

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

ZWP online
Teil 1 der Serie finden Sie auf
www.zwp-online.info/epaper

Teil 2 – Von den Kosten zum Nutzen

Die Akzeptanz des Lasers in der Zahnmedizin nimmt sowohl bei den Patienten als auch Zahnärzten stetig zu. Um den Bedürfnissen auf beiden Seiten gerecht zu werden, gilt es, eine für alle sinnvolle und vor allem wirtschaftliche Strategie zu entwickeln. Wurden in der letzten Ausgabe die Grundlagen dazu beschrieben, sollen diesmal die einzubeziehenden Kosten angesprochen werden.

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

■ Der Zahnarzt bzw. die von ihm beauftragte Mitarbeiterin hinterfragt die individuellen Wünsche des Patienten und wird ihn in einem Beratungsgespräch über die für ihn wichtigen Vorteile einer Laseranwendung informieren und beraten. Die Akzeptanz der Laserbehandlungen durch den Patienten führt dann auf unterschiedlichen Wegen zum zusätzlichen wirtschaftlichen Nutzen für die Praxis.

Zufriedene, begeisterte Patienten

Zufriedene Patienten sind Stammpatienten der Praxis und ziehen in der Regel keinen Praxiswechsel in Erwägung. Das Empfehlungsmanagement durch zufriedene, begeisterte Patienten ist noch immer eine der Hauptmarketingmaßnahmen einer Praxis zur Gewinnung von Neupatienten.

Weniger Behandlungssitzungen für den Laser-Patienten

Die Praxis gewinnt Freiräume für zusätzliche Behandlungszeiten mit anderen und neuen Patienten!

Innovative Technik und Behandlungsmethoden

Die Praxis wird zusätzlich für Patientengruppen interessant, die Wert auf moderne Behandlungsmethoden le-

gen. Diese Patienten informieren sich in der Regel vorab über dieses Leistungsspektrum und verlangen bereits als Neupatient ohne separate Gespräche die Laseranwendung.

Erweitertes Behandlungsangebot

Durch das erweiterte Behandlungsangebot erreicht die Praxis direkt eine Umsatzerhöhung, da alle Laserleistungen aktuell als GOZ-Leistungen abgerechnet werden. Zusätzlich kann erreicht werden, dass Behandlungen, die bisher keinen Deckungsbeitrag für die Praxis erbringen konnten, aus der Verlustzone geführt werden! Nicht nur aufwendige, sondern auch für einfache Laseranwendungen lassen sich Analogpositionen zur Abrechnung ableiten.

Finanzielle Aspekte im Detail

Selbstverständlich sollten im wirtschaftlichen Konzept der Laser-Praxis neben den Einnahmen auch die entstehenden Kosten berücksichtigt werden.

Anschaffungskosten

Egal für welchen Laser sich eine Praxis entscheidet, die Entscheidung ist mit Anschaffungskosten verbunden. Diese können ebenso aus eigenen liquiden Mitteln bestritten werden, wie aus Fremdmitteln, das heißt einer Finanzierung. Diese Kosten spiegeln sich dann als Abschreibungen auf den Anschaffungswert in der monatlichen BWA wider. Alternativ und inzwischen durchaus üblich ist auch eine Anschaffung mittels Leasing möglich. Zu den Anschaffungskosten gehören auch eventuelle Installationskosten in der Praxis.

Betriebskosten

Neben den Anschaffungskosten sind auch die laufenden Betriebskosten des Lasers zu berücksichtigen. Hierzu zählen insbesondere die gesetzlich vorgeschriebenen Wartungen bzw. Überprüfungen des Gerätes, eventuelle Instandhaltungen und Verschleißteile wie Handstücke oder Fasern.

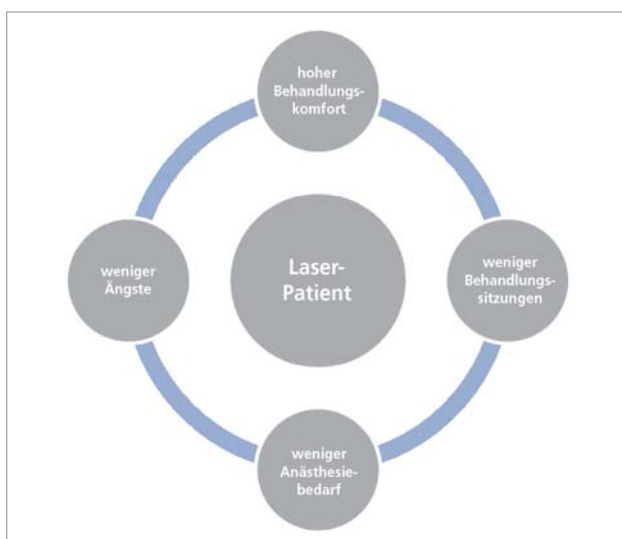


Abb. 1: Der Patient als zentraler Punkt des Laserkonzeptes.

