

# PN PRAXISMANAGEMENT

## Individualprophylaxe als Profitcenter

Die Individualprophylaxe hat sich als erfolgreiches Instrument zur Patientenbindung und -gewinnung etabliert. Dass dieser Bereich oft auch einen beträchtlichen Anteil zum Praxisergebnis beisteuert, ist vielen gar nicht bewusst. Wissen Sie, ob und wie sich die Prophylaxe in Ihrer Zahnarztpraxis rechnet?

Grundsätzlich erbringen Sie zahnärztliche Leistungen selbst. Wie eine moderne Praxissteuerung einmal im Quartal ausweist, kostet Sie jede Behandlungsminute zwischen zwei und acht Euro. Bei sehr hochwertig ausgestatteten Einzelpraxen können die Kosten auch über zehn Euro pro Minute liegen. Für ausgelastete Praxen bietet sich deshalb an, so viele zahnmedizinische Arbeiten wie berufsrechtlich möglich von Mitarbeitern ausführen zu lassen. Prophylaxe ist hierfür ein typisches Behandlungsfeld.

Um nun herauszufinden, ob sich die Individualprophylaxe für Ihre Praxis rechnet, stellen Sie sich die Frage nach den Kosten und nach den maximal anzusetzenden Honoraren.

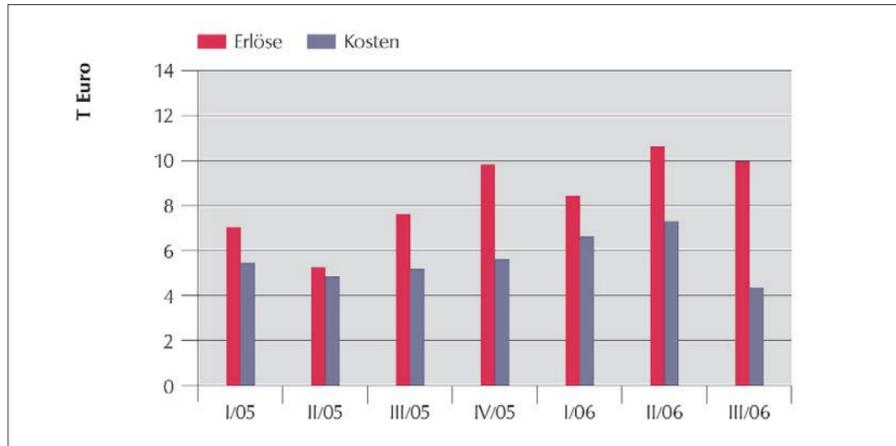
### Kosten richtig kalkulieren

Wollen Sie alle Praxiskosten anteilig auf die Prophylaxe verteilen? Das dürfte schwierig sein und zu einer willkürlichen Aufteilung führen. Vor

allem bringt Sie ein solches Ergebnis nicht weiter, wenn es bedeutet, dass Sie die Individualprophylaxe zum

volle Miete, die Leasingraten für Ihre Behandlungseinheiten und die Gehälter für Ihre Mitarbeiter.

lung abhängig vom Prophylaxeumsatz oder von der Behandlungszeit –, ist die Zuordnung einfach. In einer



Beispiel statt bisher mit 80 Euro fortan mit 200 Euro abrechnen müssen. Aufgrund der hohen Preise würden viele Patienten wegbleiben mit negativen Auswirkungen auf Ihr Ergebnis. Denn trotz des höheren Preises zahlen Sie ja weiterhin die

Fragen Sie deshalb: Um wie viel verändern sich meine Kosten durch die Individualprophylaxe? Wesentlich sind die Personalkosten. Wird in Ihrer Praxis Prophylaxe ausschließlich von Fachkräften durchgeführt, – beliebt ist hier eine Bezah-

kleinen Praxis, bei der Prophylaxeleistungen von mehreren Zahnarzthelferinnen – sie sind auch als Stuhlassistentin oder an der Rezeption tätig – erbracht werden, bietet sich an, die Kosten nach den Arbeitszeiten aufzuteilen.

Behandlungsrelevantes Material, Abschreibungen oder Leasinggebühren für die Behandlungseinheit und das Inventar der Prophylaxeräume sind direkt zuzuordnende zusätzliche Kosten.

Mietkosten sollten Sie nur ansetzen, wenn Sie zusätzlich Räumlichkeiten für die Prophylaxe angemietet haben. Ansonsten entstünden die Mietkosten in gleicher Höhe auch ohne Prophylaxe. Rezeptionskosten rechnen Sie nur ein, wenn für die Prophylaxe zusätzliche Mitarbeiter eingestellt werden mussten, oder ohne Prophylaxe Personal eingespart wird.

