



Praxiscontrolling

Methoden und Instrumente zum betriebswirtschaftlichen Führen, Steuern und Überwachen von Zahnarztpraxen durch Kennzahlen und Vergleiche

► Helmut Börkircher

Teil 2

Im ersten Teil (DENT IMPLANTOL 13, 1, 42-27 (2009)) wurden die Grundlagen des Controllings praxisgerecht erläutert, Praxisvergleiche vorgestellt und ein Überblick über die wichtigsten Kennziffern für die Zahnarztpraxis verschafft.

Entsprechend den drei großen betriebswirtschaftlichen Blöcken, Einnahmen, Ausgaben sowie Einnahmen-Überschuss, also dem Gewinn (oder Verlust) als Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben, lassen sich die meisten Kennziffern zuordnen. Darüber hinaus können einzelne Kennziffern auch ins Verhältnis zu anderen ökonomischen und nichtökonomischen Größen gesetzt werden, z. B. Umsatz je Arbeitsstunde oder Anzahl der Reklamationen pro Monat/ Quartal etc.

Am Ende dieses Beitrags erfolgt eine Darstellung der gebräuchlichen Kennziffern aus der KZBV-Statistik „Jahrbuch 2007“ für das Jahr 2006. Diese Daten aus 2006 sind im Moment die aktuellsten öffentlich zugänglichen Informationen zu Kennziffern für Zahnarztpraxen. Jeder Praxisinhaber kann sich mit seinen Daten aus 2006 an den „Durchschnittsdaten“ der KZBV abgleichen und feststellen, wo er besser oder schlechter ist. Dies ist der erste Schritt zu einem Benchmarking.

Einnahmen- (Umsatz-) bezogene Kennziffern

Sie können jede sinnvolle Größe Ihrer Einnahmenseite ins Verhältnis zu den gesamten Einnahmen setzen. So zeigt Ihnen etwa die Kennziffer „Einnahmen KZV“ ins Verhältnis gesetzt zu den Gesamteinnahmen auf, ob Sie nach wie vor viel über die GKV abrechnen, oder ob es Ihnen gelungen ist, auch Ihren außervertraglichen Anteil zu steigern. Diese Kennziffern lassen Rückschlüsse auf Ihr Marketingkonzept, Ihre Zielgruppe „Patienten“ bzw. im weiteren Sinne auch auf den Standort zu. Auch können Sie diese Einnahmen wiederum nach Behandlungsschwerpunkten strukturieren und erhalten somit über die Zeit hinweg Hinweise, wie sich Ihre Arbeitsschwerpunkte entwickeln. Letztlich bietet es sich auch noch an eine weitere Kennziffer für die Praxiseinnahmen zu bilden, näm-

lich dann wenn Sie durch Vorträge oder Gutachten einen Teil Ihrer Praxiseinnahmen gestalten. Allerdings sollte dieser Anteil schon über 10 % am gesamten Umsatzgeschehen bilden. Diese umsatzbezogenen Kennziffern sollten stets auch unter dem Aspekt „Zweckmäßigkeit“ gebildet werden. Es ist nicht unbedingt sinnvoll jeden einzelnen Leistungsbereich als Umsatzträger zu definieren und entsprechend zu gewichten. Wählen Sie die drei wichtigsten Schwerpunktbereiche heraus und betrachten Sie den weiteren Umsatz als zusammenfassende Größe. Diese drei oder vier Kennzahlenbereiche, die oben genannt wurden (Gesamtumsatz, Umsatz nach KZV vereinnaht, Umsatz nach außervertraglichen Leistungen, Umsatz für Vorträge und Gutachten sowie die Unterteilung des Gesamtumsatzes nochmals nach Schwerpunktbereichen) sollten jährlich durchgeführt werden; dann allerdings als Reihe, die Aufschluss über die Entwicklung der Praxis geben kann.

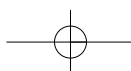
Umsatz je Mitarbeiter

Für Vergleichszwecke ist es auch interessant zu wissen, welchen Umsatz pro Mitarbeiter Praxen erzielen.

Umsatz je Mitarbeiter = Umsatz ÷ Beschäftigte der Praxis (inkl. Zahnarzt)
bzw.

