

# Wie Zahnärzte und Patienten gemeinsam besser performen

Zahnärzte müssen nicht jeden Trend mitmachen. Sich gegen Unvermeidbares zu wehren, ergibt hingegen ebenfalls keinen Sinn. Deshalb müssen sich ästhetisch-kosmetische Behandler vor allem eines immer wieder bewusst machen: Neue medizinische und dentale Technologien befinden sich in stetiger Entwicklung und werden zeitnah den Markt bestimmen.

Maja Schneider

**S**chöne neue (Dentistry-)Welt? Oder eher Schrecken der Zahnmedizin? Wie auch immer High-End-Zahnärzte, Kieferorthopäden oder Implantologen das Geschehen empfinden – beeinflussen wird es den Verlauf nicht.

## Der 3D-Druck als Vorreiter

Durch das Fortschreiten des 3D-Drucks lässt sich bereits jetzt erahnen, welchen Einfluss die additive Fertigung auf den Workflow in Labor und Praxis sowie auf zahnmedizinische Produkte und Services haben wird. Wie schnell dies voranschreiten und wie entscheidend es für unterschiedliche Behandlungen sein wird, zeigt uns die Zukunft.

Folgendes lässt sich allerdings heute schon erkennen. Patienten sind heutzutage immer weniger gewillt, zu warten, keine Antworten auf wichtige Fragen zu erhalten oder sich anderweitig schlecht behandeln zu lassen.

Der Druck auf Zahnarztpraxen wächst in jeder Hinsicht. Was bedeutet das für die (Dienst-)Leistungsfähigkeit, den Mitarbeiter- und Patientenservice sowie die Performance im Allgemeinen? Schauen wir uns die Trends 2023 etwas genauer an.



## Trend 1: Virtuelle Erlebnisse in Echtzeit

Die Behandlungs- und Entscheidungsfindung wird sich sowohl bei Zahnärzten als auch bei Patienten grundlegend ändern. Eine Simulation der Wirklichkeit entführt uns in neue Welten, in denen Anbieter und Kunden unabhängig von Zeitpunkt und Ort zusammenkommen können. Die in den vergangenen Jahren entstandenen Touchpoints erfahren dadurch eine neue Dimension: In virtuellen Echtzeit-Erlebniswelten werden real-digitale Begegnungen und Erfahrungen möglich. Die Zeiten einer nachvollziehbaren linearen Customer-Journey sind vorbei. Die Grenzen verschwimmen. Patienten switchen nahtlos zwischen verschiedenen Channels, auf denen Zahnärzte zukünftig Informationen, Behandlungsweisen und Serviceleistungen darstellen und anbieten müssen, um sich von Marktbegleitern abzuheben und Wachstum zu generieren.

Die drei aufgeführten Punkte sind nur ein kleiner Ausblick auf die Schlüsselfaktoren, die entscheidend für Gewinn oder Verlust sind, Erfolg oder Niederlage im Kampf um die Wahrnehmung, Aufmerksamkeit und schließlich das Geld des Patienten. Nur wenn die Cosmetic Dentistry-Branche es schafft, sich noch schneller auf die Bedürfnisse des Marktes bzw. der Patienten einzustellen als bisher, gelingt die Service-Performance 2023.



### **Trend 2:** Individuelle Behandlung mit Empathie

Wir wollen immer stärker als Individuum mit speziellen Ansprüchen und Werten wahrgenommen, dabei aber trotzdem von der Gesellschaft gesehen, verstanden und anerkannt werden. Bei allen individuellen und digital präsentierten Behandlungsoptionen wollen wir deshalb gerne die Empathie des Behandlers spüren. Dementsprechend müssen sich Zahnärzte in Zukunft sowohl auf technischer als auch auf emotionaler Seite weiterentwickeln. Die Empathie auf Anbieterseite kommt dem Streben der Patienten nach persönlichem Wohlbefinden entgegen, das durch Produkte und Services, so individualisierbar diese auch sein mögen, nicht befriedigt werden kann.



### **Trend 3:** (Mental) Health für Human Beings

Krisen und Katastrophen brechen immer öfter über uns herein. Oft fühlen wir uns einsam, ausgeliefert und entmutigt. Dabei wollen wir statt all der erlebten Isolation, Enttäuschung und Gereiztheit doch nichts anderes als uns körperlich und geistig wohlfühlen. Dafür können auch Zahnärzte sorgen, indem sie Patienten das Gefühl der Sicherheit und Geborgenheit geben. Anbieter, die dieses Vertrauen haben, setzen nicht auf eine schnelle, sondern auf eine nachhaltige Behandlung inklusive innovativer Dentalprodukte und einem individuellen Patientenservice. Die persönliche Gesundheit und Ästhetik steht dabei ebenso im Fokus, wie der Klimaschutz und die Gesunderhaltung unserer Umwelt.



