

FRAG JENNI!

Jennifer „Jenni" Wetendorf schult Praxisteams individuell und achtet dabei auf Praxiszeit und Wirtschaftlichkeit. Die ausgebildete ZFA, ZMP und PM sorgt mit viel Erfahrung und klaren Worten dafür, dass aus „das müssten wir mal machen" ein „läuft bei uns" wird.

Porträt: © Dentability Akademie GmbH

Prophylaxe mit System

Vier Learnings für Prävention, Terminbindung und sicheres Honorar

Eine gut organisierte Praxis plant medizinisch notwendige Schritte verbindlich, dokumentiert sie sauber und rechnet fair ab. Das ist gerade 2027 entscheidend: Wenn Zahnersatz für viele gesetzlich Versicherte teurer wird, braucht die Praxis Prozesse, die Prävention stärken, Patienten frühzeitig begleiten und Honorar sichern. Worauf es in der Praxis ankommt, zeigt die Serie „Frag Jenni" mit konkreten Tipps und Empfehlungen.

ZMP Jennifer Wetendorf

LEARNING 1

Das Terminbuch als Behandlungsinstrument

In der Prophylaxe sollte für das Terminbuch eine fachlich verantwortliche Person zuständig sein. Sie definiert Behandlungszeiten, Blockstrukturen, Intervalle und die Reihenfolge längerer Reihen. Der Empfang bucht innerhalb dieser Leitplanken. Das spart Rückfragen und verhindert, dass medizinisch notwendige Zeit im Kalender verloren geht.

Der entscheidende Moment liegt im Behandlungszimmer: Kein Patient verlässt die Praxis ohne nächsten Termin. Bei PA-Fällen oder längeren Behandlungsreihen wird nicht nur der nächste Schritt vereinbart, sondern die vollständige Terminkette geplant. Wer später nicht mehr anrufen muss, kommt verlässlich wieder.

PRAXIS-HARDSTOP: Ein Patient darf nicht mit einem „Melden Sie sich bei Bedarf" aus einem planbaren Behandlungsprozess entlassen werden. Der nächste Schritt gehört mit Zuständigkeit und Datum in das System.

LEARNING 2

Mit strukturierter Dokumentation die Rechnung optimal vorbereiten

Dokumentation ist die Übergabe zwischen Behandlung, Abrechnung und Empfang. Mit klaren Doku-Blöcken im PVS kann die ZMV die Rechnung direkt erstellen. Wenn der Patient den Empfang erreicht, ist die Leistung nachvollziehbar dokumentiert und die Rechnung vorbereitet. Das wirkt professionell und hält die Wartezeit kurz.

ZMP und ZMV sollten ihren Standard gemeinsam festlegen: Welche Leistungen werden mit welchem Block dokumentiert? Welche Besonderheiten müssen ergänzt werden? Wann prüft die ZMV die Leistungskette? Ein gutes QM-Handbuch macht Abläufe im Alltag ohne Nachfragen anwendbar. Jede Schnittstelle braucht eine zuständige Person.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



© Atlas - stock.adobe.com

LEARNING 3

Kontrollierte Zahlungsabwicklung durch Kartenzahlung

Eine hochwertige Prophylaxesitzung liegt je nach Region und Leistungsumfang häufig bei etwa 120 bis 180 Euro. Werden medizinisch sinnvolle Intervalle eingehalten, entsteht daraus ein verlässlicher Präventionsumsatz und eine gute Versorgung. Für überschaubare Privatrechnungen kann die Praxis eine feste Zahlungsregel vereinbaren, etwa die direkte Kartenzahlung bis zu einem selbst definierten Betrag.

Eine weitgehend bargeldlose Praxis reduziert den Aufwand in der Kassenführung und vermeidet Unruhe, wenn Bargeldbestände nicht stimmen. Entscheidend ist die saubere Erfassung: Jeder Terminalumsatz wird im PVS als bezahlt gebucht. Größere Privatrechnungen können nach einem einheitlichen, datenschutzkonformen Ablauf an einen Factoring-Partner gehen. Das stabilisiert die Liquidität und entlastet das Team.

LEARNING 4

Prävention schafft Planungssicherheit für Versorgung und Honorar

Zum 1. Januar 2027 sinkt der Festzuschuss für Zahnersatz in der Regelversorgung wieder von 60 auf 50 Prozent. Für manche Patienten wird die Entscheidung für Zahnersatz damit schwieriger. Die Antwort darauf ist nicht Verkaufsdruck, sondern frühe, nachvollziehbare Prävention. Eine Prophylaxe, die Recall, Mundhygiene und Patientenbindung ernst nimmt, schafft Vertrauen – und eine planbare Basis für die Praxis.

Die ZMP erkennt Verfärbungen, wiederkehrende Beläge und Engstände häufig frühzeitig. Zwar darf sie daraus keinen Behandlungsplan ableiten, wohl aber ihre Beobachtungen sowie Patientenwünsche aufnehmen und die zahnärztliche Beratung vorbereiten. So lässt sich etwa Interesse an einem Bleaching festhalten. Bei Engständen oder wiederkehrenden Reinigungsproblemen gibt sie dem Behandler einen Hinweis auf möglichen Beratungsbedarf zu Alignern. Diagnostik, Aufklärung und Therapieentscheidung bleiben dabei stets in zahnärztlicher Verantwortung.

Auch eine Zahnzusatzversicherung kann früh und neutral angesprochen werden: nicht als Produktvermittlung, sondern als Hinweis, den eigenen Versicherungsschutz rechtzeitig zu prüfen. Viele Tarife enthalten Budgets für Prophylaxe, ob und in welcher Höhe, hängt vom individuellen Vertrag ab. Beim nächsten Prophylaxe- oder Kontrolltermin darf freundlich nachgefasst werden, ob noch Fragen offen sind. Das hilft Patienten, rechtzeitig Entscheidungen zu treffen.

Fazit

Die Prophylaxe ist ein wichtiger Teil der Versorgungskette. Sie bindet Patienten, schafft verlässliche Präventionsintervalle und bringt neue Beratungsimpulse hervor. Damit trägt sie wesentlich zur medizinischen und wirtschaftlichen Entwicklung der Praxis bei. Denn wie es in dem Henry Ford zugeschriebenen Zitat heißt: „Nicht der Unternehmer zahlt die Löhne, sondern die Kunden.“ Wer auf Qualität, klare Abläufe und Patientenzufriedenheit setzt, stärkt deshalb nicht nur die Praxis, sondern auch die Grundlage für faire Teamgehälter.

ZU DEN KURSEN

kontakt.

ZMP Jennifer Wetendorf
Dentability Akademie GmbH
www.dentability-akademie.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.