

Teil 2

Das 3E-Praxiskonzept

| Dr. Dr. Johannes Edelmann

Mit diesem Artikel stellt der Autor die biologisch-ästhetische Zahnversorgung als zahnmedizinisches und wirtschaftliches Erfolgskonzept erstmals vor. Natürlich kann das nicht in Form weniger Seiten gelingen, sondern bedarf praktischer Schulungen in entsprechenden Kursen und eventuell auch in Form eines Einzelcoachings vor Ort. Doch es lohnt sich – denn Erfolg, Effizienz und Erfüllung winken als Preis.

Der erste Teil des Artikels ist in der ZWP 3/2015 erschienen und hatte die erste Säule des 3E-Konzeptes, die Effektive Zahnheilkunde (E_Z), zum Thema. Der vorliegende zweite und letzte Teil thematisiert die beiden weiteren Säulen des Konzeptes, den Erfolg als Unternehmer (E_U) sowie die Erfüllung als Mensch (E_M).

2. Erfolg als Unternehmer (E_U)

Wir Zahnärzte sind Freiberufler. Aber wie frei sind wir eigentlich noch? Sind wir nicht nahezu Angestellte der Kassen geworden, „Behandler“ und „Dienstleister“ für den fordernden Patienten, statt Ärzte? Wir sind wirtschaftlich abhängig geworden und verdienen immer weniger. In den 1980er-Jahren war der Zahnarzt noch einer der Spitzenverdiener innerhalb der Ärzteschaft. Heute ist er nahezu das Schlusslicht geworden. Es geht nun darum, unsere Freiheit als selbstständiger Unternehmer zurückzugewinnen und nicht nur Zähne, sondern auch unsere Betriebswirtschaftlichkeit zu sanieren. Aber dies gelingt nur, wenn wir neue, alternative Wege gehen. 3E ist kein Mainstream-Konzept. Dies ist etwas für Pioniere, die auch unternehmerisch ihren eigenen Pfaden folgen möchten, statt sich auf ausgetrampelten Straßen dahintreiben zu lassen. Viele verlieren ihren Idealismus unter dem Gebot eines immer härter werdenden Existenzkampfes. Idealismus ist wichtig, aber erst dann nützlich,

wenn er sich mit einem Realismus paart. Wir müssen verstehen, dass wir keine auf Wolken schwebenden Halbgötter sind, die sich in einem betriebswirtschaftlichen Vakuum befinden, sondern das Unternehmen Zahnarztpraxis führen. Hier gibt es klare Fakten zu beachten, wie die Höhe von Einnahmen, Ausgaben und Gewinnen. Diese entscheiden über Erfolg oder Misserfolg, über unsere Freiheit oder Versklavung, über Aufstieg oder Untergang unseres Unternehmens Zahnarztpraxis.

2.1. Ärztliche Ethik und Gewinnstreben im Konsens

Nun könnte der falsche Eindruck entstehen, dass es hier nur um viel Geld ginge. Natürlich denkt ein Unternehmer an seine Gewinne. Es ist sogar sein erklärtes Ziel, Gewinne zu machen und diese möglichst beständig zu steigern. Deshalb muss aber weder die Moral noch die ärztliche Ethik leiden. Ich werde darstellen, dass sogar das Gegenteil der Fall ist. Denn wie fühlt sich ein Zahnarzt, der unter Kassenzwang massenweise Füllungen legt, von denen er weiß, dass sie nicht ewig halten und im Falle von Amalgam auch noch toxisch wirken? Keine Sorge, das 3E-Konzept ist nicht unärztlich, sondern ganz im Gegenteil: Es schafft eine Plus-Plus-Beziehung von Patient und Arzt – beide sind die Gewinner! Vielmehr entstand das 3E-Konzept aus einer besonders hohen Moral heraus. So wollte ich ge-

treu dem Eid des Hippokrates handeln, der besagt: Nihil nocere, also niemals schaden. Und das betraf für mich vor allem das Legen von Amalgamfüllungen. Es ist mittlerweile eindeutig wissenschaftlich erwiesen, dass eine Quecksilberbelastung entsteht.

