Fünf BWA-Kennzahlen,

Ein Beitrag von Michael Stolz und Marcel Nehlsen

die man kennen sollte

PRAXISMANAGEMENT – FINANZREIHE: TEIL 4 /// In den vergangenen drei *ZWP*-Ausgaben haben wir uns intensiv mit dem Aufbau einer Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) befasst. Wir haben erläutert, wie man eine BWA liest, wieso man auf die Liquiditätsrechnung achten sollte und warum eine noch so gute BWA ohne die Einbeziehung von Daten aus der Praxissoftware nur halb so viel wert ist. Diesmal möchten wir den Fokus auf wichtige Kennzahlen innerhalb der BWA legen, die jeder kennen sollte.

Michael Stolz
Infos zum Autor

Marcel Nehlsen
Infos zum Autor

© greenbutterfly – stock.adobe.com

PERSONALKOSTENQUOTE

Das *KZBV-Jahrbuch* veröffentlicht jedes Jahr – basierend auf dem Zahnärzte-Praxis-Panel – eine Vielzahl praxisrelevanter Statistiken. Danach entfallen im Durchschnitt über 40 Prozent aller Ausgaben einer Zahnarztpraxis auf das Personal. Grund genug, sich diese Kosten genauer anzuschauen. Die Personalkostenquote bezeichnet dabei das Verhältnis zwischen Gesamtumsatz und den Personalkosten inklusive Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung. Im Durchschnitt betrug die Personalkostenquote laut *KZBV-Jahrbuch*[1] im Jahr 2019 rund 27 Prozent. Das bedeutet, für jeden Euro Umsatz gab man 27 Cent Personalkosten aus. Es gibt Faktoren, welche diese Quote maßgeblich beeinflussen. Sind in einer Praxis angestellte Zahnärzte beschäftigt, liegt die Quote regelmäßig höher. Helfen Familienmitglieder in der Praxis mit und erhalten hierfür aus steuerlichen Gründen ein niedriges Gehalt, dann ist die Quote oftmals geringer. Den Prozentsatz findet man in der BWA neben den tatsächlichen Kosten. Falls er nicht ausgewiesen ist, lässt sich dieser einfach selbst ermitteln: Personalkosten/Gesamtumsatz. Liegt die Quote über den durchschnittlichen 27 Prozent, heißt das nicht zwangsläufig, dass die Personalkosten zu hoch sind. Erfahrungsgemäß ist oftmals der Umsatz zu gering.

1 *KZBV-Jahrbuch* 2021

PRAXISBEDARF

Genauso wie die Personalkostenquote kann man auch das Verhältnis zwischen Gesamtumsatz und Praxisbedarf ermitteln. Beim Praxisbedarf handelt es sich um die laufenden Verbrauchsmaterialien am Stuhl, welche den Patienten nicht weiterbelastet werden. Der Praxisbedarf muss vom Steuerberater separat in der Buchhaltung erfasst und darf nicht mit Fremdlaborkosten oder Implantaten vermischt werden. Diese Quote liegt durchschnittlich bei rund sechs Prozent. Sie ist bei Weitem nicht so hoch wie die Personalkostenquote, aber dennoch kann diese Zahl ein gewisses Praxisbild vermitteln. Liegt die Materialquote bei deutlich über sechs Prozent, dann kann das ein Indiz dafür sein, dass entweder zu teuer eingekauft wird oder Materialien verschwenderisch eingesetzt werden. Hierauf nimmt der Praxisinhaber oft keinen Einfluss, weil sich das Praxispersonal darum kümmert. Daher sollte zumindest ein Blick auf diese Kennzahl geworfen werden. Auch wenn hier in der Regel keine allzu großen Kosteneinsparungen vorgenommen werden können, so hat jedoch keine Praxis etwas zu verschenken und automatisierte Einkaufsprogramme können heutzutage helfen, den Einkauf kostengünstig und optimiert durchzuführen.

© koldunova_anna – stock.adobe.com

ANZEIGE

3M Science. Applied to Life.™

NEU

Schluss mit Komplexität.

