

# „Nebenbei-Prophylaxe“ kann nur der Anfang sein

**PRAXISMANAGEMENT – PRAXISWACHSTUM DURCH PROPHYLAXEMASSNAHMEN (TEIL 2)** Prophylaxebehandlungen gehören zu den wenigen Behandlungen, mit denen Zahnärzte Einnahmen generieren können, ohne selbst tätig zu werden. Je professioneller eine Praxis den Prophylaxerecall durchführt, desto höher fallen in der Regel die Ergebnisbeiträge aus, um die sich der gesamte Praxisgewinn erhöht. Das Konzept „Nebenbei-Prophylaxe“ stellt dabei oft die Übergangsphase zur professionellen Integration der Prophylaxe in das Behandlungsspektrum dar, wie Steuerberater Professor Bischoff aus Köln im nachfolgenden Beitrag darlegt.

In kleinen Einzelpraxen werden Prophylaxebehandlungen gerne von Stuhl-assistentinnen oder Rezeptionskräften durchgeführt, wenn der Praxisalltag es gerade zulässt. Ein genauerer Blick auf die Wirtschaftlichkeit könnte so manchem Praxisinhaber aber den Spaß daran verderben, wie das folgende Beispiel zeigt.

## Gewinnerhöhung durch Prophylaxe

Wenn nicht gerade Urlaubszeit ist, werden in der Praxis von Dr. Dent im Durchschnitt acht Prophylaxebehandlungen pro Woche durchgeführt. Er berechnet hierfür ein Behandlungshonorar von durchschnittlich 80 EUR pro Behandlung. Bei unterstellten 42 Wochen Behandlungszeit pro Jahr ergeben sich pro Quartal Einnahmen in Höhe von 6.720 EUR.<sup>1</sup>

Unterstellt wird, dass die Zahnmedizinische Fachangestellte (ZMF) ein Bruttogehalt von 2.000 EUR bei 32 Wochenstunden zzgl. Arbeitgeberanteil von 20 Prozent in Höhe von 400 EUR erhält. Die sonstigen Fixkosten pro Mitarbeiter werden mit etwa 10 Prozent des Bruttolohns angesetzt, das heißt 200 EUR. Die Personalkosten betragen also 2.600 EUR pro Monat. Da ein Viertel der Arbeitszeit der ZMF auf die Prophylaxe entfällt, ergeben sich pro Monat Personalkosten von 650 EUR. Schließlich werden die Kosten, die je Prophylaxebehandlung zusätzlich anfallen, durchschnittlich mit 10,5 Prozent der Prophylaxeerinnahmen beziffert (zum Beispiel für Material und Factoring).

Dr. Dent erwirtschaftet laut Tabelle 1 einen Ergebnisbeitrag in Höhe von 4.064 EUR im Quartal. Der Anteil an den allgemeinen Kosten wird im Ver-

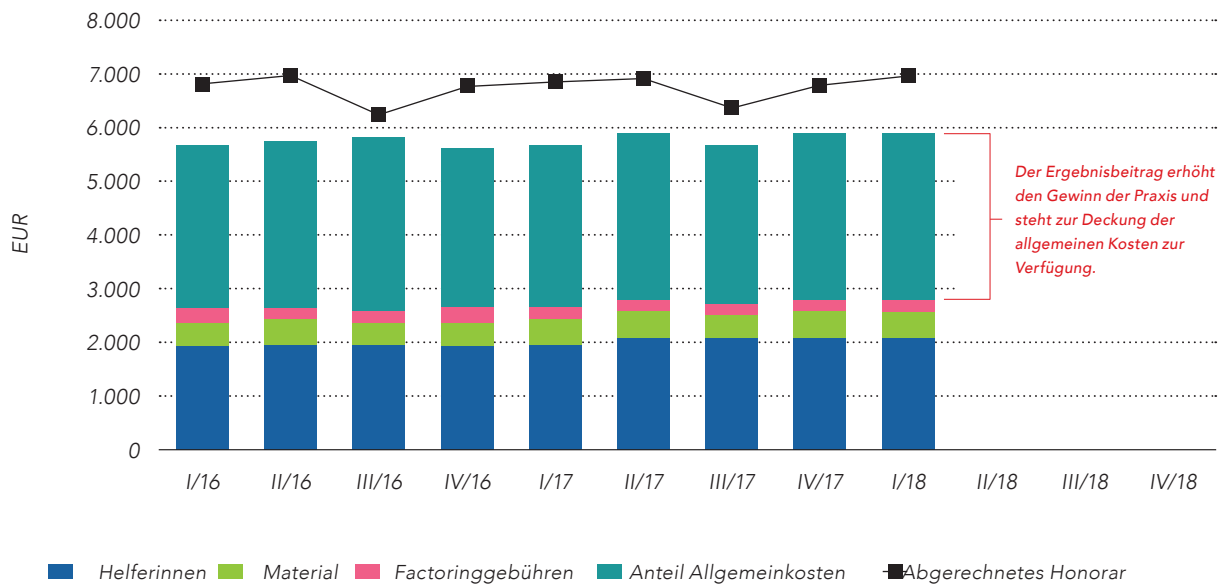
hältnis der Prophylaxehonorare zu den Gesamthonoraren der Praxis aufgeteilt. Sie umfassen Personalkosten für die Rezeption, Raumkosten, Abschreibungen insbesondere auf die Einrichtung, Finanzierungs- und Leasingkosten, Marketing, Buchführung, Versicherungen etc. Sie fallen also unabhängig davon an, ob die Praxis Prophylaxeleistungen anbietet oder nicht.

