

„Prophylaxeprofis“ sind Optimierer

PRAXISMANAGEMENT – PRAXISWACHSTUM DURCH PROPHYLAXEMASSNAHMEN (TEIL 3) Die Integration der Prophylaxe in das Behandlungsspektrum der Zahnarztpraxis eröffnet zusätzliche Einnahmepotenziale und stärkt die Patientenbindung. Aber es macht einen großen Unterschied, ob man den Prophylaxebereich so „nebenbei“ oder professionell betreibt. Steuerberater Professor Bischoff aus Köln stellt im folgenden dritten Teil seiner Reihe das Konzept der Optimierer vor. Dabei handelt es sich um Praxen, die permanent auf der Suche nach Verbesserungen der Behandlungs- und Organisationsabläufe sowie der Kostenstrukturen ihrer Praxis sind und die durch hohe Auslastung das Einnahmepotenzial der Prophylaxe maximieren.

Immer mehr Zahnärzte beschäftigen spezialisierte Kräfte, die ausschließlich Prophylaxeleistungen erbringen: eine Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP) oder sogar eine Dentalhygienikerin (DH). Letztere darf zusätzlich die Vor- und Nachbehandlung bei Parodontalbehandlungen sowie begleitende Therapien von Zahnbett- und Zahnfleischerkrankungen durchführen. Sie ist zwar teurer, aber durch ihre erweiterte Einsatzfähigkeit bei Auslastungsschwankungen auch vielseitiger einsetzbar. Praxen, in denen ausgebildete Prophylaxemitarbeiter arbeiten, verfügen meist auch über einen eigenen Prophylaxeraum. Hier stehen eine spezielle Prophylaxebehandlungseinheit sowie entsprechende High-tech-Geräte zur Verfügung, mit denen schneller, effektiver und schmerzfreier behandelt werden kann als mit herkömmlichen Handinstrumenten. Bleaching kann eine sinnvolle Zusatzleistung zum Prophylaxeangebot sein, da die professionelle Zahnreinigung (PZR) als fester Bestandteil der Individualprophylaxe auch Voraussetzung für gute Ergebnisse beim Bleaching darstellt.

Vieles ist möglich bei guter Auslastung

Welche Ergebnisbeiträge mit dem vorstehend beschriebenen Konzept möglich sind, veranschaulicht das Beispiel von Dr. Dent:

Die Nachfrage nach Prophylaxeleistungen in der Praxis von Dr. Dent ist groß. Und die Rezeption sorgt für einen guten Recall. Deshalb hat sich Dr. Dent entschlossen, eine ZMP für 32 Stunden die Woche für 3.000 EUR Bruttogehalt einzustellen. Ein eigenes Behandlungszimmer mit einer Prophylaxeinheit steht bereits zur Verfügung. Durch seine Entscheidung erhöht Dr. Dent seine Praxiskosten um 3.000 EUR Bruttogehalt, um 600 EUR Arbeitgeberanteil (20 %) zur Sozialversicherung und um weitere Nebenkosten in Höhe von 300 EUR monatlich für Lohnabrechnungen, Fortbildung etc. Hieraus ergeben sich jährliche feste Personalkosten von 46.800 EUR durch die ZMP.

Bei Berücksichtigung von Urlaub, Fortbildung und üblichem Krankheitsstand könnte eine ZMP mit einer Arbeitszeit

von 32 h/Woche 1.344 Stunden p.a. behandeln.¹ Dr. Dent geht aber bei seinen Berechnungen von einer zunächst realistischen 85%igen Auslastung der ZMP aus. Den Patienten wird die Prophylaxebehandlung im Durchschnitt mit 100 EUR in Rechnung gestellt. Inklusive Rüstzeiten kalkuliert Dr. Dent pro Behandlung durchschnittlich eine Stunde.

Insgesamt ergeben sich hieraus jährliche Einnahmen von 114.240 EUR (85 % von 1.344 Std. = 1.142,40 Std. x 100 EUR/Stunde).

Die Ergebnisverbesserung der Praxis beträgt 48.105 EUR (Tabelle 1).

Wie viele Prophylaxebehandlungen sind mindestens notwendig?

