

Abrechnung

Was Zahnärzte und Patienten wollen

Während der Patient von einem guten Aussehen und einem strahlenden Lächeln träumt, wünscht sich der Zahnarzt eine rentable Praxis und einen für seine Leistungen angemessenen Stundensatz. Was oberflächlich betrachtet nichts miteinander zu tun hat, ist bei genauem Hinsehen die Möglichkeit zur gegenseitigen Erfüllung dieser Wünsche.

| Sonja Riehm



Sonja Riehm,
Steuerberaterin

kontakt:

ADVISA Wirtschaftsberatung GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Mauerstraße 86-88
10117 Berlin
oder
Steinstraße 41
45128 Essen
Tel.: 02 01/2 40 43 70
Fax: 02 01/2 40 43 79
E-Mail: sonja.riehm@etl.de

ADVISA ist ein Partner der
ADVISION –
der Spezialist für Zahnärzte
Hotline 01803/06 66 60

Kaum ein Zahnarzt beginnt die Behandlung eines Patienten mit einer Stoppuhr in der Hand. Vielmehr arbeitet er nach bestem fachlichen Können und seinen ökonomischen Vorstellungen. Ausbildungsbedingt sind betriebswirtschaftliche Kenntnisse bei Zahnärzten häufig nur rudimentär vorhanden. Als Ergebnis werden nicht selten die Früchte harter Arbeit am Behandlungsstuhl geschmälert oder gar vernichtet. Daher sollte vor der eigentlichen Behandlung überlegt werden, wie die erbrachten Leistungen anhand des Bewertungsmaßstabs zahnärztlicher Leistungen (BEMA) und der Gebührenverordnung für Zahnärzte (GOZ) erfolgreich umgesetzt werden können. Eine wesentliche Hilfsgröße bei dieser Betrachtung sind die Kosten, mit der jede Stunde am Behandlungsstuhl belegt ist. Die so genannte Stundensatzkalkulation ist die Grundlage für eine effiziente Abrechnung. Zu unterscheiden ist dabei zwischen dem Kostenstundensatz und dem Leistungsstundensatz. Während der Kostenstundensatz die entstehenden Kosten pro Arbeitsstunde ermittelt, bezieht sich der Leistungsstundensatz auf den erzielten Umsatz pro Arbeitsstunde. Die Differenz dieser Zahlen gibt Auskunft darüber, welcher Betrag für zukünftige Praxisinvestitionen zurückgelegt werden kann. Ein negatives Ergebnis hingegen zeigt an, dass die Praxis keinen Gewinn erwirtschaftet. Es gilt also die Grundformel: Je höher der Leistungsstundensatz im Vergleich zum Kostenstundensatz, desto besser die Wirtschaftlichkeit der Praxis.

Der Wunsch der Zahnärzte

Zur Ermittlung der individuellen Stundensätze müssen zunächst sämtliche Kosten zusammengestellt werden. Dies gelingt am einfachsten durch einen Blick auf die jährliche Einnahme-Überschuss-Rechnung, welche Teil der Einkommenssteuererklärung ist. Der Anteil für das Fremdlabor bleibt unberücksichtigt, da es sich hierbei um einen durchlaufenden Posten handelt. Hinzugefügt wird ein kalkulatorischer Unternehmerlohn. Die ermittelte Kostensumme wird nun durch die Jahresbehandlungszeit dividiert. Das Ergebnis gibt den Kostenstundensatz wieder, also die Belastung jeder Zahnarztbehandlungsstunde. Zur Ermittlung des Leistungsstundensatzes wird der Umsatz der Praxis herangezogen. Die Kosten für das Fremdlabor werden subtrahiert und anschließend durch die Jahresbehandlungsstunden dividiert. Die Differenz von Kosten- und Leistungsstundensatz ergibt den Gewinn je Behandlungsstunde. Das für das Rechenbeispiel verwendete Zahlenmaterial basiert auf den Informationen des KZBV-Jahrbuches 2005 bezogen auf die alten Bundesländer (siehe Tab. 1). Im Beispiel gehen wir von einer Zahnarztpraxis mit einem Jahresumsatz von 377.591 Euro und 1.470 Jahresbehandlungsstunden aus. Die Kosten für Personal, Material, Miete usw. belaufen sich hier auf 263.528 Euro. Hinsichtlich des Unternehmerlohns wurde eine Studie über die Gehaltshöhe von Geschäftsführern mittelständischer Unterneh-