

Tätigkeitsschwerpunkte für die Praxis durch die Hilfe von Kollegen

Die Realität, die Krise und die Chance – der Kollegen-Coach

Die Realität und Krise in vielen Praxen sieht heute so aus: Umsatzrückgänge in den vergangenen Jahren können nicht mehr so einfach durch erhöhte Zuzahlungen, Eigenanteile und mehr außervertragliche Leistungen durch die Patienten aufgefangen werden. Was tun?

Weitere Einsparmöglichkeiten sind meist erschöpft, und steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten wie die „Ansparrücklagen“ werden gestrichen. Dies wird mit der Steuererklärung 2007/2008 zu erheblichen zusätzlichen Liquiditätsengpässen führen.

Das hat fatale Folgen: Nachzahlungen und Vorauszahlungen in großer Höhe. Doch woher nehmen, wenn die Bank und die sogenannte Zweitbank, das Labor, keine Kredite oder Stundungen mehr gewähren wollen und können?

Realistisch betrachtet müssen Sie jetzt die Angebotspalette Ihrer Praxis erweitern und sie für neue, zahlungswillige Patienten attraktiv gestalten. Nur woher soll das Geld kommen, um sich schnell zu verändern? Die Zeit für neue „Tätigkeitsschwerpunkte“ haben Sie nicht mehr. Viele Kollegen sind dazu auch mental und körperlich, wegen der schon lange bestehenden schlechten Situation, nicht mehr in der Lage.

Permanente Krisengespräche

Es bieten sich verschiedene Möglichkeiten an. Die kaufmännische Führung der Praxis kann treuhänderisch an Fachleute abgegeben werden, die wirtschaftliche Situation wird analysiert. Dies ist effektiver als die permanenten Krisengespräche mit dem Steuerberater oder Banker, die letztlich nichts mehr bringen, zudem wird einem viel Korrespondenz abgenommen.

Ein weiterer, für viele noch immer unkonventioneller Weg ist es, sich einen spezialisierten und erfahrenen Kollegen als Coach in die Praxis zu holen und mit ihm gemeinsam den Patienten neue Behandlungskonzepte anzubieten, zum Beispiel Implantologie oder eine spezielle Form der Prophylaxe. Ideal ist dies für Kollegen, die bisher Implantatversorgungen nicht angeboten haben und nur selten in Zusammenarbeit mit einem MKG-Chirurgen Implantatprothetik hergestellt haben.

Behandlungsplanungen werden so anders fokussiert. Gemeinsame Aufklärungsgespräche und Beratungstermine schulen zudem im Umgang mit Einwänden und Argumenten der Patienten. Der Patient schätzt die besondere Zuwendung durch zwei Zahnärzte und das Hinzuziehen eines Spezialisten, der ihm neue Behandlungsvorschläge anbietet.

Darüber hinaus zeigt der Fall, wie man das 3-D-Volumen nutzen kann, um Nebenbefunde zu prüfen und gegebenenfalls in die Therapie einzubeziehen: Bei dem Patienten zeigt sich über die zu ersetzenden Zähne 46 und 47 hinaus eine insuffiziente Wurzelfüllung an Zahn 25 mit einer apikalen Aufhellung (Abb 5, Seite 47).

Die Verschiebung des Untersuchungsfensters zeigt einen weiteren Befund: Eine fast kreisrunde Aufhellung palatinal von Zahn 21 resorbiert dessen Wurzel und lenkt aufgrund der Kontinuität zum Ductus nasopalatinus den Verdacht auf eine nasopalatinale Zyste (Abb. 6). Die Möglichkeit, Nebenbefunde zu diagnostizieren, hilft dem Zahnmediziner, Problembereiche beim Patienten zu erkennen, bevor dieser über Schmerzen klagt. Gemeinsam können dann frühzeitig Therapiemaßnahmen besprochen und eingeleitet werden.

So hilfreich die Tipps & Tricks-Schulungen sind: *Galileos*-Anwender müssen sich nicht erst für eine Veranstaltung anmelden, um

Fragen zur Anwendung des 3-D-Röntgensystems zu klären – sie erhalten Unterstützung durch die *Galileos*-Hotline. Diese bietet fachkundige Beratung und Information zur Hard- und Software.