Bevor Dr. Dent die ZMP einstellt, möchte er aber wissen, wie viele Behandlungen im Monat notwendig sind, damit zumindest alle zusätzlichen Kosten abgedeckt sind. In der Betriebswirtschaftslehre spricht man vom Break Even. Im Beispiel sind dafür rund 50 Behandlungen pro Monat erforder-

| Tabelle 1 | | Einnahmen in EUR/Jahr | Kosten in EUR/Jahr | Ergebnisverbesserung in EUR/Jahr |
|---------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| EINNAHMEN | | | | |
| 1.142,40 Std. x 100 EUR/Behandlung | 114.240 | Personalkosten | 46.800 | |
| | | AfA für Behandlungseinheit und Geräte | 5.000 | |
| | | Material (7% von 114.240 EUR) Factoring (3,5% von 114.240 EUR) | 11.995 | |
| | | Zusätzliche Raumkosten 15 m ² x 13 EUR x 12 Monate | 2.340 | |
| Einnahmen/Jahr | 114.240 | Kosten/Jahr | 66.135 | 48.105 |

Beispiel: Ergebnisbeitrag bei einer ZMP, die zu **85 Prozent ausgelastet** ist.

Tabelle 2

| | | |
|--------------------------------|---------------|------------------------|
| Personalkosten | 46.800 EUR | |
| AfA für BE und Geräte | 5.000 EUR | |
| Raummiete | 2.340 EUR | |
| Summe | 54.140 EUR | |
| : Rohgewinnspanne 0,895 | 60.491,62 EUR | (Break Even) |
| : 100 EUR pro Behandlung | 604,91 EUR | Behandlungen p.a. |
| : 12 Monate | 50,41 EUR | Behandlungen pro Monat |

lich. Mit jeder darüber hinausgehenden Behandlung erhöht sich der Gewinn der Praxis um 89,50 EUR pro Behandlung (Tabelle 2).²

Beste Performance erfordert ständige Optimierung

Ein niedergelassener Zahnarzt erwirtschaftet in Deutschland durchschnittlich einen Gewinn von 157.300 EUR pro Jahr.³ Die PZR hat das Potenzial, diesen Gewinn nachhaltig zu erhöhen. Entscheidend kommt es auf die Auslastung an. Hierfür sind Performance und ständige Optimierung ausschlaggebend. Für den Praxisinhaber gibt es viele Ansatzpunkte:

1. Erfahrene und engagierte Fachkräfte arbeiten motiviert, schnell und genau. Behandlungstechnisch und kommunikativ gut geschult, beraten sie überzeugend und geben kompetente Auskünfte. Sie entlassen zufriedene Patienten und damit potenzielle Empfehler aus der Behandlung.
2. Die moderne Ausstattung des Prophylaxezimmers mit spezieller Behandlungseinheit und Hightech-

Prophylaxegeräten ermöglicht ergonomisches und zügiges Arbeiten auf der Basis von modernen Behandlungsprotokollen, wie z.B. GBT (Guided Biofilm Therapy). Patienten verlassen nach einer schmerzfreien Behandlung die Praxis mit einem positiven Gefühl.

3. Die freundliche und konsequente Erinnerung der Patienten an die meist halbjährliche professionelle Zahnreinigung wird erfahrungsgemäß dankbar aufgenommen. Denn den meisten Menschen mangelt es heute an Zeit und nicht an Gesundheitsbewusstsein. Ein bedarfsgerechtes Recallsystem schafft also eine intensive Patientenbindung und generiert Prophylaxe-einnahmen, auch wenn die Zähne gesund sind.
4. Je kürzer die Wartezeiten und je freundlicher der Service, desto lieber kommen Patienten wieder. Im Sinne einer optimalen Auslastung ist es also die höchste Pflicht einer engagierten und erfahrenen Terminmanagerin, für Patientenabsagen möglichst schnell Ersatz zu finden.

Je besser die Performance der Praxis in diesen Bereichen, desto höher die Auslastung. Läuft das System nicht mehr rund, hat das spürbar negative Folgen. Wird zum Beispiel das zuvor genannte Auslastungspotenzial von 85 Prozent nur um 25 Prozent weniger ausgeschöpft, so verringern sich die Ergebnisbeiträge im Beispiel von Dr. Dent von 48.105 EUR auf 17.937 EUR pro Jahr, also um etwa 62 Prozent! Rechnerisch ist das leicht nachzuvollziehen, da die Kosten für Raum und Personal ja auch anfallen, wenn keine Patienten behandelt werden (Tabelle 3).

Dagegen belasten Investitionen in Technik das Ergebnis nur geringfügig. Würde Dr. Dent beispielsweise bei gleicher Auslastung doppelt so viel in die Behandlungstechnik investieren, so würde sich das Ergebnis im Beispiel nur um 10,4 Prozent verringern. Dazu eine Anmerkung: Die Potenziale, die sich durch verkürzte Behandlungszeiten mit moderner Technik erschließen können, finden hier keine Berücksichtigung.

