



# Koch's Tipp des Monats OKTOBER

## Der richtige Kostenvoranschlag für den Zahnarzt

Sie kennen die Problematik und das Dilemma des gewerblichen Dentallabors: Entweder berechne ich meinem Kunden das, was ich an Leistungs-Positionen in der Zahntechnik berechnen möchte und ich bin den Kunden los oder ich berechne das, was mein Kunde möchte und bin mein Labor los. Das Schlimme ist, dass das gewerbliche Labor dann oft von den Zahnärzthelferinnen oder dem Abrechnungspersonal aufgefordert wird, den Kostenvoranschlag in 10 Minuten zu schreiben, „weil der Patient ja wartet“.

Nun kommt die neue Technik der CAD-CAM Abrechnung hinzu, ebenso die digitale Abformung. Was soll der Zahntechniker hier berechnen?

Der richtige Kostenvoranschlag generiert sich immer aus Komplexen („Jumbos“), die Sie im Dentallabor mit Ihren Software-Programmen einiger Hersteller anlegen können. Prüfen Sie diese genau. Sind das Ihre Positionen, die Sie dem Kunden immer berechnen und auch Ihre Preise? Arbeiten Sie mit unterschiedlichen Privat-Preislisten für einzelne Kunden?

**Empfehlung:** Legen Sie sich unterschiedliche Leistungskomplexe an, die auch Ihrer Ausführung gerecht werden. Also z.B. eine Basic-Krone mit nur den Standard-Positionen, eine Premium-Krone mit erweiterten Leistungen und eine Exklusiv-Krone mit allen Leistungen der Zahntechnik. Oder sieht bei Ihnen jede Krone gleich aus? Sind nicht die Anforderungen immer individuell in Zeit und Qualität?

Geben Sie (jetzt wieder möglich) auch bei der digitalen Rechnung oder dem Angebot Service-Leistungen mit an. Unterscheiden Sie sich vom Auslandszahnersatz durch Service, durch meisterliche Flexibilität, Ihrem Kunden ein unverwechselbares Alleinstellungsmerkmal zu bieten. Preise sind eins, viele Zahnärzte legen mehr Wert auf Qualität, Termintreue und flexible Lösungen.

Wenn Sie Komplexe anlegen, bringen Sie auch Leistungen mit unter, die mit der Menge „0“ abgespeichert werden als Erinnerungsstütze. Nehm ich jetzt das „Ausblocken eines Stumpfes“ bei Kronen oder habe ich das hier gar nicht gemacht? Aber erinnert werden müssen Sie schon daran für den Fall der Fälle.

Im Detail sind viele kleine Leistungen das, was man einerseits transparente Abrechnung nennt und andererseits für das Labor den Vorteil erbringt, durch immer wiederkehrende Präsenz auf den Angeboten für einen dauerhaften Umsatzzuwachs sorgt.

Und wenn der Kunde dann doch nichts schickt? Bitte keine „Angst vorm weissen Mann“. Bei allem Respekt: Wenn Ihre Preise kalkuliert sind und Ihr Angebot im Prinzip korrekt ist, kann und wird es immer vorkommen, dass Kunden zwei oder drei Angebote einholen und Sie nicht der günstigste Anbieter sind, dass manchmal doch der Preis aus China deutlich billiger ist.

Dann denken Sie daran, was Ihnen der Börsen und –Finanzexperte André Kostolany mit auf den Weg gegeben hat: „Wer immer ja sagt – macht Umsatz, wer auch mal nein sagt - macht Gewinn“.

Der Kostenvoranschlag ist die Visitenkarte Ihres Labors. Legen Sie grossen Wert auf Richtigkeit, nehmen Sie sich die Zeit dazu, bedenken Sie alle Eventualitäten.

Viele Fragen ranken sich immer wieder um die neuen Methoden in der Zahntechnik und deren Abrechnung. Digitale Abformung ? Analoge Abformung ? CAD-CAM ? Wie kann der Zahntechniker heute diese Leistungen korrekt berechnen?

Was kann der Zahnarzt entsprechend abrechnen? In dieser Übersicht wurde eine 3-gliedrige Brücke einmal für einen GKV-Patienten, einmal für einen Privatpatienten jeweils nach digitaler und analoger Abformung berechnet.





