

Tue Gutes und rede darüber

Zur Budgetkontrolle haben die meisten Praxen das Problem, Zahnersatz-Nachfrage zu bremsen als anzuregen. Das Ende ist abzusehen und 2005 ist schneller da als manche glauben. Den Erfolg einer Zahnarztpraxis bestimmt dann mehr denn je einzig und allein der Souverän Patient, oder wie es sonst heißt „König Kunde“.

Autor: Dr. Volker Scholz, Lindau

■ Die Geiz-ist-geil-Masche mit niedrigen Preisen können Zahnärzte in Deutschland nicht bedienen. Da hat die Globalisierung durch das jüngste EuGH-Urteil zur Förderung des sog. Prothesentourismus längst die Weichen gestellt. Je mehr künftig der Patient für die zahnmedizinische Versorgung aus eigener Tasche – unerheblich ist dabei, ob direkt aus verfügbarem Einkommen oder via vollständig selbst bezahlter Versicherung – bezahlt, desto kritischer wird er sein, desto mehr Verbraucherschutz wird er bekommen. Nur Information und Kommunikation hilft dann!

Kommunikation am Behandlungsplatz: Praxissoftware als Management-Tool

Es gelingt umso besser, mit dem Praxisteam zu kommunizieren, wenn nach dem Motto von Bill Gates die Information at your fingertips zur Verfügung steht. Das heißt, wenn der Einsatz der intraoralen Kamera direkt aus der elektronischen Karteikarte des Patienten gestartet werden kann und das Bild, wenn es abgespeichert werden soll, automatisch patientenbezogen abgelegt ist, und zwar ohne hierfür ein Bildverwaltungsprogramm starten zu müssen.



Metallionenmessung im Mund zur Klärung der Frage, ob Amalgamfüllungen entfernt werden müssen.

Diagnostik als Kommunikator

Ich wiederhole mich gerne, ohne ein mehr an Diagnostik gibt es kein mehr an Therapie und schon gar keine Selbstzahlerleistungen. Deshalb sind Methoden und Geräte hierzu wichtig, die sich schnell in die Routinebefundung integrieren lassen.

Mit Geräten, die z.B. auf dem Behandlungsschwebetisch im Sichtfeld des Patienten Platz haben, kann die Metallionenfreisetzung aus den hauptsächlich im Mund verwendeten Legierungen bestimmt werden. Die meisten Patienten mit Amalgamfüllungen interessiert die Frage „Müssen die Amalgamfüllungen raus?“. Ich messe das bei jeder O1, schildere kurz die Zusammenhänge und Optionen, ohne Angst zu machen. Es ist mir sogar lieber, ich kann den Patienten beruhigen, denn dieser schickt mir mit Sicherheit einen anderen, der unbedingt Amalgam entfernt haben möchte. <<

>>

FAZIT

Es gibt also heute Möglichkeiten für die serviceorientierte Praxis, auch in Zukunft den Patienten zu halten bzw. neue aus dem Selbstzahlerbereich zu gewinnen. Interessierte Praxen können auf meiner Praxishomepage (www.sanfte-zahnheilkunde.de) die Broschüre für Patienten „Wellness für die Zähne“ herunterladen und sich anregen lassen, vielleicht für einen speziellen Kurs mit dem Team in Lindau, um Anregungen für ein ethisches und wirkungsvolles Praxismarketing zu bekommen.