Honorarumsatz je Mitarbeiter = Honorarumsatz ÷ Beschäftigte der Praxis (inkl. Zahnarzt)

Beispiel: Beträgt der Umsatz einer Einzelpraxis 300.000 Euro und sind dort 3 Kräfte tätig, so ist der Umsatz je Mitarbeiter 100.000 Euro. Im Vergleich mit anderen Praxen (siehe Thema Praxisvergleich bzw. Benchmarking) können Abweichungen nach oben oder unten absolut und prozentual festgestellt werden. Diese Abweichungen liefern dann wiederum die Fragen für vertiefende Ursachenanalysen, z.B. liegt in der eigenen Praxis die Produktivität niedriger



oder höher als in den Vergleichspraxen und was kann in dem einen oder anderen Fall getan werden, um zumindest den Durchschnittswert zu erreichen.

Zwei Hinweise dazu:

- Sinnvoll ist es allerdings nur, den Umsatz auf den Honorarumsatz zu beziehen und den Anteil an Fremdleistungen - wie Zahnersatz - die durchlaufende Posten sind, zu vermindern.
- Die Zahl der Beschäftigten umfasst Vollzeitbeschäftigte. Vier Halbtageskräfte ergeben bei der Berechnung also lediglich 2 Vollzeitbeschäftigte.

Umsatzzuwachsrate

Die Kennziffer drückt die Entwicklung des Umsatzzuwachses eines Vergleichszeitraums zu einem anderen Vergleichszeitraum, z. B. Zuwachs im ersten Quartal gegenüber Zuwachs im Vorjahresvergleichszeitraum aus. Selbstverständlich können auch andere Zeiträume miteinander verglichen werden (Monate, Jahre).

Umsatzzuwachsrate = Umsatz laufender Monat/Quartal/Jahr ÷ Umsatz Vergleichsmonat/Quartal/Vorjahr x 100

Ist der daraus sich ergebende Wert größer 100, dann liegt eine positive Rate (= Wachstum) vor. Im anderen Fall ist der Umsatz zurückgegangen. Dies könnte dann zu Überlegungen führen, wie die Einnahmenseite verbessert werden kann. Die Umsatzzuwachsrate kann auch als Kennziffer eingesetzt werden, wenn zum Beispiel die Praxis Änderungen in der Leistungsstruktur vorgenommen hat und nunmehr erfahren möchte, inwieweit Einnahmesteigerungen auf die neuen Leistungen in welchem Umfang zurückzuführen sind. Dies ist der Fall, wenn neue Leistungen den Patienten angeboten werden, zum Beispiel verstärkte Individualprophylaxe mit mehr Privatabrechnungen. Sinnvoll ist dies auf alle Fälle auf die drei Hauptleistungsbereiche der Praxis oder auf ein neues Behandlungskonzept zu beziehen. Anhand der Entwicklung der Umsatzrate über etwa drei Jahre hinweg erkennt man recht gut, welche Bereiche Stagnationsbereiche bei den Einnahmen sind, welche noch wachsen und ob das neu eingeführte Konzept „wirkt“, z. B. die Prophylaxe als Geschäftsfeld der Praxis oder ob marketingmäßig das eine oder andere noch durchgeführt werden muss.

Umsatzanteil

Der Umsatz jeder zahnärztlichen Leistung kann in das Verhältnis zum gesamten Umsatz gesetzt werden. Hieraus ergeben sich Anhaltspunkte über die Umsatzstruktur der Praxis. Sinnvoll ist dies jedoch nicht für „jeden Handgriff“ sondern nur für Leistungsbereiche, die mehr als 10 Prozent Anteil am Gesamtumsatz haben.

Umsatzanteil = Umsatzleistung eines Leistungsbereiches ÷ Gesamtumsatz

Auch hier kann die Kennziffer weiter differenziert werden, so nach Umsatz insgesamt inkl. Fremdleistungen oder als reiner Honorarumsatz. Für den einen oder anderen Marketingaspekt ist es unter Umständen wichtig zu wissen wie sich die Leistungsbereiche in GKV, außervertraglich oder ausschließlich privat aufteilen. Die Kennziffer „Umsatzanteil“ kann auch zur Analyse von Marketingmaßnahmen verwendet werden. Man erkennt an der Umsatz-Anteilsentwicklung, ob die getroffenen Marketinginstrumente gegriffen haben. Vergleicht man diese Anteilsentwicklung nunmehr auch mit den Kosten dieser Maßnahmen, dann lässt sich feststellen, ob man eine betriebswirtschaftlich günstige Wahl getroffen hat oder nicht.

