



Ihre Praxispotenzialanalyse

Potenziale erkennen.
Umsätze steigern.
Besser werden.

Individuelles Praxisexposé für

Frau Dr. med. dent. Maximiliane Mustermann

Richard-Oskar-Mattern Straße 6
40000 Stadt

KZV-Gebiet:
Spezialisierung:
Stand:



Vielen Dank für Ihr Vertrauen

Sehr geehrte Frau Dr. Mustermann,

die Patientinnen und Patienten bestmöglich zu versorgen und dabei die eigene Praxis wirtschaftlich und effizient führen – das ist im Alltag nicht immer leicht. Doch mit gezielten Investitionen, geschickten Prozessanpassungen und unternehmerischer Weitsicht können wir gemeinsam das Beste aus Ihrer Praxis heraus holen und sie fit für die Zukunft machen.

Einen wichtigen Schritt auf diesem Weg sind Sie heute gegangen – mit der Bestellung Ihrer individuellen Praxispotenzialanalyse. Um Ihr persönliches Optimierungspotenzial zu ermitteln, erwartet Sie auf den nächsten Seiten eine detaillierte Aufstellung der wichtigsten Kennzahlen Ihrer Praxis.

Wir zeigen Ihnen einfach und transparent, mit welchen Stellschrauben Sie Ihren Praxisumsatz steigern, Ihre Mitarbeitenden optimal einsetzen und Ihre Behandlungsräume effizient nutzen können, um Ihre Praxis langfristig an Ihr Maximum heranzuführen. Wir freuen uns darauf, Sie bei dem spannenden Prozess zu begleiten.

Als Praxisberatung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) greifen wir auf langjährige Erfahrung im Gesundheitsmarkt und eine einzigartige Datenbasis zurück – und helfen Ihnen dabei, Ihre Ziele zu erreichen.

Sie haben Fragen zu Ihrer Analyse, wünschen eine persönliche Beratung oder Unterstützung bei der Umsetzung der Handlungsempfehlungen? Kein Problem – Ihre persönliche Praxisexpertin bzw. Ihr persönlicher Praxisexperte ist für Sie da.

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihre Praxisexperten der apoBank

Unser Leistungsversprechen



Erfahrung: Wir greifen auf 120 Jahre Know-how im Gesundheitsmarkt zurück.



Qualität: Wir liefern Ihnen eine datengestützte Vergleichsanalyse – maßgeschneidert.



Transparenz: Wir zeigen Ihnen die Potenziale Ihrer Praxis und geben Impulse für Verbesserungen.



Netzwerk: Wir bieten Ihnen ein großes Expertennetzwerk und individuelle Kooperationsangebote.



Beratung: Wir unterstützen Sie bei der gezielten Umsetzung einzelner Maßnahmen.



Inhaltsverzeichnis

Seite 4	Unsere Praxispotenzialanalyse – das müssen Sie wissen
Seite 5	Praxisübersicht – die Eckdaten Ihrer Praxis
Seite 7	Management Summary – Ihre wichtigsten Ergebnisse in Kürze
Seite 8	Fokus Praxisgewinn – was unterm Strich übrig bleibt
Seite 9	Fokus Praxiseinnahmen – Ihr Plus auf einen Blick
Seite 10	Fokus Praxisausgaben – Ihr Minus auf einen Blick
Seite 11	Fokus Umsatzpotenzial – darauf können Sie bauen
Seite 13	Behandlungsschwerpunkte im Fokus
Seite 15	Konservierende und chirurgische Leistungen
Seite 16	Leistungen bei Erkrankungen des Parodontiums
Seite 17	Leistungen bei Erkrankungen des Kiefergelenks
Seite 18	Prophylaktische Leistungen
Seite 19	Prothetische Leistungen
Seite 20	Implantologische Leistungen
Seite 21	Kieferorthopädische Leistungen
Seite 22	Umsatzpotenzial im Überblick
Seite 23	Fokus Praxisräumlichkeiten – die eigenen vier Wände nutzen
Seite 25	Fokus Praxisteam – zusammenarbeiten wie ein Uhrwerk
Seite 27	Gewusst wie – Praxispotenziale richtig einordnen
Seite 29	Blick in die Zukunft – das kann werden
Seite 30	Ihr persönlicher Maßnahmenplan – unsere nächsten Schritte
Seite 31	Kennzahlen im Praxiscontrolling – ein Leitfaden für nachhaltigen Erfolg
Seite 36	Glossar



Unsere Praxispotenzialanalyse – das müssen Sie wissen

Wir freuen uns, dass Sie sich für unsere Praxispotenzialanalyse entschieden haben. Bevor wir Sie durch die Ergebnisse führen, möchten wir Sie mit der grundsätzlichen Funktionsweise vertraut machen und Ihnen einige allgemeine Hinweise an die Hand geben.

So funktioniert es

Grundlage unserer Potenzialanalyse bildet die betriebswirtschaftliche Analyse (BWA) bzw. die Einnahmenüberschussrechnung (EUR) Ihrer Praxis. Wir vergleichen Ihre Kennzahlen mit einer individuell für Sie gebildeten Vergleichsgruppe auf den drei Ebenen Gewinn, Einnahmen und Ausgaben. Sie erhalten eine fundierte Einschätzung Ihrer wirtschaftlichen Lage im Allgemeinen sowie Ihrer Marktposition und Wettbewerbsfähigkeit im Besonderen.

Ihre Vorteile

1. Sie erhalten ein Gefühl dafür, wie Sie im Vergleich zu ähnlich gelagerten Praxen abschneiden.
2. Wir weisen Ihnen ein realistisches Umsatzpotenzial aus.
3. Sie erhalten Ansatzpunkte zur Umsetzung des Potenzials unter Berücksichtigung von Raum- und Personalstruktur

▼ Markiert Ihren Wert innerhalb Ihrer Vergleichsgruppe

🗨 Kennzeichnet Gesprächsbedarf mit Ihrer Praxisexpertin oder Ihrem Praxisexperten



Praxisübersicht – die Eckdaten Ihrer Praxis

Die folgenden Seiten liefern eine Übersicht der aktuellen Standortgegebenheiten Ihrer Praxis. Diese Eckdaten bilden, neben Ihren Finanzkennzahlen, die Grundlage Ihrer Praxispotenzialanalyse.



Ihre Praxisadresse

Inhaberin	Frau Dr. Musterfrau	Lage	Großstadt
Praxisname	Musterpraxis 123	Gründung bzw. Übernahme	2020
Praxisanschrift	Richard-Oskar-Mattern Straße 6 40547 Düsseldorf		



Ihre Standortfaktoren

Die **Eckdaten Ihrer Praxis** bilden die Basis für die gesamte Analyse.

Wir beleuchten folgende Fragen:

- Wie ist Ihre Praxis organisiert und aufgestellt?
- Welches Patientenpotenzial bietet Ihr Standort?
- Zu welchem Marktwert werden ähnliche Praxen verkauft?



Sie möchten mehr über Ihre Standortfaktoren erfahren?
Ihre Praxisexpertin bzw. Ihr Praxisexperte hilft Ihnen gerne weiter.



Behandlungsbereiche

Behandlungsbereiche	
KCH	wird angeboten
PA	wird angeboten
KG	wird angeboten
P	wird angeboten
ZE	wird angeboten
I	wird angeboten
KFO	wird nicht angeboten



Personalstruktur

Positionen	MAK	umsatzbeteiligt
Inhabende	1,00	nein
Angestellte Zahnärzte	0,90	ja
Fachkräfte Prophylaxe	0,80	ja
ZFAs	1,00	nein
Verwaltungsmitarbeitende	1,40	nein
Auszubildende	1,80	nein
Sonstige	1,80	nein
Gesamt	6,90	



Auf Seite 37 Ihrer Analyse finden Sie ein ausführliches Abkürzungsverzeichnis.



