PRAXISORGANISATION

Halten Sie Ihre Materialpreise aktuell!

von Tanja Jacobs, Dortmund, www.coaching-schmiedel.de

Wann haben Sie das letzte Mal die Materialpreise für Abformmaterial, Anästhetikum oder Implantate überprüft? In den meisten Praxen werden die Preise ordentlich in das System eingepflegt und bleiben jahrelang unverändert, obwohl die Hersteller ihre Preise regelmäßig „anpassen". Das hat natürlich negative Folgen für die Wirtschaftlichkeit der Praxis.

Honorarverluste beim Material vermeiden

Gerade bei Versorgungen, die zeitintensiv und schlecht bewertet sind, macht sich der Verlust bei den Materialien zusätzlich schmerzhaft bemerkbar.

Beispiel: Unterfütterung einer Totalprothese im OK mit funktioneller Randgestaltung bei einem Kassenpatienten

Termin	Leistung	Behandlungsdauer	Nr.	PW	Honorar (Euro)
1. Termin	Aufbringen von Material auf den Prothesenrändern zur funktionellen Randgestaltung + Abformung der Wangenbänder Abformung (zweites Material) der Gaumenplatte	30 Min.	100e	81	71,44
2. Termin	Abgabe der Prothese mit „einfacher" Kontrolle	2 Min.	–	–	–
	Anmerkung: Es ist durchaus möglich, dass nach einer Unterfütterung Druckstellen entstehen und dass daher ein dritter Termin notwendig wird, um diese Druckstellen zu beseitigen. Meistens ist die Entfernung der Druckstelle sehr zeitintensiv.				
3. Termin	Entfernung einer Druckstelle im Oberkiefer auf der rechten Seite (Regio 23, 24 / Wangenband setzt sehr tief an)	15 Min.	–	–	–

Kein Honorar für dritten Termin

Das Hauptproblem in diesem Beispiel ist, dass für den dritten Termin kein Honorar berechnet werden kann, da mit den Leistungen nach der BEMA-Nr. 100 alle Nachbehandlungen abgegolten sind. In diesem Beispiel beläuft sich somit das zahnärztliche Honorar auf 71,44 Euro – was in Anbetracht der eingesetzten gesamten Behandlungsdauer von 45 Minuten völlig unzureichend ist.

Auswirkungen bei fehlenden Aktualisierungen erheblich

Die Wirtschaftlichkeit dieser Behandlung kann selbstverständlich durch korrekt berechnete Materialpreise nicht „gerettet" werden. Wir möchten Ihnen jedoch an diesem Beispiel zeigen, welche Auswirkungen es haben kann, wenn Sie Ihre Materialpreise schon lange nicht mehr aktualisiert haben.

Kalkulation des Unterfütterungsmaterials

Zwei-Komponenten-Silikon	Mischung 1:1 / 150 ml +120 ml
Nettokosten	205,00 Euro + 19 % MwSt
Bruttokosten	243,95 Euro
Preis pro ml	0,904 Euro
Benötigte ml bei OK Totale	20 ml
Entstandene Materialkosten: 18,07 Euro für die Abformung der Gaumenplatte	

Material zur Randgestaltung	15 g
Nettokosten	6,25 Euro + 19 % MwSt
Bruttokosten	7,44 Euro
Preis pro g	0,50 Euro
Benötigte Menge	2,5 g
Entstandene Materialkosten: 1,25 Euro für die funktionelle Randgestaltung	

Somit kostet das gesamte Unterfütterungsmaterial in unserem Beispiel 19,25 Euro. Jetzt stellt sich die Frage: Welche Einbußen hat eine Praxis, die das Material ein Jahr lang nicht aktualisiert hat und den alten Preis von 18,05 Euro ansetzt? Die folgende Tabelle gibt darüber Aufschluss:

19,25 Euro für das Unterfütterungsmaterial

Verluste pro Jahr beim Unterfütterungsmaterial

Anzahl Unterfütterungen pro Woche	Anzahl Unterfütterungen pro Jahr	Berechnete Kosten für Material	Tatsächliche Kosten für Material	Verlust pro Jahr
1	52	18,05 Euro	19,25 Euro	62,40 Euro
2	104	18,05 Euro	19,25 Euro	124,80 Euro
3	156	18,05 Euro	19,25 Euro	187,20 Euro

Sie können leicht den wirtschaftlichen Schaden hochrechnen, wenn Sie sich vor Augen halten, wie viel Abformmaterial, Material für Provisoriumsherstellung, konfektionierte Stifte, Knochenersatzmaterial, Implantate usw. Sie täglich verbrauchen. Der Preisunterschied für jedes einzelne Material muss gar nicht so gravierend sein, um auf erhebliche Gesamtsummen zu kommen.

