

Vorsorge ist besser als Nachsorge ... und finanziell attraktiv

Autoren: Maurizio Costagliola und Frank Caspers

In der dentalen Welt stand das Thema Wirtschaftlichkeit selten so im Fokus wie derzeit: Durch das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz und die daraus resultierende Budgetierung müssen viele Praxen umdenken und sich neu ausrichten. Dabei ist Prophylaxe nicht nur ein guter Weg, um diesen fatalen Folgen effektiv und hochwirksam vorzubeugen. Prophylaxe ist auch ein probates Mittel, um den wirtschaftlichen Herausforderungen als Zahnarzt entspannt zu begegnen. Ein gutes und erfolgreiches Prophylaxekonzept zu entwickeln, ist nicht schwer. Doch das Konzept konsequent umzusetzen und dauerhaft zu leben, bedarf einiger grundlegender Voraussetzungen. Die drei wichtigsten Elemente stellt der folgende Beitrag vor.





Das Mindset –

wichtig für die gesamte Praxis

Das Mindset des gesamten Praxisteams ist entscheidend für den Erfolg bei der Einführung und Umsetzung eines Prophylaxekonzepts. Nur wenn jedes Teammitglied zu 100 Prozent hinter dem Konzept steht und den Präventionsgedanken lebt, kann die dauerhafte Implementierung nachhaltig gelingen. Außerdem steht fest: Die beste Krankheit ist die, die im Vorfeld verhindert wird. Der Präventionsgedanke ist somit die zentrale Voraussetzung, um aus und mit Überzeugung für die Teilnahme an einem Recall-System zur Prophylaxe zu werben.

Das zweite Element im Mindset des gesamten Teams ist das Bewusstsein, dass durch Prophylaxe sowohl das Wohlbefinden als auch die Gesundheit zum Positiven beeinflusst werden. Das heißt, hier wird ein aktiver Beitrag zu einem besseren Lebensgefühl und zu mehr Lebensqualität geleistet. Dies gelingt aber nur dann, wenn Patienten nicht das Gefühl haben, schnell abgefertigt zu werden. Wenn Menschen sich in einem Umfeld befinden, das auf Wohlbefinden ausgerichtet ist, können sie die kleine Auszeit auf dem Behandlungsstuhl in vollen Zügen genießen. Dazu gehört auch, dass sich die Teammitglieder Zeit nehmen und sich intensiv um die Prophylaxe kümmern.



Die beste Krankheit ist die, die im Vorfeld verhindert wird.

ANZEIGE



NEU
B2B Online Shop
Jetzt anmelden & bestellen



Wir zeigen Karies den Vogel.

Mit dem Mundpflege-Sortiment von TePe

Rundum gepflegte Zähne tragen zu einer guten Allgemeingesundheit bei. Die perfekte Lösung für eine tägliche, gründliche Zahnpflegeroutine: Das Mundpflege-Sortiment von TePe – jetzt neu auch mit milder Zahnpaste.

TePe – Mundgesundheit aus einer Hand.





Das Skillset –

drei herausragende Elemente

Das beste Mindset ist nur so gut, wie die Fähigkeit und Fertigkeiten, die uns dabei helfen, unsere Überzeugung zu transportieren. Hierbei sind drei Elemente besonders hervorzuheben.

1. Die Kommunikation: Mit jeder Geste, jeder Mimik und auch jeder verbalsprachlichen Äußerung transportieren Menschen ihr Inneres nach außen. Kommunikation folgt bestimmten Gesetzmäßigkeiten: In erster Linie geht es in der Praxis im Kontext der Prophylaxe darum, dem Patienten ein Gefühl von Sicherheit zu vermitteln.

2. Die Emotionen: Das Gefühl der Sicherheit zu vermitteln, gelingt idealerweise über positive Emotionen. Je besser uns ein Erlebnis gefällt, umso stärker ist der Wunsch danach, dieses erneut zu erleben. Je positiver die Emotion ist, die in der passenden Kommunikation transportiert wird, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Patienten regelmäßiger zur Prophylaxe kommen wollen. Dabei ist der Preis nebensächlich, denn wenn wir etwas haben wollen, spielt er eine untergeordnete Rolle. Wenn in einer Praxis also zu oft über den Preis gesprochen wird, ist die emotionale Attraktivität der Teilnahme am Prophylaxeprogramm nicht hoch genug. Hier ist das Mindset allerdings eine wichtige Voraussetzung. Denn nur, wenn der Zahnarzt selbst davon überzeugt ist, alle Patienten für das Konzept gewinnen zu wollen, sprechen sie das Thema auch selbstbewusst aktiv an.

