

Herausforderung Prophylaxezentrum

PRAXISMANAGEMENT – PRAXISWACHSTUM DURCH PROPHYLAXEMASSNAHMEN (TEIL 4) Ein professionelles Umfeld ist die Voraussetzung für einen wirtschaftlichen Prophylaxebereich in den Räumen der Zahnarztpraxis. Mit zunehmender Optimierung der Behandlungsabläufe und Auslastung der DH/ZMP lässt sich der Gewinn einer Praxis deutlich erhöhen. Könnten die guten Ergebnisse mit einem eigenständigen Prophylaxezentrum vielleicht noch gesteigert werden? Dieser Frage geht Steuerberater Professor Bischoff im Folgenden nach und erörtert Chancen und Risiken.

In Deutschland sind Prophylaxezentren eher selten anzutreffen. Warum? Die Konzepte „Nebenbei-Prophylaxe“ (vgl. Teil 2, ZWP 4/18) und „Optimierer“ (vgl. Teil 3, ZWP 5/18) nutzen die Infrastruktur der Zahnarztpraxis kostengünstig mit. Ausgelagerte Prophylaxezentren müssen ihre eigene Infrastruktur schaffen und aufrechterhalten. Deshalb bewegen sich die Kosten für ein solches Zentrum konstant auf sehr hohem Niveau. Um sie zu decken, sind Monat für Monat hohe Einnahmen zu erzielen. Und Geld wird erst dann verdient, wenn die Einnahmen deutlich über den Kosten liegen, das heißt sehr viele Patienten behandelt werden. Sind Prophylaxezentrum und Zahnarztpraxis räumlich voneinander getrennt, wird auch der Weg des Patienten zur zahnärztlichen Behandlung und umgekehrt länger. Damit kein Potenzial verloren geht, ist die Patientenbindung noch akribischer zu organisieren.

Höhere Kosten durch eigene Infrastruktur

Unter einem Prophylaxezentrum ist ein räumlich ausgegliederter Behandlungsbereich zu verstehen. Hier werden ausschließlich Prophylaxe- und zunehmend Bleachingbehandlungen durchgeführt, für die spezielle Behandlungseinheiten und Geräte zur Verfügung stehen. Darüber hinaus verfügen Prophylaxezentren in aller Regel über einen eigenen Empfangs- und Wartebereich und werden unter zahnärztlicher Fachaufsicht geführt. Es handelt sich praktisch um eine räumlich getrennte Zweigstelle der Praxis. Aufgrund des eigenen Empfangs-, Warte- und Sanitärbereichs ist der Raumbedarf des Zentrums deutlich höher. Außerdem erfordert die professionelle Struktur zusätzliches Personal am Empfang. Schließlich verursacht die fachliche Kontrolle oder auch die

zahnärztliche Untersuchung zeitlichen Aufwand für den Zahnarzt. Diese Besonderheiten führen natürlich zu zusätzlichen Kosten.

Wie rechnet sich ein Prophylaxezentrum?

Anhand des folgenden Beispiels werden die besonderen Herausforderungen eines Prophylaxezentrums deutlich:

Dr. Dent betreibt in einem Ladenlokal unter seiner Praxis auf 120 Quadratmetern ein Prophylaxezentrum mit dem Namen „Liebe Deine Zähne“. Er beschäftigt dort jeweils für 32 Stunden pro Woche eine Dentalhygienikerin (Bruttogehalt 4.500 EUR pro Monat), zwei Zahnmedizinische Prophylaxeassistentinnen (Bruttogehalt jeweils 3.000 EUR im Monat), eine Rezeptionskraft (Bruttogehalt 2.000 EUR im Monat) sowie eine Aushilfskraft (Brutto-

Einnahmen in EUR/Jahr		Kosten in EUR/Jahr	Ergebnisverbesserung in EUR/Jahr
EINNAHMEN			
1.142 Std. x 100 EUR/Behandlung	360.000	Personalkosten (155.400 EUR) Soz.-Vers./Nebenkosten 30% (46.620 EUR)	202.000
		AfA und Zinsen für Einrichtung/Technik	15.000
		Raumkosten 120 m ² x 15,30 EUR x 12 Monate	22.000
		Informationstechnik (IT) (Telefone, Rechner, Programme, Lizenzen)	6.000
		Marketing	15.000
		sonstige Kosten (Versicherung, Reinigungskraft etc.)	15.000
		Material (7% von 360.000 EUR) Factoring (3,5% von 360.000 EUR)	38.000
Einnahmen/Jahr	360.000	Kosten/Jahr	313.000
			47.000

gehalt 450 EUR im Monat). Dazu kommen jeweils 20 Prozent Sozialversicherung und 10 Prozent weitere Nebenkosten für Lohnabrechnung, Fortbildung etc. Die jährlichen Kosten betragen somit in Summe 202.000 EUR.

