

FRAG  
JENNI!

# Wer erst beim Milchzahn anfängt, kommt zu spät

Prophylaxe beginnt bereits rund um die Schwangerschaft und Familienplanung. Wer werdende Mütter gut begleitet, gewinnt oft nicht nur eine Patientin, sondern eine Familie. Werden Kinder früh an regelmäßige Vorsorge herangeführt, ist damit der Grundstein für die Prophylaxe von morgen gelegt. Der zweite Beitrag aus der Serie „Frag Jenni“ erklärt, warum Mutter-Kind-Prophylaxe kein nettes Zusatzangebot ist, sondern ein medizinisch starkes und wirtschaftlich kluges Praxiskonzept.

ZMP Jennifer Wetendorf

## LEARNING 1

### Schwangerschaft ist der perfekte Einstieg in die Prävention

Schwangere Patientinnen sind in einer besonderen Lebensphase. Sie denken nicht nur an sich, sondern auch an ihr ungeborenes Kind. Genau deshalb sind sie oft besonders offen für Beratung, Aufklärung und Vorsorge.

Kinderwunsch und Schwangerschaft gehören aktiv in die Anamnese. Ein gutes Konzept begleitet die Patientin strukturiert: Aufklärung im ersten Trimester, intensive Prophylaxe und Beratung im zweiten Trimester, Kontrolle und Vorbereitung auf die Babymundhygiene im dritten Trimester. Nach Abschluss des Wochenbetts kommt die Mutter zusammen mit ihrem Baby wieder in die Praxis.

## LEARNING 2

### Mutter-Kind-Prophylaxe braucht Organisation

Viele Praxen betreiben „irgendwie Kinderprophylaxe“. Aber „irgendwie“ ist kein Konzept.

Zu einem strukturierten Konzept gehören einfache, aber verbindliche Standards: Dazu zählen: die Schwangerschaftsanamnese, die Terminplanung nach Trimestern, die Erfassung des Entbindungstermins, die Anleitung zu Schnuller- und Zahnbürstengebrauch sowie eine vollständige Dokumentation.

Gerade bei Schwangeren ist die Dokumentation wichtig: Aufklärung zu Gingivitis, Parodontitis, Übelkeit, Ernährung, Fluoridierung und Mundhygiene sollten nachvollziehbar festgehalten werden.

Und bitte nicht vergessen: Freundlichkeit und ein wertschätzender Umgang sind besonders relevant. Junge Eltern erinnern sich sehr genau, ob sie sich willkommen, verstanden und sicher gefühlt haben. Wer hier begeistert, wird weiterempfohlen.

## LEARNING 3

### FU ist kein Kleinkram

In vielen Praxen werden FU-Leistungen unterschätzt. Dabei sind sie medizinisch sinnvoll, abrechnungstechnisch klar geregelt und wirtschaftlich absolut interessant.

Wichtig ist: Die Altersfenster und Abstände müssen stimmen. Profitabel werden Früherkennungsuntersuchungen nicht dadurch, dass man „mehr macht“, sondern dass man richtig terminiert, sauber dokumentiert und konsequent recalled.

Ein Beispiel: FU1a, FU1b und FU1c können jeweils mit FLA (Fluoridlackanwendung) und FU Pr (Praktische Anleitung) kombiniert werden. Das ergibt zusammen etwa 270 Euro Mindesthonorar pro Kind bis zum sechsten Lebensjahr. Bei 100 Kindern entspricht das einem Honorar-

volumen von rund 27.000 Euro – und zwar nicht für eine Hochrisikoleistung, sondern für planbare Prävention. Und danach ist nicht Schluss. Darauf folgt die Individualprophylaxe-Phase.

## LEARNING 4

### Medizinische Vorsorge braucht wirtschaftliche Vorsorge

Wer Prävention ernst nimmt, darf auch über Finanzierung sprechen.

Gerade junge Familien sollten früh verstehen, dass Mundgesundheit ein langfristiges Thema ist. Gesetzliche Vorsorgeleistungen sind wichtig, aber sie decken nicht alles ab, was medizinisch sinnvoll oder wünschenswert sein kann. Deshalb gehört auch ein neutraler Hinweis zur privaten Vorsorge in die Aufklärung – zum Beispiel zur Möglichkeit einer Zahnzusatzversicherung.

Wichtig dabei ist, Patientinnen und Patienten zu vermitteln: Medizinische Vorsorge funktioniert langfristig besser, wenn auch wirtschaftliche Vorsorge mitgedacht wird. Das gilt besonders für Familien. Wer früh versteht, dass Zahngesundheit regelmäßig begleitet werden muss, trifft später sinnvolle Entscheidungen – für Prophylaxe und langfristige Mundgesundheit.

## FAZIT

### Das Kind von heute ist der Patient von morgen

Mutter-Kind-Prophylaxe ist medizinisch sinnvoll, organisatorisch gut integrierbar und wirtschaftlich deutlich interessanter, als viele Praxen glauben. Sie stärkt die Patientenbindung und den Recall, nutzt vorhandene Kassenleistungen sinnvoll und führt Familien früh an Prävention heran.

Wer daraus ein strukturiertes Konzept entwickelt, schafft die Grundlage für einen zukunftsfähigen Prophylaxebereich.

Mehr Wissen vermittelt die Dentability Akademie in den Kursen rund um Prophylaxe-Management, Kinderprophylaxe und Mutter-Kind-Konzepte – für Praxisteams, die Prävention nicht nur machen, sondern führen wollen.

### Jennifer Wetendorf, ZMP, PM

Die ausgebildete ZFA ist spezialisierter Praxis-Coach für Prophylaxe und Praxis-Optimierung. In ihren Trainings und Seminaren trifft Theorie auf jede Menge praktische Tipps. Jenni weiß, wie man Prophylaxe-Konzepte nicht nur auf Papier bringt, sondern sie erfolgreich im Team umsetzt.



ZU DEN  
KURSEN



**kontakt.**

Dentability Akademie GmbH  
www.dentability-akademie.de