Die Summe der so ermittelten Kosten stellen Sie den Prophylaxeerlösen gegenüber. Sorgen Sie dafür, dass Ihnen jedes Quartal eine solche Auswertung, wie die hier abgebildete, vorliegt.

### Lohnt sich eine Preiserhöhung?

Wie eingangs erwähnt, profitieren Sie von höheren Preisen nur, wenn Sie sich dabei am Markt orientieren und den Bogen nicht überspannen. Andernfalls verlieren Sie Patienten und büßen mehr ein, als Sie mit der Erhöhung gewinnen.

### Neue Konzepte vorher prüfen

Liebäugeln Sie mit weitergehenden Prophylaxe-Konzepten, empfiehlt sich eine detaillierte Wirtschaftlichkeitsberechnung. Räumlich getrennt, mit auf Beauty & Wellness ausgerichteter Anmutung und eigener Rezeption laufen solche Konzepte zum Teil sehr erfolgreich. Aber Vorsicht: Sie verursachen in aller Regel wesentlich höhere Fixkosten als konventionelle Konzepte und bieten oft auch geringere Synergien mit der eigentlichen Praxis. Außerdem erhöhen sie die notwendige Zahl der Prophylaxebehandlungen, die zur Deckung aller Kosten nötig ist. ☒

### PN Kurzvita

**Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff** ist Steuerberater und vereid. Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Die Unternehmensgruppe Prof. Dr. Bischoff & Partner betreut mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin akademische Heilberufe in ganz Deutschland. Das Steuerungsinstrument PraxisNavigation® wird seit 2001 von Ärzten und Zahnärzten eingesetzt.

Prof. Dr. Bischoff & Partner  
E-Mail: info@bischoffundpartner.de  
Tel.: 02 21/9 12 84 00

## Tipps für den Umgang mit dem „inneren Schweinehund“

Führung ist eine hohe Kunst. Mannschaften zu formen, Teams zu steuern, Menschen unterschiedlichster Interessen zu motivieren, an einem Strang zu ziehen – das ist nicht einfach. Und deshalb ist es auch nicht erstaunlich, dass sich heutzutage Berge von Literatur zum Thema Führung auf türmen, dass zahlreiche Lehrstühle darüber forschen und immer mehr Beratungsinstitute Hilfe für ratlose Führungskräfte anbieten. Warum aber werden mit viel Engagement im Unternehmen entwickelte Strategien nicht umgesetzt? Warum wird in Teams über Verantwortlichkeiten diskutiert statt gehandelt?

Transparente Planung, eindeutige Ziele und hin und wieder eine Anerkennung fürs Team – das alles ist zu viel Aufwand, denken sich die „inneren Schweinehunde“ vieler Unternehmer und Führungskräfte. Für den Unternehmenserfolg lohnt es sich zu wissen, wie man am besten mit den kleinen Blockierern umgeht. Wir alle kennen ihn, den „inneren Schweinehund“, der uns davon abhält, unangenehme Aufgaben anzupacken oder wichtige Entscheidungen zu treffen. Marco von Münchhausen, der sich seit vielen Jahren mit den psychologischen Hindernissen auf dem Weg zu privatem und beruflichem Erfolg beschäftigt, hat diesem „inneren Schweinehund“ ein Gesicht gegeben. In seinem bereits mehr als 120.000 Mal verkauften Buch „So zähmen Sie Ihren inneren Schweinehund“ zeigt er, wie man dieses wilde Tier zu seinem besten Freund machen kann. In Cay von Fournier, Arzt und Unternehmer aus Leidenschaft, der seit vielen Jahren mittelständische Unternehmen coacht, hat er einen idealen Co-Autor für das neueste Werk „Führen mit dem inneren Schweinehund“ gefunden: „Es wird zu viel gemanagt und zu wenig geführt. Tatsächlich ist die Führung eines Unternehmens ein komplexes Handwerk. Und noch mehr Geschick verlangt die Führung von Menschen. Doch beides geht täglich



schief. Im Unternehmen wird kurzfristig reagiert, statt eine Strategie umzusetzen, vieles wird verkompliziert statt vereinfacht und Mitarbeiter oft demotiviert. Nicht absichtlich, sondern weil eben jener „innere Schweinehund“ in der Hektik und Komplexität des Tagesgeschäfts so viele Chancen erhält, gute Führungsvorsätze nicht in die Tat umzusetzen.“ Der „innere Schweinehund“ wird hellwach, wenn er befürchtet, dass man sich überwindet, anstrengt oder gar lieb gewonnene Gewohnheiten aufgeben will. Er verfügt über eine große Kiste voller Tricks, mit denen er versucht, gute Vorsätze schnell zu

