



# Anwenderbericht

## Aus dem Leben einer jungen Zahnarztpraxis

Eigentlich wollte ich nur noch ein paar Lebensmittel für das nahende Wochenende einkaufen. Es ist Freitag Nachmittag und ich habe eine stressige Woche hinter mir. So viele Patienten; Ich wollte nur noch ein wenig Bargeld vom Automaten holen – mit meinen 10 Euro komme ich nicht weit.

Ich stand also am Geldautomaten und lese „Bitte wenden Sie sich an Ihren Bankberater“. Bargeld gab's natürlich auch keines. Was war passiert?

**Vor zwei Jahren haben wir eine Zahnarztpraxis gekauft.** Wir, das sind ein Studienkollege und ich. Die Praxis befindet sich in einem Vorort einer Großstadt mit jeder Menge liquiden Patienten. Unser Praxis-konzept war überzeugend: Wir teilen uns zu zweit eine kleine Praxis und praktizieren hochwertige Zahnheilkunde. Geteilte Kosten, hohe Geräteauslastung, lange Sprechzeiten. Die Bank war zufrieden. Natürlich braucht man, um vernünftig arbeiten zu können auch zuverlässige Geräte. Deshalb haben wir vieles von dem alten Zeug der Vorgängerpraxis durch moderne Geräte ersetzt. Das war auch der Rat unseres Finanzierungsberaters und unseres Dental-Depots. Schließlich wollen wir auch neue Patienten werben. Außerdem bekommt man in der Niederlassungsphase von vielen Firmen Erstausrstattungsrabatte. Deshalb haben wir uns auch entschieden, gleich etwas mehr einzukaufen. Kaputt gehen die Sachen mit der Zeit von selbst – und wenn man dann nachkaufen muss, wird es gleich richtig teuer. Zu allem Überfluss müsste man seiner Bank dann erklären, warum man schon wieder einen Kredit braucht. Und gelernt haben wir ja auch, dass eine Finanzierung von Investitionsgütern aus dem laufenden Geschäft heraus ein echter Liquiditätskiller ist. Also lieber von Anfang

an einen etwas höheren Kredit und die Sachen gleich kaufen.

**Natürlich haben wir auch Kosten gespart.** Den Umbau der Praxisräume haben wir nahezu in Eigenarbeit geleistet. Und für die teuren Telefonbuchanzeigen waren wir sowieso schon zu spät dran. Außerdem haben wir nur einen neuen Behandlungsstuhl für das Hauptbehandlungszimmer gekauft. Den zweiten haben wir nur neu polstern lassen.

Angelaufen ist das Geschäft dann auch richtig gut. Die Patienten die zu uns kamen, hatten fast alle einen hohen Sanierungsbedarf. Wir konnten von Anfang an umfangreiche Kostenvoranschläge schreiben. Recht bald kam dann die Urlaubszeit und die Auslastung nahm wieder etwas ab.

Nachdem auch die KZV Zahlungen eher geträpelt als geflossen sind, waren wir froh, für **einen ausreichend hohen Dispokredit** von 100.000,- Euro gesorgt zu haben. Und um diesen nicht so schnell ausschöpfen zu müssen, haben wir vorsichtig die Preise für unsere Privatleistungen etwas angehoben. Da waren wir sowieso ein wenig zu billig, wie uns unsere Kollegen wissen ließen.

Das letzte Quartal war dann richtig viel zu tun. Viele neue Patienten die zur Kontrolle gekommen sind. Wir waren auch schlau und haben alle Patienten unseres Vorgängers, die noch nicht bei uns waren angeschrieben, und auf die notwendige jährliche Kontrolle aufmerksam gemacht. **Wir mussten sogar noch eine zusätzliche Mitarbeiterin einstellen.** Außerdem haben wir uns unsere Barentnahmen etwas erhöht – **schließlich waren wir mittlerweile schon etabliert und die Praxis lief gut.**

Auch das zweite Jahr lief ganz gut. Ein paar Investitionen haben wir dann doch aus dem



laufenden Geschäft heraus getätigt. So hat zum Beispiel der alte Behandlungsstuhl immer wieder Probleme gemacht und wollte ausgetauscht werden. Eine neue Dokumentationssoftware wurde benötigt und auch das Mikroskop ließ sich mit Xenon Licht besser nutzen als mit Halogen Licht.

