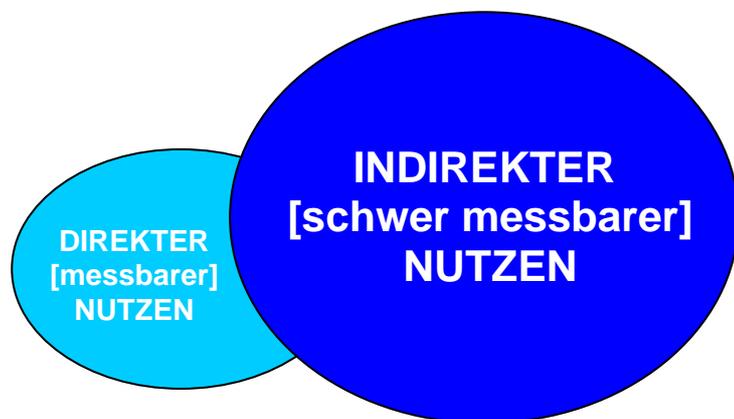


# Assistenten-Tätigkeit in der Zahnarztpraxis

Viele Assistenten werden auf der Suche nach einem geeigneten Arbeitsplatz für ihre **ZWEIJÄHRIGE VORBEREITUNGSZEIT ALS AUSBILDUNGS-ASSISTENT(IN)** mit der Aussage des Praxisinhabers konfrontiert: „Ein Assistent lohnt sich nicht. Da setze ich jeden Tag zu. Mein Steuerberater hat das für mich nachgerechnet.“ Die Wahrheit sieht jedoch völlig anders aus.



Größenvergleich des Nutzens eines Assistenten für den Praxisinhaber

## Teil 2: Die Wirtschaftlichkeit der Tätigkeit eines Ausbildungsassistenten

### Allgemeines

Zugegeben: Es gibt Tage der Zusammenarbeit zwischen Assistent und Zahnarzt, die sind nicht immer die reine Freude. So wie überall im Arbeitsleben. Schließlich muss der Assistent in den Ablauf einer Praxis integriert werden und das Praxisteam sich auf einen weiteren Behandler einstellen. Bei der Erstbesetzung einer Assistentenstelle in einer Praxis kommt hinzu, dass der Praxisinhaber das Assistentengehalt zzgl. seines Arbeitgeberanteils an den Lohnnebenkosten und die dazugehörigen Nebenkosten solange vorfinanzieren muss, bis die Honorareinnahmen des Assistenten in Fluss kommen. Verständlich ist, dass diese Investitionen vom Praxisinhaber gern nur in Verbindung mit einer mindestens zweijährigen Dauer der Zusammenarbeit in Kauf genommen werden. Diese Bindung lässt sich zwar vertraglich vereinbaren, rechtlich sind jedoch stets Ausstiegsmöglichkeiten vorhanden. Praktisch macht eine Fortführung der Zusammenarbeit unter Zwang wenig Sinn.

Seitdem es in Niedersachsen wieder ein monatliches Zusatzbudget des Assistenten von 2.500 Euro für konservierend-chirurgische Leistungen gibt, haben die „Bauchschmerzen“ beim Praxisinhaber im Vorfeld spürbar nachgelassen. Die Bereitschaft zur Ausbildung ist wieder gegenwärtiger. Die faktischen Kosten scheinen gedeckt. Die mit der Ausbildung und Beschäftigung eines Assistenten sich eröffnenden Chancen sind jedoch weitaus bedeutsamer.

Assistenten sind überaus wirtschaftlich, wenn man den indirekten Nutzen mit in die Überlegungen und Berechnungen einbezieht. Für den Praxisinhaber kann sich zusätzlich die Lösung einer ganzen Reihe von latenten Problemfeldern ergeben.

### Die faktischen Kosten

Obwohl derzeit rund 1.500 Euro Bruttogehalt zum Einstieg eines Assistenten vereinbart werden, resultieren daraus aufgerundet ca. 24.000 Euro Lohnkosten inkl. Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung im ersten Jahr. Im zweiten Jahr sind es ca. 30.000 Euro Lohnkosten.

Ein erfahrener Praxisinhaber stellt dem Assistenten nicht die Ausbildungskraft im ersten Lehrjahr, sondern seine TOP-Praxishelferin zur Seite. Dadurch entstehen weitere Lohnkosten von ca. 20.000 Euro im Jahr.

Regiekosten des Zahnarztes für die Betreuung des Assistenten werden mit 175 Euro pro Stunde angesetzt. Für das erste halbe Jahr sind 5 Stunden pro Woche, für das zweite Halbjahr 3 Stunden pro Woche, für das dritte 2 Stunden und für das vierte 1 Stunde pro Woche nötig. Das Halbjahr hat in dieser Modellrechnung 23 Wochen.

Es fallen zudem Materialkosten, Verwaltungskosten und Kosten für externe Fortbildungen an.

Kosten des Assistenten	im 1.Jahr	im 2.Jahr
Assistentengehalt	24.000	30.000
Helferinnengehalt	20.000	20.000
Regiekosten Zahnarzt *	22.200	12.075
Materialkosten	4.000	6.000
Verwaltung & Fortbildung	8.000	13.000
<b>Gesamt</b>	<b>78.200</b>	<b>81.075</b>

\* Regiekosten von Praxis zu Praxis oft sehr unterschiedlich

Angesichts dieser Zahlen fallen nicht selten folgende Argumente des Praxisinhabers: „Das Zusatzbudget für den Assistenten deckt ja nicht einmal die Hälfte der Zusatzkosten.“ und / oder „Eventuelle über das Zusatzbudget hinausgehende Leistungen bekomme ich ja eh nicht bezahlt - die bezahle ich am Ende aus eigener Tasche.“

Aussagen, die nicht selten vom Steuerberater gestützt werden und korrekt wären, wenn der Assistent lediglich budgetierte Leistungen für gesetzlich krankenversicherte Patienten erbringen würde.

