

**POTENZIALANALYSE** // „Vorsorge ist besser als Bohren“ müsste es aus Patientensicht heißen. Umfragen zeigen, dass die große Mehrheit von den Vorteilen der Prävention überzeugt ist. Doch in der Realität nutzt nur ein kleiner Teil aller Patienten die professionelle Zahnreinigung und andere präventive Maßnahmen. Hier ist also noch Luft nach oben – sowohl bei der Patientenversorgung als auch in Bezug auf die Auslastung der Prophylaxeleistungen in Zahnarztpraxen.

## PROPHYLAXECHECK: MIT FÜNF FRAGEN DAS VOLLE POTENZIAL DER PRAXIS AUSSCHÖPFEN

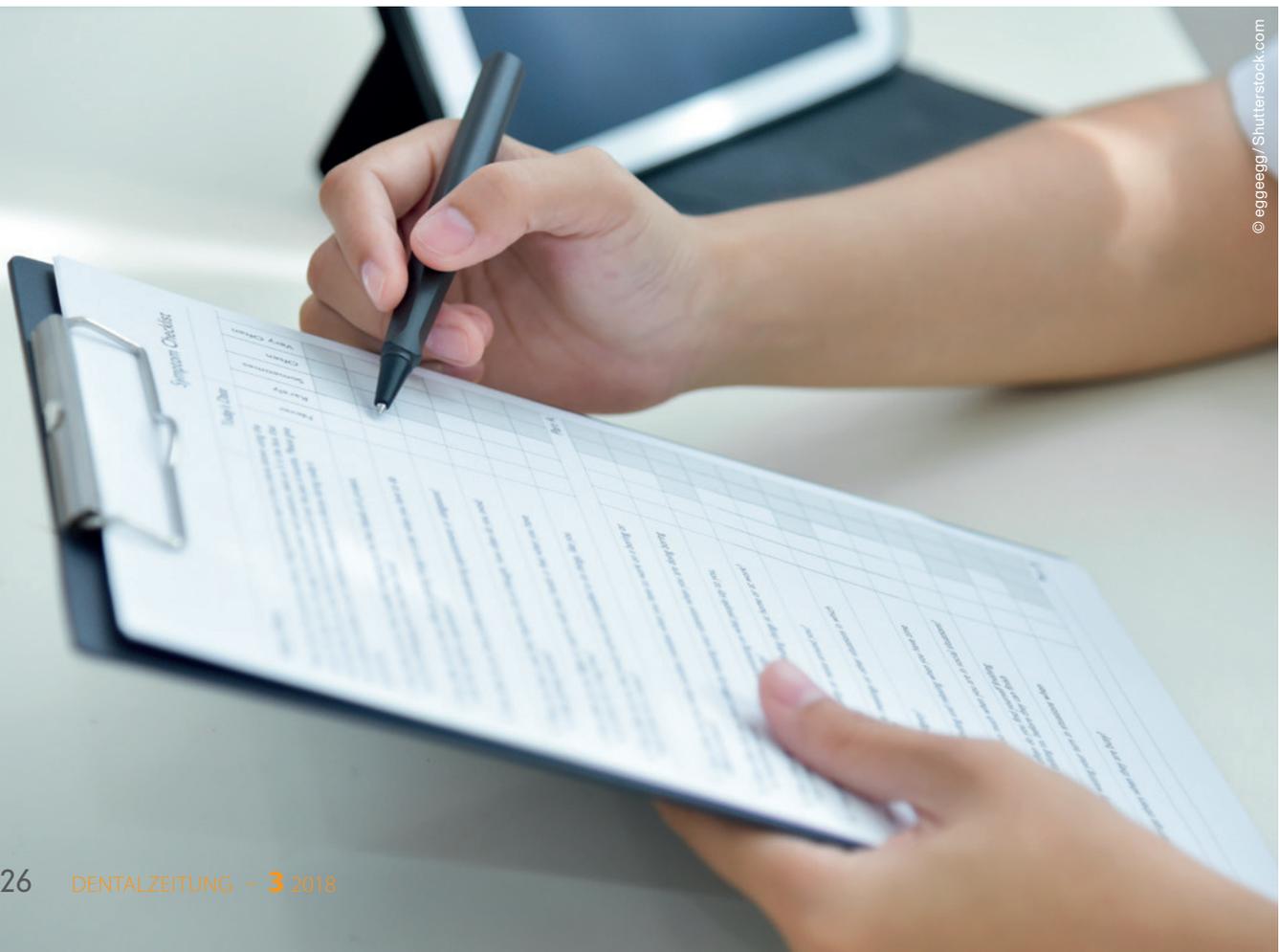
Johanna Löhr/Hamburg

Eine Zahnarztpraxis ist ein Wirtschaftsunternehmen, das erfolgsorientiert gesteuert werden sollte. Aber der Zahnarzt ist auch Mediziner, der sich der Gesundheit der Menschen verschrieben hat. Ein schwieriger Balanceakt? Nein, nicht mit

einem Prophylaxekonzept, das die Mundgesundheit des Patienten nachhaltig fördert und zugleich für die Praxis auch wirtschaftlich sinnvoll ist.

Doch der Erfolg des Prophylaxeangebots ist kein Selbstläufer. In Beratungs-

gesprächen zeigt sich häufig, dass Praxisinhaber mit der Anzahl der Prophylaxebehandlungen zufrieden sind, ohne dass sie Vergleichszahlen zur Hand haben oder einmal genau kalkulieren, was diesbezüglich in ihrer Praxis überhaupt möglich wäre.



© eggegg/Shutterstock.com



© Dmitry Kalinovsky/Shutterstock.com

## Mit kritischer Analyse das Angebot verbessern

Aber was ist das Erfolgsrezept von Praxen, die nahezu 100 Prozent ihrer Patienten regelmäßig zur Prophylaxe sehen? Und was müssen Praxisinhaber tun, um zu erreichen, dass eine möglichst hohe Zahl ihrer Patienten regelmäßig zur Prophylaxe geht? Sicher ist: Ohne kritische Analyse und ein gut durchdachtes Konzept wird kein Praxisinhaber sein Prophylaxeangebot optimal aufstellen können.

