

Neue Serviceleistungen dank eigenem Praxislabor

Umsatzsteigerung durch Laborleistungen – schon ab zwei Versorgungen im Monat lohnenswert

LEIPZIG – Vor einigen Jahren noch belächelt, hat sich die Prophylaxe zu einem wachsenden Markt entwickelt – mit immer mehr Bedeutung für den Gewinnzuwachs von Zahnarztpraxen. Ähnliche Tendenzen könnten sich für Praxislabor ergeben.

Wer damals das Prophylaxe-konzept frühzeitig als Praxisschwerpunkt systematisch auf- und ausgebaut hat, genießt heute das volle Vertrauen seiner Patienten, gewinnt durch Empfehlungen beständig neue Patienten und optimiert die Auslastung seiner Praxis. Nach Studien des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) ist die Prophylaxe ein seit den 90er-Jahren ungebrochen wachsender Markt. Immer mehr

Leistungsumfangs zunehmend an Bedeutung. Mit einem Praxislabor sind vorwiegend kundenfreundliche Versorgungsvorteile verbunden, die sich zunehmend unter den Patienten herum-

Praxis gründen?
Weitere Infos auf spectator.de

sprechen. Zu den Vorteilen zählen patientennahe Serviceleistungen genauso wie die individuelle Farbbestimmung. Selbst Preise lassen sich flexibler gestalten.

Schmalere Budgets

Mit Blick in die eigenen Kassenbücher ergibt sich ein weiterer Grund, die mit

trotz der zahnärztlichen Honorarverluste der letzten Jahre ein gleichbleibender Gesamtumsatz bei Zahnersatzleistungen zu verzeichnen ist. Ergo bezahlen Patienten heute genau so viel wie vor Jahren oder sogar mehr, obwohl Zahnärzte (besonders inflationsbedingt) weniger Honorar erhalten.

Laborleistungen im Fokus

Über einen noch längeren Zeitraum betrachtet: „Der Anteil des zahnärztlichen Honorars an den Gesamtkosten für Zahnersatz hat sich in den alten Bundesländern von ursprünglich 54,4 Prozent im Jahre 1976 auf eine Größenordnung von 39 Prozent im Jahre 2007 reduziert. Entsprechend deutlich ist der Anteil der Material- und Laboratoriumskosten von 45,6 Prozent in 1976 auf eine Größenordnung von 61 Pro-

zent. Umso wichtiger werden passende CAD/CAM-Partner für den Zahnarzt und das Praxislabor gleichermaßen.

Wie etwa absolute Ceramics (bio-dentis GmbH), die CAD/CAM-Restaurationen nicht nur im Endzustand „fertig zum Einsetzen“ liefern. Vollkeramischer Zahnersatz kann in unterschiedlichen Fertigungstiefen und vollanatomisch ausgestaltet bestellt werden. Die Produktlinie „as machined“ bietet neben den herkömmlichen Zirkoniumdioxid/Titan-Käppchen und -gerüsten auch Inlays, Teilkronen sowie Seiten- und Frontzahnkronen aus der Glaskeramik IPS e.max CAD (Ivoclar Vivadent). Diese werden teilkristallisiert und im „angestifteten Zustand“ zur Individualisierung und zum abschließenden Glanzbrand durch den Anwender ausgeliefert. Die Einstellung der Approximalkontakte und die Politur/Glasur erfolgen also durch den Zahnarzt oder Labortechniker.

Preise „as machined“ günstiger

Detaillierte Verarbeitungsanleitungen und auf Wunsch auch Anwenderschulungen für das gesamte Praxisteam gehören genauso zum Angebot, wie die fachliche Unterstützung bei der individuellen Wirtschaftlichkeitsberechnung für das Praxislabor. Zahnärzte bestätigen: Ein Praxislabor – meist nur aus einem kleinen Tischofen bestehend – lohnt sich in der Regel schon ab zwei Versorgungen im Monat.

Auf dem Fertigungszustand basierend sind die Preise der „as machined“ Halbzeuge im Vergleich zu den „finished“ Fertigprodukten deutlich günstiger. „as machined“ bietet daher die Möglichkeit, einen Teil der Wertschöpfung wieder in die Praxis oder in das Praxislabor zu holen. Denn die zusätzlich durchgeführten zahntechnischen

Leistungen ermöglichen eine Berechnung nach BEB-Liste. Mit der BEB können selbstständig erbrachte zahntechnische Arbeiten leistungsgerecht abgerechnet werden. Das bedeutet im Umkehrschluss: Solange die eigenen Kos-



Verblendung mit einer Biegefestigkeit von 360 MPa, die aus einem vorgefertigten Block aus Lithiumdisilikat (IPS e.max CAD/Ivoclar Vivadent) herausgeschliffen wird, und dazugehöriges Zirkoniumdioxidgerüst.



„as machined“ Produktbeispiele: Infix-Frontzahnkrone bestehend aus teilkristallisierter IPS e.max CAD Verblendung und Zirkoniumdioxidkäppchen; angestiftetes und teilkristallisiertes IPS e.max CAD Inlay und daher noch im blauen Zustand; IPS e.max CAD Krone



Patienten nehmen den zahlungspflichtigen Dienst in Anspruch.

Genauso wie Prophylaxe immer mehr in das Zentrum der zahnärztlichen Tätigkeit rückt, gewinnen einfach und effizient strukturierte Praxislabor für die Optimierung der Wertschöpfung und die Ausweitung des

Zahnersatz verbundenen Laborleistungen näher zu betrachten: Durch Gesundheitsreformen und Budgetierung der zahnärztlichen Honorare schmelzen die Einkünfte immer weiter ab. Die mit Zahnersatz anfallenden Kosten für Fremdleistungen dagegen sind bei gleichem Arbeitsumfang so gestiegen, dass

zent in 2007 angewachsen.“ (Quelle: Jahrbuch 2008 der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung)

Vor dem Hintergrund der begrenzten Möglichkeiten der Umsatzsteigerung bei klassischen zahnärztlichen Leistungen rücken Laborleistungen immer mehr in den Fokus der Praxistätig-

ten gedeckt werden, kann man seinen Patienten ebenfalls ein großes Leistungsangebot „für kleines Geld“ bieten.

Fazit: Die Beziehung zum Patienten wird durch ein ganzheitliches Praxiskonzept langfristig gefestigt, und unter Umständen lässt sich durch kürzere Prophylaxeintervalle frühzeitig erweiterter Behandlungsbedarf auch in anderen Leistungsbereichen feststellen. Mit dem eigenen Praxislabor und einem darauf abgestimmten Marketing überzeugen Zahnärzte ihre Patienten durch vielfältige Serviceleistungen und schaffen so die Basis für einen nachhaltigen, planmäßigen Praxiserfolg. (Dr. André Hutsky)

Mehr zu diesem Thema lesen Sie auf www.spectator.de in der Rubrik Praxismangement.