

Praxisniederlassung, Teil 8

Praxiskosten unter Kontrolle

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

In den ersten Monaten nach der Praxisgründung fallen Kosten in beträchtlicher Höhe an. Gleichzeitig fehlt es noch an Einnahmen. Woher wissen Sie, ob der große Geldabfluss von Ihrem Konto im geplanten Rahmen bleibt? Und wie überprüfen Sie die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Praxiskostenstruktur, finden Sie Optimierungspotenziale? Schließlich die Frage: Liegen die Praxiskosten pro Stunde in dem Rahmen, den Sie auch erwirtschaften können?

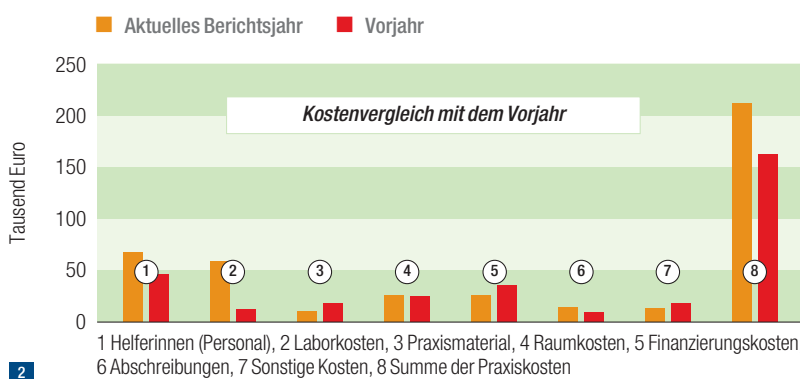
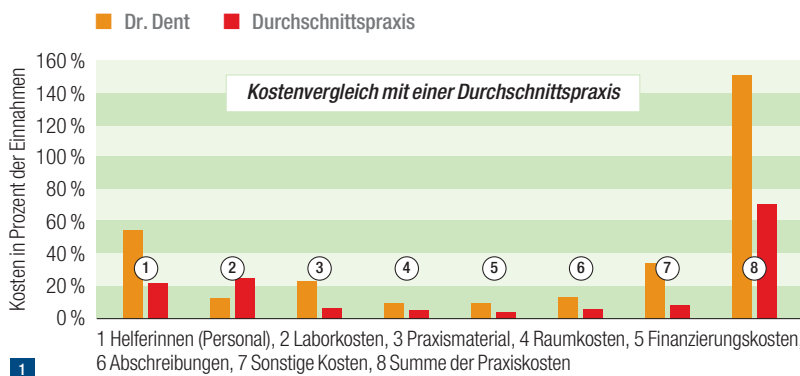
Nahezu jeder Praxisgründer muss seiner Bank einen detaillierten Businessplan vorlegen, um eine Finanzierung für seine Praxis zu erhalten. Darin enthalten sind die zu erwartenden Kosten, die den Finanzbedarf und das Finanzierungsvolumen mitbestimmen.

Hohe Anfangskosten einkalkulieren

In der Startphase einer Zahnarztpraxis fallen hohe einmalige Gebühren an, wie Kosten für Drucksachen, für den Online-Auftritt der Praxis, für einmalige Marketingaktionen zur Bekanntmachung der Praxis, für Berater, für Agio oder Zinscap-Gebühren*. Darüber hinaus muss die Praxis einmalig komplett mit Material ausgestattet werden. Haben Sie oder Ihr Berater in der Praxisplanung nur schematisch nach Durchschnittskosten geplant, so wird das Girokonto aufgrund der vorstehenden Kosten natürlich weit höher belastet als vorgesehen.

Da die Praxiseinnahmen in der Anfangszeit meist noch nicht auf „Normalniveau“ angekommen sind und die Kosten durch viele Sonderbelastungen überdurchschnittlich hoch liegen, wird Ihnen Abbildung 1 zunächst wenig Anlass zur Freude geben.

Bleiben die Kosten aber über die Anfangszeit hinaus deutlich höher als bei einer Durchschnittspraxis, so könnte das auf einen Optimierungsbedarf bei den Arbeitsabläufen oder auf mangelnde Produktivität oder



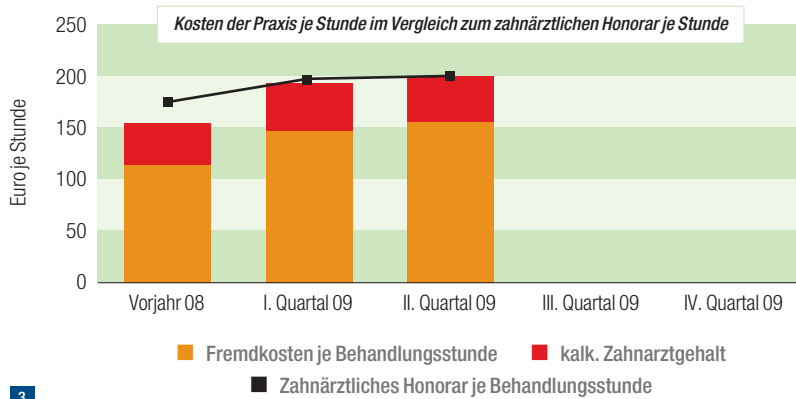
Motivation der Mitarbeiterinnen hindeuten.