## Feinheiten beachten

Hat die ZMF in der Praxis von Dr. Dent allerdings häufiger Leerzeiten, weil sie keine Prophylaxebehandlungen durchführt, sind bei der Berechnung der Ergebnisbeiträge für die Prophylaxe ihre anteiligen Lohnkosten nicht zu berücksichtigen, denn diese fallen ja ohnehin an. Es handelt sich dann nicht um zusätzliche Personalkosten, die durch die Prophylaxe anfallen, sondern um

Tabelle 1

	Einnahmen in EUR/Quartal	Kosten in EUR/Quartal	Ergebnisbeitrag in EUR/Quartal
<b>EINNAHMEN</b>			
= 80 EUR Honorar/Behandlung			
x 8 Behandlungen/Woche			
x 42 Wochen			
: 4 Quartale =	6.720		
<b>PERSONALKOSTEN</b>			
650 EUR x 3 Monate =		1.950	
<b>ZUSÄTZLICHE KOSTEN</b>			
Material (7%),			
Factoring (3,5%)			
= 10,5% von 6.720 EUR =		706	
<b>Einnahmen/Quartal</b>	<b>6.720</b>	<b>Kosten/Quartal</b>	<b>2.656</b>
			<b>4.064</b>



Grafik 1

Kosten, die auch ohne Prophylaxe anfallen würden. Das Praxisergebnis würde sich folglich in diesem Fall bei durchgeführter Prophylaxe nur um die Prophylaxeinnahmen abzüglich Material- und Factoringkosten erhöhen (Grafik 1).

### Prophylaxegewinn durch Honorarverlust zunichtegemacht

So mancher mag jetzt denken, dass die „Nebenbei-Prophylaxe“ doch eigentlich auch wirtschaftlich recht attraktiv ist. Doch hier ist Vorsicht geboten: In der

Praxis lauert immer die Gefahr, dass der ausgelastete Zahnarzt bei Behandlungen auf seine Stuhlassistenz verzichten muss, weil diese im anderen Behandlungszimmer „gerade“ einen Prophylaxepatienten behandelt. Das kann auf Dauer richtig ins Geld gehen, da der

ANZEIGE

# Colgate® Duraphat®

## DAS ORIGINAL. FLUORIDIERUNGSLACK MIT STARKER HAFTUNG

- Hohe Fluoridkonzentration mit 22.600 ppm
- Einfache Anwendung im Format Ihrer Wahl

