

ZT SERVICE

Ein Muss für das Dentallabor: Den Patienten indirekt ansprechen

Das Gesundheitswesen wird „reformiert“. Auf den Patienten kommt mehr Eigenverantwortung zu, was sich auf die Dentalbranche auswirkt. Um aktiv aus dem derzeitigen Umsatztief aufzutauchen und auch zukünftig erfolgreich zu sein, sollten Dentallabore ein stärkeres indirektes Patienten-Marketing betreiben – beispielsweise mit der Finanzierung „LVG-Medi-Finanz“. Damit können die Patienten zur Inanspruchnahme hochwertiger Versorgungsleistungen motiviert werden.

Der Einzelne wird sich verstärkt um seine individuelle medizinische Versorgung kümmern müssen und diese deshalb kritischer betrachten – und sparen. Diese Ver-

änderung wird in der Dentalbranche bereits besonders deutlich. Nach Angaben des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) ist der Umsatzrückgang nach Einführung des Festzuschuss-Systems weiterhin enorm. Im Vergleich zum Vorjahr erschüttert ein Umsatzminus von 40 %, teilweise mehr, die Dentallabore. Der finanzielle Eigenanteil an der prothetischen Versorgung hat sich zum Teil wesentlich erhöht. Manch einer wird sich hochwertigen Zahnersatz nicht sofort oder gar nicht mehr leisten können. Die Augenblickliche Tendenz zeigt an, dass Zahnersatz nur noch in notwendigstem Maße realisiert wird. Betrachtet man es von der Patientenseite, so ist die Entscheidung erst einmal klar nachzuvollziehen.

Fallstudie

Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt. Man stelle sich folgende Situation vor: Patient A kommt zu seinem Zahnarzt und wird mit der Hiobsbotschaft konfrontiert, dass er/sie einen Zahnersatz mit Selbstbeteiligung von 1.200,- Euro benötigt.



Keine Seltenheit: Bei dem Gedanken an den nächsten Urlaub entscheidet sich der Patient für die preiswertere, einfachere Versorgung. (Foto: LVG/Traffic AFWK&D)

A, von Schmerzen geplagt und von dieser Information hart getroffen, möchte aber noch in den längst geplanten Urlaub und bittet um eine preiswertere Altern-

ative. Also eine einfache Versorgung – schlecht für den Patienten, schlecht für den Zahnarzt und das Dentallabor. Schlecht für den Patienten, da selbst bei minimalinvasiver Zahnbehandlung immer ein Stück gesunde Zahnschubstanz in Mitleidenschaft gezogen wird. „Schlecht für den Zahnarzt und das Dentallabor?“ Warum, werden einige fragen. „Das gibt erneuten Umsatz ...“ Allerdings auf niedrigstem Niveau. „... und A kommt ja wieder. Spätestens wenn die allzu billige Versorgung ihren Geist aufgegeben hat.“ Kommt er tatsächlich wieder? Nur vielleicht, denn A hatte ja gehofft, die Versorgung wäre von vernünftiger Qualität.



Eine gute Zahnersatzversorgung belastet die Haushaltskasse der Patienten gewaltig.

Also erneut eine unangenehme Behandlung, aber wenn schon, dann jetzt richtig, allerdings für A mit der Schlussfolgerung: „Ich benötige einen Zahnarzt, der mich besser berät.“ Das bedeutet Zahnarztwechsel und damit auch letztendlich Wechsel des Dentallabors.

Patienten motivieren

Wie kann das Dentallabor den Patienten aktivieren, sich für bessere Zahnversorgung zu entscheiden und mehr Vertrauen in die Leistung von Zahnarzt und Dentallabor zu entwickeln? Für den Patienten ist es einfach, sich richtig zu entscheiden. Klingt zu einfach? Ist es aber – denn sobald er genügend Fakten zusammen hat und einen sinnvoll zu gehenden Weg kennt, wird er einen solchen beschreiten. Ideal wäre es doch für den Patienten, er könnte seinen Eigenanteil am Zahnersatz in wirtschaftlich verträglichen Raten bezahlen. Genau das hat man bei der LVG erkannt. Die Patientenfinanzierung „LVG-Medi-Finanz“ schafft

