Prophylaxe gewinnbringend gestalten

Ein Beitrag von Dres. Ralph Heckel und Ann-Kathrin Arp.

■ Prophylaxe hilft, Erkrankungen und damit verbundene Nachteile zu vermeiden. Viele Praxen bieten daher professionelles Biofilmmanagement und Parodontaltherapie an, doch häufig ohne ausreichende klinische und wirtschaftliche Systematik. Dieser Beitrag veranschaulicht, wie sich Umsatz, Kosten und Gewinn für ein nachhaltiges und erfolgreiches Prophylaxekonzept kalkulieren lassen. Weiterhin wird am Beispiel der Guided Biofilm Therapy (GBT) gezeigt, wie Sie Patientinnen und Patienten für Ihre Praxis gewinnen und langfristig betreuen können.

Prophylaxe reduziert das Kariesrisiko und ist zugleich zentrale Maßnahme sowohl für die Parodontitis-Prävention als auch Langzeitbetreuung nach einer Therapie. Wird auf Prophylaxe verzichtet, kann dies für Patientinnen und Patienten neben der gesundheitlichen auch eine funktionelle, ästhetische und in der Folge psychische Belastung bedeuten, mit entsprechend reduzierter Lebensqualität.[1-3] Hinzu kommt der wirtschaftliche Schaden, aufgrund vermeidbarer Behandlungskosten.

Neben der häuslichen Mundhygiene ist die professionelle Prophylaxe von erheblicher Bedeutung. Dazu gehört einerseits, den Biofilm effektiv und schonend zu entfernen, andererseits die fachgerechte Aufklärung und Instruktion über wirksame Mundhygiene. Das umfassend ausgebildete und geschulte Praxisteam hat dabei die Aufgabe, die Rahmenbedingungen für eine optimale Betreuung zu schaffen. Grundlagen sind immer ein systematisches klinisches Konzept und eine geeignete Ausstattung.

Basis der Preisgestaltung

Prophylaxe lohnt sich. Was im ersten Augenblick lukrativ und einfach klingt, hängt neben den oben genannten fachlich-klinischen von einer Reihe betriebswirtschaftlicher Faktoren ab. Notwendig ist zunächst eine kosten- und gewinnorientierte Preisgestaltung, die jedoch nicht in allen Praxen erfolgt. Sie basiert auf dem stark vereinfachten Prinzip Auslastung × Preis = Umsatz, Umsatz – Kosten = Gewinn.

Die Auslastung entspricht dabei der Anzahl der Prophylaxebehandlungen innerhalb eines definierten Zeitraums. Bestimmt wird diese vom Personalmanagement und der Praxisorganisation einschließlich Termingestaltung. Sehr wichtig ist zudem eine geeignete Patientenkommunikation und eine sich aus dem Gesamtkonzept ergebende hohe Zufriedenheit sowohl des Teams als auch der Patientinnen und Patienten. Sind diese Bedingungen erfüllt, hängt der erzielbare Gewinn maßgeblich von der Preisgestaltung ab.

Die Kalkulation der professionellen Zahnreinigung (PZR) erfolgt bei Kassenpatientinnen und -patienten im Minimum nach Position 1040 der Gebührenordnung für Zahnärzte, die nach Aufwand oder Zahl der gereinigten Zähne mit einem entsprechenden Steigerungsfaktor abgerechnet wird. Dagegen sind die Abrechnungspositionen für Sitzungen für unterstützende Parodontitistherapie bei Kassenpatientinnen und -patienten durch die Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderen Parodontalerkrankungen vorgegeben. Auch bei Privatversicherten kann diese aufgrund der neu getroffenen Vereinbarung im Sinne von Analogpositionen genutzt werden.

