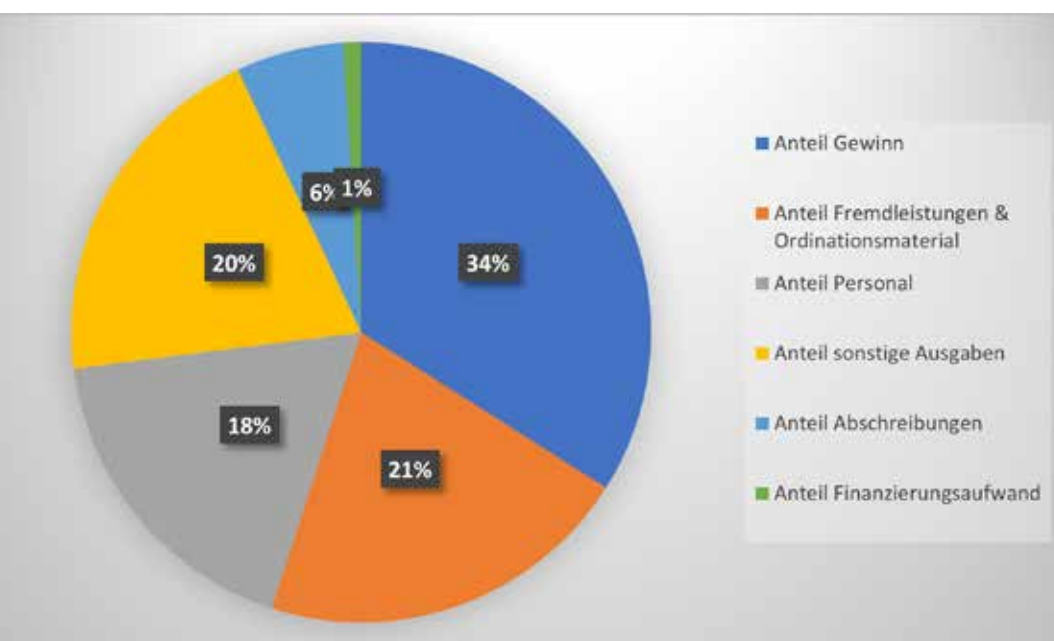




Die Einnahmenkennzahlen einer durchschnittlichen Zahnarztordination

Finanzen

Wie wirtschaftlich ist meine Zahnarztpraxis?

MEDconcept begleitet Ärzte auf dem Weg zur erfolgreichen Praxis. In unserer neuen Serie geben die Gründerinnen Mag. Iris Kraft-Kinz und Tina Jung, MBA. Tipps was man bei der wirtschaftlichen Entwicklung beachten sollte.

Als Praxisinhaber sind Sie für Ihre Patienten, Ihre Mitarbeiter aber als Unternehmer auch für die wirtschaftliche Entwicklung Ihrer Zahnarztordination zuständig. Es liegt also auf der Hand, wie wichtig es ist, die eigenen Zahlen zu kennen. Dies gilt insbesondere für Existenzgründer, die in der Regel ohne Erfahrungswerte, finanzielle Puffer und in den Anfangsjahren mit einer zumeist sehr dynamischen Entwicklung der eigenen Praxis konfrontiert werden.

Aber die gute Nachricht vorweg: Praxiserfolg ist planbar. Um langfristig erfolgreich sein zu können, benötigt es ein Praxiscontrolling, das Ihnen zeigt, wie Sie und Ihre Praxis wirtschaftlich dastehen. Als Mediziner stellen Sie sich sicherlich dennoch die Fragen: Brauche ich überhaupt ein Praxiscontrolling? Was sind eigentlich die Fra-

gen, die ich mir als Praxisinhaber stellen sollte? Und vor allem, wie fließen diese Ergebnisse in meine Praxissteuerung mit ein?

Unsere Praxiserfahrung zeigt ganz klar: Ein Praxiscontrolling ist unerlässlich, denn nur wenn Sie wissen, wo Ihre Praxis steht, können Sie den Erfolg auch steuern. Der regelmäßige und frühzeitige Blick auf Ihre Finanzkennzahlen lohnt sich daher immer, wenn es um den Erfolg Ihrer Ordination geht. Die wichtigen Zahlen hierfür finden sich in der betriebswirtschaftlichen Analyse sowie Ihrer Patientenverwaltungssoftware.