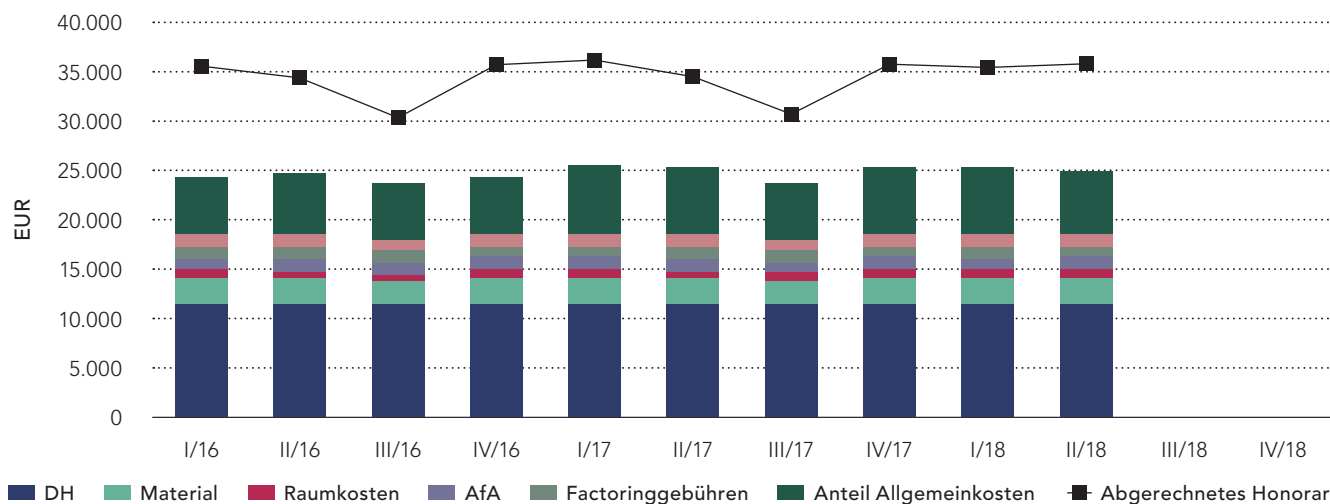
Fazit

Die Prophylaxe kann auch bei kleineren Praxen den Praxisgewinn deutlich erhöhen. Dies gilt insbesondere dann, wenn es gelingt, Arbeitsabläufe und Auslastung nachhaltig zu optimieren. Der hohen Auslastung der ZMP/DH kommt dabei wirtschaftlich eine große Bedeutung zu, zu der es ohne die professionelle Performance des Praxisteams gar nicht erst kommt. Wer als Zahnarzt die Entwicklung seiner Praxiszahlen immer im Blick haben will, der sollte sich quartalsweise von seinem Steuerberater anschauliche Auswertungen (siehe Grafik 1 und 2)

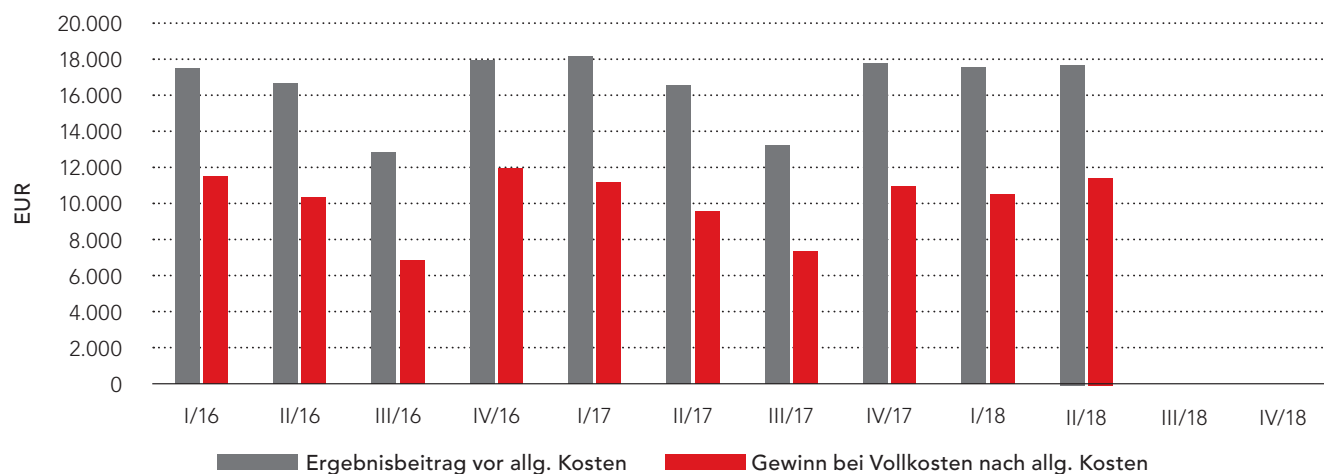
| | Einnahmen in EUR/Jahr | | Kosten in EUR/Jahr | Ergebnisverbesserung in EUR/Jahr |
|-----------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| EINNAHMEN | 80.600 | Personalkosten | 46.800 | |
| | | AfA für Behandlungseinheit und Geräte | 5.000 | |
| | | Material (7 % von 80.600 EUR) Factoring (3,5 % von 80.600 EUR) | 8.463 | |
| | | Zusätzliche Raumkosten 15 m ² x 13 EUR x 12 Monate | 2.340 | |
| Einnahmen/Jahr | 80.600 | Kosten/Jahr | 62.663 | 17.937 |

Beispiel: Ergebnisbeitrag bei einer ZMP, die zu **60 Prozent ausgelastet** ist.