Also wurde das Amalgam aus meiner Praxis verbannt. Aber was stattdessen? Die Moral verlangt, das Gute zu tun und ich wollte das Beste für meine Patienten, denn Ehrlichkeit währt am längsten. Da auch andere Metalle schädlich sind, wie das in den Legierungen befindliche Palladium, entschloss ich mich, fortan völlig metallfrei zu arbeiten, aber nun auch nicht stattdessen mit billigem Kunststoff drei- und mehrflächige Füllung zu legen, die nicht lange halten. Vielmehr begann ich, meine Patienten ausschließlich mit Keramik zu versorgen, mit Keramikinlays, -teilkronen und -kronen sowie keramischen zirkonbasierten Brücken und Zirkonimplantaten. Ich versprach mir, meine Patienten so zu behandeln, wie ich selbst behandelt werden möchte. Das ist ehrenhaft, kann aber gleichzeitig heißen, genau den Ast abzusägen, auf dem man sitzt.

Wenn Patienten so effizient versorgt werden, dass sie in wenigen Sitzungen für die nächsten 20 Jahre saniert sind, erschöpft sich innerhalb kurzer Zeit das lokale Potenzial an Patienten, das einem Zahnarzt zusteht und die Praxis kann sehr schnell leer werden und untergehen.



„Ohne die Zahnarzt-Software von Dampsoft wäre meine Praxis-Neugründung nicht so erfolgreich und effizient gewesen.“

Dr. med. dent. Sandra Stolz
Praxis-Neugründerin

**DANKE DAMPSOFT.
ZUKUNFT GESICHERT.**

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

Will man als niedergelassener Zahnarzt überleben oder gar gut leben, muss ein besonderes Konzept, eine außergewöhnliche „Geschäftsidee“ und ein „Produkt“ her, das ein Alleinstellungsmerkmal hat. Kann man das vorweisen, erweitert sich der „Markt“ wie von allein, nämlich vom regionalen zum überregionalen und vielleicht zum nationalen und internationalen Einzugsgebiet. Dies bedeutet unternehmerische Freiheit, nämlich einen Markt ohne Grenzen. Auf diese Weise sägt man nicht seinen Ast ab, auf dem man sitzt, sondern es wachsen beständig neue Äste in Form neuer „Märkte“ nach. Wie aus dem Marketing bekannt, nützt die beste Werbung jedoch nichts, wenn das Produkt nicht stimmt. Auf Erfolge ist demnach mit einem schlechten Produkt nicht zu hoffen; mit Mogelpackungen erst recht nicht.

2.2. Bioästhetik

Dieser Begriff ist die Vereinigung zweier weitgehend unbesetzter Randgebiete, der biologisch-ganzheitlichen mit der ästhetischen Zahnmedizin.

Mit dem 3E-Konzept wurde nun ein Paket geschnürt, dessen Inhalt die metallfreie Versorgung und die Verschönerung im Frontzahnbereich ist. Diese Integration von Gesundheit und Schönheit, von „Bio“ und „Beauty“, ist neu und so begehrt, dass ein nahezu unerschöpfliches Behandlungspotenzial vorhanden ist.

Ich schätze, dass 99 Prozent der versorgten Menschen Metalle im Mund tragen. Allerdings werden sich immer mehr darüber bewusst, dass Amalgam schädlich ist. Und genauso rapide steigt das ästhetische Bewusstsein. Jeder möchte schöne Zähne haben.

Deshalb ist das Paket 3E ein derart

gutes „Produkt“, durch das man mit entsprechender PR-Tätigkeit im Internet und durch Vorträge geradezu zum Erfolg verdammt ist.

2.3. Die Eine-Million-Euro-Praxis

Will man tatsächlich eine Million Euro Umsatz im Jahr – und das als Alleinbehandler – machen, müsste man grob gerechnet 100.000 Euro Einnahmen im Monat erzielen. Die restlichen zwei Monate wären Urlaub, was der erfüllenden Lebensqualität des Zahnarztes zugute käme. Teilt man die 100.000 Euro Monatseinnahmen noch einmal durch die Zahl der Wochen im Monat (4,3), ergibt dies aufgerundete 24.000 Euro Umsatz pro Woche. Dies entspricht dann bei fünf Arbeitstagen pro Woche 4.800 Euro Umsatz pro Tag.

