LET'S ABOUT

INTERVIEW >>> Das Thema Geld und Gehalt hat viele Richtungen und mehr als ein Tempo. Und braucht, neben einem gesunden Maß an Selbstbewusstsein, auch das Wissen um spezialisierte Prozesse und Produkte. Nicole Gerwert, Wirtschaftsberaterin für Zahnärzte, kennt sich umfassend in Finanzfragen aus und berät transparent und engagiert. Warum es sich lohnt, mit der Expertin über Geld und Praxisentwicklungen zu reden.

Frau Gerwert, Sie bieten eine Wirtschaftsberatung für Zahnärzte an. Warum gerade für diese Berufsgruppe?
Mir war es von Beginn an wichtig, meine Mandanten vollumfänglich zu verstehen. Deshalb habe ich mich intensiv in die Zielgruppe Zahnärzte eingearbeitet und auch für die Themen Existenzgründungs- und Praxisberatung Interesse entwickelt. In Summe entstand die „Wirtschaftsberatung für Zahnärzte". Zudem kam in diesem Jahr die Gründung der Praxislotse GmbH hinzu. Auf diese Weise trenne ich die Finanzdienstleistungs- von den praxisspezifischen Themen. So, dass für jedes Beratungsfeld die entsprechende Tiefe möglich ist. In der Praxislotse GmbH ist mein Geschäftspartner selbst Zahnarzt. Ich möchte Zahnärzte bei Fragen zu Absicherungs-, geldspezifischen, karriereorientierten und wirtschaftlichen Themen unterstützen. Dies ist mir aufgrund der Spezialisierung möglich.

Warum sollte man eher früher als später über Geld reden?
Weil das Examensende junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner unausweichlich vor das Thema Schutz bei Berufsunfähigkeit stellt. Leider wird diese Absicherungslösung sehr unterschiedlich am Markt beraten, und der Laie wird überflutet mit den verschiedensten Meinungen sowie Angeboten. Deshalb verfolge ich in meiner Beratung das Ziel – bevor ich ein Angebot erstelle –, zunächst über die Fakten aufzuklären und die Absicherungsbedürfnisse aufzunehmen. Die Kombination mit Anlageprodukten ist grundsätzlich nicht Teil meiner Empfehlungen. Zudem macht es Sinn, sich frühzeitig über einen erfolgreichen Vermögensaufbau Gedanken zu machen, um bessere Chancen und Zeit für eine Entwicklung zu haben. Nach einem harten Studium wird das erste Einkommen erzielt. Nun sollte der Grundstein für die strategische Planung zur finanziellen Freiheit gelegt werden, auch wenn zunächst nur im Sinne der Erkenntnisgewinnung. Und spätestens nach zwei Jahren Assistenzzeit werden die ersten Gehaltsgespräche ausgerufen. Hier sollte man schon genauer wissen, wo man hin möchte. Meine Erfahrungen ermöglichen mir, in diesem Kontext vollumfänglich zu beraten. Auch zu Fragen der Entwicklungen am Zahnarztmarkt in Bezug auf Investoren oder Medizinische Versorgungszentren (MVZ) kann ich fundierte Auskünfte geben und relevante Informationen bereitstellen.

Seminarangebote

Nicole Gerwert bietet auch Seminare an. Das Seminar „Vorsorgehelden" befasst sich mit der strategischen Planung zur finanziellen Freiheit, der Altersvorsorge sowie der Aufklärung der Möglichkeiten im Krankenversicherungsbereich. Das Seminar „Arbeitsplatzhelden" thematisiert unter anderem die Bereiche Gehaltsverhandlung und Rhetorik im Team.

Am 19.10.2019 findet ein Kombi-Workshop aus beiden Seminarreihen statt – hier können Teilnehmer vorab ihre Wünsche nennen und so einen individuell zusammengestellten Workshop-Tag erleben.

Anmeldungen sind ab sofort über **zahnaerzte@vonbuddenbrock.de** möglich.

KONTAKT

Nicole Gerwert
www.wirtschaftsberatung-fuer-zahnaerzte.de
www.vonbuddenbrock.de/beraterprofil-nicole-gerwert

TALK

Ein Auszug aus Nicole Gerwerts Beratung zur Gehaltsoptimierung:

Im Vorhinein eines Gehaltsgesprächs sollte man sich bewusst werden, welches Ziel im Gespräch verfolgt wird. Insbesondere aber ist es wichtig, zunächst in die Mokassins des Arbeitgebers zu schlüpfen. Diese indianische Lebensweisheit hilft, die unterschiedlichen Gedanken innerhalb eines Gehaltsgesprächs zu verdeutlichen. Beide Parteien wollen mehr Geld, die eine, in dem sie mehr bekommt, die andere, in dem sie weniger gibt. Da zählen Argumente, die dem Gegenüber genau in seinen Gedanken abholen. So erreichen Sie Ihr Ziel!

