



Scottis Praxistipp

Mehr Transparenz, mehr Erfolg: Warum Zahnärzte von einer detaillierten Analyse der Praxiszahlen profitieren

Viele Zahnärzte arbeiten Tag für Tag hart – und fragen sich dennoch, ob sich dieser Einsatz auch in messbarem Erfolg widerspiegelt. Klassische Kennzahlen wie Umsatz und Gewinn liefern dafür nur einen groben Anhaltspunkt. Wer den wahren Wert seiner Praxis verstehen und gezielt steigern möchte, braucht tiefere Einblicke in die einzelnen Leistungsbereiche. Genau hier setzt die Profit-Center-Rechnung an – und eröffnet neue Perspektiven auf Praxisführung und wirtschaftlichen Erfolg. In diesem Artikel geht Steuerberater Michael Stolz ausführlich darauf ein.

Mit freundlichen kollegialen Grüßen

Dr. Rüdiger Schott, Vorsitzender des Vorstands der KZVB

In modernen Zahnarztpraxen stammen die Honorareinnahmen längst nicht mehr ausschließlich vom Inhaber. Angestellte Zahnärzte, Mitarbeiterinnen in der Prophylaxe sowie Eigenlabore mit Zahntechnikern oder digitale Fertigungsmöglichkeiten tragen erheblich zum Praxisergebnis bei. Jeder dieser Bereiche beeinflusst die Wirtschaftlichkeit auf unterschiedliche Weise – und sollte daher gesondert betrachtet werden.

Mehr Transparenz

Viele der notwendigen Daten lassen sich in der Regel aus der Praxissoftware gewinnen, sofern diese entsprechend eingerichtet ist. Werden die Umsätze getrennt nach Inhaber, angestellten Zahnärzten, Prophylaxe und Eigenlabor ausgewiesen, entsteht ein klares Bild darüber, welchen Beitrag die einzelnen Leistungserbringer tatsächlich leisten.

Kennzahlen und Benchmarks

Auf dieser Grundlage können präzise Kennzahlen ermittelt werden, wie die Umsatzanteile der verschiedenen Leistungsbereiche oder der Umsatz je Behandlungsstunde. Der Vergleich mit Benchmarks

zeigt, wo ungenutzte Potenziale bestehen und welche konkreten Verbesserungen sinnvoll sind.

Kostenstrukturen verstehen

Aufschlussreich ist die Analyse der Personalkosten, da diese den größten Anteil der Gesamtkosten ausmachen. Ein einseitiger Blick auf die Personalkostenquote – also das Verhältnis von Personalkosten zu Praxiseinnahmen – ist dabei oft irreführend. Eine vermeintlich zu hohe Quote liegt in vielen Fällen nicht an einem überhöhten Personalbestand, sondern an zu geringen Praxiseinnahmen. Während die Gehälter angestellter Zahnärzte leicht zugeordnet werden können, liefert die differenzierte Betrachtung der Personalkosten für Prophylaxe, Verwaltung und Assistenz wertvolle Hinweise auf die Effizienz der Praxisorganisation. Werden die übrigen Kosten der Praxis über bestimmte Schlüssel verteilt, lässt sich der Gewinnanteil jedes Profit-Centers ermitteln.

Von der Analyse zur gezielten Praxisentwicklung

Eine Profit-Center-Rechnung dient nicht nur der Standortbestimmung, sondern

auch als Grundlage für die Entscheidung, welche Bereiche besondere Aufmerksamkeit verdienen. Maßnahmen können in der Optimierung der Abrechnung, im gezielten Ausbau der Prophylaxe, in Investitionen in digitale Technologien oder in einer besseren Personaleinsatzplanung bestehen. Entscheidend ist, diese Schritte planvoll umzusetzen, damit die Praxis langfristig profitabler wird – ohne dass der Inhaber selbst mehr arbeiten muss.

Ein Steuerungsinstrument mit Mehrwert

Die Profit-Center-Rechnung ist also weit mehr als ein reines Controlling-Tool. Sie schafft Transparenz, deckt ungenutzte Potenziale auf, unterstützt Investitionsentscheidungen und zeigt welchen Beitrag die einzelnen Bereiche zum Gesamterfolg leisten. Langfristig führt dieses Instrument zu einer nachhaltig besseren Organisation und einer spürbaren Steigerung der Wirtschaftlichkeit. – mit dem Ergebnis von weniger Stress und mehr finanzieller Freiheit für den Inhaber.