

פרופיל עסקי ענפי
מרפאות שיניים

הענף:

נתוני הענף

עפ"י נתוני הסתדרות רופאי השיניים, פועלים בישראל כיום כ-5,000 רופאי שיניים, מרביתם עצמאיים. מצב זה הוא מצב של עודף היצע בשוק, וכתוצאה מכך נמצאים רופאים רבים בתת-תעסוקה.

כ-10% מרופאי השיניים (500 רופאים) הם רופאים מומחים.

חלוקת משנה ענפית

רופאי השיניים מתחלקים ל-2 קבוצות עיקריות: רופאי שיניים כלליים ורופאים מומחים.

• הרופאים הכלליים עוסקים ברוב תחומי רפואת השיניים: טיפולים משמרים (סתימות, עקירות וטיפול שורש) וטיפולים משקמים (פרוטטיקה).

• הרופאים המומחים נחלקים למספר תחומי התמחות:

- אנדודונט - טיפולי שורש.
- פריודונט - טיפולי חניכיים.
- כירורגיה - ניתוחים.
- אורתודנט - יישור שיניים.
- פדודנט - ילדים.
- פרוטטיקה - שיקום הפה.

קיימים מספר סוגים של מרפאות שיניים:

- מרפאה פרטית.
- מרפאה משותפת למספר רופאים, העובדים כל אחד באופן עצמאי.
- מרפאת שיניים בה עובדים מספר רופאים, אך רק אחד הוא בעליה, והוא זה המנהל אותה, רוכש חומרים ומעסיק את הרופאים.
- רשתות - מספר מרפאות המנוהלות ע"י מנהל שאינו בהכרח רופא שיניים.
- מרפאות השייכות לחברות ביטוח או לקופות החולים.

השוק:

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

קהל הלקוחות לשירותי רפואת שיניים הוא למעשה כלל האוכלוסייה, בחתכי גיל, רמת הכנסה וסוג הטיפול הנדרש. חתך נוסף הוא החתך הגאוגרפי - כל עוד לא נדרשת התמחות ייחודית בטיפול, יעדיף הלקוח לקבל את השירות בקרבת מקום מגוריו. בענף קיימת נאמנות לקוחות - מצב העשוי להקשות על רופא השיניים המתחיל, אך מביא ליצירת מאגר לקוחות קבועים לרופא שצבר ותק וניסיון. מנתוני משרד הבריאות עולה כי ישראלי מבקר בממוצע 2.7 פעמים בשנה אצל רופא השיניים ומוציא במהלך כל חייו סכום של כ- 60,000 ש"ח עבור רפואת שיניים.

מתחרים

התחרות בענף רפואת השיניים חזקה, והיא באה לידי ביטוי בירידת מחירים ובתת-תעסוקה. בישראל ישנו רופא שיניים על כל 1,000 נפשות - שיעור גבוה אפילו מזה המקובל במדינות עשירות. כתוצאה מעודף ההיצע בשוק, נפוצה התופעה של ריבוי מקומות עבודה לרופא. רופא ממוצע עשוי לעבוד במספר מקומות עבודה במקביל - בחלקם כעצמאי ובחלקם כשכיר. התחרות נובעת ממספר סוגי מרפאות שיניים - מרפאות פרטיות ומרפאות קופות החולים - המעניקות לחבריהן, תמורת דמי ביטוח, הטבות כמו בדיקות חינום וטיפולים מוזלים. בנוסף, התפתח בשנים האחרונות תחום ביטוחי השיניים - רופאים העובדים בהסכם עם חברות הביטוח עושים זאת ברמת מחירים נמוכה משמעותית. יצויין כי למרות קיומה של תחרות עזה ברוב חלקי הארץ, ישנם ישובים בהם קיים מחסור יחסי ברופאים, בייחוד באזורי הפריפריה.

ספקים

הספקים מולם עומד רופא השיניים מתחלקים לספקי ציוד ולספקי תרופות וחומרים. קיים מספר רב של ספקים בשוק, ברמות איכות שונות ובמחירים שונים. חלק מספקי הציוד מציעים את כל הציוד הנדרש, כולל ריהוט, ואף מלווים את תהליך ההקמה בייעוץ וסיוע בתיכנון. בתחום התרופות והחומרים נהוג להחזיק במרפאה רק מלאי מצומצם, היות והספקים מסוגלים, בדרך כלל, לספק את הנדרש בהתראה קצרה. ספקי תרופות וחומרים מתמחים בסוגים מסויימים של סחורה, ולכן נהוג לעבוד עם מספר ספקים במקביל. בנוסף, נדרשת מרפאת שיניים להתקשר עם טכנאי שירות לצורך אחזקת הציוד וטיפול בתקלות.

