

Teil 1: Sonderangebote in der Zahnarztpraxis?

Welchen Einfluss hat der Preis auf den Gewinn?

| Prof. Dr. Thomas Sander

Der Wettbewerb unter Zahnärzten wird größer. Immer häufiger diskutiert der Autor bei seinen Vorträgen und Praxisberatungen das Thema „Preis“, z. B. für Implantate, und die Frage, ob sich Zahnärzte auf einen Preiskampf einlassen sollten. Die klare Antwort: Nein! Mit dem folgenden Beitrag wird versucht, die Zusammenhänge zu beleuchten. In diesem ersten Teil der neuen Artikelserie geht es um die theoretischen Grundlagen.

Es spricht einiges dafür, dass der Zahnersatz ganz aus der solidarischen Finanzierung herausgenommen werden wird. Der immer weiter zunehmende Kostendruck auf das Gesundheitswesen wird die Politik letztlich dazu zwingen, zumal gerade der Zahnersatz gut vorhersehbar und planbar ist. Es handelt sich um ein nicht versicherbares Risiko, daher obliegt nach Auffassung einiger Experten die Finanzierung jedem Einzelnen. Erste Ansätze wurden mit der Einführung der befundbezogenen Festzuschüsse 2005 erkennbar. In diesem Zusammenhang wird das Thema „Preis für meine Leistung“ für jeden Zahnarzt immer wichtiger.

Preis und Nachfrage

Für das hier zu diskutierende Thema spielt der Einfluss der Preisänderung einer Leistung auf die sich daraufhin entwickelnde Nachfrage eine entscheidende Rolle. Für den Patienten hat sich der Preis für ein Implantat ab 2005 verringert. Bei einer normalen (elastischen) Nachfragerreaktion hätte die Nachfrage nach Implantaten steigen müssen. Leider liegen hierzu keine validen Daten vor, weil die Reaktion durch andere Beeinflussungen, in erster Linie durch die demografische Entwicklung und die dadurch erzeugte Nachfrage signifikant überlagert wird (vgl. auch Sander, ZWP 11/2007). Andere Leistungen des Zahn-

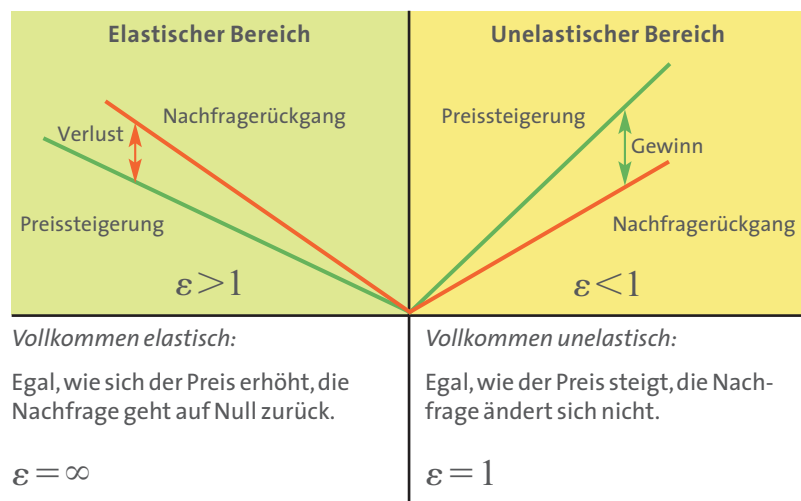


Abb. 1: Preiselastizität der Nachfrage bei Preissteigerungen.

arztes wurden nach der Einführung des befundbezogenen Festzuschusses für den Patienten teurer. Aber auch hier trüben weitere Einflüsse ein klares Bild des Nachfrageverhaltens der Patienten. Um Grundlagen für eine rationale wirtschaftliche Verhaltensweise bei der Preisgestaltung zu erarbeiten, sind demnach andere Ansätze notwendig.

Preiselastizität

Um die Zusammenhänge verstehen zu können, muss zunächst der Begriff der „Preiselastizität der Nachfrage“ erklärt werden. Dieser Begriff beschreibt das Nachfrageverhalten, hier vereinfacht

bei Preissteigerungen, und ist in Abbildung 1 dargestellt.

