

Die Zukunft beginnt – Die digitale Verfahrenskette

Die digitale Verfahrenskette ermöglicht dem Zahnarzt, in Zukunft High Tech Produzent von Zahnärztlicher Leistung zu werden. Die maximale Genauigkeit unter Ausschaltung der Risiken mit wesentlicher Erhöhung der Haltbarkeit der zahnärztlichen Produkte (z. B. Implantate) bei erheblicher Zeitersparnis ist das Resultat. Die betriebswirtschaftliche Betrachtung dieser revolutionären Entwicklung ist eine Herausforderung. Die Kette beginnt mit der 3D Bildgebung. Dieser erste Beitrag soll Ihnen daher zum DVT einige wirtschaftliche Überlegungen aufzeigen. Weitere Beiträge, bis hin zur Darstellung der Nutzung der gesamten digitalen Verfahrenskette aus wirtschaftlicher Sicht, werden folgen.

Autor: Sinika Lampe, Steuerberaterin

Ausblick – Marketing

Die Zahnärzte, die mit dieser neuen Technik arbeiten, werden damit für lange Zeit ein Alleinstellungsmerkmal haben! Wenn die Vorteile und insbesondere die Sicherheit dieser Technik in das Bewusstsein der Patienten vorgedrungen sind, wird dieses Alleinstellungsmerkmal für die Anwender einen erheblichen Patientenzuwachs bringen.

Praxisinvestition oder Gerätegemeinschaft?

Eine Gerätegemeinschaft kam, anders als bei Ärzten, bei Zahnärzten bisher selten vor. Für digitale Diagnostik und digitale Behandlungsabläufe, mit Geräten, die nicht für jeden Zahnarzt erschwinglich sind, wurden bereits einige Zentren errichtet, die zur High Tech Diagnostik genutzt werden. Die Vorteile liegen auf der Hand. Diese Geräte können von einzelnen Zahnärzten allein nicht wirtschaftlich, gewinnbringend genutzt werden. Die hohe Auslastung von Geräten ist notwendig, um die Voraussetzung dafür zu schaffen, dass nicht Verluste die Freude an der Arbeit trüben, sondern eine gute Rendite ermöglicht wird.

Was bietet ein Diagnostik-Zentrum oder digitales Kopf-Zentrum?

Es wird beides geben. Die erste „kleinere“ Lösung wird die 3D Diagnostik mit Im-

plantat – Planungsprogramm sein.

Das Streben nach absoluter Präzision in der Implantologie, bis hin zur automatischen CAD gesteuerten, digitalen Fertigung, von Zahnersatz, funktionsgerecht und passgenau, ohne dass eingeschliffen werden muss, ist jetzt möglich. Die Nutzung dieser digitalen Kette wird als „große“ Lösung dargestellt.

Eine Kette von digitalen Geräten und einem Planungsprogramm zur Übergabe der Daten für die Navigation der OP und die Produktion von Zahnersatz, wurde von einem Forschungs- und Produktionsteam in Dortmund aufeinander abgestimmt, entwickelt und zur Einsatzreife gebracht. Das wird die Arbeitsgänge der Diagnostik, der Implantologie und der Prothetik revolutionieren. Wenn die gesamte digitale Verfahrenskette angewandt wird, die teilweise auch von Ärzten genutzt wird, bezeichnet man dies besser als „Kopf-Zentrum“.

Der digitale Volumentomograph (DVT)

Grundlage eines Diagnostik Zentrums wird immer ein digitaler Volumentomograph sein. Die 3D Bildgebung ist Voraussetzung für ein genaues gefahrenfreies Arbeiten in der Chirurgie, insbesondere in der Implantologie. Aus forensischen Gründen wird ein zahnärztliches Implantieren schon bald zu den Arbeiten gehören, die allein schon aus Absicherungsgründen



Sinika Lampe, Steuerberaterin, Geschäftsführerin der ADVISA Steuerberatungsgesellschaft mbH Göttingen, spezialisiert auf die Beratung von Zahnärzten und Mitglied im ADVISION-Verband, www.advision.de

nur noch mit 3D Bildgebung gewagt werden, da bereits in den USA, die ja immer ein paar Schritte voraus sind, die Gerichte bei (angeblichen) Kunstfehlern immer zuerst nach der 3D Diagnostik und Planung fragen. Diese 3D Diagnostik könnte theoretisch auch durch eine CT Aufnahme und einer darauf basierenden Planung erbracht werden, wenn da nicht zum einen schlechtere Bilder erstellt würden und was viel wichtiger ist, je nach Generation des Gerätes, eine 10 mal höhere Strahlenbelastung erreicht würde.

