



FLEXIBILITÄT ERÖFFNET CHANCEN – PPU SCHONT KAPITAL

Antje Casimir

Das wesentliche Merkmal, das die Inhaber der Gemeinschaftspraxis in München-Sendling, Zahnärztin Gabriella Gajdos und Zahnarzt Csaba Szinte, kennzeichnet, ist ihre ungewöhnliche Flexibilität. Nicht nur, dass sie ihren Lebensmittelpunkt und Wirkungskreis mehrmals veränderten, zweimal mit niedergelassenen Praxen einen Neuanfang wagten, zeigten sie auch bei der Investition in das CEREC-Restorationssystem ein sicheres Gespür für flexible Lösungen, die einerseits Zukunftschancen eröffnen und andererseits Kapital schonen. Ein Investitionsbeispiel für CEREC-Beginner.

»» Zahnärztin Gabriella Gajdos und Zahnarzt Csaba Szinte studierten 1987–1992 Zahnheilkunde an der Universität Budapest. Nach Approbation 1992 wechselten sie von Ungarn nach Deutschland und übernahmen Assistententätigkeiten in verschiedenen Praxen in Nordwürttemberg. 1995 übernahm das Zahnarzt-Ehepaar eine kleine Praxis in Neuenstadt bei Heilbronn. Für die Ausweitung des Praxiskonzepts erwarben Gajdos und Szinte durch Curricula zusätzliche Qualifikationen in der Endodontie, Parodontologie, Implantologie sowie für die Kinderzahnheilkunde. Für die konsequente Umsetzung dieser Therapieverfahren bei wachsendem Behandlungsvolumen wurde jedoch im Laufe der Zeit der Raum in der Kleinstadtpraxis zu eng – die anfängliche Risikozurückhaltung bei der Übernahmeplanung und bei den Investitionen wurde nun zum Nachteil. So entschlossen sich die Zahnärzte Gajdos-Szinte nach 13 Jahren Praxistätigkeit in der Kleinstadt zu einem radikalen Standortwechsel.

Nach Prüfung verschiedener Standorte wurde ein neuer Anlauf gewagt. In München-Sendling, ein urbanes Wohngebiet mit prosperierenden Gewerbebetrieben, übernahmen sie eine Praxis, deren bisheriger Inhaber Dr. Günther Böck auch geneigt war, noch einige Jahre „mit Hand anzulegen“ und somit den Übergang zu unterstützen. Die großzügig geschnittenen Räume ermöglichten nach umfangreicher Renovierung eine Ausdehnung des Praxiskonzepts, das nun auch einen Behandlungs- und Aufwachraum für den zeitweise mitarbeitenden Anästhesisten enthielt, der bei chirurgischen Eingriffen oder für Angstpatienten bereitsteht.

Die Zahnärzte Gajdos und Szinte stellen auch fest, dass die Patienten aus der Umgebung vorzugsweise metallfrei, mit biologisch verträglichen Werkstoffen behandelt werden möchten – und hierbei Wert auf ästhetische Restaurationen legen. Dies führte dazu, dass vollkeramische Versorgungen in das Praxiskonzept aufgenommen wurden. Nach sorgfältiger Prüfung, die eine Kosten-Nutzen-Analyse und eine klinische Erprobung enthielt, entschieden sich die Zahnärzte für das CEREC-System. Auslöser der Entscheidung war, dass Inlays, Onlays, Teilkronen in einer Sitzung gefertigt und eingegliedert werden können. Es zeigte sich, dass dies besonders für die Berufstätigen interessant ist. Der Wegfall des Provisoriums, das sonst stört und berufliche sowie soziale Kontakte behindert, war ein weiterer Vorteil. „Wesentlich für die Therapielösung ist, dass wir den Patienten umfassend beraten, alle Behandlungsmöglichkeiten darstellen“, so Zahnarzt Szinte, „... und dann entschließen sich die meisten für CEREC. Meine Assistentinnen tragen selbst CEREC-Restaurationen, und das überzeugt in der Beratung.“ Ein weiteres Kriterium für die Investition war die Ausbaufähigkeit des CEREC-Systems, mit dem Gajdos und Szinte künftig auch Kronen aus Feldspat- und Lithiumdisilikatkeramik fertigen wollen. Hierbei kann die vollanatomisch ausgeschliffene,



Die Praxis Gajdos-Szinte hat mit CEREC PPU den Kapitaleinsatz verringert und sich trotzdem alle Zukunftschancen mit CAD/CAM gesichert. Zahnarzt Szinte, Mitte. Foto: Kern

gerüstfreie Krone sehr kostengünstig hergestellt sowie die Ästhetik auf Wunsch individualisiert werden.

