

**PRAXISMANAGEMENT** // Wissen Sie, wie viel eine einzige Behandlungsminute in Ihrer Praxis kostet? Und wie viele dieser Minuten jeden Tag verloren gehen? Zwei Minuten, weil ein Instrument fehlt. Drei Minuten, weil Material zusammengesucht werden muss. Eine Unterbrechung, ein unnötiger Weg, ein nicht optimal vorbereiteter Patient. Fünf Minuten? Vielleicht zehn? Welchen wirtschaftlichen Wert hat diese Zeit über ein ganzes Praxisjahr?

## WENN JEDE MINUTE ZÄHLT: WARUM ERGONOMIE AUCH ÖKONOMIE IST

Aliza Sakhra / Bonn

Spätestens mit dem Schritt in die Selbstständigkeit sollte man sich diese Frage stellen. Denn wirtschaftlicher Erfolg hängt auch davon ab, wie sinnvoll eine der knappsten Ressourcen einer Praxis genutzt wird: Zeit.

### 6,93 Euro pro Minute

2024 lagen die durchschnittlichen Einnahmen einer Zahnarztpraxis laut Statistischem Bundesamt bei 937.000 Euro, die Aufwendungen bei 632.000 Euro. Der

durchschnittliche Reinertrag betrug 305.000 Euro, der Median 217.000 Euro.

Die KZBV kalkuliert auf Basis der Daten für 2023 mit durchschnittlich 259 Euro Betriebsausgaben ohne Fremdlabor sowie 157 Euro Einnahmen-Über-

Box-Aufbewahrung/Materialsystem: Behandlungsbezogene Materialboxen ermöglichen eine standardisierte Vorbereitung und reduzieren Such- und Rüstzeiten.



schuss je Behandlungsstunde. Daraus ergibt sich ein erforderlicher Honorarumsatz von rund 416 Euro pro Stunde beziehungsweise 6,93 Euro pro Minute.

Zehn Minuten entsprechen rechnerisch rund 69 Euro erforderlichem Honorarumsatz; bei 200 Behandlungstagen knapp 13.900 Euro im Jahr. Eingesparte Zeit wird natürlich nicht automatisch zu zusätzlichem Umsatz. Die Rechnung zeigt jedoch ihren wirtschaftlichen Wert.

Und plötzlich sind zwei Minuten Suche nach einem Instrument gar nicht mehr so belanglos.

## Nicht schneller behandeln – besser organisieren

Wirtschaftlichkeit bedeutet nicht, Patienten schneller „durchzuschleusen“, sondern Zeitverluste zu reduzieren, die weder medizinischen Nutzen noch Mehrwert schaffen. Das beginnt lange vor dem ersten Griff zum Instrument.

Bei Neupatienten kann bereits die Terminierung über eine standardisierte Checkliste organisiert werden. Wichtige Informationen werden nicht erst beim Eintreffen geklärt, sondern vorab kommuniziert (siehe Tabelle).

Je mehr relevante Fragen vorab beantwortet sind, desto weniger müssen Patient und Team am Behandlungstag improvisieren. Gleichzeitig vermitteln klare Informationen Orientierung und Sicherheit.

Auch die Ankunftszeit beeinflusst den Ablauf: Wer 20 Minuten zu früh erscheint und fünf Minuten nach dem vereinbarten Termin aufgerufen wird, erlebt subjektiv bereits 25 Minuten Wartezeit. Treffen mehrere Patienten deutlich zu früh ein, füllen sich Wartezimmer und Anmeldung unnötig. Der Hinweis, dass beispielsweise fünf Minuten vor dem Termin ausreichen, steuert Erwartungen und Patientenfluss zugleich.

So wird aus Service ein organisatorisches Instrument: weniger Rückfragen, weniger fehlende Unterlagen, weniger Verzögerungen und ein ruhigerer Ablauf. Ökonomische Optimierung beginnt nicht erst im Behandlungszimmer, sondern bereits am Telefon.



Instrumenten-Tray: Standardisierte Instrumenten-Trays stellen die benötigten Instrumente für wiederkehrende Behandlungsabläufe strukturiert bereit.

| Informationen vor dem Ersttermin                      | Effekt in der Praxis                                                          |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Terminzeit und Dauer der Behandlung                   | Realistische Planung, weniger Rückfragen                                      |
| Konkrete Ankunftszeit des Patienten                   | Gleichmäßiger Patientenfluss; weniger Belastung für Anmeldung und Wartezimmer |
| Anfahrt, Parkplatzmöglichkeiten und ÖPNV-Haltestellen | Weniger Rückfragen und geringeres Verspätungsrisiko                           |
| <b>Zum Mitbringen</b>                                 |                                                                               |
| Versichertenkarte, Medikamentenplan                   | Benötigte Informationen liegen möglichst direkt vor                           |
| Vorhandene Röntgenbilder                              | Diagnostische Unterlagen müssen nicht erst im Termin organisiert werden       |
| Anamnese/Formulare vorab                              | Weniger Administration unmittelbar vor Behandlungsbeginn                      |





Vier-Hand-Technik: Definierte Instrumentenübergaben in der Vier-Hand-Technik unterstützen einen flüssigen Arbeitsablauf und reduzieren unnötige Bewegungen.