Praxisorganisation

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

intern
ja
ja
nein



Indikativer Marktwert



Sie möchten den aktuellen Wert Ihrer Praxis ermitteln? Ihre Praxisexpertin bzw. Ihr Praxisexperte hilft Ihnen gerne weiter.



Management Summary – Ihre wichtigsten Ergebnisse in Kürze

Unsere Analyse bietet Ihnen eine fundierte Grundlage, um die strategische Ausrichtung Ihrer Praxis zu optimieren und nachhaltig erfolgreich zu gestalten. Dafür haben wir Ihre aktuellen Finanzkennzahlen aufgeschlüsselt und mit bundesweiten Durchschnittswerten verglichen. Dies umfasst sowohl Ihre Einnahmen als auch Ihre größten Kostentreiber, wie Raumausgaben und Personalkosten.

Mit Hilfe der Grafik können Sie einen realistischen Zielwert für den Umsatz pro Behandlungsstunde in Ihrer Praxis festlegen. Der Zielwert unterstützt Sie, um die finanziellen, räumlichen und personellen Potenziale Ihrer Praxis durch passende Maßnahmen auszuschöpfen. Um zu verdeutlichen, wie sich die Anpassung Ihrer Einnahmen pro Behandlungsstunde auf die jährliche Betrachtung auswirken können, gibt der Wert im Kreis Ihr rechnerisch größtes Potenzial für das gesamte Jahr wieder.

Gewinn-
schwelle



+ 241 € pro Std.

Steigerung
der Einnahmen
+ 48 %

353.939 €
pro Jahr

900 € p. St.

Die **Management Summary** stellt die für Sie ermittelten Werte kompakt auf einer Seite zusammen:

- Wie stehe ich im Vergleich zu anderen Praxen dar?
- Welche Potenziale bietet meine Praxis unter Berücksichtigung der aktuellen Raum- und Personalstruktur?
- Um wieviel kann ich meine Einnahmen pro Stunde/Jahr steigern?

Überblick

...sstunde
...en, wenn
...esweiten

...sstunde
...en, wenn
...mlich-

...sstunde
...en, wenn

Praxis.

Sie Ihre bestehende Personalstruktur besser auslasten.



Fokus Praxisgewinn – was unterm Strich übrig bleibt

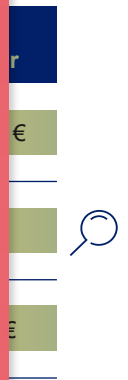
Starten wir mit der Analyse Ihres Praxisgewinns. Dafür schauen wir uns das Verhältnis zwischen den Einnahmen und Ausgaben an. Denn hohe Umsätze implizieren nicht immer einen hohen Gewinn.

Damit Sie wissen, wo Sie stehen, stellen wir Ihre Angaben den Werten Ihrer Vergleichsgruppe gegenüber.

Verlauf der

Alle ermittelten Werte werden in **einzelnen Kapiteln** ausführlich erklärt und im Detail abgebildet.

Für Ihren Praxisvergleich bilden wir eine auf Sie zugeschnittene Vergleichsgruppe aus ähnlich gelagerten Praxen. So erhalten Sie eine realistische und praxisnahe Analyse Ihrer Kennzahlen.





Fokus Praxiseinnahmen – Ihr Plus auf einen Blick

Auf der Einnahmenseite betrachten wir zunächst die Einnahmen aus Ihrer selbständigen Tätigkeit. Dabei beginnen wir mit den Zahlungen der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) für gesetzlich krankenversicherte Patienten (GKV) und den Honorarerträgen aus den Einnahmen durch privat krankenversicherte Patienten (PKV). Die Posten „Labor“ und „Sonstige“ werden der Vollständigkeit halber aufgenommen, allerdings erfolgt kein Vergleich, da beide Positionen von praxisindividuellen Faktoren bestimmt werden. Der Posten „Sonstige“ beinhaltet alle Erträge, die nicht eindeutig anderen Positionen zugeordnet werden können, beispielsweise aus Gutachter- und Vertretungstätigkeiten sowie aus Miet- und Zinserträgen.

Einnahmen	2021	2022	Unter- performer	Durchschnitt	Über- performer
GKV	370.000 €	368.502 €	256.959 €	430.735 €	679.996 €
PKV	340.000 €	363.253 €	219.251 €	378.028 €	609.481 €
Gesamt	715.000 €	740.130 €	503.763 €	859.868 €	1.383.873 €

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Um die Steuerung Ihrer Praxis zu optimieren, brechen wir die Finanzkennzahlen von der jährlichen Ebene auf die einzelne Behandlungsstunde herunter und bereinigen den Wert um das Fremdlabor. Diese stundenbasierte Betrachtung macht es Ihnen möglich, einen Zielwert für Ihren Umsatz pro Behandlungsstunde festzulegen. Im Ergebnis wissen Sie, wie viel Umsatz Sie pro Stunde erwirtschaften müssen, um am Jahresende den von Ihnen angestrebten Jahresumsatz zu erzielen. Alle Maßnahmen sollten darauf ausgerichtet sein, diesen Zielwert langfristig zu erreichen.

Ihre Einnahmen pro Behandlungsstunde belaufen sich auf: **503,49 €**





Fokus Praxisausgaben – Ihr Minus auf einen Blick

Nun werfen wir einen Blick auf die Ausgaben Ihrer Praxis. In der Auflistung finden Sie zunächst die Ausgaben für Personal, Räumlichkeiten, Material und Dienstleistungen des Fremdlabors. Haben Sie dabei im Hinterkopf, dass sehr umsatzstarke Praxen in der Regel auch höhere Kosten in diesen Bereichen aufweisen. Deshalb vergleichen wir auf Seite der Ausgaben nicht die absoluten Werte, sondern das prozentuale Verhältnis der Ausgaben zu den Gesamteinnahmen – die sogenannten Kosten-Umsatz-Relation (KUR). Unter die Position „Sonstige“ fallen beispielsweise Kosten für Geräte und Einrichtung, Leasinggebühren sowie Ausgaben für Telematik, Marketing, Fortbildungen oder Telekommunikation.

Ausgaben	2021	2022	KUR	Unterperformer	Durchschnitt	Überperformer
Personal	255.000 €	▼ 240.000 €	32 %	32,2 %	27,3 %	25,6 %
Raum	45.000 €	▼ 40.000 €	5,4 %	7,8 %	5,6 %	4,0 %

Dank der Praxispotenzialanalyse wissen Sie nun, wie Sie auf den Ebenen Gewinn, Einnahmen und Ausgaben im Vergleich abschneiden.

Ihre **Praxisausgaben** stellen einen wichtigen Anhaltspunkt für unverhältnismäßig hohe Kosten dar.

Der größere Hebel liegt in der Regel allerdings auf der Einnahmenseite. Im weiteren Verlauf fokussieren wir uns auf Ihr Umsatzpotenzial und Ihre Raum- und Teamstrukturen.





Fokus Umsatzpotenzial – darauf können Sie bauen

Nachdem wir uns Ihre Praxiskennzahlen auf übergeordneter Ebene angeschaut haben, gehen wir jetzt ans Eingemachte und ermitteln mögliche Potenziale. Wir starten mit Ihrem Umsatzpotenzial. Auf den folgenden Seiten ermitteln wir die finanziellen Potenziale für alle Behandlungsbereiche Ihrer Praxis. Doch bevor es losgeht, noch ein paar allgemeine Hinweise:

Die Datengrundlage

Im Unterschied zu der bisherigen Betrachtung Ihres Gewinns und Ihrer Einnahmen, beziehen sich die nachfolgenden Praxisangaben auf die Daten, die Sie uns aus Ihrem Praxisverwaltungsprogramm (PVS) zur Verfügung gestellt haben.

