

Gerade Zähne in sechs Monaten

| Antje Isbaner

Zum Traumlächeln in durchschnittlich sechs Monaten? Für Patienten, die mit einzelnen Zahnstellungen unzufrieden sind, schiefe Zähne oder einzelne Lücken behoben haben wollen, empfiehlt sich ein patentiertes System aus den USA. Dies verspricht gerade, schöne Zähne in kürzester Zeit – mit einer festsitzenden, transparenten und unauffälligen Klammer für eine wirksame, schmerzfreie und sichere ästhetische Lösung.

GRUND + ZÄHNE, eine Freiburger Praxis rund um Zahnarzt Florian F. Grund (Foto), hat seit Kurzem Six Month Smiles® im Portfolio, eine Kombination aus kieferorthopädischen Techniken und modernsten Materialien. Im Interview verrät er seine Beweggründe, Erfahrungen und die Resonanz der Patienten auf das speziell für Erwachsene entwickelte kosmetische Verfahren.

Herr Grund, wofür steht nach Ihrer Einschätzung das Six Month Smiles®-Konzept?

Binnen acht Monaten haben sich in meiner Praxis 15 Patienten für Six Month Smiles® entschieden. Das zeigt – ohne dass ich spezielle Marketingmaßnahmen ergriffen hätte – den enormen Bedarf und die Wertschätzung des Systems vonseiten der interessierten Patienten. Einfache Anwendung, vorher-sagbare Ergebnisse, profitabler Benefit sind die Schlagworte für den Anwender.

Welche Patientengruppen werden hiermit angesprochen?

Meine jüngsten Patienten sind 19, der älteste 50 Jahre alt. Die Vielschichtigkeit ist enorm: die junge Studentin im ersten Semester, die Kassiererin vom Supermarkt, der Best Ager-Geschäfts-



Zahnarzt Florian F. Grund, Inhaber der Freiburger Praxis GRUND + ZÄHNE und Anwender von Six Month Smiles®.

mann, die sich alle lange geärgert haben, nicht schon im Kindesalter die Zahnkorrektur in Angriff genommen zu haben, oder es nicht konnten.

Wie lässt sich die Anwendung in die Praxis integrieren und wie hoch ist der zeitliche Aufwand der Behandlung? Inwieweit können Helfer/-innen die Behandlung teilweise übernehmen?

Anfangs habe ich zwei Stunden für Brackets-on reserviert. Durch eine gute Abstimmung und Übung schaffe ich den ersten Termin nun in etwa 70 Minuten – dank der Mitarbeit meiner

Assistentinnen. Ich leiste mir den Luxus der Tandemassistenten, das heißt, zu bestimmten Teilschritten habe ich zwei Helferinnen im Zimmer. Jede Helferin, auch Auszubildende, kann nach kurzer Anleitung die Donuts ausligieren und die Zähne mittels Airflow „duschen“, bevor ich dazukomme. Auch die Foto-session delegiere ich mehr und mehr. Den Damen macht das sichtlich Freude, so wichtige Dinge übernehmen zu dürfen. Und nach Anweisung lasse ich meine KFO-Assistentin auch die Bögen wieder einligieren und mache zum Abschluss nur noch die „Honneurs“.

Schnelle Anwendung, kurzer Behandlungszeitraum. Was bedeutet denn eigentlich der enge Zeitrhythmus, den diese Behandlungsstrategie ansetzt, für den Patienten und die Praxis?

Der verhältnismäßig kurze Behandlungszeitraum ist das schlagende Argument, finde ich. Kein Erwachsener mag sich zwei oder drei Jahre mit klassischer Kieferorthopädie herumquälen. Manche Patientinnen haben die anstehende Hochzeit im Blick, andere möchten zum runden Geburtstag eine wahrhaft strahlende Figur abgeben. Die Patienten tun es für sich! Für die Praxis ist es allerdings eher nachrangig, wie eng der Zeitrhythmus ist.

Six Month Smiles® bedeutet für den Patienten vor allem eine kostengünstigere und zeitsparende Alternative zu anderen, das heißt aufwendigeren Therapieformen. Wie verhält es sich mit der wirtschaftlichen Attraktivität für Ihre Zahnarztpraxis?