2.4. Die 30-Stunden-Woche

Wieder aus dem 3. E heraus, der Erfüllung von Lebensqualität, rechne ich nur mit einer 30- statt mit einer 48-Stunden-Woche. Es ist erwiesen, dass deutsche niedergelassene Zahnärzte tatsächlich über 48 Stunden die Woche arbeiten!

Allerdings sind 30 Stunden weniger als zwei Drittel davon. Das ist Lebensqualität, man hat Zeit UND Geld. Aber wie sollte das gehen?

Wenn man montags, dienstags und donnerstags ganztags etwa siebeneinhalb Stunden und mittwochs sowie freitags halbtags je vier Stunden arbeitet, kommt man auf diese rund 30 Wochenstunden.

Dies erfordert jedoch ein wohlorganisiertes Behandlungs- und Zeitmanagement. Denn wenn ich Amalgam- und Kunststofffüllungen, metallhaltige Kronen und Brücken gegen Keramikinlays, vollkeramische Teilkronen, Kronen und

zirkonbasierte Keramikbrücken austausche und/oder Frontzahnverschönerungen mittels Veneers mache, rechne ich für die Rekonstruktion eines Zahnes je eine Einheit (1 EH) und Brückenglieder als eine 1/2 EH.

So entspricht 1 EH ungefähr 1.000 Euro. Das rechnet sich laut GOZ bis zum 3,5-fachen Satz ohne Weiteres. Präpariert man nur 5 EH/Tag, ist das Ziel schon erreicht. Eine solche Präparation von z.B. drei Inlays und zwei Kronen im Oberkiefer dauert höchstens zwei Stunden. Rechnet man dann nochmals eine Stunde zur Eingliederung, hat man drei Stunden gebraucht und das 5x/Woche, was daher 15 Stunden ausmacht. Dazu kommt die Zeit für die Neuaufnahmen. Aber wie viele Neupatienten braucht das Konzept? Versorgt man durchschnittlich pro Patient 5 EH im Oberkiefer und 5 EH im Unterkiefer, hat man 10 EH/Patient, was dann 2,5 Patienten/Woche und zehn Patienten/Monat sind.

Die zehn versorgten Patienten sind dann vielleicht für 20 Jahre fertig und kommen nie wieder oder nur zur Kontrolle/PZR. Also müssen zehn Fälle/Monat in Form von Neupatienten akquiriert werden. Rechnen wir damit, dass zwei von drei Patienten einer solchen Behandlung zustimmen, sind 15 Neuzugänge/Monat erforderlich. Das wären 3,5 Patienten/Woche. Das ist wahrlich kein Problem, weil die Leute gute, ehrliche und fähige Zahnärzte suchen. Ich rechne eine ganze Stunde für die Erläuterung des Konzeptes „Bioästhetik“ einschließlich der Untersuchung und der Therapieplanung sowie einer groben Kostenschätzung. Das wären demnach noch einmal 3,5 Std./Woche, wodurch wir nun bei $15 + 3,5 = 18,5$ Stunden wären.

ANZEIGE



Aktuell, übersichtlich,
crossmedial.

ZWP online



1

Die verbleibenden 11,5 Stunden dienen Nacharbeiten wie Bisskorrekturen, kleinen konservierenden Arbeiten wie Frontzahn- und Zahnhalsfüllungen, Regulationsschienen-Kontrollen sowie Neuabformungen, Teambesprechungen, PR-Maßnahmen und Schriftkram. Natürlich gibt es auch wirklich große Fälle. So habe ich einer Patientin 29 Veneers beziehungsweise Teilkronen eingegliedert. Ein anderer Fall war eine Bisshebung, die ebenfalls 29 Rekonstruktionen bedurfte. Diese wurde mit vier Oberkiefer- und fünf Unterkiefer-Regulationsschienen präprothetisch vorbehandelt. Das hob meinen Umsatz um 33.000 Euro und bescherte mir weitere Freizeit.