Das kann dazu führen, dass es auf Seiten der Einnahmen zu Abweichungen kommt. Denn im PVS wird angezeigt, was von Ihnen an Leistungen abgerechnet wurde, während die BWA angibt, was davon auch tatsächlich in dem Betrachtungsjahr erstattet wurde. Häufig ist der erstattete Betrag geringer. Das liegt zum einen an zeitversetzten Zahlungen und Anpassungen der Abrechnung durch die KZV. Zum anderen können Abweichungen auf Seite der PKV-Einnahmen auftreten, beispielsweise wenn Rechnungen noch nicht eingereicht sind.

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Abweichungen zu den anderen Behandlungsbereichen, die sich aus der BWA ableiten lassen, sind Ihre Honorarstruktur. Zusätzlich werden die Abweichungen in der BWA für die jeweiligen Leistungspositionen im Leistungsbereich sowie Ihre Abweichung zum Durchschnitt dargestellt.

Die Leistungspositionen

Auf der Seite der GKV und PKV ermitteln wir Ihre Abweichung zum bundesweiten Durchschnitt anhand ausgewählter Leistungspositionen. So können wir erste Auffälligkeiten in Ihrer Abrechnungsstruktur identifizieren und Optimierungsmöglichkeiten ableiten.

GKV-Daten

Für die Betrachtung der GKV-Seite nutzen wir die 100-Fall-Statistik, die eine direkte Vergleichbarkeit mit dem bundesweiten Durchschnitt ermöglicht. Die 100-Fall-Statistik wird von der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung herausgegeben und gibt an, wie häufig Leistungen bei 100 Fällen durchschnittlich erbracht wurden. Eine Ausnahme stellen die Behandlungsbereiche „Leistungen bei Erkrankungen des Parodontiums und des Kiefergelenks“ dar. Hier wird die durchschnittliche absolute Abrechnungshäufigkeit für ein gesamtes Jahr zum Vergleich herangezogen.

PKV-Daten

Im PKV-Bereich analysieren wir die absolute Abrechnungshäufigkeit für ein gesamtes Jahr. Der Durchschnittswert wird dabei auf die Anzahl der behandelnden Zahnärzte in Ihrer Praxis angepasst, um eine präzise Bewertung und Vergleichbarkeit zu gewährleisten.



Das Umsatzpotenzial

Das angegebene Umsatzpotenzial Ihrer Praxis wird aus der Differenz zwischen Ihren Fallwerten und dem bundesweiten Durchschnitt Ihrer Kolleginnen und Kollegen je Behandlungsbereich ermittelt.

Sollte in einem Behandlungsbereich kein Potenzial ausgewiesen werden, liegt Ihr Fallwert bereits über dem bundesweiten Durchschnitt. Bitte beachten Sie bei der Auswertung Ihrer Potenziale im GKV-Bereich zusätzlich, dass zu hohe Fallwerte eine Wirtschaftlichkeitsprüfung durch die KZV bedingen können.

Es kann vorkommen, dass einzelne Behandlungsbereiche keine Angaben (k. A.) enthalten. Wenn das in Ihrer Analyse der Fall ist, liegt das daran, dass der jeweilige Behandlungsbereich kein Teil des Leistungsspektrums Ihrer Praxis ist.

Wie geht es weiter?

Es ist nicht realistisch, dass Sie jedes Potenzial vollständig ausschöpfen können. Denn jede Zahnarztpraxis hat individuelle Behandlungsschwerpunkte und Rahmenbedingungen, die es zu berücksichtigen gilt. Praktische Hinweise und gezielte Maßnahmen zur Optimierung einzelner Behandlungsbereiche haben wir am Ende des Kapitels für Sie zusammengestellt.

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Einsetzung
en?

Hinweis: Unsere Vergleichswerte für die weitere Analyse basieren auf Daten des Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrums (DZR) und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV).



Das Umsatzpotenzial

Das angegebene Umsatzpotenzial Ihrer Praxis wird aus der Differenz zwischen Ihrem Honorar und dem bundesweiten Durchschnitt Ihrer Kolleginnen und Kollegen je Behandlungsbereich ermittelt.

Sollte Ihnen in einem Behandlungsbereich kein Potenzial ausgewiesen werden, liegt Ihr Honorar bereits über dem Durchschnitt Ihrer Vergleichsgruppe. Bei der Auswertung Ihrer Potenziale sollten Sie Ihre Fallwerte mit einbeziehen: Liegt Ihr Fallwert bereits über dem Durchschnitt? Dann können Potenziale wahrscheinlich nur durch eine Erhöhung der Patientenzahl erreicht werden. Bitte beachten Sie bei der Auswertung, dass zu hohe Fallwerte im GKV-Bereich Wirtschaftlichkeitsprüfungen durch die KZV bedingen können.

Es kann vorkommen, dass einzelne Behandlungsbereiche keine Angaben (k. A.) enthalten. Wenn das in Ihrer Analyse der Fall ist, liegt das daran, dass der jeweilige Behandlungsbereich kein Teil des Leistungsspektrums Ihrer Praxis ist.

Wie geht es weiter?

Es ist nicht realistisch, dass Sie jedes Potenzial vollständig ausschöpfen können. Denn jede Zahnarztpraxis hat individuelle Behandlungsschwerpunkte und Rahmenbedingungen, die es zu berücksichtigen gilt. Praktische Hinweise und gezielte Maßnahmen zur Optimierung einzelner Behandlungsbereiche haben wir am Ende des Kapitels für Sie zusammengestellt.

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Hinweis: Unsere Vergleichswerte für die weitere Analyse basieren auf Daten des Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrums (DZR) und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV).



Behandlungsschwerpunkte

Zunächst betrachten wir Ihre Honorarverteilung. Sie sollten sich folgende Fragen stellen: Passt der von uns ermittelte finanzielle Schwerpunkt mit dem überein, worauf Sie sich in Ihrer Praxis spezialisieren möchten? In welchem Behandlungsbereich haben Sie die größte Abweichung? Und gibt es einen Behandlungsbereich, den Sie zukünftig stärken möchten?

GKV Honorarübersicht

Behandlungsbereich	Honorar	Verteilung in %	Ø Honorar	Abweichung
				700,00 €
				800,00 €
				700,00 €
				200,00 €
				300,00 €
				300,00 €
				Abweichung
				700,00 €
				700,00 €
Leistungen bei Erkrankung des Kiefergelenks	67,00 €	65 %	67,00 €	700,00 €
<i>davon Privat für Kasse</i>	20,00 €			
Prophylaktische Leistungen	67,00 €	65 %	67,00 €	700,00 €
<i>davon Privat für Kasse</i>	20,00 €			
Prothetische Leistungen	67,00 €	65 %	67,00 €	700,00 €
<i>davon Privat für Kasse</i>	20,00 €			
Kieferorthopädische Leistungen	67,00 €	65 %	67,00 €	700,00 €
<i>davon Privat für Kasse</i>	20,00 €			

Für die Umsetzung der aufgedeckten **Umsatzpotenziale** spielen unter anderem Ihr Standort und Ihre Patientenstruktur eine entscheidende Rolle.

Wir berücksichtigen daher, in welchen **Behandlungsbereichen** Sie Ihren finanziellen **Schwerpunkt** haben.