אמצעי שיווק

על פי החוק, אסור לרופא השיניים לפרסם את עצמו, פרט לשלט בחזית המרפאה. שיטת השיווק הטובה ביותר היא שירות טוב ואיכותי (הפגנת מקצועיות, קשר טוב ללקוחות), לצורך יצירת בסיס לקוחות מרוצים ונאמנים, שאף ימליצו על שירותיו הלאה. יודגש כי ללקוח אין בד"כ את הכלים לשפוט את עבודת הרופא (פרט למחדל חמור), ולכן המוניטין נוצר בעיקר עקב בניית אמון, יחס ידידותי, ייעוץ והדרכה. דרכים מקובלות נוספות:

- התקשרות עם חברות ביטוח לצורך קבלת מטופלים, אם כי במחירים נמוכים.
- שמירת קשר ומשלוח תזכורות למטופלים לצורך ביקורות תקופתיות (ע"י הרופא או שיננית).
- מרפאה או מכון לטיפול שיניים יכולים לפרסם את שרותיהם.

כיווני התפתחות עתידיים

- צפוי כי מעמדן של המרפאות המסחריות הגדולות יתחזק, הן כמרפאות עצמאיות והן בשיתופי פעולה עם קופות החולים וחברות הביטוח - פעולה בזכיינות תחת מותג משותף.
- עליית המודעות הכללית לבריאות תביא עלייה במודעות לבריאות הפה והשיניים.
- מאחר שברפואת שיניים מתחוללות התפתחויות דרמטיות בציוד המשמש לטיפול, למדו רופאי השיניים להיות צרכנים של טכנולוגיות חדישות. רופאי השיניים נדרשים ללמוד והתעדכן באופן תכוף אודות הציוד הקיים בענף.

מחסומי כניסה לענף:

- המחסומים הניצבים בפני רופא השיניים המעוניין להקים מרפאה עצמאית הם שניים:
- בניית מאגר לקוחות קבוע. הגעה ליעד של תעסוקה מלאה במרפאה עשויה לארוך זמן רב. זו הסיבה לכך שרופאים רבים עובדים במספר מקומות, ואף ממשיכים לעבוד כשכירים גם כאשר יש להם מרפאה שלהם.
- סף השקעה גבוה בציוד המרפאה.

כח אדם:

כח האדם המקובל במרפאה, פרט לרופא, כולל סניעת ובמרפאות בינוניות וגדולות - פקידה. בנוסף לכך, ניתן להעסיק שיננית לצורך טיפולים מונעים, ניקוי והדרכה לרפואה מונעת. קיימת גמישות רבה במתכונת העסקת רופאים על ידי מרפאות: רופא יכול להיות מועסק כשכיר במשרה מלאה או חלקית, או כעצמאי, או כדייר-משנה השוכר את המרפאה למספר משמרות בשבוע.

ציוד נדרש:

סך ההשקעה הראשונית הנדרשת מוערכת ב-\$30,000, באם נרכש ציוד חדש. ניתן לרכוש ציוד משומש בעלויות נמוכות משמעותית:

- עלות הציוד והמכשור המינימלי הנדרש להפעלת מרפאת שיניים עומדת על כ-\$20,000. הציוד הדרוש כולל בין השאר "יוניט" (כסא, תאורה, טורבינות), מכשיר רנטגן, סקשיין וקומפרסור.
- עלות הריהוט הדרוש - \$5,000
- חומרים - מלאי ראשוני - \$3,000-5,000.

