

# Rechnet sich das Implantieren?

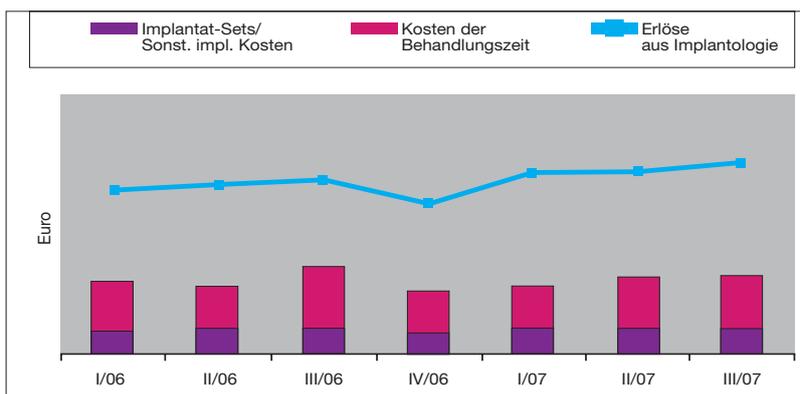
| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Wer die Implantologie als Behandlungsschwerpunkt in seiner Praxis dauerhaft erfolgreich etablieren will, sollte diese scheinbar banale Frage zu jeder Zeit schnell und zuverlässig beantworten können.

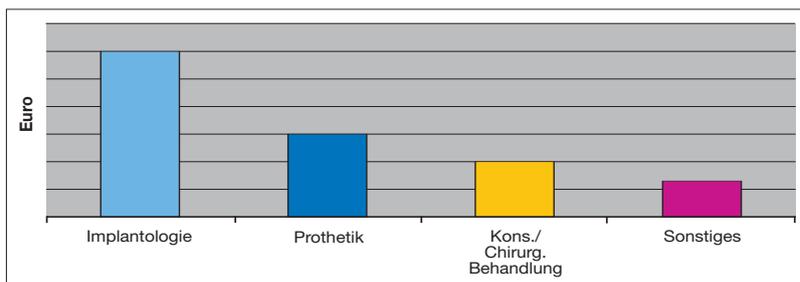
Die meisten Praxen, die ihre Tätigkeit schon frühzeitig auf das Implantieren fokussiert haben, sind heute überdurchschnittlich ertragsstark. Experten gehen aber davon aus, dass mit weiter zunehmender Verbreitung implantologischer Versorgungsleistungen und der Entwicklung standardisierter Behandlungskonzepte die Behandlungskosten tendenziell sinken werden. Parallel veranlasst dieser Trend immer mehr Praxisinhaber, die Implantologie in ihrer Praxis zu etablieren. Zahnmedizinisch auf dem neuesten Stand stoßen viele Zahnärzte dann aber auf ein betriebswirtschaftliches Problem: Es fehlt ihnen das Instrumentarium zur Steuerung der Wirtschaftlichkeit des neuen Behandlungsschwerpunktes.

## Vor der Investition

Die Integration eines zusätzlichen Behandlungsschwerpunktes stellt betriebswirtschaftlich eine Investition für die Praxis dar: Der Zahnarzt finanziert seine implantologische Zusatzausbildung und



Grafik 1: Gewinn aus implantologischen Leistungen. (Quelle: PraxisNavigation®)



Grafik 2: Gewinn pro Behandlungsmin. nach Behandlungsschwerpunkten. (Quelle: PraxisNavigation®)

nimmt Honorarausfälle während der Ausbildungszeit in Kauf. Er kauft Instrumente und Material. Um den neuen Behandlungsschwerpunkt bei seinen Patienten und im Einzugsgebiet der Praxis bekannt zu machen, betreibt erheblichen Marketingaufwand, der auch sein Geld und seine Zeit kostet. Kurzum: er investiert in die Implantologie. Ob sich diese Investition wirklich für ihn rechnet, hängt von zwei Dingen ab: Wie viele Patienten nehmen sein Angebot an und welche Praxiseinnahmen erzielt er dadurch? Zweitens: Welche Kosten verursacht die Implantologie in seiner Praxis? Die geplanten Einnahmen müssen so hoch sein, dass sie nicht nur die behandlungsabhängigen Kosten, sondern auch die getätigte Investition abdecken.

## Nach der Investition

Für den Fall, dass die Entscheidung für die Implantologie gefallen und in die Tat umgesetzt ist, geht es darum, trotz sinkender

Erlöse pro Implantat die Erlöse für die eigene Praxis zu erhöhen. Wichtige Kostenfaktoren sind die Implantologie-Sets. Untersuchungen zeigen jedoch, dass die Behandlungskosten (Behandlungszeit x Kosten pro Behandlungsminute) entscheidend sind, denn das Teuerste in der Praxis ist die Arbeitszeit des Zahnarztes. Sie schwanken zurzeit zwischen 120 und 500 Euro pro Stunde. Mit zunehmender Fallzahl und Routine steigt das Ergebnis überproportional (Übungsgewinnkurve). Denn je öfter man etwas tut, desto sicherer und schneller wird man. Wirtschaftliche Behandlungskonzepte, wie z. B. Ankylos Syncone, fördern diesen Zugewinn an Routine. Gezielte Marketingmaßnahmen, oft initiiert und unterstützt von Implantatherstellern, rekrutieren neue Patienten.

Moderne Steuerungssysteme zeigen jedes Quartal den Erfolg der Implantologie – auch im Vergleich zu anderen Behandlungsschwerpunkten der Praxis (s. Grafiken). |

## [der autor]

**Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff** ist Steuerberater und vereid. Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Die Unternehmensgruppe Prof. Dr. Bischoff & Partner betreut mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin akademische Heilberufe in ganz Deutschland. Das Steuerungsinstrument PraxisNavigation® wird seit 2001 von Ärzten und Zahnärzten eingesetzt.

**Prof. Dr. Bischoff & Partner**  
E-Mail: [info@bischoffundpartner.de](mailto:info@bischoffundpartner.de)  
Tel.: 02 21/9 12 84 00

## tipp

Nähere Informationen zu PraxisNavigation® erhalten Sie unter den angegebenen Kontaktdaten.