Umsatzrendite im Vergleich: Wo liegt meine Praxis?

Ein Beitrag von Dr. Elisabeth Leonhard

PRAXISMANAGEMENT /// Zahnärzte sind heute mehr denn je auch in ihrer Eigenschaft als Praxismanager gefragt. Hierbei können wirtschaftliche Kennzahlen eine wichtige Hilfestellung geben. Das aktuelle ATLAS MEDICUS® Kennziffernrating des Heilberufebranchenspezialisten REBMANN RESEARCH erlaubt eine erste Einordnung der eigenen Praxis. Bei der Beurteilung der Rentabilität gilt es jedoch, mehr zu beachten als nur den reinen Fachgruppendurchschnitt.



Die Umsatzrendite oder Umsatzrentabilität gilt als eine der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennziffern. Sie gibt Auskunft darüber, welcher Anteil vom Umsatz einem Praxisinhaber als Gewinn verbleibt. Rechnerisch ergibt sich die in Prozent ausgewiesene Kennzahl durch die Division des Praxisgewinns (der sich aus der BWA, also der Betriebswirtschaftlichen Auswertung, entnehmen lässt) durch den gesamten Honorarumsatz (einschließlich privatärztlicher und sonstiger Umsätze).

Beispiel: Erwirtschaftet eine Praxis bei einem jährlichen Gesamtumsatz von 250.000 Euro einen Gewinn von 100.000 Euro, liegt die Umsatzrendite bei 40 Prozent. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist ein möglichst hoher Prozentanteil erstrebenswert. Bei der Betrachtung dieser sogenannten Bruttoumsatzrendite ist zu berücksichtigen, dass Praxisinhaber von dem verbleibenden Praxisüberschuss auch Steuern, Ausgaben für die private Vorsorge sowie eventuell Tilgungsleistungen für Praxiskredite abzuziehen haben.

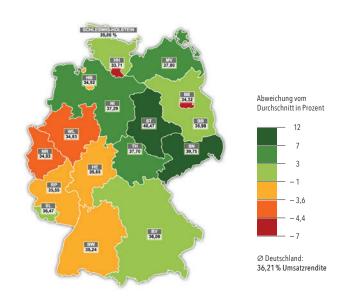
Tabelle 1: ATLAS MEDICUS® Kennziffernrating – Umsatzrendite Zahnärzte Bund 2020

Wertekorridor	Beurteilung
≥ 37 Prozent	sehr gut
37 bis 29 Prozent	normal
29 bis 22 Prozent	überprüfen
≤ 22 Prozent	kritisch

Quelle: ATLAS MEDICUS® 2021

Die Umsatzrendite ist ein Indikator für die wirtschaftliche Effizienz einer Zahnarztpraxis und lässt sich beispielsweise im Vergleich zu direkten Wettbewerbern oder zum Branchendurchschnitt beurteilen. Der Vergleich der Umsatzrentabilität der eigenen Praxis mit dem entsprechenden Durchschnittswert der Fachgruppe kann einen ersten Hinweis darüber geben, ob ein Praxisbetrieb rentabel ist oder nicht. Liegt der Wert im "normalen Bereich" (vgl. Tab. 1), also ungefähr im Fachgruppendurchschnitt oder darüber, besteht kein Handlungsbedarf. In diesem Fall könnte es für die betreffende Praxis jedoch von Interesse sein, was die Besten der Fachgruppe – die sogenannte Benchmark – erzielen. Liegt die Rentabilität der Praxis hingegen deutlich unterhalb des Fachgruppendurchschnitts, kann dies auf ein grundlegendes Effizienzproblem hindeuten.

Abbildung 1: Regionalranking – Umsatzrendite Zahnärzte 2020



Quelle: REBMANN RESEARCH, Stand 12/2020 (ohne Gewähr)/ATLAS MEDICUS® 2021

Hinweis: Bei den angegebenen Zahlen handelt es sich um Durchschnittswerte der Bruttorendite vor Steuern.

Profitabilitätskennziffer im regionalen Kontext

Regionale Einnahmen- und Kostenunterschiede üben direkten Einfluss auf die Umsatzrentabilität aus. Zahnärzte sollten deshalb die Werte der Wirtschaftlichkeitskennziffer auch im jeweiligen regionalen Kontext bewerten. Die aktuelle Auswertung der Heilberufedatenbank ATLAS MEDICUS® zeigt, dass ostdeutsche Zahnärzte im Jahr 2020 mit einer durchschnittlichen Umsatzrentabilität von 36,77 Prozent vor ihren westdeutschen Kollegen (32,72 Prozent) lagen. Auf Ebene der einzelnen KZV-Regionen variierten die Werte zwischen knapp 34 Prozent und mehr als 40 Prozent (vgl. Abb. 1). Spitzenreiter waren die Zahnärzte in Sachsen-Anhalt und Sachsen mit Werten von 40,47 bzw. 39,75 Prozent. Hamburg, Berlin, Nordrhein, Westfalen-Lippe und Bremen erzielten im Regionalvergleich die schlechtesten Ergebnisse. Ihnen verblieben weniger als 35 Prozent der Praxisumsätze als Gewinn.

