

# Prophylaxe – ein erfolgreiches Konzept für Arzt und Patient

| Redaktion

Die Prophylaxe hat mittlerweile in der zahnärztlichen Praxis ihren festen Platz gefunden – von der reinen Anwendung hat sie sich immer mehr zum Erfolgskonzept für Arzt und Patient entwickelt. Wir hatten die Gelegenheit, Torsten Fremerey, Geschäftsführer von EMS Deutschland, einem der führenden Unternehmen im Bereich Prophylaxe, zu diesem Thema zu befragen. Dabei sprachen wir insbesondere über bisherige Reaktionen der Anwender auf die neuen EMS-Produkte „Air-Flow Master“, über neue konzeptionelle Projekte und den „Piezon Master Surgery“.

Auf der IDS 2007 präsentierte EMS den „Air-Flow Master“ erstmals als Produktneuheit. Man war bei EMS davon überzeugt, ein Produkt im Portfolio zu haben, welches das ohnehin schon erfolgreiche und breite Spektrum an Prophylaxe-Produkten noch einmal nach vorne bringen würde. Mittlerweile hat EMS bereits eine hohe Anzahl der „Air-Flow Master“ in den Praxen installiert. Dies zeige deutlich, dass das Produkt sowohl

von den Praxen als auch von den Patienten sehr gut akzeptiert wird. Dabei war man sich bei EMS von Anfang an bewusst, mit „Air-Flow goes Subgingival“ einen völlig neuen Weg einzuschlagen. Die Begeisterung wuchs natürlich umso mehr, als man sah, wie die Zahnärzte mit diesem Paradigmenwechsel mitgegangen sind. „Viele haben erkannt, dass bereits der Biofilm die frühe Phase der Parodontitis ist und dass er auch mit der Methode „Air-Flow“ bekämpft werden könnte. Einige andere Methoden setzen erst ein, wenn es häufig schon zu spät ist und sich bereits feste Beläge gebildet haben“, erläutert Fremerey.

Mit dem „Piezon Master Surgery“ hat EMS erstmals auch chirurgisches Terrain betreten. Nach eigenen Aussagen mit Erfolg. Im Wesentlichen hat das gute Image von EMS im Bereich Prophylaxe dazu beigetragen, ist sich Fremerey sicher. „Die Kombination aus unserer Erfahrung in der Piezontechnik und die genial einfache Bedienbarkeit über das Touch-Board machen den Erfolg des ‚Piezon Master Surgery‘ mitunter aus.“ Inzwischen gehört EMS auch im Bereich der Chirurgie zu einem ernst zu nehmenden Anbieter. Viele Anwender bestätigen, dass von EMS mit dem „Piezon Master Surgery“ erneut ein Produkt eingeführt wurde, welches die Erwartungen der Behandler erfüllt und teilweise gar übertrifft. Die an-



Torsten Fremerey, Geschäftsführer von EMS Deutschland.

spruchsvolle und komplexe Technologie sei durch eine sehr benutzerfreundliche Oberfläche zu kontrollieren.

Laut EMS sind für das Jahr 2008 wahrscheinlich keine großen Produktinnovationen mehr zu erwarten. Das Dentalunternehmen befindet sich mit einigen Produkten in der Anfangsphase des Produktlebenszyklus und sei erst einmal damit beschäftigt, die hohe Nachfrage im Markt zu bedienen. Daher zähle vorerst das Potenzial bereits vorhandener Produkte für die Verbesserung von Ästhetik und Lebensqualität auszuschöpfen. Man sollte sich als Hersteller wie Zahnarzt die nötige Zeit dafür nehmen.

Wo hingegen er sehr wohl neue Perspektiven sehe, ist im Bereich Prophylaxe-Management, so Fremerey. Hier können Zahnärzte ein neues, interessantes und vor allem wertvolles Projekt

Der systematische Weg für Ihre zahnärztliche Praxis zur „FÜNF-STERNE-PROPHYLAXE-PRAXIS“

**WER FRAGT, DER FÜHRT**

Mit Benchmarking zur „Fünf-Sterne-Prophylaxe-Praxis“

**Benchmarking beantwortet Ihre Fragen...**

- Wie so gut, wie meine Patienten darüber sprechen?
- Wie zufrieden die Patienten mit meiner Prophylaxemethode?
- Wie mache ich eigentlich ein Vergleich mit anderen Kollegen?
- Was muss etwas verändert werden, um, um meine Praxis zu verbessern?
- Welche Stärken meiner Praxis und meine Fähigkeiten sind welche?
- Welche Schwächen können mich zum Ziel und Patienten?

**...und liefert folgende Ergebnisse**

- Erhöhung der Praxis durch die Patienten
- Steigerung der Patientenzufriedenheit
- Kunden Handlungsmuster für Ihre Entscheidungen

**Benchmarking braucht Erfahrung**

Prof. Dr. Rüdiger Lohr, Marketing an der Hochschule Angewandte, hat eine einzigartige Erfahrung für die Praxis Prof. Dr. Rüdiger Lohr an der Hochschule Angewandte in Angermünde.

**Benchmarking braucht Vertrauen**

- Ehrlichkeit: Nur Sie als Praktiker können die Ergebnisse
- Transparenz: Ihre Daten werden streng vertraulich behandelt
- Unabhängigkeit: Sie bestimmen den Zeitpunkt einer Untersuchung
- Sicheres: Hohester Investitionsverhältnis
- Hohe: Patientenzufriedenheit, gesteigerte Wertschöpfung

**Benchmarking braucht starke Partner**

Mit der Unterstützung von EMS lässt sich die Benchmarking-Praxis in Ihrer Praxis durchführen und macht es möglich, erfolgreich. Mit dem renommierten Institut Prof. Dr. Rüdiger Lohr und dem Deutschen Dental-Marketing ist EMS ein starkes Partner.

**Packen Sie es an!**

Reichen Sie Ihre persönliche Benchmarking-Praxis bei EMS an. Erfahren Sie auf dem nächsten Termin, wie einfach und schnell Benchmarking in Ihre Praxis integrieren.

Zahnärzte haben mit dem Benchmarking-Konzept die Möglichkeit, ihr Praxisangebot in Bezug auf die Wünsche ihrer Patienten zu analysieren und zu optimieren.