

KN PRAXISMANAGEMENT

Labormanagement – oft unterschätzt und dennoch so wichtig!

Wie jedes andere Unternehmen muss sich auch ein kieferorthopädisches Labor immer wieder mit Problemen auseinandersetzen, von deren Lösung die Umsatzentwicklung maßgeblich abhängt. Ist die Auslastung des Dentallabors hingegen effizient geplant, der Zahntechniker motiviert bei der Arbeit und stimmt dann auch noch die Abrechnung, steht einem planbaren Erfolg nichts mehr im Wege. Ein Beitrag von Dipl.-Kffr. Ursula Duncker, KFO-Management Berlin.

Wenden wir uns zunächst der Grundsatzfrage zu:

Wie lassen sich KFO-Zahn-techniker sinnvoll auslasten? Meine Empfehlung: Führen Sie zur üblichen Terminplanung eine separate „Technikspalte“ im Terminbuch an. Überlegen Sie gemeinsam mit dem Zahntechniker, wie hoch die Anzahl der täglich herzustellenden KFO-Geräte sein sollte, um zu starken Arbeitsdruck bzw. Leerlauf zu vermeiden. Bedenken Sie, dass der Zeitaufwand für die Herstellung der verschiedenen KFO-Geräte variiert.

Einige Beispiele:

Herstellung / Reparatur von:	Arbeitszeit / Aufwand
Reparatur eines Einzelkiefergerätes	0,5 Stunden
Einzelkiefergerät, einfach / Retentionsgerät	1 Stunde
Einzelkiefergeräte mit Gegenkieferbeziehung (VSD-Platten, Twinblock)	2,5 Stunden
Bimaxilläres Gerät, einfach (z. B. Aktivator, Bionator)	1,5 Stunden
Bimaxilläres Gerät, kompliziert (z. B. Fränkel-Apparaturen)	3 Stunden
Positionierer (mit komplettem Set-up über 24 Zähne)	4 Stunden
Retainer im Labor vorbiegen	0,5 Stunden

Gehen wir von einem Zahn-techniker in Vollzeit (40 Std./Woche) aus. Bei einer täglichen Arbeitszeit von acht Stunden ist dieser in der Lage, pro Tag durchschnittlich acht Einzelkiefergeräte in Topqualität herzustellen bzw. eine entsprechend geringere Anzahl anderer KFO-Geräte. Die Auslastung des Technikers ist planbar, der Effekt für alle Beteiligten spürbar. Ein dankbarer Techniker, der nicht an einem Tag 12 KFO-Geräte und



Abb. 1: Fränkel 1.
(Quelle: Dentaurum J. P. Winkelstroeter KG, mit freundlicher Genehmigung von Ursula Wirtz)

an einem anderen lediglich drei herstellen muss. Die Rezeption kann Termine besser koordinieren, weil man freie Kapazitäten der Zahntechnik sofort im Blick hat und weiß, wann z. B. die OK-Änderung eingesetzt werden kann. Auch der Laborinhaber bzw. (Fach-) Zahnarzt gewinnt, wenn sein KFO-Labor effektiv arbeitet.

Übrigens: Einsatztermine für Reparaturen sind gleichfalls planbar! (Tabelle 1)

Motivieren Sie Zahn-techniker mit Umsatzbeteiligung! Ist Ihr Zahntechniker nach acht Arbeitsstunden noch in der Lage, weitere KFO-Geräte herzustellen (bei entsprechendem Arbeitsvolumen), lässt sich seine Mehrarbeit durch Vergütung nach Umsatz attraktiv gestalten. Damit können Sie die „Win-win-Situation“, die durch gute Technikterminplanung entsteht, ausbauen. Laborinhaber und Zahntechniker profitieren dabei gleichermaßen. Der eine, weil Mitarbeiter für zusätzliche Leistungen motiviert sind, der andere, weil sich seine Mehrarbeit finanziell lohnt. Dabei wird zwischen Laborinhaber und Zahntechniker ein