## Ein System statt einzelner Maßnahmen

Dieses Prinzip zieht sich durch den gesamten Patientenprozess. Von Terminierung und Anmeldung über Zimmeraufbereitung und Behandlung bis zum Abschluss lassen sich wiederkehrende Abläufe standardisieren.

Behandlungsbezogene Materialboxen und definierte Instrumenten-Trays reduzieren Such- und Rüstzeiten. In Kombination mit einer eingespielten Vier-Hand-Technik können Instrumentenübergaben innerhalb ergonomischer Greifräume erfolgen.

Auch Dokumentation, Recall, Folgetermine, Patientenkommunikation und – sofern passend und rechtlich sauber umgesetzt – die Bitte um Feedback oder eine Bewertung gehören zum strukturierten Ablauf. Häufig ist es nicht der große Zeitfresser, sondern die Summe kleiner Prozesse, die sich täglich wiederholen.

## Wenn Ökonomie auf Ergonomie trifft

Ein Instrument außerhalb des optimalen Greifraums kostet Sekunden und kann zugleich eine Rotation des Oberkörpers erfordern. Eine ungünstige Patientenposition wird häufig durch Vorbeugen von Kopf und Rumpf kompensiert. Fehlende Abstimmung mit der Assistenz unterbricht den Arbeitsfluss und erzeugt zusätzliche Bewegungen.

Das ist mehr als eine Frage des Komforts. Eine deutsche Untersuchung mit 450 Zahnärztinnen, Zahnärzten und Zahnmedizinisch Studierenden zeigte, dass 92 Prozent innerhalb der vorausgegangenen zwölf Monate über muskuloskelettale Beschwerden berichteten. Auch aktuelle Reviews unterstreichen die Bedeutung ergonomischer Interventionen und systematischer Arbeitsplatzgestaltung.

Damit wird der eigene Körper selbst zum ökonomischen Faktor.

## Die wertvollste Ressource steht in keiner Bilanz

Praxen investieren in Behandlungseinheiten, Scanner, Röntgentechnik und Software. Eine ihrer wichtigsten Ressourcen erscheint jedoch in keiner Bilanz: die langfristige Arbeitsfähigkeit von Behandler und Team.

Was kostet ein ausgefallener Behandlungstag? Und was bedeutet es wirtschaftlich, wenn die klinische Leistungsfähigkeit über Jahre abnimmt?

Gleichzeitig wird der wirtschaftliche Spielraum enger. Zwar wurde die GOZ zum 1. Januar 2012 novelliert, der Punktwert von 5,62421 Cent geht jedoch unverändert auf die 1988 festgelegten elf Pfennig zurück.

Die Zahnärztekammer Nordrhein weist angesichts gestiegener Praxiskosten darauf hin, dass pauschale Abrechnungen zum 2,3-fachen Satz keine nachhaltige Lösung darstellen und Praxen ihre individuellen Kosten pro Stunde kennen sollten.

Die Frage lautet daher nicht: Wie kann ich noch schneller arbeiten?

Sondern: Wie kann ich meine Praxis so strukturieren, dass möglichst viel meiner Zeit dem Patienten zugutekommt, ohne dafür meine eigene Gesundheit zu verbrauchen?

Genau darin liegt der Kern moderner Ergonomie und Ökonomie: als durchgängiges System vom ersten Telefonkontakt über die Behandlung bis zum Abschluss und zur langfristigen Patientenbindung.

Denn am Ende zählt nicht nur, wie viel eine Behandlungsminute erwirtschaftet, sondern auch, wie viele gesunde Behandlungsminuten noch vor uns liegen.

**Literatur kann in der Redaktion unter [dz-redaktion@oemus-media.de](mailto:dz-redaktion@oemus-media.de) angefordert werden.**

**CAND. MED. DENT. ALIZA SAKHRA**  
GERMAN DENTAL ACADEMY  
[info@germandentalacademy.com](mailto:info@germandentalacademy.com)  
[www.germandentalacademy.com](http://www.germandentalacademy.com)

# PRODUKT- PROFI



**EIN MEDIZINPRODUKTE-BERATER IST  
NUR SO GUT WIE SEIN FACHWISSEN.  
GIBT'S REGELMÄSSIG FRISCH BEIM BVD.**

Das Medizinprodukte-Durchführungsgesetz (MPDG) definiert die Verantwortung der Berater, die neue Produkte und Geräte in die Praxen und Labors bringen. Eine hohe Verantwortung, denn es geht um Sicherheit und Haftungsrisiken. Damit Kunde, Depot und Berater heute und in Zukunft immer auf der sicheren Seite sind, gibt es die Schulungen des BVD für eine rechtskonforme und gute Beratung. Gut zu wissen.

**Ein Beispiel für die vielen Vorteile Ihres BVD. Mehr darüber hier: [bvdental.de](http://bvdental.de)**

Mehr erfahren:

