

Prophylaxe: Einnahmepotenziale voll ausschöpfen

PRAXISMANAGEMENT – PRAXISWACHSTUM DURCH PROPHYLAXEMASSNAHMEN (TEIL 1) Zahnmedizinisch steht seit über 20 Jahren fest, dass die Integration des Prophylaxe-Recall-Systems in der Zahnarztpraxis zur deutlichen Verbesserung der Zahngesundheit der Patienten geführt hat. Genauso fest steht aber auch, dass mit dem Angebot von Prophylaxeleistungen das wirtschaftliche Wachstum der Praxis deutlich gesteigert werden kann. Steuerberater Prof. Dr. Johannes Bischoff aus Köln setzt sich in diesem und den folgenden drei Beiträgen kritisch mit hierzulande anzutreffenden Prophylaxekonzepten auseinander und zeigt Optimierungspotenziale auf.

Die Prophylaxe gehört zu den wenigen zahnärztlichen Leistungen, die der Zahnarzt an Mitarbeiter delegieren kann. Sie eröffnet ein zusätzliches Einnahmepotenzial, das seiner eigenen Arbeitsleistung nicht bedarf, um es auszuschöpfen. Zahnmedizinische Prophylaxeassistentinnen (ZMP) und Dentalhygienikerinnen (DH) übernehmen viele Tätigkeiten, die noch vor Jahren nur dem Zahnarzt vorbehalten waren. Dieser kann nun seine „teure“ Zeit produktiver einsetzen, indem er sich Arbeiten zuwendet, die auch wirklich nur er erbringen kann und darf.

Zahnärztliche Arbeitszeit optimal einsetzen

Obwohl die vorgenannten Fachkräfte aufgrund ihrer Ausbildung in der Regel teurer sind als die „normale“

Zahnmedizinische Fachangestellte (ZMF), geht die Rechnung in der wirtschaftlichen Gesamtschau der Praxis erfahrungsgemäß auf. Häufig werden Prophylaxebehandlungen mit dem Bleaching, einer medizinisch nicht notwendigen Leistung, kombiniert, damit die Zähne nicht nur sauber, sondern auch weiß sind.

Wenn von Produktivität die Rede ist, gehört auch die Betrachtung der Behandlung selbst in den Fokus. Seit der schwedischen Studie von Axelsson und Lindhe (2003) hat sich bei der Methodik der Prophylaxebehandlung und bei den hierfür verwendeten Instrumenten einiges getan. So wird heute beispielsweise die Prophylaxe vermehrt auf der Basis der Guided Biofilm Therapie (GBT) mit speziellen, vielseitig einsetzbaren Hightech-Geräten durchgeführt. Laut Experten

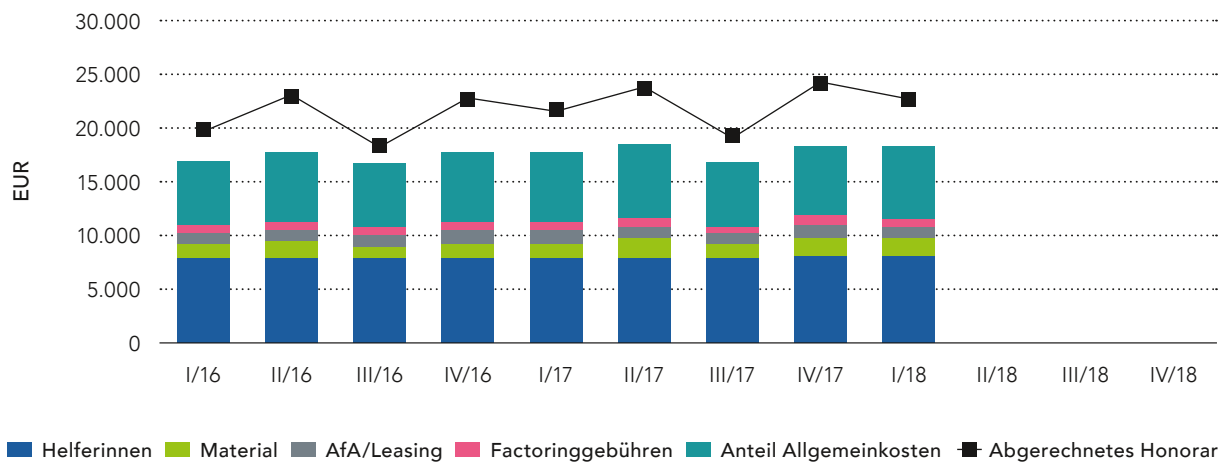
verdrängen diese die herkömmlichen Handinstrumente, verkürzen die Behandlungsdauer und sorgen für eine schmerzfreiere und damit angenehmere Behandlung des Patienten.

