

Jetzt einen Dentallaser anschaffen? Jetzt einen Dentallaser anschaffen!

In Zeiten wirtschaftlicher Anspannung, sinkender Kassenvergütungen und anhaltender Diskussionen um die neue GOZ fehlt es wohl vielen Zahnarztpraxen an Planungssicherheit. Die wenigsten Kollegen denken daher momentan über eine Neuinvestition nach. Doch was tun, um den Umsatz zu steigern oder wenigstens zu stabilisieren, wie sich vom Kollegen nebenan abheben, wie neue Patienten gewinnen, um so entspannter in die Zukunft blicken zu können?

Dr. med. dent. Pascal Black M.Sc., M.Sc./Germering

■ Eine ideale Möglichkeit wäre z.B. in einen Dentallaser und die entsprechende Fortbildung zu investieren. Gut überlegte und sinnvolle Anschaffungen können sich sehr wohl auszahlen! Aber welche Laserwellenlänge (Diode, Nd:YAG, Erbium oder CO₂) ist für mich die Richtige? Wie kann ich einen Dentallaser in die (tägliche) Praxis integrieren? Wie kann ich den Patienten die Leistung verkaufen, um dadurch den Umsatz zu steigern, und was muss ich für den Einsatz des Dentallasers wissen? Der Umsatz wird durch die Behandlungen am Patienten erwirtschaftet, also ist es auch essenziell, neue Patienten in die Praxis zu bekommen. Einer der wichtigsten und zugleich günstigsten PR-Faktoren ist hier die Mundpropaganda der eigenen, hoffentlich zufriedenen Patienten. Hier spielen vor allem emotionale Faktoren wie die Persönlichkeit und die (auch gefühlte) Kompetenz des Praxisinhabers eine Rolle. Die Persönlichkeit ist individuell, die Kompetenz hängt im Wesentlichen vom Talent und einer



Bild mit freundlicher Genehmigung der elexxion AG.

guten Aus- und Weiterbildung ab. Gerade für den Einsatz des Lasers in der zahnärztlichen Praxis ist eine entsprechende Weiterbildung unabdingbar, um die Wirkungsweise des Laserlichtes und der verschiedenen Laserwellenlängen zu verstehen und den Laser entsprechend und sicher einsetzen zu können. Die Fortbildung sollte sinnvoller Weise vor den Kauf eines Lasers gestellt werden. Neben den theoretischen Lasergrundlagen sollte hier selbstverständlich auch eine entsprechende Praxis vermittelt und den Teilnehmern die verschiedenen Wellenlängen zu Übungszwecken zur Verfügung gestellt werden. Die großen Fachgesellschaften, wie z.B. das Deutsche Zentrum für orale Implantologie (DZOI e.V.), bieten ein entsprechendes modulares Fortbildungsprogramm an. Zudem wird ein seriöser Hersteller mit Sicherheit dem geeigneten Käufer für kurze Zeit einen Laser probeweise in die Praxis stellen,

um die Entscheidungsfindung im Praxisalltag zu vereinfachen.

Die Qual der Wahl

Vor dem Kauf muss man anhand seines individuellen Behandlungsspektrums prüfen, bei welchen Indikationen man den Laser sinnvoll und zum Vorteil der Behandlung und der Patienten einsetzen kann. Ein hauptsächlich chirurgisch tätiger Zahnarzt wird wohl z.B. in

einem CO₂-Laser, der über eine hervorragende Schnittfähigkeit verfügt, die richtige Wellenlänge finden. Ein Kollege mit endodontischem Schwerpunkt allerdings wird mit dieser Wellenlänge wohl kaum glücklich werden und sich daher evtl. für einen Nd:YAG-Laser, der im Wurzelkanal hervorragende desinfizierende Eigenschaften besitzt, entscheiden. Mit dieser Wellenlänge wiederum

würde der chirurgisch Tätige sein Behandlungsspektrum nicht wirklich bereichern. Vielleicht möchte man auch erst einmal „klein“ anfangen und ein relativ breites Therapiespektrum in einer Allgemein Zahnärztlichen Praxis abdecken? Dieser Kollege sollte sich einen der zahlreichen Diodenlaser genauer anschauen.

