

Umsatzmotor Prophylaxepraxis

So können Sie den Prophylaxebereich Ihrer Praxis gewinnbringend organisieren!

Die Prophylaxe ist heute ein zentrales Element in jeder Zahnarztpraxis. Angetrieben durch ein gestiegenes Gesundheits- und Ästhetikbewusstsein, wird sie bei den Patienten zusehends beliebter. Daher lohnt es sich, die eigene Praxisphilosophie und Praxisführung zu überprüfen. Wenn Prophylaxe kaum oder nur „so nebenher“ angeboten wird, werden ökonomische Entwicklungspotenziale liegen gelassen. Doch wie kommt man als Praxisinhaber zu einem gewinnbringenden Prophylaxekonzept?

Es sollte sichergestellt werden, dass das Praxisteam die gleiche „Sprache“ spricht. Der Antrieb wird deutlich eher erreicht, wenn die Mitarbeiter konstruktiv in den Planungs- und Umsetzungsprozess miteinbezogen werden. Wenn die Praxisführung wichtige Entscheidungen gemeinsam mit dem Team erörtert und festlegt, werden das Wirgefühl und der subjektive Identifikationsgrad gefördert.

Vorab-Analyse

Eine Ist-Analyse ist unabdingbarer Startbaustein eines Prophylaxekonzepts. Ohne zu wissen, wie sich die Rahmenbedingungen der Praxis im Einzelnen darstellen, wo die Konfliktpunkte sind, lassen sich klare und umsetzbare Ziele kaum formulieren. Mit Blick auf die Zahnprophylaxe sind zum Beispiel die folgenden Fragen im Rahmen der Ist-Analyse wichtig:

- Wie hoch ist die Auslastung der Prophylaxeabteilung?
- Wie oft und aus welchen Gründen sagen Patienten ab oder erscheinen nicht?
- Wie gestaltet sich der optimale Ablauf der PZR-Sitzung?
- Welche Kommunikation findet zwischen Patient und ZMP statt?
- Wie intensiv ist die Kommunikation zwischen ZMP und Behandler?
- Wird die Praxissoftware adäquat genutzt?
- Werden die Behandlungsschritte, die Kommunikation und die Therapieplanung ausreichend dokumentiert?
- Nutzen der Zahnprophylaxe gut kommunizieren

Die Erfahrung hat gezeigt: Die größte Herausforderung besteht in der Kommunikation des Nutzens der Zahnprophylaxe bzw. der Mundgesundheit. Wo liegen die Vorteile? In was speziell investieren Patienten? Versteht der Patient nicht, welchen persönlichen Gewinn er mit einer Prophylaxesitzung „kauft“ und wie es um seine Mundgesundheit steht, verlieren die Praxen die Patienten. Deshalb muss der Mundgesundheitsprozess vom Erstkontakt des Neupatienten durch den Zahnarzt über die Erläuterung des Nutzens der Mundgesundheit und die Einbindung des Patienten in die Zahnprophylaxe im Rahmen eines individuellen Mundgesundheitsprogramms sowie des Recalls abgestimmt werden.

Neupatienten

Je mehr Patienten in der Prophylaxe gebunden werden, umso mehr Neupatienten wird die Praxis gewinnen. Warum? Empfehlungsmarketing ist nach wie vor bei der Neupatientengewinnung sehr wichtig. Durch immer mehr Bestandpatienten werden immer mehr Neupatienten den Weg in die Praxis finden.

Ein hoch motiviertes Team, fachliche Kompetenz, ein strukturiertes Konzept, eine optimale Dokumentation und das unternehmerische Denken sind die besten Zutaten für eine

umsatzorientierte Prophylaxepraxis. Lassen Sie sich von mir beim Aufbau der „Prophylaxepraxis“ als Umsatzmotor professionell unterstützen.

Die Finanzierung der PZR: ein Erfolgsrezept, das allen schmeckt

Um das gesamte Potenzial Ihrer Praxis auszuschöpfen, brauchen Sie motivierte und zufriedene Patienten, die auch drei oder vier Mal im Jahr zu Ihnen in die Praxis zur PZR kommen. Doch Kassenpatienten müssen in der Regel die PZR selbst bezahlen. Genau dieser finanzielle Aspekt ist nach wie vor der Hemmschuh für die Mehrheit der Patienten, um die PZR auch mehrmals im Jahr durchführen zu lassen.

Eine Zahnzusatzversicherung kann hier die Lösung sein. Natürlich sind Sie und Ihre Mitarbeiter keine Versicherungsexperten und wollen auch keine Versicherungen verkaufen. Daher tun sich hier viele schwer, ihren Patienten bei diesem Thema eine Empfehlung auszusprechen. Die Sorge ist immer: „Wird die Versicherung dies überhaupt leisten – und wie stehe ich in den Augen des Patienten da, wenn nicht?“

PZR-Flatrate

Tatsächlich gibt es aber einen Tarif, bei dem diese Vorbehalte nicht zutreffen. Bei der PZR-Flatrate, angeboten durch die Deutsche Zahnversicherungs-Service GmbH, gibt es keine Anzahl- oder Summenbegrenzung für die PZR und es werden keine Gesundheitsfragen gestellt. Das bedeutet, dass wirklich jeder unabhängig von seinem Befund versichert wird. Damit können genau die Patienten, für die das besonders wichtig ist, so oft wie nötig zur PZR in Ihre Praxis kommen. Bis zum 3,5-fachen Satz GOZ werden alle Leistungen zu 100 Prozent übernommen und die Kosten einer PZR stellen so keine Hürde mehr dar.

