

Rechnet sich die Kinderzahnheilkunde?

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Eltern sind dankbar, wenn sie einen Zahnarzt finden, der auf Kinderbehandlung eingestellt und mit Kindern umgehen kann. Trotz der großen Nachfrage entscheiden sich nicht viele für diese Spezialisierung. Denn Kinderzahnheilkunde steht im Ruf, zeitaufwendig und schlecht bezahlt zu sein. Dabei bietet sie auch wirtschaftliche Chancen.

Kinder zu behandeln ist zeitaufwendig und schlecht bezahlt. Die Erlöse pro Behandlungsstunde sind gerade bei technisch und personell gut bestückten Praxen oft nicht kostendeckend. Da klingt ein Satz wie „Kinder sind die Zukunft“ hohl. In vielen Praxen wird deshalb so gedacht: „Natürlich behandeln wir auch Kinder, aber forcieren muss ich die Behandlung von Kindern ja nicht gerade, wenn ich dabei draufzahle.“ Es geht aber auch anders. Eine Reihe von wirtschaftlich erfolgreichen Praxen, darunter auch Großpraxen

mit mehreren Behandlern, hat sich unter anderem auch auf die Kinderzahnheilkunde spezialisiert. Hier fällt auf, dass die meisten ihren Schwerpunkt konzeptionell gut vorbereitet haben, ein zielgruppenspezifisches Leistungsspektrum anbieten und dieses werbewirksam kommunizieren. Zu den besonderen Serviceleistungen gehören etwa Ernährungsberatungen für Eltern oder „Müternachmittage“, an denen ausschließlich Mütter mit ihren Kindern kommen und parallel behandelt werden. Selbstverständlich verfügen diese Praxen über kindgerechte Räumlichkeiten und Ausstattung, die signalisieren sollen, dass Kinder willkommen sind. Die kommunikativ geschulte ZMF tut ein Zusätzliches und spricht Patienten direkt an: „Bringen Sie Ihre Kinder das nächste Mal doch einfach mit.“

| Abrechnungsmöglichkeiten

Die so ausgelöste Nachfrage nach Kinderbehandlungen reicht aber für den wirtschaftlichen Erfolg nicht. Denn sie beseitigt nicht die geringen Honorare pro Behandlungszeit. Hauptursache dieser Unwirtschaftlichkeit ist, dass Vertrauen der Kinder häufig nur mit großem Zeiteinsatz gewonnen werden kann. Um hierfür nicht die teure Behandlungszeit des Zahnarztes einzusetzen, beschäftigen wirtschaftlich erfolgreiche Zahnarztpraxen speziell ausgebildete Helferinnen oder sogar zusätzlich noch Kindergärtnerinnen, die Erfahrung im Umgang mit Kindern haben. Sie übernehmen sozusagen die Akquisition und die psychologische Behandlungsvorbereitung der jungen Patienten, sodass der Behandler zügig behandeln kann. Damit verbessern sich zwar nicht die Abrechnungsmöglichkeiten, aber die Praxiseinnahmen pro Behandlungszeit (Abb. 1).

| Großer Akquisitionseffekt

Das wirkliche wirtschaftliche Potenzial der Kinderzahnheilkunde erschließt sich allgemeinzahnärztlichen Praxen in der Patientengewinnung und -bindung, denn Kinder bringen Mütter, Väter und ganze Familien, die in aller Regel besser honorierte zahnärztliche Leistungen nachfragen. Damit trägt die Kinderzahnheilkunde indirekt zur Verbesserung der Ertragslage der Praxis bei. Dies gilt insbesondere für Praxen, die sich im Aufbau befinden und noch suboptimal ausgelastet sind, aber auch für Großpraxen, die jetzt unter den neuen Rahmenbedingungen des VÄndG Vertragsänderungsgesetzes ambitionierte Wachstumsziele haben. Den wirtschaftlichen Beitrag der Kinderzahnheilkunde zum Praxisergebnis darf man also nicht allein an den tatsächlich erwirtschafteten Honoraren aus der Kinderbehandlung messen (s. Abb. 1). Vielmehr sollte man im Rahmen einer modernen Praxissteuerung regelmäßig den „Akquisitionseffekt“ der Kinderzahnheilkunde in eine vollständige Betrachtung einbeziehen (Abb. 2).

[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 können beim Autor oder unter der E-Mail: zwp-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.

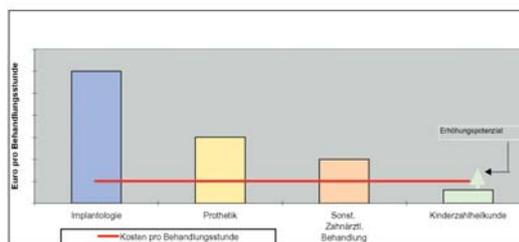


Abb. 1: Wirtschaftlichkeit der Kinderzahnheilkunde im Vergleich zu anderen Behandlungsmethoden, © PraxisNavigation®.

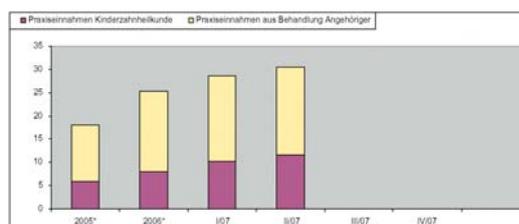


Abb. 2: Einnahmen aus der Kinderzahnheilkunde inkl. aus der Behandlung der Familienangehörigen im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen, © PraxisNavigation®.