



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 -führung 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?

DH Sona Alkozei
[Infos zur Autorin]



Umsatzmotor Prophylaxepaxis

Gewinnbringende Organisation dieses Bereichs

DH Sona Alkozei

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 Wir-Gefühl und der subjektive Identifikationsgrad gefördert.

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 z. B. folgende 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 Therapieschritte, die Kommunikation und die Therapieplanung ausreichend dokumentiert?

Nutzen der Prophylaxe gut kommunizieren

Die Erfahrung hat gezeigt: Die größte Herausforderung besteht in der Kommunikation des Nutzens der Prophylaxe bzw. der Mundgesundheit. Wo liegen die Vorteile? In was investieren Patienten speziell? Verstehen die Patienten nicht, welchen persönlichen Gewinn sie mit einer Prophylaxesitzung „kaufen“ und wie es um ihre Mundgesundheit steht, verlieren die Praxen sie. Deshalb muss der Mundge-

sundheitsprozess vom Erstkontakt des Neupatienten durch den Zahnarzt über die Erläuterung des Nutzens der Mundgesundheit und die Einbindung des Patienten in die Prophylaxe im Rahmen eines individuellen Mundgesundheitsprogramms sowie des Recalls abgestimmt werden.

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

Prophylaxe: Dieses Potenzial schlummert in der Abrechnung

Ausgehend von vier Prophylaxesitzungen täglich und 45 Behandlungswochen pro Jahr ist folgendes Potenzial möglich. Tabelle 1 zeigt das Finanzpotenzial pro Behandlung, Woche und Jahr auf.

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. Es steckt noch sehr viel Potenzial in Ihnen und in Ihrer Praxis.

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 die PZR in der Regel 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 überhaupt leisten und wie stehe ich in den Augen des Patienten da, wenn nicht?“

Tatsächlich gibt es aber einen Tarif, bei dem diese Vorbehalte nicht zutreffen. Bei der PZR-Flatrate (Deutscher Zahnversicherungs-Service GmbH) gibt es keine Anzahl- oder Summenbegrenzung 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

AJONA®

Medizinisches Zahncremekonzentrat
für Zähne, Zahnfleisch und Zunge

Ajona wirkt – das fühlt und schmeckt man.



Klinische Studien belegen: Ajona reduziert Plaque um 80 Prozent* und dies besonders sanft mit einem RDA-Wert von 30.

Für gesunde, saubere Zähne, kräftiges Zahnfleisch, reinen Atem und eine lang anhaltende, sehr angenehme Frische im Mund.

- ✓ antibakteriell und anti-Plaque
- ✓ natürliche Inhaltsstoffe
- ✓ entzündungshemmend
- ✓ remineralisierend
- ✓ nachhaltiges Zahncremekonzentrat



70

Ajona wird 70 – feiern Sie mit
www.ajona.de/gewinnspiel

➔ kostenlose Proben: bestellung@ajona.de

* Klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer und dentalmedizinischer Kontrolle, durchgeführt von dermatest 11/21

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

Tab. 1: Übersicht des Finanzpotenzials einer Prophylaxeabteilung.

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 für 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.

Tipp für die Praxis

Mit der Flatrate ermöglichen Sie Ihren Patienten die PZR vierteljährlich 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. Die Autorin hat bereits zahlreichen Praxen diese Empfehlung ausgesprochen und dafür ebenso zahlreiches positives Feedback erhalten.

Kontakt

Sona Alkozei

Dozentin, Dentalhygienikerin
und Zertif. Ernährungsberaterin
Tel.: +49 1520 6260198
www.sona-alkozei.de

Deutscher Zahnversicherungs-
Service GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Straße 38
40721 Hilden
Tel.: +49 2103 3399788
pzr@dzvs.de



#niwop



video.wh.com

W&H Austria GmbH

office.at@wh.com

wh.com



Die perfekte Harmonie

beim rotierenden
Polieren

Jetzt zum
Aktionspreis
sichern.
Mehr Infos unter
wh.com



proxeo TWIST **LatchShort**
Polishing System

Schlanker. Kleiner. Innovativer.

Das Proxeo Twist LatchShort Polishing System mit bis zu 4 mm geringerer Arbeitshöhe danke Proxeo Twist Porphy-Kelchen und Bürsten für besseren Zugang, mehr Raum und optimale Sicht auf die Behandlungsstelle.