### Ampullen:

Gezielte Applikation, auch interproximal



### 10 ml Tube:

Ergiebig und individuell dosierbar



### Single Dose:

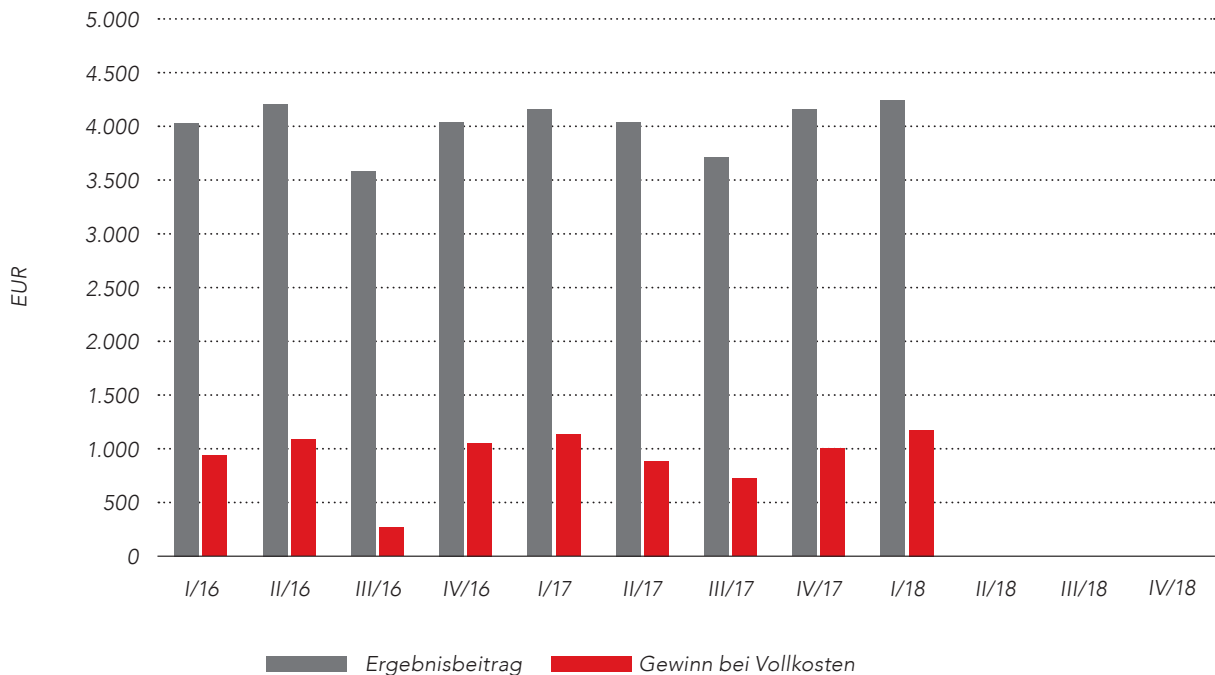
Weißer Lack zur Behandlung empfindlicher Zahnhäse



Duraphat® Wirkstoff: Natriumfluorid, Zusammensetzung: 1 ml Suspension enthält 50 mg Natriumfluorid (entsprechend 22,6 mg Fluorid-Ionen). Sonstige Bestandteile: Ethanol 96 %, Gebleichtes Wachs, Kolophonium, Himbeer-Aroma, Schellack, Mastix, Saccharin. Anwendungsgebiete: Kariesprophylaxe, Behandlung überempfindlicher Zahnhäse. Gegenanzeigen: Überempfindlichkeit gegen den Wirkstoff oder einen der sonstigen Bestandteile. Ulcerierende Gingivitiden und Stomatitiden, allergisches Asthma bronchiale. Nebenwirkungen: Bei Neigung zu allergischen Reaktionen sind in Ausnahmefällen, besonders bei breitflächiger Applikation, ödematöse Schwellungen der Mundschleimhaut beobachtet worden. In sehr seltenen Fällen wurden ulcerierende Gingivitiden und Stomatitiden, Brechreiz und Übelkeit sowie Hautreizungen und Angioödem beschrieben. Bei Patienten mit allergischem Asthma bronchiale können in seltenen Fällen Asthmaanfälle auftreten. Wahrhinweis: Enthält 33,14 Vol-% Alkohol. Arzneimittel für Kinder unzugänglich aufbewahren. Pharmazeutischer Unternehmer: CP GABA GmbH, Beim Strohhause 17, 20097 Hamburg, Verschreibungspflichtig Stand April 2014.



Entwicklung der Ergebnisbeiträge



Grafik 2

Zahnarzt nicht die Honorare erzielen kann wie sonst mit Stuhlassistenz.

Zur Veranschaulichung folgendes Beispiel: Arbeitet der ausgelastete Zahnarzt Dr. Dent jede Woche etwa vier Stunden ohne Stuhlassistenz, so benötigt er erfahrungsgemäß 30 Prozent mehr Zeit für jede der allein durchgeführten Behandlungen. Dies erscheint auf den ersten Blick nicht viel. Bei näherer Betrachtung verliert er dadurch aber pro Woche ungefähr 1,3 Stundenhonorare.

