

Gehalt in Anstellung: Was lässt sich verdienen?

Text: Thomas Jans

GEHALT >>> Verhandeln um ein gutes Gehalt, das braucht Selbstbewusstsein und Fingerspitzengefühl. Und man sollte wissen, was man wert ist, im gängigen Jargon nennt man das, „seinen Marktwert kennen“. Doch welche Gehaltsmodelle gibt es und wie sollte man die nächste Gehaltsverhandlung am besten angehen?

Der Start ins Berufsleben erlöst viele Zahnmediziner von einem kosten- und zeitaufwendigen Studium. Doch Lohn dafür ist nicht gleich Lohn. Für angestellte Zahnärzte haben sich zwei Gehaltsvarianten etabliert: ein reines Festgehalt oder ein Festgehalt mit Umsatzbeteiligung.

Festgehalt

Der angestellte Zahnarzt erhält monatlich ein fest vereinbartes Gehalt, unabhängig von geleisteten Arbeitsstunden und ohne Berücksichtigung der behandelten Fälle. Für diese Variante entscheiden sich viele zu Beginn ihrer Assistenzzeit, denn sie bringt folgende Vorteile:

- Ein monatliches Festgehalt, mit dem man planen kann; Miete und sonstige Kosten sind gesichert.
- Ausreichend Zeit für jeden Patienten und kein Druck, möglichst viel Umsatz zu machen.
- Zeit für Lehrgespräche und ein langsames Sich-Herantasten an neue Aufgaben.

Eine Erhöhung des Festgehalts kann in halbjährlichen oder jährlichen Schritten erfolgen und orientiert sich am Leistungsstand, also an der Komplexität der Fälle, der Behandlungsgeschwindigkeit und der übernommenen Verantwortung. Jede weitere Gehaltserhöhung muss wieder verhandelt werden.

Festgehalt mit Umsatzbeteiligung

Im zweiten Jahr, spätestens nach der Assistenzzeit, stellt man in der Regel auf ein Festgehalt mit Umsatzbeteiligung um. Diese errechnet sich aus dem Honorar, das der angestellte Zahnarzt persönlich erwirtschaftet. Dieses hängt von der Dauer jedes Behandlungsschritts (Quantität), von Schwierigkeitsgrad und Problemlösungstiefe (Qualität) und von der Auslastung der Praxis ab. Das vereinbarte Festgehalt fließt jeden Monat konstant, unabhängig vom erwirtschafteten Honorar. Es ist sozusagen ein Fixum und liegt am Ende der Assistenz-

zeit in der Regel bei mindestens 3.500 Euro brutto. Dazu kommen nun meist 25 Prozent vom selbst erwirtschafteten Honorar. In der Regel aber erst ab einer festgelegten Honorarhöhe, z.B. bei 14.000 Euro. Liegt das Gesamthonorar in diesem Monat dann bei 20.000 Euro, gibt es nochmal 1.500 Euro als Bruttogehalt zusätzlich (25 Prozent aus der Differenz des erwirtschafteten Honorars von 20.000 Euro und der Umsatzschwelle von 14.000 Euro). Dabei lautet die gängige Berechnungsformel für die Umsatzschwelle: Man dividiert das Festgehalt durch die prozentuale Umsatzbeteiligung. Oder andersherum formuliert: Bis zu einem Honorarumsatz von 14.000 Euro erhält der Zahnarzt ein Festgehalt von 3.500 Euro, dies entspricht 25 Prozent. Jeder Euro über der Umsatzschwelle löst eine Umsatzbeteiligung von 25 Cent aus.

Wichtig, zu wissen ...

Dieses Gehaltsmodell beinhaltet also eine Absicherung nach unten und einen motivierenden Faktor nach oben. Wichtig, zu wissen: Für Urlaubs- und Krankengeld zählt nicht das Festgehalt, sondern der durchschnittliche Verdienst der letzten 13 Wochen, also das tatsächlich erwirtschaftete Gehalt inklusive Umsatzbeteiligung (§ 11 BUrlG).

In der Praxis wird die Umsatzbeteiligung jedoch oft anders gelebt. Bei Urlaub und bei Krankheit erhält der angestellte Zahnarzt für diesen Zeitraum nur das Grundgehalt. Es ist sinnvoll, diese Situation frühzeitig mit seinem Arbeitgeber zu besprechen, damit im Nachgang keine Unstimmigkeiten entstehen. Es empfiehlt sich außerdem, die Umsatzbeteiligung immer auf den eigenen Bruttolohn zu beziehen, nicht auf das sogenannte „Arbeitgeberbrutto“. Sonst zieht der Chef vom Umsatz noch seinen Anteil der Sozialbeiträge ab und die Umsatzbeteiligung fällt niedriger aus.