PKV Fallzahl: 1.025



Ergänzend für den PKV-Bereich prüfen wir die Selbstzahler-Leistungen. Wir analysieren, welche dieser Leistungen bereits in Ihrer Praxis angeboten werden und wo es sinnvoll wäre, das Angebot zu erweitern. Dafür schauen wir uns zunächst die erbrachte Anzahl der Füllungen auf Seiten der GKV an. Auch hier nehmen wir die 100-Fall-Statistik zur Hilfe.

Füllungen				
Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis*	Durchschnitt*	Abweichung in €
12	Maßnahmen beim Präparieren	21	23,15	26,53 €
13a	Füllung, einflächig	15	11,91	0 €
13b	Füllung, zweiflächig	37	19,01	0 €
13c	Füllung, dreiflächig	11	8,88	0 €
13d	Füllung, mehr als dreiflächig	3	5,88	206,11 €
105	Medikamentöse Behandlung	8	20,14	119,84 €

* Jeweils von 100 Fällen

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Inlays

Im nächsten Schritt betrachten wir die Anzahl der erbrachten Inlay-Behandlungen. Inlays bieten eine Alternative zu herkömmlichen Füllungen und können als hochwertige Versorgungsmöglichkeit zusätzliches Umsatzpotenzial schaffen. Durch den Vergleich Ihrer Abrechnungsdaten mit dem bundesweiten Durchschnitt, können wir gezielt feststellen, ob es sinnvoll ist, Ihr Inlay-Angebot auszubauen.

Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis	Durchschnitt	Abweichung in €
2150	Einlagefüllung, einflächig	0	1	147,60 €
2160	Einlagefüllung, zweiflächig	0	1	175,41 €
2170	Einlagefüllung, mehr als zweiflächig	0	1	221,07 €



Konservierende und chirurgische Leistungen

Nachfolgend gehen wir noch einen Schritt tiefer und schauen uns ausgewählte Leistungspositionen sowie Ihre Fallwerte für jeden Behandlungsbereich genauer an. Wir beginnen mit dem Behandlungsbereich der konservierenden und chirurgischen Leistungen. Ihr Potenzial ergibt sich aus der Abweichung Ihres Fallwerts im Vergleich zum bundesweiten Durchschnitt. Für den PKV-Bereich wurden dafür die Abschnitte der GOZ A (Allgemeine zahnärztliche Leistungen), C (Konservierende Leistungen) und D (Chirurgische Leistungen) zusammengelegt.

Auszug GKV

Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis*	Durchschnitt*	Abweichung in €
01	Eingehende Untersuchung	65	67	700,00 €

Sie möchten bestimmte Behandlungsbereiche weiter stärken?

Auf Basis Ihrer Fallwerte auf GKV- und PKV-Seite berechnen wir, in welchem Behandlungsbereich Ihr bestehender Patientenstamm noch Potenzial bietet. Dafür tauchen wir tiefer in jeden Behandlungsbereich ein und betrachten ausgewählte Abrechnungspositionen.

KCH	Fallzahl	Fallwert	Durchschnitt	Abweichung in €
GKV	1.573	85,00 €	100,00 €	23.000,00 €
PKV	983	37,00 €	105,00 €	67.000,00 €



Leistungen bei Erkrankungen des Parodontiums

Im zweiten Schritt widmen wir uns den Leistungen bei Erkrankungen des Parodontiums und setzen Ihre Praxis ins bundesweite Verhältnis.

Im Bereich der parodontalen Behandlung (PA) liegt der Schwerpunkt auf der Anzahl der Patienten, bei denen eine parodontale Behandlung durchgeführt wird. Um dies genauer zu untersuchen, werfen wir einen Blick auf die Position 04 im Behandlungsbereich der konservierenden und chirurgischen Leistungen (Seite 11 der Analyse).

Wir fragen uns: Wie viele Patienten wurden auf Parodontitis überprüft? Bei wie vielen wurde ein PA-Antrag erstellt? Und bei wie vielen Patienten wurde die Behandlung tatsächlich begonnen? Studien legen nahe, dass jede zweite erwachsene Person in Deutschland an Parodontitis erkrankt ist. Daher kann es sinnvoll sein, ein gezieltes PA-Konzept zu entwickeln, um offene PA-Anträge sowie Heil- und Kostenpläne umzusetzen und Ihre Patientinnen und Patienten bestmöglich zu versorgen.

Auszug GKV (absolut)

Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis	Durchschnitt	Abweichung in €
				54,29 €
4000	Erstellen eines PA-Status	15	19	82,80 €
4005	Erhebung eines Gingival-/ PA-Index	93	116	238,05 €

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Potenzialbetrachtung für das gesamte Jahr

PA	Fallzahl	Fallwert	Durchschnitt	Abweichung in €
GKV	158	188,42 €	507,75 €	50.454,52 €
PKV	97	73,30 €	550,00 €	46.239,90 €



Leistungen bei Erkrankungen des Kiefergelenks

Im PKV-Bereich wurden die Abschnitte der GOZ H und J (Eingliederung von Aufbissbehelfen und Schienen sowie funktionsanalytische und funktionstherapeutische Leistungen) zusammengelegt.

Auszug GKV (absolut)

Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis	Durchschnitt	Abweichung in €
2	Erstellung eines Heil- und Kostenplan	55	50,39	0 €
7b	Abformung OK+UK und Bissnahme	6	3,75	0 €
K1	Eingliedern eines Aufbissbehelfs, adjustiert	51	46,64	244,87 €
K2	Eingliedern eines Aufbissbehelfs	2	6,41	0 €
K7	Kontrollbehandlung	43	31,51	0 €
				231,58 €
				Abweichung in €
7040	adjustiert	56	5	0 €
7050	Kontrollbehandlung mit Einschleifen	63	5	46,56 €
8000	Klinische Funktionsanalyse	19	6	0 €
8010	Registrierung der UK-Zentrallage	17	11	0 €
8020	Arbiträre Scharnierachsenbestimmung	0	7	271,67 €
8100	Systematische subtraktive Maßnahmen am Gebiss	9	7	0 €

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Potenzialbetrachtung für das gesamte Jahr

KG	Fallzahl	Fallwert	Durchschnitt	Abweichung in €
GKV	57	105,37 €	87,14 €	0 €
PKV	376	49,36 €	45,00 €	0 €



Prophylaktische Leistungen

Im Folgenden analysieren wir einzelne Leistungspositionen in dem Behandlungsbereich der Prophylaxe.

Auszug GKV

Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis*	Durchschnitt*	Abweichung in €
IP1	Mundhygienestatus	8	7,67	0 €
IP2	Mundgesundheitsaufklärung	9	7,61	0 €
IP4	Lokale Fluoridierung	11	7,74	0 €
IP5	Versiegelung kariesfreier Fissuren	5	6,42	31,89 €

* Jeweils von 100 Fällen

Auszug PKV

Abweichung in €
362,18 €
349,38 €
0 €
0 €

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Zuzahlungen

Wir analysieren die Anzahl der GKV-Patienten, die im betrachteten Jahr eine PZR in Anspruch genommen haben. Durch den Vergleich Ihrer Abrechnungsdaten mit dem bundesweiten Durchschnitt können wir ermitteln, ob es ratsam ist, dass Sie Ihr Prophylaxe-Konzept überarbeiten.

