

Zusatzleistungen als Chance für die Praxisentwicklung – Teil 2

PRAXISMANAGEMENT Schönheit schmeichelt nicht nur dem Auge – sie lohnt sich auch. Beim Bleaching profitieren alle Beteiligten, weil die Patienten ein Plus an Lebensqualität und Selbstbewusstsein gewinnen, während der Zahnarzt seine Praxis wirtschaftlich voranbringt. Darüber hinaus schärft er sein Profil als moderner Dienstleister. Generell haben Schönheitsbehandlungen zur Zahnaufhellung in mehrerer Hinsicht Potenzial: Unter anderem dienen sie zur Patientenbindung. Der Praxischef steigert zeitgleich seine Umsätze, weil er die meisten beim Bleaching erforderlichen Schritte an sein Personal delegieren kann.



ERFOLGSFAKTOR PROPHYLAXE

Obwohl die Nachfrage nach Bleaching steigt, nutzen viele Zahnärzte den Trend noch nicht für sich. Spezialisten wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH empfehlen Praxen häufig, ästhetische Behandlungen in ihren Leistungskatalog aufzunehmen. Zahlreiche Fakten sprechen dafür.

Weiß auf der Wunschliste

Schneeweiße Zähne entfalten ihre Wirkung in den vergangenen Jahrzehnten auf der Kinoleinwand, in Magazinen oder im Blitzlichtgewitter bei festlichen Anlässen. Doch der ursprünglich aus den USA stammende Trend ist längst auch beim „Durchschnittspatienten“ der Zahnarztpraxis angekommen. Ebenmäßige Zähne stehen nicht nur für Gesundheit und

Attraktivität, sondern gelten auch als förderlicher Faktor für beruflichen Erfolg und privates Glück. Deshalb fragen immer mehr Patienten aktiv nach Möglichkeiten, ihr ästhetisches Erscheinungsbild diesbezüglich zu verbessern. Ein Großteil davon würde solche Leistungen gerne in Anspruch nehmen, sofern diese angeboten werden. Das heißt, Information und persönliche Ansprache spielen eine wichtige Rolle, wenn ein Praxisbetreiber Ästhetische Zahnmedizin als neuen Kompetenzbereich integrieren möchte. Ideale Voraussetzungen im rechtlichen Sinne hat der Gesetzgeber bereits 2012 geschaffen: Die Umsetzung der EU-Kosmetik-Richtlinie 2011/84/EU durch eine Änderung der nationalen Kosmetik-Verordnung stellte im Wesentlichen zwei Punkte klar: das Auf-

hellen von Zähnen mittels H_2O_2 -Konzentration zwischen 0,1% und 6% gilt als Heilbehandlung und darf infolgedessen ausschließlich durch oder im Zusammenwirken mit approbierten Zahnärzten vorgenommen werden (vgl. OLG Frankfurt am Main, Urt. v. 1.3.2012, Az. 6U 264/10).

Die Frage nach dem geeigneten Verfahren

Beim Bleaching handelt es sich um Privatleistungen, die dem Zahnarzt einen gewissen Spielraum bei der Preisgestaltung einräumen. Die Tatsache, dass die Mehrzahl der Therapieschritte an geschultes Personal delegiert werden kann, führt ebenfalls zu Steigerungen des Honorarstundenumsatzes – ohne dass der Behandler



Neu: Invisalign >Go



selbst übermäßig viel Zeit in das zusätzliche Angebot investieren muss. Einige Behandlungsmethoden eignen sich jedoch besser zu diesem Zweck als andere. Während das „In-Office-Bleaching“ in der Praxis mittels hochkonzentrierter Gels relativ schnell zu einer deutlich wahrnehmbaren Aufhellung führt, ist das Verfahren aus zeitökonomischer Sicht nicht optimal. Denn Zahnarzt und Mitarbeiter sind vergleichsweise lange in die Behandlung eingebunden. Ein weiterer Faktor sind zusätzliche Kosten für Leistungen, die im Labor erbracht werden müssen. So zum Beispiel für Schienen, die beim „Home-Bleaching“ nötig sind. Wirtschaftlich interessant sind Kombinationen verschiedener Methoden. Hierbei bilden drei bis vier Behandlungen mit gering dosierten Bleaching-Gels die Grundlage, wobei der Patient lediglich für die erste Sitzung in die Praxis kommt und die folgenden Behandlungen nach Anleitung zu Hause vornimmt. Eine geschulte Mitarbeiterin passt die erforderlichen Thermoschienen an, sodass keine Laborkosten entstehen.

Langzeitbeziehung mit Imagepflegefaktor

Nach ein bis zwei Jahren lässt der Bleaching-Effekt nach. Die meisten Patienten werden nach ihren Erfahrungen mit Zahnaufhellungen auf die neu hinzugewonnene Lebensqualität nicht mehr verzichten wollen und regelmäßig zur Nachbehandlung erscheinen. Zahnärzte sollten dies unterstützen, indem sie die Patienten in ein Recall-System, ähnlich wie bei der Prophylaxe, einbinden. Vor einer Zahnaufhellung muss ohnehin stets eine prophylaktische Versorgung erfolgen. Bleaching-Leistungen harmonisieren deshalb sehr gut mit dem Konzept von Praxen, die Prophylaxe einführen oder ausbauen möchten. Die Honorarstundenumsätze beim Bleaching sind sogar wesentlich höher als bei einer Zahnreinigung anzusetzen.

Relevant für die dauerhafte Bindung der Patienten an die Praxis ist in erster Linie der psychologische Effekt einer Zahnaufhellung. Der Wunsch, das positive ästhetische Erscheinungsbild möglichst lange zu erhalten, motiviert zu intensiver Pflege und steigert das Interesse an weiteren Optimierungen, wie Veneers oder farblich angepasster Prothetik.

Bleaching sorgt aber nicht nur dafür, dass die Patienten gut aussehen – Schönheitsbehandlungen im Leistungskatalog verbessern auch die Außenwirkung der Praxis, die als modern und trendorientiert wahrgenommen wird. Ein Patient mit strahlend weißen Zähnen ist hierbei das beste Marketingtool. Auf sein neues Aussehen angesprochen, wird er „seine“ Praxis gerne mit einem Lächeln weiterempfehlen.

INFORMATION

OPTI Zahnarztberatung GmbH
Gartenstraße 8
24531 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

Infos zum Autor



Ästhetische Zahnbegradigung. Speziell für Zahnärzte entwickelt.

Von der ersten Beurteilung bis zum abschließenden Ergebnis bietet Ihnen Invisalign Go vielfältige Vorteile:

- Ein **Tool zur Fallbeurteilung**, das es Ihnen ermöglicht, geeignete Patienten zu erkennen.
- Ein **innovatives Tool zur Fortschrittsbeurteilung**, sodass Sie Behandlungen voller Vertrauen abschließen können.
- Ein selbstbewusstes Lächeln durch das Invisalign-System **schon nach sieben Monaten.***

> Auch Invisalign Go-Anwender werden? www.invisalign-go.de

*Durchschnittliche erwartete Behandlungsdauer basierend auf der Anzahl von Alignern innerhalb der Vorgaben von Invisalign Go.