Einstiegsgehalt

In Baden-Württemberg und Bayern liegt derzeit das durchschnittliche Einstiegsgehalt für einen Zahnarzt bei 2.500 Euro



brutto für eine Vollzeitstelle mit 35 bis 38 Behandlungsstunden pro Woche. Nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben bleibt in Steuerklasse 1 ein Nettogehalt von ca. 1.650 Euro. Gut möglich, dass ein Arbeitgeber auch weniger anbietet. Aber vor allem in ländlichen Gegenden fallen die Gehälter teils deutlich höher aus, insbesondere wenn ganz dringend ein Assistent gesucht wird. Bis zum Ende der Assistenzzeit sollte ein reines Festgehalt auf mindestens 3.500 Euro brutto klettern, z. B. in halbjährlichen Schritten zu je 250 Euro. Eine Gehaltsstaffelung können Sie entweder gleich zu Beginn oder im Laufe der Assistenzzeit in mehreren Schritten verhandeln. Nach der Assistenzzeit empfiehlt es sich, ein Festgehalt von mindestens 4.000 Euro brutto zu vereinbaren.

Verhandeln um Gehaltserhöhung

Mit zunehmender Erfahrung arbeitet ein Zahnarzt routinierter und schneller, versorgt mehr Patienten in der gleichen Zeit und bearbeitet schwierigere Fälle mit höherem Honorar. Im Idealfall wächst der Patientenstamm, sodass die Praxis besser ausgelastet ist. Je mehr ein Assistenzarzt zum Umsatz der Praxis beiträgt, desto mehr „verdient“ er im wahrsten Sinne des Wortes. Doch für eine Gehaltserhöhung muss man allerdings selbst aktiv werden!

Der Zahnarzt sollte sich für die Gehaltsverhandlung ein klares und realistisches Ziel setzen und dieses schriftlich für sich fixieren: „Ich möchte ab sofort 3.500 Euro brutto im Monat verdienen.“ Dabei ist der Wert des Zahnarztes für die Praxis der zentrale Punkt für die Gehaltsverhandlung. Konnte der Wert seit Beginn der Tätigkeit gesteigert werden? Das ist der Fall, wenn Qualität und Quantität der Behandlungsfälle zugenommen haben und der Zahnarzt nachweislich mehr Verantwortung übernimmt. Auch wenn der erwirtschaftete Umsatz nicht detailliert belegt werden kann, sollte die

Chefin oder der Chef ein Gefühl für die gestiegene Leistung bekommen. Die folgenden Fragen sind eine gute Vorbereitung auf die Gehaltsverhandlung:

- Welche Behandlungen konnte ich bei Stellenantritt alleine vornehmen, welche komplexeren Fälle kamen im Laufe der Zeit dazu?

3 Tipps zum Gehalt

Benefits:

Eine Erhöhung des Bruttogehalts ist für den Arbeitgeber immer die teuerste Variante, weil damit auch die Sozialabgaben steigen. Mit Tankgutscheinen, Essensmarken, Zuschüssen zu Fortbildungen, Gesundheitsprävention oder Kinderbetreuung lässt sich das Gehalt auch aufbessern, ganz ohne oder mit geringeren Nebenkosten.

Männer vs. Frauen:

Oft wird beklagt, dass Frauen bei gleicher Qualifikation weniger verdienen als Männer, aber sie führen auch seltener Gehaltsverhandlungen. Deshalb achten Sie besonders als Frau darauf, dass Sie fair bezahlt werden, und scheuen Sie sich nicht, für Ihren Wert einzustehen.

Versicherung:

Wenn Ihre Verhandlung erfolgreich war, denken Sie daran, Ihren Berufsunfähigkeitsschutz und Ihre Krankentagegeldversicherung an das höhere Gehalt anzupassen. Für alle Fälle.