Umsatzrendite

Eine wichtige und gebräuchliche Kennziffer aus den umsatzbezogenen Kennzahlen (die allerdings manchmal auch den Gewinnkennziffern zugeordnet wird) ist die Umsatzrendite. Sie wird ermittelt aus:

Umsatzrendite = Gewinn ÷ Praxisumsatz (bzw. Praxiseinnahmen) x 100

bzw.

Umsatzrendite = Gewinn ÷ Honorarumsatz x 100

Beispiel: Erzielt eine Zahnarztpraxis einen Umsatz von 350.000 Euro und einen Gewinn von 120.000 Euro, dann beträgt nach obiger Formel die Umsatzrentabilität 34 Prozent. Sind im Umsatz Fremdleistungen für Zahnersatz in Höhe von 90.000 Euro enthalten, dann reduziert sich die Einnahmenseite um 90.000 Euro und beträgt als Basis dann 260.000. Bezieht man den Gewinn nunmehr auf die Größe, dann verbessert sich die Honorarumsatzrentabilität auf 46 Prozent. Das heißt, dass jeder Euro Honorarumsatz zu einem Gewinn von 46 Cent führt. Das heißt jedoch auch, dass 54 Prozent des Honorarumsatzes Betriebsausgaben sind. Um jedoch diese Zahl „richtig“ zu interpretieren muss sie stets in Relation zu anderen Kennziffern vergleichbarer Praxen gesetzt werden. Würde im Durchschnitt aller Praxen die Umsatzrentabilität bei 30 Prozent liegen, dann würde unsere Praxis sehr rentabel arbeiten, läge der Durchschnitt bei 55 Prozent, dann trifft dies jedoch keinesfalls zu. Anhand dieses kleinen Beispiels wird deutlich, dass in Kennzahlen Aussagen über Stärken und Schwächen einer Zahnarztpraxis stecken, die jedoch stets als „relative Stärken oder relative Schwächen“ nur im Praxisvergleich erkannt werden können. Daher ist auch der Praxisvergleich als Controllinginstrument wichtig.

Return on Investment (ROI)

Durch Erweiterung um den Faktor Umsatz \div Kapital (= Kapitalumschlag) wird aus der Umsatzrentabilität der Return-on-Investment (ROI). Manche sehen im ROI die wichtigste finanzielle Kennzahl eines Unternehmens.

$$\text{Return-on-Investment ROI} = \text{Gewinn} \div \text{Umsatz} \times \text{Umsatz} \div \text{Kapital}$$

Diese Kennziffer stellt dar, wie eingesetztes Kapital (Eigen- und Fremdkapital) durch die Leistung der Praxis verzinst wird und ermöglicht damit einen Vergleich mit anderen Verzinsungsformen von Kapital. Allerdings ist hier die Kenntnis der Kapitalstruktur der Praxis erforderlich. Dies ergibt sich leider nicht automatisch aus der BWA einer Praxis, sondern bedarf der Umwandlung bzw. der Verwendung von Bilanzen. Für Praxen, die mit der steuerlichen Einnahmen-Überschuss-Rechnung arbeiten, ist der ROI daher nicht unmittelbar ableitbar. Hier bedarf es eines "Umrechnungsprozesses, den allerdings der jeweilige Steuerberater einfach durchführen kann.

Gewinnbezogene Kennziffern

Allgemein wird der Gewinn einer Praxis wie folgt berechnet:

$$\text{Praxisumsatz (Praxiseinnahmen)} - \text{gesamte Praxiskosten (Praxisausgaben)}$$

Da die absolute Gewinnhöhe für sich genommen zwar interessant ist, aber noch nichts über die Wirtschaftlichkeit einer Praxis aussagt, ist es zweckmäßig Kennzahlen zu berechnen. Eine für den Gewinn zutreffende Kennziffer wurde bereits im Zusammenhang mit dem Umsatz vorgestellt, nämlich die Umsatzrendite, die auch eine gewinnbezogene Kennziffer darstellt.

