

TEIL 1 | Praxismanagement – Praxisdevelopment

Mehr Umsatz = Mehr Gewinn

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wenn das so einfach zuträfe, wäre es ja ein Kinderspiel, eine Zahnarztpraxis erfolgreich zu führen. Nachdem wir Betriebswirtschaft in unserem Studium und in der Vorbereitung auf die Selbständigkeit nie gelernt haben, ist die korrekte Beurteilung der Wirtschaftlichkeit in unseren Praxen sehr komplex und keineswegs einfach. Dazu kommt, dass eine Zahnarztpraxis ganz speziell zu betrachten ist. Denn neben dem UMSATZ müssen besonders die KOSTEN und deren Struktur unter die Lupe genommen werden.

In unseren Praxen sind die Personalkosten der größte Punkt, gefolgt von Fremdlaborkosten, den Materialkosten, der Miete sowie Instandhaltungskosten, Zinsen und Betriebskosten.

- Beim Personal lässt sich kaum etwas einsparen. Vielleicht ist bei den Lohnnebenkosten eine Steuerersparnis möglich, wenn Sie für Arbeitnehmer statt Gehaltserhöhung steuerbegünstigte Sachleistungen wie Essenszuschuss, Tankgutscheine, Job-Rad oder Zuschüsse zur Kinderbetreuung anbieten.
- Die Fremdlaborkosten, als zweithöchster Faktor, da sie als „Durchlaufposten“ an die Patienten weitergegeben werden, können in einer Praxis mit Prothetik-Schwerpunkt ein falsches Bild auf die eigentliche Gewinnlage werfen.
- Ein perfektioniertes Materialmanagement kann bei den Verbrauchsmaterialien ein großes Einsparpotential durch optimiertes Bestellen, Ausnutzen von Rabatten und meist auch Versandkostenersparung ergeben.
- Instandhaltungskosten sollten wir kritisch betrachten. Bei häufigen Reparaturen an gleichen Geräten ist evtl. eine Neuananschaffung in Absprache mit dem Steuerberater lohnend, wenn Inst.-Kosten sinken und die Abschreibung steigt.

Die Kostenstruktur ist kein profanes Thema in unserer Praxis, sondern benötigt einen kritischen Blick auf den Status quo und einen Bezug zur aktuellen und zukünftigen Praxisstrategie. Eine isolierte Betrachtung von Kosten oder Umsätzen wird nie so er-

folgreich sein wie eine Abwägung von beiden wirtschaftlichen Kennziffern in ihrer jeweiligen Abhängigkeit zueinander.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, am Ende hängt der wirtschaftliche Erfolg vom erwirtschafteten Gewinn ab. Daher ist es elementar, neben der Umsatzentwicklung auch die Kostenstruktur im Blick zu behalten.

Ihr Dr. Thomas Maurer

Teil II. im nächsten Zahnärztlichen Anzeiger

