



---

---

Weidhüner & Partner  
beratende Volks- und Betriebswirte

---

---

## **Leseprobe**

# **Gewinnoptimale Kalkulation und Investitionsrechnung für die Zahntechnik**

**So sichern Sie Ihren zukünftigen Erfolg ab !**

Lahr, 21. September 2016

**Weidhüner & Partner  
beratende Volks- und Betriebswirte**

## Inhaltsverzeichnis

1. Einführung .....	3
2. Die gewinnoptimale Kalkulation .....	4
2.1. Die Vollkostenrechnung .....	6
2.2. Die Deckungsbeitragsrechnung .....	9
3. Investitionsrechnung am Beispiel von CAD-/CAM-Systemen .....	12
3.1. Systemkonfiguration und Investitionshöhe .....	15
3.2. Materialkostenkalkulation .....	15
3.3. Aktuelle Arbeitszeitwerte CAD nach Refa-Zeitstudien .....	18
3.4. Arbeitszeitwerte Gusstechnik .....	20
3.5. Kalkulationssätze .....	20
3.6. Kalkulationen .....	21
3.7. Produkt-Mix .....	25
3.8. Investitionsrechnung .....	26
3.9. Gewinnveränderung .....	27
4. Schlussbemerkung .....	27

## 1. Einführung

**S**eit vielen Jahren ist immer wieder festzustellen, dass deutsche Dentallabore selten Preiskalkulationen und Investitionen erstellen (können), und die wenigen Labore, die das tun, wenden überwiegend betriebswirtschaftlich veraltete Verfahren an. Daraus sind teure Fehlentscheidungen geradezu vorprogrammiert. In dieser aktuellen W&P-Veröffentlichung erfahren Sie,

- welche Kalkulationsmethode unter Marktbedingungen (auch im BEL-Bereich) gewinnoptimal ist,
- wie Sie auf Preisdruck reagieren (oder besser: agieren) können,
- ob es in der Zahntechnik überhaupt so etwas wie den „Stückgewinn“ gibt,
- die zwangsläufigen Fehlentscheidungen bei der Wahl der „falschen“ Kalkulations- Investitionsrechnungs-Methode,
- bei der Investitionsrechnung die Gewinnveränderung, u.a.m.

Und Sie erhalten mit dieser Broschüre

- die W&P-Kalkulationssoftware „extra easy“ (Excel-basiert), also einfach zu installieren, mit aktuellen REFA-Arbeitszeitwerten, auch für CAD-CAM, mit der Möglichkeit der Eingabe eigener Kalkulationssätze oder Branchendurchschnittswerte aus dem W&P-Betriebsvergleich „Zahntechnik“ 2015;
- die W&P-Software „Investitionsrechnung CAD-/CAM“ (ebenfalls Excel-basiert), unter der Berücksichtigung von Substitutions-Effekten mit Differenz-Deckungsbeiträgen (herkömmliche Produktion vs. CAD-/CAM-Produktion) und klarer Entscheidungsempfehlung, u.a.m.

## 2. Die gewinnoptimale Kalkulation

**D**ie bisherigen Ausführungen geben bereits einen Hinweis darauf, dass kein gewerbliches Labor ohne eigene Preiskalkulation auskommen kann, sei es für Investitionsrechnungen, Alternativplanungen, neue Produkte oder für die Preisgestaltung bestehender Produktlinien.

Dies wird umso wichtiger, je mehr sich das Preisgefüge vom bisherigen BEL-Niveau entfernt. Selbst wenn daran festgehalten wird, muss der zahntechnische Unternehmer wissen, ob und was er an einzelnen Leistungen „verdient“.

Der Gewinn eines Unternehmens ist im Wesentlichen durch drei Faktoren determiniert:

durch die Einzelpreise, die abgesetzten Mengen und die Kosten.

Prinzipiell sind alle drei Faktoren von zahntechnischen Unternehmen, insbesondere bei den Preisen im BEB-Bereich, beeinflussbar (ob mit positiven oder negativen Auswirkungen sei zunächst dahingestellt).

Im Zusammenhang mit der bestehenden Höchstpreisverordnung ist häufig von Laborinhabern die Meinung zu hören, eine Kalkulation sei eigentlich überflüssig, da die Preise für zahntechnische Leistungen im BEL vorgeschrieben wären. Dieser Auffassung liegen jedoch mindestens drei Fehleinschätzungen zugrunde:

1. Wer die Kosten seiner Leistungen nicht kennt, wird auch niemals wissen, ob und was er daran „verdient“ und damit auch niemals beurteilen können, welche Preis-/Mengen-Kombinationen wirtschaftlich gewinnoptimal sind oder ob sich beispielsweise die Einführung neuer Materialien oder Techniken lohnt oder ob im Zweifel damit sogar Ergebnisverschlechterungen herbeigeführt werden.
2. Im BEL werden keine Preise „vorgeschrieben“, sondern lediglich Höchstpreise genannt.
3. Eine Kalkulation dient keineswegs nur der Preisermittlung, sondern vielmehr bei gegebenen Preisen der Überprüfung der Wirtschaftlichkeit alternativer Leistungen und letztlich auch der Produktionssteuerung.

