Praxiskonzept „Interdisziplinäre Mundgesundheitspraxis“

| Klaus Schenkmann

Für Zahnmediziner gewinnt die Zusammenarbeit mit Ärzten aus den unterschiedlichen medizinischen Fachrichtungen weiter an Bedeutung. Interdisziplinär orientierten Zahnarztpraxen bietet sich eine exzellente Chance, die Wahrnehmung im Patientenmarkt deutlich zu erhöhen: als Mediziner, der über die Zahnreihen hinausschaut und die Gesundheit des gesamten Menschen im Blick hat.

Die Sicherung der wirtschaftlichen Zukunft ist eine Aufgabe, der sich jede Zahnarztpraxis tagtäglich stellen muss. Hier spielen vor allem Patienten eine wichtige Rolle, die bereit sind, eine qualitätsorientierte und präventiv ausgerichtete Zahnmedizin entsprechend zu honorieren. Ein hochwertiges und strukturiertes Prophylaxekonzept kann zu den wesentlichen Umsatzfaktoren in der Zahnarztpraxis gehören. Allerdings ist die Bereitschaft zur regelmäßigen Vorsorge, außerhalb gesetzlicher Regelleistungen, in Deutschland nicht übermäßig ausgeprägt. Für viele Menschen gehören gerade Zahnpflege und Mundhygiene zu ihrem täglichen Waschprogramm und nicht zu einem Konzept umfassender Gesundheitsvorsorge.

„Zahnmediziner sollten die Zusammenhänge von Mundgesundheit und der allgemeinen Gesundheit nachhaltig in der Öffentlichkeit verankern und ihre Praxis als Kompetenzzentrum für präventive Gesundheit etablieren“, sagt Zahnarzt Dr. Björn Eggert, Geschäftsführer der goDentis. Das Kölner Unternehmen, Deutschlands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte, unterstützt das Programm „Team im Fokus“, ein Fortbildungsangebot für Zahnarztpraxen zum Thema interdisziplinäre Zusammenarbeit.

Prophylaxepraxen mit einer interdisziplinären Ausrichtung sprechen demnach verstärkt Menschen an, für die eine optimale Mundgesundheit von besonderer Bedeutung ist: beispielsweise Diabetiker, Rheumapatienten, Senioren, Infarktpatienten, Schwangere oder Paare mit unerfülltem Kinderwunsch. Aufgeklärte Patienten, die die Zusammenhänge von Mundgesundheit und den Risiken für die allgemeine Gesundheit kennen, sind sensibilisiert und für hochwertige diagnos-

Oral-B®

powered by BRAUN

KEINE REINIGT BESSER.

KEIN WUNDER, ORAL-B IST

DIE NR.

MARKE WELTWEIT BEI ZAHNARZTEMPFEHLUNGEN.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen:

Auch in Deutschland sind wir Ihre Nummer 1 – in Verwendung und Empfehlung.

Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe Oral-B®

tische und präventive Maßnahmen empfänglich.

Wer als Spezialist für interdisziplinäre Kooperationen mit besonderer Qualität in Service und Behandlung wahrgenommen werden will, der muss sich entsprechend aktiv positionieren. Patienten suchen bei der Wahl der geeigneten Zahnarztpraxis nach vergleichbaren Kriterien, um ihre Auswahl treffen zu können. In erster Linie handelt es sich um Qualitätsbotschaften in Form von Empfehlungen, Bewertungen und um objektive Informationen zur Praxis aus Onlinemedien und Portalen. Die hochwertige Darstellung der Praxis im Internet hat demnach eine entscheidende Bedeutung und sollte in den Marketingbudgets der Praxen berücksichtigt werden. Natürlich wechselt der zufriedene Patient nicht zu einem anderen Zahnarzt, nur weil der ein schickes Bild oder eine gut gemachte Werbung veröffentlicht.

Dennoch: Praxen mit eindeutigen Botschaften für gesundheitsorientierte Patienten heben sich von der Masse ab. Und am Ende werden auch unter den qualitativ hochwertigen Praxen die wahrgenommen, die mit unerwarteten Themen und spannenden aktuellen Inhalten kommunizieren.

Strategische Konzepte, die interdisziplinäre Kooperationen zum Ziel haben, richten sich in der Kommunikation immer an mindestens drei Zielgruppen: an Patienten, Fachärzte und die Medien. Und für alle drei gilt es, Themen und Botschaften zu entwickeln, die der jeweiligen Rezipientengruppe einen Nutzen aufzeigen. Für den Patienten sind es Informationen, die ihm helfen, seine gesundheitliche Situation zu verbessern und weitere Risiken zu vermeiden. Fachärzte müssen über die Möglichkeiten informiert werden, die eigenen Patienten mit zahnärztlicher Unterstützung besser therapieren zu können. Gerade für die lokalen und regionalen Medien können interdisziplinäre Kooperationen von großem Interesse sein.

Die Zusammenhänge zwischen chronischen parodontalen Entzündungen und den Auswirkungen auf die allgemeine Gesundheit gehören sicher nicht zum Allgemeinwissen in einer Mehrzahl der Redaktionen von Zeitungen oder anderen Medien. Wenn Zahnarztpraxen also darüber informieren und erstmals Blutzuckermessungen und Diabetikersprechstunden anbieten, ist das sicher ein interessantes Medienthema. Und mit dem 14. November, dem Weltdiabetestag, steht der perfekte Anlass zur Veröffentlichung einmal im Jahr im Kalender.