**Maja Schneider**

Smiling Customer

Berliner Straße 123

14467 Potsdam

Tel.: +49 331 2900617

[schneider@smiling-customer.de](mailto:schneider@smiling-customer.de)

[www.smilingcustomer.de](http://www.smilingcustomer.de)

# JETZT MITGLIED WERDEN!

D G K Z  
E . V .

## KOSTENLOSE MITGLIEDER-HOMEPAGE

Die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. stellt allen aktiven Mitgliedern eine kostenlose individuelle Mitglieder-Homepage auf ihrer Webseite [www.dgkz.com](http://www.dgkz.com) zur Verfügung, über die der Patient per Link mit der Praxis-Homepage verbunden wird.

## ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Profitieren Sie von einer starken Gemeinschaft, die durch Öffentlichkeitsarbeit auch Ihr Praxismarketing unterstützt.

## KOSTENLOSE FACHZEITSCHRIFT

Lesen Sie kostenlos „cosmetic dentistry“ – die qualitativ außergewöhnliche Mitgliederzeitschrift informiert Sie über alle relevanten Themen der Kosmetischen Zahnmedizin. Auch als E-Paper mit Archivfunktion auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) verfügbar.

## ERMÄßIGTE KONGRESSTEILNAHME

Besuchen Sie die Jahrestagungen der DGKZ und nutzen Sie die für Mitglieder ermäßigten Teilnahmegebühren.

**Nutzen Sie die Vorteile der Mitgliedschaft in der DGKZ und treten Sie jetzt dieser starken Gemeinschaft bei! Die einfache bzw. passive Mitgliedschaft kostet 200 €, die aktive Mitgliedschaft 300 € jährlich. Für Studenten ist die Mitgliedschaft kostenfrei.**

[WWW.DGKZ.COM](http://WWW.DGKZ.COM)



### Weitere Infos:

Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-202, Fax: +49 341 48474-290  
[info@dgkz.info](mailto:info@dgkz.info), [www.dgkz.com](http://www.dgkz.com)



**DGKZ**  
Deutsche Gesellschaft für  
Kosmetische Zahnmedizin

# MITGLIEDS ANTRAG



## Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft in der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V.

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Deutschland, Tel.: +49 341 48474-202, Fax: +49 341 48474-290

**Präsident:** Dr. Jürgen Wahlmann  
**Generalsekretär:** Jörg Warschat LL.M.

Name ..... Vorname .....

Straße ..... PLZ, Ort .....

Telefon ..... Fax ..... Geburtsdatum .....

E-Mail-Adresse .....

Kammer, KZV-Bereich .....

Besondere Fachgebiete oder Qualifikationen .....

Sprachkenntnisse in Wort und Schrift .....

**EINFACHE BZW. PASSIVE MITGLIEDSCHAFT** Jahresbeitrag 200,- €   
Leistungen wie beschrieben

**AKTIVE MITGLIEDSCHAFT** Jahresbeitrag 300,- €   
Leistungen wie beschrieben  
zusätzlich: 1. personalisierte Mitgliedshomepage  
2. Stimmrecht

Assistenten mit Nachweis erhalten 50 % Nachlass auf den Mitgliedsbeitrag

Studenten mit Nachweis erhalten eine kostenfreie Mitgliedschaft

**FÖRDERNDE MITGLIEDSCHAFT (UNTERNEHMEN)** Jahresbeitrag 500,- €

Gläubiger-Identifikationsnummer: DE67ZZZ00001208450

Mandatsreferenz: **wird separat mitgeteilt**

### SEPA-LASTSCHRIFTMANDAT

Hiermit ermächtige ich die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. widerruflich, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. **Hinweis:** Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Vorname, Name (Kontoinhaber) .....

Straße ..... PLZ, Ort .....

IBAN \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_

BIC \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ Kreditinstitut .....

Datum ..... Unterschrift .....

**BITTE SENDEN SIE DEN ANTRAG IM ORIGINAL PER POST AN: DGKZ E.V., HOLBEINSTRASSE 29, 04229 LEIPZIG  
(Ihre Originalunterschrift ist für die Durchführung des SEPA-Lastschriftverfahrens erforderlich.)**