für diese Vorstellung die finanzielle Basis. Mit ihr können sich die Patienten



Unterstützt von seinem Dentallabor kann der Zahnarzt mit „LVG-Medi-Finanz“ den Patienten zur Inanspruchnahme von hochwertigem Zahnersatz überzeugen. (Foto: LVG/Traffic AFWK&D)

wieder hochwertigen Zahnersatz leisten, ohne die Haushaltskasse extrem zu belasten. Ausgangsbasis für den Kreditbetrag des Patienten ist die Höhe des zu erwartenden Eigenanteils bei Kassenpatienten bzw. bei Privatpatienten des zu erwartenden Rechnungsbetrags. Die „LVG-Medi-Finanz“ ist eine Serviceleistung der LVG (Labor-Verrechnungs-Gesellschaft) Stuttgart für Dentallabore, die bereits von der LVG durch Factoring betreut werden. Selbst bei Zahnärzten, die mit einer Verrechnungsstelle arbeiten, kann sie sinnvoll eingesetzt werden, da diese kostenlos für den Zahnarzt ist. Damit sie richtig zum Einsatz kommt, sollte sie dem Patienten schon vor Behandlungsbeginn vorgestellt werden. Nur so kommt sie zur größtmöglichen Wirkung, da sie die Entscheidung des Patienten erleichtert und positiv beeinflusst. Mit der Zahnersatzfinanzierung erhöht sich die Patientenzufriedenheit. Hochwertiger Zahnersatz ist in der Gesellschaft ein Diskussionspunkt geworden, aber deshalb ist er noch lange nicht in aller Munde. Im Gegenteil, der Patient ist weiterhin zurückhaltend beim „Konsum“. Um die Betroffenen für das Thema „hochwertiger Zahnersatz“ zu sensibilisieren, hat die LVG Informations-

ZT Info

Die Stuttgarter LVG bietet neben Factoring ihren Kunden ein Servicepaket, unter anderem mit der Patientenfinanzierung „LVG-Medi-Finanz“

- Komfortable zahnmedizinische Versorgung.
- Unbürokratisch, diskret, individuell für Praxis und Dentallabor.
- Medizinische, ästhetisch anspruchsvolle Versorgung wird bezahlbar.
- Einfache Abwicklung.
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt/Labor und Zahnarzt/Patient.
- Sicherheit bei Forderungsausfällen.

material aufbereitet, das den Zahnarzt bis ins Wartezimmer hinein unterstützt.

Fazit

Der Zahnarzt und seine Leistungen stehen im direkten Wettbewerb mit dem allgemeinen Konsumverhalten der Patienten. Unterstützt von seinem Dentallabor kann der Zahnarzt mit dem Marketinginstrument ZE-Finanzierung „LVG-Medi-Finanz“ jetzt den Patienten überzeugen, dass die ideale Versorgung mit hochwertigem, langlebigem Zahnersatz bequem re-

alisiert und der Eigenanteil zinsgünstig per Raten bezahlt werden kann. Diese Maßnahme ist für die Praxis und das Dentallabor von Bedeutung, denn der Zahnarzt vermittelt seinen Patienten neben Kompetenz auch Einfühlungsvermögen in ihre Situation und den daraus resultierenden Entscheidungen. Der Dentallaborinhaber zeigt seinen Kunden, dass er als Partner über das Tagesgeschehen hinaus denkt und sich am Marketing beteiligt. Letztendlich wird diese aktive Patientenunterstüt-

zung wieder attraktive Laborleistungen und die Aufgabe des Erhalts guter Zahnversorgung ermöglichen. **ZT**

ZT Adresse

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
Rotenbühlplatz 5
70178 Stuttgart
Tel.: 07 11/66 67 10
Fax: 07 11/61 77 62
E-Mail: info@lvg.de
www.lvg.de

Hands-on-Kurs für ästhetische Veneers

In einem Intensiv-Workshop im kommenden Dezember stellt Prof. Dr. Asami Tanaka interessierten Keramikern sein Universal-Schichtkonzept vor.