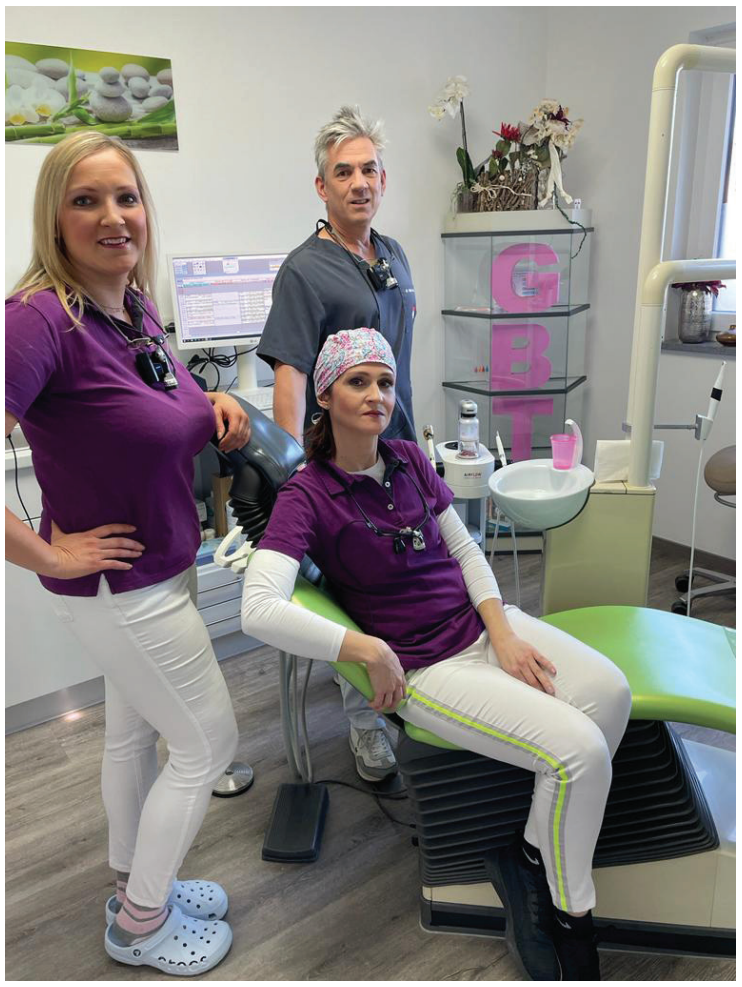
Aktuell sind Preiserhöhungen auch in der Prophylaxe aufgrund gestiegener Kosten, zum Beispiel für Personal, Verbrauchsmaterialien oder Strom und Heizung, unvermeidlich und sollten bei Bedarf angepasst werden. Wer die Akzeptanz für höhere Prophylaxepreise verbessern will, sollte auf Kostenveränderungen in anderen Lebensbereichen hinweisen.

Der leere Behandlungsstuhl ist der teuerste

Auch in der Prophylaxe ist das Personal der entscheidende Kostenfaktor. Werden spezielle Fachkräfte eingestellt, handelt es sich bei deren Lohn um Fixkosten. Diese entstehen folglich auch, wenn nicht behandelt wird. Um Verluste zu vermeiden, ist daher auf eine möglichst maximale Auslastung zu achten. Personalkosten lassen sich mithilfe des Stundensatzes oder des Gehalts berechnen. Den Stundensatz kann das Steuerbüro einfach ermitteln, die Gehaltskosten sind bekannt und werden bei nur teilweiser Beschäftigung einer Fachkraft in der Prophylaxe anteilig angesetzt. Mit dem GBT-Rechner lassen sich die effektiven Personalkosten auf beiden Wegen ermitteln und summarisch darstellen.

Weitere Kosten werden im Austausch mit dem Steuerbüro mithilfe eines praxisindividuellen Kostenverteilungsschlüssels auf die Prophylaxe umgelegt. Zu unterscheiden sind Fixkosten für zusätzlich benötigte Räume, Abschreibungen für die Behandlungsplatzausrüstung, einschließlich Prophylaxegeräten und Materialkosten. Bei den Raumkosten kann sinnvollerweise der quadratmeterbezogene Anteil des Prophylaxezimmers berücksichtigt werden. Hinzu kommt eine Pauschale für den Anteil an Funktionsräumen – Sterilisationsbereich, Röntgen und Anmeldung. Dieser Anteil reduziert sich, wenn das Prophylaxezimmer zum Beispiel auch für die Parodontitisbehandlung genutzt wird.

Auch die Anschaffungs- und Finanzierungskosten von Einrichtung und Geräten für das Prophylaxezimmer können nach den Abschreibungstabellen für allgemein verwendbare Anlagegüter anteilig für den Nutzungsanteil der PZR kalkuliert werden. Da es sich auch hier um Fixkosten handelt, beruht die Rentabilität der Geräte zum größten Teil auf der Auslastung der Prophylaxe. Werden sie auch für andere Behandlungen genutzt, gilt dies nur in entsprechend eingeschränktem Maße.



