

Schnelligkeit: Entscheidender Erfolgsfaktor

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Mit jeder Verkürzung der Behandlungsdauer steigert der implantierende Zahnarzt oder Oralchirurg seinen Praxisgewinn. Mehr Produktivität erreicht er durch mehr Routine auf der einen und durch den Einsatz effizienter Implantatsysteme und innovativer Hightech-Systeme auf der anderen Seite.

Ein Zahnarzt, der selten implantiert, benötigt nicht selten zwei Stunden für ein Einzelimplantat, alle Vor- und Nachbearbeitungen sowie Patientengespräche einbezogen. Ein sehr routinierter Implantologe dagegen bewältigt dies oft in weniger als 30 Minuten und erhöht damit auch die Behandlungssicherheit. Betriebswirtschaftlich würde sich dies in beiden Fällen ceteris paribus wie in Abbildung 1 auswirken. Und selbst wenn man den Sachverhalt dahingehend variieren würde, dass der

häufig Implantierende doppelt so hohe Kosten pro Behandlungsstunde haben würde, als der im geringen Um-

Eine Strategie wäre nun, sich auf wenige Implantatsysteme zu konzentrieren. Hierdurch lässt sich auf Dauer

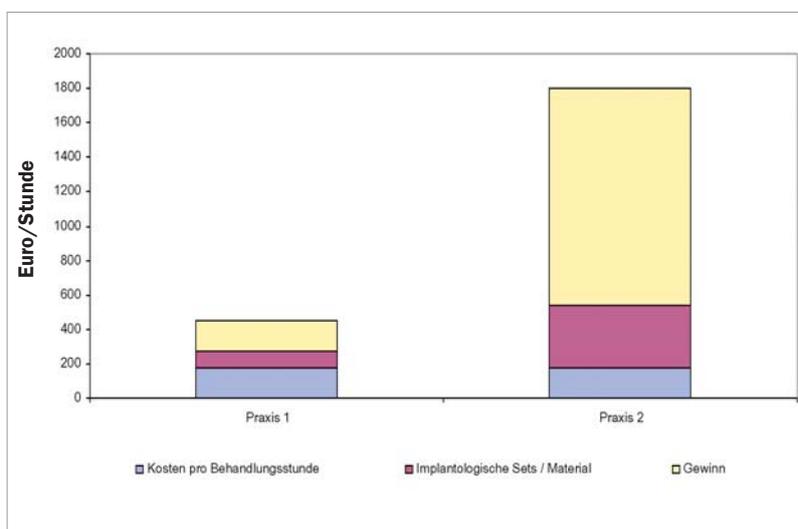


Abb. 1: Gewinn pro Stunde: Implantologie, © PraxisNavigation®.

[der autor]

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff ist Steuerberater und vereid. Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Er ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner® Steuerberater Rechtsanwälte vereid. Buchprüfer mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Das von Prof. Bischoff entwickelte Steuerungsinstrument PraxisNavigation® wird seit 2001 bundesweit von Zahnärzten eingesetzt und seit 2007 durch Planrad®, das digitale Planungsinstrument zur Berechnung künftiger Praxisentwicklungen, optimiert.

Prof. Dr. Bischoff & Partner® Steuerberater Rechtsanwälte vereid. Buchprüfer

Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
E-Mail: info@bischoffundpartner.de
Tel.: 0800/9 12 84 00

| info

Nähere Informationen erhalten Sie per E-Mail unter zwp-redaktion@oemus-media.de

fang Implantierende, bliebe sein Gewinn pro Stunde aus der Implantologie fünfmal so hoch. Die Behandlungsschnelligkeit ist also der entscheidende wirtschaftliche Faktor in der ausgelasteten implantologischen Praxis.

| Wenige Implantatsysteme oder viele?

Dieser Tendenz entgegen läuft gerade bei oralchirurgischen und mund-, kiefer- und gesichtschirurgischen Praxen, dass die empfehlenden Behandler oft unterschiedliche Implantatsysteme für die Suprakonstruktionen präferieren und wenig Neigung zeigen, sich auf andere Systeme einzulassen.

eine Optimierung der Behandlungszeiten mit entsprechend hohem Gewinn pro Behandlung realisieren. Andererseits riskiert die Praxis durch Abwanderung einiger Überweiser eine geringere Auslastung.

