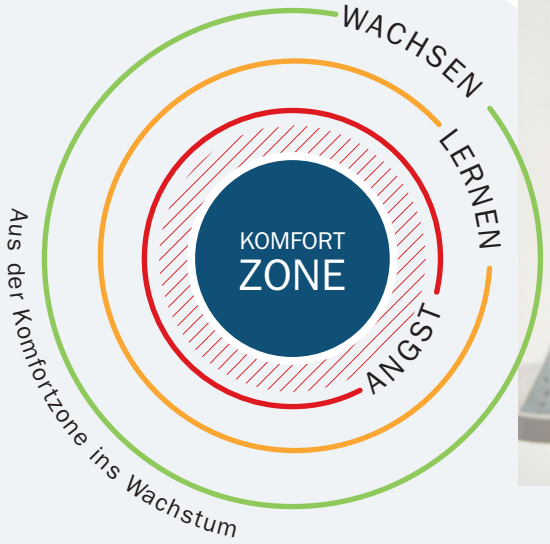
© rh2010 – stock.adobe.com

„Wirtschaftlich und zweckmäßig“ ist eben nicht ausreichend – moderne Zahnheilkunde kann mehr …

Die klassische Herangehensweise, Patienten nur auf Grundlage der gesetzlichen Krankenkassenleistungen zu behandeln, reicht nicht aus, um den Ansprüchen an eine moderne zahnmedizinische Versorgung gerecht zu werden. Diese Basis deckt lediglich Mindeststandards ab: Behandlungen müssen „wirtschaftlich und zweckmäßig“ sein. Doch was bedeutet das konkret?

Ein Beitrag von Maurizio Costagliola und Frank Caspers

Das bedeutet, dass Patienten nur das Notwendigste bekommen – nicht das, was medizinisch sinnvoll oder gar optimal wäre. Oft handelt es sich um eine Lösung, die das Problem kurzfristig löst, aber langfristig keine idealen Ergebnisse liefert. Der wachsende Fokus auf ästhetische und funktionelle Langzeitergebnisse zeigt, dass Patienten mehr erwarten als das Minimum – und zwar völlig zu Recht. Sie wünschen sich stabile, ästhetische und dauerhafte Lösungen. Zahnarztpraxen sollten ihren Patienten deshalb Optionen anbieten, die über die reine Grundversorgung hinausgehen.



© gpointstudio – stock.adobe.com

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Nachhaltigkeit durch ganzheitliche Beratung

Die heutige Zahnmedizin steht vor neuen Herausforderungen, die ein Umdenken erfordern. Die alleinige Fokussierung auf das Notwendige reicht nicht mehr aus. Zahnarztpraxen, die langfristig erfolgreich sein wollen, müssen sich als Berater verstehen, die den Patienten alle Möglichkeiten aufzeigen. Mit der Unterstützung der DGBZ-Akademie können Praxen diesen Wandel erfolgreich gestalten.

Weitere Infos auf:

www.dgbz-akademie.de

Stehen Sie sich nicht selbst im Weg!

Mehr als nur eine Verkaufsstrategie

Viele Zahnärzte zögern jedoch, zusätzliche Leistungen wie hochwertige Füllungen, Keramikkronen oder Implantate anzubieten, weil diese für den Patienten mit zusätzlichen Kosten verbunden sind. Der Gedanke, dem Patienten etwas „verkaufen“ zu müssen, widerspricht häufig der ethischen Haltung der Behandler. Doch genau hier muss – im Interesse der Patienten – ein Umdenken erfolgen.

Es geht nicht darum, dem Patienten etwas zu verkaufen, sondern ihm alle Möglichkeiten aufzuzeigen, damit er eine fundierte Entscheidung treffen kann. Eine Entscheidung, die zu einer nachhaltigen und zur bestmöglichen Behandlung und einer langfristig höheren Lebensqualität führt. Zahnärzte sollten als beratende Instanz auftreten, die Patienten transparent über ihre Optionen aufklärt.

Viele Patienten wissen nicht, dass es andere Optionen als die reine Selbstzahlung gibt, die es Patienten ermöglichen, den finanziellen Aufwand für die optimale Behandlung zu senken, sodass sie sich für die Lösung entscheiden können, die tatsächlich am besten für ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden ist.

Zahnzusatzversicherungen: Ein Mehrwert für Patienten

Der Begriff „Versicherung“ wird oft mit bürokratischem Aufwand und unklaren Kosten verbunden. Doch diese bieten in der Zahnmedizin einen immensen Mehrwert. Durch den Abschluss einer solchen Versicherung können Patienten ihre Eigenbeteiligung bei hochwertigen Behandlungen deutlich senken oder vermeiden. Sie erhalten Zugang zu den besten Materialien und modernsten Methoden, ohne hohe Zuzahlungen fürchten zu müssen.

Hier liegt es an dem Zahnarzt, diesen Mehrwert aktiv anzubieten – nicht als Verkaufsargument, sondern im Rahmen der umfassenden und transparenten Patientenberatung. Es geht darum, dem Patienten zu zeigen, dass es Möglichkeiten gibt, die qualitativ deutlich über die Standardbehandlung hinausgehen und mit einer Zahnzusatzversicherung finanzierbar werden. Die Entscheidung liegt beim Patienten, aber er sollte alle Informationen haben, um eine bewusste Entscheidung treffen zu können.

Umdenken in der Praxis: Von der Behandlung zur Beratung

Um dieses Konzept erfolgreich zu integrieren, ist ein grundlegender Paradigmenwechsel notwendig. Die Zahnarztpraxis wird zu einer beratenden Instanz. Statt nur das medizinisch Notwendige anzubieten, sollte die Praxis den Patienten über alle Behandlungsalternativen aufklären – und auch über die Möglichkeiten, diese zu finanzieren. Das Thema Zahnzusatzversicherung sollte dabei als ein sinnvoller Bestandteil der Beratung verstanden und genutzt werden.

Für die Praxis bedeutet dies eine neue Rolle: Die des vertrauensvollen Beraters, der dem Patienten hilft, die beste Entscheidung zu treffen. Es geht darum, dem Patienten nicht nur eine Behandlung anzubieten, sondern ihm alle Möglichkeiten aufzuzeigen, wie er die beste Behandlung in Anspruch nehmen kann.

DGBZ® AKADEMIE WIR ZEIGEN DIR WO ES LANGGEHT.

DGBZ-Akademie führt durch den Wandel

Die DGBZ-Akademie unterstützt Zahnärzte dabei, neue Ansätze zu entwickeln, die Praxis nachhaltig zu transformieren und Patienten bestmöglich zu versorgen. Es geht darum, über den Tellerrand hinauszuschauen und langfristige Lösungen zu finden, die sowohl die Zufriedenheit der Patienten als auch den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis sichern.

Mehr Informationen gibts im kostenlosen Whitepaper.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Spiegel: © New Africa, Katze: © KC., Löwe: © Thares2020 – stock.adobe.com