

Pressemitteilung

Actus 101: Vom Prophylaxeplatz zur komplett ausgestatteten Behandlungseinheit

Leerlauf vermeiden, Umsatz optimieren – mit dem „Dauerbrenner“ von Morita

Dietzenbach, September 2011.

Die Zahngesundheit der Deutschen Bevölkerung in allen Altersgruppen hat sich in den vergangenen Jahren nachweislich verbessert. Eng verbunden mit dieser Entwicklung ist ein breites Angebot an Vorsorgemaßnahmen durch das Praxisteam: Zahnarzt, Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP) und Dentalhygienikerin (DH). Doch wie etabliert man ein tragfähiges Vorsorge-Konzept, wenn die räumlichen Möglichkeiten begrenzt sind?

Mittlerweile haben sich die Professionelle Zahnreinigung (PZR) und die Individualprophylaxe (IP) in der zahnärztlichen Praxis als feste Bestandteile etabliert. Diese Bereiche machen mittlerweile einen nicht unerheblichen Teil des Umsatzvolumens einer Zahnarztpraxis aus. Und auch als Marketinginstrument hilft das Angebot dieser Leistungen, da sie durch die Patienten zunehmend nachgefragt werden. Insbesondere in kleineren Praxen oder bei stark begrenztem Platzangebot ist es allerdings nur schwer möglich, einen eigenen Prophylaxearbeitsplatz einzurichten. In solchen Fällen hilft ein besonderes Praxis-Konzept.

Die Möglichkeiten sind vielfältig: Vom „normalen“ Behandlungsplatz, an dem zu bestimmten Zeiten oder je nach Bedarf die IP durchgeführt wird, bis hin zum separaten Prophylaxezimmer oder sogar -bereich wird je nach Ausrichtung und vorhandenem Raum gearbeitet. Ob große Praxis mit eigener Prophylaxe-Abteilung und eigenem Fachpersonal, oder ob kleine Praxis: Häufig gilt, dass für die

vorsorgewillige Patientenschaft der Platz nicht ausreicht. Hinzu kommt, dass gerade für eine professionelle Zahnreinigung Termine für die Mittagszeit oder in den frühen Abendstunden bevorzugt werden, wodurch ein separater Prophylaxeplatz unweigerlich zu „Leerstand“ oder Leerlauf während der „normalen“ Praxiszeit führen würde. Sofern die verantwortliche Zahnmedizinische Fachangestellte (ZMF), DH oder ZMP keinen separaten Prophylaxe-Bereich vorfindet und am Behandlungsplatz arbeitet, lassen sich die Geräte zur Zahnsteinentfernung (ZEG), das Airpolishing sowie Handinstrumente und Hilfsmaterialien einfach mit einem fahrbaren „Untersatz“ – einem Cart – zum jeweiligen Zahnarztstuhl bewegen.

Robust und preisgünstig

Für solche Fälle hat Morita eine ganz besondere Lösung parat: ACTUS 101, das Einsteigermodell des japanischen Traditionsunternehmens, ist in der Grundversion als Prophylaxe-Einheit verwendbar und hilft dabei, den Umsatz zu optimieren und die Auslastung zu verbessern. Die Einheit ist mühelos erweiterbar und lässt sich dann auch einfach als zahnärztlicher Arbeitsplatz nutzen. Von der routinemäßigen Zahnbehandlung bis zur IP lassen sich damit dann, je nachdem, ob gerade eine Füllung versorgt oder eine Zahnreinigung durchgeführt werden soll, alle Leistungen gewohnt sorgfältig durchführen.

ACTUS 101 ist seit vielen Jahren rund um den Globus erfolgreich und bereits mehr als 10.000-mal ausgeliefert worden. ACTUS 101 ist nachweislich robust, wenig wartungsintensiv und somit auf eine Nutzungsdauer von 20 Jahren und mehr angelegt.

Da fast alle Bauteile von Morita selbst gefertigt werden und die Produktion in einer Hand liegt, sind die Einheiten robust und dabei preisgünstig. Die Kombination aus Schwebearmgerät und großem Tray-Tisch erlaubt die Behandlung sowohl mit assistierender HelferIn in der Vier-Hand-Behandlung als auch in der Zwei-Hand-Behandlung aus der 12-Uhr-Position. Die optimale Anordnung der Schwenkarme mit dem Saugschlauchträger auf der linken Patientenstuhlseite, sowie des mobil beweglichen Schwenkarms des Arztelementes auf der anderen Seite, ermöglichen diese ideale Doppelnutzung.

ACTUS 101 gibt dem Praxisinhaber durch vielfältige Ausstattungsmerkmale und erweiterbare Module mehrere Einsatzmöglichkeiten. Der Arbeitsplatz ist auch nachträglich noch aufrüstbar, was die Entscheidung über die Investition erleichtert. So lassen sich auch später noch Elemente austauschen, zum Beispiel kann die Halogen-OP-Lampe durch LED-Licht ersetzt werden. In der Basisversion sind bereits sämtliche Instrumente für die Durchführung von Prophylaxeleistungen enthalten: Auf der Behandlerseite eine Multifunktionsspritze, ein Turbinenanschluss (DIN Midwest 4-Loch) und zwei freie Instrumentenköcher sowie ein integrierter Ultraschall Scaler. Erweiterbar ist die Einheit beispielsweise durch ein oder zwei leistungsstarke Elektro-Mikromotoren, luftgetriebene Motoren für Präparationen oder ein piezomatisches Zahnsteinentfernungsgerät. Das transparente Mundspülbecken sieht immer gepflegt aus, da es sich zum Reinigen leicht herausnehmen lässt.

