

# Stundensatzkalkulationen in der Einzelpraxis

| Maike Klapdor

Im Zuge der neuen GOZ tritt wieder verstärkt die Thematik der Stundensatzkalkulation auf die Bildfläche. Von offiziellen Stellen werden dazu detaillierte Kalkulationsraster angeboten und Berechnungsmodelle präsentiert. Den Beispielrechnungen liegt jedoch fast ausnahmslos die Annahme zugrunde „der Zahnarzt erbringt alle Leistungen (Therapieschritte) selbst“. Nur: Welcher Zahnarzt erbringt die Prophylaxeleistungen selbst?

	Arbeitszeit pro Woche	davon in der Prophylaxe	Bruttogehalt pro Monat	Personalaufwand pro Jahr bei 12 Gehältern	darauf entfällt auf Prophylaxe
	Behandlungsstunden		Euro	Euro	Euro
<b>Mitarbeiterin 1</b>	39	12	2.500	37.500	11.540
<b>Mitarbeiterin 2</b>	20	20	1.700	25.500	25.500
<b>Summe</b>		<b>32</b>			<b>37.040</b>
abzüglich Rüst- und Leerzeit von 25 Prozent		24 Behandlungsstunden pro Woche			
das entspricht bei 45 Wochen im Jahr		1.080 Behandlungsstunden pro Jahr			

direkt zuzuordnende Kosten	
Abnutzung/Reparatur Behandlungseinheit, pauschal 500 Euro pro Monat	6.000
laufende Fortbildungen	2.000
Kosten durch Umsatzsteigerung (Telefon, Abrechnungsgesellschaft, Steuerberater) pauschal	2.500
<b>Summe</b>	<b>47.540</b>
Material (7,5 Prozent von 91.800 Euro)	6.885
Summe	54.425
<b>Kosten pro Behandlungsstunde</b>	<b>50,39</b>

**K**aum einer. Soll er auch gar nicht, denn: Zentraler Eckpfeiler eines zukunftsorientierten Praxiskonzeptes ist eine Prophylaxeabteilung, deren Leistungsfähigkeit von einschlägig qualifizierten Fachkräften lebt. PZR, PAR-Vorbehandlung und IP sind weitgehend delegierbare Leistungen, die sich naturgemäß betriebswirtschaftlich anders kalkulieren als die zahnärztliche Behandlung.

Bevor man sich womöglich in plakativen Stundensatzkalkulationen verrennt, die am Ende keine belastbaren Ergebnisse liefern, empfehle ich deshalb ein stufenweises Vorgehen, das mit der Kalkulation von Prophylaxeleistungen beginnt. Anschließend werden die gewonnenen Erkenntnisse in eine Gesamtrechnung transferiert, an deren Ende der Stundensatz für die zahnärztliche Behandlung steht.

Ich verdeutliche die Systematik an dem typischen Beispiel einer Einzelpraxis, die ihr Therapiekonzept innerhalb vorhandener Raumkapazitäten (drei Behandlungszimmer) schrittweise um Prophylaxeleistungen erweitert hat. Durch Effizienzmaßnahmen im Terminmanagement wurde die zahnärztliche Behandlung ohne Honorarverlust auf zwei Zimmer konzentriert und damit das dritte freigestellt für

Prophylaxeleistungen. Es wurde eine Mitarbeiterin aus dem Team fortgebildet und ergänzend eine ZMP als Teilzeitkraft neu eingestellt. Berücksichtigung findet ferner die Tatsache, dass der Materialverbrauch in der Prophylaxe im Vergleich zur zahnärztlichen Behandlung meistens höher ist. In unserer Beispielpraxis sind es 7,5 Prozent vom Honorarumsatz. Das Augenmerk der Kalkulation liegt auf dem Kostenzuwachs durch die Einbindung von Prophylaxeleistungen in das Therapiekonzept – ich habe hier bewusst keine Vollkostenrechnung angesetzt.

Auf dieser Basis ergibt sich die links stehende Berechnung.



