

4/7 Betriebswirtschaftliche Praxisführung

Das Meistern finanzieller Herausforderungen ist generell ein zentraler Erfolgsfaktor für jede Praxis. Der Aufbau stabiler Finanzkonzepte sollte nicht nur als Reaktion auf das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz, sondern grundsätzlich ein zentrales Ziel darstellen.

Die Betriebswirtschaftslehre beschäftigt sich mit der Führung, Steuerung und Organisation eines Betriebs bzw. Unternehmens.

Einer der wesentlichen Grundgedanken der Betriebswirtschaftslehre ist die Annahme der Güterknappheit. Das bedeutet, dass ein möglichst wirtschaftlicher Umgang mit Ressourcen gefordert ist, um das Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich zu führen.



Ziel des Wirtschaftens in einer Zahnarztpraxis ist es, mit den betrieblichen Prozessen einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen. Gewinn wird in der Wirtschaft als Differenz zwischen dem betriebenen Aufwand und dem erhaltenen Ergebnis definiert. Als Praxisinhaber haben Sie die Verfügungsgewalt über den Gewinn, tragen dafür aber auch das Risiko.

Ziel

Einnahmen/Gewinn

Höhere Einnahmen bedeuten nicht immer unbedingt einen höheren Gewinn. Einnahmen und Gewinn können nicht gleichgesetzt werden, da den Einnahmen grundsätzlich auch die Ausgaben gegenüberstehen. Ein ne-

gativer Gewinn wird als Verlust bezeichnet und ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu vermeiden.

Der Gewinn einer Praxis berechnet sich vereinfacht dargestellt nach der Formel:

Formel $Praxiseinnahmen - Praxisausgaben = Praxisgewinn$

Eine Einnahme erhöht das Praxisvermögen, eine Ausgabe verringert es. Je höher die Einnahmen und je geringer die Ausgaben, desto höher ist der Gewinn.

Es gilt also, die Einnahmen zu maximieren und dabei die Ausgaben möglichst gering zu halten. „Möglichst“ gering deshalb, weil es vorkommt, dass Ausgaben getätigt werden müssen, aus denen in der Folgezeit höhere Einnahmen resultieren. Um die Praxis kontinuierlich weiterzuentwickeln, ist es daher in Bezug auf die Ausgaben keine geeignete Strategie, sich allein auf das Einsparen zu konzentrieren. Strategisch sinnvolle Investitionen zu tätigen kommt dem Gewinn vielleicht nicht sofort, aber mittelfristig zugute.

Wichtige Kennzahlen betriebswirtschaftlicher Praxisführung

Umsatzrendite

Durchschnittlich 32,9 %

Die Umsatzrendite erhalten Sie, wenn Sie den Gewinn durch den Umsatz teilen. Im Durchschnitt liegt die Umsatzrendite bei 32,9 %, d.h., von jedem Euro fließen dem Praxisinhaber 32,9 Cent zu. Die Umsatzrendite zeigt, wie effizient Sie Ihre Mittel einsetzen, und ist damit eine wichtige Kenngröße. Bei dem Ziel, die Umsatzrendite zu maximieren, sollten Sie allerdings auch beachten, dass z. B. zu wenig Personaleinsatz auch zu hoher Arbeitsbelastung führen kann und dass von Zeit

zu Zeit (auch hohe) Investitionen nötig sind, um das Inventar vor Überalterung zu schützen. Es sollte also mit sinnvollem Einsatz von Ressourcen eine möglichst hohe Umsatzrendite erzielt werden (nicht aber „um jeden Preis“).

Zahnärztliches Honorar

Bei der Umsatzstruktur von Zahnarztpraxen macht das Fremdlabor einen verhältnismäßig hohen Prozentsatz aus. Zahnarztpraxen dürfen an den Leistungen des Fremdlabors nichts verdienen und haben die Kosten ohne Aufschlag an den Patienten weiterzugeben. Es handelt sich um einen sogenannten „durchlaufenden Posten“, der für die Frage nach der Bewertung der reinen zahnärztlichen Leistung herauszurechnen ist. Was übrig bleibt, ist das zahnärztliche Honorar.

Durchlaufender Posten

Beispiel

Wenn eine Praxis 500.000 € Praxiseinnahmen im Jahr aufweist, 125.000 € davon aber „durchlaufende“ Fremdlaborkosten sind, bleibt ein zahnärztliches Honorar von 375.000 € pro Jahr. Der Honorarumsatz geteilt durch 12 ergibt den durchschnittlichen monatlichen Honorarumsatz: 31.250 €



Stundensatz

Aus dem oben errechneten zahnärztlichen Honorar ist der durchschnittliche Stundensatz abzuleiten. Hierfür ist relevant, wieviel Stunden pro Woche für die Behandlung aufgewendet wurden und wieviele Wochen (nach Abzug von Urlaub und Feiertagen) pro Jahr behandelt wurden.