

PRAXISKONZEPT // Welches medizinische Ziel verfolgt eine Zahnarztpraxis mit der Prophylaxe? Die Antwort auf diese Grundsatzfrage hilft dabei, Umsatzpotenziale zu definieren und auszuschöpfen.

PROPHYLAXE: NUTZEN SIE DAS POTENZIAL IHRER PRAXIS

Prophylaxe ist die beste Medizin – auch in der Mundgesundheit. Umfragen zeigen, dass die große Mehrheit der Bevölkerung von den Vorteilen der Prävention überzeugt ist. Mit einer auf Vorsorge und Zahnerhalt fokussierten Patientenansprache wecken Praxisinhaber positive Gefühle und bauen Vertrauen auf.

Doch in der Realität nutzt nur ein kleiner Teil aller Patienten regelmäßig präventive Maßnahmen wie die professionelle Zahnreinigung. Ein Fokus auf präventive Ansätze und regelmäßige Prophylaxe ist also im Interesse Ihrer Patienten – und zugleich im Interesse der Praxis, denn ein durchdachtes Prophylaxe-Kon-

zept erhöht die Patientenbindung, und eine gut ausgelastete Prophylaxe-Abteilung ist ein wichtiger Umsatzbringer.

Wenn die präventive Zahnmedizin ein wichtiges Aushängeschild einer Praxis ist, dann sollte es das Ziel sein, möglichst viele Patientinnen und Patienten regelmäßig zur Prophylaxe zu sehen. Der Blick geht also nicht auf die Auslastung der vorhandenen Kapazitäten, sondern auf die Patiententreue.

Für eine Praxis mit Prophylaxe-Schwerpunkt liegt das realistische Potenzial bei etwa 80 Prozent der Patienten, die zur professionellen Zahnreinigung erscheinen.

5 Tipps für eine optimale Auslastung in der Prophylaxe

Was genau ist nötig, um das Prophylaxe-Potenzial einer Praxis dauerhaft zu heben, also die Prophylaxe-Abteilung auszulasten und die Umsätze zu steigern – oder diesen Bereich sogar zu erweitern? Mit diesen Fragen beschäftigt sich das Henry Schein-Team intensiv. Eine Erkenntnis dabei: Wichtig ist ein Prophylaxe-Konzept, das in das Praxiskonzept integriert ist. Es geht also nicht nur um ein Nachjustieren bei der Patientenkommunikation und der Außendarstellung der Leistungen.

In der nachfolgenden Aufstellung hat das Henry Schein-Team fünf grundlegende Tipps zusammengestellt, wie jede Zahnarztpraxis ihr Prophylaxe-Konzept optimieren kann.

- 1. Richtige Kommunikation:** Prophylaxe besteht zu einem großen Teil aus Beratung, Information, Aufklärung, Motivation und Instruktion. Schulen Sie sich und Ihr Team entsprechend und investieren Sie Zeit in jede Interaktion, um die Patienten zu sensibilisieren.
- 2. Hohe Fachkompetenz:** Arbeiten Sie mit für die Prophylaxe ausgebildetem Fachpersonal. Regelmäßige Weiterbildungen zu modernen Verfahren und Produktneuheiten sollten selbstverständlich sein.
- 3. Flexible Termine:** Machen Sie es Ihren Patienten einfach, zur Prophylaxe in Ihre Praxis zu kommen. Kurzfristige Termine sind ebenso beliebt wie Abendtermine. Bei mehreren Prophylaxe-



Experten ist ein Schichtsystem sinnvoll, z. B. von 7 bis 20 Uhr. Führen Sie für zeitlich flexible Patienten eine Warteliste. Wird kurzfristig ein Termin frei, kontaktieren Sie diese telefonisch.

4. **Prophylaxe-Raum:** Integrieren Sie die Prophylaxe in das räumliche Konzept der Praxis. Die Ausstattung sollte hochwertig und ansprechend sein. Dies unterstreicht beim Patienten den Wert der Behandlung. Ist ein eigener Raum nicht zu realisieren (z.B. kleine Einzelpraxis), definieren Sie feste Prophylaxe-Zeiten (z.B. Dienstagnachmittag ist Prophylaxe-Zeit).
5. **Recall für die Patientenbindung:** Machen Sie Patienten zu Stammkunden, die gern zur Prophylaxe kommen. Führen Sie ein automatisches Recall-System ein. Diese Investition wird sich lohnen. Und vereinfachen Sie die Terminvereinbarung durch automatische Terminvorschläge sowie die Möglichkeit der Terminbuchung über ein Online-Tool und via E-Mail.

