

BETRIEBSWIRTSCHAFT

Wirtschaftlichkeit in der Prophylaxe: Erst kalkulieren – dann die Preise festlegen!

von Frederic Feldmann, Geschäftsführer Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen®, www.dfa-heilwesen.de

Die wirtschaftliche Basis und damit die Existenz einer Zahnarztpraxis müssen langfristig gesichert werden. Ein wichtiger Bereich, der dazu beitragen kann, ist die Prophylaxe. Dazu bedarf es eines durchdachten und erfolgreich umgesetzten Prophylaxekonzeptes. Wertvolle Hilfe bieten hier betriebswirtschaftliche Methoden bzw. Kalkulationen. Richtig angewandt, lässt sich damit wirtschaftliches Handeln erfolgreich steuern. Dieser Beitrag gibt Ihnen Einblicke in die betriebswirtschaftliche Preiskalkulation der Prophylaxebehandlung und stellt Ihnen mit dem „Prophylaxerechner“ ein Tool zur Verfügung, mit dem Sie diese Kalkulation selbst vornehmen können.

Viel wirtschaftliches Potenzial schlummert in der Prophylaxe

Bei einer statistischen Erhebung wurden Zahnärzte danach befragt, ob sie ihr eigenes Prophylaxeangebot für zeitgemäß halten. 36 Prozent der befragten Zahnärzte antworteten mit „Ja“, 59 Prozent hielten ihr Angebot nur für bedingt zeitgemäß und 5 Prozent verneinten die Frage. Demnach schlummert in fast zwei Drittel aller deutschen Zahnarztpraxen ein riesiges zusätzliches Umsatzpotenzial. Das Wesentliche daran ist die Tatsache, dass diese Umsätze nicht vom Praxisinhaber selbst zu erbringen sind, sondern eigenständig von qualifizierten Praxis-Fachkräften erbracht werden.

Unternehmerisch denkende Zahnärzte erkennen die vermehrte Nachfrage bei ihren Patienten nach professioneller Zahnreinigung und Mehrleistungsangeboten. Das kommt nicht von ungefähr, sondern ist das Ergebnis eines praxiseigenen Konzeptes. Dieses Konzept muss vom gesamten Praxisteam „gelebt“ werden. Es gilt, auf potenziell interessierte – und zur Zuzahlung bereite – Patienten zuzugehen und diese von dem Prophylaxeangebot zu überzeugen. Die Gestaltung der Prozesse zur Prophylaxepraxis erfordert neben der zahnmedizinischen Weiterbildung insbesondere auch die organisatorischen Veränderungen. Deshalb empfiehlt sich der Einsatz einer qualifizierten Prophylaxemanagerin zur Bewältigung der neuen Aufgaben.

Die Prophylaxe als Profitcenter

Als Profitcenter wird betriebswirtschaftlich der Geschäftsbereich eines Unternehmens mit eigener Gewinn- und Verlustrechnung bezeichnet. Übertragen auf eine Zahnarztpraxis könnte man z. B. von einer „Prophylaxe-Abteilung“ mit eigener Kostenrechnung sprechen und die erbrachten Leistungen auf ihre Rentabilität überprüfen.

Der im Wettbewerb stehende Zahnarzt wird zunehmend vom Patienten am Gesamterscheinungsbild seiner Praxis gemessen. Investitionen in die Praxis wie die Einrichtung oder der Ausbau eines Prophylaxezimmers, die Erneue-



Nur 36 Prozent der Zahnärzte hält ihr Prophylaxeangebot für zeitgemäß

Eigenes Personal für die Prophylaxe bereitstellen

Praxiserfolg lässt sich gut ermitteln

zung von Behandlungsstühlen etc. erfordern Kapitaleinsatz. Mit betriebswirtschaftlichen Methoden wie Umsatz- und Kostensimulation, Break-even-Analysen und Rentabilitätsberechnungen lässt sich der Praxiserfolg recht genau ermitteln.