3M™ RelyX™ Universal
Befestigungskomposit
3M™ Scotchbond™ Universal Plus
Adhäsiv

3 GEWINNQUOTE

Eine der beim Vergleich von Praxen wichtigsten Kennzahlen ist das Verhältnis des Gewinns zum Gesamtumsatz. Die sogenannte Gewinnquote lag laut *KZBV-Jahrbuch* im Jahr 2019 bei ca. 32 Prozent je Praxisinhaber. Von jedem Euro Umsatz blieben also 32 Cent Gewinn vor Steuern übrig. Auch diese Zahl kann der monatlichen BWA entnommen werden. Achtung: Diese Kennzahl, sowie alle anderen Kennzahlen auch, haben quartalsweise die größte Aussagekraft. Das liegt daran, weil die meisten Praxen ihren Gewinn nach der Einnahmenüberschussrechnung ermitteln. Das bedeutet, dass die Einnahmen und die Kosten nach deren Zu- und Abfluss erfasst werden. Durch die quartalsweisen KZV-Restzahlungen kann sich das monatliche Ergebnis verzerren. Wenn im Januar die Restzahlung für das dritte Quartal des Vorjahres zufließt, dann ist der Umsatz verhältnismäßig hoch und die Kennzahlen vermitteln den Eindruck, dass die Praxis eine überdurchschnittlich gute Rendite erwirtschaftet. Das Bild wandelt sich dann in der Auswertung für März, wenn sich die KZV-Restzahlung auf ein ganzes Quartal verteilt. Außerdem ist bei der Gewinnquote wichtig, zu erwähnen, dass man am Ende nicht von Prozenten, sondern von Euros lebt. Wenn man die Wahl zwischen 120.000 Euro Gewinn bei einer Gewinnquote von 40 Prozent oder 160.000 Euro Gewinn bei einer Quote von 30 Prozent hat, dann fällt die Wahl nicht schwer. Man sollte daher nicht nur die Quote, sondern auch das tatsächliche Ergebnis vergleichen und analysieren.

4 KOSTEN DER ZAHNARZTSTUNDE

Eine Kennzahl, die sich nicht direkt aus der BWA ergibt, sich aber dennoch mithilfe dieser ermitteln lässt, sind die Kosten einer Zahnarztstunde oder anders ausgedrückt, der notwendige Mindestumsatz. Mit dieser Berechnung ermittelt man den notwendigen Honorarumsatz pro Stunde, den ein Zahnarzt erwirtschaften muss, um alle seine Kosten zu decken und seinen individuellen Gewinn zu erreichen. Hierfür werden alle Betriebsausgaben (ohne Fremdlabor) und der individuelle Gewinn, den man erreichen möchte, addiert und die Summe durch die jährliche Behandlungszeit geteilt. Für die Ermittlung der jährlichen Behandlungszeit kann man vereinfacht die wöchentliche Behandlungszeit mit 42 Arbeitswochen multiplizieren. Nach *KZBV-Jahrbuch* lag der Honorarumsatz pro Stunde im Jahr 2019 bei einer durchschnittlichen Praxis bei 334 Euro. Wo liegen Sie dazu im Vergleich?

5 SONSTIGE KONTEN

Alle zuvor genannten Kennzahlen haben nur eine geeignete Aussagekraft, wenn die zugrundeliegende Buchhaltung auch vollständig ist und die Aufwendungen auf den richtigen Konten erfasst sind. Sollten bei der Erstellung der Buchhaltung Belege fehlen, dann werden diese Positionen innerhalb der Buchhaltung regelmäßig auf „Auffangkonten“ wie z. B. Nummer 1590 gebucht, bis der Beleg nachgereicht wird und klar ist, ob es sich z. B. um eine betriebliche oder private Ausgabe handelt. Teilweise werden auch Gelder von Konten umgebucht und der Geldabgang erscheint in einem und der Geldeingang im folgenden Monat. Diese „sonstigen Konten“ haben einen direkten Einfluss auf Ihren Gewinn und auf die verbliebende Liquidität und finden sich nicht in der normalen Einnahmenüberschussrechnung wieder. Wir empfehlen daher, auch diese Konten regelmäßig und zeitnah abzustimmen, damit Ihre Praxiszahlen eine hohe Aussagekraft haben.

QUOTENJÄGER

Was steht wofür?

Personalkostenquote: Beschreibt die Kosten für das Personal im Verhältnis zum Gesamtumsatz.

Gewinnquote: Beschreibt den Gewinn im Verhältnis zum Gesamtumsatz.

Praxisbedarf-Quote: Beschreibt das Verhältnis zwischen Ausgaben für Praxisbedarf und Gesamtumsatz.

INFORMATION ///

Michael Stolz • Steuerberater | Partner der Fuchs & Stolz Steuerberatungsgesellschaft Part mbB • www.fuchsundstolz.de

Marcel Nehlsen • Steuerberater | Partner der Laufenberg Michels und Partner Steuerberatungsgesellschaft mbB • www.laufmich.de

#whdentalwerk
video.wh.com

W&H Deutschland GmbH
office.de@wh.com
wh.com

Der Durchbruch in der **oralen Chirurgie**

Jetzt zum Aktionspreis sichern!
Mehr Infos unter wh.com

Piezochirurgie und Implantmed in einem Gerät - mit dem neuen Piezomed Modul.

Moderne Piezochirurgie für Ihr Implantmed.
Das Piezomed Modul ist der Game Changer in der Piezochirurgie. Als einfache Add-on-Lösung kann es mit Implantmed Plus kombiniert werden. Damit durchbricht W&H erstmals Grenzen in der chirurgischen Anwendung. Geballte Kompetenz verschmilzt zu einem faszinierenden modularen System.

piezomed
module