Im Bundesdurchschnitt (KZBV Jahrbuch 2017) käme dies einem Ausfall von 15.280 EUR p.a. gleich.<sup>2</sup> Damit wäre fast der gesamte Ergebnisbeitrag aus seiner Prophylaxe dahin.

### Wagnis an der richtigen Stelle

Die Entscheidung eines Praxisinhabers für die „Nebenbei-Prophylaxe“ hängt häufig damit zusammen, dass er oder sie fürchtet, sich mit der Einstellung einer ZMP finanziell zu übernehmen und nicht genügend Patienten zur Nutzung dieses Angebots gewinnen zu können.

Wird darüber hinaus die Prophylaxe nicht aktiv durch das Praxisteam kommuniziert, sondern werden entsprechende Anfragen als „störend“ empfunden,

sinkt die Nachfrage. Die „Nebenbei-Prophylaxe“ in geringem Umfang wird damit zementiert.

Dabei ist angesichts der hohen gesellschaftlichen Akzeptanz der Prophylaxe eher zu erwarten, dass die Nachfrage nach Prophylaxe in solchen Praxen steigt, sodass sich das unternehmerische Wagnis an der Stelle in Grenzen hält. Allerdings muss die Prophylaxe aktiv und motivierend kommuniziert werden. Der Recall muss funktionieren. Und solange kein eigener Prophylaxebehandlungsraum zur Verfügung steht, müssen die Arbeitsabläufe perfekt aufeinander abgestimmt werden.

### Was machen Profis anders?

Das „Nebenbei-Konzept“ stellt einen respektablen Einstieg in die Prophylaxe dar, erfordert aber eine ausgeklügelte Praxisorganisation. Mittelfristig ist es meist eine Zwischenlösung auf dem Weg zur professionellen Prophylaxe mit einer ZMP oder DH sowie entsprechender technischer Ausstattung.

*Ausblick: In Teil 3 befasst sich der Autor mit der mittelgroßen Praxis, die Prophylaxe hoch professionell und wirtschaftlich mit spezialisiertem Personal anbietet. Er zeigt auf, dass die*

*Praxis damit nicht nur zusätzliche Prophylaxeerlöse erzielt, sondern die Patientenbindung intensiviert und die Gesamtwirtschaftlichkeit stärkt.*

1 Berechnung: (80 EUR Prophylaxehonorar je Behandlung x 8 Behandlungen/Woche x 42 Wochen : 4 Quartale = 6.720 EUR)

2 Berechnung: 1,3 Behandlungsstunden x 280 EUR Honorar x 42 Wochen = 15.280 EUR p.a.

## INFORMATION

**Prof. Dr. Johannes G. Bischoff**

Steuerberater  
 Prof. Dr. Bischoff & Partner® AG  
 Theodor-Heuss-Ring 26  
 50668 Köln  
 Tel.: 0221 912840-0  
 info@bischoffundpartner.de  
 www.bischoffundpartner.de



Infos zum Autor



## Celtra® Duo

# Celtra macht den Unterschied

Celtra® Duo Blöcke für den CAD/CAM-Workflow bieten außergewöhnliche Material- und Verarbeitungseigenschaften. Den Unterschied werden Sie schnell erkennen:

- Einzigartige Kombination aus Ästhetik und hoher Festigkeit (natürliche Opaleszenz und Transluzenz, stabile Ränder)
- Ausgezeichnete VITA-Farbgenauigkeit und überraschender Chamäleoneffekt (einfache Farbanpassung an das natürliche Zahnumfeld)
- Zwei verschiedene Arbeitsprozesse zur Auswahl (Schleifen und Polieren: 210 MPa; Schleifen und Brennen: 370 MPa)

[celtra-dentsplysirona.de](http://celtra-dentsplysirona.de)

Jetzt neue  
Shades erhältlich

Celtra®  
Zirkonoxid-verstärktes  
Lithiumsilikat (ZLS)

Die neue Generation hochfester Glaskeramik. Celtra® Duo wird als final kristallisierter zahnfarbener Block für den CAD/CAM-Workflow ausgeliefert.