2.5. Outsourcing lästiger Verwaltungsarbeiten

Die Effizienz ist weiterhin durch das sogenannte Outsourcing steigerbar. „Schuster bleib bei deinen Leisten“ bedeutet in der Praxis die Besinnung auf die Kernkompetenzen. Schließlich bin ich Zahnarzt und kein Buchhalter! So wird in meiner Praxis die Erstellung von Heil- und Kostenplänen sowie die Rechnungslegung an eine externe Stelle delegiert. Per TeamViewer hat die Abrechnungsfirma Zugriff auf den Praxiscomputer. Die Forderungen werden im Factoring einem Rechenzentrum verkauft und das Geld ist schon am Folgetag nach der Eingliederung unter Einbehalt von zwei bis drei Prozent der Rechnungssumme auf dem Praxiskonto. Das spart Arbeit, Zeit und Ärger. Auch hat der Patient dadurch die Möglichkeit, eine Ratenzahlung zu vereinbaren, weshalb ihm auch der Schritt zu einer Totalsanierung, die erst einmal mit hohen Kosten verbunden ist, leichter fällt.

2.6. Die Umsatz-Kosten-Gewinn-Relationen

Es gibt Zahnärzte, die arbeiten nahezu nur für Miete und Gehälter und gehen mit weniger nach Hause, als ihre Helferinnen oder Zahntechniker. Die Einnahmen sind so gering und die Ausgaben in der Relation so hoch, dass kaum eine Gewinnspanne herauspringt.

Ein Beispiel: Nehmen wir an, die Fixkosten wie Miete und Gehälter usw. betragen 25.000 Euro/Monat. Die umsatzrelevanten Kosten, wie die der Verbrauchsmaterialien, betragen meist nur einen Bruchteil der Fixkosten. Macht man nun z.B. nur 30.000 Euro/Monat Umsatz, hat man vielleicht auch nur 2.000 Euro/Monat variable Kosten. Unter dem Strich bleibt wenig hängen und der Zahnarzt geht dann mit nur 3.000 Euro v. St. nach Hause. Das entspricht einem Zehntel des erbrachten Umsatzes! Viel Arbeit für wenig Geld – höchst unrentabel und wenig befriedigend (Abb. 1, Mitte). Macht man dagegen 100.000 Euro/Monat Umsatz, ändert sich die Kosten/Gewinn-Relation drastisch (Abb. 1, rechts). Die Fixkosten ändern sich nur gering (Prämien, vielleicht eine Helferinnen- oder Technikerstelle mehr), vielleicht steigen sie von 25.000 Euro auf 30.000 Euro. Und wenn auch die variablen Kosten vielleicht auf das Dreifache steigen, schlagen sie dennoch in Relation zu den großen Mehreinnahmen nicht wirklich zu Buche. Rechnen wir statt der 1.500 Euro nun mit 4.000 Euro variablen Kosten. Die Beispielrechnung meint eine Praxis mit Eigenlabor, die nur die Zirkongerüste größerer Brücken an ein Fräszentrum gibt. Bei 100 EH sind das etwa 15 EH à 70 Euro, also rund 1.000 Euro.

FÜR MEHR ZEIT – FÜR IHR LEBEN.

Sie lieben Ihren Beruf und leben ihn mit großer Begeisterung. Aber alltägliche Aufgaben wie z. B. die Archivierung, Abrechnung oder Terminverwaltung rauben Ihnen kostbare Zeit. Zeit, die Sie lieber Ihren Patienten, der Familie oder Freunden schenken würden.

Mit CGM Z1 optimieren Sie Ihren Praxisalltag – und können die gewonnene Zeit da investieren, wo sie am meisten gebraucht wird.

Mehr Zeit für alles, was zählt: mit CGM Z1.