Gesamtkapitalrentabilität

Eine weitere gewinnbezogene Größe, die häufig aber auch im Zusammenhang mit der Kapitalausstattung einer Praxis Verwendung findet, ist die Gesamtkapitalrentabilität.

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \text{Gewinn der Praxis} \div \text{gesamter Kapitaleinsatz (Fremdkapital wie kurz-, mittel- und langfristige Darlehen plus Eigenkapital)}$$

Die Gesamtkapitalrentabilität informiert darüber, wie viel Euro Gewinn auf einen Euro Kapitaleinsatz (Summe Eigen- und Fremdkapital) erwirtschaftet wurde.

Sie ist wichtig, um die Verzinsung des insgesamt in der Praxis eingesetzten Kapitals zu berechnen.

Eigenkapitalrentabilität

Nimmt man ausschließlich das Eigenkapital in die Berechnung, dann kann man daraus die Eigenkapitalrentabilität errechnen.

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \text{Gewinn der Praxis} \div \text{eingesetztes Eigenkapital}$$

Die Eigenkapitalrentabilität stellt den Gewinn nicht dem gesamten Kapitaleinsatz gegenüber, sondern nur dem in der Praxis gebundenen Eigenkapital. Mit ihr lässt sich die Verzinsung des in der Praxis eingesetzten Eigenkapitals ermitteln. Bei diesen beiden Kennziffern ist ebenfalls wiederum die Bilanz Grundlage für die Berechnung. Beide kommen in den KZBV-Statistiken als Vergleichsgrundlagen nicht vor und sollen hier auch nicht weiter betrachtet werden. Dies gilt auch für den oben erwähnten ROI, der ebenfalls eine Bilanz voraussetzt.

Kostenbezogene Kennziffern

Mit Hilfe von Kostendaten, die ins Verhältnis zu anderen betriebswirtschaftlichen Praxiszahlen gesetzt werden, erhält man Einblicke in die Kostenstruktur einer Praxis. Im Rahmen von Praxisvergleichen wird sehr häufig auf Kostenstruktur-Kennziffern zurückgegriffen. Gebräuchliche Kennziffern dabei sind z. B. die so genannten **Kostenintensitäten**. Hierbei werden Kostenarten (Personalkosten, Labor- und Praxisbedarf, Finanzierungsaufwendungen etc.) üblicherweise ins Verhältnis zu den gesamten Betriebsausgaben oder den gesamten Betriebseinnahmen gesetzt. Jede Kosten- bzw. Betriebsausgabenposition lässt sich ermitteln.

Beispiele: Personalkostenanteil, Anteil der Fahrzeugkosten an den Gesamtkosten, Praxis- und Laborbedarf im Verhältnis zu den gesamten Betriebsausgaben etc. Die wichtigsten dieser Kostenkennziffern werden am Schluss des Beitrages nochmals aus der KZBV-Statistik dargestellt.

Kostenstruktur-Kennziffern lassen im Rahmen eines Vergleichs mit anderen Praxen mögliche Schwachstellen erkennen, auf die der einzelne Praxisinhaber zu achten hat. Auf die Kostenkennziffern ist dann besonders zu achten, je weniger steigende Praxis-kosten durch entsprechende Praxisumsätze ausgeglichen werden (können). Kostenkennziffern können auch auf Patienten bezogen werden. So kann zum Beispiel dem Fallwert die Praxiskosten je Fall (monatlich, quartalsweise, jährlich) gegenübergestellt werden. Unter anderem lassen sich die beiden nachstehenden Kennziffern auf Patienten beziehen:

→ AUCH UNSER DRITTER IST MAL WIEDER ERSTER! MECTRON PIEZOSURGERY®

→ PIEZOSURGERY® 3: NOCH SCHNELLER.
NOCH PRÄZISER. NOCH EINFACHER.

