Prophylaxe scheitert selten am Patienten, sie scheitert an fehlendem Management

Im ersten Beitrag der neuen Serie „Frag Jenni" geht es um die Frage, warum Prophylaxe in vielen Praxen trotz besseren Wissens noch immer an Strukturen, Abläufen und Prioritäten scheitert und weshalb das Problem oft tiefer liegt als beim Patienten allein.

ZMP Jennifer Wetendorf

FRAG JENNI!



Jennifer Wetendorf
ZMP, PM

Nach ihrer Ausbildung zur ZFA war Jenni über zehn Jahre als Prophylaxeassistentin im Einsatz – mit echter Leidenschaft für die Zahnmedizin und einem feinen Gespür für das, was im Praxisalltag wirklich zählt.

Prophylaxe ist präventive Zahnmedizin: medizinisch sinnvoll, von Patienten gewünscht und wirtschaftlich relevant. Richtig organisiert bedeutet sie vor allem Patientenbindung, PAR-Nachsorge, Implantatpflege und einen tragenden Praxisbereich. Viele Praxen bieten Prophylaxe an, führen sie aber nicht als Prophylaxemanagement. So wird eine wertvolle Leistung leicht unterschätzt und organisatorisch verschenkt. Prophylaxemanagement ist mehr als PZR: Terminsteuerung, Recall, Wirtschaftlichkeit, Patientenkommunikation und Teamführung gehören zusammen.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

LEARNING 1

Die Praxis muss wissen, was eine Prophylaxesitzung wirklich kostet

Auch wenn es auf den ersten Blick banal klingt, wird in vielen Praxen noch immer nicht konsequent und systematisch berechnet, welche tatsächlichen Kosten eine Prophylaxesitzung verursacht. Häufig gibt es Diskussionen über Materialpreise, Polierkelche oder Pulver, während der größte Kostenfaktor übersehen wird: die Zeit. In der BWA zeigt sich am Ende vielleicht nur ein zu niedriger Gewinn – nicht aber die Ursache für diesen. Je nach Praxisstruktur, Personalkosten und Sitzungsdauer liegen die Selbstkosten einer Prophylaxesitzung oft bei etwa 100 Euro, noch bevor Gewinn, Investitionen, Ausfallzeiten oder unternehmerisches Risiko berücksichtigt worden sind. Deshalb sollten Praxisleitung und Steuerberatung gemeinsam auf die Zahlen schauen.

LEARNING 2

Wer Prophylaxe zu günstig anbietet, verkauft Fachkraftzeit unter Wert

Ein tragfähiger Prophylaxepreis muss Personalkosten, Raumkosten, Geräte, Material, Verwaltung, Hygiene, Fortbildung und Ausfallzeiten abbilden – nicht Nachbarpreise oder Bauchgefühl. Hochwertige Prophylaxe braucht qualifiziertes Personal – und das kostet völlig zu Recht Geld. Wer Umsatz macht, der schafft Spielraum für Gehälter, Fortbildung und moderne Ausstattung. Rechnet eine Praxis mit etwa 30 Prozent Marge, liegt ein tragfähiger Zielpreis schnell bei mindestens 130 Euro. 30 Sitzungen pro Woche über zehn Monate gerechnet, ergeben rund 167.700 Euro Jahresumsatz.

LEARNING 3

Wer den Recall schleifen lässt, leert den Prophylaxestuhl selbst

In Zeiten von Fachkräftemangel ist die Prophylaxekraft eine der wertvollsten Ressourcen der Praxis. Wird ihre Zeit nicht effizient geplant, entgeht der Praxis bares Geld. Bereits zwei unbesetzte Termine pro Woche summieren sich im Laufe eines Jahres zu einem spürbaren Umsatzverlust. Recall darf deshalb kein Zufallsprodukt einzelner Mitarbeitender sein, sondern muss als verbindlicher Praxisprozess organisiert werden. Prophylaxeplanung, Recall, Patientenaufklärung und Controlling gehören fest zusammen. Andernfalls bleibt ausgerechnet der Bereich ungenutzt, der die Praxis sowohl medizinisch als auch wirtschaftlich stärken und stabilisieren könnte.

LEARNING 4

Medizinische Vorsorge braucht wirtschaftliche Vorsorge

Wer aufklärt, spricht über Biofilm, Parodontitisrisiko und Implantaterhalt. Ebenso wichtig: Regelmäßige Prävention muss langfristig finanzierbar sein. Deshalb kann ein neutraler Hinweis auf private Vorsorge, etwa eine Zahnzusatzversicherung, sinnvoll sein. Wichtig ist: Die Prophylaxekraft bleibt neutral und nimmt keine unzulässigen Vorteile an. Die Entscheidung liegt beim Patienten. Maßgeblich ist, dass Patienten verstehen: Medizinische Vorsorge funktioniert dauerhaft nur, wenn sie auch wirtschaftlich mitgedacht wird.

FAZIT

Prophylaxe muss sich rechnen – für Praxis, ZMP und Patient

Prophylaxe ist kein Nebenbei-Bereich. Sie braucht klare Zahlen, klare Prozesse und ein Team, das fachlich und wirtschaftlich zugleich geführt wird.

In der nächsten Folge von „Frag Jenni" geht es um Prophylaxe mit Konzept – und um die jüngsten Patienten der Praxis: FU, IP und Kinderprophylaxe. Denn das Kind von heute ist der Patient von morgen. Wer Kinder früh an regelmäßige Vorsorge heranführt, schafft die Grundlage für Compliance, Gesundheitsbewusstsein und Vertrauen. Prävention beginnt dort, wo Kinder und Eltern verstehen, dass Mundgesundheit regelmäßige Begleitung braucht.

Mehr Wissen vermittelt die Dentability Akademie in den Kursen „Prophylaxe Management" und „PAR Management" unter: *www.dentability-akademie.de/kurse.*

ZU DEN KURSEN

kontakt.
Dentability Akademie GmbH
www.dentability-akademie.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.