

Ist die Prophylaxe in den heutigen Zahnarztpraxen nicht mehr wegzudenken, so steckte sie Ende der 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts noch in den Anfängen. Vorsorge zu treffen war eher ein Außenseiterthema, als dass es sich im Bewusstsein von Zahnarzt und Patienten schon einen Weg gebahnt hätte.



# Pulverstrahlgerät entfernt wirkungsvoll Beläge und Verfärbungen

Autorin: Sylvia Bösch

Alleine deshalb, dass es sich bei der Prophylaxe beim Zahnarzt um eine privat zu liquidierende Leistung handelt, waren damals die wenigsten Patienten dazu bereit, diese inzwischen unbestritten sinnvolle Leistung aus der eigenen Tasche zu finanzieren. Auch in der Publikumspresse fand sich kaum ein Beitrag, der die Patienten über richtige Zahnprophylaxe hätte aufklären oder gar motivieren können. Zudem waren Fortbildungsmöglichkeiten bis Mitte der 90er-Jahre eher begrenzt.

Inzwischen hat sich die Prophylaxe sowohl bei den Zahnärzten als auch bei den Patienten fest etabliert und ist in den Praxen kaum noch wegzudenken. So sagen inzwischen 85 Prozent der Zahnärzte, dass sie an dem Thema Prophylaxe sehr interessiert seien. War es zu Beginn das spontane Angebot an den Patienten, so ist die professionelle Zahnreinigung in vielen Praxen Bestandteil des Konzeptes einer Rundumbetreuung der Patienten und der wichtigste Grundpfeiler aller Präventionsmaßnahmen in der zahnärztlichen Praxis. Sie soll die tägliche Zahnpflege zu Hause ergänzen und mit ihr gemeinsam das Fundament oraler Gesundheit bilden.

Die deutsche Publikumspresse hat inzwischen einiges zur Aufklärung beigetragen. Viele Patienten sind sensibilisiert in Bezug auf Zahnfleischerkrankungen, wissen um ein erhöhtes Parodontitisrisiko und Raucher oder Teetrinker möchten sich gerne ihre dunklen Beläge entfernen lassen. So kommt es immer häufiger vor, dass die Patienten von sich aus Zahnarzt oder Helferin beim Praxisbesuch auf die Möglichkeit einer PZR ansprechen.

Dieses neue Interesse weckt beim Zahnarzt die Aussicht, mit einer überschaubaren Investition sich schnell ein lukratives neues Standbein aufzubauen. Jedoch empfiehlt es sich im Vorhinein die Kosten für eine Prophylaxebehandlung gut zu kalkulieren. Im Fortbildungskonzept der Swiss Dental Academy von EMS hängen die zu berücksichtigenden Kosten für den Zahnarzt vor allem von dem Standort der Praxis, der Dauer der Behandlung, der Qualifikation der Mitarbeiter sowie von Aufwand und Leistung ab. Da die Prophylaxe für den Patienten eine reine Privatleistung ist, sollte man ihm die Kosten möglichst transparent darstellen. Schon 150 Prophylaxestunden pro Monat reichen für den Zahnarzt aus, eine Propy-

**Bild oben:** Schon 150 Prophylaxestunden pro Monat lasten die Prophylaxehelferin gut aus und man erzielt einen bemerkenswerten Gewinn.

laxehelferin gut auszulasten und einen beachtlichen Gewinn zu erzielen. So ließe sich mit dieser Auslastung bei seriöser Berechnung ein jährlicher Praxisgewinn von 100.000 Euro vor Steuern erwirtschaften. Das Aufstellen eines Businessplans unter Berücksichtigung aller für den Zahnarzt relevanten Kostenfaktoren verschafft schon im Vorfeld einen guten Überblick und eine Vorstellung von dem zu erwartenden Gewinn.

Steht die Basis des Konzeptes auf stabilen Beinen, so kann man sich mit dem nächsten Schritt beschäftigen: der langfristigen Patientenbindung. Der erste Kontakt zum Patienten ist oft schon der Entscheidende. Vor dem ersten Termin gilt es daher, ein positives Bild von der eigenen Praxis zu vermitteln. Dafür bietet es sich an, dass man dem Patienten vor seinem Termin einen Praxisflyer und einen Anamnesebogen zuschickt, sowie eine Wegbeschreibung mit Skizze und Parkmöglichkeiten. Kommt der Patient