**Beispiel 3:**

TP						KM	BM	KM									
	18	17	16	15	14	13	12	11		21	22	23	24	25	26	27	28
	48	47	46	45	44	43	42	41		31	32	33	34	35	36	37	38
TP																	
<b>Fall 3</b>	<b>3-gliedrige Zirkonbrücke 11 – 13 (GKV-Patient, mit individueller Abformung, Brücke im Labor hergestellt)</b>																
<b>BEL-II / BEB 97</b>	<b>berechenbare Leistungen (empfohlen)</b>						<b>Menge</b>	<b>Bemerkung</b>									
001.0	Modell						2										
002.3	Verwendung von Kunststoff						1										
005.1	Sägmodell						1										
012.0	Mittelwertartikulator						1										
0103	Modellsegment sägen						3										
0104	Stumpf aus Superhartgips						2										
0212	Dowel-Pins setzen						je	Je Pin									
0216	Stumpf vorbereiten						2										
0222	Modellergänzung aus Kunststoff						1										
0253	Split-Cast Sockel am Modell						1										
0723	Zahnfarbenbestimmung I						1										
2282	Krone aus Keramik gefräst, zur Keramikverblendung						2										
2354	Brückenglied gefräst, für Keramikverblendung						1										
2289	Verbindungsstelle aus Keramik gefräst						2										
2612	Mehrfächige Verblendung aus Keramik						3										
2677	Zahnfleisch aus Keramik						1										
2922	Krone/Inlay/Brückenglied aufpassen auf Kontrollmodell						3										
2965	Zuschlag für Arbeiten unter Stereo- Mikroskop						2	Je Zahneinheit									
0732	Desinfektion						2										
933.0	Versandgang						2										
Mat.	Zirkon						3	Je Einheit									

**Beispiel 4:**

TP						KM	BM	KM									
	18	17	16	15	14	13	12	11		21	22	23	24	25	26	27	28
	48	47	46	45	44	43	42	41		31	32	33	34	35	36	37	38
TP																	
<b>Fall 4</b>	<b>3-gliedrige Zirkonbrücke 11 – 13 (GKV-Patient, mit digitaler Abformung, Brücke im Labor hergestellt )</b>																
<b>BEL-II / BEB 97</b>	<b>berechenbare Leistungen (empfohlen)</b>						<b>Menge</b>	<b>Bemerkung</b>									
	<b>- ohne Modelle -</b>																
0840*	Anlage Auftragsdaten CAD/CAM + Scan bearbeiten						1	Eigene BEB- Nummer									
0723	Zahnfarbenbestimmung I						1										
2282	Krone aus Keramik gefräst, zur Keramikverblendung						2										
2354	Brückenglied gefräst, für Keramikverblendung						1										
2289	Verbindungsstelle aus Keramik gefräst						2										
2612	Mehrfächige Verblendung aus Keramik						3										
2677	Zahnfleisch aus Keramik						1										
2965	Zuschlag für Arbeiten unter Stereo- Mikroskop						2	Je Zahneinheit									
0732	Desinfektion						1										
933.0	Versandgang						2										
Mat.	Zirkon						3	Je Einheit									



Trotzdem gibt es bei einigen Systemen die Möglichkeit, darüber hinaus auch bei digitaler Abformung Modelle herzustellen und diese nach BEB rein privat zu berechnen. In der BEB-Zahntechnik® sind diese bereits vorhanden. In der BEB-97 müssen eigene Positionen in der BEB angesetzt werden.

**Beispiel:**

Text	Nummer	Bemerkung
Digitaler Gegenbiss	0030	eigene BEB-Nummer
Digitales Kontrollmodell	0037	eigene BEB-Nummer
Digitales Sägemodell	0041	eigene BEB-Nummer
Digitale Artikulation	0415	eigene BEB-Nummer
Digitale Präggenze freilegen	0842	Eigene BEB-Nummer
CAM-Fräsgerät bestücken	0844	Eigene BEB-Nummer
CAM Gerüst aufpassen, je Stumpf oder Krone	0845	Eigene BEB-Nummer
.....	....	Etc.

Es darf nicht der Eindruck entstehen, dass bei digitalen Abformungen keine Modelle zum Einsatz kommen können, da sonst die PKV'en davon ausgehen, dass diese nicht berechenbar sind.

**Ganz wichtig:** Haken Sie nach, wenn Sie viele Kostenvoranschläge (besser „Angebote“) geschrieben haben, Ihnen Ihr Kunde aber nur eine Krone pro Monat zukommen lässt. Warum ist das so? Bin ich zu teuer? Ist meine Qualität nicht in Ordnung? Oft spielen ganz andere Gründe eine Rolle. Beziehen Sie das nicht auf sich persönlich.

**Leben ist so, Berufsleben erst recht.**



Quelle: Uwe Koch / [www.go-zakk.de](http://www.go-zakk.de)

