



//

Daarvoor is het dus belangrijk om inzicht te verschaffen in de toekomst, zodat je daadwerkelijk kunt beoordelen of jouw huidige zorgen al dan niet terecht zijn

Inzicht kan zorgen wegnemen. Maar hoe dan?

Wat is de impact van de tariefdaling?

Sjoerd Kuiken

Vanaf 1 januari van dit jaar zijn praktijken geconfronteerd met een tariefdaling van 1,12%. Daartegenover staat dat de praktijkkosten niet zijn gedaald.

De praktijkkosten stijgen hoogstwaarschijnlijk of blijven minimaal gelijk. Een logische vraag vanuit praktijkhouders rondom de jaarwisseling was dan ook wat te doen met de salarissen. Wel of niet indexeren?

Concreet – en terecht – kreeg ik vanuit een praktijkhouder de volgende vraag: “Ik heb te maken met een flinke stijging van de personeelskosten en de tarieven die gaan dalen. Gaat dit wel goed?” Terecht dus als je je als praktijkhouder zorgen maakt om de financiële gezondheid van je praktijk.

Impact op het rendement

In een eerder artikel heb ik de impact van een omzetverhoging op het rendement van de praktijk – globaal – doorerekend. Daaruit kwam naar voren, dat een omzetstijging van 10% het rendement van de praktijk met wel 25% kan verhogen. Er is in dat geval dus sprake van een soort ‘hefboomwerking’. Helaas geldt deze hefboomwerking ook in omgekeerde zin. Een daling van de omzet met 1% zal zorgen voor daling van et rendement van de praktijk met meerdere procenten. Nog los van het gegeven, dat naast de omzetsdaling waarschijnlijk op dit moment voor veel praktijken ook sprake zal zijn van een kostenstijging. De daadwerkelijke impact is voor iedere praktijk uiteraard anders. Uit globale berekeningen kan de huidige tariefdaling in combinatie met een ‘gemiddelde’ kostenstijging vanuit inflatie al snel resulteren in een daling van het rendement van meer dan 20%.

Inzicht creëren

Kortom, het is terecht als je je als praktijkhouder hierover zorgen maakt. Een logische eerste reactie van veel praktijkhouders is om je te richten op de volgende onderdelen:

1. Praktijkkosten verlagen

Praktijkhouders geven aan zo veel mogelijk te willen gaan snijden in de praktijkkosten. Uiteraard kun je de praktijkkosten omlaag brengen door hier kritisch naar te kijken. Echter, het is maar zeer de vraag of je daarmee in staat bent om de totale praktijkkosten daadwerkelijk omlaag te brengen.

Los van het feit, dat een eventuele kostendaling zeker niet het omzetverlies zal gaan opvangen.

2. Praktijkomzet verhogen

Het verhogen van de omzet wordt daarnaast ook als oplossing genoemd. Voor veel praktijken is een omzetverhoging zeker realistisch. Wat ik eerder al aangaf kan een omzetstijging van 10% resulteren in een stijging van het rendement van 25%.

Met – een combinatie van – bovengenoemde oplossingen worden jouw huidige zorgen echter niet weggenomen. Je weet op dit moment namelijk niet of je in de komende periode als praktijk daadwerkelijk in staat bent om de kosten te gaan verlagen dan wel de praktijkomzet te verhogen. In het hier en nu zullen je zorgen dus blijven. Dé oplossing om jouw zorgen over het rendement weg te nemen is het creëren van inzicht.

Niet terugkijken maar vooruit

Voor het creëren van inzicht wordt binnen praktijken steeds meer aandacht gegeven aan verschillende kengetallen, zoals omzet overzichten, patiënten aantallen, aantal verrichtingen, etc. Dergelijke kengetallen geven inzicht in hoe de praktijk nu en in de afgelopen periode heeft gepresteerd. Het beoordelen van kengetallen gaat dus over terugkijken en dergelijke kengetallen geven daarmee geen inzicht in hoe de praktijk in de toekomst presteert. Of anders, wat het toekomstige rendement zal zijn met de dalende tarieven en de stijgende kosten is juist wat je graag wilt weten als praktijkhouder. Daarvoor is het dus belangrijk om inzicht te verschaffen in de toekomst, zodat je daadwerkelijk kunt beoordelen of jouw huidige zorgen al dan niet terecht zijn. De huidige ontwikkelingen van dalende tarieven en de bijkomende zorgen bij praktijkhouders vragen – mijns inziens – om als praktijkhouder een begroting te gaan opstellen.