Kosten	EUR pro Jahr
Einsatz HelferIn zeitanteilig (geschätzte Kosten)	1.000 EUR
Energie, Material und sonstiges (geschätzte Kosten)	2.500 EUR
Abschreibung (8 Jahre) (entspricht Tilgung über 8 Jahre)	9.125 EUR
Zins (5,5 %)	4.015 EUR
Gesamtkosten ca.	16.640 EUR
Einnahmen	
80 Aufnahmen GOÄ Ziffer 5370 209,83 EUR	16.786 EUR
(die Erstattung in der Höhe ist nicht gewährleistet)	
Überschuss	146 EUR

Abb.1: Wirtschaftlichkeitsberechnung für DVT Anteil 73.000 EUR 1. Jahr

Fazit: Bisher gibt es in Deutschland nur wenige DVT Geräte. Das wird sich drastisch ändern. Durch Aufklärung der Patienten werden diese ihre Zahnärzte dazu animieren, sich selbst ein solches Gerät zuzulegen oder sich einem Diagnostik Zentrum anzuschließen. Der „Run“ auf die Geräte wird erst noch kommen. Auch Ärzte werden aus ethischen, berufsrechtlichen Gründen nicht umhin kommen, bei Kopfaufnahmen nicht das strahlungsstarke CT, sondern das strahlungsarme DVT zu nutzen und als Überweiser zu den Zahnärzten mit DVT schicken, da die Radiologen bisher dieses Gerät nicht nutzen.

Die Zahnärzte können dabei von Glück sagen, dass für sie die Möglichkeit zur 3D Bildaufnahme geschaffen und damit auch die Abrechnung dieser Bilder ermöglicht wurde. Ansonsten ist eine solche Aufnahme den Radiologen vorbehalten. Das ist für die DVT Aufnahmen gerade auch für HNO Ärzte ein Handicap, da sie sich gerne an solchen Gerätegemeinschaften beteiligen würden, aber selbst solche Aufnahmen nicht abrechnen können. Eine Lösungsmöglichkeit für HNO Ärzte könnte sein, einen Zahnarzt oder Radiologen in Teilzeit einzustellen. Aber Vorsicht, da besteht wegen der Gewerblichkeit ein hoher Steuerberatungsbedarf.

DVT als Praxisinvestition

Obwohl die Preise für DVTs bereits zurückgegangen sind, können die meisten Zahnärzte wegen mangelnder Auslastung ein DVT nicht erwerben, wenn es wirtschaftlich betrieben werden soll. Lediglich

ein DVT mit kleinstem Aufnahmevolumen mit einem 4 x 5 Sensor könnte da in Frage kommen. Das Investitionsvolumen am Beispiel von Planmeca DVT-Promax 3D – beträgt inkl. MwSt. 104.126 EUR. Das ist gerade für die Zahnärzte interessant, die bisher kein digitales OPG hatten, denn dieses Gerät kann gleichzeitig für OPG Aufnahmen genutzt werden. Ein digitales OPG ist heute bereits ab ca. 31.000 EUR zu erwerben. Wird unterstellt, dass das OPG kostendeckend genutzt werden kann, reduziert sich der DVT Anteil auf max. 73.000,- EUR (siehe Abbildung 1).

Der Break-Even liegt für den DVT Anteil bei 80 Aufnahmen. Eine Praxis, die mehr als 80 Aufnahmen im Jahr fertigt, könnte dieses Gerät wirtschaftlich nutzen. In der Wirtschaftlichkeitsberechnung ist eine Implantatsoftware noch nicht enthalten. Weitere einmalige Kosten für TÜV-Abnahme und der Kurs für die DVT Röntgenzulassung sowie für die Aufstockung der EDV müssen des Weiteren berücksichtigt werden.

Der Nachteil ist, wenn auch gleichzeitig Funktionsdiagnostik mit 3D basierter computer-gesteuerter Software, z. B. mit dem System „Freecorder Bluefox“ durchgeführt werden soll, so ist das mit diesem Sensor 4 x 5 nicht möglich, da die Kiefergelenke nicht mit aufgenommen werden. Wer eine hausinterne DVT Diagnostik vorzieht und mehr als 80 Aufnahmen pro Jahr fertigt, hat den Vorteil der qualitativ guten 3D Aufnahmen und der Übernahmemöglichkeit in ein 3D Implantat-Planungsprogramm. Zudem spart er Platz, da das Gerät auch OPG Aufnahmen an-

fertigt und er kann bei seinen Patienten durch bessere Diagnostik bei geringerer Strahlung punkten. Zahnärzte, die sich für die hausinterne Diagnostik entscheiden, sollten sich zuvor allerdings umfangreich technisch, betriebswirtschaftlich und steuerlich beraten lassen, um keine Fehlentscheidung zu treffen. Wir bieten Ihnen an, für Sie die Wirtschaftlichkeitsberechnung individuell, nach Ihren Angaben, durchzuführen.

Bei größeren Praxen ist die Investition in ein eigenes Diagnostikzentrum bei einer Anzahl von mehr als 180 Diagnostikfällen wirtschaftlich sinnvoll: Die Investition für das DVT mit 8 x 8 Sensor am Beispiel von Planmeca Promax 3D beträgt inkl. MwSt. EUR 202.181. Auch dieses Gerät ist in der Lage, OPG Aufnahmen zu erstellen. Wenn aus der Investitionssumme der Anteil eines OPG Gerätes in Höhe von EUR 31.000 herausgenommen wird, verbleiben EUR 171.181 für den DVT Anteil. Im Preis ist eine Implantat-Planungssoftware enthalten (siehe Abbildung 2, Seite 67).

