

Wieviel „darf“ ein angestellter Zahnarzt oder Assistent verdienen?

von Dr. Detlev Nies, öff. best. u. vereid. Sachverständiger für die Bewertung von Zahnarztpraxen und Dipl. Volkswirt Katja Nies (www.praxisbewertung-praxisberatung.com)

1 Einleitung

Die Entscheidung, einen Ausbildungsassistenten oder einen angestellten Zahnarzt einzustellen, wird neben der Höhe des Assistentengehaltes durch eine Vielzahl weiterer Faktoren beeinflusst.

Hierbei handelt es sich zum einen um klar definierbare und kalkulierbare Gesichtspunkte, zum Beispiel

- ob weiteres (Assistenz-)Personal eingestellt werden muss oder
- ob Neuinvestitionen in die Praxissubstanz erforderlich sind.

Es können aber auch so genannte „weiche Faktoren“ eine Rolle spielen, die sich eben nicht in Heller und Pfennig (Cent) berechnen lassen wie zum Beispiel

- ob durch die Einstellung des Assistenten die Praxisöffnungszeiten ausgeweitet werden können
- ob die Produktivität des Praxiseigentümers dadurch leidet, dass ihm weniger Behandlungskapazitäten zur Verfügung stehen
- ob der Assistent durch eigene Leistung Patienten an die Praxis binden kann, die sonst abwandern oder gar nicht erst die Praxis aufsuchen würden
- ob der Praxiseigentümer einen Gewinn an Lebensqualität erzielt und wie er diesen bewertet (z.B. mehr Freizeit)

In diesem Beitrag sollen in erster Linie Überlegungen angestellt werden, die zur Findung eines ökonomisch angemessenen Gehaltes erforderlich sind.

2 Das Gehalt angestellter Zahnärzte in der Statistik

Wer versucht, aussagekräftige statistische Daten über die Gehaltsstruktur von angestellten Zahnärzten ausfindig zu machen, wird wenig Erfolg haben: Weder die seitens der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung veröffentlichten „Statistischen Basisdaten zur vertragszahnärztlichen Versorgung“, noch die vom Statistischen Bundesamt am 5.8.2009 herausgegebene Publikation „Kostenstruktur bei Arzt- und Zahnarztpraxen, Praxen von psychologischen Psychotherapeuten sowie Tierarztpraxen 2007 (Fach-

serie 2, Reihe 1.6.1)“ enthalten entsprechende Angaben. Beide Publikationen berichten jedoch übereinstimmend, dass pro Praxis etwa 0,15 bis 0,2 Assistenten beschäftigt sind oder – anders ausgedrückt – 15 bis 20 Prozent der Zahnarztpraxen einen Assistenten beschäftigen. Da es einige Praxen gibt, die mehr als einen Assistenten beschäftigen, ist zu vermuten, dass die tatsächliche Zahl der Praxen, die einen Assistenten beschäftigen, eher am unteren als am oberen Ende der genannten Spannbreite liegen dürfte.

Die im Öffentlichen Dienst gezahlten Gehälter können nicht ohne weiteres als Vergleichsmaßstab zu den für angestellte Zahnärzte gezahlten Gehältern herangezogen werden, da dieses Marktsegment einerseits nur vergleichsweise wenige Zahnärzte beschäftigt und andererseits anderen ökonomischen Rahmenbedingungen als eine Zahnarztpraxis unterliegt.

Auch bei den Zahnärztekammern werden weder Listen über tatsächlich vereinbarte Gehälter für angestellte Zahnärzte geführt, noch Vorschläge, Hinweise oder Empfehlungen für die Höhe von Assistentengehältern oder die Gehälter von angestellten Zahnärzten gegeben.

Eine Recherche im Internet hat ergeben, dass Gehaltsangaben für angestellte Zahnärzte stark schwanken: Ausbildungsassistenten ohne Berufserfahrung erhalten in stark nachgefragten Regionen ein monatliches Gehalt in Höhe von etwa 1.500 bis 2.500 Euro brutto, erfahrene angestellte Zahnärzte mit entsprechend attraktiven Tätigkeitsschwerpunkten können angeblich bis zu 4.500 Euro brutto monatlich verdienen.

3 Gehaltsstrukturen bei Niedergelassenen

Für das Gehalt eines angestellten Zahnarztes existiert außerhalb der öffentlichen Verwaltung kein Tarifvertrag. In der Praxis gibt es drei Formen von Vereinbarungen, die geschlossen werden:

- Festgehalt: es wird ein festes monatliches Entgelt vereinbart.
- Geringeres Festgehalt kombiniert mit einer Beteiligung am zahnärztlichen Umsatz, sofern ein bestimmter Mindestumsatz (abrechenbares zahnärztliches Honorar) überschritten wird.
- Kein Festgehalt, sondern ausschließlich eine prozentuale Beteiligung am abrechenbaren zahnärztlichen Honorar.

Von den genannten Alternativen ist die mittlere (geringeres Festgehalt plus Umsatzbeteiligung ab einem bestimmten Mindestumsatz) nach unserer Kenntnis am meisten verbreitet.