PRAXISHINWEIS | Das „Profitcenter Prophylaxe“ kann vom Steuerberater in die regelmäßige betriebswirtschaftliche Auswertung eingebracht werden. Hierbei müssen die Ausgaben – z. B. Materialbestellung – so gekennzeichnet werden, dass diese vom Steuerberater der entsprechenden Leistung zugeordnet werden können. Auf den entsprechenden Rechnungen könnte z. B. ein „P“ für Prophylaxe vermerkt werden.

Zahnarzt bestimmt
PZR-Preise oft „aus
dem Bauch heraus“

DOWNLOAD

Prophylaxerechner
iww.de/s336



Die Preiskalkulation mittels Prophylaxerechner

Preise für eine rentable Prophylaxebehandlung müssen betriebswirtschaftlich intern kalkuliert werden. In der Realität werden diese jedoch leider vom Praxisinhaber oft „aus dem Bauch heraus“ festgelegt oder den Preisen von Mitbewerbern angepasst. Dabei sind die Leistungen meist gar nicht vergleichbar.

So arbeiten Sie mit dem Prophylaxerechner

Jeder Zahnarzt sollte daher genau kalkulieren, welche Preise und welche Auslastung er benötigt, um die Prophylaxe wirtschaftlich zu betreiben. Dafür sollten Sie unseren „Prophylaxerechner“ – ein Excel-Dokument – benutzen. Sie finden den Rechner auf www.dfa-heilwesen.de bzw. Sie können ihn direkt unter iww.de/s336 herunterladen. Der Rechner zeigt Ihnen sofort, wie rentabel oder unrentabel Ihre Prophylaxeabteilung wirtschaftet (Beispiel siehe Abbildung nächste Seite). Außerdem können Sie für die Zukunft Ihre Preise neu kalkulieren. Und so geht es:

Anteilige Fix- und
variable Kosten
ermitteln

- Im ersten Schritt ermitteln Sie die anteiligen Fixkosten (Raummiete, Personalaufwendungen, Fortbildungskosten, etc.) und die variablen Kosten pro Behandlung (Material). Sofern Sie diese nicht parat haben, informieren Sie sich bei Ihrem Steuerberater. Wie sich die Prophylaxe-Umsätze mittelfristig auf den Praxisertrag auswirken, kann nun simulativ dargestellt werden.
- Nach Eingabe obiger Zahlen in den Prophylaxerechner zeigt die Kalkulation auf, welche Behandlungskapazität der Praxis zur Verfügung steht. Darauf basierend kann die Anzahl der kalkulierten Behandlungen eingepflegt werden und mittels Eingabe von Behandlungspreisen und ggf. auch mit Preiserhöhungen der Gewinn vor Steuer simuliert werden.
- Ihre praxisindividuellen Daten setzen Sie in die weißen Felder ein.

Über 95.000 Euro
Gewinn in der
Beispielspraxis

Auf der Folgeseite ist eine Beispielsberechnung, die mit dem Prophylaxerechner vorgenommen wurde, abgebildet. Ergebnis: Mit einem Preis von 85 Euro pro Prophylaxe und sieben Behandlungen pro Tag kommt die Beispielspraxis mit der Prophylaxeabteilung auf einen Jahresgewinn vor Steuer von 95.305 Euro. In den weißen Feldern stehen die Daten, die die jeweilige Praxis bei Nutzung des Prophylaxerechners selbst ermitteln und eintragen muss.