Zeit	Stuhl 1 (HNB)	Stuhl 2 (MB)	Stuhl 3 (MB)	Stuhl 4 (PZR)	Stuhl 5 (Abdrücke)	Technikarbeiten
9.00	Zimmer öffnen	Zimmer öffnen	Zimmer öffnen	Zimmer öffnen	Zimmer öffnen	OK/UK-Platten
9.15	Erstberatung	MB eins.	MB ex.	PZR	Anfangsunterlagen	
9.30	Erstberatung					
9.45	Erstberatung		MB ex.	PZR	Anfangsunterlagen	
10.00	Erstberatung					
10.15	Erstberatung	MB ex.	PZR	Anfangsunterlagen		
10.30	Erstberatung					
10.45	Erstberatung	MB eins.	BW	PZR	Anfangsunterlagen	
11.00	Erstberatung					
11.15	Erstberatung		BW	PZR	Anfangsunterlagen	
11.30	Erstberatung					
11.45	Erstberatung	BW	PZR	Anfangsunterlagen		
12.00	Erstberatung					
12.15	Zimmer schließen	Zimmer schließen	Zimmer schließen	Zimmer schließen	Zimmer schließen	Bionator

Tabelle 1: Tageterminplan mit Technikspalte.

nung vergessen werden, benötigen Sie einen vollständigen (!) Eigenlaborbeleg (Abb. 2).

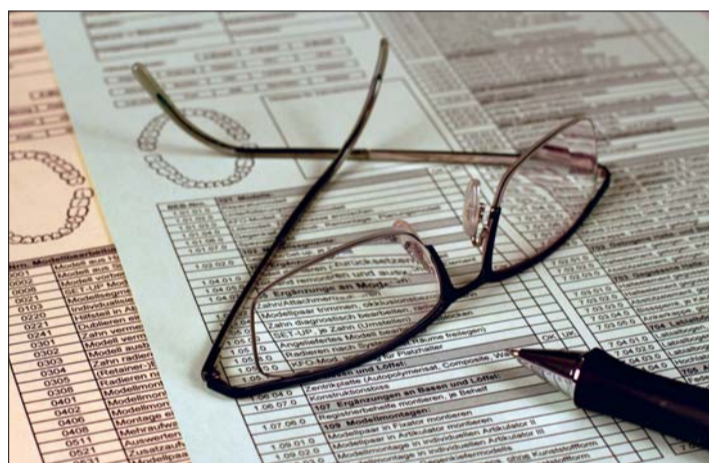


Abb. 2: Eigenlaborbeleg.

Gipsarbeiten – Aufgabe der Zahn-techniker?

Zahn-techniker sollten sich zwar nicht zu schade sein, in Einzelfällen auch einmal zum Gipsbecher zu greifen. Aber im Regelfall sind sie für Gipsarbeiten überqualifiziert und überbezahlt. Die Arbeit der Zahn-techniker besteht darin, sich der Herstellung kieferorthopädischer Geräte voll und ganz zu widmen. Das Biegen von Klammern und Federn z. B. erfordert jahrelange Übung. Gipsarbeiten hingegen sind relativ leicht erlernbar. Wichtig: Das Gipsen muss zeitnah nach der Abdrucknahme – also grundsätzlich am selben Tag – durchgeführt werden. Denn schon am nächsten Morgen hat sich der Alginateindruck in der Qualität deutlich verschlechtert. Trotzdem gibt es wegen des Ausgießens der letzten Abdrücke abends oft Stress in der Praxis: Weder Helferinnen noch Techniker wollen dafür „nachtsitzen“, alle haben längst Feierabend ... (Abb. 3).

Empfohlene Problemlösung: Für die Gipsarbeiten suchen Sie jemanden, der interessiert ist, diese zu erlernen und ausschließlich durchzuführen. Da sich Fluktuation in der Gipsküche nach meinen Erfahrungen katastrophal auswirkt, entscheiden Sie sich statt für nur temporär verfügbare Stu-

denten zugunsten einer älteren Aushilfskraft auf 400-€-Basis. Ich empfehle einen jung

tag, Arbeitsende ca. zwei Stunden nach Praxisabschluss. So ist gewährleistet, dass abends alle Abformungen des Tages tatsächlich ausgegossen werden, statt vorerst im Kühlschrank zu verschwinden.

