

4/5 Anteil privater Einnahmen ausbauen

Die Steigerung des Anteils privater Einnahmen stellt eine wichtige Strategie sein, um die finanzielle Stabilität der Praxis zu erhöhen.

Finanzielle
Stabilität
erhöhen

Im Jahr 2020 beliefen sich die Gesamteinnahmen einer Zahnarztpraxis auf durchschnittlich 662.500 €. Davon resultieren mit 334.600 € im Schnitt etwas mehr als die Hälfte dieser Einnahmen (50,5 %) aus der vertragszahnärztlichen Tätigkeit, also aus der Kassenabrechnung. 327.900 € (49,5 %) waren nicht über die KZV, also privat vereinnahmt.

Gelingt es, den Anteil an privaten Einnahmen in der eigenen Praxis zu erhöhen, macht man sich automatisch weniger angreifbar in Bezug auf die Budgetierung.

Beispiel

1. Bei 500.000 € Gesamteinnahmen und einer Verteilung von 60 % Kassen- und 40 % Privatabrechnung liegen die Einnahmen aus Kassenabrechnung bei 300.000 €. Fallen hier 5 % der Budgetierung „zum Opfer“, macht dies einen Einbehalt von 15.000 €.
2. Werden bei 500.000 € Gesamteinnahmen 40 % aus der Kassenabrechnung generiert und 60 % aus der Privatabrechnung, resultiert aus einer budgetierungsbedingten Kürzung um 5 % ein Einbehalt von 10.000 €.



In Beispiel 1 reduziert sich das Honorar demnach auf 485.000 €, was insgesamt 3 % Verlust entspricht, wo-

hingegen im zweiten Beispiel 5.000 € mehr übrigbleiben, nämlich 490.000 €, was ein Prozent weniger Verlust bedeutet.

Dieses vereinfachte Beispiel veranschaulicht, dass, je höher der private Anteil an den Gesamteinnahmen ist, desto höher ist der Anteil des Umsatzes, der von der Budgetierung völlig unbedroht bleibt.

Zusätzlich führt die strenge Orientierung am Wirtschaftlichkeitsgebot und die folglich frequenter vorkommende private Leistungserbringung auch dazu, dass die Durchschnittswerte pro Fall generell geringer sind und dadurch wahrscheinlich auch die prozentuale Überschreitung der Obergrenzen geringer ausfällt (bzw. die Obergrenzen im Idealfall erst gar nicht überschritten werden).

Leistungsangebot erweitern

Eine Möglichkeit, den Anteil an privaten Einnahmen auszubauen, besteht darin, das Leistungsangebot der Praxis zu erweitern. Dies kann die Aufnahme von ästhetischen Behandlungen, Implantaten oder anderen speziellen Dienstleistungen umfassen, die von Patienten privat nachgefragt werden.

Empfehlungen: Bauen Sie den Anteil der Leistungen aus, die über die Grundversorgung hinausgehen, indem Sie diese Leistungen systematisch und frequent empfehlen und für Ressourcen sorgen, die empfohlenen Leistungen auch zu erbringen. Dies können z. B. professionelle Zahnreinigungen, Bleaching oder individuelle Prophylaxemaßnahmen sein.

Passives Einkommen

Privatleistungen, die innerhalb der Prophylaxeabteilung erbracht werden, schaffen passives Einkommen (also Einkommen, das nicht durch den Praxisinhaber selbst