

## Patient:innengerechte und profitable Prophylaxe

Wie besonderer Service den Praxis-Erfolg steigern kann

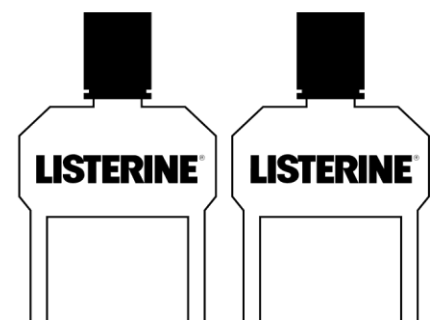
**Dass Prophylaxe-Behandlungen zentral zum Erhalt einer guten Mundgesundheit der Patient:innen sind, daran besteht kein Zweifel in der modernen Zahnheilkunde. Doch ein umfassendes, die individuellen Patientenbedürfnisse berücksichtigendes Prophylaxe-Angebot ist auch aus unternehmerischer Sicht sinnvoll, da es als Abgrenzungsmerkmal entscheidend zum Erfolg der eigenen Praxis beitragen kann. In Großstädten herrscht eine große Praxisdichte, im ländlichen Raum ist es oftmals schwierig, Praxisnachfolger zu finden. Wer mit seinem Angebot auffallen will, sollte seinen Patient:innen einen echten Mehrwert bieten.**

Um gesundheitsbewußten Patient:innen einen bestmöglichen Service zu bieten, empfiehlt es sich, Alleinstellungsmerkmale zu finden, zu stärken und erfolgreich zu kommunizieren. Dies hilft dabei, Patient:innen als Kunden langfristig an die eigene Praxis zu binden. Einen Überblick zu möglichen Spezialisierungen und Schwerpunktsetzungen sowie Tipps, wie diese gefunden werden können, erhalten Sie in unserem heutigen Praxis-Service.

### **Damit heben Sie sich ab: Identifizierung möglicher Differenzierungsmerkmale**

Ihr Alleinstellungsmerkmal zu finden gelingt schneller und effizienter, wenn Sie bereits Ideen zur Hand haben. Daher haben wir einige zusammengestellt, mit Hilfe derer Sie sich mit Ihrer Praxis von der Konkurrenz abheben können:

- Nutzen Sie das vorhandene Potenzial in Ihrem Team: Welche Fähigkeiten und Stärken haben die Mitarbeitenden, über die andere nicht verfügen? Sprechen sie vielleicht eine gefragte Fremdsprache wie Türkisch?
- Arbeitet das Team gut zusammen, optimiert das die Praxisabläufe. Sind etwa die Wartezeiten in Ihrer Praxis außergewöhnlich kurz, dank eines besonders effektiven Terminmanagements?
- Ist Ihre Praxis digital auf der Höhe der Zeit, verschafft Ihnen das nicht nur bei der Verwaltung große Vorteile. Mit einer online Prophylaxeberatung erreichen Sie auch Patient:innen mit einer längeren Anfahrt. Tools wie Virtual Reality-Brillen optimieren nicht nur die Behandlung der Patient:innen, sondern machen den Praxisbesuch auch unterhaltsamer für sie.
- Kundennähe schafft eine vertrauensvolle Atmosphäre. Leisten Sie hierfür besonderen Aufwand, etwa mit einem großen Team? Werden Ihre Kund:innen stets persönlich im Wartezimmer abgeholt?



Kundennähe, Digitalisierung und Mehrsprachigkeit sind nur einige der Felder, in denen Ihre Praxis glänzen könnte. Ihrer Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt, solange Sie Ihre spezifische Situation beachten. Bei der Prophylaxe handelt es sich um eine fachliche Spezialisierung, die besonders nachhaltig und kundenorientiert ist. Doch wie kann Ihnen Prophylaxe einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz ermöglichen?

### **Das zahlt sich aus: Prophylaxe als unternehmerischer Mehrwert**

Um den Patient:innen ein Prophylaxe-Angebot zu bieten, das dem aktuellen wissenschaftlichen Stand entspricht und einen echten Mehrwert schafft, gilt es aus finanzieller Sicht mehrere Aspekte zu beachten:

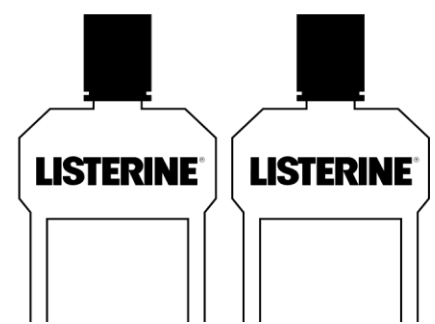
- Es lohnt sich nicht nur in die Ausbildung oder Einstellung von geeignetem Prophylaxe-Fachpersonal zu investieren, sondern auch in die benötigten Räume, Ausstattungsgegenstände wie Displays und moderne Geräte für Prophylaxe-Behandlungen.
- Zu den laufenden Personalkosten für das Prophylaxe-Personal gehört der Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung und für regelmäßige Schulungen.
- Einzukalkulieren sind mit der Prophylaxe einhergehende Verwaltungs- sowie anteilige Raumkosten (Miete und Mietnebenkosten wie Wasser, Strom, Heizung).

Dank der zusätzlich abrechenbaren Prophylaxe-Angebote zahlt sich diese Vorleistung messbar aus. Eine gut aufgestellte Prophylaxe-Abteilung ist sowohl aus unternehmerisch-konkurrenzbezogener Perspektive als auch aus Patient:innensicht wertschaffend. Dies verbessert langfristig auch die allgemeine Mundgesundheit in der Bevölkerung.

Um das Thema häusliche Mundhygiene patientengerecht zu vermitteln, eignet sich das Konzept der 3-fach-Prophylaxe. Gemäß der S3-Leitlinie, sollte zweimal täglich der Mund zunächst mechanisch mit der Handzahnbürste oder elektrischen Zahnbürste gereinigt werden. Zudem sollten die Interdentalräume mit Zahnseide oder Interdentalbürsten gesäubert werden. Komplettiert wird die 3-fach-Prophylaxe durch die Verwendung von Mundspüllösungen mit antibakterieller Wirkung (z.B. Listerine®). Nach der mechanischen Reinigung der Zähne bleiben häufig noch zahnschädigende Bakterien und Plaque zurück.<sup>1</sup> Um diese auch an schwer erreichbaren Stellen zu entfernen, können Mundspüllösungen mit einer bestimmten Zusammensetzung von antibakteriellen Inhaltsstoffen eingesetzt werden.<sup>2</sup> Bei Listerine® sorgen beispielsweise die bis zu 4 ätherischen Öle Thymol, Menthol, Eukalyptol und Methylsalicylat dafür, das häusliche Biofilmmangement zu verbessern.

### **Fazit**

Ihre Zahnarztpraxis kann mehr. Ein Alleinstellungsmerkmal wie ein überzeugendes Prophylaxe-Angebot kann die unternehmerische Wertschöpfung erhöhen, langfristig Kunden binden sowie die Zahngesundheit und Zufriedenheit der Patient:innen maßgeblich steigern.



Quellen

---

<sup>1</sup> Sharma N et. al: JADA 2004; 135: 496-504.

<sup>2</sup> DG PARO, DGZMK. S3-Leitlinie (Langversion): Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016. Stand: November 2018. Gültig bis: November 2023.