BEB-Preiskalkulation – Die Mühe zahlt sich aus!

Viele Eigenlaborinhaber arbeiten bei der Festlegung privater Laborpreise mit Schätzungen, denen Durchschnittswerte zugrunde liegen. Das ist möglich, aber ungenau. Absolut präzise ist dagegen die Preiskalkulation nach BEB. Sie basiert auf Ihren eigenen betriebswirtschaftlichen Werten. Zunächst müssen sämtliche Laborkosten zusammengestellt werden, die im KFO-Labor anfallen. Dazu gehören u. a. Angaben zu Personalkosten, die Auflistung der „produktiven Stunden“ des Laborspersonals aufs ganze Jahr bezogen und Angaben zu kalkulatorischen Kosten. Viele Daten können Sie Ihrer aktuellsten BWA entnehmen oder Ihrer aktuellsten Gewinnermittlung. Andere notwendige Fakten fehlen leider in diesen Unterlagen.

Da die Liste der relevanten Angaben sehr umfangreich ist, sind Sie auf gute Zusammenarbeit mit Ihrem Steuerberater, Zahn-techniker und mit Ihrer „Abrechnungsperle“ angewiesen, um eine wirklich betriebswirtschaftlich fundierte (!) BEB-Preiskalkulation durchzuführen. Sicherer und profitabler sind Sie mit der Unterstützung spe-

zialisierter Experten, die sich mit der BEB-Preiskalkulation bestens auskennen. Als gelernte Betriebswirtin biete ich diese knifflige Dienstleistung an. Sie führt zu einem Ergebnis, das exakt auf die betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten Ihrer Praxis bzw. Ihres Labors passt. Ihre Preise sind damit problemlos nachvollziehbar, halten der kritischen Betrachtung unabhängiger Dritter stand und sind rechtlich einwandfrei. ☺

KN Kurzvita



Dipl.-Kffr. Ursula Duncker

Dipl.-Kffr. Ursula Duncker, Inhaberin von KFO-Management Berlin, ist Abrechnungsexpertin für die Kieferorthopädie. Ihre hohe Feldkompetenz hat sie in mehr als 20 Jahren, u. a. als ZMV und Praxismanagerin, erworben. Ursula Duncker hält für Zahnärztekammern, Institute und Akademien bundesweit Seminare zur optimalen Honorarabrechnung in Praxis und Labor. Darüber hinaus berät sie zahlreiche kieferorthopädische Praxen und führt Teamschulungen durch. Bei der Weitergabe ihres spezialisierten Know-hows legt sie stets besonderen Wert auf den Praxisbezug und arbeitet deshalb mit vielen Fallbeispielen.



Abb. 3: Modellpaar gesockelt.
(Quelle: Dentaurum J. P. Winkelstroeter KG, mit freundlicher Genehmigung von Ursula Wirtz)

Modellen, Radieren von Modellen, Entfernen von Bläschen usw.).

Lassen Sie den Gipser am besten versetzt zum Praxisbetrieb arbeiten. Start am Mit-

KN Termine

Mit einem gut durchdachten Labormanagement machen Sie Ihre Umsätze planbar. Der Erfolg für Sie und das gesamte Praxisteam ist vorprogrammiert! Tipps und Tricks, vor allem für die angemessene vollständige Laborabrechnung, erfahren Sie in meinen Seminaren und Workshops zur KFO-Laborabrechnung nach BEL II, BEB (1997/2009), zu buchen unter www.kfo-abrechnung.de

KFO-Laborabrechnungs-Seminar:

Freitag, 03.07.2009 – München
Freitag, 21.08.2009 – Düsseldorf
Freitag, 09.10.2009 – Stuttgart
Freitag, 20.11.2009 – Frankfurt am Main

