

„Laser in der täglichen Praxis ... wirtschaftliche Konzepte“

Teil 1 – Die Grundlagen

Während viele Zahnärzte den notwendigen Spagat zwischen Patientenversorgung, den gesetzlichen Vorgaben für eine wirtschaftliche Leistungserstellung und den aus eigenen wirtschaftlichen Zwängen heraus zunehmend notwendigen unternehmerischen Handeln noch immer als unlösbares Dilemma ansehen, haben andere bereits reagiert und ihre Praxis auf ein technisches Hilfsmittel ausgerichtet, das für sich betrachtet das dargestellte Dilemma lösen kann ... den Laser.

Prof. Dr. Bettina Fischer/Wiesbaden, Dr. med. dent. Ulrich Mehmke/Chemnitz, Dipl.-Betriebswirt (FH) Detlev Westerfeld/Mainz

■ Für Zahnärzte ist der Laser nicht nur ein technisches Hilfsmittel, sondern er ist zu einer Grundausrichtung ihrer Praxis- und Behandlungsphilosophie geworden, mit der sich Patientenversorgung, wirtschaftliche Leistungserstellung und unternehmerisches Handeln nicht gegenseitig ausschließen, sondern sinnvoll miteinander verknüpfen lassen.

Unternehmerisches Handeln

Stand lange Zeit das medizinische Handeln für die Zahnärzte mit eigener Praxis im Vordergrund, so ist in den vergangenen Jahren ein zum Teil radikales Umdenken notwendig geworden, hin zum unternehmerischen Handeln. Dieses unternehmerische Handeln spiegelt sich nicht in den gesetzlichen Rahmenbedingungen des SGB V wider, das eine wirtschaftliche Leistungserstellung zur Sicherung des Systems der gesetzlichen Krankenkassen festschreibt, sondern in der Sicherung und Verbesserung der wirtschaftlichen Praxissituation und somit auch des eigenen Einkommens.

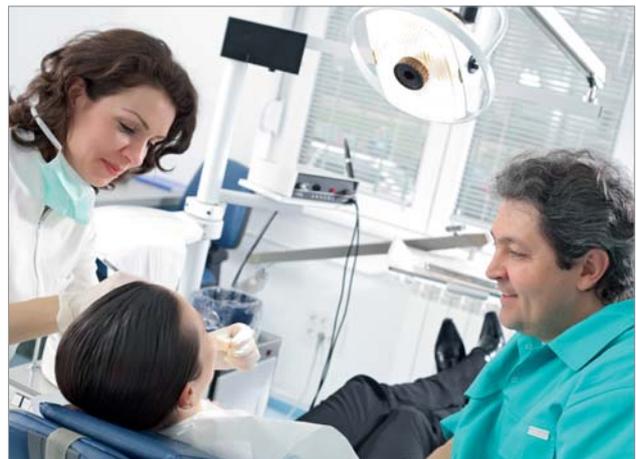
Der Fortbestand des Unternehmens Praxis ist oberstes Ziel geworden und daran muss sich das unternehmerische Handeln orientieren, denn letztendlich kann auch nur dann die gesellschaftlich geforderte Patientenversorgung sichergestellt werden.

Da Kassenhonorare nicht langfristig kalkulierbar sind und direkten Einfluss auf Therapien und deren Qualität nehmen, sind viele Zahnärzte bereits zu der Schlussfolgerung gelangt, dass nur ein konsequentes Umsetzen der GOZ den langfristigen Praxiserfolg sichern kann. Der Laser stellt hier eine hervorragende Möglichkeit zum Einstieg oder Ausbau der GOZ-Leistungen dar, denn Laserbehandlungen sind aktuell und aller Voraussicht nach auch zukünftig immer reine Privatleistungen!

Patientenversorgung

Die Akzeptanz des Lasers in der zahnärztlichen Behandlung durch den Patienten nimmt konstant zu, da sein

Einsatz insbesondere die Angst vorm Bohren und den Betäubungsspritzen nimmt, weil er beides mindern bzw. vermeiden kann. Ebenso wissen Patienten heute, dass Therapien durch Laserbehandlung optimiert werden können und sich häufig die Anzahl der notwendigen Behandlungssitzungen reduziert.

