

# Individualprophylaxe als Profitcenter

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

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 Praxis rechnet?

**G**rundsätzlich erbringen Sie zahnärztliche Leistungen selbst. Wie eine moderne Praxissteuerung einmal im Quartal ausweist, kostet Sie jede Behandlungsmi- nute zwischen zwei und acht Euro. Bei sehr hochwertig ausgestatteten Einzel- praxen können die Kosten auch über zehn Euro pro Minute liegen. Für ausge- lastete Praxen bietet sich deshalb an, so viele zahnmedizinische Arbeiten wie be- rufrechtlich möglich von Mitarbeitern ausführen zu lassen. Prophylaxe ist hier- für ein typisches Behandlungsfeld. Um nun herauszufinden, ob sich die In- dividualprophylaxe für Ihre Praxis rechet, stellen Sie sich die Frage nach den Kosten und nach den maximal anzuset- zenden Honoraren.

## [ der autor ]

**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.

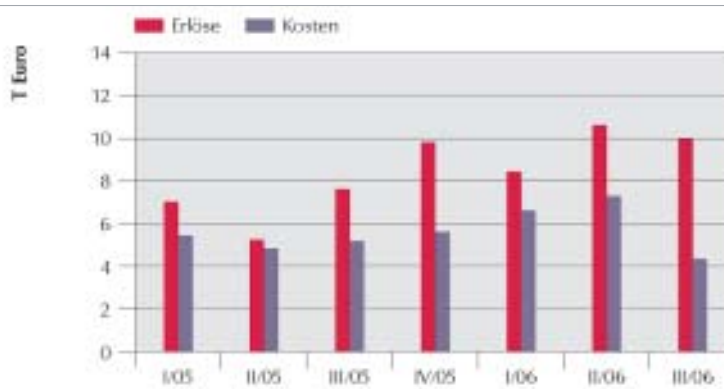
**Prof. Dr. Bischoff & Partner**  
E-Mail: [info@bischoffundpartner.de](mailto:info@bischoffundpartner.de)  
Tel.: 02 21/9 12 84 00

## | tipp

Nähere Informationen zu PraxisNavigation® erhalten Sie unter den angegebenen Kontaktdaten.

## | 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 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 volle Miete, die Leasingraten für Ihre Behandlungseinheiten und die Gehälter für Ihre Mitarbeiter. 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 Bezahlung abhängig vom Prophylaxeumsatz oder von der Behandlungszeit –, ist die Zuordnung einfach. In einer kleinen Praxis, bei der Prophylaxeleistungen von mehreren Zahnarzthelferinnen – sie sind auch als Stuhlassistenz 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 zuordenbare zusätzliche Kosten.

Mietkosten sollten Sie nur ansetzen, wenn Sie zusätzlich Räumlichkeiten für die Prophylaxe angemietet haben. Ansonsten ent- stünden 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 abge- bildete, 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. |