KFO-Laborabrechnungs-Workshop:

Samstag, 04.07.2009 – München
Samstag, 22.08.2009 – Düsseldorf
Samstag, 10.10.2009 – Stuttgart
Samstag, 21.11.2009 – Frankfurt am Main

KN Adresse

KFO-Management Berlin
Dipl.-Kffr. Ursula Duncker
Münchener Straße 26
13465 Berlin
Tel.: 0 30/96 06 55 90
Fax: 0 30/96 06 55 91
E-Mail:
optimale@kfo-abrechnung.de
www.kfo-abrechnung.de

inklusive
Veneer Set*

Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:



Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch

perfekter aussehen. Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden. Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin. Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

Kursbeschreibung

1. Teil:

Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B Perfect Smile Prinzipien
- C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
- E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F Evaluierung der Präparation
- G Abdrucknahme
- H Provisorium
- I Einprobe
- J Zementieren
- K Endergebnisse
- L No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

2. Teil:

Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A Herstellung der Silikonwäule für Präparation und Mock-up/Provisorium
- B Präparation von 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C Evaluierung der Präparation
- D Erstellung des Provisoriums

Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
2. Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
3. Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10% Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
4. Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale verstehen sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
5. Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
6. Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuanmeldung verbunden ist.
7. Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
8. Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
9. Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
10. Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
11. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
12. Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 03 41/4 84 74-3 08 und während der Veranstaltung unter den Telefonnummern 01 72/8 88 91 17 oder 01 73/3 91 02 40.

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29

04229 Leipzig

KN 6/09

Für den Kurs **Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2009/2010**

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> 05. September 2009 Leipzig | <input type="checkbox"/> 24. Oktober 2009 Wiesbaden | <input type="checkbox"/> 26. Februar 2010 Unna |
| <input type="checkbox"/> 18. September 2009 Konstanz | <input type="checkbox"/> 07. November 2009 Köln | <input type="checkbox"/> 13. März 2010 Düsseldorf |
| <input type="checkbox"/> 10. Oktober 2009 München | <input type="checkbox"/> 14. November 2009 Berlin | <input type="checkbox"/> 19. März 2010 Siegen |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

_____	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	_____	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Name/Vorname	DGKZ-Mitglied	Name/Vorname	DGKZ-Mitglied

Laborstempel

E-Mail: _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift



Vita

Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht ist seit Dezember 2007 Präsident der 2003 gegründeten Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ). Er machte sein Examen 1987 in Göttingen und ist seit 1989 niedergelassen in eigener Praxis in Edewecht. 2004 erwarb er den „Master in Aesthetics“ am Rosenthal Institute der New York University. 2005 gewann er die Goldmedaille in der AACD Smile Gallery in der Kategorie „indirekte Restaurationen“ und ist seit 2006 Mitglied im International Relationship Committee der AACD. Neben seiner Referententätigkeit ist er auch Autor zahlreicher Fachbeiträge in der Zeitschrift „cosmetic dentistry“ sowie anderen Publikationen. Dr. Wahlmann ist seit 2004 Mitglied der DGKZ und seit 2006 auch Mitglied des Vorstandes der Gesellschaft.

Unter der Führung von Dr. Wahlmann wird der außerordentlich erfolgreiche Kurs der DGKZ auf dem Gebiet fachwissenschaftlich fundierter ästhetisch/kosmetischer Zahnmedizin fortgeführt.

Ein besonderer Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der weiteren Internationalisierung der Aktivitäten der DGKZ. Dr. Wahlmann gilt als anerkannter Spezialist für die ästhetisch orientierte Veneertechnik.

Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt.

(In der Gebühr sind Materialien und Modelle sowie ein „Frank Dental Veneer Set 1 – Dr. Wahlmann“ im Wert von 69,99 € zzgl. MwSt. enthalten! Inhalt: verschiedene Diamantbohrer in unterschiedlichen Körnungen, Diamantpolierer, Diamantscheibe, Hartmetallfinierer und ein Träger-Mandrell)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt.
(Verpflegung und Tagungsgetränke)

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