Die Integration in der Praxis

Hat man sich jetzt für eine Laserwellenlänge entschieden, kommen weitere Fragen auf: Wie integriere ich die nicht unerhebliche Investition gewinnbringend in den Praxisalltag? Wichtig ist die Neuanschaffung als festen Bestandteil bei bestimmten Indikationen in den Praxisalltag zu integrieren und auch die Praxismitarbeiter entsprechend zu schulen. Selbstverständlich

DIE NEUE DIMENSION DER LASERTHERAPIE

SIROLaser Advance. Intuition in ihrer schönsten Form.

Erleben Sie den SIROLaser Advance – moderne Zahnmedizin und zeitgemäße Patientenversorgung. Profitieren Sie von dem einzigartigen Konzept aus intuitiver Benutzernavigation, schnell anwendbaren voreingestellten Therapieprogrammen und individuellen Gestaltungsmöglichkeiten. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**



www.sirona.de

The Dental Company

sirona.

muss auch der Anwender selbst hinter dem Einsatz des Lasers stehen, was aber bei den zahlreichen, dokumentierten Vorteilen der Dentallaser nicht schwerfallen dürfte.

Wie überzeuge ich die Patienten von der Laseranwendung? Indem man ihnen die Vorteile, die der Lasereinsatz zweifelsohne in vielen Indikationen bringt, einfach und plausibel erklärt. Ein gut aufgeklärter Patient, der Vertrauen in die Behandlungskompetenz seines Zahnarztes hat, wird sicher bereit sein, einen kleinen Obolus für eine bessere Behandlung zu entrichten.

Abrechnung und Wirtschaftlichkeit

Wie rechne ich mit dem Patienten ab und wie viel soll bzw. kann ich verlangen? Grundsätzlich lässt sich die Laserabrechnung auf einen Punkt bringen: Sowohl der gesetzlich Versicherte wie auch der Privatpatient bekommen von ihrer Kasse eine Laserbehandlung normalerweise nicht erstattet. Bei beiden ist die Behandlung mit dem Laser eine privat zu zahlende Wunschleistung, über die eine entsprechende Vereinbarung geschlossen werden muss. Die Höhe der Kosten für die einzelnen Behandlungen muss jeder Praxisinhaber vorher individuell für seine Praxis bestimmen. In die Berechnung einfließen sollten neben den monatlichen Kosten für den Laser, die voraussichtlichen Betriebskosten pro Monat (Strom, Verbrauchsmaterial etc.). Demgegenüber stellt man die zu erwartende Anzahl der monatlichen Behandlungen, in welchen der Laser zum Einsatz kommen kann bzw. wird. Bei den vielschichtigen Indikationen der einzelnen Wellenlängen wird der Einzelne schnell feststellen, dass sich der Laser ohne große Probleme bei sehr vielen verschiedenen Behandlungen einsetzen lässt, man muss ihn nur, ohne Wenn und Aber, als festen Bestandteil der entsprechenden Therapie sehen und konsequent anwenden. Habe ich meine monatlichen Kosten der Anzahl der zu erwartenden Behandlungen gegenübergestellt, muss ich mir nur noch Gedanken über die angestrebte Rendite pro Monat machen, um auf die (durchschnittlichen) Kosten für den Patienten pro Behandlung zu kommen.

