

Wie investiere ich nachhaltig in ein DVT?

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Trotz breiter Akzeptanz der Technologie in der Zahnärzteschaft schieben viele Praxisinhaber eine Investitionsentscheidung gerne auf die lange Bank, weil sie nicht einschätzen können, ob sich ein DVT für ihre Praxis wirklich rechnet oder nicht. Steuerberater Professor Bischoff zeigt, wie sich schnell ausrechnen lässt, unter welchen Voraussetzungen eine Investition wirtschaftlich sinnvoll sein kann.

TABELLE 1

| | | |
|--|---|------------------|
| Kaufpreis für DVT-Kombigerät | | 70.000 EUR |
| ./. Kaufpreis für OPG | | 25.000 EUR |
| Mehrprijs für DVT bei Kombigerät | | 45.000 EUR |
| <i>höhere Leasingrate auf Mehrpreis (Laufzeit 5 Jahre)</i> | | 855 EUR |
| <i>Wartungskosten</i> | | 300 EUR |
| Summe der Kosten pro Monat | = | 1.155 EUR |
| <i>Ø Abrechnung einer DVT-Aufnahme</i> | : | 150 EUR |
| Notwendige Anzahl an Behandlungen pro Monat | = | 8 |

TABELLE 2

| | | |
|---|-----|-------------------|
| <i>Ø Abrechnung einer DVT-Aufnahme</i> | | 150 EUR |
| <i>x Aufnahmen pro Monat</i> | x | 20 EUR |
| Zusätzliche Einnahmen durch DVT pro Monat | = | 3.000 EUR |
| <i>./. Erhöhung der Leasingrate gegenüber bloßem OPG</i> | ./. | 855 EUR |
| <i>./. Wartung</i> | ./. | 300 EUR |
| Ergebnisverbesserung der Praxis pro Monat | = | 1.845 EUR |
| <i>x 12 Monate</i> | x | 12 EUR |
| Ergebnisverbesserung der Praxis pro Jahr bei Kombigerät gegenüber bloßem OPG | = | 22.140 EUR |

Auch auf der diesjährigen IDS zog die digitale Volumetomografie die Zahnärzteschaft wieder in ihren Bann. Die Diagnosemöglichkeiten in der Implantologie und Oralchirurgie sowie in der Funktionsdiagnostik, Endodontie und Parodontologie haben sich weiterentwickelt. Darüber hinaus sind DVT vom Scan über die Behandlungsplanung bis hin zur Bohrschablone und zur gefrästen Suprakonstruktion immer besser in den Praxis-Workflow integriert und tragen zu dessen Optimierung bei.

Welche Kosten entstehen?

Entscheidend für die Höhe des Kaufpreises (beginnend bei knapp 70.000 EUR) für ein neues DVT sind Qualität der Bildauflösung, Bedienkomfort und mögliches Aufnahmevolumen. Dazu kommen einmalige Kosten für die Installation, die Einarbeitung der Praxismitarbeiter und für die notwendige Teilnahme am achtstündigen Spezialkurs zur Erlangung der DVT-Fachkunde. Zusätzlich fallen monatliche Kosten für die Wartung des Gerätes und dessen Einbindung in die EDV der Praxis an. Die monatlichen Kosten des Gerätes berechnen sich aus der Abschreibung und den Finanzierungskosten. Einfacher wird die Berechnung mit Leasing: Denn die Leasingrate enthält sowohl die Kosten der Geräteabnutzung als auch die Finanzierungskosten. Bei einer Leasing-(Miet-)dauer von 60 Monaten

beträgt eine übliche Leasingrate heute etwa 1,9 Prozent der Anschaffungskosten pro Monat.

Welche Honorare sind möglich?

Um zu wissen, ob sich ein DVT rechnet, muss der Zahnarzt nicht nur wissen, was das Gerät kostet, sondern auch, welches Honorar er pro Aufnahme ansetzen kann. Eine Befragung von 17 Anwendern ergab, dass DVT-Aufnahmen sehr unterschiedlich abgerechnet werden. Demnach bewegt sich das Honorar für eine Aufnahme zwischen 130 EUR und 250 EUR. Als realistische Berechnungsgrundlage kann daher 150 EUR zugrunde gelegt werden.



Hier einige Beispielrechnungen für unterschiedliche Fragestellungen:

Neues OPG oder Kombi-Gerät mit DVT?

Ein Zahnarzt benötigt ein neues OPG (Kaufpreis 25.000 EUR) und überlegt, ob er gleich ein Kombigerät mit einem DVT anschaffen soll (Kaufpreis 70.000 EUR). Die Leasingrate für das OPG beträgt 475 EUR im Monat, die für das Kombigerät 1.330 EUR – also monatlich 855 EUR mehr. Legt man nun ein durchschnittliches Honorar von 150 EUR pro DVT-Aufnahme zugrunde, dann müsste der Zahnarzt auf Dauer mindestens acht DVT-Aufnahmen pro Monat erstellen, um diese zusätzlichen Kosten abzudecken (Tab. 1). In der Feinkalkulation kämen dazu noch Kosten für die Einarbeitung und die Einbindung in den Behandlungsablauf hinzu. Bei durchschnittlich 20 DVT-Aufnahmen pro Monat verbessert sich das Praxisergebnis im Beispiel um 22.000 EUR pro Jahr (Tab. 2).

KEINE MÄRCHEN.

