

Der große Prophylaxe-Check

| Barbara Eberle

Prophylaxe ist inzwischen ein anerkannter, wichtiger Bestandteil in der Zahnarztpraxis. Sie dient in erster Linie der Prävention von Karies und Parodontitis. Damit diese Idee beim Patienten ankommt und akzeptiert wird, ist zunächst Aufklärung bzw. Beratung notwendig; schließlich handelt es sich um eine privat zu tragende Leistung. Hier liegen die Preise bundesweit zwischen 40 und 80 Euro je Behandlung. Was rechtfertigt eigentlich diese Preisschwankungen?

Testen Sie sich doch einmal selbst. Wie selbstverständlich und wie umfassend findet Prophylaxe in Ihrer Praxis statt? Nachfolgend der große Prophylaxe-Check zum Ankreuzen:

1. Haben Sie eine parallel laufende Prophylaxe-Einheit innerhalb Ihrer Praxis?

- Separater Behandlungsraum
- Selbstständig arbeitende Prophylaxeassistentin
- Extra Terminkalender
- Eigenes Recall-System
- Gut sortierter Prophylaxeshop
- Sofortige Zahlungsmöglichkeiten per ec-Cash oder in bar

2. Wie werden Ihre Patienten über Prophylaxe informiert?

- Beratungsgespräch durch den Zahnarzt/die Zahnärztin
- Poster und Broschüren im Wartezimmer
- Direkte Ansprache der Patienten durch die Helferinnen am Empfang

- E-Mail-Newsletter
- Praxis-Homepage
- „Tag der offenen Tür“
- Eigene Informationsartikel in der örtlichen Presse
- Anzeigenschaltungen in der örtlichen Presse

3. Welche Behandlungsmaßnahmen gehören zur Prophylaxe-Basisbehandlung?

- Speicheltest durchführen, um die Bakterienbesiedelung einzustufen. Das Ergebnis entscheidet über den Abstand der Recall-Intervalle.
- Plaque- und Gingiva-Index erheben, um den Zahnfleischentzündungswert des Patienten zu erhalten.
- Angefärbtes Plaque-Ergebnis für eine Putzanleitung nutzen.
- Zahnstein per Ultraschall und Scaling entfernen.
- Verfärbungen, Zahnbeläge und Biofilm mit Pulverwasserstrahl entfernen.
- Polieren der Aufrauungen mit einem Bürstchen.

- Die Bakterien werden mit einem CHX-Lack vorübergehend reduziert.

4. Welchen Service bieten Sie zur Wertsteigerung der Prophylaxebehandlung an, um einen höheren Preis zu rechtfertigen?

- Wellnessambiente durch beruhigende Musik und eine ansprechende Einrichtung
- Musik; mit einem MP3-Player kann jeder Patient seine Musik individuell auswählen
- Kopfmassage zur Entspannung zu Beginn der Behandlung
- Zahnfleischmassage mit GC Tooth Mousse zur Remineralisation der Zähne
- Fluoridierung mit UltraEZ und Flor-Opal zur Desensibilisierung der empfindlichen Zähne und zur Stärkung des Zahnschmelzes

5. Wie sieht Ihre technische Ausstattung aus?

- Neuwertig
- Älter als fünf Jahre
- Älter als zehn Jahre