

Inwiefern lohnt sich Prophylaxe auch betriebswirtschaftlich für die Praxis?

Zahnärzte, die auf Prophylaxe setzen, empfinden ihre Arbeit als medizinisch sinnvoller, erfahren mehr Befriedigung und begegnen ihren Patienten motivierter – auch aus betriebswirtschaftlichen Intentionen heraus.

Mund-zu-Mund-Propaganda ist ein Begriff aus der Werbung, und es scheint, dass mit gepflegtem Mund diese Form der Reklame für Dienstleistungen der Zahnmedizin ganz besonders wirksam ist: Zahnarztpraxen, die verstärkt auf Vorsorge bauen, berichten übereinstimmend, dass ihr Kundenstamm mit dem Ausbau ihres Prophylaxeangebots spürbar gewachsen ist.

Küssnacht/SZ. Rolf Kufus, Zahnarzt in der Stadt Zürich, bestätigt: „Unsere Praxis baut ganz auf Prophylaxe. Auch ohne Werbung verzeichnen wir selbst im schwierigen Marktumfeld der Stadt Zürich ein kontinuierliches Wachstum.“

Ein solcher Zuwachs kann, je nach Einzugsgebiet, bis zu mehreren hundert Neukunden pro Jahr betragen, und das fällt auch betriebswirtschaftlich ins Gewicht.

Prophylaxe für einen Zahnarzt lohnt, muss deshalb erweitert beantwortet werden: Vorsorge anzubieten zahlt sich auch in Bezug auf das eigene Berufsverständnis aus: Zahnärzte, die dank ihrer Prophylaxe-Dienstleistungen auf gesunde Verhältnisse im Mund ihrer Patienten treffen, erkennen mehr Sinn in ihrer Arbeit, empfinden verstärkt Berufsstolz, begegnen Patienten deshalb motivierter. Boger: „Für Provisorien und Notfall-

behandlungen allein ist kein Zahnarzt ausgebildet.“

Prophylaxe für einen Zahnarzt lohnt, bestehen. Rolf Kufus setzt auf minimalinvasive Eingriffe: wenige, kleine, feine Restaurationen mit CEREC. Das ist zwar teurer als Komposit, aber hochwertiger, dauerhafter und gewährleistet einen angemessenen Verdienst. Kufus' Credo schliesst Prophylaxe mit ein: „Minimalinvasiv meint nicht nur vorsichtige Behandlung, sondern bedeutet auch, die Patienten dazu zu bringen, dass der Zahnarzt nichts mehr oder kaum noch etwas machen muss.“ Anders

änderungen beim Patienten die schönsten Erlebnisse.“

Peer Boger teilt diese Auffassung, nach der es Sinn macht, jeder Anschaffung – „ob Auto oder Zahnbehandlung“ – Sorge zu tragen. Er kombiniert Prophylaxe mit seinem Online-Shop profident.ch für Artikel der Zahnpflege. Schulung im Zähneputzen kommt hinzu: Beide Zahnarztpraxen orientieren sich an der iTOP-Methode und geben ihren Patienten bevorzugt Zahn- und Inter-

Unabdingbare Berufsvoraussetzung

Implantologie, Prothetik, Füllungstherapie: In einer Gesellschaft, deren Zahnheilkunde sich reparaturorientiert um den Ersatz verlorener Zahnschubstanz bemüht, fristet die Prophylaxe noch ein Schattendasein. „In der Zahnmedizin ist alles hochwertig, nur die Prophylaxe nicht“, zitiert Peer Boger den Hamburger Mundhygiene-Spezialisten Jiri Sedelmayer.

Zahnmediziner wie Kufus und Boger sind überzeugt, dass Massnahmen zur Zahnerhaltung zu einer Renaissance ansetzen.

„Der Hippokrates-Eid verpflichtet uns zur Zahngesundheit als Ganzes“, sagt Rolf Kufus. „Deshalb ist Prophylaxe-Orientierung für einen Zahnarzt die *conditio sine qua non* seines Berufs.“ Die Frage, ob sich Pro-



Prophylaxeshops im Internet eignen sich hervorragend zur Unterstützung von zahmedizinischen Vorsorgemassnahmen, indem sie sämtliche Hilfsmittel für die tägliche häusliche Mundhygiene anbieten.



Patientinnen und Patienten instruieren und motivieren: iTOP zeigt wie.

Neue Art von neuen Patienten

„Ein gutes Prophylaxe-Angebot spricht sich herum. Es generiert eine neue Art von Patienten, die dental minded durchs Leben gehen und damit wiederum neue Patienten generieren“, sagt Peer Boger, Zahnarzt in

ANZEIGE

Heraeus

Heraeus Kulzer Schweiz AG

Als bevorzugter Partner für die Zahnheilkunde bieten wir Produkte und Dienstleistungen an, die unseren Kunden dabei helfen, die **Mundgesundheit Ihrer Patienten sicher und komfortabel wiederherzustellen**. Dabei haben wir uns als Familienunternehmen stets an den Grundsätzen der Nachhaltigkeit orientiert und werden dies auch in Zukunft weiter fortsetzen.

Auf eine Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen im Jahr 2012

dentalbürsten sowie Einbüschelbürsten von Curaprox zur Probe ab, welche sich qualitativ als auch in Bezug auf die Erhältbarkeit „als Mittel der Wahl empfehlen“.

Partnerschaft in Fragen der Zahngesundheit

Prophylaxe hat dann eine Chance, sich auszuzahlen, wenn die Zahnarztpraxis, wie Peer Boger sagt, „zu einem Rollenwechsel bereit ist und als Partner in Fragen der Zahngesundheit ihrer Patienten auftritt“. „Unsere Dentalhygienikerinnen verstehen sich als Fitness-Trainerinnen und nicht als kratzende Putzfrauen“, sagt auch Rolf Kufus. Seine Prophylaxe-Sitzungen mit Putzschulung gelten als überaus streng, doch seine Patienten absolvieren sie bereitwillig, selbst wenn sie mal nachsitzen müssen. Und Peer Boger berichtet von Patienten, die schon mal ohne Termin in die Praxis kommen, nur um sich mit Zahnpflegeprodukten einzudecken, die sie auch in der Apotheke erstehen könnten.

In solchen Fällen weiss der Zahnarzt: Ja, Prophylaxe lohnt sich. **DT**

Informationen

www.kufus.ch
www.profident.ch
www.itop-dental.com

Kontakt

CURADEN International AG
6011 Kriens
Tel.: 041 319 45 50
info@curaden.ch
www.curaprox.ch

