

Ganzheitliches Prophylaxe-Konzept

# Ein profitables Geschäftsfeld

**Gerade in schwierigen wirtschaftlichen und gesundheitspolitischen Zeiten sollten Zahnärzte die Philosophie der eigenen Praxis überdenken. Eine Neupositionierung der Praxis kann der entscheidende Schritt sein, deren Wirtschaftlichkeit entscheidend zu verbessern und sie für die Zukunft optimal aufzustellen. Vielversprechend in dieser Hinsicht ist der Wachstumsmarkt Prophylaxe. Eine zukunftsfähige Strategie und die richtigen dentalen Ausrüstungsgüter vorausgesetzt, kann sie für jede Praxis zum Erfolg versprechenden Geschäftsfeld werden.**

**Autor:** Alexander Vogler, Heidelberg

■ **Was in Fachkreisen** schon lange beobachtet wird, ist nun auch empirisch bestätigt: Prophylaxe-Behandlungen werden von Patientenseite deutlicher als in der Vergangenheit nachgefragt. Eine aktuelle Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach kommt zu dem Ergebnis, dass fast 80 Prozent der Zahnärzte eine steigende Nachfrage nach Prophylaxe verzeichnen. Die Motive hierfür liegen auf der Hand: Die ästhetischen Ansprüche und das Gesundheitsbewusstsein der Menschen sind ständig im Wachsen begriffen. Der boomende Markt der kosmetischen Verschönerungen, bei-

spielsweise durch Bleaching, unterstreicht diesen Trend. Für Zahnärzte bietet sich die Chance, zu den Nutznießern dieser Entwicklung zu werden. Eine Möglichkeit dazu stellt die Anpassung des Praxisangebots an die veränderten Bedürfnisse dar: „Der Trend zur Prophylaxe ist stark. Die wirtschaftliche Situation lässt immer mehr Zahnärzte über die Integration von Prophylaxe in ihre Praxisstruktur nachdenken, der Wille zur Differenzierung und zum aktiven Praxismarketing wächst“, weiß Karl-Heinz Lehmann, Prophylaxe-Experte bei Sirona.

▶  
**Prophylaxe-Sitzung**  
bei Dr. Wolfgang Maddy, Zahnarzt aus Viernheim (Hessen). Mittels des großen, schwenkbaren Flachbild-Monitors können die Patienten über die einzelnen Behandlungsschritte optimal aufgeklärt werden.



\* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.