

Ist die Finanz- und Wirtschaftskrise in den Zahnarztpraxen angekommen?

II. Quartal 2006 – II. Quartal 2010 / Stand 18. September 2010

Aus 88 nach dem Zufallsprinzip ausgewählten Zahnarztpraxen wurden Werte des jeweils II. Quartals von 2006 - 2010 zusammengetragen. Diese Zahnarztpraxen dürfen als „seit 2006 etabliert“¹ bezeichnet werden. Das Hauptaugenmerk der Datensammlung lag wie bisher auf der Entwicklung der Praxisleistung² sowie der Patientenzahl. Es wurden aber auch wieder die Entwicklung der Kosten₁ und des Ergebnisses₁³ untersucht.

Bitte beachten Sie: Es wird hier lediglich die Entwicklung der in der Stichprobe enthaltenen Praxiswerte dargestellt. Es handelt sich nicht um Werte je Praxisinhaber, sondern um Durchschnittswerte aus den Gesamtpraxen, unabhängig von der Anzahl der jeweils praktizierenden Zahnärzte. Der Vergleich kann und soll nur die Entwicklung in den Praxen der Stichprobe darstellen. Eine Übertragung der Ergebnisse auf die Gesamtheit aller zahnärztlichen Praxen geschieht auf eigene Gefahr.

In Tabelle 1 wird die durchschnittliche Entwicklung der Praxisleistung, der Kosten₁ sowie des Ergebnisses₁ in den Jahren 2006 bis 2010 je Praxis in TEUR gezeigt. Tabelle 2 dient der genaueren Illustration der Entwicklung. Für die drei Parameter wurden die Werte des II. Quartals 2006 gleich 100 gesetzt. Die im Zeitablauf zu verzeichnenden Veränderungen sind immer zur Basis 100 berechnet⁴.

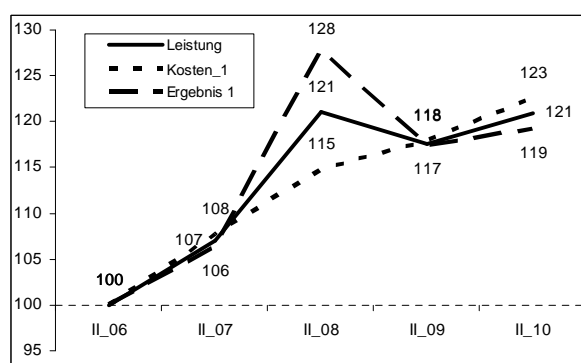
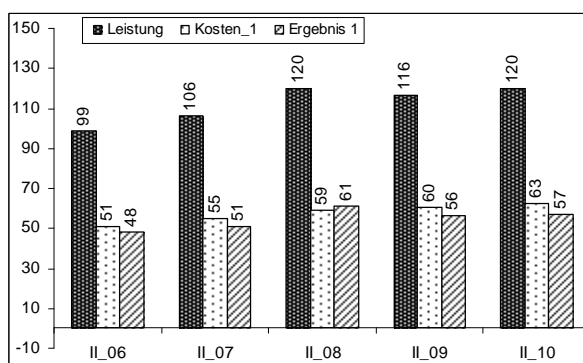
1) in TEUR

BRZ-Ø	II_06	II_07	II_08	II_09	II_10
Leistung	99	106	120	116	120
Kosten₁	51	55	59	60	63
Ergebnis 1	48	51	61	56	57

2) II_06 =100

BRZ-Ø	II_06	II_07	II_08	II_09	II_10
Leistung	100	107	121	118	121
Kosten₁	100	108	115	118	123
Ergebnis 1	100	106	128	117	119

Die grafische Aufbereitung der Zahlen zeigt eine zur Basis II. Quartal 2006 bis 2008 steigende



¹ Als etabliert gelten hier Zahnarztpraxen die a) bei Neugründerpraxen bis zum I. Quartal 2006 mindestens 12 Quartale bestanden haben oder die b) bei Übernahmepraxen bis zum I. Quartal 2006 mindestens 4 Quartale vom Übernehmer geführt wurden.

² Hier ist die tatsächlich im Zeitraum erbrachte Leistung (= Honorar) verarbeitet, nicht der in der FiBu dokumentierte Zufluss. Der „Verzerrer“ Fremdlabor ist eliminiert. Somit sind der zeitliche und der sachliche Ursache-Wirkungs-Zusammenhang sauber dargestellt. Die FiBu-Ergebnisse werden erst deutlich später und auch nicht eindeutig die Praxisentwicklung darstellen können.

