

## Gast-Blogbeitrag

### Die 4 Hebel für eine gesunde Praxis



Viele Zahnarztpraxen kennen das Ritual:

Irgendwann im Dezember meldet sich der Steuerberater – meist so plötzlich wie ein Neupatient ohne Termin – und sagt:

„Sie sollten unbedingt noch etwas investieren, sonst zahlen Sie zu viel Steuern.“

Steuern sparen ist super. Also wird überlegt welches Gerät noch kurzfristig beschafft werden kann.

Und schwupps steht ein neues Gerät im Behandlungszimmer:

ein Gerät, das vielleicht noch gar benötigt hätten,

das unterjährig vielleicht mit interessantem Rabatt viel günstiger gewesen wäre,

oder für dessen Anschaffung Sie sich gern mehr Zeit gelassen hätten.

Steuerlich sinnvoll aber wirtschaftlich unlogisch.

Das ist keine Beratung.

Das ist Aktionismus.

---

Viele denken bei Ergebnissteigerung zuerst an Kostensenkung.

Ja, die Kosten lassen sich optimieren – aber eben nur bis zu einem gewissen Punkt.

### **Kostensenkung ist endlich. Wachstum nicht.**

Die erfolgreichsten Zahnarztpraxen setzen auf vier wesentliche Strategien:

#### **1. Preise und Honorare optimieren**

Wer gute Arbeit macht, hat auch ein adäquates Honorar verdient. Es gilt daher:

- Leistungen zu kalkulieren. Erreiche ich eigentlich den üblichen Honorarstundensatz der inzwischen bei über 400,- € liegt.
- GOZ-Spielräume sinnvoll auszuschöpfen und alle Leistungspositionen zu erfassen
- Sinnvoll Chairside-Leistungen einsetzen
- Privatleistungen klar zu positionieren
- HKP-Patientengespräche zu verbessern

- Leistungen transparent und verständlich zu kommunizieren

Eine saubere, fachlich begründete Honorarstruktur wirkt sofort und nachhaltig.

## **2. Die Teameffizienz verbessern**

Nicht mehr Patienten – sondern bessere Abläufe.

Typische Potenziale:

- klare Assistenzabläufe
- bessere Terminsteuerung
- optimale Auslastung des Prophylaxe Teams
- klare Aufgabenverteilung zwischen ZA/ZÄ, ZFA und DH
- digitalisierte Diagnostik & Dokumentation
- kürzere Wechselzeiten zwischen Behandlungen
- Verwaltungsabläufe digitalisieren

Oft reichen kleine Prozessänderungen, um den Umsatz pro Stunde spürbar zu steigern.

## **3. Der aufgeklärte Patient**

Viele Praxen erbringen hervorragende Leistungen, sprechen aber zu wenig darüber.

Beispiele:

- Aligner
- Schienentherapien
- PZR & Prophylaxeprogramme
- Bleaching
- Implantologie-Diagnostik
- hochwertige Füllungstherapien

Wenn Patienten verstehen, welchen Nutzen sie haben, steigt die Akzeptanz – ohne „Verkaufsgefühl“.

#### 4. Das Patientenaufkommen gezielt steuern

- klare Positionierung der Praxis
- professioneller Online-Auftritt
- digitale Terminvereinbarung
- gutes Bewertungsmanagement
- Recall-Systeme
- Analyse von KV- und Privatanteil

Mehr geeignete Patienten bringen mehr Deckungsbeitrag – ganz ohne Stress für das Team.

#### Unser Beratungsansatz für Zahnärzte: Teamarbeit, Weitblick und echte Wirtschaftlichkeit

##### 1. Wir arbeiten als Team

Wir beraten interdisziplinär:

- Steuerberater, Betriebswirte und Digitalisierungsexperten
- eng verzahnt mit der **TuB Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**
- im direkten Austausch, **Hand in Hand**

Das heißt:

Wenn steuerliche, wirtschaftliche oder rechtliche Fragen auftauchen – egal ob GOZ, Arbeitsvertrag, Praxisabgabe oder Gesellschafterwechsel – bekommst du eine klare, abgestimmte Empfehlung. Keine langen Wartezeiten. Keine „das müsste man mal prüfen“-Momente.

##### 2. Wir beraten Zahnärzte proaktiv – nicht rückwirkend

Wirtschaftliche Steuerung funktioniert nicht, wenn man 14 Monate später feststellt, dass die Personalkostenquote gestiegen ist oder die PZR-Auslastung einbricht.

Wir begleiten Dich das ganze Jahr über:

- regelmäßiger Blick auf BWA, Privatliquidationen, Materialquote, PZR-Quote,
- Analyse von Trends in deiner Praxis
- klare Handlungsempfehlungen, bevor Probleme größer werden

Wir wollen, dass deine Praxis wirtschaftlich gesund läuft – und nicht nur „steuerlich optimiert“.

##### 3. Wir denken in wirtschaftlichen Zusammenhängen

Jede steuerliche Entscheidung muss auch **wirtschaftlich sinnvoll sein**.

Beispiele:

- Ein neuer Scanner ist nur dann sinnvoll, wenn Workflows dadurch schneller und sicherer werden – nicht, weil die Abschreibung Steuern spart.
- Ein eigenes Prophylaxezimmer lohnt sich nur, wenn Dein Team es auslasten kann.
- Ein zweiter Behandlungsstuhl bringt nichts, wenn dir die ZFA fehlen.
- Materialkosten sinken nicht durch Verhandlungen allein, sondern durch klare Prozesse.

Im Mittelpunkt steht die Frage:

Verbessert diese Maßnahme die Praxis – oder nur den Steuerbescheid?

### **Was uns als Steuerberater für Zahnärzte besonders macht**

Ein guter Steuerberater für Zahnarztpraxen:

- kennt GOZ, HKP-Prozesse, Materialquote, PZR-Auslastung, ZFA-Löhne und Stuhlauslastung
- versteht, wie Termine, Abläufe und Teamstrukturen wirtschaftlich wirken
- sieht Investitionen nicht nur steuerlich, sondern betriebswirtschaftlich
- erkennt Chancen früh
- klärt rechtliche Fragen sofort über kurze Wege mit der TuB Rechtsanwaltsgesellschaft
- gibt klare Empfehlungen, nicht nur theoretische Möglichkeiten
- arbeitet mit dir an einer stabilen, nachhaltigen Praxisentwicklung

Unsere Aufgabe ist nicht, dir ein neues Gerät schönzureden.

Unsere Aufgabe ist, deine Praxis wirtschaftlich stark zu machen.

### **Fazit: Zahnärzte brauchen Beratung, die die Praxis versteht – nicht nur die Belege**

Bei **Thierfeld & Berg Bremen** bekommst du:

- proaktive Betreuung
- wirtschaftliche Analyse
- strategische Begleitung
- klare Empfehlungen
- abgestimmte steuerliche und rechtliche Beratung
- Teamarbeit auf hohem Niveau

Wenn du eine Steuerberatung suchst, die deine Zahnarztpraxis nicht nur verwaltet, sondern aktiv weiterentwickelt, dann ist unser Ansatz genau der richtige.

**Michael Möller**  
Steuerberater  
Diplom-Finanzwirt

[www.thierfeld-berg.de](http://www.thierfeld-berg.de)



**Thierfeld** und **Berg**

PARTNER STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT MBB

## Standort Bremen

Charlotte-Wolff-Allee 7  
28717 Bremen  
Deutschland

**T** +49 421 690 57 0

**E** [steuerberater@thierfeld-berg.de](mailto:steuerberater@thierfeld-berg.de)