Für die DH und die beiden ZMP ergeben sich jeweils 1.344 Stunden Arbeitszeit p.a.¹ Bei einer durchschnittlichen Auslastung von 85 Prozent sind das rund 1.142 Stunden pro Jahr. Daneben erbringt die Aushilfe nochmals 4 Behandlungsstunden pro Arbeitswoche an abrechenbaren Prophylaxeleistungen. Das sind bei 42 Arbeitswochen 168 Stunden im Jahr.

Unterstellt man nun, dass das Prophylaxezentrum 100 EUR pro Behandlung abrechnet und dafür eine Stunde Arbeitszeit aufwendet, so erwirtschaftet das Prophylaxezentrum bei 85 Prozent Auslastung des Stammpersonals zusätzlich der Arbeitsleistungen der Aushilfe jährlich Einnahmen in Höhe von knapp 360.000 EUR.

Dem stehen an Personalkosten inklusive Nebenkosten 202.000 EUR und die weiteren in der Tabelle aufgeführten fixen Kosten gegenüber. Insgesamt 275.000 EUR. Hinzu kommen Materialkosten von 7 Prozent und Factoringkosten in Höhe von 3,5 Prozent der Einnahmen. Das sind variable Kosten in Höhe von insgesamt 38.000 EUR, die durch tatsächlich durchgeführte Behandlungen entstehen.

Eine Deckung aller Kosten (ohne Gewinn) erfordert bereits 307.000 EUR Einnahmen im Jahr oder 256 Behandlungen pro Monat für durchschnittlich 100 EUR Honorar. Bei 85 Prozent Auslastung fällt das Ergebnis also eher bescheiden aus (47.000 EUR) (Tab. 1)

Einsatz von Hightech-Geräten

Betriebswirtschaftlich ist ein Prophylaxezentrum mit einer DH und zwei ZMP vergleichbar mit einer Einzelpraxis und sollte auch Einnahmen in vergleichbarer Höhe erzielen. Diese liegen durchschnittlich bei 500.000 EUR. Damit würde das Zentrum von Dr. Dent einen Gewinn von etwa 170.000 EUR erzielen. Im Umkehrschluss bedeutet dies aber auch, dass – rein rechnerisch – statt 100 EUR pro Behandlungsstunde 140 EUR erzielt werden müssen.

Eine plumpe Preiserhöhung für die Leistung PZR kann nicht zielführend sein, denn kein Patient wird bereit sein, in

einem Prophylaxezentrum mehr für die Zahnreinigung zu bezahlen als in einer Zahnarztpraxis. Vor dem Hintergrund der professionellen Struktur eines Prophylaxe-zentrums bieten sich aber vielleicht andere Optimierungsmöglichkeiten an, die den Betreiber seinem Ziel näherbringen können.

So setzen Prophylaxe-zentren technische Geräte ein, mit denen Sie nicht nur moderne Behandlungsprotokolle, wie zum Beispiel die Guided Biofilm Therapie, durchführen, sondern auch die Behandlung produktiver gestalten können. Gelänge es beispielsweise, hierdurch die Behandlungsdauer durchschnittlich um bis zu 15 Minuten von einer vollen Stunde auf bis zu 45 Minuten zu reduzieren, erhöht sich dadurch das Honorar pro Behandlungsstunde. Rein rechnerisch sind das 133 EUR bei gleichbleibendem Preis für den Patienten. Mit dieser Maßnahme, die routinierte Mitarbeiter und eine perfekt organisierte Terminorganisation erfordert, lässt sich ein Großteil der dargestellten Einnahmenerhöhung bei genügend Patienten realisieren. Natürlich steht diese Rationalisierungsmöglichkeit auch Praxen zur Verfügung, die in ihren eigenen Räumen Prophylaxe anbieten. Die monatlichen Fixkosten erhöhen sich dadurch nur sehr geringfügig. Trotzdem ist eine entsprechende Anzahl an Patienten dafür unerlässlich.

Erweiterung des Behandlungsangebots

Da die PZR Voraussetzung für optimale Bleaching-Ergebnisse ist, könnten spezielle kosmetische Behandlungspakete für interessierte Patienten geschürt werden. Denn der Marktpreis für diese Zusatzleistungen liegt deutlich über dem Niveau der Individualprophylaxe. Außerdem steigt die Zahl derjenigen Patienten, die kosmetische Leistungen nachfragen, kontinuierlich an. Die Wirtschaftlichkeit könnte durch diese Angebotserweiterung also gesteigert werden.

