

PRAXISMANAGEMENT // Die Steigerung des PZR-Umsatzes stellt eine stete Herausforderung für viele Zahnarztpraxen dar. Doch wie können Sie diesen Umsatz auf 120.000 Euro erhöhen? Der nachfolgende Beitrag zeigt auf, wie Sie diese ambitionierte Zielmarke in nur drei klaren Schritten erreichen können.

IN DREI EINFACHEN SCHRITTEN ZU 120.000 EURO PZR-UMSATZ IN IHRER ZAHNARZTPRAXIS

Wolfgang Apel/Nürnberg

Wie oft kommen Patienten in Ihrer Praxis zur professionellen Zahnreinigung? Diese Frage wirft häufig erstaunliche Antworten auf. Bei Zahnärzten lautet die Antwort meistens, dass eigentlich fast alle Patienten zur PZR kommen. Befragt man jedoch die Patienten selbst, ergibt sich ein völlig anderes Bild.

Ergebnissen einer forsa-Untersuchung zufolge waren lediglich 61 Prozent der Patienten in den letzten zwölf Monaten bei der PZR. Eine ähnliche Frage wurde auch bei einer INSA-Studie gestellt, bei der sogar nur 41 Prozent angaben, eine PZR in Anspruch genommen zu haben. Die Ergebnisse variieren stark, doch es wird klar: Der Anteil der Patienten, die nicht zur PZR gehen, ist hoch!

Hinzu kommt, dass beide Umfragen nur ermittelten, wie viele Patienten in dem Jahr bereits eine PZR durchführen ließen. Sicherlich sind Sie, wie die meisten Zahnärzte, jedoch der Meinung, dass eine PZR idealerweise zweimal jährlich durchgeführt

wird. Der Anteil der Patienten, die dies tatsächlich umsetzen, ist noch geringer.

Unabhängig von den genauen Prozentzahlen ist eindeutig, dass PZR-Behandlungen ein großes Potenzial für die meisten Zahnarztpraxen bergen. In diesem Beitrag zeige ich Ihnen, wie Sie die Anzahl der PZR-Behandlungen erhöhen und somit Ihre Einnahmen auf sicherem und einfachem Wege steigern können. Ein jährlicher PZR-Umsatz von 120.000 Euro pro Behandler ist in jeder Praxis realisierbar!

Schritt 1: Präzise Datenerfassung und Analyse

Der erste und entscheidende Schritt auf dem Weg zu einem gesteigerten PZR-Umsatz ist die genaue Datenerfassung und

Analyse. Durch die monatliche Auswertung wichtiger Kennzahlen gewinnen Sie Einblicke in Ihre aktuelle Situation und die Entwicklung der PZR-Quote in Ihrer Praxis.

Beginnen Sie mit der Erfassung von vier Schlüsselkennzahlen:

- Die Anzahl der gesetzlich versicherten Patienten in Ihrer Praxis pro Monat.
- Der Anteil der neu hinzugekommenen gesetzlich versicherten Patienten.
- Die Anzahl der privat versicherten Patienten, die Ihre Praxis monatlich besuchen.
- Der Anteil der neu hinzugekommenen Privatpatienten.

Diese Daten bieten Ihnen eine umfassende Übersicht über Ihre Patientenbasis und sind die Grundlage für die nächsten Schritte. Gleichzeitig erhalten Sie wertvolle Einblicke in die Neupatientenzahlen, differenziert nach gesetzlich und privat Versicherten.

Um die tatsächliche PZR-Quote in Ihrer Praxis zu ermitteln, sind zwei Fragen entscheidend:

- Wie viele PZR-Termine waren im vergangenen Monat geplant?
- Wie viele dieser Termine wurden tatsächlich durchgeführt?

Ein Problem, das derzeit einige Praxen betrifft, sind hohe „No-Show“-Quoten. Damit sind Patienten gemeint, die Termine anmelden, aber nicht erscheinen. Liegt Ihre No-Show-Quote über 10 Pro-



© Net Vector/Shutterstock.com

zent, erfordert dies dringendes Handeln. Beispielsweise können Sie Ihre Patienten kurz vor dem Termin noch einmal an diesen erinnern.

Mithilfe der vorherigen Fragen erhalten Sie Einblick in die Anzahl der tatsächlich durchgeführten PZR-Behandlungen pro Monat. Dies führt zur letzten wichtigen Frage: Wie viele dieser PZR waren Zweit-PZR? Also, wie viele Patienten haben im laufenden Jahr bereits zum zweiten Mal eine professionelle Zahnreinigung in Ihrer Praxis durchführen lassen?