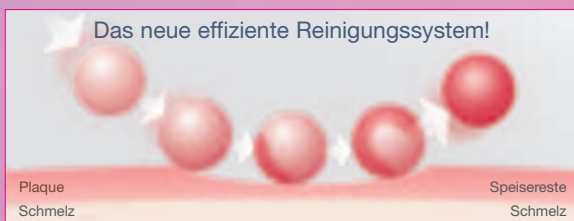
Der „normale“ Bereich ist der elastische. Auf Preissteigerungen reagiert der Verbraucher mit einem Nachfragerückgang, der so groß ist, dass er durch die Preiserhöhung nicht aufgefangen wird (Werte der Preiselastizität $\epsilon > 1$). Im Extremfall ($\epsilon = \infty$) geht die Nachfrage auf Null zurück, egal, wie sich der Preis erhöht.

Im unelastischen Bereich ($\epsilon < 1$) reagiert der Verbraucher auf eine Preissteigerung mit einem geringen Nachfragerückgang. Dieser wird durch die Preiserhöhung „aufgefangen“. Im Extremfall ($\epsilon = 0$) verändert sich die Nachfrage unabhängig



Der schonende Weg zu einem strahlenden Lächeln

Das neue Reinigungspulver FLASH pearl für den Pulverstrahler Prophy-Mate ist ein Granulat, das mit seinen Reinigungskugeln sanft über die Zahnoberfläche rollt und unzugängliche Ecken des Gebisses schnell reinigt. Die kugelförmigen Teilchen verringern das Risiko von Beschädigungen der Zahnoberflächen und des Zahnfleisches und entfernen dabei Flecken, Zahnbelag und Zahnstein schnell und sicher. FLASH pearls sprudeln auf den Zähnen, ohne den Zahnschmelz anzugreifen. FLASH pearls sind auf der Grundlage von natürlich schmeckendem Kalzium hergestellt, welches die Düse des Prophy-Mate nicht durch Klumpenbildung verstopft. Dadurch reduziert sich der Wartungsaufwand Ihres NSK Pulverstrahlers deutlich. Das Pulver verringert außerdem die Speichelaktivität und die Entwicklung von Bakterien bei gleichzeitiger Herabsetzung der Bildung von Zahnbelag. Das Produkt ist daher ideal für die Reinigung der Zähne von Patienten, die Natriumbicarbonat nicht vertragen oder unter Bluthochdruck leiden.



- Leistungsstark
- Schnelle Ergebnisse
- Sanft und schonend
- Natriumarmer natürlicher Geschmack
- Biologisch abbaubar und verstopft die Düsen nicht

FLASH pearl Reinigungspulver

(enthält 100 Beutel à 15 g)

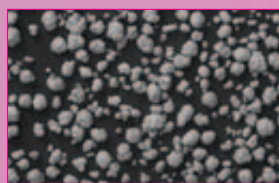
Best.-Nr.: Y900-693

Preis: € 139,-*

für Prophy-Mate und alle gängigen Pulverstrahlssysteme anderer Hersteller



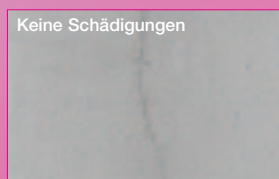
4 Flaschen
FLASH pearl-Pulver à 300g
Best.-Nr.: Y900-698
Preis: € 77,-*



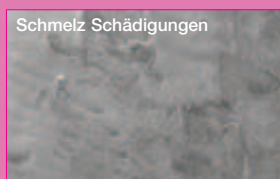
Kalzium



Herkömmliches Natriumbicarbonat-Pulver



FLASH pearls vermeiden die Beschädigung der Oberfläche



Herkömmliches Bicarbonat



Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Dental-Fachhändler in Ihrer Nähe!



Entwicklung der Implantationen

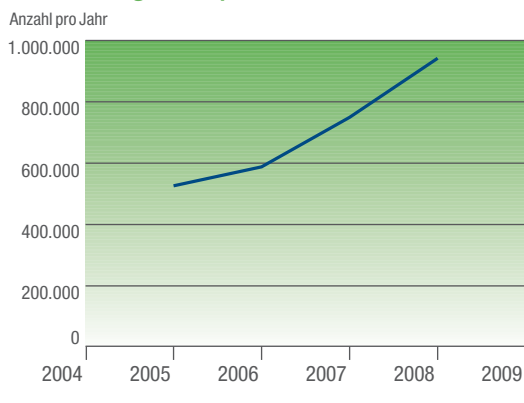


Abb. 2: Entwicklung der Implantationen in Deutschland (Schätzzahlen nach DGI).

von der Preissteigerung gar nicht. Der unelastische Bereich wäre für den Zahnarzt wünschenswert, der letzte Fall ($\varepsilon = 0$) sogar traumhaft.

Die Kenntnis darüber, wie sich der Patient in seiner Nachfrage verhält, ist für die unternehmerische Strategie entscheidend.