Eine Prophylaxestunde kostet unter den dargestellten Parametern 50,39 Euro. Nun ist ein Gewinnaufschlag festzusetzen. Die durchschnittliche Umsatzrendite in Zahnarztpraxen liegt bei 31 Prozent. Wir arbeiten angesichts der Herangehensweise (es ist noch kein Deckungsbeitrag für alle anderen Kosten der Praxis eingerechnet) mit 10 Prozentpunkten mehr. Im Dreisatz (59,39 Euro sind 59 Prozent, Hochrechnung auf 100 Prozent) ergibt sich ein Kalkulationswert für Prophylaxeleistungen von 85 Euro pro Stunde. Das ist der Mindestpreis für 60 Minuten PZR beziehungsweise die Richtschnur für das IP-Konzept (zwei Kinder pro Stunde; IP 1 bis IP 4 in einer Sitzung oder auch verlängerter Termin mit Prämolarenversiegelung als Privatleistung).

Die Rechnung im Umkehrschluss: 1.080 Behandlungsstunden à 85 Euro ergeben einen Jahresumsatz von 91.800 Euro. Dem stehen 54.425 Euro Kosten gegen-

# Werden Sie Herzens- wunsch- erfüller!

**10 JAHRE DENTALTRADE**  
**3 HERZENSWÜNSCHE**  
**IM WERT VON JE BIS ZU 5.000 €**

#### Freude schenken:

Nennen Sie uns eine liebe Person und deren Herzenswunsch – wir lassen zu unserem Jubiläum drei Wünsche wahr werden. Unter allen Teilnehmern verlosen wir drei mydays Gutscheine im Wert von je 100 Euro. Einfach teilnehmen unter:  
[www.dentaltrade.de/herzenswuensche](http://www.dentaltrade.de/herzenswuensche)

Oder einfach QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen und mitmachen.

Einsendeschluss: 01. August 2012.

Teilnahmebedingungen unter:  
[www.dentaltrade.de/herzenswuensche](http://www.dentaltrade.de/herzenswuensche)



## Stundensatz für Zahnärztliche Behandlung (in Euro) – Daten aus der Dezember-BWA oder aus Planzahlen

Variable Kosten	BWA	Prophylaxe	verbleiben
<b>Praxisbedarf</b>	<b>17.191</b>	<b>6.885</b>	<b>10.306</b>
<b>Fixe Kosten</b>	<b>BWA</b>	<b>Prophylaxe</b>	<b>verbleiben</b>
Personalkosten	110.000	37.040	72.960
Raumkosten	24.000		24.000
Versicherungen	7.500		7.500
Kfz	6.200		6.200
Instandhaltung	8.000	6.000	2.000
sonstige Kosten	31.000	4.500	26.500
der höhere Betrag aus Abschreibungen bzw. Tilgungen	24.000		24.000
Zinsaufwand	8.200		8.200
<b>Summe der Fixkosten</b>	<b>218.900</b>	<b>47.540</b>	<b>171.360</b>
<b>Kalkulatorische Größen</b>	<b>BWA</b>	<b>Prophylaxe</b>	<b>verbleiben</b>
Praxisgewinn (Unternehmerlohn bzw. Privatbedarf)	124.000	37.375	86.625
ggf. Investitionsrücklage	0		
<b>Zielgröße</b>	<b>360.091</b>	<b>91.800</b>	<b>268.291</b>
<b>Durchschnittlich zu erzielender Stundensatz bei 1.440 Stunden (45 Wochen à 32 Stunden)</b>			<b>186,31</b>
<b>Durchschnittliches Wochenhonorar bei 45 Wochen</b>		<b>2.040,00</b>	<b>5.962,02</b>
<b>Durchschnittliches Tageshonorar bei 5 Tagen pro Woche/45 Wochen im Jahr</b>		<b>408,00</b>	<b>1.192,40</b>

über. Damit wird bei der unterstellten Auslastung von 75 Prozent (32 Mitarbeiterstunden pro Woche, davon 24 in Behandlung am Patienten) in der Prophylaxe ein Deckungsbeitrag von 37.375 Euro erzielt. Somit ist Klarheit in der Preisfindung geschaffen und ein betriebswirtschaftlich akzeptables Ergebnis erreicht.