BESSER DENTALTRADE – EXZELLENZ
IN TECHNIK, QUALITÄT & SERVICE

50 % RABATT

+ ALLE MODELLE KOSTENFREI
BEI DER 1. ARBEIT EINES
INTRAORAL SCANS*

*Digitale
Auftrags-
daten*

10 % RABATT AUF DIE 3. ARBEIT*

20 % RABATT AUF DIE 2. ARBEIT*

30 % RABATT AUF DIE 1. ARBEIT*

*Exklusiv
für Neu-
kunden*

*Gültig vom 12.03. bis 30.06.2013. Es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Beide Angebote beziehen sich auf die aktuelle dentaltrade Preisliste für Zahnärzte (Stand 02/2013) sowie ausschließlich auf die Leistung zahntechnischer Arbeiten. Die Rabattaktionen können nicht miteinander und auch nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden. Beide Angebote richten sich an alle in Deutschland niedergelassenen Zahnärzte.

10
20
30
50

 **dentaltrade**[®]
...faire Leistung, faire Preise

FREECALL: (0800) 247 147-1 • WWW.DENTALTRADE.DE
DIGITALE DATEN: WWW.DATEN.DENTALTRADE.DE



TABELLE 3

| | |
|--|--------------------|
| Kaufpreis für DVT | 110.000 EUR |
| <i>Leasingrate (Laufzeit 5 Jahre)</i> | <i>2.090 EUR</i> |
| <i>Wartungskosten</i> | <i>500 EUR</i> |
| Summe der Kosten pro Monat | = 2.590 EUR |
| <i>Ø Abrechnung einer DVT-Aufnahme</i> | <i>: 150 EUR</i> |
| Notwendige Anzahl an Behandlungen pro Monat | = 18 |

Ab wann lohnt sich der Einsatz eines zusätzlichen DVT?

Eine implantologische Praxis ist mit neuester OPG-Technik ausgestattet und prüft die zusätzliche Anschaffung eines hochwertigen DVT. Die Leasingrate soll 2.100 EUR pro Monat betragen. Hier sind monatlich mindestens 18 DVT-Aufnahmen notwendig, damit diese Kosten gedeckt sind (Tab. 3).

DVT außerhalb der eigenen Praxis?

Was ist zu tun, wenn die notwendige Zahl an DVT-Aufnahmen, die für die Investition in ein eigenes Gerät nötig wären, in der Praxis nicht erreicht werden kann? Es gibt zunehmend Zen-

tren oder Fach(zahn)ärzte, die anderen Praxen 3-D-Diagnostik ermöglichen. Auch entstehen Gerätegemeinschaften und kleine Genossenschaften, die sich den DVT-Zugang teilen. Dabei zahlt jeder monatlich einen Betrag (z.B. 300 EUR) und kann entsprechend auf das Gerät zugreifen. Wirtschaftlich lohnt sich dieses Modell oft schon für zwei bis drei Aufnahmen pro Monat. Der Nachteil ist natürlich, dass die Aufnahmen außerhalb der eigenen Praxisräume erfolgen. Und Vorsicht: Die Gestaltung einer DVT-Gemeinschaft oder -Genossenschaft gehört in die Hand erfahrener Spezialisten.

ANZEIGE



medical qm & marketing

vismed.QM

Die einfache QM-Software für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Dentallabore



„Mit vismed.QM und dem persönlichen Online-Coach hatte ich ein fertiges QM-System bereits vor Eröffnung meiner Praxis.“

Dr. El Fateh, Kieferorthopäde, Schwalmthal

- ✓ Ohne Installation sofort einsatzfähig
- ✓ Intuitive und einfache Bedienung
- ✓ Praxiserprobte Arbeitsmittel mit Beispielen
- ✓ Immer aktueller Status durch grafische Prozesslandschaft
- ✓ Online-Betreuung durch QM-Coach-Funktion

inkl. App für iPad www.vismed-qm.de/app
Kostenfreie Demo-Version www.vismed-qm.de/demo

info.

Rechnet sich ein DVT für Sie?

Die ZWP Redaktion bietet ihren Lesern bis zum 30. Juni 2013 einen kostenlosen und unverbindlichen Berechnungsservice in Form einer schriftlichen Stellungnahme von Prof. Dr. Bischoff & Partner. Sie erhalten unter anderem Antworten auf diese Fragen:

- Ab wie vielen Aufnahmen rechnet sich der von Ihnen favorisierte DVT für Sie?
- Wie hoch ist Ihre Gewinnminderung durch die Abschreibung bei diesem DVT?
- Soll ich kaufen oder leasen?

Interessiert? Dann senden Sie Ihre Anfrage per E-Mail an zwp-redaktion@oemus-media.de

Strahlenschutzkurs DVT

Durch den Erwerb der Fachkunde für Strahlenschutz sichern Sie sich die rechtssichere Nutzungsmöglichkeit der DVT-Technik. Der zweiteilige Kurs erfüllt die Anforderungen an die Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz „intra-orales Röntgen“ gemäß §18a Absatz 2 der Röntgenverordnung vom 30. April 2003 nach fünf Jahren und ist von der Zahnärztekammer zugelassen.

Anmeldung

www.cranium-diagnostik.de/Kurse
oder Telefon 02233 610 888



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff
Infos zum Autor

kontakt.

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln
Tel.: 0221 912840-0
Fax: 0221 912840-40
E-Mail: info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de