PPU schont Investitionskapital

Bei der Investition für CEREC entschied sich die Praxis für die preisgünstigere PPU-Version (PPU = Pay-per-Unit). Dies beinhaltet, dass die Software für Konstruktion und Ausschleifen der Restauration nicht im Gerätepreis enthalten ist und somit die Investitionskosten senkt. Der separat gelieferte Aktivierungsschlüssel ist eine Art „Telefonkarte“, auf der bei jedem Ausschleifprozess eine Gebühr abgebucht wird (Pay-per-Unit). Dadurch werden die Softwarekosten dem tatsächlichen Bedarf angepasst. „Mit dem PPU habe ich Gerätekosten von 25.000 Euro gespart“, so Szinte. „Natürlich zahle ich mit dem PPU 39 Euro für das Ausschleifen eines Inlays, aber die Kapazität des Aktivierungsschlüssels deckt meinen augenblicklichen Bedarf. Ich konnte als CEREC-Beginner ja nicht vorhersehen, wie viel Restaurationen in den ersten Monaten gefertigt werden. Das hängt von meiner Produktivität bzw. von der Patientennachfrage nach CEREC-Restaurationen ab.“ Damit sprach Szinte die Situation jedes Praxis-Neueröffners an, der über Investitionen und deren Kosten entscheiden muss; Kapitalkosten müssen mit der Amortisation in Einklang gebracht werden. Die Flexibilität mit der CEREC-Software bietet auch die Chance, diese Kosten wie das Verbrauchsmaterial steuerlich sofort abzuschreiben und nicht der jahrelangen AfA des Geräts zuzuordnen. „Mit den eingesparten Gerätekosten und stattdessen gekauften Aktivierungsschlüsseln kann ich bis zu 640 Restaurationen herstellen. Den Zeitraum hierfür kann ich selbst gestalten“, ergänzt Szinte.

Für Gajdos und Szinte war diese Flexibilität bei den Softwarekosten sehr wichtig, denn sie sahen die Herausforderung, Patienten in einer unbestimmten

Größenordnung für die CEREC-Behandlung zu gewinnen. Der Abgabepreis sollte für den Patienten attraktiv sein und der Deckungsbeitrag für die Praxis den Anspruch der Wirtschaftlichkeit erfüllen. Seit Installation von CEREC wurden binnen drei Monaten 44 Restaurationen gefertigt und somit lag die Amortisation voll im Zielkorridor. „Das Pay-per-Unit-Prinzip hatten wir gewählt, weil wir die Nachfrage nicht einschätzen konnten und flexibel sein wollten“, erklärt Szinte, „...und nach Verbrauch von 17 Aktivierungsschlüsseln wird das System ohnehin für die unbeschränkte Nutzung frei geschaltet. Dann sinken die Softwaregebühren pro Anwendung deutlich und das entlastet unsere Kalkulation.“ Schon mit dem flexiblen PPU konnte die Praxis das CEREC-Inlay ab 320 Euro anbieten. Die Folge war, dass die Nachfrage den Privatumsatzanteil der Praxis inklusive der Kassenzahlung insgesamt auf 50 Prozent steigerte. „Eigentlich hätten wir mit CEREC viel früher beginnen sollen“, so die Zahnärzte, „dann hätten wir damit die Finanzmittel für das Eigenkapital angesammelt, die wir für die Ausstattung der übernommenen Praxis als Kredit aufnehmen mussten. Wir haben zwar vorsichtig investiert und flexible Optionen einbezogen, aber nun haben wir die Überzeugung gewonnen, dass CEREC eines unserer besten Entscheidungen war, die dazu beitragen, den Praxiswert zu steigern.“ <<<



Zahnarzt Csaba Szinte und Zahnärztin Gabriella Gajdos. Foto: SG