Galileos-Trainingskonzept ausgezeichnet

Schulungen sind Vertrauenssache. Interessenten wollen sichergehen, dass die investierte Zeit und gegebenenfalls aufgewendete Teilnehmerbeiträge gewinnbringend eingesetzt werden. Sirona hat deshalb zur Markteinführung von *Galileos* im März 2007 ein neues Trainings-Konzept entwickelt. Dieses Konzept der Dental Akademie sah beispielsweise erstmals ein gemeinsames Training von Dentalfachberatern und Dentalservicetechnikern vor, mit dem Ziel, Produktspezialisten auszubilden, die das Röntgengerät aus Anwendersicht sehen lernen. Die hohe Servicequalität wird außerdem sichergestellt durch die Zertifizierung der Teilnehmer durch den TÜV Rheinland, die nur bei Bestehen einer mündlichen und schriftlichen Prüfung erteilt wird.

Erst mit dem TÜV-Zertifikat darf der Berater oder Techniker in Sachen *Galileos* aktiv werden. Der Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer e.V. (BDVT) würdigte das *Galileos*-Training für Dentalfachberater und Dentalservicetechniker mit dem „Internationalen Deutschen Trainingspreis 2008 in Bronze“. Nach Angaben des BDVT ist der seit 1992 verliehene Preis eine der renommiertesten Auszeichnungen für außergewöhnliche Leistungen im Trainingsmarkt.

Mit *Galileos* geht Sirona nicht nur neue Wege in der Röntgentechnologie, sondern auch im Serviceangebot für Zahnärzte. Die umfassende und vielseitige Unterstützung erleichtert den Einstieg in innovative Diagnose- und Behandlungsmethoden immens. Viele namhafte spezialisierte Zahnärzte haben sich deshalb bereits für *Galileos* entschieden. Auch in vielen deutschen Kliniken, wie der Charité Berlin sowie den Universitätskliniken in Hamburg, Köln und München, ist *Galileos* im Einsatz.

Jens Reichenbach, Bensheim

Wirtschaftlich gesehen, enthält ein so entstandener Mehrumsatz viel mehr Gewinnanteile, da nur noch variable Kosten entstehen. Dieser Gewinnanteil kann 80 Prozent und mehr des Mehrumsatzes betragen.

Der Kollegen-Coach

Zuerst findet ein ausführlicher Check-up der momentanen Situation statt. Die langjährigen Erfahrungen eines guten Coaches als Kassenzahnarzt und Privatzahnarzt sind dabei sehr hilfreich und werden auf kollegialer Ebene ausgetauscht. Dies umfasst auch die Analyse der beantragten Heil- und Kostenpläne: Gibt es hochwertige Versorgungs-Alternative Planungen? Wie sehen die Planungen mit Implantaten aus? Sind sie dem Patienten zu vermitteln?

Danach folgen die ersten Argumente für das gemeinsame Gespräch mit dem Patienten. Der Umgang mit Einwänden und die Bereitschaft der Patienten, „Geld für Zähne“ auszugeben, wird ausführlich besprochen.

Interessant ist auch die Analyse des Terminplaners. Besteht eine exakte Aufteilung der Terminblöcke in Selbstzahler, Kassenleistungen und Notfälle? Wird die Praxis als Ort zur Erbringung von Dienstleistungen angesehen oder nur als „Reparaturwerkstatt“? Erhalten die „richtigen“ Patienten die Aufmerksamkeit, die sie verdienen? – Nur so gelingt es, die richtige Planung für jeden Patienten zu finden und sie auch adäquat abzurechnen.

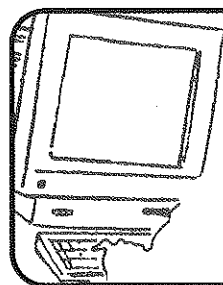
Es werden Wege erarbeitet, die eigene Praxis ohne große zeitliche und personelle Umstrukturierungen in effektivere Bahnen zu lenken. Teure Anschaffungen, zum Beispiel für implantologisches Equipment, können durch die Zusammenarbeit mit dem Kollegen zunächst entfallen.