### Sommerloch?

Über die Urlaubszeit von Juni bis Anfang September stürzte unser Konto geradezu ab. Im letzten Quartal war es nicht ganz so schlimm. Trotzdem hatten wir im Dezember die 100.000,- Euro Dispo Grenze fast erreicht. Unser Bankberater hat uns dann aber beruhigt. Die Praxis läuft ja gut und einen gewissen Spielraum hat er ja auch. Nach einer Änderung der Kassenrichtlinien zu Jahresbeginn war es in der Praxis etwas ruhiger. Ende März hatten wir die 120.000,- Euro Grenze gerissen und es war kein Ende in Sicht.

**Nicht dass wir keine Patienten gehabt hätten** – die hatten wir, nur die wollten genau wissen, wie viel Geld sie von der Versicherung für die neuen Zähne bekommen. Das aber wusste niemand so genau. Deshalb wurden geplante Arbeiten plötzlich noch ein wenig verschoben.

Jetzt, Mitte Mai fordert mich der Geldautomat also auf, mich mit meinem Bankberater zu beraten. Natürlich ist Freitag Nachmittag niemand mehr im Büro.

Am Montag erfahre ich dann, dass wir mittlerweile bei 150.000,- Euro Soll stehen, dass mein Berater krank ist und dass die Vertretung vorsichtshalber mal alle Konten gesperrt hat. Wir müssten das Konto wieder auf 120.000,- Euro Soll bringen, dann wird das Konto wieder entsperrt.

Wir befinden uns in einer unangenehmen Situation. Kein Problem! Für solche Situationen hatten wir unseren Finanzierungsberater. Nur hatte der keine brauchbaren Ideen und auch kein echtes Interesse uns zu helfen. Sein bester Einfall war der, einen Verwandten oder Freund anzupumpen. Außerdem hat er uns in blumigen Worten

erläutert, dass sein Fachgebiet darin besteht, die Gegenfinanzierung der Praxis durch Wertanlagen zu sichern.

Allmählich dämmerte uns, dass dieser Mann kein Interesse daran gehabt hatte, unsere Investitionen auf ein vernünftiges, finanzierbares Maß einzudampfen. Je mehr wir investiert haben, desto mehr Provision bekam dieser „Finanzierungsberater“ aus den abgeschlossenen Versicherungspolice n und Wertanlagen. Und die Einrichtungsberater vom Depot wollten natürlich auch lieber verkaufen.

Irgendwie haben wir auch diese Situation mit Hilfe unseres Steuerberaters und unseres Bankberaters gemeistert. Der Dispo wurde umgeschuldet und wir hatten wieder ein wenig finanziellen Spielraum. **Allerdings stand unsere Praxis auf sehr wackeligen Beinen.**



In dieser Situation haben wir unseren Unternehmensberater kennengelernt. Der hat sich erst einmal unsere Praxis und unsere Zahlen angeschaut und uns erklärt, wie er uns helfen kann.

Auf Anraten unserer Bank haben wir uns für eine Zusammenarbeit entschieden.

Unser Unternehmensberater hat uns zuerst einmal gezeigt, wie man seine Finanzen



planen kann. **Controlling** nennt man das auf neudeutsch. Mit der Bank hat er einen Sanierungsplan für unsere Praxis entwickelt und mit uns konsequent umgesetzt. In diesem Rahmen wurden unsere **Mitarbeiter** geschult, die **Patientenstruktur** überprüft und die **Preise** verändert. Auch unsere **Patienten-Gesprächsführung** war verbesserungsfähig. In einem weiteren Schritt haben wir die **Einnahmen** der Folgejahre geschätzt und basierend darauf notwendige **Investitionen** geplant.

**Alle Schritte hat er uns so genau erklärt, dass wir anschließend selbst die Kontrolle übernehmen konnten.**

In einem weiteren Schritt wurden die regelmäßigen Berichte des Steuerberaters überprüft und gemeinsam mit dem Steuerberater so abgeändert, dass wir immer

einen schnellen **Überblick** über unsere finanzielle Situation hatten. Letztendlich wurden alle Einnahmen und Ausgaben gegeneinander prozentual verglichen. **Benchmarking** nennt man das auf neudeutsch. So sehen wir sofort, wenn die Kosten in einem Bereich zu stark steigen und können darauf reagieren.

**Finanziell haben wir seitdem keine Überraschungen mehr erlebt.**

**Heute, drei Jahre später haben wir ein tolles Praxisteam, viele liebe Patienten und konnten unsere Umsätze und den Gewinn jedes Jahr um mehr als 30% steigern.**

Meine Frau hat gerade ihr Studium beendet. Meine Frau hat unseren finanziellen Blindflug hautnah miterlebt. Meine Frau wird bald ihre eigene Praxis eröffnen. Mit Unternehmensberater – von Anfang an.