Die betriebswirtschaftliche Analyse (BWA) als Grundlage des Controllings

Starten Sie mit der Basis eines lang-

fristig erfolgreichen Praxiscontrollings. Die Basis, das ist die betriebswirtschaftliche Analyse (BWA) der Einnahmen und Ausgaben Ihrer Ordination, die sich aus Ihren Buchhaltungsdaten speist.

Die BWA gibt Ihnen einen (aktuellen) Überblick über Ihren Umsatz, Ihre Kosten und wichtigsten Finanzkennzahlen Ihrer Ordination. Sie zeigt in vielen Fällen die Bereiche, in denen Verbesserungspotential besteht und ermöglicht so ein frühzeitiges Gegensteuern. Das Ergebnis ist die kontinuierliche Optimierung Ihrer Praxis. Ohne eine BWA ist es nicht möglich, in die Tiefe zu gehen, um detaillierte Kennzahlen zu erhalten, diese auszuwerten und daraus Rückschlüsse bzw. Handlungsempfehlungen ableiten zu können.

Bei der BWA gibt es die Möglichkeit der jährlichen Betrachtungsweise – das ist die Analyse Ihres Jahresabschlusses. Möglich ist aber auch eine quartalsweise oder monatliche BWA, deren Grundlage die laufenden Aufwendungen und Erlöse aus den Daten Ihrer Buchhaltung bilden.

Lassen Sie sich dabei nicht von der „Zahlenflut“ beeindrucken. Wichtig ist, dass Sie sich auf einige für Sie wichtige Kennzahlen konzentrieren. Denn die isolierte Betrachtung Ihrer Einnahmen oder Ausgaben ist im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit nicht aussagekräftig.

Unsere Tipps zur Durchleuchtung der BWA:

- Analyse der BWA: Einnahmen-Analyse, Kennzahlenanalyse: Wie erfolgreich ist meine Praxis momentan?
- Zeitraumanalyse: Periodenvergleich der Kennzahlen: Wie hat sich meine Praxis entwickelt?
- Benchmarking: Benchmarkvergleich der Kennzahlen: Wie erfolgreich ist meine Praxis im Vergleich zu meinen Kollegen?
- Die Einnahmenkennzahlen einer durchschnittlichen Zahnarztordination

Die Personalkostenquote als Indikator

Der größte Kostenfaktor einer Zahnarztordination sind die Personalkosten. Laut unserem Benchmark entfallen in Zahnarztordinationen im Durchschnitt 18 % der Einnahmen einer Zahnarztordination auf das Personal. Ein guter Grund für diese Kosten genauer anzuschauen.

Die Personalkostenquote wird ermittelt, indem die Personalkosten in Relation zum Gesamtumsatz gesetzt werden. Bei einer durchschnittlichen Personalkostenquote von 18 % entfallen auf jeden Euro Umsatz 18 Cent auf das Personal.

Eine hohe Personalkostenquote kann ein Indikator für Ineffizienzen sein, denn sie bedeutet einen hohen Anteil an Fixkosten, die sich bei sinkenden Umsätzen auch nicht ad hoc verringern lassen, da Gehälter weiterzuzahlen sind. Liegt Ihre Quote über dem Durchschnitt bedeutet das aber nicht zwangsläufig, dass Ihre Personalkosten zu hoch sind. Erfahrungsgemäß befindet sich die Praxis und somit die Einnahmenseite noch im Aufbau. Dies sollte daher vor eiligen Entscheidungen genau geprüft werden.

Die Wirtschaftlichkeit als Indikator (Anteil Gewinn)

Die Praxisrentabilität als prozentualer Anteil des Gewinns am Gesamtumsatz spielt eine wesentliche Rolle in der Bewertung Ihrer Praxis. Sie zeigt an, wie gut eine Praxis ihre Ressourcen in Bezug auf die erwirtschafteten Einnahmen bisher nutzt.

Um die Rentabilität, den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Zahnarztordination, ermitteln zu können, wird der erwirtschaftete Gewinn in Verhältnis zu den Einnahmen gesetzt.