Ein sehr erfolgreiches Mittel der Patientenneugewinnung ist die Durchführung von Patientenveranstaltungen zum Thema Implantologie und Prophylaxe, die vom Coach als Implantologe moderiert werden und bei der die Praxis als Partner mit einbezogen wird. Die Zuhörer bekommen die Besonderheit des „sanften Implantierens“ erklärt. Die Möglichkeiten der heutigen Implantologie werden erörtert und die Vorzüge aufgezeigt. Daneben werden Schulungen des Praxisteam auch im Bereich neuer Prophylaxekonzepte angeboten.

Die Vorteile eines Kollegen-Coachs auf einen Blick

- Erweitern des Behandlungsspektrums durch die Implantologie, zum Beispiel mit dem Schwerpunkt „sanftes Implantieren“;
- Erstellen der Heil- und Kostenpläne, Korrespondenz mit den Versicherungen und Hilfe bei der Abrechnung;

Der Autor dieses Beitrags, Zahnarzt Gregor Feuerstein (Jahrgang 1959), absolvierte sein Zahnmedizinstudium in Frankfurt (Main). Von 1989 bis 2006 war er niedergelassener Zahnarzt in Herford, seit 2003 mit privater Zweigpraxis für Implantologie in Bad Salzuffen. Im vergangenen Jahr gab er seine Kassenzulassung zurück und die Praxis in Herford auf. Neben der Privatpraxis ist er als Coach für diverse Praxen tätig. Weitere Infos unter E-Mail implantologie@t-online.de.



Unser digitaler Briefkasten

Senden Sie uns Ihre Stellungnahmen, Kritiken, Anregungen und Leserbriefe doch einfach an unsere E-Mail-Adresse.

redaktion@dzw.de

- Durchführen der Implantatbehandlung in der eigenen Praxis durch den Implantologen und den Praxisinhaber. Die prothetische Versorgung erfolgt nach intensiver Besprechung durch den örtlich ansässigen Behandler. Bei komplizierten prothetischen Arbeiten werden die weiteren Termine gemeinsam wahrgenommen;
- sofortige praktische Umsetzung in der Praxis und damit sichtbare Kompetenzsteigerung;
- wachsender Umsatz durch Neupatienten und verändertes Planungsverhalten beim Patientenbestand.

Das von mir selbst praktizierte Konzept des „sanften Implantierens“ ist besonders für ganzheitlich orientierte Praxen geeignet, da ein zirkonoxid-beschichtetes Implantat zum Einsatz kommt. Das erste Gespräch mit dem Check-Up vor Ort wird mit einem Pauschalsatz unter 500 Euro berechnet. Die weiteren Patientenabrechnungen werden gemeinsam erstellt und dem jeweiligen Behandler, je nach dessen Beteiligung, zugeordnet.

Die Zukunft

Die Voraussetzungen dafür, als Einzelpraxis noch existieren zu können, werden immer katastrophaler; ebenso wie die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Praxistätigkeit. Die Analyse bereits von wirtschaftlichen Problemen betroffener Praxen zeigt, dass neue Wege beschritten werden müssen, um zu überleben oder selbst nach einer Insolvenz den Beruf weiter ausüben zu können.

Den Patienten ist schon klar geworden, dass guter Zahnersatz und eine gute Behandlung Geld kosten. Ein Kollegen-Coach und das „sanfte Implantieren“ sind so ein möglicher Weg aus der Krise.

Zahnarzt Gregor Feuerstein, Bad Salzuffen und Gengenbach

AESTHETIC IS THE RESULT

Benex® - Das patentierte Extraktionssystem, nach Dr. med., med. dent., Bruno Syfrig, für eine schonende, sichere und einfache Extraktion von Zahnrückzahn.

HELMUT ZEPP
MEDIZINTECHNIK GMBH

Tel.: +49 (0) 7464 / 98 98 -0 | Fax: +49 (0) 7464 / 98 98 -88 | info@zeph-dental.com | www.zeph-dental.com