▲ *Die Praxis von Dr. Ralph Heckel und seinen Mitarbeiterinnen ist zertifiziert für Guided Biofilm Therapy, mit entsprechender Unterstützung im Marketing, dazugehörigen Schulungen und klinischen Beratungen durch die Swiss Dental Academy.*

Grundsätzlich sind Investitionen nur in Ausrüstung sinnvoll, die für Patientinnen und Patienten eine Behandlung nach dem Stand von Praxis und Wissenschaft sicherstellt. Sie sollte zudem sowohl für eine präventive PZR als auch für die Therapie und langfristige Nachsorge parodontaler und periimplantärer Erkrankungen geeignet sein.

Bedeutung des klinischen Konzepts

Um allen Patienten den gleichen hohen klinischen Nutzen zu bieten, ist ein Prophylaxe-Standard notwendig. Dazu gehören einheitliche Arbeitsprozesse, eine fachlich fundierte und standardisierte Patientenkommunikation und ein gleiches Fortbildungsniveau für das gesamte Praxisteam. Mit der Festlegung eines Prophylaxestandards lässt sich zudem der durchschnittliche Zeitaufwand für eine Sitzung und die Auslastung der Prophylaxe und Patiententaktung definieren, um die vorhandene Arbeitszeit der Prophylaxekraft möglichst wertschöpfend zu nutzen. Alle diese Faktoren sind entscheidend für eine effektive Praxisorganisation.

Diese Anforderungen lassen sich mit der GBT in optimaler Weise erfüllen. Zahlreiche Studien zeigen, dass der AIRFLOW Prophylaxis Master in Kombination mit AIRFLOW PLUS Pulver für alle Behandlungen einsetzbar und wissenschaftlich umfassend dokumentiert ist.[4-7] Die Entfernung von Biofilm und Zahnstein erfolgt minimalinvasiv, besonders effektiv sowie sparsam und ist bei korrekter Anwendung nahezu schmerzfrei. Patientinnen und Patienten bevorzugen diese besondere Prophylaxe gegenüber konventionellen Methoden.[8,9]

Win-win-Konzept für alle Beteiligten

Eine schmerzfreie Behandlung mit maximal möglicher Entfernung des krankheitserregenden Biofilms bedeutet für Patientinnen und Patienten ein besonderes Begeisterungsmerkmal. Dieses Ziel ist am sichersten mit dem klinischen GBT-Konzept und den zugehörigen Geräten, Instrumenten und Pulvern nach dem Stand der Technik erreichbar. Es sollte klar kommuniziert werden, dass Prophylaxe auch in Zukunft eine medizinisch notwendige Therapie bleibt.

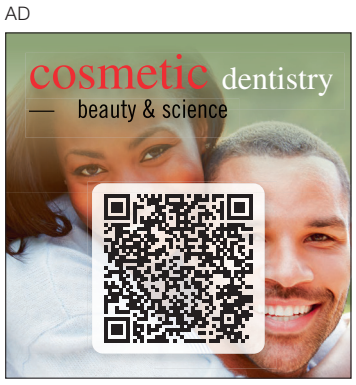
Um zugleich den wirtschaftlichen Praxiserfolg zu gewährleisten, sind ein gut ausgebildetes und motiviertes Team, eine durchdachte Preiskalkulation (www.ems-dental.com/de/gbt-calculator) und ein regelmäßiges Controlling erforderlich. Sind diese Rahmenbedingungen geschaffen, ist Prophylaxe eine delegierbare Leistung, die für Patientinnen und Patienten einen großen gesundheitlichen Gewinn bringt und für die Praxis wirtschaftlich hoch attraktiv ist.

English version

Anmerkung: Die Literaturliste kann in der Redaktion unter dz-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.

EMS Electro Medical Systems, Switzerland
www.ems-dental.com
Hall 11.2
Booth L010/M019

AD



▲ *Mit AIR-FLOWING, eine Synergie von AIRFLOW Prophylaxis Master, dem AIRFLOW MAX-Handstück und dem Erythritol-basierten AIRFLOW PLUS Pulver, ist das Biofilmmanagement nach einer aktuellen Studie bis zu fünfmal sparsamer als mit Vergleichsprodukten.[7]*

View details of the programme on our website and register now.

world-dental-congress.org

WIN a free registration and airfare to Sydney! Visit us at booth N069 and enter our lucky draw.

WORLD DENTAL CONGRESS

SYDNEY 2023

SUN 24 - WED 27 SEPTEMBER

Register now for the premier dental event of 2023.

Enjoy a 4-day scientific programme with leading speakers from across the globe, a 25,000sqm exhibition with the latest in dental products and services, and rich socialising opportunities right in the heart of Australia's harbour city.

fdi World Dental Congress | SYDNEY 2023 | ADA AUSTRALIAN DENTAL ASSOCIATION

Educating for Dental Excellence