

Sichere Kalkulation Ihrer Investition

Bankfachwirtin und Beratungsexpertin Maïke Klapdor über das Phänomen des „leidvollen Spontankaufs“

Die IDS steht vor der Tür. Altbewährtes, technische Innovationen und eine Fülle interessanter Fortentwicklungen werden die Herzen der Besucher höherschlagen lassen, Kauflaune wecken. Und – versüßt durch attraktive Messerabatte – die Geldbeutel öffnen. Soweit alles richtig und gut. Eine zahnärztliche Praxis sollte technisch weitgehend auf der Höhe der Zeit sein, da gibt es keinen Zweifel. Die IDS zeigt den Raum der Möglichkeiten und bietet jedem Fachbesucher Chancen für Reflexion und Orientierung.

Der betriebswirtschaftlich geprägte Praxiskenner sieht allerdings auch einen kleinen anderen Aspekt, der griffig als das Phänomen des „leidvollen Spontankaufs“ bezeichnet werden kann. Wobei „spontan“ auf der Messe stattfindet und sich „leidvoll“ als qualifizierte Erkenntnis meistens erst mit einer Schamfrist zwischen vier Wochen und einem halben Jahr einstellt.

Bei diesen vorrangig emotional gesteuerten Fehlkäufen gibt es grundsätzlich zwei Kategorien: Die eine umfasst Materialien und kleinere Instrumente, also Euro-Beträge, die letztlich verschmerzt werden können und deshalb an dieser Stelle vernachlässigt werden.

Bei der zweiten Kategorie aber geht es um die größeren Summen: Laser, digitale Abformsysteme, Prophylaxezimmer, DVT und OP-Mikroskope. In diesem Jahr vermutlich auch ganz vorne: elektronische Registrierungssysteme für Kiefergelenk- und Funktionsdiagnostik. Alles spannend, fortschrittlich und wichtig. Aber für die eigene Praxis auch betriebswirtschaftlich sinnvoll?

Wir empfehlen, diese Frage vor der Unterzeichnung des Kaufvertrags präzise zu beantworten und sich nicht nur auf die Kalkulationsbeispiele der Hersteller zu verlassen. So fällt zum Beispiel bei den üblichen Kalkulationen für *Cerec*-Geräte immer wieder auf, dass eine entscheidende Position vergessen wird: Jeder Patientenbefund kann naturgemäß nur einmal versorgt werden. Wenn Sie hören, dass Sie beispielsweise acht

Cerec-Einheiten pro Monat absetzen müssen, um Ihre Finanzierungsrate abzudecken, ist in aller Regel darin der Betrag, der Ihnen bei alternativer Versorgung (zum Beispiel Kunststofffüllung, Krone oder Inlay aus dem Labor) als Honoraranteil entstehen würde, noch nicht abgezogen. Gehört aber in eine saubere Kalkulation definitiv hinein.

Nicht, dass wir uns falsch verstehen: *Cerec* bietet – um im Beispiel zu bleiben – zahlreiche Vorteile und kann nachweislich sehr wirkungsvoll die Wertschöpfung und damit den Gewinn der Praxis erhöhen. Aber es gibt eben auch viele Anschaffungen, die voller Euphorie zu augenscheinlich guten Konditionen erworben wurden und später in irgendeiner dunklen Praxisecke ein tristes Dasein fristen, während die Finanzierungsraten noch munter jeden Monat die Praxisrendite schmälern. Dem gilt es vorzubeugen.

Sachdienlich sind folgende Fragen

- Was will ich mit der Investition erreichen? Welchem meiner Zukunftsziele ist sie förderlich?
- Welche zusätzlichen/höherwertigen Leistungen kann ich damit anbieten oder welche Effizienzvorteile ergeben sich daraus?
- Was sind die erwarteten Effekte der Investition berechnet in Euro – im Jahr der Investition und in den Folgejahren? Stehen realistisch greifbarer Nutzen und finanzielles Anschaffungsrisiko

Maïke Klapdor, Jahrgang 1968, ist Bankfachwirtin und Gründungsgesellschafterin der KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG, Münster, Berlin. Das Beratungsunternehmen ist unabhängig und arbeitet seit mehr als sieben Jahren ausschließlich für Zahnarztpraxen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Finanzgestaltung und Praxismanagement.

Das umfangreiche Erfahrungswissen aus mittlerweile rund 500 aktiv betreuten Zahnarztpraxen fließt in ein breit gefächertes Fortbil-



dungsangebot ein. Informationen finden Sie unter www.klapdor-dental.de.

in einem gesunden Verhältnis?

- Welches zusätzliche Know-how brauche ich/braucht mein Team, um die Sache ins Laufen zu bringen? Welcher Zeitaufwand ist damit verbunden? Können wir diesen zusätzlichen Zeitaufwand realistisch leisten?
- Wann ist der passende Zeitpunkt für die Investition?
- Kann ich das Gerät eventuell eine Zeit auf Probe bekommen?
- Von welchem Erfahrungswissen kann ich profitieren? Welche Betreuung/Schulung wird mir vom Händler angeboten, um die anfänglich zu erwartenden „Holprigkeiten“ zu überwinden? Gibt es Referenzpraxen oder einen organisierten Kollegenaustausch, an dem ich teilnehmen kann?

Es empfiehlt sich dringend, die Fragen ehrlich und umsichtig zu beantworten. Im Idealfall wird Ihr Bauchgefühl fundiert untermauert, und Sie können die Kaufoffensive voller Überzeugung starten. Wenn allerdings ein Gesamtergebnis dabei herauskommt, das sich – trotz größter Toleranz – mit der bereits emotional getroffenen Entscheidung leider nicht zusammenschieben lässt, ist Disziplin hilfreich.

Vielleicht funktioniert in diesem Fall noch eine Zwischenlösung: Bei Investitionen, die an der Schnittstelle zu Laborleistungen anzusiedeln sind (digitale Abformung, elektronische Registrare, *Cerec* etc.), kann auch die

kooperative Anschaffung im Schulterschluss mit dem Labor überlegt werden, um die Finanzressourcen zu schonen. Als Variante kann die anvisierte Neuinvestition auch in ein verändertes Praxiskonzept eingebettet werden – im Beispiel käme die Errichtung eines Praxislabors infrage. Allerdings ist an dieser Stelle Vorsicht geboten: Seriös kalkuliert rechnet sich ein Praxislabor meistens erst ab rund 120.000 bis 150.000 Euro Fremdlabor-Leistungsumsatz pro Jahr. Und der Gesamtaufwand

dieses „Großprojekts“ ist nicht zu unterschätzen.

Schließlich geht es um die passende Finanzierung. Wir empfehlen, unbedingt auf ausreichende Laufzeiten zu achten, um eine zu starke Liquiditätsbelastung am Anfang zu vermeiden. Schließlich dauert es immer eine Zeit (also detailliert kalkulieren!), bis sich eine Investition wirtschaftlich trägt. Die Startphase kann in der Finanzierung auch mit einem oder zwei anfänglichen Tilgungsfreijah-

ren abgefangen werden. Leasing kann eine attraktive, das Bankrating schonende Alternative sein, wobei es sich fast immer lohnt, zwei oder drei Anbieter zu vergleichen, denn die Konditionen weichen mitunter stark voneinander ab. Und nun: Leinen los – auf ins Vergnügen!

**Maike Klapdor,
Münster** ■