

# „In den Praxen liegt eine Menge ungenutztes Optimierungskapital“

Thomas Voeste, Unternehmensberater für Zahnärzte und Ärzte, spricht im Interview über das Steigern von Abrechnungspotenzialen.

„Die massiven gesetzgeberischen Eingriffe in die zahnärztliche Autonomie haben es in den letzten Jahren erschwert, den Blick darauf zu richten, dass mit zahnärztlicher Kunst noch Geld zu verdienen ist“, sagt Thomas Voeste, Geschäftsführer der Kock & Voeste GmbH. Dabei kann eine Optimierung der Leistungserbringung den Ertrag um bis zu 50.000 Euro erhöhen. Wie dies gelingen kann, erklärt der Geschäftsführer



Thomas Voeste, Geschäftsführer der Kock & Voeste GmbH

der Unternehmensberatung für Ärzte und Zahnärzte in folgendem Interview:

**Herr Voeste, was erschwert die Leistungserbringung der Zahnärzte und verleiht den Blick für die Möglichkeiten zur Optimierung?**

Wesentliche Ursache ist der alltägliche Druck aus Fortbildungszwang, Einführung von Qualitätsmanagement, Umsetzung der RKI-Richtlinien, der halb gewählte und halb erlittene Status des Zahnarztes als selbstständiger Unternehmer, die stetige und pri-

märe Präsenz der Patientenbehandlung nach herrschenden Leit- und Richtlinien und die Anforderungen in der Mitarbeiterführung. Neben den Auswirkungen der gesetzgeberischen Eingriffe auf die Praxen fehlt vor allem der Durchblick. Nach meiner Erfahrung erhöht eine Optimierung der Leistungserbringung ungenutztes Potenzial und Liquidität der Praxis enorm. Hinzu kommt, dass Nichtwissen, Verdrängen oder Ablehnung seitens der Zahnärzte einer optimalen Leistungserbringung entgegenwirken.

**Was genau verursacht Nichtwissen, Verdrängen oder Ablehnung aus Ihrer Erfahrung?**

Optimierungen basieren zumeist auf der banalen Umsetzung der Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses. Dieser wiederum ist aber nicht einmal allen gewählten Vertretern der Vertreterversammlung von KZVen ein Begriff. Das resultierende Nichtwissen verhindert, dass die relevanten Optimierungsmöglichkeiten identifiziert und genutzt werden.

Das Verdrängen hat zur Folge, dass der Ist-Zustand nicht den Möglichkeiten entspricht. Gemäß dem Prinzip „Es ist doch immer gut gegangen“ gibt sich ein Zahnarzt mit einem Brutto-Cashflow zufrieden, der laut KZBV-Statistik seit Jahren um 130.000 € beträgt. Nach Abzug von Steuern, Kranken- und Rentenversicherung sowie Tilgungen von Praxiskrediten und Annuitäten privater Kredite entspricht dies häufig einem Nettolohn von 2.500,-€ monatlich. Statt zu handeln, werden oft Alibi-Aktionen gesucht, wie zum Beispiel einerseits Optimierungspotenzial durch einen Abrechnungcoach zu identifizieren, der aber gleichzeitig der Praxis gute Abrechnungswerte konstatiert. Ein Widerspruch in sich. Hinzu kommt, dass die tatsächlichen Reserven der Praxen unberücksichtigt bleiben. Diese sind nämlich nicht nur in der Einzelabrechnung nach GOZ zu finden, sondern in der Behandlungsstruktur des Zahnarztes. Die GOZ-Abrechnung durch noch bessere Begründungen und noch schönere Ideen für Steigerungsfaktoren ständig zu optimieren, heißt das Falsche noch effizienter zu machen.

Die bewusste Ablehnung einer Optimierung der Leistungserbringung ist oft darauf zurückzuführen, dass Investitionen bereits getätigt wurden und finanzielle sowie personelle Ressourcen erschöpft sind. Dem Praxisbetreiber mangelt es dann oft an Motivation und Kraft, sich dem Thema Optimierung erneut zu widmen. Nachvollziehbar wird dies bei Praxen, die in Kürze verkauft werden sollen, oder bei Zahnärzten, für die steigende Erträge auch ungewollt steigende Unterhaltszahlungen nach sich ziehen würden. Ein typisches Beispiel eines solchen Ablehnungsverhaltens ist, wenn ein Arzt in einer Praxisgemeinschaft, die ihre Gemeinkosten nach Honoraranteilen aufschlüsselt, Arbeitseinsatz und Effektivität der Leistungserbringung reduziert, um seinen Kostenanteil zu senken. Der Gesamterfolg der Praxis wird hierbei außer Acht gelassen und die Leistungserbringung nicht optimiert.