Aktuell	Durchschnitt	Abweichung	Zuzahlung	Abweichung in €
170	269,66	269,66	80,00 €	13.600 €
			100,00 €	17.000 €
			120,00 €	20.400 €

Potenzialbetrachtung für das gesamte Jahr

P	Fallzahl	Fallwert	Durchschnitt	Abweichung in €
GKV	57	105,37 €	87,14 €	0 €
PKV	376	49,36 €	45,00 €	0 €



Prothetische Leistungen

Wie bereits in den vorherigen Behandlungsbereichen, betrachten wir auch im Bereich der prothetischen Leistungen Ihren Fallwert und bestimmen Ihr Potenzial.

Potenzialbetrachtung für das gesamte Jahr

ZE	Fallzahl	Fallwert	Durchschnitt	Abweichung in €
GKV	109	89,54 €	427,00 €	38.783,14 €
PKV	215	142,23 €	625,00 €	103.795,55 €

Eine reine Betrachtung des Honorars ist im Behandlungsbereich der Prothetik nicht zielführend, denn der Laborumsatz spielt hier eine entscheidende Rolle. Auf eine Analyse der Leistungsebene verzichten wir deshalb an dieser Stelle.

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Rechnungs-
einzureichen.
erkpartner.



Implantologische Leistungen

Da implantologische Leistungen kein Bestandteil des gesetzlichen Leistungskatalogs sind, entfällt die Betrachtung des GKV-Bereichs in diesem Kapitel.

Auszug PKV

Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis	Durchschnitt	Abweichung in €
9000	Implantatbezogene Analyse und Vermessung	1	3	228,70 €
9010	Implantatinsertion	4	5	199,86 €
9040	Entfernen, Wiedereinsetzen und Auswechseln von Aufbauelementen	7	5	0 €
9050	Professionelle Zahnreinigung	15	17	80,89 €
9100	Aufbau des Alveolarfortsatzes	0	1	348,49 €

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Abweichung in €

9.241,75 €



Kieferorthopädische Leistungen

Wie in den vorherigen Behandlungsbereichen, betrachten wir auch im Bereich der kieferorthopädischen Leistungen Ihren Fallwert und bestimmen Ihr Potenzial.

Auszug GKV

Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis*	Durchschnitt*	Abweichung in €
01k	Kieferorthopädische Untersuchung	x	15,84	x €
126a	Eingliederung eines Klebebrackets	x	101,15	x €
126d	Entfernung eines Klebebrackets	x	111,46	x €
128a	Eingliederung eines Vollbogens	x	35,12	x €
128c	Ausgliederung eines Vollbogens	x	62,27	x €

* Jeweils von 100 Fällen

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Position	Leistungsbeschreibung	Ihre Praxis*	Durchschnitt*	Abweichung in €
6110	Entfernung eines Klebebrackets	x	332	x €
6150	Eingliederung eines Vollbogens	x	18	x €

Potenzialbetrachtung für das gesamte Jahr

KFO	Fallzahl	Fallwert	Durchschnitt	Abweichung in €
GKV	x	x €	145,78 €	x €
PKV	x	x €	Tbd. €	x €



Umsatzpotenzial im Überblick

In der nachfolgenden Tabelle haben wir Ihr aktuelles Umsatzpotential ermittelt. Dieses basiert auf den ermittelten Fallwertabweichungen in den vorab dargestellten Behandlungsbereichen.

Ein Behandlungsbereich weist auf GKV- oder PKV-Seite kein Potential aus, der Honorarvergleich zeigt allerdings eine Abweichung zu Ihrer Vergleichsgruppe? Dann können Sie aus Ihrem bestehenden Patientenstamm nicht mehr herausholen. Wenn Sie diesen Behandlungsbereich stärken möchten, müssen Sie vorab Ihre Patientenzahl erhöhen.

Leiten Sie passende Maßnahmen ab, um ihr Umsatzpotenzial Schritt für Schritt zu heben. Wir empfehlen Ihnen, sich zunächst auf ein oder zwei Behandlungsbereiche zu fokussieren und dann sukzessive auszubauen.

Behandlungsbereiche	GKV P. Version 1	PKV P. Version 1	Potenzial
Konservierende und chirurgische Leistungen	1.000 €	1.000 €	90.000 €
Leistungen bei Erkrankung des Parodontiums	1.000 €	1.000 €	97.000 €
Leistungen bei Erkrankungen des Kiefergelenks	1.000 €	1.000 €	0 €
Prophylaktische Leistungen	1.000 €	1.000 €	17.000 €
			141.000 €
			9.000 €

Wir ermitteln Ihr gesamtes Umsatzpotenzial und fragen uns:

Lassen Ihre Praxisräumlichkeiten und Ihre aktuelle Personalstruktur weiteres Wachstum zu?

Potenzial:

pro Jahr

pro Stunde

auf die

61 €





Fokus Praxisräumlichkeiten – die eigenen vier Wände nutzen

Ausgaben für Praxisräumlichkeiten gehören zu den wiederkehrenden Kostenpositionen, die sich nur schwer oder mit hohem Aufwand verändern lassen. Überdurchschnittlich hohe Raumausgaben sind jedoch nicht immer etwas Schlechtes und zeichnen sich häufig durch einen guten Standort sowie großzügige oder moderne Räumlichkeiten aus.

Um herauszufinden, ob Sie das wirtschaftliche Potenzial Ihrer Praxisräumlichkeiten ausreichend nutzen, schauen wir uns an, wie effizient Ihre Raumausgaben im Verhältnis zu Ihrem Umsatz sind. Dafür setzen wir Ihre Ein- und Ausgaben ins Verhältnis und berechnen die Raumausgaben sowie den Stundenumsatz je Behandlungsstuhl. Anschließend dividieren wir den Stundenumsatz je Behandlungsstuhl durch die Raumausgaben.

Im letzten Schritt wird Ihr ermittelter Wert mit dem bundesweiten Durchschnitt für die Effizienz von Praxisräumlichkeiten verglichen. Liegt Ihre Effizienz unterhalb des Bundesdurchschnitts, berechnen wir den notwendige Stundenumsatz je Behandlungszimmer, den Sie erwirtschaften müssen, um Ihre Effizienz auf das bundesweite Niveau anzuheben. Liegen Ihre Praxisräumlichkeiten in einer Immobilie, die sich in Ihrem Eigentum befindet, setzen wir kalkulatorische Raumkosten an, die sich durch Ihren Standort und die Anzahl der Behandlungsstühle bestimmt.

Sie kennen nun das aktuelle Umsatzpotenzial Ihrer Praxis – doch **wie effizient nutzen Sie Ihre Räumlichkeiten?** Bietet Ihre Praxis noch Potenzial für zusätzliche Behandlungen?

Wir berechnen Ihre Raumeffizienz. Dafür setzen wir Ihre jährlichen Behandlungsstunden, Ihre Raumausgaben und Ihren Umsatz ins Verhältnis, vergleichen Ihre Werte mit dem Bundesdurchschnitt und leiten Ihr persönliches Raumpotenzial ab.



Wichtig: Um die Steuerung Ihrer Praxis weiter zu optimieren, multiplizieren wir den errechneten, notwendigen Stundenumsatz je Behandlungszimmer mit der Anzahl der Behandlungszimmer in Ihrer Praxis und subtrahieren Ihre aktuellen Einnahmen pro Behandlungsstunde. Daraus ergibt sich das Raumpotenzial Ihrer Praxis. Im nächsten Schritt ergänzen wir das ermittelte Potenzial in der Ihnen bereits bekannten Grafik.



Berechnungsformel zur Berechnung des Raumpotenzials bei durchschnittlicher Raumeffizienz:

$$= (\text{Notwendiger Stundenumsatz} \times \text{Anzahl Behandlungszimmer}) - \text{aktuelle Einnahmen pro Behandlungsstunde}$$

Mögliche Einnahmen pro Behandlungsstunde bei Nutzung des Raumpotenzials: 702,00 €

Gewinnschwelle



pro Std.

