



Bildquelle: ArtistGNDphotography/E+/Getty Images

19.02.2026 10:00 CET

## **Viel Arbeit, aber wenig Umsatz - Potenzialanalyse für Zahnarztpraxen schafft Abhilfe**

Das Wartezimmer ist voll, das Telefon hört nicht auf zu klingeln und die Dokumentation muss auch noch erledigt werden - so bleibt im Praxisalltag wenig Raum für die strategische Frage: „Wo stehen wir eigentlich – und wo wollen wir hin?“ Genau an diesem Punkt setzt ein neues Angebot der Praxisberatung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) an: Die Praxispotenzialanalyse für niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte.

Vor allem drei Faktoren machen eine gut gehende Praxis aus: Die Zahlen im Blick behalten, die Räume optimal nutzen und die Aufgaben gekonnt steuern. Der Praxis-Check ist für alle Inhaberinnen und Inhaber geeignet, die wissen wollen, wo sie im Vergleich zu anderen Praxen stehen und an welchen Stellen es noch Verbesserungspotenzial gibt.

Die digitale Analyse stützt sich auf Abrechnungsdaten, prüft die Auslastung der Praxisräume und bewertet die Personalstruktur. Für den Vergleich werden anonymisierte Daten der apoBank-Analysen, des Honorar-Benchmarks vom Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrum (DZR) sowie statistische Daten der Praxisverwaltungssysteme herangezogen. Am Ende erfolgen ein Bericht und ein individueller Maßnahmenplan.

„Unsere Analyse schafft eine neue Transparenz und somit eine völlig andere Grundlage für unternehmerische Entscheidungen. Häufig fehlt eine klare Vorstellung davon, wo man konkret ansetzen sollte und wie man die Themen strukturiert angeht“, sagt Nora Zumdick, Leiterin der Abteilung Praxisberatung bei der apoBank. „Wenn gewünscht, unterstützen wir weiter – zum Beispiel bei der Frage, ob es sich lohnt, weiteres Personal einzustellen oder eine Umsatzbeteiligung einzuführen. Unsere Erfahrung zeigt: Die größten Hebel liegen nicht im Kosten sparen, sondern darin, Umsatz und Produktivität zu verbessern. Vieles lässt sich mit überschaubarem Aufwand erreichen und wirkt sofort.“

Mehr Informationen zur Praxispotenzialanalyse gibt es auf der [Internetseite der apoBank](#).

---

## Über die apoBank

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Standesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h. sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell.

[www.apobank.de](http://www.apobank.de)

Seit der Gründung vor 120 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein:  
[www.apobank.de/mehr-ermoeglichen](http://www.apobank.de/mehr-ermoeglichen)

## Kontaktpersonen



**Anita Widera**  
Pressekontakt  
Pressesprecherin  
[anita.widera@apobank.de](mailto:anita.widera@apobank.de)  
0211 5998 153