Zusätzlich zur PZR werden außerdem auch hochwertige Kunststofffüllungen, Parodontitis- und Wurzelbehandlungen erstattet. In den ersten beiden Kalenderjahren werden diese drei zusätzlichen Leistungen bis zu 150 Euro pro Jahr vollständig übernommen. Darüber hinaus kann der Patient diesen Tarif noch um Zahnersatz und Bleaching erweitern.

Mit der Flatrate ermöglichen Sie Ihren Patienten die PZR vier Mal pro Jahr zum Preis von einer. In der Folge werden diese die Maßnahme regelmäßiger und wirklich so oft wie nötig in Ihrer Praxis in Anspruch nehmen und zahlen dafür tatsächlich nur neun Euro monatlich – eine Flatrate, die sich lohnt. [DTI](#)



Autorin:
Sona Alkozei

Tel.: +49 152 06260198
www.sona-alkozei.de

Deutscher Zahnversicherungs-Service GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2103 3399788
<https://dzvs.de/PZR-FLATRAT-DT>



Prophylaxe: Dieses Potenzial schlummert in der Abrechnung!

Ausgehend von vier Prophylaxesitzungen täglich und 45 Behandlungswochen pro Jahr ist folgendes Potenzial möglich.

Nicht berechnete Leistungen	Potenzial	pro Behandlung	pro Woche	pro Jahr
GOZ-Nr. 1000	Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung	25,87 Euro	51,74 Euro	2.328,30 Euro
GOZ-Nr. 1010	Kontrolle des Übungserfolges	12,94 Euro	38,82 Euro	1.746,90 Euro
GOZ-Nr. 6190	Beratendes und belehrendes Gespräch	18,11 Euro	72,44 Euro	814,95 Euro
GOÄ-Nr. 5	Symptombezogene Untersuchung	10,72 Euro	21,44 Euro	964,80 Euro
GOZ-Nr. 0080	Oberflächenanästhesie	15,52 Euro	62,08 Euro	2.793,60 Euro
GOZ-Nr. 4005	Gingivalindex/Parodontalindex	10,35 Euro	41,40 Euro	931,50 Euro
GOZ-Nr. 2130	Kontrolle, Finieren/Polieren einer Füllung	13,45 Euro	53,80 Euro	2.421,00 Euro
GOZ-Nr. 4070	Subgingivale Belagentfernung	11,66 Euro	34,98 Euro	1.574,10 Euro
GOZ-Nr. 4060	Kontrolle und Nachreinigung	6,72 Euro	13,44 Euro	604,80 Euro
Summe		125,34 Euro	390,14 Euro	14.179,95 Euro



**SCHMERZHAFT
ENTZÜNDUNGEN
IM MUND?**



Aphthen sind ein weitverbreitetes Problem: Oft sind die Ursachen Verletzungen der Schleimhaut, kieferorthopädische Produkte, Stress, Allergien, Unverträglichkeiten oder Nährstoffmangel.

CURASEPT. AFTERRAPID⁺ Mundspray wirkt vorbeugend und bei akutem Aphthenbefall.



Mundspray 15 ml

- ✓ Lindert den Schmerz und die Schwellung.
- ✓ Befeuchtet und schützt die Verletzung.
- ✓ Keine Geschmacksirritationen.
- ✓ Fördert die Wiederherstellung des Gewebes.
- ✓ Beschleunigt die Heilung.
- ✓ Enthält keinen Alkohol, brennt nicht und reizt nicht.
- ✓ Vegane Formel.

Auch erhältlich als Mundspülung und Schützendes Gel.



Mundspülung 125 ml

Mundspray 15 ml

Schützendes Gel 10 ml

Curasept AfterRapid Mundspülung 125 ml: Ideal für die großflächige Behandlung. Curasept AfterRapid Mundspray 15 ml: Ideal für die gezielte Behandlung schwer zugänglicher Stellen. Curasept AfterRapid Schützendes Gel 10 ml: Ideal für die Behandlung kleiner, lokalisierter Aphthen. Es handelt sich um CE-Medizinprodukte. Bitte lesen Sie die Warnhinweise und die Gebrauchsanleitung sorgfältig durch.

CURASEPT.

Xaradent GmbH, Schrotweg 13, 59609 Anröchte, Tel. 02927 189351
info@xaradent.com, www.xaradent.com



Jetzt kostenlose Proben
anfordern:
info@xaradent.com