00 € 900 €

in Zielwert für den

Umsatz pro Behandlungsstunde zu definieren.

Sollten Sie Ihren Zielwert deutlich über dem berechneten Raumpotenzial ansetzen, könnten Änderungen oder Erweiterungen Ihrer Praxisräumlichkeiten erforderlich sein, um diesen Zielwert zu erreichen.

Praktische Tipps, hilfreiche Hinweise und gezielte Maßnahmen zur Optimierung dieses Behandlungsbereichs haben wir für Sie in der Übersicht am Ende des Kapitels zusammengefasst.

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.



Fokus Praxisteam – zusammenarbeiten wie ein Uhrwerk

Jeder siebte Praxisinhaber geht davon aus, dass die Personalsituation maßgeblich für den Erfolg der eigenen Praxis ist – das ergab eine Umfrage zum Thema Optimierung, die wir im Jahr 2024 durchgeführt haben. Insbesondere in Zeiten des Fachkräftemangels und steigender Anforderungen sind überdurchschnittliche Gehälter oft notwendig, um qualifiziertes Personal zu gewinnen und zu halten. Umso wichtiger ist es, regelmäßig die Produktivität des gesamten Teams zu analysieren. Dies gibt Ihnen einen klaren Einblick, ob die aktuelle Personalstruktur zu Ihren Umsätzen passt, ungenutzte Potenziale bestehen oder Ihre Mitarbeitenden überlastet sind.

Zur Berechnung der Produktivität teilen wir Ihren Gesamtumsatz, bereinigt um das Fremdlabor, durch Ihre aktuellen Mitarbeiterkapazitäten (MAK). So erhalten wir den Umsatz pro MAK, der als Produktivitätskennzahl dient. Diese wird anschließend mit der bundesweiten durchschnittlichen Produktivität eines Praxisteam verglichen.

IST-MAK	Gesamt- honorar*	GKV Honorar*	PKV Honorar*	Produktivität auf 1 MAK (Gesamtumsatz/	Durchschnitt Produktivität
---------	---------------------	-----------------	-----------------	--	-------------------------------

3 €

Gute Fachkräfte müssen gehalten und entsprechend vergütet werden. **Doch was ist wenn die Personalkostenquote und der Umsatz nicht zusammenpassen?**

Wir streichen Ihnen keine Mitarbeiter von der Gehaltsliste, sondern schauen uns an, welche Umsatzsteigerung mit der aktuellen Personalstruktur erreicht werden kann. Dafür ermitteln wir Ihre Teamproduktivität.



Gewusst wie – Praxispotenziale richtig einordnen

Im Rahmen unserer Praxispotenzialanalyse haben wir die aktuelle Situation Ihrer Praxis bestimmt und Ihnen gezeigt, in welchen Bereichen Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben optimieren können. Doch die Erfahrung zeigt: Ausgaben zu reduzieren ist gar nicht so leicht, denn zu Zeiten von Inflation und Fachkräftemangel sind die Einsparpotenziale eher gering. Um Ihnen einen Einblick zu geben, wie Sie Ihre Kosten in ein ausbalanciertes Verhältnis zu Ihren Einnahmen setzen und Ihr Optimum erreichen, haben wir Ihnen auf den folgenden Seiten eine thematische Sammlung von Handlungsimpulsen zusammengestellt.

Beachten Sie, dass Veränderungen am erfolgreichsten sind, wenn sie von allen Mitarbeitenden getragen werden. Daher ist es wichtig, dass Sie Ihr Praxisteam aktiv in die Neuausrichtung Ihrer Prozesse einbinden. Das schafft nicht nur Akzeptanz, sondern fördert auch den Teamgeist und die Motivation. Gehen Sie einen Schritt nach dem anderen und überprüfen Sie kontinuierlich, welche Maßnahmen auf Ihr Ziel einzahlen.

Konservierende und
chirurgische
Leistungen

Sie stellen Abweichungen bei den konservierenden und chirurgischen Leistungen fest? Dann sollten Sie sich zunächst mit folgenden Fragen beschäftigen: Ist die Dokumentation bei der Behandlung vollständig? Verhindert die Auslastung der Praxis, dass der Patient bzw. die Patientin

Sie wissen jetzt, ob Ihre aktuellen Umsätze, Ihre Praxisräumlichkeiten und Ihre Personalstruktur gut zusammenpassen und welche Umsatzpotenziale realistisch sind.

Doch welche Maßnahmen sind zielführend?
Erste Ansatzpunkte liefern Ihnen unsere Handlungsimpulse.



Leistungen bei Erkrankungen des Kiefergelenks

Angesichts der zunehmenden Verbreitung von Kaufunktionsstörungen kann es sich lohnen, in diesen Bereich zu investieren. Kooperationen mit Physiotherapeuten und Spezialisten für Craniomandibuläre Dysfunktionen (CMD) können hilfreich sein – oder Sie erweitern Ihr eigenes Angebot, denn Aufbissbeihilfen lassen sich kosteneffizient im Eigenlabor herstellen. Prüfen Sie, ob Ihr Labor wirtschaftlich arbeitet und optimieren Sie gegebenenfalls durch Digitalisierung und gezielte Schulungen Ihres Teams.

Prophylaktische Leistungen

Kinder sowie Patienten mit Vorerkrankungen, Implantat-Versorgungen oder in kieferorthopädischer Behandlung profitieren von engmaschigeren Prophylaxe-Intervallen. Dies steigert nicht nur die Patientenzufriedenheit, sondern auch die Einnahmen. Erstellen Sie ein umfangreiches Prophylaxe-Konzept in Ihrer Praxis und setzen Sie durch, dass die PZR nicht nur durchgeführt, sondern umfassend dokumentiert und abgerechnet wird.

- Nutzen Sie die GOZ-Positionen (z. B. 1000, 1010 und 4000) vollständig aus und erhöhen Sie bei erhöhtem Aufwand mit entsprechender Begründung den Faktor.

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

Leistungen

Dann lohnt es sich gegebenenfalls, das zu ändern. Denn Implantate genießen mittlerweile eine hohe gesellschaftliche Akzeptanz. Wenn Sie die Leistung nicht selbst anbieten möchten, empfiehlt es sich, eng mit einem Implantologen in Ihrer Nähe zusammenzuarbeiten.

Kieferorthopädische Leistungen

Eine enge Zusammenarbeit mit Kieferorthopäden kann sinnvolle Zusatzprophylaxe-Leistungen fördern. Bieten Sie selbst kieferorthopädische Leistungen an, dann sollten Sie ästhetische Optionen wie Keramik-Brackets und Aligner anbieten und Preispakete für unterschiedliche Behandlungstrecken zur Orientierung schaffen.



Raumpotenzial heben

In vielen Praxen erscheinen die räumlichen Gegebenheiten als limitierender Faktor für wirtschaftliches Wachstum. Doch ein genauer Blick auf die tatsächliche Nutzung der Behandlungsräume kann oft ungenutztes Potenzial aufzeigen.

Eine Erweiterung der Öffnungszeiten durch Schichtdienste oder das Einstellen zusätzlicher Zahnärzte und Prophylaxekräfte kann die Raumauslastung erheblich steigern. Zugegeben, der Fachkräftemangel macht es nicht einfach, Personal für Randzeiten oder Nachmittagsschichten zu finden. Doch flexible und moderne Arbeitszeitmodelle, wie z. B. eine Vier-Tage-Woche, können solche Stellen deutlich attraktiver gestalten.