Die alternative Strategie bestünde darin, den Servicegedanken für Empfänger in den Vordergrund zu stellen und ein breites Spektrum an Implantatsystemen anzubieten. Dies wiederum könnte einen negativen Effekt auf seine Produktivität zur Folge haben, würde die Praxis andererseits aber auch für mehr Behandler attraktiv machen.

Mit einem geeigneten Praxissteuerungsinstrument, wie PraxisNavigation® gewinnt der Praxisinhaber die

notwendige Transparenz für die Auswirkungen seiner Entscheidungen (siehe Abbildung 2).

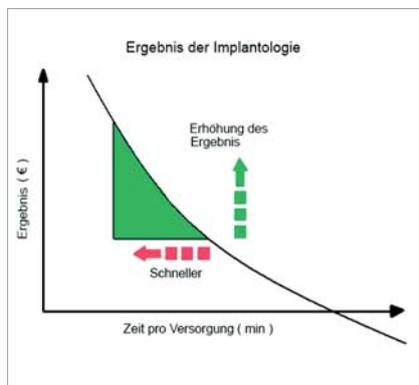


Abb. 2: Ergebnis der Implantologie, © PraxisNavigation®.

Wirtschaftlicher durch High-tech-Systeme

Eine perfekte 3-D-Planung erlaubt heute eine exakte Positionierung von Implantaten – oft auch die Herstellung von Bohrschablonen. Solche Geräte werden oft als Investitionen gesehen, die sich durch zusätzliche Abrechnungsmöglichkeiten amortisieren sollen. Wirtschaftlich greift dies kurz. Die besseren Diagnose- und Planungsmöglichkeiten erhöhen die Behandlungssicherheit und ersparen damit erhebliche Behandlungszeit und verbessern damit die Produktivität.

Chancen des VÄndG

Noch nicht implantierende Zahnärzte sehen sich oft im Nachteil bei implantologischen Versorgungen. Der Patient gibt mehrere Tausend Euro aus und für den Allgemeinzahnarzt bleibt nur ein sehr überschaubares Honorar. Den Rest erhalten Fremdlabor und Implantologe. Vor diesem Hintergrund denken immer mehr Zahnärzte darüber nach, auch implantologisch tätig zu werden, obwohl sie nur eine kleine Zahl implantologischer Versorgungen abwickeln können. Hier lohnt es sich, offensiv über die neuen Möglichkeiten des Vertragsänderungsgesetzes, insbesondere die Teilberufsausübungsgemeinschaft nachzudenken. Der Implantologe profitiert dabei von der weiteren Auslastung der Implantologie und der Allgemeinzahnarzt partizipiert an dem profitablen Geschäftsfeld. |

IMPLANTOLOGIE JOURNAL

Probeabo

1 Ausgabe kostenlos!

■ Das **Implantologie Journal** richtet sich an alle implantologisch tätigen Zahnärzte im deutschsprachigen Raum. Das Mitgliederorgan der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie, der ältesten europäischen Implantologengesellschaft, ist das auf-lagenstärkste und frequenzstärkste Fachmedium für Praktiker und eine der führenden Zeitschriften in diesem Informationssegment. Über 6.500 spezialisierte Leser erhalten durch anwenderorientierte Fallberichte, Studien, Marktübersichten und komprimierte Produktinformationen ein regelmäßiges medizinisches Update aus der Welt der Implantologie. Die Rubrik DGZI intern informiert über die vielfältigen Aktivitäten der Fachgesellschaft. Aufgrund der Innovationsgeschwindigkeit in der Implantologie erscheint das **Implantologie Journal** mit 8 Ausgaben jährlich. ■



- | Erscheinungsweise: 8 x jährlich
- | Abopreis: 70,00 €
- | Einzelheftpreis: 10,00 €

Preise zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

Faxsendung an 03 41/4 84 74-2 90

Ja, ich möchte das kostenlose Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich das **IMPLANTOLOGIE JOURNAL** im Jahresabonnement zum Preis von 70,00 €/Jahr beziehen.

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Name, Vorname: _____ E-Mail: _____
 Straße: _____ Telefon/Fax: _____
 PLZ/Ort: _____ Unterschrift **X** _____

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift **X** _____

*Preise zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Tel.: 03 41/4 84 74-0
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90

