

Große Chancen auf mehr Rentabilität in der Zahnarztpraxis

Wegen hoher Preise wird die Behandlung mit Zahnersatz oft verschoben und Abrechnungsmodalitäten strapazieren die Liquidität. Preiswerter Qualitätszahnersatz macht jedoch eine erstklassige Behandlung für alle Patienten möglich und kann den Gewinn der Praxis erhöhen.

■ Machbarkeit sollte nicht von den Kosten abhängen. Aufgrund hoher Preise wird medizinisch notwendiger Zahnersatz oft nicht realisiert und es wird weniger hochwertiger Zahnersatz angefertigt. Das reduziert das Zahnhonorar.

Wie soll man dem Problem begegnen, dass eine große Zahl behandlungsbedürftiger und -williger Patienten schlicht nicht zahlungskräftig genug sind, um hohe Eigenanteilsrechnungen zu bezahlen? Nachfrage, ja! Finanzkraft, nein! Und eben dort müssen die Zahnärzte ihre Patienten abholen.

Das Angebot an preiswertem Qualitätszahnersatz von Semperdent sichert medizinisch und wirtschaftlich notwendige ZE-Umsätze in den Zahnarztpraxen. Patienten können so den gewünschten Qualitätszahnersatz bezahlen. Da die Prothetik seit 2005 aus der Budgetierung herausgenommen wurde, kann der Zahnarzt so viel Pro-



• Grundsätzlich nur 22,50 Euro für je eine Vollverblendung (andersartige Versorgung, Abb. 1), eine vestibuläre Verblendung (Regelversorgung, Abb. 2).

thetik machen, wie medizinisch notwendig ist. So profitieren Patient und Zahnarzt gemeinsam.

Liquiditätsprobleme

Allerdings stellt die allgemein übliche Finanzierungspraxis bei Zahnersatz ein hohes finanzielles Risiko für die Zahnarztpraxis dar. Zahnersatz darf

vom Zahnarzt erst nach dessen Eingliederung abgerechnet werden, aber die Laborrechnung kommt jeweils am Ende des laufenden Monats. Das hat unter Umständen enorme Vorfinanzierungskosten für den Zahnarzt zur Folge.

Gerade bei einer Praxisübernahme oder Neugründung dürfen die Kosten für die Vorfinanzierung der Laborkos-

ten nicht unterschätzt werden, sonst wird das Warten auf die Quartalszahlung unter Umständen zur finanziell bedrohlichen Durststrecke. Da die Betriebskosten hauptsächlich aus dem Betriebsmittelkredit bedient werden, sind hohe Laborkosten in dieser Situation eine schmerzhafte Zusatzbelastung. Darum ist es wichtig, die Laborkosten möglichst niedrig zu halten.

Bekommt ein Patient nach Ablauf der zweijährigen Gewährleistungsfrist auf Zahnersatz Probleme, kann das ebenfalls ein finanzielles Risiko darstellen. Der Zahnarzt haftet für die komplette Arbeit. Angeichts der aktuellen Honorarumsätze ist der Spielraum äußerst gering, um für Laborkosten im Rahmen einer Gewährleistung einzutreten. Bei kostengünstigem Qualitätszahnersatz von Semperdent stehen erstens Honorar und Laborkosten in einem deutlich günstigeren Verhältnis zueinander und zweitens bietet Semperdent fünf Jahre lang eine 100%ige Garantie.

mehr unter gleichen Leistungen aus deutschen Laboren? Die Antwort gibt Remko de Vries, Geschäftsführer von Semperdent: „An unserem Fertigungsstandort Shenzhen sind die Löhne vergleichsweise niedrig. Deshalb können wir in unserem Labor die besten CE-zertifizierten Materialien mit Spitzentechnologie verarbeiten und trotzdem niedrige Preise anbieten. China ist technologisch führend und die Techniker in unserem Vertragslabor werden ständig weitergebildet. Das gewährleistet die konstant hohe Semperdent-Qualität.“

Chancen

Vorausgesetzt es handelt sich um preiswerten Qualitätszahnersatz, wird der wirtschaftliche Erfolg sogar umso größer, je mehr medizinisch notwendigen Zahnersatz der Zahnarzt ausführt. Die Praxisrentabilität steigt sich.

Variante 1

Patienten, denen schon der Eigenanteil für eine Regelversorgung aus einem deutschen Labor zu hoch ist, sind mit dem durch den niedrigen

Semperdent-Preis reduzierten Eigenanteil zur Behandlung bereit. Und das bei gleichem Honorar!

Variante 2

Patienten, denen einerseits die Regelversorgung nicht zusagt, andererseits eine gleich- oder andersartige Versorgung aus deutscher Fertigung zu kostspielig ist, sind nun auf einem anderen Kostenniveau des Semperdent-Preises zur Behandlung bereit. Und das bei gleichem Honorar!

Variante 3

Viele besonders umfangreiche Behandlungen lassen sich durch außertragliche Leistungen qualitativ nochmals verbessern, weil die Patienten zur Qualitätssteigerung gerne durch den Semperdent-Preis frei gewordene finanzielle Ressourcen in ihre Versorgung investieren. Zu erschwinglichen Preisen und gesteigertem Honorar!

Fazit

Einsparungen beim Laborpreis von 50 % und mehr machen die Erfüllung der Versorgungswünsche von Patienten wieder möglich.

Offensichtlich lässt sich mit einer ästhetisch schönen Krone zu einem Semperdent-Preis gut „Mundpropaganda“ machen. Das ist die einfachste und effektivste Werbung! Ein schlüssiges Konzept, das sofort in Ihrer Praxis angewendet werden kann. ◀

Semperdent GmbH

Tackenweide 25, 46446 Emmerich
Tel.: 02822 981070, Fax: 02822 99209

ANZEIGE

Kursreihe 2012 |

neu!

4 Fortbildungs-punkte

chirurgische aspekte der rot-weißen ästhetik

Gingiva-Management in der Parodontologie und Implantologie
Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

SCAN MICH

Prof. Dr. Marcel Wainwright/
Kaiserswerth

inkl. DVD

0277113

Termine 2012 | HAUPTKONGRESS

07.09.2012 09.00 – 13.00 Uhr	Ost Leipzig	9. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin
05.10.2012 09.00 – 13.00 Uhr	Nord Hamburg	42. Internationaler Jahreskongress der DGZI
12.10.2012 14.00 – 18.00 Uhr	Süd München	3. Münchener Forum für Innovative Implantologie
02.11.2012 14.00 – 18.00 Uhr	West Essen	2. Essener Implantologietage

Für die Kursreihe „chirurgische aspekte der rot-weißen ästhetik“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

OST 07.09.2012 | Leipzig **NORD** 05.10.2012 | Hamburg **SÜD** 12.10.2012 | München **WEST** 02.11.2012 | Essen

Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name/Vorname _____

Unterschrift _____

Praxisstempel

DTG 1+2/12