

# Praxiskosten – keine Zeit für falsche Fragen

*Kosten haben häufig die böse Eigenschaft, auch bei sinkenden Einnahmen kontinuierlich anzusteigen. Da liegt die Überlegung nah: Wo kann ich am meisten einsparen? Leider falsch, denn diese Frage führt zwangsläufig in eine Sackgasse. Denn das Ziel ist ja nicht, Geld zu sparen, sondern dieses sinnvoll für den florierenden Betrieb der Praxis einzusetzen.*

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff



## der autor:

**Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff** ist Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Er ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Unternehmensgruppe betreut seit vielen Jahren in ganz Deutschland akademische Heilberufe.

## kontakt:

**Prof. Dr. Bischoff & Partner**  
Steuerberater – Rechtsanwälte  
– vereid. Buchprüfer  
E-Mail: [info@bischoffundpartner.de](mailto:info@bischoffundpartner.de)

S o wird zum Beispiel der scheitern, der versucht, den Einnahmerückgang von zehn Prozent durch eine pauschale Kosteneinsparung von zehn Prozent zu kompensieren. Denn Fixkosten wie Miete oder festgeschriebene Kreditzinsen lassen sich nicht einfach reduzieren. Und die spontane Entlassung einer Mitarbeiterin oder die Einschränkung der Aufträge an das Labor führt zu zweifelhaften Einsparungen, die letztendlich die negative Einnahmenspirale nur weiter nach unten drehen.

Die richtigen Fragen lauten vielmehr: Wofür gebe ich zu viel Geld in meiner Praxis aus? An welchem Maßstab orientiere ich mich? Wie managen andere Praxen ihre Kosten? Wie im letzten Beitrag schon ausführlich im Rahmen der Praxiseinnahmen besprochen, steckt nämlich auch hinter den Praxiskosten weit mehr als eine Zahl in Ihrer BWA. Sie bietet, richtig aufbereitet und im Vergleich mit anderen Daten eine Fülle an Informationen, die Ihnen dabei helfen, Ihre Kostensituation richtig einzuschätzen und in den Griff zu bekommen. Einige der zentralen Fragen sollen hier einfach nachvollziehbar beantwortet werden:

Wie stellen sich Ihr Kostenaufkommen und dessen -verteilung im Vergleich zu einer Praxis Ihrer Größe und in entsprechender Lage dar?

Ein Blick auf die Abbildung 1 zeigt Ihnen: Die Personalkosten bei Dr. Dent fallen

deutlich höher aus als bei der Durchschnittspraxis. Dies könnte auf einen Optimierungsbedarf bei den Arbeitsabläufen oder auf mangelnde Produktivität oder Motivation der Mitarbeiterinnen hindeuten. Und vielleicht verbergen sich hinter dem Mehr an sonstigen Kosten einfach nur ungenaue Zuordnungen von Ausgaben oder aber gar unnötige Kosten.

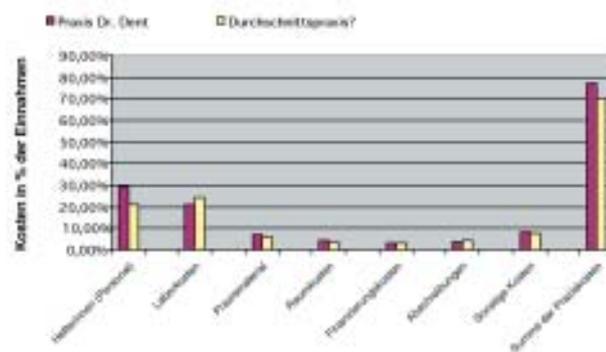


Abb. 1: Kostenvergleich mit einer Durchschnittspraxis

Zur Beantwortung der Frage, wie sich die eigenen Praxiskosten entwickelt haben, bietet sich ein interner Praxisvergleich über einen größeren Zeitraum an. In Abbildung 2 sehen Sie, dass im Vergleich zum Vorjahr die Personalkosten und sonstige Kosten stark gestiegen sind. Hieraus könnte Dr. Dent ähnliche Schlussfolgerungen ziehen wie aus dem Vergleich mit

der Durchschnittspraxis. Wären aber beispielsweise die Einnahmen im aktuellen Berichtsjahr gestiegen, könnte der Kostenanstieg aber auch hieraus resultieren.

