

# Prophylaxe als Profit-Center

## Präventivmedizin als Konjunkturmotor

*Seit geraumer Zeit schon unterliegt die Medizin einem umfassenden Wandel. Die klassische Medizin, die als heilende Medizin eine Reaktion auf vorhandene Erkrankungen war, teilt sich nun (zumindest in den westlichen Industrienationen) ihren Platz mit einem neuen medizinischen Ansatz, der als Präventivmedizin die geeigneten Maßnahmen zur Vermeidung von Erkrankungen beinhaltet.*

RALPH KITTEL/HANNOVER

Diese neue Sichtweise wurde nicht zuletzt durch einen gesellschaftlichen Wandel in den „entwickelten“ Nationen initiiert, der mit einer neuen Wertedefinition Gesundheit, das allgemeine Wohlbefinden sowie auch die Ästhetik des Körpers in den Vordergrund rückt. Erkennbar ist diese Entwicklung an einem breiten Angebot (und Nachfrage!) nach speziellen Nahrungs- und Nahrungsergänzungsmitteln, der nicht abflauenden Fitnesswelle und der steigenden Zahl von Schönheitsoperationen, um nur einige Beispiele zu nennen.

Auch die Zahl von medizinischen Vorsorgeuntersuchungen ist rapide angestiegen; so gibt es in den Vereinigten Staaten bereits einen breiten Markt für verschiedenste Vorsorgeuntersuchungen außerhalb der Versicherungsleistungen. Der überwiegende Teil der Volkswirtschaftler sieht in dieser Entwicklung sogar die treibende Kraft für den nächsten globalen Konjunkturaufschwung. Insbesondere auch die ständig steigende (finanzielle) Verantwortung der Patienten, für ihre Gesundheit zu sorgen, lenkt die Medizin in eine neue Richtung, die den prophylaktischen Charakter der Maßnahmen betont. Die Chance, durch geeignete Maßnahmen Gesundheit zu erhalten und dadurch auch Kosten für eine spätere Behandlung einzusparen, führt zu einem Umdenken bei den Patienten und einer steigenden Bereitschaft, auch für prophylaktische Maßnahmen zu zahlen.

### *Prophylaxe als Erweiterung des zahnärztlichen Leistungsspektrums*

Auch die zahnärztliche Praxis kann von dieser Entwicklung profitieren, da sich speziell im zahnärztlichen Bereich zwei der genannten Patientenforderungen widerspiegeln und ergänzen: Der Präventivgedanke, mit dem sich der Patient vor kostenintensiven, restaurativen Behandlungen schützen möchte sowie der ästhetische Aspekt, der dem Wunsch eines gepflegten und perfekten Erscheinungsbildes entspringt, das sich auch durch ein gleichmäßiges und gesundes Gebiss ausdrückt. Für den Zahnarzt bedeutet die Bereicherung seines Leistungsspektrums zunächst eine Erweiterung seiner Produktpalette im Sinne einer Diversifikation. Dies bietet für die

Praxis mehrere Vorteile hinsichtlich verschiedener Aspekte:

#### *1. Marketing*

Die Ausweitung der Angebotspalette bedeutet für den Patienten eine höhere Attraktivität für den Praxisbesuch. Das Angebot von Prophylaxeleistungen signalisiert eine moderne Sichtweise der Zahnmedizin und die präventive Bemühung um die Patientengesundheit. Selbst Patienten, die das Angebot nicht in Anspruch nehmen, realisieren jedoch das umfassende Angebot und die moderne medizinische Sichtweise.

#### *2. Privatliquidation*

Die solide Kassenpraxis mit zusätzlicher Privatliquidation ist für viele Zahnärzte das Ziel vor dem betriebswirtschaftlichen Hintergrund der Praxisführung.

Die Prophylaxe kann als Einstieg in die Privatliquidation betrachtet werden, da sie mit vergleichsweise geringen Kosten für den Patienten den Boden für zusätzliche Privatleistungen ebnet.

#### *3. Verbesserte Ressourcennutzung*

Die Praxis als Unternehmen mit einem hohen Fixkostenanteil sollte betriebswirtschaftlich nach dem Maximierungsprinzip betrieben werden. Das bedeutet nichts anderes, als dass die vorhandenen Ressourcen, die nicht weiter minimierbare Kosten verursachen, auch konsequent zur maximalen Leistungserbringung zu nutzen und einen Deckungsbeitrag zu erwirtschaften. Die vorhandenen Potenziale können durch Prophylaxe genutzt und für die Erwirtschaftung zusätzlichen Umsatzes eingesetzt werden.

#### *4. Patientenbindung*

Das Angebot an prophylaktischen Leistungen kann zudem über zwei maßgebliche Effekte die Patientenbindung erhöhen. Zum einen wird über das ausgeweitete Angebot eine Abwanderung an Praxen vermieden, die ebenfalls den Prophylaxebereich forcieren und in Konkurrenz zu Praxen ohne adäquates Angebot auftreten. Der Patient ist nicht auf Grund des eingeschränkten Angebotes zu einem Wechsel gezwungen. Zum anderen bietet die Prophylaxe die Möglichkeit, in einer deutlich