Prophylaxerechner*: Beispielsrechnung

		Monat	Jahr		
Personalkosten					
Brutto-Monatsgehalt Prophylaxehelferin	2.500,00 €				
anteilig 13. Gehalt und Lohnnebenkosten	777,08 €				
Wieviel % der Tätigkeit entfällt auf Prophylaxe?	100%	3.277,08 €	39.325,00 €		
Fortbildungskosten					
Fortbildungskosten pro Jahr	1.000,00 €	83,33 €	1.000,00 €		
Raumkosten					
Raumkosten Praxis gem. Jahres-BWA	36.000,00 €				
Gesamt-qm Praxis	120,00				
Prophylaxeraum qm	15,00	375,00 €	4.500,00 €	15000	
Zusatzkosten im Jahr					
Beiträge/Versicherungen	200,00 €				
Wartung	500,00 €				
Sonstige	200,00 €				
Summe	900,00 €	75,00 €	900,00 €		
Abschreibung					
Reinvestitionskosten		0,00 €	0,00 €		
Summe Fixkosten		3.660,42 €	43.925,00 €		
Variable Kosten					
Verbrauchsmaterial pro Behandlung	6,20 €				
Sonstige Kosten pro Behandlung	2,30 €				
Variable Kosten pro Behandlung		8,50 €			
Individuelle Behandlung					
Arbeitszeit pro Behandlung	0,75 Stunden			10 Min. = 0,17 Std. 15 Min. = 0,25 Std. 30 Min. = 0,5 Std. 45 Min. = 0,75 Std. 60 Min. = 1,0 Std.	
Vorbereitungs- und Nachbereitungszeit	0,25 Stunden				
Zeitbedarf pro Behandlung		1,00 Stunden			
Behandlungskapazität (5-Tage-Woche)					
Wochenarbeitszeit Prophylaxe	40,00 Stunden				
Durchschnittsarbeitszeit pro Tag	8,00 Stunden				
Kapazitätsauslastung					
	Tag	Woche	Monat	Jahr	
Anzahl max. Prophylaxe	8,00	40,00	173,33	2080,00	
Fixkosten	168,94 €	844,71 €	3.660,42 €	43.925,00 €	
Variable Kosten	68,00 €	340,00 €	1.473,33 €	17.680,00 €	
Gesamtkosten	236,94 €	1.184,71 €	5.133,75 €	61.605,00 €	
Break-Even-Analyse					
kalkulierte Anzahl Prophylaxe	7	35	152	1820	
Preis	85,00 €	85,00 €	85,00 €	85,00 €	
Preiserhöhung um	0%	0%	0%	0%	
Neuer Preis	85,00 €	85,00 €	85,00 €	85,00 €	
Einnahmen	595,00 €	2.975,00 €	12.891,67 €	154.700,00 €	
Fixkosten	168,94 €	844,71 €	3.660,42 €	43.925,00 €	
Variable Kosten	59,50 €	297,50 €	1.289,17 €	15.470,00 €	
Gesamtkosten	228,44 €	1.142,21 €	4.949,58 €	59.395,00 €	
Ertrag		366,56 €	1.832,79 €	7.942,08 €	95.305,00 €

Quelle: Deutsche Fortbildungsakademie Heilwesen GmbH & Co. KG | Grafik: IWW Institut

* Mit dem Prophylaxerechner können Sie außerdem Finanzierungskosten und/oder Anschaffungskosten sowie laufende Abschreibungen kalkulieren. Diese wurden hier aus Übersichts- und Platzgründen nicht aufgelistet.

Break-Even-Analyse: Ab wann erziele ich Gewinne?

Mit der Break-Even-Analyse wird ermittelt, ab welcher Absatzmenge von Leistungen die Zahnarztpraxis die Gewinnschwelle erreicht. Die Berechnung baut dabei auf die Unterscheidung zwischen Fixkosten und variablen Kosten bzw. den Deckungsbeitrag auf. Mit der Break-Even-Analyse lässt sich u. a. ermitteln, wie viele Leistungen mehr verkauft werden müssen, um die getätigten Investitionen zu decken. Würde die Praxis aus obiger Berechnung die Prophylaxe für nur 50 Euro anbieten und täglich vier Behandlungen durchführen, so wäre der Ertrag gleich Null (Break-Even-Point).

FAZIT | Preise für Selbstzahlerleistungen sollten Sie stets erst kalkulieren und dann festlegen!!! Zu berücksichtigen ist dabei selbstverständlich, dass die Preise mit geltenden Bestimmungen – z. B. der GOZ – in Einklang zu bringen sind.

Fixkosten von fast
44.000 Euro pro
Jahr

Ertrag gleich Null
bei 50 Euro pro PZR
und täglich vier
Behandlungen