Was unterm Strich übrigbleibt

Zahnärzte fahren Porsche und haben ein Haus in der Toskana. Das ist in der Gesellschaft ein gängiges Bild des Berufsstandes. Die Realität sieht jedoch in nicht wenigen Fällen anders aus. Haben Sie das Gefühl, für Ihre Arbeit gerecht entlohnt zu werden? Die meisten Zahnärzte werden diese Frage vermutlich mit einem klaren „Nein" beantworten. Doch für unsere Leistungen und unseren Einsatz sollten wir auch entsprechend entlohnt werden. Wo die Schwachstellen in der Praxis liegen und welche Lösungen wir nutzen können, zeigt der folgende Beitrag.

Ein Beitrag von Dr. Harry Löw

Was eine entsprechende, oder besser, gerechte Entlohnung im Einzelnen bedeutet, kann ich leider nicht beantworten. Aber im Vergleich mit anderen Berufsgruppen sollten natürlich immer unsere Ausbildung, der Einsatz, die Verantwortung und das Risiko des Praxisinhabers berücksichtigt werden. Was sollte ein Zahnarzt also verdienen?

Unterm Strich

Wenn ich in meinen Beratungen frage, wie hoch der Verdienst im letzten Kalenderjahr war, ernte ich regelmäßig Achselzucken. Wenn es gut geht, bekomme ich den Einnahmenüberschuss der Dezember BWA genannt. Auf meine Nachfrage, was diese Zahl als Nettolohn pro Monat für den Zahnarzt bedeutet, kommen die wildesten Antworten. Das Jahrbuch der KZBV weist einen Median von 150.600 Euro pro Jahr als Gewinn pro Praxisinhaber aus. Wer diese Zahl durch 12 teilt, wird auf Dauer privat in die Misere rutschen. Schließlich müssen Steuern, Kranken-, Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherung bezahlt werden. Plötzlich bleiben nur noch 41.600 Euro übrig. Wenn Sie dann, wie der Durchschnittszahnarzt 35 Stunden am Stuhl arbeiten und 10 Stunden für Verwaltung und Fortbildung aufbringen, ergibt sich bei 13 Gehältern ein Nettoeinkommen von 2.488 Euro pro Monat. Das ist deutlich zu wenig für das, was Sie leisten.

Gewinn steigern

Eine Steigerung des Praxisgewinns lässt sich über zwei Schienen erreichen. Entweder die Ausgaben reduzieren oder die Einnahmen erhöhen. Bei ersterem ist die Stellschraube nur sehr klein. Schon in der nahen Vergangenheit sind die Kosten deutlich gestiegen und in der Zukunft werden die Ausgaben noch weiter nach oben galoppieren. Die Einnahmen müssen also gesteigert werden. Die einfachste, aber am wenigsten sinnvolle Lösung wäre die Erhöhung der Arbeitsstunden. Die zweite

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Hintergrundbild: © fascinadora – stock.adobe.com

Aus der Praxis – für die Praxis

Dr. Harry Löw ist Zahnarzt mit über 30 Jahren Praxiserfahrung. Seine Expertise umfasst nicht nur fachliche Kompetenz, sondern vor allem auch ein tiefes Verständnis für betriebswirtschaftliche Aspekte in der Zahnarztpraxis. Zusammen mit seinem Team bietet Dr. Löw kompetente Praxisberatung an.

Weitere Infos unter www.harry-loew.de

Dr. Harry Löw
[Infos zum Autor]

Möglichkeit ist die Erhöhung des Praxisstundenumsatzes. Hier ließe sich mehr Umsatz durch die Mitarbeiter generieren, beispielsweise über Prophylaxe oder auch andere delegierbare Leistungen. In manchen Praxen, beispielsweise mit endodontischem Schwerpunkt, lässt sich dies jedoch nur schwer umsetzen. Doch kann der Preis für die erbrachten Leistungen angepasst werden, denn auch der seit über 30 Jahren stagnierende Punktwert in der GOZ ist absolut kontraproduktiv. Eine höhere Eigenbeteiligung des Patienten ist schließlich die Lösung.

Eine Beispielrechnung

Lassen Sie mich anhand der endodontischen Behandlung am Zahn 11 eine Rechnung aufstellen: Das Kassenhonorar (ViPr, I, Rö2, WK, Rö2, WF, Rö2, F1) beträgt ca. 128 Euro. Bei einem Stundenumsatz von 320 Euro dürften Sie dafür 24 Minuten brauchen – mit Aufklärung und Dokumentation. Ich persönlich schaffe es nicht, in dieser Zeit eine vernünftige Leistung abzuliefern. Demnach sollte der Patient die Differenz selbst zahlen. Ich gehe davon aus, dass es bei den meisten Praxen notwendig ist, für „frei kalkulierbare“ Behandlungen von einem Honorar-Stundenumsatz von 500 Euro auszugehen. Dies bedeutet für die Endo an Zahn 11 bei einer angenommenen Behandlungsdauer von einer Stunde eine Eigenbeteiligung des Patienten in Höhe von 372 Euro. Im ersten Moment werden Sie über diese Zahl schlucken, aber langfristig die Zufriedenheit aller erreichen. Der Patient erlebt eine nachhaltige zahnärztliche Behandlung, während Mitarbeiter fair entlohnt und motiviert bleiben. Der Praxisinhaber bietet die bestmögliche Behandlung und kann dennoch betriebswirtschaftlich erfolgreich sein.

MEIN KLARER RAT IST:

Investieren Sie in eine Beratung, die Ihnen hilft, die Praxis betriebswirtschaftlich für die Zukunft so aufzustellen, dass Sie Spaß an der Arbeit haben. Aus meiner Sicht haben wir den schönsten Job der Welt. Egal, ob es für den einen das Wichtigste ist, Implantate zu setzen, gute Endo zu machen oder zu sehen, dass die Prophylaxe funktioniert und die Patienten ihre Zähne lange gesund behalten können.

Über den QR-Code gelangen Sie auf ZWP online zur **Langversion.**

ANZEIGE