**Welche Vorgehensweise empfehlen Sie für die Verbesserung der Leistungserbringung und warum?**

In den bundesdeutschen Zahnarztpraxen liegt eine riesige Menge ungenutztes Optimierungskapital. Der Grund dafür liegt auf der Hand. Die Kernkompetenz eines Zahnarztes ist sein jeweiliges Fachgebiet, nicht die betriebswirtschaftliche Optimierung des Leistungssystems. Oder anders formuliert: 80 % der Zahnärzte kennen ihre Praxis nicht wirklich. 17 % kennen sie gut. Und nur 3 % kennen sie besser als jeder Experte es könnte. Meine Empfehlung ist daher zunächst mit einem „Quick-Check“ ungenutzte Abrechnungspotenziale zu identifizieren, um dann im Rahmen einer kompletten Praxis-Optimierung oder als Einzelberatung für die Leistungsoptimierung das gesamte Leistungssystem einer Praxis mit allen relevanten Zahlen zu analysieren. Dafür integrieren wir vor Ort immer das Training des Praxis-Teams schon in der Analysephase. Das neu Gelernte wird so direkt im Tagesgeschäft umgesetzt.

Für die Nachhaltigkeit der Leistungsoptimierung und der Leistungsergebnisse rate ich zu einem quartalsmäßigen Controlling durch den Experten. Das gibt Sicherheit, hilft alte Verhaltensweisen zu vermeiden und der Praxisinhaber bleibt über den Experten immer auf dem neuesten Stand. Auch das ist ein wichtiges Erfolgskriterium für ein optimales Leistungssystem in der Zahnarztpraxis. ◀

ANZEIGE



BRITE VENEERS®

## Smile Design – Ihr Einstieg in den Zukunftstrend non-prep Veneers

Zertifizierungskurs (9 Fortbildungspunkte)



Erlernen Sie die einfache Handhabung des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

### Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschicht
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

### Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

In einer kleinen Arbeitsgruppe erleben Sie die Anwendung des BriteVeneers®-Systems bei der Komplettbehandlung durch den zahnärztlichen Trainer. Zudem erlernen Sie Schritt für Schritt das BriteVeneers®-System, indem Sie persönlich einen kompletten Veneerbogen (8 Veneers) im Rahmen einer praxisnahen Behandlung an Phantomköpfen selbstständig einsetzen.

Wählen Sie individuell nach dem Anspruch Ihrer Patienten das passende Veneersystem

**BriteVeneers® One-Step hybrid**  
kostengünstiges Einsteigerveneer  
Hybridkomposit

**BriteVeneers® One-Step ceramic**  
Zeitersparnis mit der zum Patent angemeldeten Traytechnologie  
100 % Keramik

**BriteVeneers® handcrafted ceramic**  
individuelle Kreation mit maximalen Transluzenz- und Farbvariationen  
100 % Keramik

### Kurse 2010

Lindau	Berlin	Düsseldorf	München	Leipzig	Hamburg
19.06.10	03.07.10/02.10.10	10.07.10/09.10.10	17.07.10/18.09.10	11.09.10	30.10.10

Kursdauer: 10.00–15.00 Uhr 1. Teil: Theoretische Einführung in das BriteVeneers®-System • 2. Teil: Demonstration aller Behandlungsschritte am Beispiel eines Phantomkopfes • 3. Teil: 15.00–18.00 Uhr Praktischer Workshop/Zertifizierung

MELDEN SIE SICH JETZT AN!

Tel.: +49-3 41/9 60 00 60 • Fax: +49-3 41/4 84 74 600 • E-Mail: info@brite-veneers.com • www.brite-veneers.com

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und der DGZMK. 9 Fortbildungspunkte (Teil 3)