Ästhetische indirekte Restaurationen in Perfektion erzielen – Prof. Dr. Asami Tanaka zeigt in einem Intensiv-Workshop vom 2. bis 3. Dezember 2005 in Bad Homburg, wie es geht. Tanaka, dessen Methoden, Techniken und Arbeitshilfen Standards in der Dentaltechnik sind, wendet sich



Prof. Dr. Asami Tanaka.

mit dem Schichtkurs für Fortgeschrittene speziell an Keramiker. Die Teilnehmer werden in diesem Hands-on-Kurs das von Prof. Dr. Asami Tanaka entwickelte materialunabhängige Schichtkonzept praktisch umsetzen. Der Kurs ist die ideale Er-

gänzung für Zahntechniker, deren Zahnärzte nach dem Konzept von Prof. Dr. Barghi arbeiten. Zahlreiche neue Verblendkeramiken sind in den letzten Jahren auf den Markt gekommen, begleitet von jeweils neuen Schichtmethoden. Für Zahntechniker bedeutet das zwangsläufig, dass sie ihre Kenntnisse in Bezug auf Materialien und Methoden immer wieder auf einen aktuellen Stand bringen müssen. Aber eine große Vielfalt von Produkten muss nicht unbedingt zu besseren Ergebnissen führen, sondern kann im Gegenteil Probleme geradezu provozieren. Tanaka, der eine Professur für Materialkunde an der University of Texas innehat, vermittelt sein Know-how in diesem Intensiv-Workshop durch praktische Übungen, abgestimmt auf den sofortigen Einsatz des Schichtkonzeptes im Dentallabor. Der Fokus ist während des Workshops auf die Grundlagen und Feinheiten in der Herstellung maximal ästhetischer Veneers gerichtet. Dazu gehören u. a. die Farbsteuerung mit Keramikmas-

sen und ihre Auswahl, sichtbare Ränder, die Erhöhung von Lichtreflexion und Farbtiefe sowie die Erlangung maximaler Transparenz. Tipps zu effizienten Ausarbeitungstechniken und ein Trouble Shooting runden das Programm ab. Prof. Dr. Asami Tanaka wird den Teilnehmern belegen, dass sein Schichtsystem ein schneller und dabei sicherer Weg zu hochwertigen, minimalinvasiven Keramikrestaurationen ist. **ZT**

ZT Info

Der zweitägige Intensiv-Workshop findet von Freitag, 2. Dezember 2005, von 10 bis 18 Uhr bis Samstag, 3. Dezember, von 9 bis 17 Uhr in Bad Homburg statt. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person Euro 1.180,- zuzüglich MwSt., inkl. Bewirtung; Gruppengebühr auf Anfrage. Weitere Informationen sind erhältlich bei Tanaka Dental unter Tel.: **061 72/8 30 27**.

Asami Tanaka Dental Enterprises Europe GmbH
Max-Planck-Straße 3
61381 Friedrichsdorf
Tel.: 061 72/8 30 26
Fax: 061 72/8 41 79
E-Mail: service@tanaka.de

ZT Buchtipps

Azubigerechte Modellation



Simon Haug:
Azubigerechte Modellation (aus der Fachbuchreihe „di-Technik-Edition“)
erschienen 2005 Verlag Neuer Merkur, 1. Aufl., 88 Seiten, zahlreiche farb. Abb., gebunden
ISBN 3-937346-13-9, Preis: 24,90 EUR

Das A und O bei allen zahntechnischen Arbeiten ist das Beherrschen der Zahnformen. Auszubildende müssen von Anfang an lernen, welche Kriterien zu beachten sind, damit der Zahnersatz später auch funktioniert. Zahntechniker Simon Haug erklärt in seinem neuen Buch, wie man sich als Azubi diese grundlegenden Fachkenntnisse möglichst gut einprägen kann und stellt dafür Konzepte vor, die den Lernprozess optimieren und angenehmer gestalten. Er erklärt Schritt für Schritt, worauf beim Modellieren der verschiedenen Zähne zu achten ist und gibt hilfreiche Tipps für den Umgang mit dem Werkstoff. Rundum ist diese Neuerscheinung eine wichtige Anleitung für den Zahntechniker-Nachwuchs, unterhaltsam und sehr verständlich geschrieben. So kommt Spaß am Modellieren auf.

Bestellanschrift:

SVK GmbH
Abt. VA/VNM
Postfach 10 60 16
70049 Stuttgart
Tel.: 07 11/66 72-12 31
Fax: 07 11/66 72-19 74
E-Mail: g.moeller@svk.de