Perspektiven der Gehaltsverhandlung

Alleine das zur Verhandlung stehende Objekt der Begierde wird bereits unterschiedlich betrachtet. Der Arbeitnehmer wünscht sich ein höheres Nettogehalt, wo hingegen der Arbeitgeber für seine Praxis eine geringe Personalkostenquote sowie eine maximale Gewinnerzielung anstrebt. Zudem richten sich seine Gedanken bei einer Gehaltsverhandlung auf das Bruttoeinkommen zuzüglich der Lohnnebenkosten. Denn der Arbeitgeber hat pro Angestellten circa 20 bis 22 Prozent Nebenkosten zum Bruttogehalt zu tragen. Achten Sie also darauf, nicht aneinander vorbeizureden.

> **„Beide Parteien wollen mehr Geld** (…) Da zählen Argumente, die den Gegenüber genau in seinen Gedanken abholen.“

Die Finanzexpertin Nicole Gerwert hat sich auf die Berufsgruppe der Zahnärzte spezialisiert und bietet eine vollumfängliche und passgenaue Beratung zu allen wirtschaftlichen Aspekten der zahnärztlichen Praxis.

MONEY

Natürlich setzen Sie Umsatz um und bringen Ihrem Chef damit einen Mehrwert, jedoch benötigen Sie auch neben den gehaltsspezifischen Kosten entsprechende Ressourcen zur Umsetzung Ihrer Tätigkeit. Raum- und Technikressourcen, ein Helferinnenteam, Verbrauchsmaterialien und Ähnliches. Demnach steht bei einem Gehaltsgespräch immer auch die Frage im Raum, wie viel Kapital wird vom Umsatz für den Bereich Personal benötigt? Kurz gesagt: Gute Umsätze ergeben gute Chancen für eine Gehaltserhöhung. Bei dem Erreichen Ihres Wunschgehalts muss Ihnen also bewusst sein, dass der Arbeitgeber sich in anderen Denkmustern bewegt und auch andere Ziele wie Sie selbst verfolgt. Für die Gesprächsführung kann es deshalb von Vorteil sein, sich in die Gedankenstruktur des Arbeitgebers hineinzuversetzen und sich vorab entsprechend zu informieren.

Umsatzbeteiligung

Wenn Sie in der Praxis die Chance zur vollen Entfaltung haben und keine unsichtbaren Umsatzgrenzen vorhanden sind, kann eine Umsatzbeteiligung eine faire Lösung sein. Wird Ihnen vor Ort die volle persönliche und fachliche Anerkennung entgegengebracht, besteht prinzipiell eine ausreichende Patientenzahl sowie die Möglichkeit des Aufbaus eines eigenen Patientenstamms, und können Sie innerhalb der praxisinternen Infrastruktur durchgängig über zwei Behandlungszimmer mit einem entsprechenden qualifizierten Assistententeam behandeln, haben Sie faire Chancen auf hohe Umsätze. Wenn eine Stagnation der Umsätze oder ein Erreichen bestimmter Umsatzzahlen nicht möglich ist, können strukturelle Abläufe bzw. das Fehlen der oben genannten Parameter verantwortlich sein. In diesem Fall wäre es sinnvoll, wenn Sie zunächst ein Gespräch über diesen Mangelzustand führen, um dann im Anschluss – wenn entsprechende Umsatzziele erreicht wurden – bequem die nächste Gehaltserhöhung zu verhandeln bzw. die Umsatzbeteiligung anzustoßen. <<<

GEHALT:

Fachzahnärzte liegen vorn!

Wie viel verdienen Zahnärzte in den ersten Berufsjahren und was lässt sich überhaupt verhandeln?

***4.500 EUR** Bruttoeinstiegsgehalt pro Monat*

Die Höhe des Gehalts, das sich in Zahnarztpraxen verdienen lässt, ist, da es keine Tarifverträge gibt, grundsätzlich Verhandlungssache. Die Empfehlung ist, dass nach der Assistenzzeit ein Bruttoeinstiegsgehalt von 4.500 EUR monatlich verhandelt wird, wenn es sich um ein Festgehalt handelt.

*Wachsendes Gesamtbruttogehalt bis **5.000 EUR** pro Monat*

Das monatliche Festgehalt für angestellte Zahnärzte wird geringer angesetzt (ca. 3.500 EUR monatlich), wenn sie am Umsatz beteiligt werden. Wenn der selbst erwirtschaftete Umsatz zum Beispiel bei 20.000 EUR im Monat liegt und die Umsatzbeteiligung ab 14.000 EUR gewährt wird, liegt durch den Überschuss von 6.000 EUR eine 25-prozentige Beteiligung bei 1.500 EUR. Dadurch wächst das Gesamtbruttogehalt auf 5.000 EUR pro Monat.

*15 bis 25 Prozent **Zusatzbeteiligung** an Praxiseinnahmen*

Üblicherweise wird zu dem Festgehalt eine zusätzliche Beteiligung an den von dem angestellten Zahnarzt geleisteten Praxiseinnahmen vereinbart. Hierbei handelt es sich in der Regel um 15 bis 25 Prozent.

***Spezialisierungen** zahlen sich aus!*

Denn Fachzahnärzte, wie zum Beispiel Kieferorthopäden oder Oralchirurgen, sowie angestellte Zahnärzte mit Zusatzqualifizierungen, wie zum Beispiel Endodontologen, erhalten in den meisten Fällen ein höheres Festgehalt. Dieses kann zwischen 45.000 und 115.000 EUR pro Jahr liegen.

Quelle: Karrierekompass apoBank