cgm-dentalsysteme.de
cgm.com/de



CompuGroup Medical



Abb. 2a

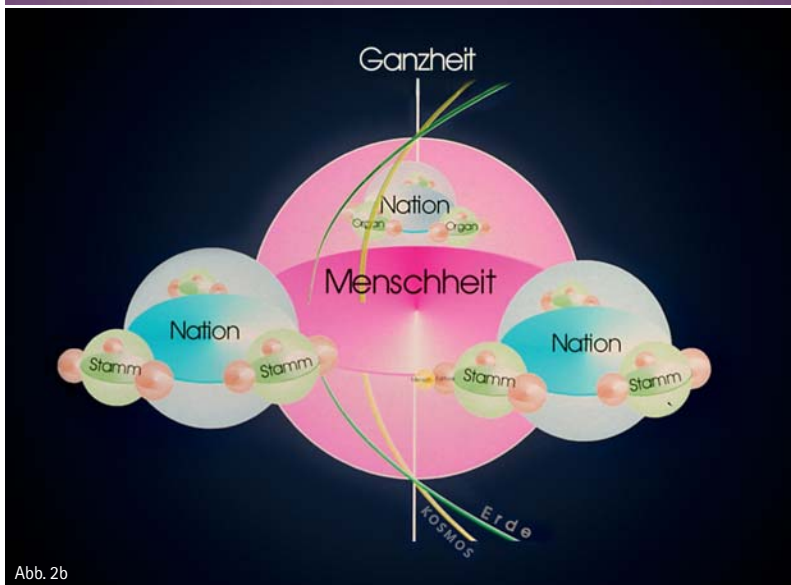


Abb. 2b

So ergibt das bei 100.000 Euro Einnahmen/Monat rund 35.000 Euro Ausgaben/Monat, was einen Gewinn von 65.000 Euro v.St. und 35.000 Euro n.St. ergibt!
 Das sind im Jahr bei zehn Monaten Praxis ein Gewinn von 650.000 Euro v.St. und etwa 350.000 Euro n.St.
 und demnach ein Monatsgehalt von 55.000 Euro brutto und etwa 35.000 Euro netto!

3. Erfüllung als Mensch (E_M)

Gesundheit, Sinnerfüllung, Lebensqualität, Freude und Freiheit in Geborgenheit sind höchste menschliche Werte. Diese zu erreichen und zu leben ist das Ziel fast aller Menschen. Neben einer glücklichen Liebesbeziehung und einem schönen Familienleben trägt vor allem auch der Beruf dazu bei.

Viele sehen im Beruf nur den Job, mit dem sie das nötige Geld verdienen, das sie in ihrem Privatleben ausgeben können. Der Job ist in deren Augen ein notwendiges Übel und das Leben beginnt erst nach getaner Arbeit. Wohl dem, der sein Hobby zum Beruf machen kann, der von der ersten Stunde des Tages an leben und in Freude schaffen kann, der im Beruf seine Erfüllung und womöglich gar seine Berufung finden kann.

Es gibt vier Gruppen von Menschen: Die erste Gruppe hat kein Geld und keine Zeit, die zweite Gruppe hat keine Zeit aber Geld, die dritte Gruppe hat kein Geld aber Zeit, die vierte Gruppe hat Geld und Zeit.

Keine Frage, die ersten drei Gruppen leben bestimmt kein erfülltes Leben.

Die vierte Gruppe scheint es geschafft zu haben, zumindest was Geld und Zeit angeht. Dennoch ist dies noch nicht alles. Eine Sinnerfüllung entsteht dadurch eben noch lange nicht. Man stelle sich vor, man hätte so viel Geld, dass man nicht mehr arbeiten bräuchte und sich schon früh zur Ruhe setzen kann. Aber was macht man nun mit der vielen Zeit und dem vielen Geld? Es gibt eine Menge Menschen, die die sogenannte Pensionärkrankheit bekommen. Aus einem stressigen Berufsleben jäh herausgerissen, kommen sie zum plötzlichen Stillstand und wissen nichts mit sich anzufangen, glauben nicht mehr gebraucht zu werden und erkranken psychisch oder physisch. Oder man denke an die Kinder reicher Eltern, die vom Erbe leben können und nicht selten vom Wege abkommen.

Wie erwähnt, müssen die 3 E's in Balance sein. Geld und Zeit ohne erfüllenden Sinn reichen ebenso wenig wie das Verfolgen ausschließlich idealistischer Ziele. Es ist sicher edel und gut, wenn ein Zahnarzt in die Dritte Welt geht und arme, hilfsbedürftige Menschen gratis behandelt. Aber ohne Geld kann er das nicht lange tun, ohne nicht selbst zu verarmen.