mectron Deutschland Vertriebs GmbH
Waltherstr. 80/2001, 51069 Köln
tel +49 221 492015 0, fax +49 221 492015 29
info@mectron.de, www.mectron.de



mectron
medical technology

powered by
RN | ROCKER
NARJES

Praxiskosten je Fall = Kosten ÷ Fälle

**Praxiskosten pro Behandlung =
Gesamtkosten ÷ Zahl der Behandlungen**

Wobei sich "Behandlung" auf jede einzelne Behandlung eines Patienten oder die auf die Gesamtbehandlung eines Patienten beziehen kann. Diese Kennziffer ist sinnvoll nur dann einsetzbar, wenn vorab die Bezugsbasis definiert ist. Eine Bedeutung erlangt sie im Längsvergleich der Praxis. Diese Kostenkennziffer kann natürlich auch im Längsvergleich auf einzelne Schwerpunktbehandlungen bezogen werden. Bei den kostenbezogenen Kennziffern kann man auch die so genannte wertmäßige Wirtschaftlichkeit der Praxis berechnen. Sie ermittelt sich aus der Gegenüberstellung der Sollkosten zu den Istkosten. Die Sollkosten sind damit regelmäßig Kosten einer größeren Anzahl vergleichbarer Praxen, zum Beispiel aus der Statistik der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, des Statistischen Bundesamtes oder anderen statistisch fundierten Praxisvergleichen. Liegt die Soll-Wirtschaftlichkeit als Durchschnittszahl zum Beispiel bei 0,6 und die Ist-Wirtschaftlichkeit Praxis bei 0,7 – dann heißt dies, dass die Praxis eine deutlich schlechtere Wirtschaftlichkeit als der Durchschnitt aufweist.

Weitere Kennziffern für die Praxis

Neben den umsatz-, gewinn- und kostenbezogenen Kennziffern gibt es weitere Kennziffern mit unterschiedlicher Relevanz für eine für eine Praxis. Eine häufig aufgeführte Größe ist die Liquidität. Die Li-

quidität ist für das finanzielle Gleichgewicht (= derzeitige Zahlungsfähigkeit) von Wichtigkeit. Sie tritt in drei Formen auf:

Liquidität 1. Grades = Zahlungsmittel ÷ kurzfristige Verbindlichkeiten x 100

Diese Kennziffer erlaubt eine Analyse darüber, inwieweit eine Praxis seine derzeitigen kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen allein durch seine liquiden Mittel erfüllen kann.

**Liquidität 2. Grades =
Zahlungsmittel + kurzfristige Forderungen ÷
kurzfristige Verbindlichkeiten x 100**

Dieser Liquiditätsgrad gibt das Verhältnis des Geldvermögens zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten an. In ihr drückt sich das Verhältnis von Materialbestand, Bankguthaben, Kasse, kurzfristige Forderungen und der kurzfristigen Verbindlichkeiten aus.

**Liquidität 3. Grades = Zahlungsmittel + kurzfristige Forderungen + Materialvorräte ÷
kurzfristige Verbindlichkeiten x 100**

Die Liquiditätskennziffern spielen im Rahmen des Controlling eine umstrittene Rolle. Bei ihnen handelt es sich stets um Stichtagsgrößen, die in keiner Weise Auskunft geben können, wie sich die Entwicklung voraussichtlich in einer Woche, einem Monat oder einem Quartal darstellen wird. Zu jedem Stichtag in der Vergangenheit gibt es unterschiedliche, zum Teil sehr



schwankende Liquiditätsgrade. Daher wird immer mehr auf die dynamische Liquidität zurückgegriffen, die sich jedoch nur in einem Finanzplan darstellen lässt. Informationen über die Mitarbeiter liefern Kennzahlen aus dem Personalbereich. Auch sie eignen sich für Längs- und Quervergleiche von Praxen. Zu diesen Kennziffern gehören unter anderem die Krankenstandsrate, die Fluktuationsrate oder die Mehrarbeitsrate. Die Krankenstandsrate setzt die ausgefallenen Arbeitsstunden durch Krankheit in Bezug zur Gesamtzahl der Arbeitstage. Sie errechnet sich damit wie folgt:

**Krankenstandsrate =
ausgefallene Arbeitsstunden durch Krankheit
÷ Gesamtzahl der Arbeitstage x 100**

Beispiel: Bei fünf Beschäftigten und 200 Arbeitstagen ergeben sich insgesamt 1.000 Arbeitstage. Sind wegen Krankheit 48 Arbeitstage ausgefallen, dann beträgt die Krankenstandsrate: $48:1.000 \times 100 = 4,8$. Je nach Branche und Saison schwankt diese Rate zwischen 4,4 und 6,5 Prozent. Damit kann vorsichtig der Schluss gezogen werden, dass die Krankenstandsrate für diese Praxis günstig ist. Allerdings muss man zusätzlich zu dieser Feststellung immer auch die Verteilung der Krankheitstage über das Jahr hinweg betrachten. Viele kurze Fehlzeiten, die sich insgesamt auf 48 Tage aufaddieren, sind „bedenklicher“ als die Beeinflussung der Krankenstandsrate durch einen längeren Krankheitsfall einer einzigen Mitarbeiterin.