Es sei aber gleichzeitig darauf hingewiesen, dass manche Prophylaxe-zentren mit einem schlechten Ruf zu kämpfen haben und als „Sonnensstudio“ der zahnärztlichen Versorgung angesehen werden. Das kann passieren, wenn das Marketing die kosmetischen Leistungen zu sehr in den Vordergrund stellt. Einem solchen potenziellen Imageschaden ist durch

Starke Leistung für höchste Sicherheit und Qualität.

Miele Professional. Immer Besser.



Miele Thermodesinfektoren der Generation PG 85 überzeugen durch hervorragende Reinigungsleistung bei hohem Chargendurchsatz. Unsere PG85-Serie steht zudem für ein Höchstmaß an Hygiene und Sicherheit während der Aufbereitung.

- **Leistungsstarke Spültechnik** durch Einsatz einer drehzahlvariablen Pumpe und eines optimierten Korbsystems zur Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken
- **Komfortable Bedienbarkeit** durch anwendungsspezifische Programme und automatischer Türöffnung und -schließung
- **Hohe Prozesssicherheit** durch umfassende, serienmäßige Überwachungsfunktionen

Vorteile, die sich täglich auszahlen.

Telefon 0800 22 44 644 |

www.miele-professional.de

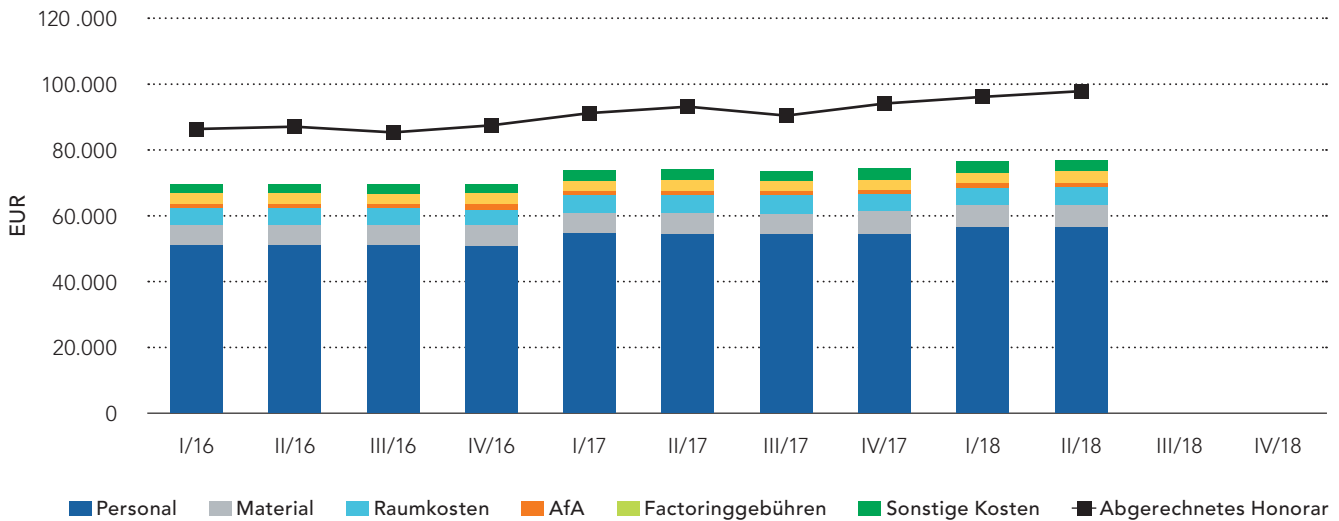
WIRTSCHAFT

Tabelle 2

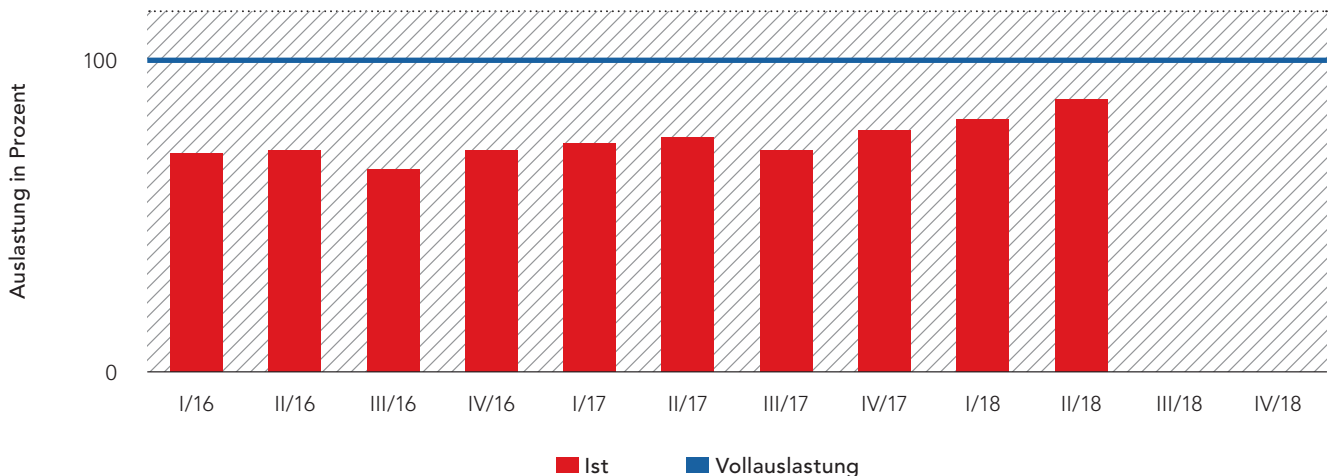
Personalkosten	202.000 EUR	
AfA und Zinsen für Einrichtung/Technik	15.000 EUR	
Raumkosten	22.000 EUR	
Marketing	15.000 EUR	
Informationstechnik (IT)	6.000 EUR	
sonstige Kosten	15.000 EUR	
Summe fixe Kosten	275.000 EUR	
: Rohgewinnspanne 0,895	307.000 EUR	(Break Even)
: 100 EUR pro Behandlung (alternativ 133 EUR)	3.072 EUR	Behandlungen p.a. (alternativ 2.308 EUR)
: 12 Monate	256 EUR	Behandlungen pro Monat (alternativ 1292 EUR)

Ab 256 Behandlungen pro Monat erwirtschaftet das Prophylaxezentrum Gewinn. Können pro Behandlungsstunde 133 EUR erzielt werden, wie zum Beispiel durch den Einsatz von elektronenstrahlgeschmolzenen und piezokeramischen Scalern, sind nur 211 Behandlungen notwendig, damit die Kosten gedeckt werden. Ab der 212. Behandlung erzielt das Prophylaxezentrum bereits Gewinne.

Grafik 1: Einnahmen-, Kosten- und Ergebnisentwicklung eines Prophylaxeentrums



Grafik 2: Entwicklung der zeitlichen Auslastung von DH/ZMP