Kalkulation der Behandlungsgebühr

- mK:** monatliche Kosten (Leasing, Betrieb)
geteilt durch
mB: Anzahl monatlicher Behandlungen
x2 ergibt
GB: Gebühr für eine Behandlung

Beispiel:

- mK** = € 800,00
mB = 80 (entspricht 4 Behandlungen pro Tag)
GB = € 10,00 x 2
= € 20,00

Rendite: € 800,00

Man sollte den Betrag jedoch der Behandlung und dem damit verbundenem Zeitaufwand anpassen. Für eine kleine Zahnhalsfüllung das Gleiche wie für eine aufwendige Wurzelspitzenresektion an einem Zahn zu verlangen, wäre weder sinnvoll noch vor dem Patienten zu rechtfertigen. Auch sollte man bei den gängigen Behandlungen den Preis nicht zu hoch ansetzen, denn der Patient ist z.B. nach einer klassischen Parodontalbehandlung von 28 Zähnen eher bereit, 10 bis 15 € als 50 € pro Zahn für die Dekontamination und Deepithelialisierung zu zahlen. In unserer Praxis bewegen sich die Kosten für den Patienten zwischen 9 € für z.B. die Behandlung einer Aphthe oder Herpes bis hin zu 65 € bei einer Wurzelspitzenresektion, pro Wurzel.

Nachdem die wichtigsten Fragen geklärt sind, sollte man aber beachten, dass es durchaus eine gewisse Zeit braucht, bis der Laser reibungslos in den Praxisalltag integriert ist und auch die Patienten für die Vorteile der neuen Behandlungsmöglichkeiten gerne von sich aus ein wenig aus der eigenen Tasche dazuzahlen. Sicher wird sich eine innovative, spezialisierte Praxis mit einem höheren Weiterbildungs- und Behandlungsniveau, in der schon in anderen Bereichen Zuzahlungen oder Faktorhöhungen auch über dem 3,5-fachen GOZ-Satz zum alltäglichen Behandlungskonzept gehören, leichter tun, als eine kleine, neu niedergelassene allgemein-zahnärztliche Praxis. Aber gerade diese Praxen sollten sich durch eine innovativere Behandlungsvariante, die nicht nur den Patienten Vorteile verschafft, von der unmittelbaren Konkurrenz abheben und die Laserbehandlung zu ihrem Vorteil nutzen. Es dauert mit Sicherheit nicht lange, bis sich „diese moderne Neuerung“ durch die Bestandspatienten herumgesprochen hat und z.B. das schonende Vorgehen ohne Skalpell, Naht und Schmerzen bei der Entfernung eines Lippenbändchens bei Kindern, den einen oder anderen neuen „Jungpatienten“ in die Praxis bringt. Können diese bzw. die Eltern dann ebenfalls von den Vorteilen dieser Behandlungsmethode überzeugt werden, hat man wieder neue Patienten „akquiriert“, die sogar schon wissen, dass Behandlungen mit dem Laser eine gewisse finanzielle Selbstbeteiligung abverlangen. Zudem wird es nicht lange dauern, bis gezielt neue Patienten nach einer Behandlung mit dem Laser nachfragen. So sollte es ein Leichtes sein, nicht nur die monatlichen Fixkosten des Gerätes wieder einzuspielen, sondern auch eine gute Rendite zu erzielen. Entweder ein nettes „Zubrot“ oder aber eine sehr gute Möglichkeit, Mindereinnahmen in anderen Bereichen zu kompensieren. Allerdings: wer nicht wagt, der nicht gewinnt. ■

■ KONTAKT

Dr. med. dent. Pascal Black M.Sc., M.Sc.
Gesellschafter und Beiratsmitglied der
DZOI Akademie GmbH
Therese Giehse Platz 6
82110 Germering
E-Mail: info@dr-black.de

Klein aber oho.

**IDS: Halle 10.1,
Stand J010**



100
KaVo

Der KaVo GENTLEray 980.
Der sanfteste unter den Diodenlasern.

- Schmerzarme Chirurgie ohne Skalpell
- Effektive Dekontamination in Wurzelkanälen und Parodontaltaschen
- Deutlich verbesserte Situation post OP
- Sicherheit bei Risikopatienten

www.100-jahre-kavo.de



Simple. Logic. GENTLEray

KaVo. 100 Jahre Kompetenz in dentaler Innovation.



KaVo. Dental Excellence.