Zufriedene Patienten halten ist leichter

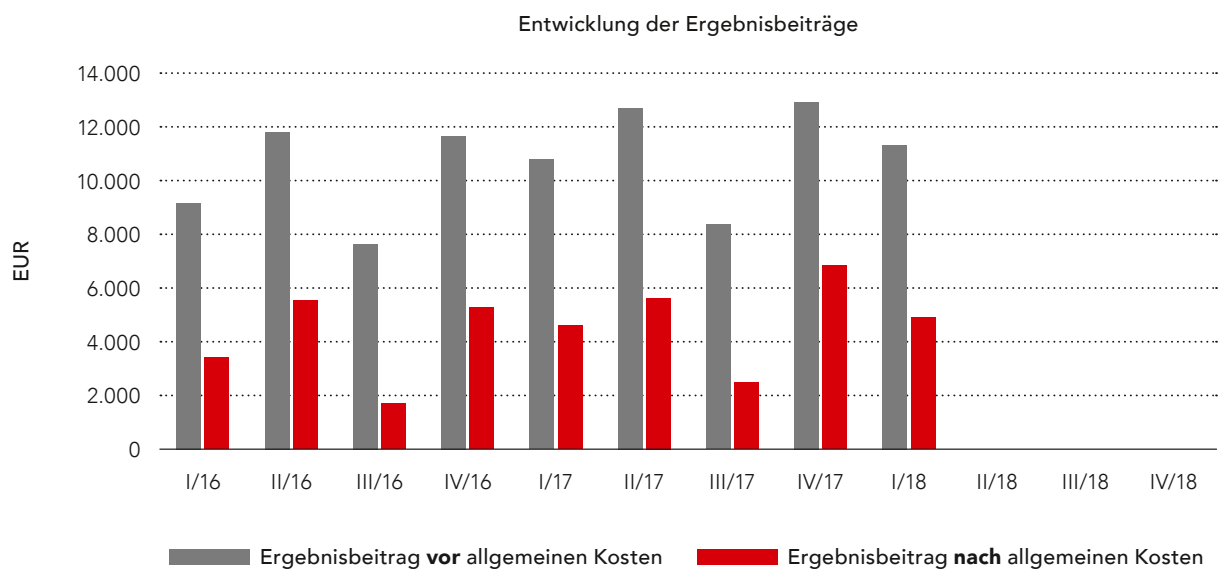
Das Gesundheitsbewusstsein in der Gesellschaft ist hoch. Einschlägige Prognosen sagen auch für die kommenden Jahre ein weiterhin kontinuierliches Wachstum des privaten Gesundheitsmarktes voraus, zu dessen Leistungen die regelmäßige professionelle Zahnreinigung zweifelsfrei gehört. Zahnärzte finden also einen Markt vor, in dem die meisten Patienten nicht mehr von der Prophylaxe überzeugt, sondern lediglich an ihre regelmäßige Durchführung erinnert werden