4 Plausibilitätsüberlegungen zur Höhe des Gehaltes eines angestellten Zahnarztes

Laut Statistik¹ beträgt bei Zahnarztpraxen der Anteil der Kosten am Praxisumsatz etwa 70 Prozent. Das bedeutet, dass ein Praxisinhaber maximal 30 Prozent des erwirtschafteten zahnärztlichen Umsatzes als Bruttogehalt inklusive Sozialabgaben (Arbeitgeberanteile) zahlen kann, wenn er durch die Anstellung eines Zahnarztes keinen finanziellen Schaden erleiden möchte. Unterstellt man, dass ein Praxisinhaber das Anstellungsrisiko nicht alleine tragen will, muss der oben genannte Prozentsatz je nach Risikoeinschätzung noch geringer ausfallen.

Der durchschnittliche Umsatz einer Zahnarztpraxis betrug im Jahr 2007 – neuere Zahlen liegen nicht vor – laut Statistischen Basisdaten² 365.874 Euro.

Aus eigener langjähriger Erfahrung und der Kenntnis zahlreicher Praxisdaten ist bekannt, dass ein angestellter Zahnarzt nie den gleichen Umsatz erwirtschaftet wie der Praxisinhaber: In der Regel wird der angestellte Zahnarzt nicht mehr als höchstens 2/3 des Umsatzes erzielen, den der Praxisinhaber erwirtschaftet.

Dies bedeutet, dass ein Praxisinhaber aus der Tätigkeit eines angestellten Zahnarztes nicht mehr als etwa 244.000 Euro Umsatz erwarten kann. Von diesem Umsatz müssen die Material- und Laborkosten für zahntechnische Arbeiten abgerechnet werden, da es sich hierbei aus betriebswirtschaftlicher Sichtweise um einen sogenannten „durchlaufenden Posten“ handelt: Der entsprechende Umsatz – er beläuft sich durchschnittlich auf etwa 21 Prozent des Praxisumsatzes - wird an das zahntechnische Labor weitergereicht und trägt nicht zum wirtschaftlichen Erfolg der Praxis bei. Somit verbleibt ein zahnärztlicher Honorarumsatz von etwa 192.000 Euro, der dem Praxisinhaber aus der Tätigkeit des angestellten Zahnarztes höchstens zufließt. Subtrahiert man hiervon die Praxiskosten (ca. 70 Prozent des Umsatzes), verbleibt ein Betrag in Höhe von ca. 58.000 Euro, aus dem das Bruttogehalt des angestellten Zahnarztes inklusive Arbeitgeberanteile für die Sozialversicherungen zu bestreiten sind und ein angemessener Betrag für die Übernahme des unternehmerischen Risikos durch den Praxisinhaber zu erzielen sein sollte.

In schematischer Form stellt sich die Kalkulation wie folgt dar:

¹ Statistische Basisdaten zur Vertragszahnärztlichen Versorgung, Ausgabe 2008, Tabelle 5.3

² Statistische Basisdaten zur Vertragszahnärztlichen Versorgung, Ausgabe 2008, Tabelle 5.3

| | |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Erwarteter, durch den Assistenten erarbeiteter zusätzlicher Praxisumsatz |
| <u>./.</u> | <u>Material- und Laborkosten</u> |
| = | zusätzlicher Honorarumsatz |
| <u>./.</u> | <u>Praxiskosten (gerechnet als prozentualer Anteil des zusätzlichen Honorarumsatzes)</u> |
| <u>./.</u> | <u>Risikoprämie</u> |
| = | Höchstmöglicher Assistentengehalt |

Nach unserer Auffassung darf das Brutto-Jahreseinkommen inclusive Arbeitgeberanteile daher unter den geschilderten Voraussetzungen höchstens etwa 4.000 Euro im Monat betragen. Anderenfalls muss damit gerechnet werden, dass der Praxisinhaber durch die Einstellung eines angestellten Zahnarztes einen wirtschaftlichen Verlust erleidet.

Bei Praxen mit eigenem zahntechnischen Labor kann – je nachdem, wie ertragreich das Labor arbeitet – unter Umständen ein etwas höheres Gehalt gezahlt werden, sofern der Assistent entsprechende Prothetikumsätze erwirtschaftet.

5 Wann kann das notwendige Umsatzvolumen erzielt werden?

Aus den obigen Ausführungen ergibt sich, dass das Umsatzpotential der Praxis mindestens 250.000 Euro größer sein sollte als der derzeit tatsächlich erwirtschaftete Umsatz, wenn die Beschäftigung eines Assistenten unter rein wirtschaftlichen Aspekten sinnvoll sein soll.

Aus dieser Aussage ergibt sich als nachgelagerte Überlegung, wie ein derartiges Umsatzpotential abgeschätzt werden kann. Hinweise auf nicht ausgeschöpfte Umsatzpotentiale können zum Beispiel sein:

- Neupatienten erhalten kurzfristig keine Termine oder werden abgewiesen.
- Das Bestellbuch ist auf Wochen voll, und die Patienten beschweren sich über lange Wartezeiten.
- Bei zahlreichen Patienten werden nur Schmerzbehandlungen durchgeführt.
- Gebissanierungen ziehen sich ohne (behandlungs-)technische Notwendigkeit über mehrere Monate hin.
- Geplante Erweiterungen des Behandlungsspektrums können mangels Kapazitäten nicht realisiert werden.

Falls Zweifel bestehen, ob das Umsatzvolumen um den genannten Betrag von ca. 250.000 Euro gesteigert werden kann, kann analog zu den unter Punkt 4 angestellten Berechnungen eine praxisspezifische Kalkulation vor-

genommen werden, die dann zu einem entsprechend angepassten Gehalt führt.