Wat is een begroting?

Een begroting is een overzicht (/ financieel plan), waarin de verwachte inkomsten, uitgaven en het verschil hier-tussen voor een specifieke, toekomstige periode in kaart worden gebracht. Mijn advies is dit overzicht op te stellen voor een heel boekjaar of kalenderjaar.

Een goede begroting bestaat uit de volgende onderdelen:

- Verwachte inkomsten: een inschatting van alle geldstromen die je verwacht binnen te krijgen.
- Verwachte uitgaven: alle kosten, opgesplitst in categorieën zoals vaste lasten, variabele kosten, en incidentele uitgaven.
- Saldo: een berekening van de verwachte financiële positie (overschot of tekort).
- Reserves: Eventuele spaarpotjes of buffers voor onvoorziene kosten.

Hoewel de termen van begroting en budget vaak door elkaar worden gebruikt, zijn ze niet hetzelfde. Een begroting is een projectie van de verwachte inkomsten en uitgaven, wat dus draait om plannen. Een budget is een limiet op wat je mag uitgeven binnen voor bepaalde onderdelen, wat dus is gericht op het beheersen van uitgaven.

Hoe maak je een begroting?

De eerste stap in het maken van een begroting is het verzamelen van de inkomsten en uitgaven over voorgaand jaar, welke je veelal uit je boekhouding haalt. Aan de hand hiervan is het aan jou om realistische inschattingen te gaan maken voor dit – komende – jaar. Het is daarbij van belang om je inschattingen vooral te baseren op feiten en trends en niet op aannames.

Hoe beter de inschattingen, hoe zuiverder de begroting. Praktijkhouders steunen vaak – en terecht – op hun accountant en boekhouder, waar het gaat om de resultaten van de praktijk. Nadeel is echter, dat accountants en boekhouders alleen kijken naar het verleden. Bij het opstellen van de begroting en het maken van een goede inschatting is het dus echt aan de praktijkhouder en eventueel de praktijkmanager zelf.

Conclusie

In de dagelijkse praktijk nemen veel praktijkhouders vaak beslissingen op gevoel of ervaring. Een logisch antwoord op de huidige tariefdaling is om te snijden in de kosten of te sturen op omzetverhoging. Hoewel dit uiteraard positief kan zijn, laat alleen een begroting zien wat de financiële impact is.

De huidige ontwikkeling rondom de tariefdaling is wat mij betreft een goede aanleiding om als praktijk structureel met een begroting te gaan werken. Een begroting geeft namelijk vooraf inzicht in de verwachte inkomsten en uitgaven, wat antwoord geeft op de zorgen rondom het toekomstige rendement en vormt daarmee de basis voor gezonde financiële keuzes.

Daarnaast helpt een begroting om de cashflow van de praktijk te bewaken. Door grote uitgaven en verwachte inkomsten vooraf inzichtelijk te maken, ontstaat rust en overzicht. Dit is met name belangrijk bij investeringen in apparatuur, digitalisering of groei van het team.

Sjoerd Kuiken is eigenaar van Kuiken Praktijkmanagement (www.kuikenpraktijkmanagement.nl). Voor objectieve praktijkanalyses, intensieve begeleidingstrajecten en online cursussen voor praktijkhouders en -managers.



Opleiding Management & leidinggeven

Ook als ervaren praktijkmanager loop je soms tegen lastige situaties aan of heb je behoefte aan sparren en verdieping. De 8-daagse opleiding Management en leidinggeven biedt je praktische handvatten om met meer invloed en zelfvertrouwen leiding te geven.

Ideaal voor wie zijn rol als manager verder wil versterken – of je nu behoefte hebt aan ondersteuning of juist toe bent aan de volgende stap.

MELD JE
SNEL AAN!



www.dentalbestpractice.nl

3shape

Tandheelkunde. Heruitgevonden!

Maak kennis met TRIOS 6 & Dx Plus

Verbeter uw behandelingen met de beste TRIOS scankwaliteit ooit.

De TRIOS 6 beschikt over 3Shape's meest geavanceerde AI-diagnostiek die u helpt bij het maken van nog betere behandelplannen.

Met DX Plus in combinatie met onze baanbrekende DentalHealth app kunt u patiëntgerichte voorlichting geven en inzichten delen. Zo helpt u patiënten actief mee te werken aan het behandelplan en bij te dragen aan hun langdurige mondgezondheid!



Uitstekende patiëntenzorg begint hier!

TRIOS 6 | Dx+