

# Prophylaxe: Professionelle Herangehensweise eröffnet zusätzliches Wachstumspotenzial

*Für Zahnarztpraxen ist Prophylaxe ein Geschäftsfeld mit Perspektive, allerdings ist sie auch mit höheren Anforderungen an Ausstattung, Organisation und Marketing verbunden.*

PROF. DR. MED. DENT. MICHAEL NOACK  
UND ZMF CHRISTINE WOLFF\*/KÖLN

„Die Erkenntnis, dass die simple Formel ‚Nach dem Essen Zähneputzen nicht vergessen‘ längst nicht ausreicht, um Krankheiten wie Parodontitis zu verhindern, setzt sich bei immer mehr Patienten durch. Dementsprechend wächst die Nachfrage nach einer umfassenden Prophylaxebehandlung durch den Zahnarzt und auch die Bereitschaft, dafür Geld auszugeben. Allerdings erwarten Patienten deutlich mehr als eine kurze theoretische Anleitung zum richtigen Zähneputzen. Umfassende Beratung und professionelle Zahnreinigung sind gefragt. Praxen, die ein entsprechendes Angebot machen möchten, sollten über die Einrichtung eines Prophylaxeraumes nachdenken. Aus mehreren Gründen:

- Prophylaxe braucht Zeit. In unserer Praxis dauert eine Erstbehandlung etwa 90 Minuten. Die Folgetermine werden bedarfsorientiert zwei- bis viermal pro Jahr angeboten und nehmen jeweils 40 bis 60 Minuten in Anspruch. Einen voll ausgestatteten Behandlungsplatz dauerhaft für die Prophylaxe zu belegen, wäre ineffizient.
- Prophylaxe ist Alleinbehandlung. Daher sollten alle Instrumente für die Prophylaxefachkraft leicht zu erreichen sein. Eine reguläre Behandlungseinheit ist dafür nicht optimal ausgelegt.
- Zur Prophylaxe gehört neben der Reinigung der Zähne auch die Motivierung und Anleitung zur richtigen Plaquekontrolle. Der Arbeitsplatz sollte daher einen ergonomisch günstigen Wechsel zwischen Beratung und Behandlung erlauben und dabei insbesondere über einen gut zu erreichenden Spiegel und ein entsprechendes Speibecken verfügen.

Der aus unserer Sicht entscheidende Grund für einen speziellen Prophylaxeraum beruht jedoch auf psychologischen Faktoren. Viele Menschen haben Angst vor einem Zahnarztbesuch und schieben solche Termine möglichst lange vor sich her. Wenn die Prophylaxe in einem Umfeld erfolgt, das sich vom typischen Charakter einer Dentalpraxis absetzt, kommen Patienten gerne und regelmäßig zur Behandlung. Außerdem gilt auch in dieser Hinsicht: Wer eine Leistung aus eigener Tasche bezahlt, hat höhere Ansprüche. Bei der Entwicklung des Prophylaxekonzepts von Sirona, an der unsere Praxis maßgeblich beteiligt war, standen deshalb neben der technischen Ausstattung Lö-

sungen für die höheren Anforderungen an Service und Marketing im Mittelpunkt. Das Sirona-Konzept ProFeel<sup>+</sup> gibt Zahnarztpraxen alle Möglichkeiten, Prophylaxe nach dem medizinisch-technisch neuesten Stand und mit Mehrwert für die Praxis anzubieten. Die Prophylaxeinheit ist speziell auf die Anforderungen der zahnmedizinisch notwendigen Prophylaxemaßnahmen ausgerichtet. Alle Instrumente – Ultraschallhandstück, Multifunktionsspritze und Elektromotor mit ISO-Schnittstelle sind serienmäßig, auf Wunsch lassen sich das Pulverstrahlhandstück ProSmile Handy und eine Intraoralkamera integrieren – sind leicht zu erreichen. In unserer Praxis benutzen wir Kamera und Bildschirm, um Patienten direkt zu erklären, welche Behandlung bei ihnen erforderlich ist. Wer zum ersten Mal kommt, dem zeigen wir zudem Aufnahmen der Zähne vor und nach der Reinigung – dieser Vergleich überzeugt auch Skeptiker.

Der Patientenstuhl mit ErgoMotion bietet auch bei längeren Sitzungen höchsten Komfort. Dank der schwenkbaren Speischale und des Spiegels können Patienten direkt im Stuhl eine Anleitung zum richtigen Zähneputzen erhalten. Speischale und Ablageflächen aus Glas und die optional mit einem grafischen Motiv verzierte Wassersäule sorgen für ein attraktives Ambiente, das sich deutlich vom sonst eher klinisch anmutenden Interieur einer Zahnarztpraxis absetzt. Die Einheit ist preiswerter als eine voll ausgestattete Behandlungseinheit und lässt sich schon auf einer Fläche von sechs Quadratmetern aufstellen. So können Praxen Räume für die Prophylaxe nutzen, die für normale Behandlungseinheiten zu klein wären; zum Beispiel die nach einer Umstellung auf digitales Röntgen nicht mehr benötigte Dunkelkammer.

Die weiteren Bestandteile des ProFeel<sup>+</sup>-Konzepts sind das Marketingpaket – mit Patientenbroschüren, Postern fürs Wartezimmer und T-Shirts für das Praxispersonal – und ein umfangreiches Beratungsangebot. Ein Mitglied des Praxisteam kann kostenlos das Sirona-Schulungszentrum besuchen, in dem unter anderem Strategien vorgestellt werden, wie sich die Vorsorge effizient in den Praxisablauf integrieren lässt. Unter [www.profeelakademie.de](http://www.profeelakademie.de) können Nutzer ein umfangreiches Informationsangebot abrufen und auch den 24-Stunden-E-Mail-Service in Anspruch nehmen. Erfahrene Dentalhygienikerinnen beantworten alle medizinischen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Fragen zum Thema Prophylaxe.

Der Einstieg in die professionelle Prophylaxe ist mit Investitionen verbunden. Neben den Kosten für Einheit und Instrumente fallen vor allem die Aufwendungen für

\* Professor Dr. Michael Noack ist geschäftsführender Direktor des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität zu Köln. Christine Wolff ist Zahnmedizinische Fachassistentin und als Referentin und Praxistrainerin tätig.