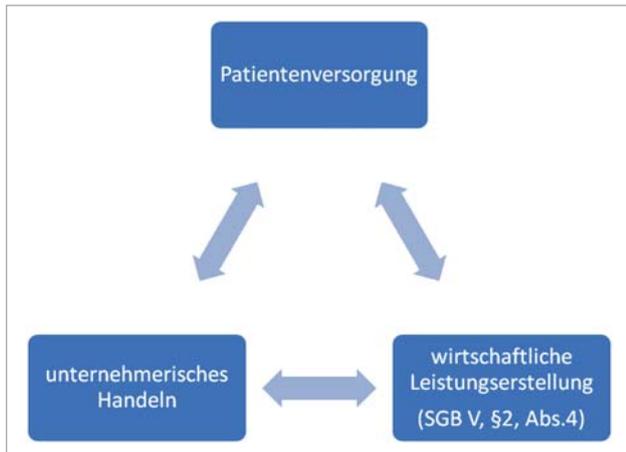


Ist man sich als Zahnarzt über dieses Patientenwissen im Klaren, erkennt man, dass der Patient nicht das „Produkt Laser“ kaufen will, sondern einen für ihn „positiven Nutzen“. Hier wird in der Beratung und Behandlung des Patienten angesetzt! Je nach Leistungsspektrum der Praxis ist es notwendig, unterschiedliche Lasersysteme einzusetzen, da kein einzelner Laser alle Bereiche abdecken kann.

Integration des Lasers in die Zahnarztpraxis

Damit eine wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in der Zahnarztpraxis erzielt werden kann, reicht es natürlich nicht aus, den Laser „nur mal anzuschaffen“ und dann abzuwarten. Vielmehr ist es wichtig, eine Praxisphilosophie rund um das Thema Laser aufzubauen und folgende Punkte zu berücksichtigen:

– Medizinische Kenntnisse des Behandlers über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Laser-Technologie



Das magische Dreieck als Dilemma?

- Konsequente Einbindung in die Behandlungskonzeption
- Überzeugende, persönliche Ansprache des Lasers und dessen Vorteile gegenüber den Patienten
- Umfassende und verständliche, schriftliche Informationen für den Patienten
- Kompetenz des Teams zur Führung erfolgreicher Beratungsgespräche

Das wirtschaftliche Konzept

Nur wenn der Patient in der für ihn kostenpflichtigen Anwendung des Lasers für sich einen Nutzen sieht, wird er sich für diese Behandlungsform entscheiden. Im Mittelpunkt des Konzeptes Laser in der Praxis steht somit der erkennbare Nutzen für den Patienten. Nur dann lässt sich die angestrebte Win-win-Situation für Patient und Zahnarzt erreichen.

In den folgenden Ausgaben sollen sowohl die Bedeutung der Patientenzufriedenheit als auch Aspekte wie Kosten mit dazugehörigen Rechenbeispielen beschrieben werden. ■

Tipp:

Eine Checkliste zum Thema „Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis“ kann gern unter der angegebenen Kontaktadresse angefordert werden.

■ KONTAKT

Prof. Dr. Bettina Fischer

Hochschule RheinMain
Wiesbaden Business School
Bleichstraße 44
65183 Wiesbaden
E-Mail: bettina.fischer@hs-rm.de

Detlev Westerfeld

c/o Fischer & Westerfeld PartG
Friedrich-Koenig-Straße 25 A
55129 Mainz
E-Mail: dw@fischer-westerfeld.de



Das führende Wirtschaftsmagazin für den Zahnarzt

Eine Ausgabe kostenlos! Sichern Sie sich jetzt Ihr Probeabo!

- Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.** Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWP im Jahresabonnement zum Preis von 70 EUR*/Jahr beziehen (*inkl. Versand und MwSt.). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Name, Vorname

Straße, PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum, Unterschrift

LJ 4/09

ABONNEMENT-SERVICE

OEMUS MEDIA AG
Herr Andreas Grasse
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/484 74-2 01 | Fax: 03 41/484 74-2 90
grasse@oemus-media.de