Damit die Räume optimal genutzt werden, ist nicht nur mehr Personal, sondern oft auch eine erhöhte Patientenzahl erforderlich. Ein gut organisiertes Recall-System, zielgerichtete Marketingmaßnahmen, effiziente Raumaufteilung und durchdachte Behandlungskonzepte mit geregelten Terminpfaden können nicht nur die Auslastung erhöhen, sondern gleichzeitig die Behandlungsqualität und Patientenzufriedenheit steigern. Überprüfen Sie darüber hinaus regelmäßig die Preise Ihrer Selbstzahler-Leistungen und passen Sie diese an Ihren benötigten Stundenumsatz an, um die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis zu sichern.

Teampotenzial heben

Ein weiteres Optimierungsfeld ist die Produktivität Ihres Praxisteams. Eine Möglichkeit, diese zu steigern, ist die Einführung von Umsatzbeteiligungen oder Bonuszahlungen für angestellte Zahnärzte oder Prophylaxekräfte. Solche Anreiz-

systeme fördern die Motivation, Anerkennung und die emotionale Bindung der Mitarbeiter an die Praxis zu engagieren. Klare Verantwortlichkeiten zur Arbeit – und die Unterstützung bei der Durchführung und klar definiertes Arbeitsumfeld zu

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

strukturierte Arbeitsanweisungen sorgen für reibungslose Prozesse. Ein effizientes Termin- und HKP-Management minimiert Leerlaufzeiten, während die Digitalisierung von Arbeitsschritten Abläufe verschlankt.

Eine regelmäßige Kommunikation im Team ist ebenfalls entscheidend. Wöchentliche Teammeetings bieten die Möglichkeit, anstehende Veränderungen und mögliche Störfaktoren im Praxisalltag zu besprechen. Dieser Austausch trägt zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der Praxis bei und fördert die Zusammenarbeit.

Ebenso wichtig ist es, Verantwortung gezielt an Ihre Mitarbeitenden zu delegieren. Klare Zuständigkeiten motivieren und stärken Vertrauen und Bindung des Teams. Dabei ist ein moderner Führungsstil gefragt: Aufgaben sollten entsprechend der individuellen Fähigkeiten übertragen und Einarbeitungszeit großzügig eingeplant werden. In regelmäßigen Einzelgesprächen lassen sich Potenziale der Mitarbeitenden erkennen, die durch gezielte Fortbildungen gefördert werden können.



Sie wünschen Unterstützung?

Ihre persönliche Praxisexpertin bzw. Ihr persönlicher Praxisexperte unterstützt Sie gerne bei der Auswahl geeigneter Maßnahmen und kann Ihnen zu allen Themen richtige Ansprechpartner nennen, die Sie bei der Umsetzung begleiten.



Blick in die Zukunft – das kann werden

Im Verlauf Ihrer Praxispotenzialanalyse haben wir die zentrale Kennzahlen für Ihre Praxis ermittelt und die nachfolgende Grafik sukzessive aufgebaut: Diese Ergebnisse bieten Ihnen eine fundierte Grundlage, um Ihre Praxis zukunftssicher aufzustellen.



Schon kleine Schritte können eine große Wirkung entfalten.

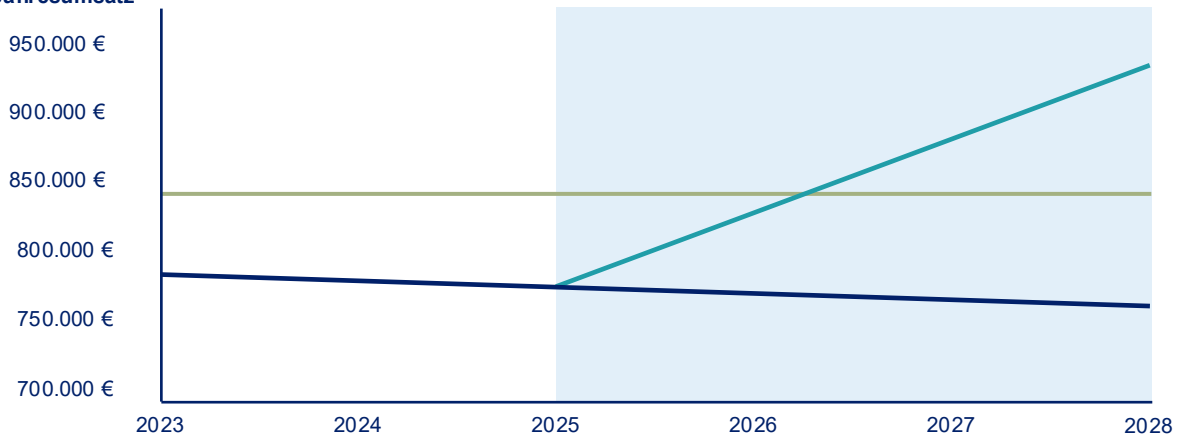
Basierend auf Ihrer Analyse erstellt Ihr Praxisexperte gemeinsam mit Ihnen einen individuellen Maßnahmenplan.

Für einen gezielten Blick nach vorn berechnen wir Ihre mögliche Praxisentwicklung exemplarisch für die nächsten drei Jahre.

immer lassen sich die identifizierten Potenziale vollständig ausschöpfen.

Damit Sie Ihre Praxis langfristig steuern können, haben wir Ihnen nachfolgend ein kleines 1x1 des Praxiscontrollings zusammengestellt. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg auf Ihrem weiteren Weg!

Jahresumsatz





Praxisanalyse

Im Rahmen Ihrer Praxispotenzialanalyse haben wir Ihnen Ihr realistisches Umsatzpotenzial aufgezeigt. Nun liegt es an Ihnen, sich neue Ziele zu setzen. Bestimmen Sie im nächsten Schritt den Zielwert pro Behandlungsstunde, den Sie zukünftig erreichen möchten.

Aktuell habe ich einen Umsatz von _____ € pro Behandlungsstunde.

Bis zum _____ möchte ich _____ € pro Behandlungsstunde umsetzen.



Umsetzungsphase

Halten Sie im Folgenden die drei wichtigsten Ziele fest, die Sie in den nächsten Wochen und Monaten in Ihrer Praxis erreichen wollen. Beschreiben Sie außerdem die Maßnahmen, mit denen Sie die Ziele erreichen möchten sowie Kennziffer und Turnus, um den Erfolg der Maßnahmen zu messen.

Ziele	Maßnahmen	Kennziffer & Turnus
-------	-----------	---------------------

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.



Unser nächster Austausch

Natürlich lassen wir Sie bei der Umsetzung nicht alleine.

Nächster Austauschtermin mit meinem persönlichen Praxisexperten:

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg auf Ihrem weiteren Weg! Damit Sie Ihre Praxis langfristig steuern können, haben wir Ihnen nachfolgend ein kleines 1x1 des Praxiscontrollings zusammengestellt.



Kennzahlen im Praxiscontrolling – Ein Leitfaden für nachhaltigen Erfolg

Im hektischen Praxisalltag fehlt häufig die Zeit, um tief in die Kennzahlen einzutauchen. Doch ohne verlässliche Zahlen ist es kaum möglich, den aktuellen Stand Ihrer Praxis zu bewerten oder zukünftige Maßnahmen zu planen. Controlling schafft hier Abhilfe: Es bietet Ihnen Transparenz über Ihre wirtschaftliche Situation und gibt Ihnen die Möglichkeit, flexibel auf Veränderungen zu reagieren. Ein durchdachtes Controllingssystem hilft nicht nur, Kosten zu senken und Einnahmen zu steigern, sondern auch, Ihre Praxis zukunftssicher aufzustellen.