Die Gerätegemeinschaft

Der Zusammenschluss der Zahnärzte als Gerätegemeinschaft gewährleistet eine höhere Auslastung der Geräte und führt zu höherer Wirtschaftlichkeit. Beispiel: Es ist ein Unterschied, ob ein Zahnarzt, schon hochgegriffen, 150 DVT Aufnahmen bei 31.474 EUR Einnahmen hat, oder ob eine Gemeinschaft von Zahnärzten 1200 Aufnahmen bei abgerechneten Gesamteinnahmen von 251.796 EUR erzielt. Bei den Kosten ist von einem „Mehr“ an Raumkosten, Energie und Personalkosten

Kosten	EUR pro Jahr
Wartung / Update / Bildspeicher	3.600 EUR
Einsatz Helferin zeitanteilig (geschätzte Kosten)	2.000 EUR
Energie, Material und sonstiges (geschätzte Kosten)	3.500 EUR
Abschreibung (8 Jahre) (entspricht Tilgung über 8 Jahre)	21.397 EUR
Zins (5,5 %)	9.414 EUR
Gesamtkosten ca.	39.911 EUR
Einnahmen	
180 Aufnahmen GOÄ Ziffer 5370 209,83 EUR	37.769 EUR
100 EDV Analysen GOÄ Ziffer 5377 46,63 EUR	4.663 EUR
(die Erstattung in der Höhe ist nicht gewährleistet)	42.432 EUR
Überschuss	2.521 EUR

Abb.2: Wirtschaftlichkeitsberechnung für DVT Anteil 171.181 EUR 1. Jahr

für Helferinnen auszugehen. Bezogen auf das „Mehr“ an Einnahmen fällt das jedoch nicht ins Gewicht. Das Wesen der Gerätegemeinschaft besteht darin, dass Zahnärzte eine Betreibergesellschaft, am einfachsten in der Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts, als Kostengemeinschaft gründen. Es werden meist neutral gelegene Mieträume gewählt, um nicht den einzelnen Zahnarzt zu begünstigen. Abstrakt juristisch gesehen hat in diesen Räumen „Diagnostik Zentrum“ jeder Zahnarzt ausgelagerte Praxisräume, in denen er seine Diagnostik betreibt. Die Kosten dieser Gerätegemeinschaft werden auf die Gesellschafter aufgeteilt. Der Auf-

teilungsmaßstab kann sein:

- Kostenaufteilung nach Köpfen/Gesellschaftern. Das ist die einfachste Lösung und wird dann angewendet, wenn die Nutzungsanteile der Zahnärzte in etwa gleich hoch sind.
- Kostenaufteilung nach Nutzung
- Kostenaufteilung teilweise nach Köpfen und teilweise nach Nutzung

Wie sich die Aufteilung bei den einzelnen Gesellschaftern auswirkt, welche gesellschaftsrechtlichen Möglichkeiten genutzt werden können sowie die Beantwortung der Frage: „Wie stellt sich die digitale

Verfahrenskette insgesamt wirtschaftlich dar?“, wird in den nächsten Folgen dargestellt.

Weitere Informationen

ADVISION
Steuerberatungsgesellschaft GmbH
 im ETL Center Berlin
 Mauerstraße 86-88
 D-10117 Berlin
Telefon: +49 (0)30 22641215
Telefax: +49 (0)30 22641214
E-Mail: advision@etl.de
Internet: www.advision-berater.de

Anzeige

Qualität

Innovation

Kompetenz

Millennium- Sterilisatoren: RKI- konform, werksgeprüft nach EN 13060



Millennium Bµ

- » von Patient zu Patient
- » äußerst kurze Zykluszeiten inkl. Trocknung
- » niedriger Strom- und Wasserverbrauch
- » speziell für Turbinen, Hand- und Winkelstücke
- » Kammervolumen 5,5 l



Millennium B+

- » sicherste Sterilisation durch Selbstüberwachungssystem
- » schnell und zuverlässig
- » keine Wartezeiten zwischen den Zyklen
- » keine Wartungsintervalle
- » Kammervolumen 17 l

Millennium Sterilisatoren zeichnen sich durch exzellente Leistung, äußerst geringe Wartungskosten, komplette Ausstattung und einer 2-jährigen Garantie aus. Außerdem bieten die Millennium-Geräte vielfältige Dokumentationsmöglichkeiten durch den integrierten Drucker (ausser Bµ), der PC- Schnittstelle für den Anschluss des „Millflash“ Dataloggers oder die Einbindung in jede handelsübliche Praxissoftware.

Fon (0 76 33) 80 63 83 · Fax (0 76 33) 80 63 88 · www.geru-dent.de · geru-dent@t-online.de · Breisacher Str 19, 79258 Hartheim

GERU-DENT
Kraus Dentalsysteme GmbH.

Ausführliche Beratung erhalten Sie auf folgenden Fachdentalmessen:

FACHDENTAL SÜDWEST, Stuttgart vom 24. Bis 25.10.2008, Halle 4, Stand G51 – InfoDENTAL Mitte, Frankfurt am Main am 08.11.2008, Halle 5, Stand A 73