Flexibles Kombi-Gerät für die Prophylaxe-Behandlung

Je besser die Prophylaxe ausgelastet ist, um so wichtiger ist es, dass die Technik im Praxisalltag unkompliziert und verlässlich funktioniert. Mit diesem Wissen wurde das Ultraschall- und Pulverstrahlreinigungsgesamt Ulticlean UC500L entwickelt.

Das Allround-Gerät von B.A. International deckt ein breites Indikationsspektrum ab, ermöglicht eine sichere supra- und subgingivale Reinigung und Zahnsteinentfernung und entlastet das Praxisteam mit einer blitzschnellen automatischen Reinigung. Sehr positives Feedback gibt es aus den Praxen auch zur einfachen Bedienung per Touch-Display, dem durchdachten Fußschalter und der flexiblen Wasserversorgung.

Umfassender Service für reibungslose Abläufe im Praxisalltag

Beim Einsatz des Ulticlean UC500L profitieren Zahnarztpraxen von einem umfangreichen Serviceangebot aus einer

Hand. Von der individuellen Beratung durch Experten bis hin zu schnellen Reparaturen in der hauseigenen Werkstatt in Kassel – alles ist darauf ausgerichtet, die Arbeit im Prophylaxe-Bereich so reibungslos wie möglich zu gestalten.

- **Ansprechpartner:** Ein Expertenteam für Kleingeräte berät telefonisch zu allen Fragen rund um das Gerät.
- **Wartung:** Regelmäßige Wartungen durch erfahrene Servicetechniker sichern die verlässliche Funktionalität eines Prophylaxe-Geräts. Mit Abschluss eines Wartungsvertrags wird das Wartungsmanagement vereinfacht und das Praxisteam zuverlässig entlastet.
- **Reparatur:** Die Techniker der Kleingeräte-Werkstatt von Henry Schein kennen die Prophylaxe-Geräte sehr gut und beheben Defekte schnell und zuverlässig.
- **Mietgeräte:** Wenn ein Prophylaxe-Gerät plötzlich ausfällt, gewartet oder repariert wird, kann ein Mietexemplar bereitgestellt werden, damit die Behandlungen reibungslos fortgeführt werden können.
- **Zubehör:** Gerät, Pulver, Zubehör – Sie bekommen alles aus einer Hand.

Investition in die Leistungsfähigkeit Ihrer Prophylaxe-Abteilung

Überzeugend auch das Preis-Leistungs-Verhältnis. Geringe laufende Kosten durch wettbewerbsfähige Preise für Verbrauchsmaterial und Zubehör sorgen dafür, dass sich die Investition schnell amortisiert. Das Kombi-Prophylaxe-Gerät wird bereits mit umfangreichem Zubehör geliefert. Das praktische Cart-System und weiteres Zubehör können separat erworben werden, um das Arbeiten noch hygienischer und effizienter zu gestalten. Die Ulticlean-Prophylaxe-Pulver sind perfekt auf das Gerät abgestimmt und tragen zu niedrigen laufenden Kosten bei.

Das Henry Schein-Team berät Sie gerne, wie Sie Ihr Prophylaxe-Potenzial erhöhen können

Für die Beratung steht Ihnen das Team unter fastlane@henryschein.de oder unter 0800 1234856 zur Verfügung.



Umsatzpotenzial mit Prophylaxe-Rechner ermitteln

Sie wollen sich selbst einen Eindruck darüber verschaffen, wie stark Sie Ihre Prophylaxe-Umsätze steigern können? Nutzen Sie dafür einfach den Rechner von Henry Schein Dental. Sie brauchen nur wenige Angaben einzutragen – und schon sehen Sie Ihr zusätzliches Umsatzpotenzial.



Zum Prophylaxe-Rechner

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
www.henryschein-dental.de