Empirische Untersuchungen

Nach Auswertungen der wissenschaftlichen Arbeiten zu dem o.g. Thema kann, vor allem auf der Grundlage jüngerer Untersuchungen vorwiegend aus Deutschland und den USA, von eindeutig unelastischen Nachfragereaktionen bei zahnmedizinischen Leistungen ausgegangen werden. Lediglich ältere Arbeiten aus den USA weisen teilweise elastisches Verhalten aus. Die Arbeiten machen weiterhin deutlich, dass die Zahnärzte wesentlich über die angemessene

Behandlungsart entscheiden, und dass die meisten Patienten zu weiteren Kostenbeteiligungen bereit sind.

Das Volumen der Nachfrage nach den zahnärztlichen Einzelleistungen des Basisjahrs 2001 beträgt gemäß Brecht et al. (2004) 80,2 Millionen Stunden und wird Ceteris paribus bis 2020 auf 73,7 Millionen Stunden sinken, unter anderem aufgrund einer verbesserten Zahngesundheit. Von den vier untersuchten Bereichen sinkt die relative Nachfrage nach kieferorthopädischen Leistungen am stärksten (Abnahme der Zahl der jugendlichen Bevölkerung), die nach Parodontalbehandlungen und prothetischen Leistungen am geringsten.

Spezialfall Implantologie

Auf der Grundlage der vorhandenen volkswirtschaftlichen Untersuchungen zur Preiselastizität für Zahnersatz können für die Implantologie folgende Thesen aufgestellt werden:

- Die Preiselastizität der Nachfrage nach Implantaten ist unelastisch.
- Die Zunahme der Zahl der älteren Menschen führt zu einer überproportionalen Steigerung der Nachfrage nach Implantaten.
- Höhere Selbstbeteiligungen bei Implantaten verringern zwar kurzfristig die Nachfrage nach Implantaten, doch im Zeitablauf überwiegt die Nachfragesteigerung aufgrund der Zunahme der Zahl der älteren Menschen.

Gemäß den nach DGI vorliegenden Schätzzahlen, die in Abbildung 2 dargestellt sind, erreicht die Anzahl der Im-

plantationen in Deutschland bald die Millionengrenze, wobei zu beachten ist, dass in 2006 lediglich 2,6 Prozent der Senioren implantatgetragenen Zahnersatz hatten. Dies ist ein weiterer Beleg für das sehr große Marktpotenzial.

Konsequenz für die Praxis

In der Konsequenz der obigen Ausführungen wäre die Zahnärzteschaft insgesamt gut beraten, ihre Preise zu erhöhen (Zuzahlungsregelungen und Versicherungsmodelle unberücksichtigt). Tatsächlich tragen sich einzelne Praxen aufgrund eines einsetzenden Preiskampfes aber immer häufiger mit dem Gedanken, ihre Preise im Hinblick auf die Patientenbindung zu senken.

Wie die Praxis die gegebene Situation für sich nutzbar machen sollte, wird in Teil 2 dieses Aufsatzes in der nächsten Ausgabe der ZWP erörtert.

Literatur

- Brecht, J. G. et al., (2004), Prognose der Zahnärztezahl und des Bedarfs an zahnärztlichen Leistungen bis zum Jahr 2020, Materialienreihe Band 29 des Instituts der deutschen Zahnärzte, Köln
- Sander, Th. (2007), Gefährlicher Markt der Implantologie, ZWP 11/2007
- DGI: Entwicklung der Implantationen; www.dgi-ev.de, 14.07.2008

autor.



Prof. Dr. Thomas Sander ist Professor für „Management ambulanter Versorgungsstrukturen“ an der Medizinischen Hochschule Hannover. Er hält zudem

Existenzgründungsworkshops für Studierende der Zahnmedizin, ist in der Praxis als Unternehmensberater tätig und erarbeitet Lösungen für Zahnarztpraxen.

Themenschwerpunkte: Unternehmensberatung, Existenzgründung, Krisenmanagement, Marketing, Qualitätsmanagement

kontakt.