Grafik 1



Grafik 2: Entwicklung der Ergebnisbeiträge



Quelle: PraxisNavigation® – Steuerungsbericht von Prof Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte.

zur Verfügung stellen lassen. Denn Grafiken machen die Entwicklung der Wirtschaftlichkeit des Prophylaxebereichs und seiner Auslastung sichtbar. Dies erleichtert die nachhaltige Optimierung und erfolgreiche Steuerung der Praxis auch in diesem Bereich.

Ausblick: Eine Steigerung dieses Optimierungskonzepts trifft man in Großpraxen an, die aufgrund der hohen Anzahl an Behandlern über einen so großen Patientenstamm verfügen, dass sie das Prophylaxezentrum wie ein eigenes Unternehmen führen können. Mit den wirtschaftlichen Chancen und Risiken, die in solchen Konzepten schlummern, befasst sich der letzte Beitrag dieser Reihe.

1 32 Stunden/Woche x 42 Arbeitswochen = 1.344 Stunden p.a.

2 100 EUR pro Behandlung – (100 EUR x 10,5 % anteilige Praxiskosten) = 89,50 EUR Ergebnisbeitrag.

3 vgl. KZBV Jahrbuch 2017.

PRAXISTIPPS

Dentalhygienikerin mit Kombigehalt

Wenn Sie nicht sicher sind, dass Ihre ZMP ausgelastet sein wird, versuchen Sie, diese kapazitätsorientiert mit variabler Arbeitszeit zu beschäftigen. Das lohnt sich insgesamt für die Praxis, da Sie nicht die hohen Personalkosten für Leerzeiten zahlen müssen, selbst dann, wenn der Stundensatz der ZMP höher sein sollte.

In der Regel sorgt eine Mischung aus Grundgehalt mit leistungsabhängiger Vergütung bei fest angestellten Mitarbeitern für eine stärkere Leistungsorientierung. Die höhere Auslastung wird nicht als Belastung, sondern als willkommene Gelegenheit angesehen, mehr zu verdienen.

Motivationszulage für das Recallpersonal

Bewährt haben sich auch sogenannte Motivationszulagen für das Recallpersonal. Selbstverständlich ersetzt dies nicht die ebenfalls zu empfehlende Kommunikationsschulung, verbessert aber die Motivation beim geschulten Personal. Bedenken

Sie: Die Weiterbildung Ihrer Praxismitarbeiter kostet Geld, aber Sie bringen damit Ihren Mitarbeitern Wertschätzung entgegen und verbessern deren Qualifikation und Leistungsbereitschaft. Das bringt Ihnen im besten Fall mehr zufriedene und neue Patienten.

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

Gleich zupacken! Hygoclave 90 zum Knallerpreis.

Dürr Dental
Knallerpreis

7.490,- € *

Im Rahmen einer Rücknahme-Verkaufsaktion.
Weitere Aktionsdetails finden Sie auf der linken
Seite. Inklusive umfangreichem Zubehör.

* Beim Kauf eines Hygoclave 90 und gleichzeitiger Rückgabe Ihres alten Praxis-Autoklavens (herstellerrunabhängig) erhalten Sie einen
Listenpreisvorteil von 1.410 € brutto (UVP 8.900,- €). Weitere Aktionsdetails erhalten Sie von Ihrem Dental-Depot oder bei Ihrem
zuständigen Dürr Dental Gebietsverkaufsleiter. Aktionszeitraum: 01.04. - 30.06.2018



Fragen Sie
Ihr Dental-Depot
nach Ihren
persönlichen
Konditionen

Der Hygoclave 90 überzeugt durch 10 kg Beladungskapazität und schnelle Zykluszeiten.
Eine neues Highlight: Der Listenpreis reduziert sich im Rahmen einer Rücknahme-Verkaufsaktion
von 8.900 € auf 7.490 €. Aber auch für Praxis-Neugründungen hält Dürr Dental ein
attraktives Angebot für Sie bereit. Deshalb gleich zupacken und sich den Hygoclave 90
zum Knallerpreis sichern! Mehr unter www.duerredental.com

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM