

Kleinigkeiten

machen den Unterschied

Themen wie Implantologie, Endodontie, Prophylaxe oder Ästhetische Zahnmedizin werden zunehmend wichtige Eckpunkte bei der Neuorientierung in der heutigen zahnärztlichen Tätigkeit. Eine Ausweitung des Leistungsportfolios einer Praxis auf einen oder mehrere dieser Bereiche dient nicht nur einer Spezialisierung. Sie greift auch Nachfrage-Trends bei den Patienten auf, bringt neue Therapieansätze hervor – und eröffnet so natürlich auch neue wirtschaftliche Perspektiven. Vor allem vor dem Hintergrund, dass hier nicht wirklich gravierende Investitionsentscheidungen ausgelöst werden, kann die Auseinandersetzung mit den neuesten Trends und Produktinnovationen durchaus gewinnbringend sein.

Im Rahmen der täglichen Praxisarbeit können Sie auf eine Vielzahl von effektiven Hilfsmitteln und Geräten zurückgreifen. Die große Palette dieser Kleingeräte reicht von Lupenbrillen über intraorale Kameras, Kleinröntgensensoren, Ultraschall- und Air-Flow-Geräte, Längenmessgeräte zur Wurzelkanalvermessung, Geräte zur Zahnfarbbestimmung, Karies- und Softlasergeräte bis hin zu alternativmedizinischen TENS-Geräten für die Schmerzlinderung.

Welches Gerät auch immer in Ihrer Praxis eine Rolle spielen kann – es kommt nicht nur in konkreten Behandlungssituationen zum Einsatz (wie die Lupenbrille zur Verbesserung des Präzisionssehens und -arbeitens). Jedes der modernen Kleingeräte trägt auch zur besseren Wahrnehmung und zeitgemäßen Außenwirkung Ihrer Praxis bei. Eine Beratung und Aufklärung eines Patienten im Vorfeld einer Behandlung mithilfe ei-

ner intraoralen Kamera befriedigt zum Beispiel nicht nur das gestiegene Informationsbedürfnis. Sie demonstriert auch anschaulich, dass Ihre Praxis zum Vorteil des Patienten auf dem modernsten technischen Stand arbeitet. Und gerade im Bereich der Prophylaxe kommen hier neben den positiven Behandlungseffekten ganz eindeutig wirtschaftliche Aspekte zum Tragen: Für eine Prophylaxesitzung, bei der mit Ultraschallgerät, Air-Flow-Gerät oder elektronischer Taschentiefmessung gearbeitet wird, ist der Patient eher bereit, ein entsprechendes Honorar zu zahlen.

Kleingeräte sind heute wichtige Bausteine im Gesamtkonzept einer modernen, wirtschaftlich ausgerichteten Zahnarztpraxis. Vor ihrer Anschaffung kommt es jedoch auf umfassende Information und auf einen gründlichen Vergleich der verschiedenen Konzepte und Anbieter an. Hier trägt die qualitative und herstellerneutrale Beratung durch den qualifizierten Dentalfachhandel zu Ihrer Entscheidungsfindung bei. Nutzen Sie in einem ersten Schritt die Informationsmöglichkeiten, die Ihnen Publikationen wie die hier vorliegende bieten. Und sprechen Sie dann mit Ihrem Ansprechpartner im Fachhandel – damit Sie gemeinsam die für Ihre Praxisbelange optimale Lösung finden. Denn wie in so vielen Bereichen sind es auch hier oft die Kleinigkeiten, die den Unterschied ausmachen.



Ralf R. Kleyer
Geschäftsführer
Multident Dental GmbH



Ralf R. Kleyer
Geschäftsführer
Multident Dental GmbH