Sander.Thomas@MH-Hannover.de
Tel.: 05 11/5 32-61 75
www.Prof-Sander.de

ANZEIGE

EverClear – sehen Sie was Sie sehen möchten – immer!




normaler Spiegel nach 5 Sekunden **EverClear** – immer klar!



orangedental premium innovations info: +49 (0) 73 51.4 74 99.0

MULTIERGONOMY, MULTIFUNCTION AND A LOT MORE

A6

VIELSEITIGKEIT UND BEWEGUNGSFREIHEIT

Das Crossover-Concept der neuen Anthos-A6-Plus!
Eine maßgeschneiderte Technologie.
Überzeugend durch ein hohes Maß an Funktionalität.
Die neue Anthos A6-Plus.
Dynamisch, innovativ und einfach klasse!

anthos

CROSSOVER CONCEPT



C L A S S E A 6 P L U S
w w w . a n t h o s . c o m

Dental Eggert Württemberger Str. 14 D-78628 Rottweil Telefon: 0741 / 17400-42 Fax: 0741 / 17400-1142 www.dental-eggert.de

Abodent Dental-Medizinische Großhandlung GmbH Alte Straße 95 D-27432 Bremervörde Telefon: 04761 / 5061 Fax: 04761 / 5062 www.abodent.de

MedDent GmbH Sachsen Limbacher Str. 83 D-09116 Chemnitz Telefon: 0371 / 350386/87 Fax: 0371 / 350388 info@meddent-sachsen.de

Dental-Depot Leicht Goosestraße 25 D-28237 Bremen Telefon: 0421 / 612095 Fax: 0421 / 6163447

HENRY SCHEIN®

H.S. Augsburg Untere Jakobermauer 11 - 86152 Augsburg • H.S. Berlin Keplerstr. 2 - 10589 Berlin • H.S. Bremen Universitätsallee 5 - 28359 Bremen • H.S. Chemnitz Dresdener Str. 38 - 09130 Chemnitz • H.S. Cottbus Hufelandstr. 8 a - 03050 Cottbus • H.S. Dortmund Londoner Bogen 6 - 44269 Dortmund • H.S. Dresden Am Waldschlößchen 4 - 01099 Dresden • H.S. Düsseldorf Emanuel-Leutze-Str. 1 - 40547 Düsseldorf • H.S. Erfurt Mainzerhofplatz 14 - 99084 Erfurt • H.S. Essen Jägerstr. 26 - 45127 Essen • H.S. Frankfurt Lyoner Str. 20 - 60528 Frankfurt • H.S. Freiburg Hanferstr. 1 - 79108 Freiburg • H.S. Fulda Sturmstr. 3-5 - 36037 Fulda • H.S. Gießen Kerkraider Str. 3-5 - 35394 Gießen • H.S. Göttingen Ulmer Str. 123 - 73037 Göttingen • H.S. Göttingen Theodor-Heuss-Str. 66a - 37075 Göttingen • H.S. Greifswald Steinbecker Straße 7 - 17489 Greifswald • H.S. Gütersloh Avenwedder Str. 210 - 33335 Gütersloh • H.S. Hamburg Essener Str. 2 - 22419 Hamburg • H.S. Hannover Ahrensburger-Str. 1 - 30659 Hannover • H.S. Heidelberg Im Breitspiel 19 - 69126 Heidelberg • H.S. Hof Hochstr. 7 - 95028 Hof • H.S. Hörth Kalscheurener Str. 19 - 50354 Hürth • H.S. Jena Buchaer Str. 6 - 07745 Jena • H.S. Kassel Friedrich-Ebert-Str. 21-23 - 34117 Kassel • H.S. Kiel Neufeldt Haus Westring 453-455 - 24118 Kiel • H.S. Koblenz Bahnhofplatz 7a - 56068 Koblenz • H.S. Landshut Schinderstraße 36 - 84030 Landshut-Ergolding • H.S. Langen Pittlerstr. 48-50 - 63225 Langen • H.S. Leipzig Großer Brockhaus 5 - 04103 Leipzig • H.S. Mainz Wallstraße 10 - 55122 Mainz • H.S. München Theresienhöhe 13 - 80339 München • H.S. Münster Hüfferstr. 52 - 48149 Münster • H.S. Nürnberg Nordostpark 32-34 - 90411 Nürnberg • H.S. Passau Dr.-Emil-Brichta-Str. 5 - 94036 Passau • H.S. Ravensburg Zwergerstr. 3 - 88214 Ravensburg • H.S. Regensburg Kumpfmühler Str. 65 - 93051 Regensburg • H.S. Rosenheim Kirchenweg 39-41 - 83026 Rosenheim • H.S. Saarbrücken Käthe-Kollwitz-Str. 13 - 66115 Saarbrücken • H.S. Schwerin Wisnarsche Str. 390 - 19055 Schwerin • H.S. Stuttgart Industriest. 6 - 70565 Stuttgart • H.S. Ulm/Donau Eberhardstr. 3 - 89073 Ulm/Donau • H.S. Würzburg Würthstr. 13-15 - 97082 Würzburg

cefla
dental group