Um herauszubekommen, worauf es bei einer erfolgreichen Prophylaxe wirklich ankommt, haben Experten bei Henry Schein mit erfahrenen Dentalhygienikerinnen und Inhabern erfolgreicher Prophylaxepraxen gesprochen. Auf dieser Basis haben sie eine spezielle Potenzialanalyse für den Bereich Prophylaxe entwickelt. Der erste Schritt ist dabei der kritische Blick des Praxisinhabers in die eigene Praxis. Mit

einigen wenigen Fragen kann jeder Behandler selbst herausfinden, ob im Bereich Prophylaxe für Praxis und Patienten bereits alle Potenziale ausgeschöpft werden.

Fünf Fragen, die zeigen, ob eine Praxis in der Prophylaxe bestmöglich aufgestellt ist:

1. Wird die Anzahl der durchgeführten Prophylaxen pro Jahr erhoben?
2. Ist das genaue Potenzial bekannt, also die Zahl der Patienten, die bislang keine Prophylaxemaßnahmen in Anspruch nehmen?
3. Wird ein jährliches Zuwachsziel für die Prophylaxe in der Praxis formuliert?
4. Existiert in der Praxis bereits eine einheitliche Argumentation zur Prophylaxe?
5. Gibt es Kommunikationsschulungen für das gesamte Team?

Wenn nicht alle fünf Fragen ohne zu zögern mit einem Ja beantwortet werden konnten, liegt die Praxis noch unter ihren

Möglichkeiten. Im nächsten Schritt gilt es dann, die Potenziale der Praxis genauer unter die Lupe zu nehmen. Henry Schein hat mit der Prophylaxe-Potenzial-Analyse ein Beratungskonzept entwickelt, das genau diese tiefer gehende Analyse leistet und ebenso konkrete wie individuelle Handlungsempfehlungen ableitet. Bei Interesse an dem Prophylaxecheck wenden sich Praxisinhaber einfach an ihr lokales Depot von Henry Schein.

### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a

63225 Langen

Tel.: 0800 9246-835

Fax: 0800 9246-329

info@henryschein.de

www.henryschein-dental.de