Tabelle 1

	Einnahmen in EUR	Kosten in EUR	Ergebnisbeitrag in EUR
Honorar/Behandlung = 90,00 EUR x 70 Behandlungen/Monat	6.300	Bruttolohn _____ 2.000 AG-Anteil 20% _____ 400 sonstige fixe Kosten 10% _____ 200	
		Abschreibung/Finanzierung für Prophylaxegeräte _____ 150	
			2.750
		Material (7%), Factoring- gebühren (3,5%) x 10,5% der Einnahmen 10,5% von 6.300 EUR _____ 662	
Einnahmen/Monat	6.300	Kosten/Monat	3.412
			2.888



Grafik 1



Grafik 2

müssen. Mit großer Selbstverständlichkeit vereinbaren Patienten heutzutage ihren Prophylaxetermin beim Zahnarzt, wenn ihre Praxis sie dazu über Telefon, SMS oder per Karte auffordert. Ein bedarfsgerechtes Recallsystem schafft also eine intensive Patientenbindung und generiert Prophylaxe-einnahmen, wenn die Zähne gesund sind. Die weitgehend schmerzfreie Behandlung, wie sie die Anwendung von Hightech-Geräten ermöglicht, verstärkt diese Bindung. Diesen Punkt muss man sich bewusst machen, denn Patienten mit einem positiven Behandlungsgefühl zu halten, ist leichter, als neue zu gewinnen. Außerdem empfehlen zufriedene Patienten die Praxis meist weiter, zumindest in der Familie. Betriebswirtschaftlich kann die Prophylaxe als Profitcenter der zahnärztlichen Praxis betrachtet werden, für das Ergebnisbeiträge und anteilige Gewinne separat berechnet werden können. Eine überschlägige Rechnung ist schnell gemacht (Tabelle 1).

Ab wann rechnet sich mein Prophylaxe-Profitcenter?

Zunächst ermittelt man hierzu das Gehalt der ZMP beziehungsweise der DH und addiert die Personalnebenkosten. Diese betragen in etwa 20 Prozent des Bruttolohns. Anschließend fragt man sich, welche festen Kosten durch die Arbeit der ZMP zusätzlich anfallen. Zahlt die Praxis Miete für das Behandlungszimmer, egal ob darin Prophylaxebehandlungen durchgeführt werden oder nicht, fallen diese Kosten sowieso an. Es handelt sich also um keine zusätzlichen festen Kosten. Sie sind nicht zu berücksichtigen. Nur wenn für die Prophylaxe gesonderte Räume zusätzlich angemietet werden, sind Mietkosten in diesen ersten Schritt einzubeziehen. Bei der Rechnung sind aber noch die variablen Kosten einzubeziehen, die mit jeder durchgeführten Prophylaxe-sitzung anfallen, wie z.B. Materialkosten, Factoringgebühren und eventuell

solche für den Recall. Hier hat es sich bewährt, diese Kosten prozentual nach den Einnahmen zu kalkulieren. Der Steuerberater kann sie für den Einzelfall genau berechnen.

Mit diesen wenigen Angaben lässt sich schon sehr präzise ermitteln, wie viele Behandlungen eine Praxis durchführen muss, um alle Kosten abzudecken.

Beispiel

Eine ZMP, die halbtags in der Praxis arbeitet (20 Stunden), nutzt für die PZR Behandlungseinheiten, die ansonsten nicht belegt wären (Tabelle 1). Wird die Prophylaxebehandlung nun mit durchschnittlich 90 EUR abgerechnet, so sind knapp 34 Behandlungen pro Monat erforderlich (3.072 EUR : 90 EUR = 34 Behandlungen). Mit jeder weiteren Behandlung werden allgemeine Kosten der Praxis abgedeckt und erhöht sich der Gewinn der Praxis um 89,11 EUR pro Behandlung.* Für die ZMP im Beispiel, die 80 Stun-

den im Monat in der Praxis ist, stellt dies keine hohe Herausforderung dar, wenn genügend Patienten da sind.