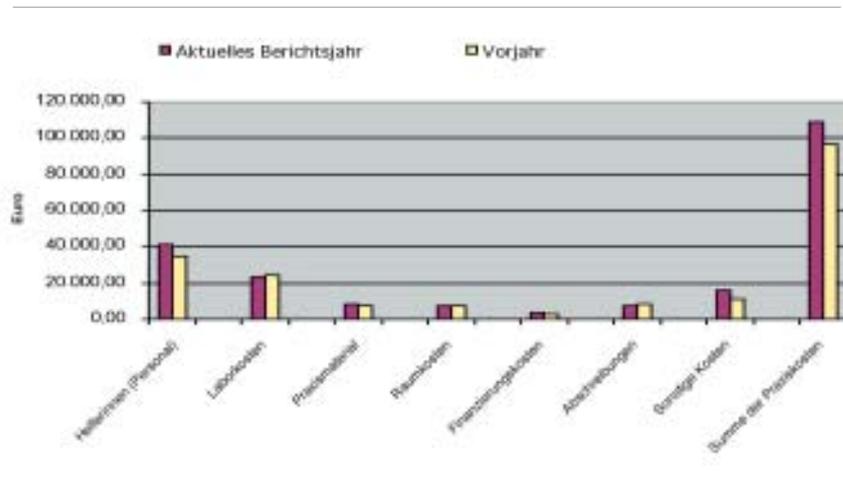


Abb. 2: Praxisinterner Kostenvergleich mit dem Vorjahr

Im Rahmen der Gründungsplanung bei der Niederlassung oder für eine Bank bei der Umfinanzierung der Praxis werden darüber hinaus die zu erwartenden Kosten fixiert. Eine entsprechende Grafik zeigt dann, in welchen Bereichen die Kosten von den Erwartungen abweichen und gibt auch hier Hinweise auf mögliche Optimierungspotenziale.

Wie steht es mit Ihren Kosten pro Behandlungsstunde? Finden Sie hierzu Informationen in Ihrer jetzigen betriebswirtschaftlichen Auswertung? Nein? Dann schauen Sie sich einmal Abbildung 3 an. Sie zeigt Ihnen, welche Kosten in den einzelnen Quartalen pro Behandlungsstunde angefallen sind. Und beachten Sie den feinen Unterschied: Hier geht es um Behandlungs-, nicht um Arbeitsstunden. Denn Sie erbringen zahnärztliche Leistungen ja nur in der Zeit, in der Sie Patienten behandeln (siehe Abb. 3).

Und wie können Sie diese Information für die wirtschaftliche Entwicklung Ihrer Praxis nutzen? Ganz einfach: Dr. Dent benötigt beispielsweise ein zahnärztliches Honorar von 160 € pro Stunde. Das erzielte Honorar liegt mit 180 € kaum darüber. Wie kann er diese Situation verbessern? Grundsätzlich hat er zwei Möglichkeiten.

1. Er senkt die Behandlungskosten, indem er zum Beispiel Teile seiner Verwaltungsarbeit an die Rezeptionskraft delegiert und dafür seine Behandlungszeiten, also die Zeit am Stuhl, um fünf Stunden erhöht. Jetzt sinken seine Kosten pro Behandlungsstunde auf 140 € pro Stunde bzw. sein Gewinn verdoppelt sich von 20 € auf 40 € pro Stunde.

2. Noch stärker lassen sich die Kosten pro Stunde reduzieren, wenn die Infrastruktur nicht nur von einem Behandler, sondern von mehreren Zahnärzten genutzt wird, wie in einer Praxisgemeinschaft oder Gemeinschaftspraxis (siehe Grafik 5). Bei vielen Praxen erhöhen sich nämlich die Kosten nur relativ gering durch einen zweiten Behandler und die Behandlungsstunden verdoppeln sich. Voraussetzung für diesen Ansatz ist natürlich eine entsprechende Nachfrage nach zahnärztlichen Leistungen.

**info:**

Fragen Sie nach Terminen für PraxisNavigation®-Intensivseminare bei Prof. Dr. Bischoff & Partner unter Tel. 0800/9 12 84 00.

**tipp:**

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. XX.

**Denken Sie – "Es ist Zeit für einen Wechsel"?**

Sind Sie auf der Suche nach einer einfachen, bewährten, verständlichen Technologie?

Erwarten Sie erstklassige Röntgenfilm-Bildqualität?

Nein, es ist noch nicht Zeit für einen Wechsel!