Aber welche der vielen Zahlen in der Praxis schaut man sich an und wie stellt man sein individuelles Praxiscontrolling zusammen? Wir haben 5 Tipps für Sie zusammengefasst, die Ihnen dabei helfen. Im Anschluss finden Sie eine Übersicht der wichtigsten Zahlen für Ihr Controlling, deren Berechnung sowie jeweils eine kurze Definition.

Für das erfolgreiche Führen einer Praxis ist es entscheidend, die wichtigsten Kennzahlen zu verstehen und kontinuierlich im Blick zu behalten.

Ihre Praxispotenzialanalyse ist der erste Schritt auf dem Weg zu einem **effektiven Praxiscontrolling**. Wie das genau funktioniert, zeigen wir Ihnen in einem **verständlichen Leitfaden**.

Ihr Praxisexperte steht Ihnen dabei zur Seite.

den Überblick zu verlieren, empfehlen wir Ihnen, sich auf höchstens zehn Kennzahlen zu beschränken. Eine zu große Anzahl kann zu Überforderung führen und die Übersichtlichkeit beeinträchtigen.



4. Einigen Sie sich auf einen Turnus

Der Erhebungsrhythmus ist ein weiterer Aspekt im Controlling. Nicht jede Kennzahl muss wöchentlich oder monatlich erhoben werden. Ein engmaschiger Turnus bietet sich für Kennzahlen an, die starken Schwankungen unterliegen oder durch kurzfristige Maßnahmen beeinflusst werden können – etwa die Auslastung von Behandlungsräumen oder der Umsatz pro Behandlungsstunde. Langfristige Kennzahlen, wie Gewinnschwelle oder Patientenzufriedenheit, können in größeren Abständen wie quartalsweise oder jährlich überprüft werden. Damit Sie nicht den Überblick verlieren, empfiehlt es sich, feste Erinnerungen in Ihrem Kalender einzuspeichern. Für einige Kennzahlen, wie etwa die Raumkostenquote oder die Produktivität pro Teammitglied, existieren Orientierungswerte, die Ihnen einen Vergleich mit anderen Praxen oder dem Branchendurchschnitt ermöglichen. Auch moderne Praxissoftware kann Ihnen dabei helfen, Ihr Praxiscontrolling im Blick zu behalten und Ihnen Analyse sowie Auswertung deutlich erleichtern.

5. Leiten Sie Maßnahmen ab

Praxis Kennzahlen festhalten und auswerten – damit ist es nicht getan. Sofern sich Abweichungen ergeben, sollten Sie gemeinsam mit Ihrem Team konkrete Maßnahmen entwickeln, um Ihre Kennzahlen zu erreichen. Dies könnten neue Marketingstrategien, Schulungen für das Team oder Anpassungen Ihrer Arbeitszeiten sein. Legen Sie verantwortliche Personen fest, die die Umsetzung der Maßnahmen betreuen. Bei auffälligen Abweichungen zu Ihrer Vergleichsgruppe oder im Zeitverlauf, ist es wichtig, strukturelle und externe Einflussfaktoren zu berücksichtigen. Die Qualität der Daten ist ein weiterer wichtiger Punkt. Die Datenstruktur, in der Sie Ihre Kennzahlen erfassen, sollte die Besonderheiten Ihrer Praxis widerspiegeln und ein genaues Bild der aktuellen Situation liefern.

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.



Für Zahnarztpraxen gibt es vier Bereiche, deren Kennziffern als relevant gelten: Rentabilität, Effizienz, Personal und Prozesse. Um diese Bereiche optimal zu nutzen, ist ein strukturierter Ansatz notwendig, der die Relevanz, den Erhebungsrhythmus, die zeitliche Entwicklung sowie den Kontext der Kennzahlen berücksichtigt.

Rentabilität	Formel	Empfohlener Turnus
Umsatzrendite	$= \frac{\text{Gewinn vor Steuern}}{\text{Gesamtumsatz}}$ Indikator für die Rentabilität einer Praxis	Jährlich bzw. halbjährlich entsprechend BWA

Sie kennen Ihr Umsatzpotenzial, Sie haben ein Ziel gesetzt und Maßnahmen festgelegt. **Doch wie geht es jetzt weiter?**

Zu einem guten Praxiscontrolling gehört das Nachhalten von Maßnahmen. Wir haben Ihnen eine Übersicht mit passenden Kennzahlen zusammengestellt. Wählen Sie je Maßnahme eine geeignete Kennziffer, um den Erfolg messbar zu machen und die Entwicklung Ihrer Praxis zu steuern.

Ihr Praxisexperte unterstützt Sie bei der Auswahl.

$$\text{Fallzahl je Inhaberstunde} = \frac{\text{Arbeitsstunden Inhaber}}{\text{Fallzahl gesamt}}$$

Monatlich / quartalsweise
Indikator für die Effizienz der Praxisprozesse



Praxisprozesse	Formel	Empfohlener Turnus
Durchschnittliche Wartezeit	$\frac{\text{(Wartezeit n + ... + Wartezeit n')}}{\text{Anzahl Patienten im Zeitraum}}$ Indikator für die Praxisorganisation bzw. Qualität des Terminmanagements	Wöchentlich, monatlich
Terminausfallquote/ No-show-Rate	$\frac{\text{Anzahl Termine im Zeitraum}}{\text{Anzahl Terminausfälle im Zeitraum}} \times 100$ Indikator für die Effizienz des Terminmanagements	Wöchentlich, monatlich
HKP-Rücklaufquote	$\frac{\text{Anzahl versendete HKPs im Zeitraum}}{\text{Anzahl realisierte HKPs im Zeitraum}} \times 100$ Indikator für die Effizienz von Verwaltungsprozessen	Wöchentlich, monatlich
Patienten-zufriedenheit	Durchschnittswert der Fragen, die in der Patientenbefragung beantwortet werden Indikator für die Patienten-Treue	Monatlich / quartalsweise
Personalkostenquote	$\frac{\text{Personalkosten}}{\text{Gesamtumsatz}} \times 100$ Indikator für die Effektivität der Personalstruktur und -einsatzplanung	Jährlich bzw. halbjährlich entsprechend BWA
Überstundenquote	$\frac{\text{Überstunden}}{\text{Normal - Arbeitsstunden}} \times 100$ Indikator für Überlastung und Zufriedenheit der Mitarbeitenden	Monatlich, quartalsweise oder Jährlich
Fluktuationsrate	$\frac{\text{Anzahl Kündigungen}}{\text{Gesamtanzahl Mitarbeitender}} \times 100$ Indikator für Mitarbeiterzufriedenheit	Jährlich
Mitarbeitenden-zufriedenheit	Durchschnittswert der Fragen, die in der jährlichen Mitarbeiterbefragung beantwortet werden Indikator für Zufriedenheit und zukünftige Fluktuation von Mitarbeitenden	Jährlich

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.



Abkürzungsverzeichnis:

BWA	Betriebswirtschaftliche Analyse
CMD	Craniomandibuläre Dysfunktion
EÜR	Einnahmeüberschussrechnung
GKV	gesetzliche Krankenversicherung
GOZ	Gebührenordnung für Zahnärzte
HKV	Heil- und Kostenplan
I	Implantologie
KCH	Konservierende und chirurgische Leistungen
KFO	Kieferorthopädie
KG	Kiefergelenk

Diese Seite ist im Muster nicht verfügbar.

PAR	Leitlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderen parodontalen Erkrankungen im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung
PKV	private Krankenversicherung
PVS	Praxisverwaltungsprogramm
ZE	Zahnersatz



Fragen? Wir sind für Sie da.



Bank der Gesundheit