Der große Prophylaxe-Check

Barbara Eberle

Prophylaxe ist inzwischen ein anerkannter, wichtiger Bestandteil in der Zahnarztpraxis. Sie dient in erster Linie der Prävention von Karies und Parodontitis. Damit diese Idee beim Patienten ankommt und akzeptiert wird, ist zunächst Aufklärung bzw. Beratung notwendig; schließlich handelt es sich um eine privat zu tragende Leistung. Hier liegen die Preise bundesweit zwischen 40 und 80 Euro je Behandlung. Was rechtfertigt eigentlich diese Preisschwankungen?

Testen Sie sich doch einmal selbst. Wie selbstverständlich und wie umfassend findet Prophylaxe in Ihrer Praxis statt? Nachfolgend der große Prophylaxe-Check zum Ankreuzen:

1. Haben Sie eine parallel laufende Prophylaxe-Einheit innerhalb Ihrer Praxis?

- ☐ Separater Behandlungsraum
- ☐ Selbstständig arbeitende Prophylaxeassistentin
- ☐ Extra Terminkalender
- ☐ Eigenes Recall-System
- ☐ Gut sortierter Prophylaxeshop
- ☐ Sofortige Zahlungsmöglichkeiten per ec-Cash oder in bar

2. Wie werden Ihre Patienten über Prophylaxe informiert?

- ☐ Beratungsgespräch durch den Zahnarzt/die Zahnärztin
- ☐ Poster und Broschüren im Wartezimmer
- ☐ Direkte Ansprache der Patienten durch die Helferinnen am Empfang
- ☐ E-Mail-Newsletter
- ☐ Praxis-Homepage
- ☐ „Tag der offenen Tür"
- ☐ Eigene Informationsartikel in der örtlichen Presse
- ☐ Anzeigenschaltungen in der örtlichen Presse

3. Welche Behandlungsmaßnahmen gehören zur Prophylaxe-Basisbehandlung?

- ☐ Speicheltest durchführen, um die Bakterienbesiedelung einzustufen. Das Ergebnis entscheidet über den Abstand der Recall-Intervalle.
- ☐ Plaque- und Gingiva-Index erheben, um den Zahnfleischentzündungswert des Patienten zu erhalten.
- ☐ Angefärbtes Plaque-Ergebnis für eine Putzanleitung nutzen.
- ☐ Zahnstein per Ultraschall und Scaling entfernen.
- ☐ Verfärbungen, Zahnbeläge und Biofilm mit Pulverwasserstrahl entfernen.
- ☐ Polieren der Aufrauungen mit einem Bürstchen.
- ☐ Die Bakterien werden mit einem CHX-Lack vorübergehend reduziert.

4. Welchen Service bieten Sie zur Wertsteigerung der Prophylaxebehandlung an, um einen höheren Preis zu rechtfertigen?

- ☐ Wellnessambiente durch beruhigende Musik und eine ansprechende Einrichtung
- ☐ Musik; mit einem MP3-Player kann jeder Patient seine Musik individuell auswählen
- ☐ Kopfmassage zur Entspannung zu Beginn der Behandlung
- ☐ Zahnfleischmassage mit GC Tooth Mousse zur Remineralisation der Zähne
- ☐ Fluoridierung mit UltraEZ und Flor-Opal zur Desensibilisierung der empfindlichen Zähne und zur Stärkung des Zahnschmelzes

5. Wie sieht Ihre technische Ausstattung aus?

- ☐ Neuwertig ☐ Älter als fünf Jahre
- ☐ Älter als zehn Jahre

Ergebnis

Die Auswertung überlassen wir Ihnen selbst. Sie werden anhand der Auswahl der Antworten schon bemerkt haben, ob Sie den Handlungsspielraum der Prophylaxe optimal für sich ausnutzen oder ob Sie noch einiges verändern können.

Zusatzleistungen

Was wir unseren Kunden in Seminaren und Coachings immer wieder empfehlen, ist natürlich das Minimum einer Prophylaxebehandlung zu erfüllen und sich darüber hinaus durch Zusatzmaßnahmen von den Mitbewerbern abzuheben. Es geht insbesondere um die unter Punkt vier genannten Themen – Kleinigkeiten, die Patienten bemerken und die zum Wohlbefinden und zum Gesamtambiente beitragen. Denken Sie daran, Patienten vergleichen im Freundes- und Familienkreis sehr wohl die unterschiedlichen Leistungen – erst recht, wenn der Preis für die Prophylaxebehandlung und der empfundene Schmerzgrad von Praxis zu Praxis variiert.