**Fluktuationsrate =
ausgeschiedene/ersetzte Mitarbeiter ÷ durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im Jahr x 100**

Eine hohe Fluktuationsrate weist auf Probleme in der Führung oder im Umgang der Mitarbeiterinnen untereinander hin. Eine Fluktuationsrate von „Null“ über einen Zeitraum von mehreren Jahren ist jedoch auch nicht unbedingt erstrebenswert, da keine neuen Impulse von neu eingestellten Mitarbeitern in die Praxis getragen werden. Die Fluktuationsrate sollte vor allem im Längsvergleich betrachtet werden.

Mit der Kennziffer „Mehrarbeitsrate“ lassen sich Soll-Ist-Abweichungen bei den Arbeitsstunden der Mitarbeiter analysieren.

**Mehrarbeitsrate = tatsächlich geleistete
Stunden ÷ Sollstunden x 100**

Liegt zum Beispiel die Mehrarbeitsrate bei 120 in einem Monat, dann heißt das, dass die Mitarbeiter 20 Prozent mehr als ihre Sollstunden geleistet haben. Dies könnte Ausdruck für hohe Motivation und Leistungsbereitschaft sein und wäre entsprechend zu würdigen.

Fazit

Die Vorteile betriebswirtschaftlicher Kennzahlen für eine Zahnarztpraxis liegen zusammenfassend in:

- der kurzfristigen Verfügbarkeit aussagekräftigen Zahlenmaterials,
- der meist einfachen Berechnung, die vom Praxisinhaber selbst oder durch den Steuerberater vorgenommen werden kann,
- der Entwicklung kurzfristiger Entscheidungsmöglichkeiten,
- der Früherkennung von Praxis(Fehl)entwicklungen im Vergleich mit anderen Praxen. Kennziffern liefern folglich wichtige Anhaltspunkte für Stärken und Schwächen im Praxisvergleich.

Durch Kennzahlen werden Abweichungen schnell erkannt, so dass Gegenmaßnahmen umgehend ergriffen werden können. Wichtige Datengrundlagen für die Kennziffern bilden die Monatsauswertungen der Betriebsbuchhaltung (Steuerberater), die KZV-Statistiken Quartalsauswertungen, Umsatzzahlen: getrennt nach Privat- und Kassenpatienten, Betriebsausgaben (Kosten, Aufwand), Personalkosten, Arbeitsstunden (Zahnarzt, Helferinnen).etc.

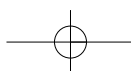
Kennziffernvergleich der eigenen Praxis mit Kennziffern aus dem KZBV Jahrbuch 2007 (siehe nebenstehende Tabelle)

Zu beachten ist jedoch, dass es sich hierbei nachstehend um Durchschnittswerte aller Praxen handelt; der Aussagegehalt für die eigene Praxis mithin eingeschränkt zu werten ist. Die Daten beziehen sich auf Deutschland insgesamt und sind als Absolutwerte jeweils in Euro ausgedrückt, als Verhältniszahlen dagegen in Prozentwerten.

Diese Kennzahlen aus der KZBV-Statistik können ergänzt werden durch solche, die der Statistik der Bundeszahnärztekammer oder auch den Datev-Auswertungen entnommen werden können. Nicht aufgeführt sind spezielle für die einzelne Praxis relevante „weiche“ Daten, wie Daten aus Mitarbeiter- und Patientenbefragungen. Einige dieser Anwendungsmöglichkeiten für das Praxiscontrolling werden im Zusammenhang mit den Praxisvergleichen und den Soll-Ist-Vergleichen betrachtet.