* 90 EUR pro Behandlung (90 EUR x 10,5 % anteilige Praxiskosten) = 89,11 EUR Ergebnisbeitrag

Auslastung heißt das Zauberwort

Bei 70 Behandlungen pro Monat würde sich das Praxisergebnis um 2.888 EUR erhöhen. Eine Honorarerhöhung um 20 EUR auf 110 EUR bei gleicher Anzahl an Behandlungen würde den Ergebnisbeitrag auf knapp 4.141,50 EUR steigern. Würde allerdings der höhere Preis dazu führen, dass statt 70 nur noch 50 Behandlungen durchgeführt werden, blieben nur noch 2.172,50 EUR. Die Wirtschaftlichkeit wird also vor allem dadurch beeinflusst, dass die DH gut ausgelastet ist und nicht dadurch, ob die Prophylaxe 10 oder 20 EUR mehr kostet.

Entwicklungen sichtbar machen

Wie erfolgreich sich der Prophylaxebereich im Laufe der Zeit entwickelt, machen Grafiken sichtbar. Sie zeigen auf einen Blick, in welchem Verhältnis Kosten und Einnahmen zueinander stehen und sich über drei Jahre entwickeln.

Das gilt auch für die Entwicklung des Ergebnisbeitrags. Zur Erinnerung: Der Ergebnisbeitrag ergibt sich aus der Differenz von abgerechneten Honoraren und den Kosten, die zusätzlich für die Prophylaxeleistungen anfallen (Grafik 1 und 2).

Jede Praxis hat daneben allgemeine Kosten (z.B. Miete, Personalkosten der Rezeptionskraft, Versicherungen, Abschreibungen auf Einrichtung), die Monat für Monat von der Praxis erwirtschaftet werden müssen. Und auch der Praxisinhaber hat Gewinnerwartungen, denn schließlich möchte er von seiner zahnärztlichen Tätigkeit angemessen leben können. Diese allgemeinen Kosten legt man meistens prozentual auf alle Profitcenter der Praxis (z.B. zahnärztliche Tätigkeit, PZR, Labor) um. Auch hier liefert der Steuerberater eine fundierte Berechnung.

Zieht man die anteiligen allgemeinen Kosten ab, erhält man den Gewinn bei Berücksichtigung aller Praxiskosten. Man sieht so, wie sich die Rentabilität der Prophylaxe im Vergleich mit den

anderen Profitcentern der Praxis darstellt. Verzichtete man aber gänzlich auf die Prophylaxekraft, so würde sich das Praxisergebnis um den gesamten Ergebnisbeitrag vermindern und nicht nur um den durch Abzug der anteiligen allgemeinen Kosten geschmäleren Gewinn. Aus diesem Grund ist der Ergebnisbeitrag bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit so entscheidend.

Jeder macht es anders

Die Art und Weise, wie Prophylaxe angeboten wird, variiert von Praxis zu Praxis. Da findet man auf der einen Seite die kleinen Praxen, bei denen Stuhlassistentinnen oder auch Rezeptionskräfte „nebenbei“ Prophylaxebehandlungen vornehmen, wenn dafür im Praxisalltag Zeit übrig ist. Auf der anderen Seite beschäftigt eine Vielzahl von Praxen heute Fachkräfte, wie ZMP und DH, die ausschließlich Prophylaxe- bzw. Parodontalbehandlungen durchführen. Für diese Behandlungen stehen häufig spezielle Behandlungseinheiten und -geräte zur Verfügung, um noch professioneller arbeiten zu können. Schließlich trifft man auf Praxen, die ihren Prophylaxebereich in Form eines Prophylaxezentrums auslagern. Sie bieten zusätzlich kosmetische Leistungen an und müssen stets auf eine sehr gute Auslastung achten, um ihre hohen Kosten decken zu können.

Ausblick: In Teil 2 befasst sich der Autor mit der kleinen Praxis, die Prophylaxe „nebenbei“ anbietet und mit den damit verbundenen wirtschaftlichen Aspekten.

INFORMATION

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff

Steuerberater
Prof. Dr. Bischoff & Partner® AG
Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel.: 0221 912840-0
info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de



Infos zum Autor

**Anzeige
1/3 hoch
Anschnitt
70 x 297**