



Prophylaxe sollte heutzutage ein zentrales Element einer jeden Zahnarztpraxis sein. Das gestiegene Gesundheits- und Ästhetikbewusstsein führte in den letzten Jahren zu einer gestiegenen Akzeptanz. Der folgende Anwenderbericht gibt Tipps für ein erfolgreiches Prophylaxekonzept in der Praxis.

Prophylaxekonzepte für individuelle Mundgesundheit

Annette Brockmann

Wer die Prophylaxe erfolgreich in sein Praxiskonzept integrieren möchte, benötigt neben einer betriebswirtschaftlichen Ausrichtung bei der Planung dieser Leistungsbereiche, geeigneten Räumlichkeiten und geeignetem Fachpersonal auch die richtigen „Zutaten“. Je besser die Mitarbeitenden aus- und fortgebildet sind, desto positiver die Zeitökonomie der Prophylaxe und die Erfolge für Patient und Praxis.

Ferner bietet dieses Leistungsangebot gute „Cross-Selling“-Ansätze, da gerade Prophylaxepatienten aufgrund des Recall-Systems öfter in die Praxis kommen und häufiger untersucht werden. Zeigen sich dabei zahnmedizinische Defekte oder gibt es individuelle Wünsche, wird die nötige Behandlung höchstwahrscheinlich vor Ort in Anspruch genommen.

Neben der Frage, welches Patienten-klientel die Praxis mit ihrem Prophylaxeangebot erreichen möchte, ist auch entscheidend, welche Leistungen im Rah-

men der Prävention angeboten werden sollen. Umfassende Leistungen anzubieten, heißt, vorbereitet zu sein auf individuell unterschiedliche Behandlungen mit vielen unterschiedlichen Materialien und auch Instrumenten und Geräten.

Um ein Prophylaxekonzept effektiv zu integrieren, sollte daher schon die Planung möglichst patientenorientiert sein. Hilfreich ist eine Orientierung auf dem Markt, die Abwägung der Vor- und Nachteile der Geräte, die für die Behandlung eingesetzt werden, welche Materialien vorzugsweise Anwendung finden sollen, ob für Patienten spezielle Informationsflyer erstellt werden, welche Konzepte es für sie geben könnte, ob ein Prophylaxeshop in der Praxis geplant ist und vieles mehr.

Entscheidend könnte sein, ob man plant, beispielsweise eine spezielle Schwangerschaftsprophylaxe evtl. in Zusammenarbeit mit einer in der Nähe ansässigen Gynäkologin oder einem Gynäkologen anzubieten. Vielleicht befindet sich die

Praxis in der Umgebung einer Grundschule – dann wäre ein kindgerechtes Prophylaxeprogramm speziell für diese Altersgruppen interessant. Gibt es in Praxisnähe eine Anlage mit Bewohnern, die sich noch selbst gut versorgen, liegt der Fokus in der Seniorenprophylaxe. Befindet sich die Praxis nahe einer Universität, ist mit vielen jüngeren Patienten zu rechnen, und daher muss das Angebot auch zielorientiert sein.

Der Weg zum passenden Prophylaxeangebot

Wer die Prophylaxe erfolgreich in sein Praxiskonzept integrieren möchte, benötigt daher eine gut durchdachte Planung. Wichtige Überlegungen könnten sein:

- Steht ein separater Raum, der nur für die Prophylaxe genutzt werden sollte, zur Verfügung?
- Ist der Raum hell und groß genug?
- Welche Geräte müssen zusätzlich angeschafft werden?



Abb. 2: Anfärben im Gebiss eines Teenagers. – **Abb. 3:** Erwachsener Patient mit Zahnengstand. – **Abb. 4:** Kind mit Wechselgebiss. – **Abb. 5:** Patient mit kieferorthopädischer Apparatur. – **Abb. 6:** Erwachsener Patient mit Dysgnathie. – **Abb. 7:** Älterer Patient mit Parodontopathie.



Abb. 1: Mundhygiene-
produkte der Serie GUM.

- Welches Inventar benötigt der neue Behandlungsraum?
- Mit welchen Investitionen muss die Praxisleitung dafür rechnen?
- Steht gut ausgebildetes Fachpersonal zur Verfügung?
- Welche Prophylaxeleistungen werden angeboten?
- Welche Materialien sollen zum Einsatz kommen?
- Wie hoch sind die monatlichen Fixkosten?
- Bieten wir attraktive Früh- oder Spätbehandlungstermine für Berufstätige an?

Dies sind nur ein paar Fragen, die sich die Praxisleitung stellen sollte. Bei der Auswahl der Geräte und Materialien ist es sinnvoll, sich im Vorfeld gut über Kosten, Anwendung, Erfahrungsberichte anderer Praxen durch regelmäßigen Kollegen- und Mitarbeiteraustausch, Infos vom Hersteller oder Anwenderberichte von Fachpersonal zu informieren. Es gibt im Fachhandel eine immer größer werdende und kaum noch überschaubare Menge an Medizinprodukten in der Prophylaxe, welche für die Anwendung im zahnmedizinischen Bereich beworben werden. Nicht jedes Medizinprodukt, das in der Prophylaxe Anwendung finden kann, ist für alle Patienten gleichermaßen geeignet.

Hier gilt es, zu filtern und eine kompetente Betreuung anzubieten. So sollte bei der Beratung auf den einzelnen Patienten und die jeweilige Mundsituation so individuell wie möglich eingegangen werden. Das setzt gute Kenntnisse über die große Produktpalette, ihre Wirkung und die Verfügbarkeit der Materialien voraus. Die Akzeptanz der verwendeten Geräte und Materialien ist so unterschiedlich wie jede Mundhöhle und jeder Patient. Dies zeigt, dass die Praxis

ständig für ihren individuellen Prophylaxerahmen gut ausgerüstet und „auf dem neusten Stand“ sein muss.

Fazit

Als Dentalhygienikerin ist es wichtig, dass man sich mit den Produkten, die man empfiehlt, gut auskennt, sie Patienten so anschaulich wie möglich erklärt und diese anschließend die Empfehlungen auch in häuslicher Umgebung umsetzen können. Dazu gehört auch, Patienten Muster an die Hand zu geben und Bezugsquellen für die empfohlenen Produkte zu nennen. Hier gilt es, gerade bei Patienten, die Hilfestellung benötigen, diese auch anzubieten. Man sollte auf genügend Vorrat der empfohlenen Produkte achten, vor allem bei denen es nur schwer möglich ist, sie selbst zu besorgen sowie sich mit dem notwendigen Equipment ausstatten. Das motiviert und führt langfristig zu messbaren Erfolgen in der Mundhygiene.

Abbildungen: © Annette Brockmann

Kontakt



Annette Brockmann

Dentalhygienikerin
Praxis Fritsch & Fleischer & Kollegen
Kiesstraße 62
64283 Darmstadt
brockmann@web.de