

# Bestmögliche Mundgesundheit durch individuelle Prophylaxekonzepte

Prophylaxe sollte heutzutage ein zentrales Element einer jeden Zahnarztpraxis sein. Das gestiegene Gesundheits- und Ästhetikbewusstsein steigert die Nachfrage nach Prophylaxekonzepten und erhöht auch die Akzeptanz gegenüber der Prophylaxebehandlungen. Der folgende Artikel gibt Tipps für die Umsetzung eines erfolgreichen Prophylaxekonzeptes in der Praxis.

Autorin: Annette Brockmann

Sunstar  
[Infos zum Unternehmen]



Abb. 1:  
Mundhygieneprodukte  
der Serie GUM.

Wer die Prophylaxe erfolgreich in das eigene Praxiskonzept integrieren möchte, benötigt neben einer betriebswirtschaftlichen Ausrichtung dieses Leistungsbereichs, geeigneten Räumlichkeiten und geeignetem Fachpersonal vor allem die richtigen „Zutaten“ zur Umsetzung. Je besser die Mitarbeitenden aus- und fortgebildet sind, desto zeitökonomischer kann die Prophylaxe durchgeführt werden und desto größer sind die Erfolge für Patient\*innen und die Praxis. Dieses Leistungsangebot bietet gute „Cross Selling“-Ansätze, da gerade Prophylaxepatient\*innen 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 Patientenklentel die Praxis mit ihrem Prophylaxeangebot erreichen möchte, ist auch entscheidend, welche Leistungen im Rahmen der Prävention angeboten werden sollen. Umfassende Leistungen anzubieten, heißt, auf individuell unterschiedliche Behandlungen mit vielen unterschiedli-

chen Materialien und auch Instrumenten und Geräten vorbereitet zu sein. 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 unterschiedlichen Behandlungsgeräte, welche Materialien vorzugsweise Anwendung finden sollen, ob für Patient\*innen 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 Schwangersenprophylaxe evtl. in Zusammenarbeit mit einer in der Nähe ansässigen gynäkologischen Praxis 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 Bewohner\*innen, die sich noch selbst gut versorgen, liegt der Fokus in der Seniorenprophylaxe. Befindet sich die Praxis nahe einer Universität, ist mit vielen Studierenden zu rechnen, und daher könnte sich das Angebot an diesen orientieren.



**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.

## Der Weg zum passenden Prophylaxeangebot

Wer die Prophylaxe erfolgreich in sein Praxiskonzept integrieren möchte, benötigt daher eine gut durchdachte Planung. Wichtige Überlegungen könnten beispielsweise 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?
- Welches Inventar benötigt der neue Behandlungsraum?
- Mit welchen Investitionen muss die Praxisleitung dafür rechnen?
- Steht gut ausgebildetes Fachpersonal zur Verfügung?
- Welche Prophylaxeleistungen sollen angeboten werden?
- Welche Materialien sollen zum Einsatz kommen?
- Wie hoch sind die monatlichen Fixkosten?
- Sollen für Berufstätige attraktive Früh- oder Spätbehandlungstermine angeboten werden?

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, Infos der 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 wird. Nicht jedes Medizinprodukt, das in der Prophylaxe An-

wendung finden kann, ist für alle Patient\*innen gleichermaßen geeignet. Hier gilt es, zu filtern und eine kompetente Betreuung anzubieten. So sollte bei der Beratung auf die Patient\*innen und deren jeweilige Mundsituation so individuell wie möglich eingegangen werden. Das setzt gute Kenntnisse über die große Produktpalette, deren jeweilige Wirkung und die Verfügbarkeit der Materialien voraus. Die Akzeptanz der verwendeten Geräte und Materialien ist so unterschiedlich, wie jede Mundhöhle oder auch die Patient\*innen selbst. Dies zeigt, dass Praxen ständig für ihren individuellen Prophylaxerahmen gut ausgerüstet und „auf dem neusten Stand“ sein müssen.

## Fazit

Im Bereich der Dentalhygiene ist es wichtig, dass man sich mit den Produkten, die man empfiehlt, gut auskennt, sie Patient\*innen so anschaulich wie möglich erklärt und diese anschließend auch die Empfehlungen in häuslicher Umgebung umsetzen können. Dazu gehört es auch, Patient\*innen Muster an die Hand zu geben und Bezugsquellen für die empfohlenen Produkte zu nennen. Hier gilt es, gerade Personen, die Hilfestellung benötigen, diese anzubieten. Man sollte auf einen genügenden Vorrat der empfohlenen Produkte achten, vor allem bei denen es nur schwer möglich ist, sich diese selbst zu besorgen. Zusätzlich sollten sie mit dem notwendigen Equipment ausgestattet sein. Das motiviert und führt langfristig zu messbaren Erfolgen in der Mundhygiene.

Fotos: © Annette Brockmann

## KONTAKT

**Annette Brockmann**  
Dentalhygienikerin  
Praxis Fritsch & Fleischer & Kollegen  
Kiesstraße 62  
64283 Darmstadt  
an.brockmann@web.de