Neben der Zeit für uns selbst, für unsere Familie und Freunde, gibt es eben noch einen anderen, größeren Faktor für ein sinnerfülltes Leben. Es ist die Hingabe des Einzelnen an das Ganze in Form einer Selbsttranszendenz. Wir Heutigen kennen nur eine materialistische Weltanschauung, auch das medizinische Menschenbild ist materialistisch geprägt. Es ist reduktionistisch und positivistisch, es besteht seit Newton aus Apparaten, dem Verdauungs-, dem Kau- und dem Denkapparat. Mit diesem veralteten Welt- und Menschenbild kommen wir jedoch weder privat noch beruflich weiter. Ein modernes ganzheitliches, holistisches Selbstverständnis muss her. Bei der 3E-Ausbildung wird dies in Form eines 3-D-Verstehensmodells gelehrt werden. Die Abbildung 2 zeigt einen Ausschnitt davon.

Die moderne Systemtheorie weiß, dass das Einzelne als geschlossenes System an Selbstvergiftung stirbt. In der Systemlehre spricht man auch vom

Entropietod. Es bedarf der Öffnung des Einzelnen zum Großen und Ganzen hin. Zu weit sollte das aber auch nicht gehen, weil sich dann das Einzelne verströmt, entindividualisiert und schließlich an Erschöpfung stirbt. Nur das weder ganz geschlossene noch das zu weit offene System ist in der Lage, sich selbst zu erhalten. Das geschieht, indem es das Seine dem Großen und Ganzen schenkt und von dort das Mehrfache als Lohn zurückerhält. Man nennt das auch „dialektische Integration und Individuation“ – die „Tippel-Tappel-Tour“ der Evolution. Die Einzeller haben sich zu Vielzellern zusammengetan und jeder hat auf diese Weise durch seine Selbsttranszendenz an der Evolution teilgenommen. Der einzelne Mensch ist nicht nur Individuum, sondern auch ein holistisches Fraktal, ein Exemplar, ein Vertreter seiner Familie, seines Volkes und der ganzen Menschheit, ja, der ganzen Schöpfung.

Das ist ein neues, ganzheitliches Welt- und Selbstverständnis, das Sinn macht und das die Medizin braucht: Denn diese kann nur so gut sein, wie ihr Menschen- und Weltbild realitätskonform ist.

Wer egoistisch ist, wird vereinsamen und verkommen, wer nur opportunistisch seine eigenen Vorteile sucht oder sich gar zum Schaden anderer bereichert, bestraft sich selbst seelisch mit Schwermut, Krankheit und unerträglicher Sinnlosigkeit.

Unser zahnärztlicher Dienst am Patienten ist ein Dienst am Nächsten und am Ganzen, ist eine Form der Selbsttranszendenz, der uns wahre Freude und Erfüllung in unser Leben schenkt. Wenn man sich abends zur Ruhe legt und weiß, man hat ein gutes, ehrliches Tagwerk getan, wenn man weiß, dass man das Beste gegeben hat, das zu Gesundheit und zum Wohlbefinden unserer Patienten führt, ist es ein unvergleichliches Gefühl, das wahrhaftig Sinn spendet und uns erfüllt. Und so kommt alles Gute zusammen: Wohlstand, berufliche Erfüllung und ein Leben, das durch Selbst- und Nächstenliebe reich und froh geworden ist.



Dr. Dr. Johannes Edelmann
Infos zum Autor

kontakt.

Zahnarztpraxis

Dr. Dr. Johannes Edelmann

Kurfürstendamm 212

10719 Berlin

Tel.: 030 32598330

info@zahnarzt-edelmann-berlin.de

www.zahnarzt-edelmann-berlin.de

hypo-A

Premium Orthomolekularia



Parodontitis-Studie mit Itis-Protect I-IV
AMF-8 Laborparameter zur Entzündungshemmung

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten
durch abgestimmte Vitamine und Darmsanierung

- Stabilisiert orale Schleimhäute!
- Beschleunigt die Wundheilung!
- Schützt vor Implantatverlust!

Neu!



Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung
von Parodontitis

Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: 0451 - 304 179 oder E-Mail: info@hypo-a.de

- Studienergebnisse und Therapieschema
- hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-ZWP 4.2015

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel: 0451 / 307 21 21

shop.hypo-a.de