Ein Arbeitsplatz der sich rechnet

ACTUS 101 ist ein Multitalent, das den wachsenden Anforderungen im Praxisbetrieb Rechnung trägt. Insbesondere in der betriebswirtschaftlichen Betrachtung braucht sich der Behandlungsplatz nicht zu verstecken! Dies lässt sich mit einer kleinen Beispielrechnung veranschaulichen:

Bei angenommenen 200 Arbeitstagen, an denen jeweils acht Patienten in der Individualprophylaxe (Selbstzahlerleistung, mit einem Preis von 55 Euro) behandelt werden, ergibt sich ein Jahresumsatz von 88.000 Euro. Dem Umsatzerlös werden die Kosten des "Profitcenter Individualprophylaxe" entgegengestellt. Hierbei entstehen bei der kreditfinanzierten Anschaffung des Behandlungsplatzes sowie den sonstigen anfallenden Positionen (wie Möbel, Kleingeräte und Verbrauchsmaterialien) Kreditkosten von monatlich rund 800 Euro. Zählt man die üblichen Personalkosten für eine ZMF sowie die anteiligen Gemeinkosten (wie Raumkosten, Wartungskosten und Verbrauchsmaterialien) zusammen, stehen einem möglichen Umsatzerlös von 88.000 Euro entsprechende Kosten von 64.000 Euro gegenüber. Ergebnis: Ein Vorsteuergewinn von rund 28.000 Euro. Das entspricht einer Umsatzrendite von rund 32 Prozent. Ein angenehmer Nebeneffekt in der langfristigen Betrachtung: Bereits nach dem sechsten Jahr ist die Einheit

abbezahlt und die Zahlung der Kreditrate entfällt. Bei gleichbleibenden Umsatzerlösen werden nun 37.000 Euro erwirtschaftet. Das entspricht einer Umsatzrendite von 43 Prozent! Hierfür muss natürlich gewährleistet sein, dass eine ausreichende Zahl an Patienten vorhanden ist oder neu gewonnen werden kann. Ausgehend von den voranstehenden Daten liegt der sogenannte Break-Even-Point – also der Punkt an dem die Investition sich sozusagen selbst trägt – bei 1.090 IP-Sitzungen jährlich.

Damit eine normale Zahnarztpraxis die Umsatzrendite von 43 Prozent erreichen kann, hier nun eine weitere Rechnung:

Um den Break-Even-Point zu erreichen, müssen bei 436 Patienten durchschnittlich 2,5 Prophylaxe-Behandlungen pro Jahr durchgeführt werden. Soll nun die projektierte Umsatzrendite erreicht werden, müssen 640 IP-Patienten gewonnen werden. Das ist ein Wert von rund 40 Prozent der Patienten einer durchschnittlichen Einzelpraxis. Dieser lässt sich – bei geeignetem Praxis-Marketing – innerhalb von rund zwei Jahren in den meisten Praxen erreichen.

Ein ebenfalls wichtiger Aspekt für die Investitionsentscheidung ist die Möglichkeit ergonomisch zu arbeiten. Für die Gesunderhaltung von Zahnarzt und Assistenz erlauben sämtliche Behandlungsplätze von Morita rückenschonendes Arbeiten: Aufrecht sitzend mit gespannter Wirbelsäule in der 12-Uhr-Position kann sowohl präpariert als auch gereinigt werden.

ACTUS 101 ist vielseitig und passt somit ideal in jede Praxis, sowohl als eigenständiger Prophylaxeplatz für die Assistenz als auch als vollwertiger Arbeitsplatz für den Zahnarzt.

Kontakt:

J. Morita Europe GmbH

Julia Meyn

Justus-von-Liebig-Straße 27a

63128 Dietzenbach

Germany

T +49. 6074. 836 110

F +49. 6074. 836 299

jmeyn@morita.de

www.morita.com/europe

Über Morita:

Die Morita-Gruppe zählt zu den bedeutendsten Herstellern von medizinisch-technischen Produkten. Das japanische Traditionsunternehmen mit Vertriebsgesellschaften in Europa, USA, Brasilien, Australien und Afrika weist ein breites Sortiment auf. Führend in der Röntgendiagnostik und der Endodontie bietet das Produktportfolio leistungsstarke bildgebende Systeme bis hin zur 3-D-Volumen-tomographie, Behandlungseinheiten, Turbinen, Hand- und Winkelstücke, Instrumente sowie endodontische Mess- und Präparationssysteme. Mit ausgeprägtem Qualitätsdenken und kontinuierlicher Forschung orientieren sich weltweit mehr als 2.000 Mitarbeitern an den Bedürfnissen von Anwendern und Ärzten. So lebt der Geist von Junichi Morita weiter, der das Unternehmen im Jahr 1916 gründete. Morita befindet sich mittlerweile in dritter Generation in Familienbesitz unter Leitung von Haruo Morita.