

**Sommeraktion**

# Der Zahncheck

*Eigentlich eine ganz lustige Vorstellung: Wir gehen in den Urlaub und die Zähne bleiben zu Hause. Aber sicher wird dann die besorgte Gattin den Mann, der gerade mühsam das Auto gepackt hat, fragen: „Hast du auch an die Zähne gedacht?“ Heute, in Zeiten, wo das 28er eigentlich ins Museum gehört, ja dank Implantaten noch nicht einmal mehr die Teilprothese sein muss, brauchen wir keine Angst davor zu haben, die Zähne zu vergessen. Aber daran denken müssen wir bzw. unsere Patienten schon.*

**Dr. Hans Sellmann**

**S**o nämlich, wie wir an die anderen Reisevorbereitungen gehen, so sollten wir nicht nur für uns, sondern auch für unsere Patienten den Urlaub „zahnmäßig“ vorbereiten bzw. planen.

**Der Urlaubsrecall**

Findige Autohäuser haben es längst erkannt: Nicht nur nach dem Winter bieten sie einen „Check“ für des Deutschen liebstes Spielzeug an, auch vor dem Urlaub soll der fahrbare Untersatz fit gemacht werden für die Strapazen einer längeren Reise. Mit so einem kleinen Anschreiben rechtzeitig vor den Ferien hat schon manches Unternehmen die „Saure-Gurken-Zeit“, in der die Kunden (bei uns Patienten) alles andere im Kopf haben als in die Werkstatt (Praxis) zu gehen, überleben können. Ich weiß nicht wie es Ihnen geht, aber seit der Praxisgebühr und der derzeitigen allgemeinen Verunsicherung unserer Patienten habe auch ich in einer sonst gut gehenden, langjährig bestehenden Praxis mit „Leerlauf“ zu kämpfen.

Warum also nicht ein wenig Werbung machen für meine Praxis? In Maßen ist das ja mittlerweile Gott sei Dank erlaubt. Und ein gut funktionierendes Recallsystem haben Sie ja sowieso bereits in Ihrer Praxis etabliert, mit der Unterschrift der Patienten, dass Sie sie anschreiben dürfen. Was also hindert Sie daran, nicht nur zu den „üblichen“ Fälligkeitsterminen, sondern zu besonderen Gelegenheiten von der Lizenz zur Kontaktaufnahme Gebrauch zu machen? Von meinem Steuerberater bekomme ich jedes Jahr zum Geburtstag

eine Karte. Aufmerksam der Mann! Sie gratulieren Ihren Patienten noch nicht? Ich kenne eine Praxis, die das mit großem Erfolg tut! Das wäre unseriös? Da haben Sie die Zeichen der Zeit, in der eine Praxis für Zahnheilkunde nicht mehr nur eine Zahnarztpraxis ist, immer noch nicht erkannt.

Aber ein bisschen überlegen, wie Sie einen solchen „Urlaubsrecall“ gestalten müssen, sollten Sie schon. Zu einfach und plump geht nicht. Etwas pfiffig muss das schon sein. Ich zeige Ihnen dazu ein mögliches Muster (siehe Beispiel 1: „Ihr Urlaub – Unsere Erinnerung“). Aber nicht nur das Anschreiben muss „passen“. Ich meine auch, dass Ihr Patient etwas „in der Hand halten“ sollte. Ähnlich wie aus dem vom bereits zitierten Autohaus bekannten Beispiel könnten Sie ja ein kleines ebenfalls schön gestaltetes Blatt beifügen, was der Check, den Sie Ihren Patienten anbieten, beinhaltet. Das könnte etwa so aussehen, wie in Muster Nr. 2. Einen solchen „Flyer“ könnte man aber auch ohne Recall in der Praxis auslegen bzw. an die Patienten zu einer gewissen Zeit, die aber schon eine ganze Weile vor den Sommerferien liegen sollte, mitgeben (siehe Beispiel 2: „Der Urlaubscheck“). Auch sollten Sie sehr sorgfältig auswählen, wem Sie den Urlaubsrecall zusenden. Da gibt es wohl kaum gültige Regeln. Natürlich nicht dem dreijährigen Kind. Oder doch? Schließlich fährt es ja mit in den Urlaub. Besser wäre es sicher aber, wenn Sie den Brief an die ganze Familie richten würden, der PC wirft Ihnen über die Suchtaste ja schnell die „Anver-



Dr. Hans Sellmann