מימון:

רמות המחירים כולל מע"מ של המרפאות השונות בשנת 2003 עמדו בש"ח על:

קבוצת רופאים					זמן הטיפול המקובל	סוג הטיפול
5	4	3	2	1		
+ 150	100-145	80-95	60-75	50	20-30	עקירה
+ 150	100-145	80-95	60-75	50	30	סתימה
+ 400	200-300	180-220	150-200	120-150	30-60	טיפול שורש - תעלה אחת
+ 450	230-380	220-300	200-250	150-200	60-90	2,3 תעלות
+ 1000	800-1000	600-850	500-800	400-500	60-90	כתר חרסינה
+ 2000	1600-2000	1500-1800	1200-1500	700-900	90-180	תותבת

פדיון ורווחיות בענף

קיימים 5 סיווגי רמות מחירים למרפאות שיניים, כאשר רמה 1 היא הנמוכה ביותר ורמה 5 הגבוהה ביותר. להלן יוצג הפדיון הממוצע לרופא שיניים יחיד, בהתאם לרמת המחירים של המרפאה, לשנת 2003:

רמה 1 – 787,110 ש"ח.

רמה 2 – 1,144,430 ש"ח.

רמה 3 – 1,312,970 ש"ח.

רמה 4 – 1,644,240 ש"ח.

רמה 5 – 2,462,750 ש"ח.

ההוצאות הישירות של רופא השיניים הן חומר דנטלי והוצאות מעבדה:

אחוז החומר הדנטלי:

רמה 1-2 - 6%, רמה 3-4 - 5%, רמה 5 - 2%.

אחוז ההוצאות למעבדה:

20-24% מסך הפדיון (13-16% מהפדיון בגין טיפולים משמרים - פרוטטיקה).

את נתוני הפדיון המתוארים לעיל ניתן להגדיל ע"י העסקת שיננית על בסיס חודשי או על פי שעות עבודה. הפדיון חושב על-בסיס עבודת רופא אחד בלבד, 38 שעות שבועיות.

תנאי תשלום מקובלים

לקוחות:

- בטיפולים פשוטים ו/או חד-פעמיים - תשלום מזומן.
- בטיפולים מורכבים - הרופא בונה ומציע ללקוח תכנית, במסגרתה מבוצעים תשלומים בהתאם להתקדמות הטיפול.

בעבודה מול חברות הביטוח:

הרופא יקבל בד"כ תשלום חודשי בהתאם למספר הטיפולים שביצע במבוטחי החברה, ועל פי טבלת מחירים ידועה מראש, ונמוכה מהתעריף המקובל בשוק.

ספקים:

- ספקי חומרים: שוטרף + 30 עד 60.
- טכנאי שירות: בטיפול שוטף ואחזקה - מזומן. בתיקון - עד 2 תשלומים.
- ספקי ציוד: רוב ספקי הציוד מוכנים לפרוס את התשלום המגיע להם עד 6 תשלומים.

רשיונות ואישורים:

- מומלץ לבדוק ברשות המקומית אם נדרש רשיון עסק מהרשות המקומית.
- לעבודה כרופא שיניים נדרש רשיון מקצועי ממשרד הבריאות.
- לפתיחת מרפאה על ידי מי שאינו רופא שיניים נדרש אישור משרד הבריאות. רופא שיניים רשאי לפתוח מרפאה ללא כל אישור נוסף.
- בכל מקרה יש להתעדכן בתקנות רישוי חדשות באתר משרד הבריאות www.health.gov.il/units/dental.
- לגבי הנחיות מקצועיות ניתן לבקר באתר www.health.gov.il/pages/default.asp?maincat=13&catId=44&PageId=900

ביטוחים:

- ביטוחי מבנה ותכולה.
- ביטוח צד ג'.
- ביטוח חבות מעבידים.
- ביטוח אובדן רווחים.
- ביטוח אחריות מקצועית ואחריות המוצר.
- בנוסף לאמור לעיל, מוצע להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נדרשים.

כתובות רלבנטיות:

- הסתדרות לרפואת שיניים, בר כוכבא 49, ת"א, טל. 03-5288054, 03-6202642
- משרד הבריאות, המחלקה לבריאות השן, רבקה 29, ירושלים, טל. 02-5681200

טיפים:

- יומן הפגישות הוא הקשר העיקרי בין הרופא ללקוח. תכנון פגישות מראש ווידוא טלפוני יום לפני הפגישה יחסוך משאבים וזמן.
- התקשרות עם חברות ביטוח לצורך טיפול בלקוחותיהן תגדיל בשלב הראשון את מספר הלקוחות, אם כי בתעריפים נמוכים. ניתן לעבוד עם חלק מהחברות גם ללא חוזה קבוע, כרופא חיצוני.
- מומלץ להעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך על-ידי **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל** ועודכן באוקטובר 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.