecken.

Der Erfolg

Die ausgebliebene Reaktion wird dazu führen, dass die Folgen der Inflation Sie in vollem Umfang, wie oben beschrieben, treffen werden. Kein sehr schöner Ausblick auf die Zukunft. Es gilt also darüber nachzudenken, welche Geschichte wir uns stattdessen in unserem Kopf erzählen könnten, die uns hilft, aktiv ins Tun zu kommen.

Ein Vorschlag von vielen denkbaren könnte dieser sein:

Die Situation

Siehe oben.

Die Gedanken/Bewertung der Situation

Wenn Sie jetzt z.B. denken, „Gott sei Dank, dass ich Zahnmedizinerin bin. Auch in schlechten Zeiten brauchen die Menschen gesunde Zähne. Es wird herausfordernd,

aber ich schaffe das. Ich weiß, was für meine Patienten das Beste ist und werde mich immer auf das zahnmedizinisch Sinnvolle fokussieren. Dann kann ich auch überzeugen, dass es für den Patienten langfristig das Beste ist, sich meiner Empfehlung anzuschließen. Ebenso kann ich meine Honorare vertreten, damit ich auch morgen noch für meine Patienten gute Zahnmedizin anbieten kann. Wenn das Team und ich zusammenstehen, werden wir auch diese Situation erfolgreich bewältigen. Wir schaffen das.

Die Gefühle

In diesem Fall werden Sie sich deutlich besser fühlen und froh und dankbar dafür sein, dass Sie im Gegensatz zu anderen Branchen etwas zur Grundversorgung der Menschen beitragen.

Die Reaktion

Und genau deshalb werden Sie aktiv und fokussiert auf die Erreichung Ihrer Ziele hinarbeiten und auch Ihrem Team Zuversicht vermitteln können.

Der Erfolg

Das wiederum wird dazu führen, dass Sie Ihre Ziele auch erreichen und die Auswirkungen der Inflation für Sie deutlich abgemildert werden.

In einer so bewerteten Situation erkennen Sie den Ernst der Situation, erleben sich dabei jedoch als selbstwirksam. Sie haben Instrumente an der Hand, mit denen Sie mit der Situation aktiv umgehen. Und genau das lässt Sie sich besser fühlen und in die zielführende Aktion kommen.

Das ist nur eine Facette der Überzeugung. Es gibt noch viele weitere, die ggf. in einem Coaching bearbeitet werden müssen. Wichtig ist mir jedoch, dass die Kernbotschaft ankommt: Die Honorare in den Zahnarztpraxen müssen angehoben werden – Jetzt!!!

Tipp

Die detaillierten Berechnungen sowie Tipps zur Honorarkalkulation und weitere Tipps zur Kommunikation gegenüber den Patienten finden Sie in unserem Whitepaper, das Sie sich über den anschließenden QR-Code kostenlos herunterladen können.



Dr. Susanne Woitzik

Die ZA

Dipl.-Kauffrau, B.Sc. Psychologie, Expertin für betriebswirtschaftliches Praxismanagement sowie Persönlichkeits- und Teamentwicklung
E-Mail: swoitzik@die-za.de