## Zahnarzt und Assistent arbeiten wahrnehmbar als ein Team

Der Assistent kann dem Praxisinhaber in vielen Fällen den „Rücken freihalten“ für unterbrechungsfreies Arbeiten:

- durch die Behandlung von unangemeldeten Schmerzpatienten
- durch die Übernahme von Patienten in besonderen Stoßzeiten der Praxis.

Mit Hilfe des Assistenten lassen sich aber auch die Sprechzeiten der Praxis ausweiten - erst im 2.Ausbildungsjahr zulässig - bzw. gezielt Freizeiten für den Praxisinhaber schaffen und planen.

Diese gewonnenen Freizeiten können wiederum für die Realisierung von Zuzahlungspotenzial bei den Patienten genutzt werden. Der Praxisinhaber mit 500 Scheinen im Quartal hat in der Regel keine Zeit für die zusätzliche Erbringung von Privatleistungen. Er würde aus Zeitmangel zwangsläufig den Einstieg in den zukünftig überlebenswichtigen Markt des Überzeugens und Anbietens von so bezeichneten „Selbstzahlerleistungen der Patienten“ verpassen.

Der Assistent kann ihm endlich die benötigte Zeit dafür verschaffen.

Die Zeit- und Arbeitsentlastung durch den Assistenten kann es dem Praxisinhaber aber auch ermöglichen:

- das Praxiskonzept zu verändern und zukünftigen Erfordernissen anzupassen (Erweiterung oder Spezialisierung)
- die Praxis mit Hilfe eines Kommunikationskonzeptes zu profilieren
- Schwerpunktsprechstunden anzubieten und auszufüllen
- den Praxisablauf zu optimieren.

In einigen der genannten Punkte empfiehlt es sich zusätzlich eine externe Person (Berater) zu beauftragen.

Die Vorteile der Teamarbeit können sich rasch für den Patienten erfahrbar widerspiegeln in:

- attraktiveren Praxisöffnungszeiten
- keine Praxisschließung während Urlaubszeit
- kürzeren Wartezeiten - in der Folge werden Termine durch die Patienten exakter eingehalten
- einem entspannteren Zahnarzt bei der Behandlung
- mehr persönlichem Kontakt zum Zahnarzt
- freundlicherem Personal
- verbesserter Information der Patienten
- einem angenehmeren Gefühl beim Patienten, in einer „guten“ Praxis behandelt worden zu sein
- einem verbesserten Image der Praxis
- letztlich auch in einem gestärkten Bewusstsein für die eigene Zahngesundheit beim Patienten.

## Der Gesamtnutzen kann bei weitem überwiegen

Die Auswertung von Erfahrungen von Praxisinhabern bestätigen, dass der zufriedene, qualitätsorientiert arbeitende und engagierte Assistent im ersten Jahr einen eigenen Umsatz von 80 bis 120 Tausend Euro erwirtschaften kann. Im zweiten Jahr nehmen Routine und Schnelligkeit weiter zu, so dass ein eigener Umsatz von 120 bis 140 Tausend Euro möglich ist.

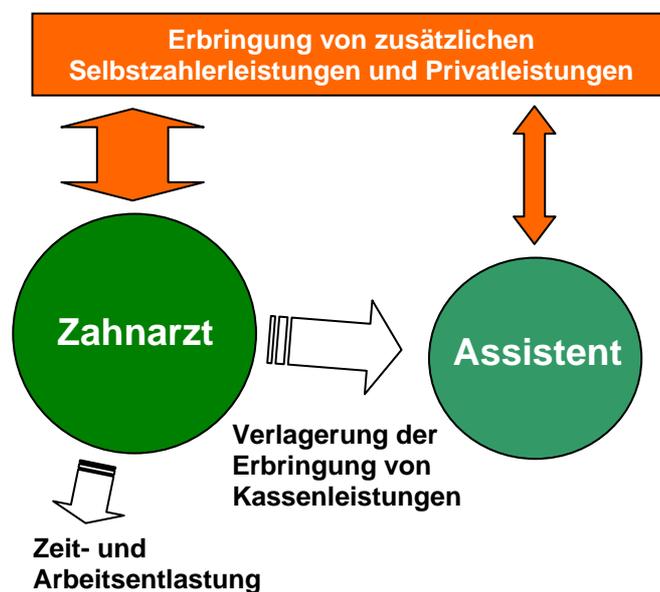
Unter Abzug der zuvor errechneten Kosten verbleibt für den Praxisinhaber ein beachtlicher Zusatzgewinn - auch ohne Berücksichtigung des schwer messbaren indirekten Nutzens.

Diese Rechnung basiert jedoch auf der Notwendigkeit, den zusätzlichen Umsatz vorrangig aus „nicht budgetierten“ Leistungsbereichen zu generieren:



Ob der Assistent oder der Praxisinhaber den zusätzlichen Umsatz erbringt ist letztlich unbedeutend.

Oftmals kommt es in der erfolgreichen Praxis zu einer Abgabe von „Kassenleistungen“ vom Praxisinhaber an den Assistenten. Der Praxisinhaber steigert seinen „nicht budgetierten“ Umsatzanteil selbst erheblich durch die Nutzung der gewonnenen Zeit.



**Und der Assistent lohnt sich immer !**

ISP Gesellschaft für  
Gesundheitsmanagement mbH  
Theaterplatz9, 37073 Göttingen  
Tel 0551 - 99 89 20 Fax 99 89 229  
info@isp-gmbh.de www.isp-gmbh.de