seriöses Marketing rechtzeitig entgegenzuwirken. Wer als Zahnarzt die Entwicklung seiner Praxiszahlen immer im Blick haben will, der sollte sich quartalsweise von seinem Steuerberater Grafiken zur Verfügung stellen lassen. Denn Grafiken machen die Entwicklung der Wirtschaftlichkeit des Prophylaxebereichs (Grafik 1) und der zeitlichen Auslastung von DH/ZMP (Grafik 2) sichtbar. Dies erleichtert die nachhaltige Optimierung und erfolgreiche Steuerung der Praxis auch in diesem Bereich.

Fazit

Die eingangs gestellte Frage, ob sich eine Auslagerung eines ansonsten in den Praxisräumen betriebenen Prophylaxebereichs rechnet, lässt sich nicht einfach mit Ja oder Nein beantworten. Bedenkt man, wie viele Patienten monatlich behandelt werden müssen und welche Strukturen im Hintergrund notwendig sind, wird deutlich, dass ein Prophylaxezentrum nur für große Praxen wirtschaftlich sinnvoll sein kann. Für die meisten Praxen ist die Beschäftigung spezialisierter Kräfte, die ausschließlich in den Praxisräumen Leistungen erbringen (vgl. Teil 3 „Optimierer“) bei Weitem die wirtschaftlichste Lösung. Dies gilt besonders dann, wenn Behandlungseinheiten und entsprechende Hightech-Geräte zur Verfügung stehen, mit denen schneller, effektiver und schmerzfreier behandelt werden kann. Ein weiterer Vorteil dieser integrierten Lösung besteht darin, dass auch der Umfang des Prophylaxebereichs einer steigenden oder sinkenden Nachfrage flexibel angepasst werden kann. Hier ist die Prophylaxe eine wichtige Ertragssäule und ein Instrument der Patientenbindung, auf das heute keine Praxis mehr verzichten sollte.

1 32 Stunden/Woche x 42 Arbeitswochen = 1.344 Stunden 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

hypo-A

Premium Orthomolekularia



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

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät

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

Studien-
geprüft!



Itis-Protect® I-IV

Zur diätetischen Behandlung
von Parodontitis

Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: +49 (0)451 30 41 79 oder E-Mail: info@hypo-a.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 6.2018

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, D-23569 Lübeck
hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel. +49 (0)451 3072121

shop.hypo-a.de