Zur Beantwortung der Frage, wie sich die eigenen Praxiskosten entwickelt haben, bietet sich ab dem zweiten Jahr ein interner Praxisvergleich über einen größeren Zeitraum an. In Abbildung 2 sehen Sie, dass im Vergleich zum Vorjahr die Personalkosten und die sonstigen Kosten stark gestiegen sind. Hier könnten Sie ähnliche Schlussfolgerungen ziehen wie aus dem Vergleich

mit der Durchschnittspraxis. Sind aber beispielsweise die Praxiseinnahmen gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen, so ist zu prüfen, ob hieraus auch der Kostenanstieg resultiert.

Was kostet die Behandlungsstunde?

Aus Abbildung 3 lesen Sie ab, welche Kosten pro Stunde in den einzelnen Quartalen entstanden sind. Hier werden alle Kosten der Praxis durch die An-



* Ein sogenannter Zinscap ist die Zinsobergrenze, welche bei einer Finanzierung oder einem Kredit das Darlehen nach oben hin begrenzt. Eine solide Zinsbegrenzung lassen sich Kreditinstitute durch Zinscap-Gebühren bezahlen.

kontakt.

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Tel.: 0800/9 12 84 00

www.bischoffundpartner.de

zahl der Behandlungsstunden geteilt. Die Behandlungsstunden sollten sauber berechnet werden, das heißt unter Beachtung von Öffnungszeiten, Fortbildung und Urlaub. Und beachten Sie den feinen Unterschied: Hier geht es um Behandlungs- und nicht um Arbeitsstunden. Ein Anhaltspunkt: Durchschnittlich behandelt ein Zahnarzt laut KZBV Jahrbuch rund 1.470 Stunden pro Jahr. Da Fremdlaborkosten üblicherweise durchlaufender Natur sind, rechnet man sie bei der Praxiskostenbetrachtung nicht mit ein. Logischerweise stellt man den Praxiskosten ohne Fremdlaborkosten dann aber auch nur das zahnärztliche Honorar gegenüber. Empfehlenswert ist, die Kosten um ein kalkulatorisches Gehalt für Ihre Tätigkeit zu erhöhen, da in den Praxisausgaben eine Vergütung Ihrer Tätigkeit nicht enthalten ist. Betriebswirtschaftlich korrekt ist als kalkulatorisches Zahnarztgehalt zu berücksichtigen, was ein angestellter Zahnarzt, der Ihre Arbeit übernimmt, verdienen würde. In der Praxis wird häufig als kalkulatorisches Gehalt angesetzt, was zur Abdeckung aller privaten Verpflichtungen gebraucht wird.

Wirtschaftlich gezielt steuern

Die vorstehenden Betrachtungen zeigen, dass man eine Praxis wirtschaftlich nur steuern kann, wenn man von Anfang einen Überblick über die Praxiskosten hat und aufgrund leicht lesbarer Grafiken Fehlentwicklungen schnell erkennen und gegensteuern kann. Empfehlenswert ist der Einsatz eines professionellen Steuerungsinstrumentes, wie zum Beispiel Praxis-Navigation®.

ANZEIGE

KaVo MULTI LED für Instrumente

KaVo MULTI LED

Der beste Weg zum perfekten Licht.



Einfach und flexibel

- Einfach Hochdrucklampe mit KaVo MULTI LED austauschen

Wirtschaftlich

- Keine Neuanschaffung von Kupplungen oder Motoren bzw. Instrumenten

Bestes Licht

- Tageslicht ähnliche Farbtemperatur von 5.500 K
- 25.000 Lux an der Bohrerspitze

LED für alle Instrumente

- Wie gewohnt ein einheitliches Licht für alle Anwendungen

Aktion. Entscheiden Sie selbst!

Mit jeder neuen KaVo Multiflex Kupplung erhalten Sie ab sofort einen Gutschein zum Nachrüsten auf LED*.
* Lieferung der LED sobald verfügbar.

Weitere Informationen zur Verfügbarkeit unter: www.kavo.com/led



KaVo. Dental Excellence.

KaVo Dental GmbH, D-88400 Biberach/Riß · Telefon +49 73 51 56-0 · Fax +49 73 51 56-14 88 · www.kavo.com