So machen Sie es sich einfach

Nutzen Sie die Formeln in Excel. Wenn Sie die Excel-Tabelle einmal ordentlich angelegt haben, ist die Kontrolle der Materialpreise schnell durchgeführt. Sie müssen nur noch die aktuellen Preise eintragen – und den Rest erledigt das Programm. Auf diese Weise wird es Ihnen leichter fallen, die Aktualisierung mindestens einmal jährlich vorzunehmen.

Materialpreise in Excel-Tabelle aktuell halten

Beispiel für eine Excel-Tabelle mit Materialkostenkalkulation

Produktname	Stück/ml/g pro Packung	Preis netto (Euro)	Rabatt in %	Preis inkl. Rabatt (Euro)	MwSt in %	Gesamtpreis (Euro)	Stückpreis (Euro)	Verbrauchsmenge	Tats. entst. Materialkosten (Euro)
Abutment	1	249,00	10	224,10	19	266,68	266,68	1	266,68
Alginat Color Löffelgröße 1	10.800	124,90	5	118,66	19	141,20	0,013	14	0,18
Alginat Color Löffelgröße 2	10.800	124,90	5	118,66	19	141,20	0,013	21	0,27
Alginat Color Löffelgröße 3	10.800	124,90	5	118,66	19	141,20	0,013	28	0,37
Unterfütterungsmaterial	270	205,00	–	205,00	19	243,95	0,904	20	18,07

DOWNLOAD
Vorlage für Materialkostenkalkulation

PRAXISHINWEIS | Die entsprechende Tabelle zu den Materialkosten müssen Sie gar nicht selbst anlegen. Eine Vorlage dazu mit hinterlegten Formeln finden Sie unter dem Dokumentennamen „Vorlage-Materialkostenkalkulation“ im Online-Service unter ppz.iww.de bei Downloads (Rubrik „Praxisorganisation“).

Machen Sie es genau

Materialpreise für verschiedene Mengen anlegen

Gerade bei teuren Abformmaterialien macht es einen großen Unterschied, wie viel Material Sie verwenden. So benötigen Sie für die Unterfütterung einer Teilprothese deutlich weniger Material als für eine Totalprothese im Oberkiefer. Machen Sie sich die Mühe, Materialpreise für verschiedene Mengen anzulegen. Denken Sie bei der Berechnung auch an die Anmischkanülen und Tips.

Beispiel für mögliche Differenzierung bei Prothesen

- Unterfütterungsmaterial für Teilprothese
- Unterfütterungsmaterial für Totalprothese Oberkiefer
- Unterfütterungsmaterial für Totalprothese Unterkiefer

Richtig berechnen – auch eine gesetzliche Anforderung

Legen Sie den Preis zugrunde, den Sie für die Beschaffung des Materials bezahlen. Zusätzliche Lagerhaltungskosten dürfen Sie nicht berechnen. Rabatte müssen an die Patienten weitergegeben werden.

Auszug aus der Info-Broschüre „Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen“ der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe

Rabatte an Patienten weitergeben

Handelt ein Zahnarzt bei der Bestellung von Dentalmaterialien einen Mengen- bzw. Preisrabatt aus, ist dies unproblematisch, sofern die Rabatte 1 : 1 an den Patienten oder den Kostenträger weitergegeben werden.

Skonti können einbehalten werden

Die Gewährung eines Skontobetrags von bis zu 3 %, der für einen kurzfristigen Rechnungsausgleich eingeräumt wird, ist stets zulässig. Dieser ist auch nicht als Rabatt, sondern als Zinsausgleich einzuordnen.

Anders liegt es bei intransparenten bzw. verdeckten Preisnachlässen, die ausschließlich dem Heilberufsangehörigen zufließen – etwa Boni, Geschenke, „Treueprämien“ oder umsatzbezogene Rückvergütungen („Kick-backs“).

Denken Sie auch daran, die Mehrwertsteuer in die Berechnung einzubeziehen. Die Hersteller geben in ihren Katalogen häufig die Nettopreise an. Die Praxis muss jedoch den Bruttopreis an den Patienten weitergeben, da sie selbst nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist.

FAZIT | Ein Überblick über die Materialkosten in allen Bereichen ist wichtig. Sehr hilfreich kann es dabei sein, sich diesen Überblick über eine Excel-Tabelle zu verschaffen. Ist diese einmal ordentlich angelegt, ist die Kontrolle und ggf. Anpassung der Materialpreise schnell erledigt. Eine solche Kontrolle sollte mindestens einmal jährlich erfolgen.