

Mandantenbrief

Zahnarztpraxis mit Zukunft

Aus politischem Zwang eine wirtschaftliche Tugend machen

Situation

In der Presse stehen meist die ärztlichen Kooperationsmodelle im Fokus. Völlig ungeachtet bleibt dabei die Tatsache, dass jetzt die Zeit auch für die Formierung zahnärztlicher Kooperationen und Netzwerke gekommen ist. Die unterschiedlichen Entwicklungen im Gesundheitsmarkt (Globalisierung, Gesundheitsreform, zahnmedizinisch- technische Innovationen) sind soweit gereift, dass deren Neuerungen von Zahnärzten und Technikern in effizient gestalteten Behandlungsabläufen, kostengünstig und mit größerer Sicherheit für die Patienten, angeboten werden können.

Persönliches Ziel definieren

Das gelingt jedoch nur, wenn Sie als Unternehmer bereit und in der Lage sind, ein höheres finanzielles Risiko zu kalkulieren und einzugehen. Digitale Volumen Tomographie mit Schnittstelle zur Implantat-Navigation und CAD/CAM – Technik, sind heute zum gleichen Preis wie die Ausstattung einer Einzelpraxis zu haben. Diese Vo-

lumina sind von Einzelpraxen mit 1.200 Patienten im Einzugsgebiet nicht zu leisten. Wer dennoch mit den neuesten Techniken arbeiten und für sich werben möchte, muss seine Verwaltungsarbeit standardisiert (= digitalisiert) haben und sich vernetzen wollen. Damit eröffnen Sie sich neue Spielräume, in denen Sie einerseits Ihr individuelles zahnärztliches Wirken neu entfalten können, um sich Andererseits in ein Team mit detailliert vereinbarter Aufgabenverteilung zu binden.

Mit der neuen GOZ, die ab dem 01.01.2008 gelten soll (das genaue Datum ist noch immer nicht bekannt), müssen die Zahnärzte aus betriebswirtschaftlicher Sicht ihre Honorare für die Behandlungsleistungen neu überarbeiten und kommunizieren. Individuell zu klären ist die Frage: Was leiste ich über den Rahmen der Basisversicherung (GKV + PKV) hinaus und wie viel können bzw. wollen meine Patienten (GKV-, Zusatz- Beihilfe- Basis- sowie rein Privatversicherte) für meine Mehrleistung, überdurchschnittliche Qualifikation und Erfahrung dazubezahlen? *Anmerkung: Bitte relativieren Sie da-*

bei Ihre Honorare mit den aktuellen Honoraren für zahnmedizinische Leistungen in den europäischen Nachbarländern! (Stichwort: mobiler Patient)

Vom QM zur Kooperation

Die dazu notwendige kalkulatorische Arbeit, so geben es die reformierten Strukturen im Gesundheitsmarkt vor, muss unter Berücksichtigung der Richtlinien für das (vertrags-)zahnärztliche Qualitätsmanagement durchgeführt werden. Dazu sind die praxisspezifischen Behandlungsabläufe eindeutig zu definieren, auf den neuesten zahnmedizinischen Stand (evidenced based medicine - ebm) zu bringen und in Form der neuen Gebührenordnungen zu beschreiben.

Aus dieser gesetzlich verfügbaren Zusatzaufgabe können Sie eine wirtschaftliche Tugend machen. Sie prüfen, ob Sie die Leistungen für Ihre Patienten (z.B. Diagnostik, Implantologie, ... bis hin zur Zahntechnik) sinnvoller und attraktiver in einer Leistungsgemeinschaft anbieten können, um so einen Vorteil gegenüber Ihren Wettbewerbern vor Ort aufzubauen. Damit sind Sie mitten drin, in der strategischen und nicht delegierbaren Managementarbeit.

Die heute schon wirkenden und künftig noch möglichen Maßnahmen zur Effizienzsteigerung der zahnärztlichen Leistungen (z.B.

systematische PZR, CAD / CAM) werden den Wettbewerbsdruck weiter erhöhen und dazu führen, dass der statistisch berechenbare Durchschnittspatient im Allgemeinen weniger Honorarumsatz auslöst als früher. Die Konsequenz daraus ist: Die Praxen werden versuchen den sinkenden Umsatz durch den Zuwachs an Patienten zu kompensieren. In der Vergangenheit war die Bedarfzahl mit 1.200 Patienten pro Zahnarzt beziffert. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wird je nach Praxiskonzept die Patientenbedarfzahl deutlich erhöht werden müssen, um mit der Praxis auch weiterhin wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben.

Fazit

Es beginnt eine neue Epoche, die unterschiedliche Praxiskonzepte hervorbringen und alte ersetzen wird. Gleichzeitig sollte die Phase der Kostensenkung und Organisation der notwendigen Transparenz abgeschlossen werden können, damit Sie rechtzeitig mit dem Eintritt in die Phase Ihres individuell kalkulierten Wachstums beginnen können.

erstellt mit freundlicher Unterstützung:
Christian F.-J. Stadelbacher, München
Qualitätsmanagement und Teamentwicklung in der Medizin und Zahnheilkunde