© boonchoke/Shutterstock.com

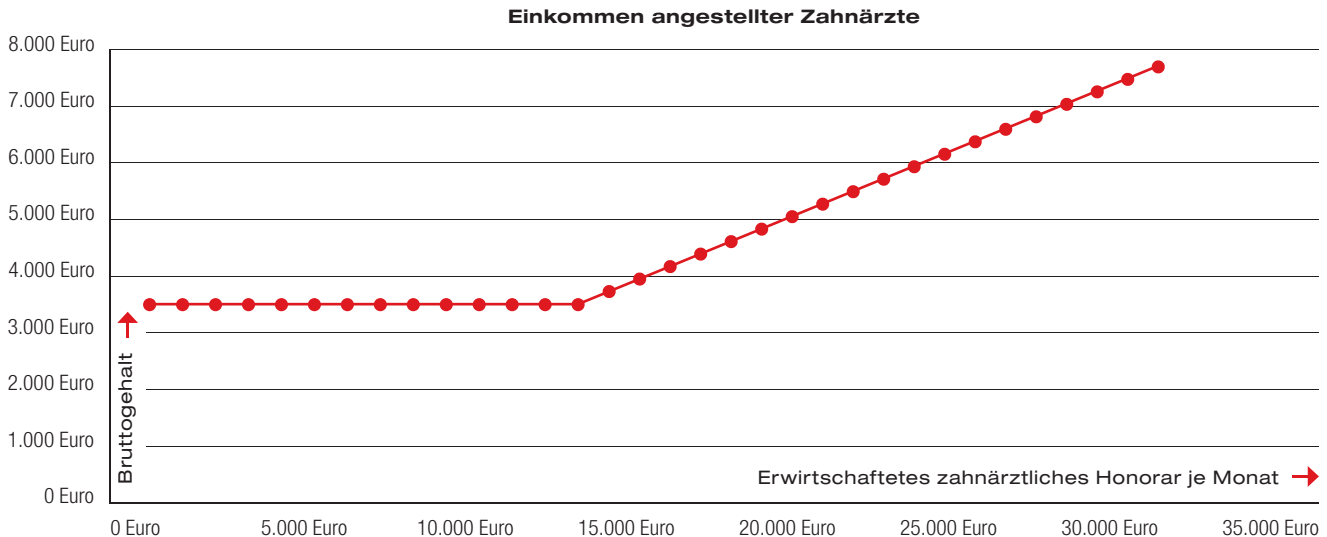


Abbildung: Mit einer Umsatzbeteiligung wächst das Gehalt proportional zum erwirtschafteten Umsatz an.



- Wie habe ich mich weitergebildet? Bei welchen Curricula habe ich welches Wissen erworben?
- Wie lang habe ich am Anfang für eine Füllung gebraucht, wie schnell geht es jetzt?
- Wie viele Patienten habe ich pro Tag behandelt? Wie viele sind es jetzt?
- Habe ich neue Ideen eingebracht, Abläufe und Strukturänderungen angestoßen, von denen die Praxis profitiert?
- Welche Aufgaben übernehme ich zusätzlich?

Vielleicht hilft der Zahnarzt bei der Erstellung eines QM-Handbuchs, bei der Einführung eines Prophylaxeconzepts, lernt neue Auszubildende an oder pflegt die Internetseite der Praxis? Das sind alles hervorragende Argumente für einen höheren Verdienst.

Innere Haltung und aufrechtes Sitzen

Man sollte immer gut vorbereitet mit konkreten Beispielen in die Gehaltsverhandlung gehen und niemals das Thema zwischen Tür und Angel besprechen. Wurde ein fester Termin vereinbart, lässt sich das Gespräch in einer gewünscht ruhigen Atmosphäre führen. Zudem sollte auf klare Formulierungen geachtet und Worte wie vielleicht, eigentlich, manchmal oder irgendwann vermieden werden. Und auch die Körperhaltung zählt. Sie sollte durch aufrechtes Sitzen durchweg klar und selbstbewusst sein („Nehmen Sie Raum ein“). Beim Vorbringen der Argumente sollte Augenkontakt gehalten werden,

und auch das Zuhören ist wichtig. Womöglich sieht der Chef manches anders und es entsteht so ein Dialog, von dem beide Seiten lernen können.

Maßnahmenplan

Falls es nicht möglich ist, sich sofort auf eine Gehaltserhöhung zu einigen, sollte ein konkretes Datum und eine konkrete Summe vereinbart werden, z. B. „Heute in drei Monaten erhöht sich das Gehalt um 500 Euro brutto pro Monat.“ Es kann auch ein Maßnahmenplan festgelegt werden: „Innerhalb der nächsten drei Monate erlerne ich folgende Fähigkeiten oder übernehme folgende Aufgaben und erhalte ab Tag X eine Gehaltserhöhung von 500 Euro pro Monat.“ Das sollte das Mindestziel eines Gehaltsgesprächs sein! Zum Weiterlesen: Thomas Jans ist auch Autor des Buches „Meine eigene Zahnarztpraxis“ und bietet den Onlinekurs „Fit für die Existenzgründung“ an. <<<

KONTAKT

Thomas Jans
Zertifizierter Ärzte- und Zahnärzterberater
ZSH GmbH Finanzdienstleistungen
tjans@zsh.de
www.praxisgruendungen.de



Jetzt durchstarten mit dental bauer

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur Existenzgründung

Welche Herausforderung Sie auch angehen: Wir möchten für Sie Türen öffnen und Sie vertrauensvoll und kompetent auf Ihrem Weg begleiten. Als verlässlicher Partner starten wir gemeinsam durch.

Erfahren Sie mehr über das Rundum-sorglos-Paket in unserem neuen Existenzgründerangebot **existKONZEPT^{db}** unter **www.dentalbauer.de**



Für Existenzgründer bietet dental bauer bundesweit fachkundige sowie fundierte Beratung und Unterstützung in puncto:

- Standortanalyse
- Vermittlung geprüfter Neugründungsobjekte
- Praxisübernahmen, Sozietäten und Partnerschaften
- Praxisbewertung
- Vertragsverhandlungen
- Praxisplanung
- Umbau und Modernisierung
- Investitionskostenaufstellung
- Praxisfinanzierung
- Dentalangebote namhafter Hersteller