³ Ergebnis vor Kapitaldienst (Zins und Tilgung); vergleiche auch mit dem Ergebnisblatt „Praxiserfolgsrechnung“ / Ergebnis₁ ist ähnlich der international verwendeten Kennzahl EBIT bzw. EBITDA.

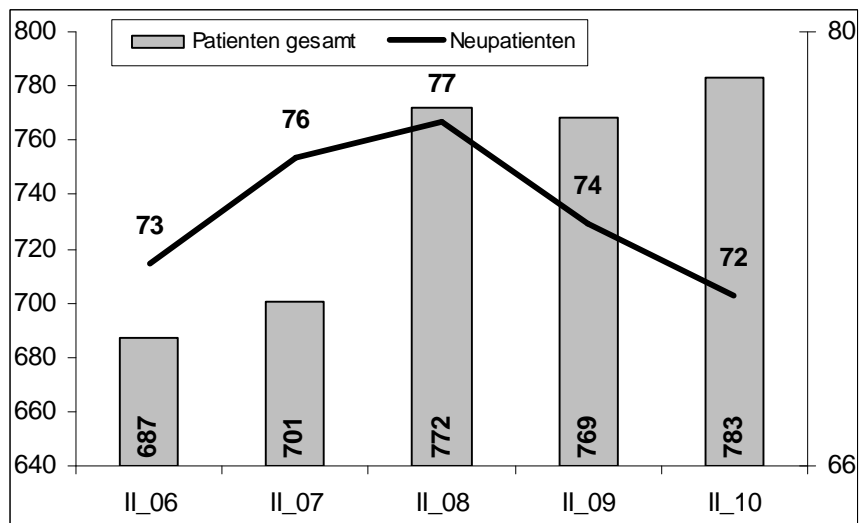
⁴ Einen externen Vergleich mit Ihren Zahlen erhalten Sie, wenn Sie die Werte aus Ihrer Praxiserfolgsrechnung auf die Basis II. Quartal 2006 umrechnen und diese dann dem hier gezeigten Verlauf gegenüberstellen.

Ist die Finanz- und Wirtschaftskrise in den Zahnarztpraxen angekommen?

II. Quartal 2006 – II. Quartal 2010 / Stand 18. September 2010

Leistungs-(Honorar)-Kurve (durchgezogene Linie). Danach stagnieren die Leistungszahlen. Die Kosten_1 (kurzgestrichelte Linie) hingegen zeigen eine kontinuierlich steigende Entwicklung. Die Kurve Ergebnis_1 (langgestrichelte Linie) steigt im Verhältnis zur Basis II. Quartal 2006 bis 2008 einschließlich kräftig an, fällt in 2009 deutlich zurück und liegt in 2010 wieder leicht über dem Wert von 2009.

Der Entwicklungsdurchschnitt der Basiskennziffer „Patientenzahl“ zeigt für das jeweils II. Quartal von 2007 (= 701 Patienten) auf 2008 (= 772 Patienten) einen kräftigen Sprung (siehe auch folgende Grafik). Danach stagnieren die Werte. Die Zahl der Neupatienten je Quartal schwankt über den gesamten Berichtszeitraum in einem relativ engen Intervall, im Mittel zwischen 71 und 78.



Fazit: Leistung und Patientenzahlen sind bis 2008 kontinuierlich gestiegen, danach stagnieren sie. Das Ergebnis_1 zeigt seit 2009 Schwächen, was auf die Kostenentwicklung zurückzuführen ist.

Freundliche Grüße von der Hoyastraße

PS: Auf Wunsch einiger Mandanten hier noch einmal die Liste mit den wichtigsten zu beachtenden Punkten zur Krisenabwehr: Break-Even (Mindest-Leistung) muss regelmäßig überschritten werden (25 % wären ein gutes Ziel) • Cash-Flow 3 (Ergebnis nach Steuern, Vorsorge, Tilgung und Lebenshaltung) muss über NULL liegen, möglichst weit • Krisenkasse in Höhe von 1/6 bis 1/4 der Jahrespraxisleistung • laufende Konten möglichst im PLUS führen, mindestens aber unterhalb des zugestandenen Limits • wirksame Pflege der Praxis-/Patientenbeziehung.