

Porträt

# Begeisterung dank eines guten Konzeptes

**Erfolgreiche Prophylaxe hat viel mit Beratung, der richtigen Ausrüstung, aber auch mit Mundpropaganda zu tun. „Guten Tag, was kann ich für Sie tun?“ – „Ich komme auf Empfehlung von Herrn Sowieso, dem haben Sie mit Ultraschall so toll und schmerzfrei die Zähne sauber gemacht. Und das möchte ich auch!“ In der erst vor einem Jahr gegründeten Praxis von Dr. med. dent. Tania Ploenißen kommt diese Bitte nach einer professionellen Zahnreinigung immer häufiger vor. Und der Prophylaxetrend hat nicht nur mit ihren motivierten Patienten und ihrer überzeugenden Mundhygieneaufklärung zu tun, sondern auch mit dem neuen Prophy-Max von Satelec (Acteon Group).**

Autor: Redaktion



**Dr. Tania Ploenißen,**  
Zahnärztin

■ „Ich wollte mich eigentlich nie selbstständig machen, denn ich bin von Natur aus ein eher ängstlicher Mensch. Aber das Leben findet statt, ohne dass man es planen kann“, sagt die sympathische Zahnärztin aus Moers. Nach sieben Jahren Zahnarzhelferin, anschließendem Studium und vier Jahren Angestelltendasein eröffnete sie am 22. Oktober 2003 ihre eigene Praxis in einem Neubaugebiet – und vom ersten Tag an hatten sie und ihr motiviertes Frauenteam keine Stunde Leerlauf. Mit zwei Zahnarzhelferinnen, einer Auszubildenden und einer Halbtagskraft hat sich die 34-Jährige bereits nach einem Jahr erfolgreich auf Kinderzahnheilkunde und auf qualitativ hochwertigen Zahnersatz spezialisiert.

## Erst sanieren!

„Da man ästhetische Veneers, erstklassige Kronen und Brücken sowie Frontzahnfüllungen aus Komposit jedoch nicht anbieten kann, wenn der Patient noch Belag auf den Zähnen hat, habe ich mich von Anfang an auch auf Prophylaxe und eine umfassende Mundhy-

giene-Aufklärung konzentriert“, erklärt die gebürtige Krefelderin und fügt zwinkernd hinzu: „Sie wissen schon: Auf einen feuchten Keller oder ein altes Haus ein neues Dach zu setzen, das hat ja auch keinen Sinn!“

Dass viele ihrer neuen Patienten immer noch nicht wissen, wie sie ihre Zähne richtig sauber halten können, macht sie einerseits traurig, andererseits aber auch ärgerlich: „Viele meiner Kollegen – vor allem die älteren – interessieren sich kaum für Prophylaxe und präparieren immer noch lieber Kronen und Brücken. Doch was nützt einem die beste Krone, wenn der Patient nicht weiß, wie er sie zu pflegen und zu reinigen hat!“

## „Der Patient ist die beste Visitenkarte“

Prävention ist für Dr. Ploenißen daher eine „ganz starke Säule in der Zahnheilkunde“, auf der sich alles andere aufbaut – auch ein langfristiger und wirtschaftlicher Praxiserfolg. Denn erst durch intensive Prophylaxemaßnahmen, gepaart mit patientengerechten Informationen, entwickelte sich auf Dauer ein zufriedener, dankbarer und treuer Patientenstamm. „Ich sehe es ja nach einem Jahr an meinem Bestellbuch: ein voller Terminkalender und viele zufriedene Patienten.“

Die Zahnärztin mit den strahlend weißen, echten Zähnen ist sich sicher: „Der glückliche Patient ist die beste Visitenkarte eines jeden Zahnarztes. Denn gibt es etwas Erfreulicheres, als wenn dieser anderen begeistert erzählt, dass er mit seinem Zahnarzt und dessen Behandlung zufrieden ist?“ In Dr. Ploenißens Praxis geht diese Rechnung auf. Immer wieder kommen neue Patienten, die sich auf einen Verwandten oder einen Freund berufen und dann auch noch direkt nach einer



Mit dem Prophy-Max von Satelec (Acteon Group) ist Dr. Tania Ploenißen gut ausgestattet für die Prophylaxe.