

## Praxiskosten im Griff

Ihre Praxis ist gut ausgelastet, mit Ihren Patienten kommen Sie gut klar und es ist Ihnen gelungen, die Außervertraglichen Leistungen (AVL) sukzessive zu erhöhen. Es sieht also gut aus, wäre da nicht die Sache mit dem Praxisergebnis, das trotz steigender Praxiseinnahmen kontinuierlich sinkt. Was Sie unternehmen können, um diese Entwicklung zu stoppen, lesen Sie im folgenden Beitrag.

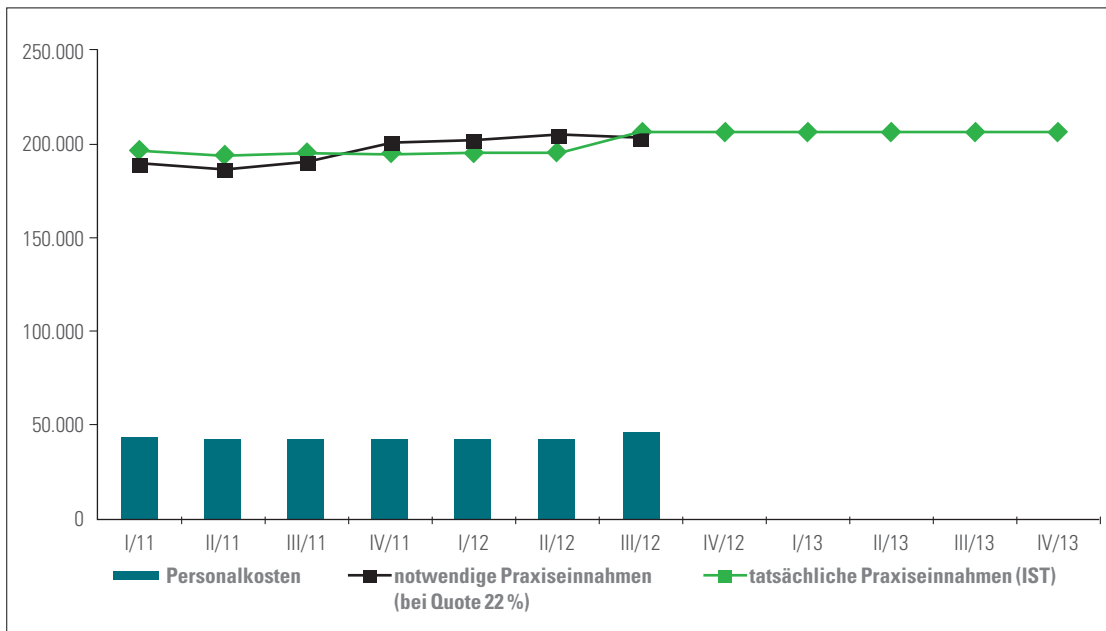


Abb. 1: Quartalsmäßige Kostenvergleiche.

ANZEIGE

Praxiskosten haben häufig die unangenehme Eigenschaft, schneller zu steigen als Praxiseinnahmen. Und da Sie, wie alle Freiberufler, nicht von Ihren Einnahmen sondern von dem leben, was übrig bleibt, bringen Ihnen steigende Einnahmen nur etwas, wenn die Kosten nicht oder nur gering ansteigen. Richtig eng wird es, wenn Praxiskosten leicht weiter steigen und die Einnahmen sich aus irgendwelchen Gründen nicht steigern lassen oder gar sinken.

### Unvernünftiges Sparen

Eine weit verbreitete Reaktion auf dieses Phänomen ist das sogenannte „Rasenmäher-Prinzip“, bei dem der Praxisinhaber beispielsweise versucht, einen Einnahmerückgang in Höhe von 10% durch eine entsprechende Kosteneinsparung zu kompensieren. Ein wenig erfolgversprechender Ansatz, denn welche Bank würde sich z. B. damit einverstanden erklären, die für Ihren Praxiskredit festgeschriebenen Zinsen von 5.000 € pro Quartal um 500 € zu senken, nur weil Sie sparen wollen? Auch Ihr Vermieter wäre in aller Regel nicht bereit, seine vertraglich vereinbarte Miete zu reduzieren, nur damit Sie Ihr Einkommensniveau halten. Und: Selbst wenn es Ihnen gelänge, die Kosten tatsächlich zu senken, würde sich Ihr Einkommen immer noch um 10% reduzieren. Auch aktionistische Symptombehandlung, wie ein bisschen sparen bei den Telefonkosten, bei den Praxisgetränken oder am Material, verärgert höchstens die Mitarbeiter.

Es geht also nicht um die abstrakte Einsparung von Geld, sondern um den wirtschaftlichen Einsatz von Geldmitteln für Ihren Praxiserfolg. Und das sind die Fragen, die Sie weiterbringen: Bringt es etwas, zusätzlich Geld für Website, PR und Praxis-Magazin auszugeben? Macht es Sinn, sich zehn Stunden in der Woche mit seiner Buchhaltung zu befassen?

ANZEIGE

Kann Personal gespart werden, wenn beispielsweise vermehrt Alignersysteme eingesetzt werden oder das Inkasso ausgelagert wird?

### Optimierung der Fixkosten

Fixe Kosten fallen jeden Monat an – unabhängig davon, ob Sie viel oder wenig zu tun haben. Den größten Fixkostenblock machen die Personalkosten aus. Weitere Fixkosten sind z. B. Miete, Abschreibungen Ihres Praxisinventars und Zinsen für Praxisdarlehen. Natürlich können Sie Fixkosten – zumindest auf Dauer – verändern, z. B. durch die Reduzierung der Zahl Ihrer Mitarbeiter.