Geben Sie Ihren Patienten die Chance, sich mit Ihren Leistungen zu brüsken: „Ich durfte die Musik selber aussuchen", „Ich habe sogar noch eine angenehme Kopfmassage bekommen" oder „Die Prophylaxehelferin hat sehr sanft Zahnstein entfernt, sodass es gar nicht wehgetan hat" oder „Die Zahnfleischmassage mit Melonengeschmack war richtig gut".

Gerade die Anwendung von zusätzlichen Spülungen, Pasten und Cremes wird bei entsprechender Kommunikation stark wertgeschätzt – wenn sie im Preis inbegriffen sind! Bieten Sie immer Pauschalpreise an und beginnen Sie keine Verkaufsgespräche während der Behandlung wie beim Friseur, wo man letztlich für jede Spülung und Kur extra zahlt.

Kalzium und Phosphate

Damit kein falscher Eindruck entsteht: Die Verwendung von Fluoriden, Kalzium und Phosphaten ist durchaus medizinisch sinnvoll und wird nach einer entsprechenden Aufklärung der Patienten auch gewünscht – wie beispielsweise GC Tooth Mousse. Hierbei handelt es sich um eine Zahnschutzcreme, die ideal nach der professionellen Zahnreinigung einsetzbar ist, um die Zähne mit natürlichen Mineralien zu stärken. Es handelt sich um eine wasserbasierte Creme, die bioverfügbares Kalzium und Phosphat enthält. Sie erzeugt einen Extraschutz für die Zähne, indem sie den Speichelfluss stimuliert, einen sauren pH-Wert in der Mundhöhle puffert und säurebildende Bakterien neutralisiert. Lassen Sie den Patienten seinen Lieblingsgeschmack (Melone, Erdbeere, Minze, Vanille oder Tuttifrutti) auswählen und geben Sie ihm die angebrochene Tube zur Mundhygiene mit nach Hause. Betonen Sie stets den Zusatznutzen, damit die Anwendung nicht bereits nach wenigen Tagen nachlässt.

Und Patienten mit empfindlichen Zähnen werden Ihnen die Behandlung mit Fluoriden, die der Desensibilisierung dienen (zum Beispiel UltraEZ oder FlorOpal von Ultradent Products), danken.

Kurz: Das Ziel dieser Zusatzleistungen, die der Patient besser beurteilen kann als die eigentliche fachliche Behandlung, ist die Aufwertung Ihrer Praxis. Dieser Mehrwert ist heute das Zünglein an der Waage. Er bildet nicht selten das Hauptkriterium bei der Bewertung der Patientenzufriedenheit.

kontakt.

DENT-x-press GmbH
Barbara Eberle
Geschäftsführende Gesellschafterin
Lise-Meitner-Str. 3
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0 89/55 26 39-0
E-Mail: info@dent-x-press.de
www.dent-x-press.de

ANZEIGE

DUBAI EURO DENTAL

Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Zahntechniker/-in für den Verkaufsaußendienst

Ihre Aufgaben

Das abwechslungsreiche und interessante Aufgabengebiet umfasst folgende Tätigkeiten:
- Neukundenakquise
- Betreuung und Beratung von Bestandskunden vor Ort und am Telefon
- Teilnahme und Begleitung von Messen und Fortbildungsveranstaltungen

Ihr Profil

Für diese Tätigkeit bringen Sie neben Teamfähigkeit und Belastbarkeit eine abgeschlossene Berufsausbildung als Zahntechniker/-in oder Zahnarzthelfer/-in mit. Idealerweise haben Sie bereits mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf von Dentalerzeugnissen.
Darüber hinaus verfügen Sie über gute Branchenkenntnisse und Anwenderkenntnisse der MS Office-Produkte.

Interesse?

Haben Sie Interesse an dieser Tätigkeit?
Dann bewerben Sie sich bitte mit Ihren aussagekräftigen Unterlagen per E-Mail oder per Post unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit bei:

Dubai Euro Dental GmbH
Frau Marlen Schneider
Leibnizstraße 11
04105 Leipzig
E-Mail: m.schneider@dubai-euro-dental.com
www.dubai-euro-dental.com