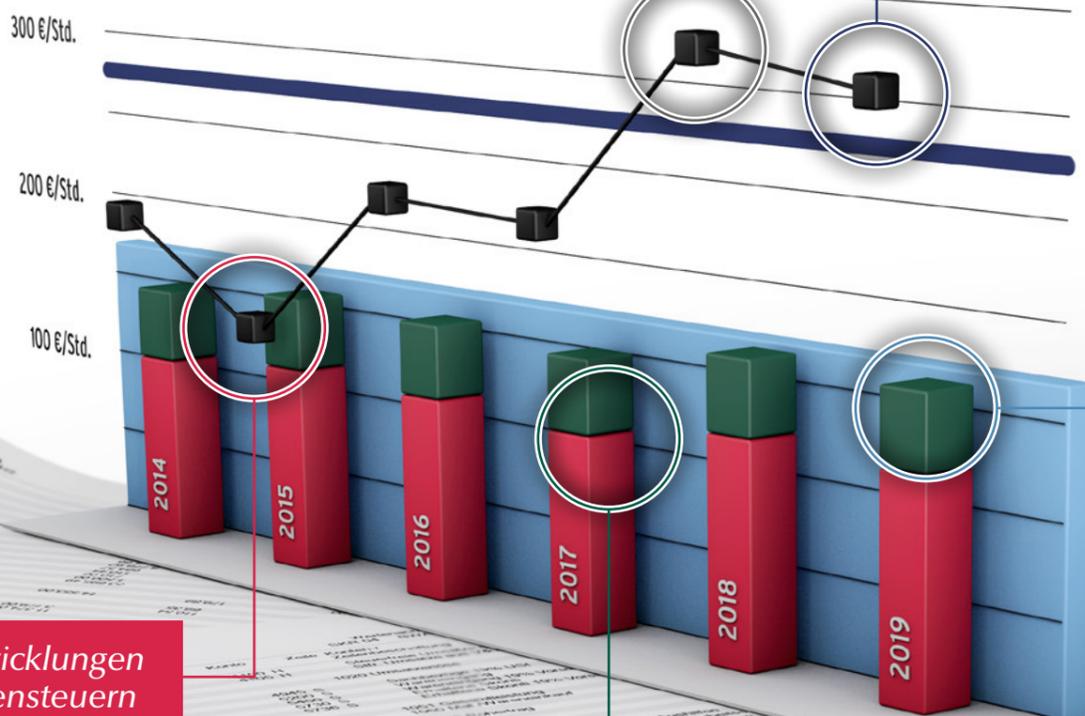


Sie liegen mit Ihren Honoraren über dem Durchschnitt. Und Ihre Kosten sind nicht explodiert. Woran liegt das? Haben die Abrechnungsbildungen Ihrer Praxismanagerin Früchte getragen? Oder haben Sie sich bewusst auf Arbeiten konzentriert, die höher abzurechnen sind?

Sehr gut

Ist Ihre Praxis voll ausgelastet?

Wenn Ihre Praxis ausgelastet ist, können Sie keine weiteren Patienten behandeln. Sie können lediglich entscheiden, welche Behandlung Sie bevorzugt durchführen. Kalkulieren Sie dann zumindest mit Ihrem Durchschnittshonorar (Mittelwert Ihres Honorars pro Behandlungsstunde). Es liegt hier bei rund 300 Euro pro Behandlungsstunde. Erreichen Sie dies, verändert sich Ihr Gewinn nicht. Liegen Sie darüber, erhöht sich Ihr Gewinn. Bleiben Sie darunter, sinkt er. Überprüfen Sie in diesem Fall alle Abrechnungen und suchen Sie nach alternativen Erträgen.



Fehlentwicklungen früh gegensteuern

Bei sinkenden Honoraren pro Stunde und steigenden Kosten könnten Sie die Preise erhöhen. Ziehen die Patienten aber nicht mit, bleiben sie weg. Sie können abends auch länger arbeiten, wenn Sie mehr als genug Patienten haben. Haben Sie dagegen zu wenig Patienten, sinken nicht nur die Kosten, sondern auch die Honorare pro Behandlungsstunde. Eine strategische Option wäre die Einstellung eines Kooperationspartners oder Kollegen. Dadurch würden die Kosten pro Behandlungsstunde sinken, aber nur, wenn der Kollege ausgelastet ist. Prüfen Sie auch den Materialeinkauf oder die Personalsituation.

Niedrige Fremdkosten pro Behandlungsstunde

Die roten Balken zeigen die Fremdkosten je Behandlungsstunde des Zahnarztes. Aus diesen sind die Laborkosten rausgerechnet, da es sich dabei um durchlaufende Kosten handelt. Auch die Prophylaxe bleibt außen vor, da diese nicht in den Fremdkosten pro Behandlungsstunde des Zahnarztes enthalten sein darf. Vergleichen Sie die roten Balken mit der hellblauen Fläche (Fremdkosten einer Durchschnittspraxis). Liegen Sie wie hier unter der Grenze der hellblauen Fläche, so arbeitet die Praxis kostengünstiger als andere.

Haben Sie noch freie Kapazitäten?

Ist Ihre Praxis nicht ausgelastet, so bringt jede weitere Behandlung eine Ergebnisverbesserung. Das Honorar pro Behandlungsstunde sollte nicht unter die Fremdkosten und das kalkulierte Gehalt fallen.

# Eine Grafik sagt mehr als tausend Zahlen

Mit Tabellen, in denen sich eine Zahlenkolonne an die andere reiht, lässt sich keine Praxis wirtschaftlich steuern. Werden diese Informationen aber intelligent miteinander verknüpft, können sie Entwicklungen sichtbar machen. Sie bilden dann eine zuverlässige Basis für unternehmerische Entscheidungen.

- Zahnärztliches Honorar je Behandlungsstunde
- Fremdkosten je Behandlungsstunde
- Kalkulatorischer Aufschlag für Zahnarztgehalt
- Durchschnittspraxis: Fremdkosten je Behandlungsstunde (ohne Labor und Prophylaxe)
- Durchschnittspraxis: Einnahmen je Behandlungsstunde (ohne Labor und Prophylaxe)

Mehr als 12.000 Zahnärzte haben in den letzten Jahren die Seminare von Professor Bischoff zum Thema „Moderne Praxissteuerung für die Zahnarztpraxis“ besucht. Wer bei der Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte, Mandant wird, kommt mit PraxisNavigation® in den Genuss einer modernen Praxissteuerung. Die häufigsten Fragen und Antworten zu dieser hochspezialisierten Dienstleistung für Zahnärzte sind rechts in der Spalte zusammengestellt.