**VELOPEX** bietet gleichbleibende Diagnosequalität

**INTRAX** ist eine einmalige, langlebige Anschaffung ohne kostspielige Updates

**VELOPEX** gibt Ihnen automatische, archivfähige Röntgenfilme

**INTRAX** ist preisaffin und zu unterhalten

**VELOPEX** vereinfacht Ihren ISO 9001/ISO 2000 Qualitätsstandard durch einfache Kontrolle

Viele Abrechnungsprogramme gehen mittlerweile dazu über, Behandlungszeiten und damit die zahnärztliche Honorare pro Zeiteinheit auszuweisen. Setzen Sie diesen Daten Ihre konkreten Kosten pro Behandlungsmminute gegenüber, so sehen Sie die Über- oder Unterdeckung bei jeder Behandlung, aber auch bei Behandlungsarten. Sie erkennen also auf einen Blick, ob sie beispielsweise im Bereich Implantologie pro Behandlungsstunde einen Gewinn erzielen oder nicht.

**Praxissteuerung leicht gemacht**

Die vorstehenden Beispiele sind Anregungen für Grafiken und Auswertungen, die Ihre Praxissteuerung leichter und effektiver gestalten. Alles was sie für diesen Service tun müssen, ist, Ihre Belege und Daten aus der Praxis zur Verfügung zu stellen. PraxisNavigation® macht dann den Rest:

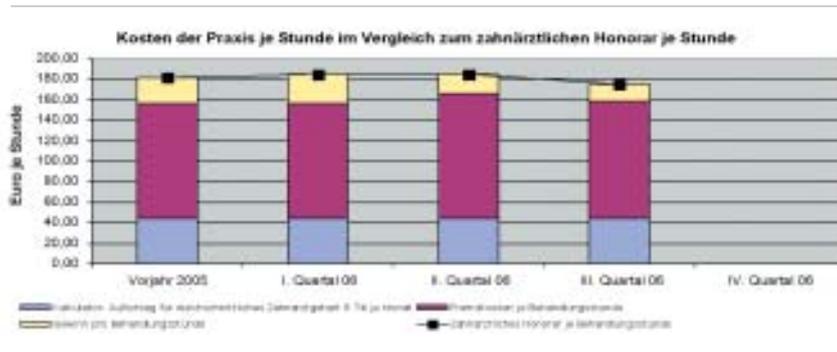


Abb. 3: Kosten pro Behandlungsstunde (Grafik 3)

stellt die richtigen Fragen, verknüpft die Daten und bereitet sie individuell für Sie auf. Im nächsten Beitrag erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Ihre Liquidität fast mit links steuern können. ||

ANZEIGE

## VELOPEX INTRA-X

**KLEINER, KOMPAKTER ENTWICKLUNGSAUTOMAT**  
Für introrale Röntgenfilme von 22 X 35mm bis 57 X 76mm

**RÖNTGENFILME**  
rocken-zu-tragen  
Entwicklung in  
5 Minuten

**FILMTRANSPORT**  
Mit dem weltweit einzigartigen,  
patentierten Filmtransportsystem  
- Kein Filmverlust im  
Entwicklungsautomaten  
- Kein Markieren mehr  
- Beschädigen der Röntgenfilme

**STATUSAUFNAHMEN**  
Tonien zu Nass in nur 2 Minuten

**QUALITÄTSKONTROLLE**  
Zusammen mit jedem VELOPEX  
INTRA-X liefern wir unsere vorrätigsten  
Röntgenfilmstreifen VISCHECK zur einfachen  
Qualitätskontrolle der Röntgenchemikalien  
und der Leistung des Entwicklungsautomaten

**CHEMIKALIEN**

**RÖNTGENFILME**

**ENTWICKLUNGSAUTOMATEN**

**RÖNTGENFILMBETRACHTER**

**QUALITÄTSKONTROLLE**

**Ja, das interessiert mich ...**

**Bitte senden Sie mir unverbindlich Unterlagen über INTRA-X zu!**

**Bitte informieren Sie mich unverbindlich über andere VELOPEX Produkte!**

Name: \_\_\_\_\_

Praxis: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Stadt: \_\_\_\_\_

PLZ: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

[www.velopex.de](http://www.velopex.de)

**Info Hotline 07664 613238**

JAGU... • Untere Straße 13 • 79112 Heilbrunn • E-mail: [kontakt@velopex.de](mailto:kontakt@velopex.de)