Einen Zusammenhang von Preisen und Kosten gibt es in marktwirtschaftlichen Systemen allerdings schon lange nicht mehr, denn ein Preis ist niemals eine Funktion der Kosten sondern immer Eine Funktion von Angebot und Nachfrage. Das ist auch im BEL-System so, denn anders wäre die stetige Zunahme von Import-Zahnersatz nicht denkbar.

War also die Kalkulation in der Vergangenheit schon notwendig, obgleich sie nur von wenigen Labors in Deutschland genutzt wurde, wird sie zur Unternehmensführung zukünftig überlebenswichtig.

.  
.  
.

An dieser Stelle endet die Leseprobe. Die vollständige Broschüre einschließlich Software können Sie bei uns anfordern:

Weidhüner & Partner  
Beratende Volks- und Betriebswirte  
Gerberweg 1

77933 Lahr

Tel. 07821/983298

Fax 07821/983296

E-Mail: [info@weidhuener.de](mailto:info@weidhuener.de)

Homepage: [www.weidhuener.de](http://www.weidhuener.de)



---

---

## **Weidhüner & Partner**

Beratende Volks- und Betriebswirte

---

---

### **Gewinnoptimale Kalkulation und Investitionsrechnung für die Zahntechnik**

#### **So sichern Sie Ihren zukünftigen Erfolg ab !**

Immer wieder ist seit vielen Jahren festzustellen, dass deutsche Dentallabore selten Preiskalkulationen und Investitionen erstellen (können), und die wenigen Labore, die das tun, wenden überwiegend betriebswirtschaftlich veraltete Verfahren an. Daraus sind teure Fehlentscheidungen geradezu vorprogrammiert. In dieser aktuellen W&P-Veröffentlichung erfahren Sie,

- welche Kalkulationsmethode unter Marktbedingungen (auch im BEL-Bereich) gewinnoptimal ist,
- wie Sie auf Preisdruck reagieren (oder besser: agieren) können,
- ob es in der Zahntechnik überhaupt so etwas wie den „Stückgewinn“ gibt,
- die zwangsläufigen Fehlentscheidungen bei der Wahl der „falschen“ Kalkulations-Investitionsrechnungs-Methode,
- bei der Investitionsrechnung die Gewinnveränderung, u.a.m.

Und Sie erhalten

- die W&P-Kalkulationssoftware „extra easy“(Excel-basiert), also einfach zu installieren, mit aktuellen REFA-Arbeitszeitwerten, auch für CAD-CAM, mit der Möglichkeit der Eingabe eigener Kalkulationssätze oder Branchendurchschnittswerte aus dem W&P-Betriebsvergleich „Zahntechnik“ 2015;
- die W&P-Software „Investitionsrechnung CAD-/CAM“ (ebenfalls Excel-basiert), unter der Berücksichtigung von Substitutions-Effekten mit Differenz-Deckungsbeiträgen (herkömmliche Produktion vs. CAD-/CAM-Produktion) und klarer Entscheidungsempfehlung, u.a.m.

Weitergehende Infos gibt es auf unserer Homepage [www.weidhuener.de](http://www.weidhuener.de) unter News.

Format: als PDF-Datei DIN A 4, Software als Excel-Dateien,  
Subskriptionspreis bei Bestellung bis **30. September 2016**,

per E-Mail € 135,00, danach € 155,00 zzgl. 19% MwSt.

Lieferung: innerhalb von ca. 14 Tage nach Auftragseingang.

Mit der Bestellung verpflichtet sich der Auftraggeber, die erhaltene Veröffentlichung einschl. Software nur für interne Zwecke innerhalb seines Unternehmens zu verwenden. Die entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe an Dritte bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch uns.

Zitate sind mit Quellenangabe erlaubt. Die Veröffentlichung und die Software ist urheberrechtlich geschützt.

Mit freundlichen Grüßen

**Weidhüner & Partner**



---

---

**Weidhüner & Partner**  
Beratende Volks- und Betriebswirte

---

---

**Fax-Rückantwort an Fax-Nr: 0 78 21 / 98 32 96**

Bitte liefern Sie uns umgehend zu den u.a. fettgedruckten **Subskriptionspreisen** bei Bestelleingang **innerhalb von 14 Tagen nach Faxeingang**; danach gelten dann die in Klammern gesetzten höheren Preise.

W&P-Broschüre „**GEWINNOPTIMALE KALKULATION UND INVESTITIONSRECHNUNG FÜR DIE ZAHNTECHNIK**“, per E-Mail als PDF-Datei für **€ 135,00** (später 155,00) zzgl. 19 % MwSt., einschl. der Softwares als Excel-Dateien.

Absender / Lieferadresse / E-mail

(Unterschrift)