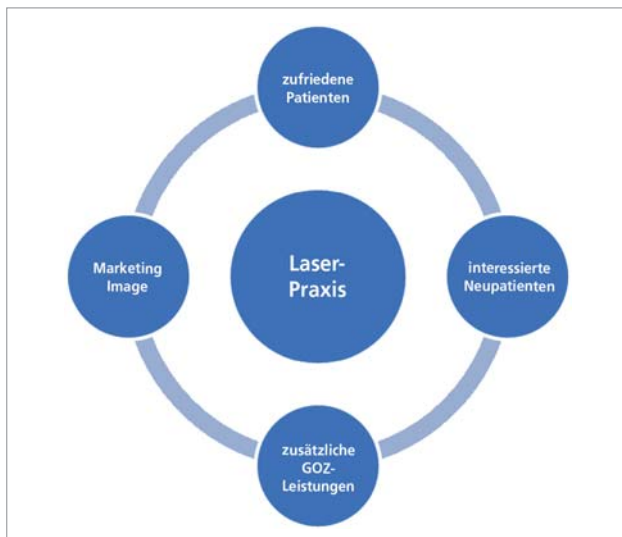


Abb. 2: Der Laser als zentrales Instrument der Praxis.

Praxiskosten

Zu den Praxiskosten zählen Schulungen für den Behandler und die beratenden Helferinnen, die Beratungszeiten mit den Patienten und die „Logistik“ des Lasers für den Einsatz bei der Behandlung. Moderne Geräte reduzieren diesen nicht zu unterschätzenden Kosten- und Zeitfaktor durch die Möglichkeit des „Andockens“ an Wechselhaltersysteme, die an den Behandlungseinheiten angebracht werden. Der eventuell aufwendige und den regelmäßigen Einsatz hemmende Transport des Lasers von Behandlungszimmer zu Behandlungszimmer entfällt dadurch.

Den Erfolg nicht dem Zufall überlassen!

Bei allem guten Willen, ein Laser-Konzept umzusetzen und einen wirtschaftlichen Nutzen daraus zu ziehen, sollte dies nicht dem Zufall überlassen werden. Neben einer Schulung des Teams zur Steigerung der Beratungskompetenz sollte von Beginn an eine Preisliste erstellt werden, die neben den Anwendungsmöglichkeiten auch die Abrechnungsmöglichkeiten enthält. Grundsätzliche

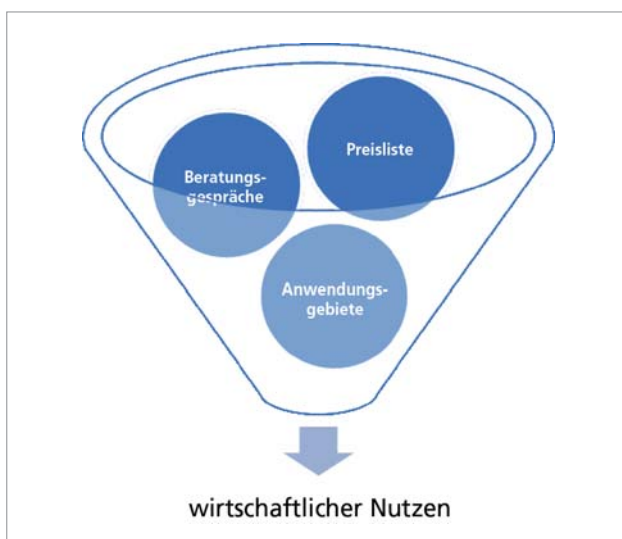


Abb. 4: Der Weg zum wirtschaftlichen Nutzen.

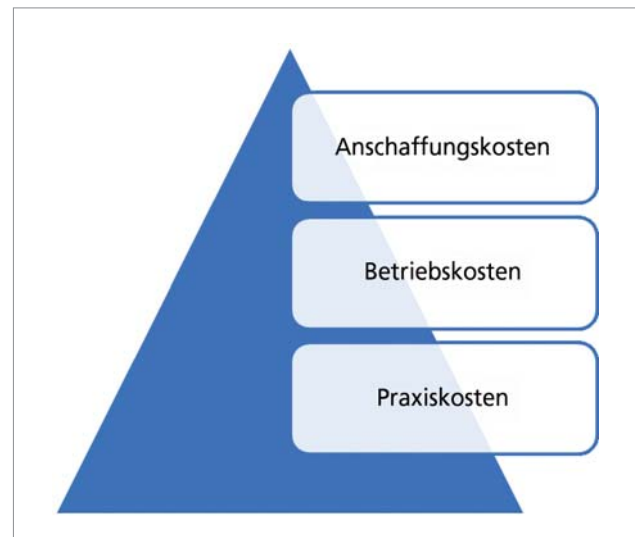


Abb. 3: Die Kosten des Lasers.

Überlegungen zur Honorierung einzelner Leistungen und deren Kommunikation mit dem Patienten können zu folgendem Modell führen:

Einfache Anwendungen	20,00 €
Aufwendige Anwendungen	40,00 €

Für die Abrechnung werden entsprechende Analogpositionen erstellt. Natürlich ist jede Praxis frei, diese individuell zu verändern bzw. anzupassen. Entsprechend in den Praxisalltag integriert kann ohne Weiteres monatlich ein Betrag erwirtschaftet werden, der die Vorhaltekosten (Leasingrate) deutlich übersteigt. Praxen, die den Laser konsequent einsetzen, bestätigen dies aus persönlicher Erfahrung mit dem Hinweis auf eine steigende Tendenz. ■

In der folgenden Ausgabe soll in Form von Rechenbeispielen der tägliche, monatliche sowie jährliche Einsatz von Lasern sowie dessen Wirtschaftlichkeit in der Zahnarztpraxis in den Fokus genommen werden.

Tipps:

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