Im zweiten Schritt wird nun diese Teilkalkulation in die Stundensatzberechnung für die zahnärztliche Leistung eingefügt. Dazu folgendes Berechnungsbeispiel (siehe „Stundensatz für zahnärztliche Behandlung“, oben):

Wir kommen also in dieser Praxiskonstellation auf einen Stundensatz von 186,31 Euro für die zahnärztliche Behandlung. Dieser Satz ist nun das Fundament für die Berechnung der Privatpreisliste. Ich bitte zu beachten, dass es mir hierbei nicht um die konkreten Zahlen geht, sondern um die Darstellung einer praktikablen Berechnungssystematik.

Ein aufschlussreiches „Abfallprodukt“ dieser Kalkulation ist die Erkenntnis über das zu erzielende Tages- und Wochenhonorar, welches fortan als Orientierungsmarke bei der Verfolgung der Honorarstatistiken dienen kann.

Bei Mehrbehandlerpraxen ist anders vorzugehen, weil die Fixkosten ebenso wie der Umfang delegierter Arbeit (angestellte Zahnärzte, Dentalhygienikerin, große Prophylaxe) wesentlich höher sind und damit ganz andere

Kostenstrukturen wirken. Die Stundensätze leiten sich bei diesen Praxen sinnvoller Weise aus der Profit-Center-Rechnung ab.



## kontakt.

### KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG

Haus Sentmaring 15  
48151 Münster  
Tel.: 0251 703596-0  
E-Mail: m.klapdor@klapdor-dental.de  
www.klapdor-dental.de

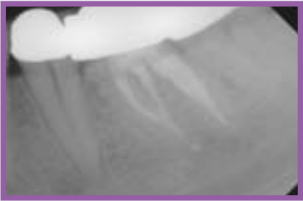
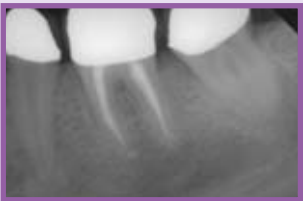
ANZEIGE

**FINDEN STATT SUCHEN.**  
[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



„Die Behandlung unter dem Mikroskop hat die Endodontie revolutioniert.“

Dr. Helmut Walsch,  
 M.S. (USA) und Spezialist  
 für Endodontie der AAE,  
 EDA, DG-Endo, DGZ



DR. WALSCH KURSREIHE:

# PRAXISORIENTIERTE ENDODONTIE: DAS BIOLOGISCHE ERFOLGSKONZEPT

## **i** KURSIINHALT – 2-TAGESKURS THEORIE UND PRAXIS

Nach einer kurzen Einführung in wichtige Grundlagen werden die einzelnen Arbeitsschritte der maschinellen Kanalaufbereitung mit NiTi-Instrumenten sowie der Wurzelkanalfüllung mittels warmer vertikaler Kondensation mit Guttapercha und Sealer systematisch und detailliert erläutert. Modifikationen bei schwierigen Fällen, zum Beispiel mit engen Krümmungsradien oder weiten Kanälen, werden aufgezeigt.

- Arbeiten unter dem Mikroskop
- Anfertigen einer idealen Zugangskavität
- Desinfektionsprotokolle
- Maschinelle Wurzelkanalaufbereitung mit rotierenden NiTi-Instrumenten
- Wurzelfüllung mit warmer vertikaler Kondensation
- Tipps und Tricks

## **h** HANDS-ON-TRAINING

Zunächst werden die neuen Techniken der Aufbereitung und Obturation an Plastikblocks unter Sichtkontrolle geübt. Die erlernten Techniken werden dann an mitgebrachten Zähnen umgesetzt. Den Kursteilnehmern werden alle endodontischen Instrumente/Geräte sowie ein Mikroskop zur Verfügung gestellt. Mitzubringen sind lediglich extrahierte Zähne mit fertiger Zugangskavität (Karies und Füllungen vollständig entfernt!) und unterschiedlich schwierigen Krümmungen.

**AMERICAN**  
 Dental Systems



**HAMBURG**  
 11.-12.05.2012



**STUTTART**  
 15.-16.06.2012