3. Die Ergonomie: Neben den kommunikativen Fähigkeiten und den Emotionen sind die Fähigkeiten in der ergonomischen Durchführung einer Prophylaxe ebenfalls wichtig. Nur wenn der Behandler in der Lage ist, sich nicht selbst durch eine falsche Haltung gesundheitlich zu gefährden, kann dauerhaft viel Prophylaxe geleistet werden. Die Ergonomie ist aber nicht nur zum Selbstschutz gedacht: Ein ergonomischer Arbeitsplatz erleichtert es, effektiv und effizient an die zu behandelnden Stellen zu kommen.

Die glorreichen Drei für den Praxiserfolg

Mit dem richtigen Fundament aus **Mindset**, **Skillset** und **Toolset** wird Prophylaxe nicht nur zu einem weiteren Angebot im Praxis-Leistungsspektrum, sondern zu der zentralen und tragenden Säule für den gegenwärtigen und künftigen Praxiserfolg. Kein anderes Thema bietet so viel Potenzial, etwas für die Zahngesundheit der Patienten zu tun – und zwar bevor es zu spät ist. Die Kombination aus Wellnessfeeling, der unterstützten Kommunikation und einer passenden Absicherung durch die ZahnReinigungsFlat ist für die Praxis äußerst profitabel – und für die Patienten entspannt bezahlbar.



Das Toolset –

alles für den Erhalt der Zahnschubstanz

Der dritte und letzte Baustein ist das Toolset, also der Werkzeugkasten. Hierzu zählen natürlich die Geräte, die in der Praxis vorhanden sind, die Materialien, die eingesetzt werden, und die Instrumente, die zur Verfügung stehen. Das Toolset sollte dem neuesten Stand der Technik entsprechen und eine Prophylaxe auf allerhöchstem Niveau ermöglichen, die gar nicht oder – wenn überhaupt – minimalabrasiv ist und die Zahnschubstanz erhält.

Ein weiteres nützliches Tool ist die ZahnReinigungsFlat von Zahnidee®: Alle Preisdiskussionen gehören der Vergangenheit an, wenn Zahnärzte ein Werkzeug in ihrem Werkzeugkoffer haben, das den Patienten für 15,80 Euro im Monat ermöglicht, so oft sie wollen und so oft es erforderlich ist, zur Prophylaxe zu kommen. Mit der ZahnReinigungsFlat wird jeder Betrag anstandslos erstattet – selbst wenn ein Patient viermal im Jahr zur Prophylaxe kommen muss, wird dies ohne Beanstandung übernommen.

Auf diese Weise können Zahnärzte auf bezahlbare Art und Weise den optimalen Beitrag zur Zahn- und Mundgesundheit leisten, sodass kein einziger Patient unter den befürchteten Leistungskürzungen und den fatalen gesundheitlichen Folgen leiden muss. Voraussetzung für den Erfolg eines Prophylaxekonzepts ist, dass Zahnärzte die ZahnReinigungsFlat als eine Art Partner verstehen, um im Team mit den Patienten dasselbe Ziel zu verfolgen: die Zahn- und Mundgesundheit auf einem optimalen Niveau zu erhalten.

Jetzt Whitepaper „In 5 Schritten zum ProphylaxeErfolg“ KOSTENFREI anfordern

(Dazu einfach im Kontaktformular das Stichwort „Prophylaxeerfolg“ eingeben)



DGBZ® | DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR BEZAHLBARE ZAHNGESUNDHEIT

Tel.: +49 69 82900540

www.dgbz.de | info@dgbz.de

Hier gibt's mehr zur ZahnReinigungsFlat by Zahnidee®:



ZAHNIDEE®

Tel.: 0800 ZAHNIDEE oder 0800 92464333

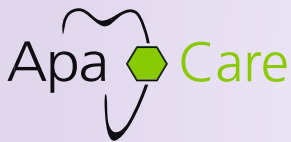
www.zahnidee.de
info@zahnidee.de



OraLactin

NEU

BEI



OraLactin

Zahnpasta und Mundspülung.

Stabilisiert und regeneriert das
Orale Mikrobiom.

Hemmt selektiv Pathobionten.