Zur Optimierung dieser Fixkosten ist es hilfreich, sich zunächst einmal zu informieren, wie die Kostenstruktur vergleichbarer Praxen aussieht. Zahnärzte haben es hier leicht. Sie können z. B. auf Vergleichsdaten der KZBV zurückgreifen. Daten, die es für kieferorthopädische Praxen so



nicht gibt. Prof. Dr. Bischoff & Partner® erhebt solche Daten bei ihren Mandanten und stellen sie Ihnen anonymisiert in Form von Benchmarks zur Verfügung (Abb. 1).

Daneben empfiehlt sich ein Vergleich mit der Entwicklung in den Vorjahren und – soweit Sie in Ihrer Praxis die Zukunft planen – natürlich auch die Einbeziehung der künftigen Entwicklung. Damit hier keine Missverständnisse auftreten: Gemeint sind nicht Zahlenfriedhöfe, sondern aussagekräftige Informationen, die grafisch so aufbereitet sind, dass sie Entwicklungen sofort sichtbar machen. Ein Service, der heute Standard sein sollte.



Hinterfragen Sie, welche Fixkosten wirklich unerlässlich sind. Wenn Sie z. B. im Rahmen des „Benchmarking“ feststellen, dass Ihre Personalkosten deutlich über dem Durchschnitt liegen, könnte dies ein Hinweis auf personelle Überbesetzung oder suboptimale Arbeitsabläufe sein. Modern

geführte Praxen beziehen ihre Mitarbeiter sogar in die Optimierung der Kosten ein. Vor Gehaltserhöhungen oder Neueinstellungen werden gemeinsam Umsatzsteigerungsziele vereinbart. Die erzielten Mehreinnahmen sollen die künftigen Personalkosten abdecken (Abb. 2).

**Optimierung der variablen Kosten**

Variable Kosten entstehen abhängig von der Auslastung der Praxis. Dazu gehören eigene Laborkosten und Fremdlaborkosten, Praxismaterial, Kosten für Alignersysteme, Factoringabschläge und ggf. leistungsabhängig bezahltes Personal. Sie lassen sich, wie der Name schon sagt, flexibler steuern als die Fixkosten.

Gut zu wissen in diesem Zusammenhang: Ihre Kosten pro laufenden Fall. Beziehen Sie hierbei auch Ihr notwendiges/gewünschtes monatliches Einkommen mit ein. Damit wissen Sie z. B., wie viele AVL Sie benötigen, damit die Einnahmen die Praxiskosten und Ihr gewünschtes Einkommen abdecken können.

**Ausblick**

Im nächsten Artikel lesen Sie, wie sich die Anstellung oder die partnerschaftliche Einbindung von Kollegen, neuen Standorten und Investitionen in neue Technik auf die Wirtschaftlichkeit der KFO-Praxis auswirken. **KN**

**KN Adresse**

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff  
Steuerberater, vereid. Buchprüfer  
Theodor-Heuss-Ring 26  
50668 Köln  
Tel.: 0800 9128400  
Fax: 0800 91284040  
info@bischoffundpartner.de  
www.bischoffundpartner.de

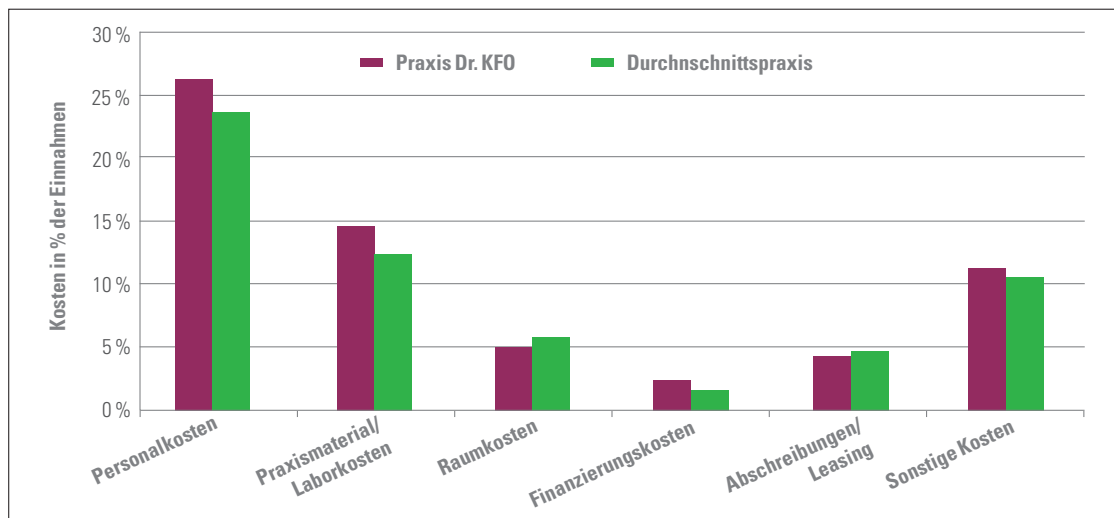


Abb. 2: Hochrechnung der Personalkosten/Praxiseinnahmen.

**KN Kurzvita**



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

- Steuerberater und vereidigter Buchprüfer
- Lehrtätigkeit im Fach Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal
- Mehrheitsgesellschafter von „Prof. Dr. Bischoff & Partner® Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer“, die mit 90 Mitarbeitern in Köln, Berlin, Bochum, Hamburg, München und Chemnitz niedergelassene Zahnärzte und Kieferorthopäden im gesamten Bundesgebiet betreuen
- Entwicklung von *PraxisNavigation®*, ein Instrument zur wirtschaftlichen Praxissteuerung in Zusammenarbeit mit der Bergischen Universität Wuppertal

ANZEIGE