Der durchschnittliche Gewinnanteil einer Zahnarztordination liegt bei ca. 34 %. Das bedeutet also, dass Zahnarztordinationen aus unserem Benchmark durchschnittlich mit jedem umgesetzten Euro 34 Cent Gewinn erwirtschaftet haben. Wenn Sie deutlich von den Werten Ihrer Kollegen abweichen, sollten Sie Ihre individuelle Situation unter die Lupe nehmen. In den meisten Fällen liegen die Po-

tentiale nicht darin „den Gürtel enger zu schnüren“ oder sich Gedanken über die Steigerung der Patientenzahlen zu machen, sondern den Fokus auf die Umsatzentwicklung zu legen z.B. durch den Ausbau der Behandlungskonzepte.

Leider bleibt das Potential der BWA oft ungenutzt, da diese gleich in der Lade verschwindet oder das Betrachtungsjahr schon viel zu lange in der Vergangenheit liegt und somit keine Rückschlüsse mehr gezogen werden können.

Die Verknüpfung von BWA mit den Statistiken aus Ihrer Verwaltungssoftware

Um ein ganzheitliches Bild über Ihre Praxis und vor allem die Umsatzseite zu erhalten, muss die BWA mit Detailinformationen aus der Patienten- und Umsatzstatistik Ihrer Verwaltungssoftware angereichert werden.

Nur so zeigt sich, wo und durch wen Ihr Umsatz wirklich generiert wird. Hier sehen Sie, ob und wo es ungenutzte Potentiale gibt.

Nur durch die Kombination von Buchhaltung und Honorarstatistik lassen sich Detail-Kennzahlen wie die Prophylaxequote, Kosten pro Patient oder Gewinn pro Öffnungsstunde ermitteln.

Wie erfolgreich ist eigentlich meine Prophylaxe?

Auch um diese Frage beantworten zu können, müssen beide Datentöpfe miteinander kombiniert werden, um eine Profitcenterrechnung als auch eine Deckungsbeitragsrechnung für den Prophylaxebereich erstellen zu können.

Unser Tipp: Nehmen Sie sich die Zeit und einen erfahrenen Berater, um Ihre Wirtschaftlichkeit als auch Ihre

Optimierungspotentiale genauer unter die Lupe zu nehmen. Wir sehen leider häufig, dass z.B. durch Marketing neue Patienten akquiriert werden ohne den Status quo zu kennen. Leider ist dies in vielen Fällen fehlergerichtet oder unnötig, da die Potentiale in der Praxis „schlummern“, aber nicht erkannt werden. Nur durch die Analyse Ihrer wirtschaftlichen Kennzahlen in Kombination mit Ihrer Verwaltungssoftware kann ein Status quo ermittelt werden, welcher als Basis für Ihre Zukunftsstrategie genutzt werden sollte.

Unsere Praxistipps für eine wirtschaftlich erfolgreiche Zahnarztpraxis:

- Definieren Sie 5 der für Sie wichtigsten Kennzahlen, die Sie in regelmäßigen Abständen überprüfen!
- Vergessen Sie Analysen der vorletzten Jahre, sondern arbeiten Sie unbedingt immer mit einer zeitnahen Buchhaltung, um stets einen aktuellen Überblick zu behalten und frühzeitig Ableitungen treffen zu können!
- Führen Sie mindestens einmal jährlich ein Kostenscreening durch! Lassen Sie sich dazu die Kontenblätter der Buchhaltung geben, um eine Analyse durchführen zu können.
- Gehen Sie mit Hilfe Ihrer Patientenverwaltungssoftware ins Detail Ihrer Umsätze. Hier schlummern oft große Potentiale, v.a. im Hinblick auf Prophylaxe oder Zusatzleistungen. Auch aus der Patientenstatistik können ungenutzte Potentiale sichtbar werden.
- Kombinieren Sie die BWA mit den Informationen aus Ihrer Patientenverwaltungssoftware. Nur so sind aussagekräftige Ableitungen möglich.

ZU DEN AUTORINNEN

Mag. Iris Kraft-Kinz (l.) und Tina Jung, MBA (r.), von www.medconcept.at