Wer nach geeigneten Kanälen und Medien sucht, muss die bevorzugten Informationsquellen seiner definierten Patientenzielgruppe kennen. Je nach regionalen und lokalen Gegebenheiten spielen unter Umständen die kostenfreien Anzeigenblätter und die regionalen Tageszeitungen eine deutlich größere Rolle als beispielsweise die Online-Kommunikation. Dort wo die notwendigen zeitlichen, personellen und finanziellen Ressourcen vorhanden sind, sollte allerdings ein möglichst breites Spektrum an Kommunikationskanälen gewählt werden.

Onlinemedien, wie die Praxis-Homepage, Blogs, Foren, Presseportale, Gesundheitsportale und Social Media-Kanäle, bieten exzellente Möglichkeiten einer breit aufgestellten und gut vernetzten Kommunikation. Einer Zahnarztpraxis mit modernen Kommunikationsstrukturen bietet sich die Chance, Teil dieses Netzwerkes zu werden und die eigenen Themen aktiv einzubringen. Gerade die sozialen Netzwerke verlangen einen aktiven Austausch mit der Gemeinschaft der Nutzer. Und wie die Praxis-Homepage ist auch der Auftritt in anderen Online-Netzwerken eine Visitenkarte des „Unternehmens Zahnarztpraxis".

Grundsätzlich gilt auch für Facebook, Twitter und YouTube die Devise: „Richtig oder gar nicht!" Ohne die notwendigen Kompetenzen und Ressourcen in der Praxis ist die Umsetzung einer professionellen Kommunikation nicht möglich und ein Praxiskonzept „Interdisziplinäre Mundgesundheitspraxis" unter Umständen nur schwer zu vermitteln.

ANZEIGE

kontakt.

goDentis
Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Klaus Schenkmann
Leiter goDentis-Akademie
Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 5781283
E-Mail: akademie@godentis.de
www.godentis.de

Ti·Max S970L

Leistung & Vielfältigkeit

Mit seinem breiten Leistungsspektrum und der leichtgängigen Leistungsanpassung sowie einem deutlich erweiterten Sortiment an Aufsätzen deckt der Air-Scaler S970 eine Vielzahl von Anwendungen ab, die von der konventionellen Zahnsteinentfernung und Parodontologie über minimalinvasive Behandlungsformen bis hin zur Wurzelkanalspülung reichen.

Dieser breite Anwendungsbereich, sein komfortables Griffgefühl und seine einfache Handhabung machen den S970 gleichermaßen zum Instrument der Wahl für Zahnärzte wie auch für Prophylaxeassistentinnen.

Der angenehme Titankörper und das fugenlose Design vermitteln ein komfortables Griffgefühl auch bei längeren Behandlungen, während die schlanke Form jederzeit einen idealen Blick auf das Arbeitsfeld zulässt.

- inklusive 3 Aufsätzen (S1, S2, S3), Drehmomentschlüssel und Spitzenschutz L
- breites Spektrum an verfügbaren Spitzen
- großes Leistungsspektrum (3 Stufen) durch NSK Power Control Ring
- komfortables, angenehmes Griffgefühl
- Massiv-Titankörper mit fugenlosem Design
- freier Blick auf das Behandlungsfeld
- DURACOAT® Beschichtung
- einfache Handhabung & hohe Lebensdauer
- sofort einsatzbereit durch einfaches Aufsetzen auf Turbinenkupplungen von NSK, KaVo® und Sirona®

Zum Anschluss an NSK PTL Turbinenkupplung:
Mit Licht MODELL: **S970L** REF: **T1005** **€ 899,-***

Zum Anschluss an KaVo® MULTIflex LUX® Kupplung:
Mit Licht MODELL: **S970KL** REF: **T1013** **€ 995,-***

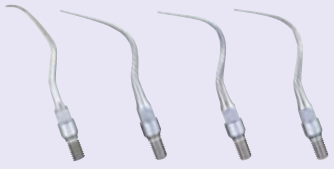
Zum Anschluss an Sirona® Schnellkupplung:
Mit Licht MODELL: **S970SL** REF: **T1015** **€ 995,-***

*Alle Preise zzgl. MwSt.

SPARPAKET**
inkl.
Paro-Spitze S20
**Aktion gültig bis 30.06.2013.

Ein Aufsatzsortiment für alle Bedürfnisse

Scaling

Paro-Behandlung


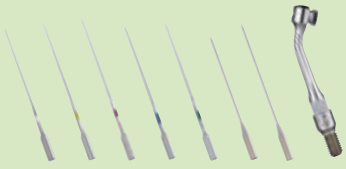
Zahnersatz-Erhaltung Perio-Control

Restauration (minimalinvasive Präparation)

Restauration (minimalinvasive Präparation)

Restauration (Kronenrandpräparation)

Restauration (Kariesentfernung)

Endodontie


NSK Europe GmbH
TEL: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

Powerful Partners®