

Umsatzbeteiligung: Ja oder nein?

GEHALT >>> Ab einem gewissen Zeitpunkt stellt sich für jeden jungen Zahnmediziner die Frage, ob für ihn eine Umsatzbeteiligung sinnvoll ist. Ausschlaggebend sind die Honorarumsatzstärke und das Potenzial. Sind beide Größen bekannt, kann man eine Umsatzbeteiligung durchrechnen und geht gut vorbereitet in ein Gehaltsverhandlungsgespräch.

Text: Nicole Gerwert

Übliche Höhen im Fixgehalt liegen in etwa zwischen 2.500€ bis 5.000€. Die Umsatzbeteiligungsquote liegt häufig bei 25 Prozent, wobei 30 Prozent in der Regel die Obergrenze ist. Beachten Sie hier: Diese Kennzahl ist nichtsagend, solange Sie nicht die Berechnungsgrundlage – also die Honorarumsatzgrenze – kennen.

Bei den Gehaltsverhandlungen sowie auch bei Gehaltsvergleichen unter Kollegen müssen stets drei Komponenten beachtet werden: das Fixgehalt, die Umsatzquote sowie die Honorarumsatzgrenze. Diese Komponenten stehen im kausalen Zusammenhang mit der o.g. Honorarumsatzstärke bzw. dem Honorarpotenzial in der jeweiligen Praxis. Seien Sie kreativ – wenn Ihre Umsatzstärke entsprechenden Spielraum lässt – und vereinbaren Sie z.B. eine Staffelung. So wäre es möglich, eine weitere Honorarumsatzgrenze zu vereinbaren, ab dieser eine höhere Umsatzquote gilt.

Beispielberechnung

In der Regel werden Sie ab dem 3. Berufsjahr eigene Honorarumsätze in Höhe von 9.000€ bis 20.000€ erzielen. Nun gilt es, eine Honorarumsatzgrenze festzulegen, ab dieser

eine Umsatzbeteiligung greifen soll. Dieser Gedanke steht im direkten Zusammenhang mit der Wunschhöhe im Fixgehalt. Denn viele Arbeitgeber verfolgen das Ziel, dass das Fixgehalt zunächst über die persönlichen Honorarumsätze des angestellten Zahnarztes gerechtfertigt werden soll.

Bei einem Fixgehalt von 3.500€ und einer Umsatzbeteiligung von 25 Prozent wäre bei einem Honorarumsatz von 14.000€ diese Tatsache erfüllt. Mit Honorarumsätzen darüber hinaus würden Sie dann ein Zusatzeinkommen erzielen.

Würden Sie bspw. einen regelmäßigen monatlichen Honorarumsatz von 18.000€ erwirtschaften, würde Ihnen eine Auszahlung von 4.500€ zustehen.

Spielregeln der variablen Vergütung

Selbstredend kommt das Fixgehalt nur zur Auszahlung, wenn das variable Arbeitsentgelt insgesamt niedriger als der Sockelbetrag ist.

Bei der Ermittlung der persönlichen zahnärztlichen Honorarumsätze bleiben Material- und Laborkosten außer Betracht. In der Regel auch die delegierten Umsätze – z.B.



© Christian Dubavan – unsplash.com



Prophylaxe. Maßgeblich für die Ermittlungen sind die internen Leistungsstatistiken aus der Praxissoftware, reduziert um nicht einbringbare Forderungen gegenüber Patienten. Häufig werden in Hinblick auf den variablen Vergütungsanteil ein monatlicher Vorschuss in entsprechender Höhe vereinbart. So, dass Sie als angestellter Zahnarzt Planungssicherheit in ihrer monatlichen Liquidität haben. Beachten Sie jedoch, dass so Rückforderungsansprüche bei einer Überzahlung eintreten können. Die dazugehörigen Rückzahlungsmodalitäten sollten im Arbeitsvertrag geklärt sein. Alternativ wird das Fixgehalt gezahlt und es erfolgt eine nachträgliche Auszahlung des variablen Vergütungsanteils. Die Abrechnung der geleisteten Vorschüsse erfolgt i. d. R. nach Eingang der letzten Abschlagszahlung der Kassenzahnärztlichen Vereinigung sowie der Zahlungen der Honorare aus privatärztlicher Tätigkeit auf das Konto des Arbeitgebers.

Gedankenfehler bei der Umsatzbeteiligung

Der ein oder andere kommt schon mal auf den Gedanken, warum ihm von seinem guten Umsatz nicht mal ein Drittel

zusteht. Hier empfindet man, dass zumindest die Hälfte das Eigene sein sollte. Falsch! Zum einen müssen Sie das Unternehmen „Zahnarztpraxis“ nicht führen. Zum anderen verursachen Sie neben dem Mehrumsatz auch Kosten. Auch auf den variablen Vergütungsanteil fallen Arbeitgebernebenkosten an, so steigt bei höheren Ausschüttungen der Personalaufwand für die Praxis. Es ergibt sich im Verhältnis mit den höheren Honorareinnahmen eine Personalkostenquote. Wenn sich diese in etwa bei kleiner gleich 30 Prozent einpendelt, liegt ein tragbares und faires Vergütungskonstrukt vor. <<<

KONTAKT

Nicole Gerwert

www.wirtschaftsberatung-fuer-zahnaerzte.de

www.vonbuddenbrock.de/beraterprofil-nicole-gerwert