

# Nutzen Sie Ihr Team!

*Dauerhaft können Sie es sich in der heutigen Zeit nicht mehr leisten, den gesamten Umsatz in Ihrer Praxis alleine zu erwirtschaften. Wie Sie Ihr Personal noch gewinnbringender einsetzen können, erläutert Ihnen unser Experte im folgenden Beitrag.*

▶ **Dipl.-Betriebsw. Thomas Weilbach**

**N**eben den Fremdlaborkosten stellen die Personalkosten den größten Kostenblock in der Zahnarztpraxis dar. Zur Beurteilung der Rentabilität einer Praxis sind nicht die absoluten Personalkosten entscheidendes Kriterium, sondern das Verhältnis der Personalkosten zum erwirtschafteten Umsatz. Dieses Verhältnis ist von Praxis zu Praxis unterschiedlich und liegt in Deutschland zwischen 15 % und 35 % bezogen auf den Umsatz. Der Durchschnitt liegt bei ca. 22 %. Liegen Sie mit Ihrer Praxis über diesen 22 % ist dies nicht etwa Grund eine Helferin zu entlassen, es ist vielmehr Indiz dafür, dass die von Ihnen erwirtschafteten Umsätze bezogen auf Ihr Personal zu niedrig sind. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass in einer solchen Praxis meistens mit den Patienten zu wenig über Zuzahlungen gesprochen wird. Die Selbstzahleranteile in diesen Praxen liegen meist unter 40 % bezogen auf den Gesamtumsatz.

Es gibt natürlich auch Fälle, in denen nicht nur der Umsatz zu niedrig ist, sondern darüber hinaus auch noch eklatante organisatorische Mängel bestehen, die das „Bevorraten“ von ein bis zwei Helferinnen über das normale Maß hinaus nötig machen. Auch bei diesen Praxen ist durch die Einführung von Qualitätsstandards der Praxisablauf so zu optimieren, dass diese tatsächlich überflüssigen Helferinnen eingespart oder aber gewinnbringender eingesetzt werden können.

## Rentabilitätsrechnung für eine Prophylaxehelferin

Die Prophylaxe ist in vielerlei Hinsicht mit der interessanteste Bereich zur Erwirtschaftung von Selbstzahlerumsätzen in Ihrer Praxis.

1. Der Umsatz und die damit verbundene Arbeit wird komplett auf eine Helferin delegiert.
2. Es wird nicht nur Primärumsatz durch die professionelle Zahnreinigung erbracht, darüber hinaus ist die Prophylaxeabteilung ein Marketinginstrument für Ihre Praxis, da sie zur Gewinnung von Selbstzahlerumsätzen unumgänglich ist. Darüber hinaus kann der Patient bereits von der Helferin auf weitere Behandlungen wie z.B. Bleaching, Inlays, Implantate etc. aufmerksam gemacht werden.
3. Durch die Einführung eines Recall-Systems erhöhen Sie automatisch auch Ihre Scheinzahl und können so evtl. drohende Wirtschaftsprüfungen vermeiden.
4. Sie tun Ihren Patienten etwas Gutes.

Bei einer Praxis mit 400–500 Scheinen pro Quartal ist grundsätzlich ein Prophylaxeumsatz von ca. 100.000 EUR realisierbar. Dies ist sicherlich nicht im ersten Jahr möglich. Nach unserer Erfahrung kann ein solcher Umsatz aber innerhalb von drei Jahren erreicht werden. Realistisch betrachtet ist es im ersten Jahr nach Einführung des Prophylaxekonzeptes möglich ca. 15 % der Patienten für das Recall-System zu gewinnen. Im zweiten Jahr sind es bereits 30 %, im dritten Jahr liegt der Anteil bei 40 %. Im ersten Jahr entspricht dies acht Sitzungen pro Woche, im zweiten Jahr 16, im

**Die IDS-Neuheit: CEREC 3D –  
Behandeln in einer neuen  
Dimension.**

[www.sirona.de](http://www.sirona.de)

**sirona**  
The Dental Company



## der autor:

*Thomas Weilbach hat sich seit einigen Jahren auf die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Zahnarztpraxen und Zahnkliniken spezialisiert. Er ist leitender Mitarbeiter einer auf die Beratung von Zahnärzten spezialisierten Steuerberatungsgesellschaft mit Hauptsitz in Frankfurt am Main. Darüber hinaus veröffentlicht der Geschäftsführer einer Zahnklinik diverse Beiträge zum Thema Praxisoptimierung. Zum Beispiel als Mitautor des Buches „Der Ausweg“.*