PROF. DR. HELMUT BÖRKIRCHER

Managementinstitut Prof. Börkircher
Ötisheimerstr. 23, 75443 Ötisheim-Schönenberg
Tel. 07041 / 43736
E-Mail: boerkircher@t-online.de



KENNZIFFER	KZBV-STATISTIK	EIGENE PRAXIS
Umsatz je Praxisinhaber	336.841	
Umsatzwachstumsrate gegenüber Vorjahr (2005)	+ 2,0%	
Betriebsausgaben insgesamt	233.656	
Einnahmen-Überschuss	103.185	
Umsatzrendite	29,4%	
Einnahmen über KZV vereinnahmt (je Praxis)	212.968 (52%)	
Nicht über KZV vereinnahmt (je Praxis)	196.741 (48%)	
Personalkostenanteil	33,1	
Ausgaben für Fremdlaboratorien	27,9%	
Material- und Praxisbedarf	9,4	
Raumkosten	7,2%	
Zinsen für Praxisdarlehen	3,2	
Abschreibungen	5,4	
Nachstehende Kennziffern gelten für Einzelpraxen		
Umsatzrendite für Praxisgrößenklasse 150 Tsd. € bis 200 Tsd. €	19,6%	
Umsatzrendite für Praxisgrößenklasse 200 Tsd. € bis 250 Tsd. €	23,3%	
Umsatzrendite für Praxisgrößenklasse 250 Tsd. € bis 300 Tsd. €	25,9%	
Umsatzrendite für Praxisgrößenklasse 300 Tsd. € bis 350 Tsd. €	26,3%	
Umsatzrendite für Praxisgrößenklasse 350 Tsd. € bis 400 Tsd. €	27,0%	
Umsatzrendite für Praxisgrößenklasse 400 Tsd. € bis 450 Tsd. €	27,9%	
Umsatzrendite für Praxisgrößenklasse 450 Tsd. € bis 500 Tsd. €	30,0%	
Umsatzrendite für Praxisgrößenklasse über 500 Tsd. €	30,7%	
Personalausgaben in % der Gesamteinnahmen für		
Praxisgrößenklasse 150 Tsd. € bis 200 Tsd. €	31,0%	
Praxisgrößenklasse 200 Tsd. € bis 250 Tsd. €	31,2%	
Praxisgrößenklasse 250 Tsd. € bis 300 Tsd. €	32,5%	
Praxisgrößenklasse 300 Tsd. € bis 350 Tsd. €	32,0%	
Praxisgrößenklasse 350 Tsd. € bis 400 Tsd. €	33,1%	
Praxisgrößenklasse 400 Tsd. € bis 450 Tsd. €	32,8%	
Praxisgrößenklasse 450 Tsd. € bis 500 Tsd. €	31,0%	
Praxisgrößenklasse über 500 Tsd. €	34,7%	
Laborausgaben in Einzelpraxen, Material- und Laborbedarf, Darlehenszinsen, Abschreibungen etc. sind ebenfalls nach Größenklassen der Praxis verfügbar. Siehe KZBV-Statistik, 2007, S.122		
Umsatzrenditen in Einzelpraxen Altersklasse unter 35 Jahren	23,0%	
Umsatzrenditen in Einzelpraxen Altersklasse 35-39 Jahre	24,3%	
Umsatzrenditen in Einzelpraxen Altersklasse 40-44 Jahre	29,7%	
Umsatzrenditen in Einzelpraxen Altersklasse 45-49 Jahre	29,2%	
Umsatzrenditen in Einzelpraxen Altersklasse 50-54 Jahre	29,1%	
Umsatzrenditen in Einzelpraxen Altersklasse 55-59 Jahre	28,1%	
Umsatzrenditen in Einzelpraxen Altersklasse 60 Jahre und älter	25,6%	
Personalausgaben, Fremdlaboraausgaben, Labor- und Materialausgaben, Darlehenszinsen, Abschreibungen etc. sind ebenfalls nach der Altersklasse des jeweiligen Inhabers verfügbar. KZBV-Statistik, 2007. S.120		
Gesamtarbeitszeit des Praxisinhabers	48,1 Stunden	
Behandlungszeit	35,0 Stunden	
Zeitaufwand Praxisverwaltung	8,1 Stunden	
Sonstige Arbeitszeit (Fortbildung, Standespolitik etc.)	5,0 Stunden	
Beschäftigte je Praxis (ohne Praxisinhaber)	5,05	