nichtezumachen. Und so bemerken wir seine Sabotage fast gar nicht. Aber es gibt Möglichkeiten ihn auszuschalten. Die folgenden zehn Tipps sollen Ihnen dabei helfen:  
**1. Erkennen:** Machen Sie sich bewusst, mit welchen Tricks Ihr „innerer Schweinehund“ Ihre Führung sabotiert.  
**2. Akzeptieren:** Wegsperrn lässt er sich nicht, überwinden erst recht nicht. Nehmen Sie Ihren „inneren Schweinehund“ (und die Ihrer Mitarbeiter) als wichtigen Teil Ihrer Persönlichkeit und Ihres Unternehmens an und würdigen Sie seine positiven Absichten.

**3. Zum Berater machen:** Ihr „innerer Schweinehund“ kann Ihnen wertvolle Hinweise geben, wie Sie Ihre Führung verbessern können. Wenn es Ihnen gelingt, die Absichten der „inneren Schweinehunde“ bei Ihren Mitarbeitern zu verstehen, können Sie gezielter und effektiver führen. Sie steigern die Motivation und sparen sich eine Menge Ärger.  
**4. In die Zange nehmen:** Machen Sie sich klar, was Sie gewinnen werden, wenn Sie Ihre Führungsqualitäten verbessern. Machen Sie sich ebenso klar, was Sie verlieren, wenn Sie nichts tun.

- 5. Ziele sicher formulieren:** Legen Sie klare, messbare Ziele fest, ohne Wischiwaschi-Formulierungen und überfordernde Herkulesaufgaben – sonst greift Ihr „innerer Schweinehund“ sofort ein.
- 6. Leuchtende Zielbilderschaffen:** Führungsqualitäten verbessern – das ist zwar ein schönes Ziel, aber oft schlecht vorstellbar. Malen Sie es sich so konkret und farbig wie möglich aus, was es für Sie bedeutet.
- 7. Mitarbeiter zur Leistung führen:** Wählen Sie Ihre Mitarbeiter sorgfältig aus, sorgen Sie für einen guten Informationsfluss, delegieren Sie Aufgaben konsequent und schaffen Sie Spielräume. Kontrollieren Sie nur die Ergebnisse. So halten Sie Konflikte möglichst klein.
- 8. Mit dem Team sprechen:** Ihre Jahresziele kommen im Dialog

- viel besser an als per Hauspost. Erklären Sie im persönlichen Gespräch, warum es sich für jeden im Unternehmen auszahlt, daran zu arbeiten. Nehmen Sie Widerstände ernst. Sie können in den Einwänden Ihrer Mitarbeiter neue Hinweise darauf finden, wie sich Ihr Ziel leichter erreichen lässt.
- 9. Zwischenergebnisse messen:** Quantitative oder qualitative Jahresziele sind messbar. Legen Sie die Messlatte an! Klar sichtbare Fortschritte motivieren die „inneren Schweinehunde“, am Ball zu bleiben.
- 10. Die Latte höher legen:** Wenn Sie Fortschritte ablesen können, legen Sie auf keinen Fall gemeinsam die Füße hoch. Im Gegenteil: Legen Sie die Latte höher, das hält die „inneren Schweinehunde“ fit. ☒

### PN Kurzvita

**Marco von Münchhausen** ist promovierter Jurist, Trainer, Berater und Autor mehrerer Bestseller. Mit den psychologischen Hindernissen auf dem Weg zu privatem und beruflichem Erfolg beschäftigt er sich seit vielen Jahren; in seinen Vorträgen und Auftritten hat er bereits mehr als 500.000 Menschen zeigen können, wie sie ihren „inneren Schweinehund“ zum besten Freund machen.

**Dr. Dr. Cay von Fournier** ist promovierter Arzt und Wirtschaftswissenschaftler und leidenschaftlicher Unternehmer. Er leitet das renommierte SchmidtColleg und vermittelt als Referent und Trainer seit Jahren die Prinzipien wirksamer Unternehmens- und Mitarbeiterführung. Dazu hat er bereits mehrere erfolgreiche Bücher veröffentlicht.

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.vonmuenchhausen.de](http://www.vonmuenchhausen.de)

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.schmidtcolleg.de](http://www.schmidtcolleg.de) oder per E-Mail: [info@schmidtcolleg.de](mailto:info@schmidtcolleg.de)