Diese Informationen bilden die Basis, um die PZR-Quote langfristig zu steigern. In den ersten paar Monaten, selbst nach einem Quartal, sind die Daten wenig aussagekräftig. Doch spätestens nach einem halben Jahr liegen belastbare Kennzahlen vor. Durch kontinuierliche monatliche Datenerhebung und -auswertung erhalten Sie einen genauen Einblick in die Entwicklung Ihrer Praxis.

Schritt 2: Effektive Kommunikation

Ist Ihre Ausgangssituation festgestellt, ist eine klare Kommunikation der Schlüssel zur Steigerung der PZR-Quote. Der Moment, während der Patient und die ZFA im Behandlungszimmer auf Sie warten, ist ideal, um darüber zu sprechen, wie wichtig eine regelmäßige professionelle Zahnreinigung ist. Am besten wirft die ZFA kurz einen Blick in die Patientendaten und

spricht den Patienten dann an: „Ich sehe gerade, dass Sie seit zwei Jahren keine Zahnreinigung hatten. Herr Patient, kann das wirklich wahr sein?“ Die Antwort öffnet die Tür für weitere Erklärungen.

Machen Sie unbedingt ein Kommunikationstraining mit Ihrem Team, denn es ist sonst schwierig für die ZFAs, diese Gespräche so zu führen, dass sie das gewünschte Ergebnis bringen. Implementieren Sie einen professionellen Gesprächsleitfaden, der den ZFAs klare Anweisungen für diese Gespräche gibt. So können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten umfassend informiert werden und die Bedeutung der PZR verstehen. Das Problem der ersten PZR pro Jahr lässt sich auf diese Weise leicht lösen.

Schritt 3: Finanzielle Lösungen aufzeigen

Wie sieht es nun mit der zweiten PZR des Jahres aus? Denn nur, weil ein Patient sich einmalig von der Relevanz einer Zahnreinigung überzeugen lässt, ist noch lange nicht sicher, dass er von nun an auch regelmäßig Termine vereinbaren wird. Die Kosten spielen hierbei oft eine entscheidende Rolle.

Auch hierfür gibt es eine einfache Lösung: Es gibt inzwischen sehr gute Zahnzusatzversicherungen, die die Kosten für professionelle Zahnreinigungen abdecken und auf die Sie Ihre Patienten hinweisen können. Einmal abgeschlossen, sind

die Kostenfragen für zukünftige PZR-Behandlungen geklärt. Patienten werden von dieser Versicherung profitieren und regelmäßig in Ihre Praxis kommen.

Fazit: So steigern Sie Ihren PZR-Umsatz

Setzen Sie diese drei Schritte um, können Sie bereits innerhalb eines halben Jahres eine deutliche Steigerung Ihrer PZR-Quote verzeichnen. Die genaue Datenerfassung, gezielte Kommunikation und Aufklärung über Vorteile und Möglichkeiten ermöglichen es Ihnen, einen Umsatz von 120.000 Euro pro Behandler zu erreichen – eine Zahl, die bei einem reibungslosen Ablauf und einer überzeugenden Umsetzung realistisch ist. Wenn Sie Ihre Patienten erfolgreich von der Bedeutung der PZR überzeugen und gleichzeitig finanzielle Möglichkeiten aufzeigen, werden Sie nicht nur Ihre Einnahmen steigern, sondern auch das Wohl Ihrer Patienten langfristig fördern.

MEDIKOM CONSULTING GMBH

Obere Bergstraße 35
90607 Rückersdorf
Tel.: +49 911 99087030
info@medikom.org
www.medikom.org

ANZEIGE

METASYS COMPACT Dynamic goes Digital

WIE DIGITALISIERUNG EFFIZIENZ UND SERVICE OPTIMIERT!

Der Ein-Platz-Amalgamabscheider COMPACT Dynamic wechselt von Analog auf Digitaltechnik.

- > **Überwachung bestimmter Funktionen:** Motorstrom, Ventilstrom, kapazitiver Sensor, Lichtschranke
- > **Die Integration von Anzeigen (LED's) für:** die Stromversorgung (24V), das Ablagesignal, den kapazitiven Sensor.



Integration „intelligent“ gelöst!
Über diverse Schnittstellen wird der METASYS Amalgamabscheider in die digitale Kommunikation der jeweiligen Dental-Einheit eingebunden.