Wir vereinbaren immer All-inclusive-Pauschalen und immer sehr ähnliche Preise mit den Patienten. Man könnte fast sagen, der Erfolg ist planbar. Ursprünglich hatte ich „nur“ die sanfte Portfolioerweiterung – neben der Suche nach einem angestellten Kieferorthopäden, weil ich selbst keiner bin – im Sinn, aber der Erfolg ist sehr ansehnlich: Wie leicht erreicht man sonst um die sieben bis zehn Prozent Umsatz-plus?

Wie fällt die Bilanz der Patienten aus?

Die Patienten erreichen ein neues Selbstwertgefühl, strotzen nur so von positiver Energie und kennen keine

Wir regeln das für Sie!

Der Abrechnungsservice der PVS dental.

Jetzt noch komfortabler – mit dem neuen Kundenportal „PVS dialog“.



Das neue Kundenportal „PVS dialog“:
 Mehr Transparenz.
 Einfache Bedienung.
 Dateneinsicht in Echtzeit.
 Zugriff von überall her.

Sparen Sie Zeit und Geld. Mit den Abrechnungsservices der PVS dental. Wir regeln für Sie Privatabrechnungen, Korrespondenz mit Patienten und Kostenträgern, außergerichtliches und gerichtliches Mahnwesen, Ratenzahlung zur Umsatzsteigerung, Übernahme des Zahlungsausfallrisikos.

Ihre Vorteile:

- Vollständigkeitsprüfung jeder Rechnung
- Kein Honorarverlust
- Kein Ausfallrisiko
- Persönliche Beratung

 Für mich. Genau. Richtig.
PVS dental
www.pvs-dental.de



Abb. 1a



Abb. 1b

Abb. 1a: Patient vor der Anwendung von Six Month Smiles®. – Abb. 2b: Patient nach der Anwendung von Six Month Smiles®.

Hemmungen, ihre Freude über die neuen Zähne mitzuteilen. Sie empfehlen es sogar schon weiter: im Kreis der Arbeitskollegen, der Familie, von Urlaubsbekanntschäften, Gartenfreunden und so weiter. Die Patienten betreten die Praxis zu ihren Terminen immer mit einem neuen, volleren Lächeln. Und mich macht das stolz.

Was müssen Zahnärzte tun, um ihren Patienten Six Month Smiles® anbieten zu können?

Sich trauen, vor allem. Und die zweitägige Fortbildungsveranstaltung besuchen. Der Bedarf ist ja da, man sollte die Augen offen halten! Wer, außer dem Zahnarzt, darf denn sonst so ein Thema bei den Patienten zur Sprache bringen? Auch sollte man als Zahnarzt ehrlich und fair beraten und kommunizieren. Man gewinnt definitiv neue Patienten, die meist nicht nur die Six Month Smiles®-Behandlung benötigen, sondern anschließend auch neue Füllungen oder Kronen zum Beispiel. Zwei Drittel der Six Month Smiles®-Patienten sind neu in der Praxis. Ob sie dann bleiben, liegt an einem selbst – oder am Fahrtweg der Patienten, der teilweise bei 60 bis 80 Kilometern liegt.

Wie verhält es sich mit dem Support für die Six Month Smiles®-Anwender?

Ein Anruf genügt. Oder man kann im Experten-Blog die Fragen stellen. Das meiste Handwerkszeug bekommt man jedoch schon zur Einführungsfortbildung mitgegeben. Ich persönlich habe bislang Unterstützung aber nur sporadisch in Anspruch genommen. Die Start-Packages mit dem Werkzeug könnten etwas erweitert werden, und auch die Patient-Tray-Kits sollten komplettiert oder leicht modifiziert werden.



Infos zum Unternehmen

Das nächste Six Month Smiles-Seminar findet am 25. und 26. September in Radolfzell statt.
www.sixmonthsmiles-deutschland.de

kontakt.

GRUND + ZÄHNE

Florian F. Grund
 Böcklerstraße 3
 79110 Freiburg im Breisgau
 Tel.: 0761 131141
info@zahnarzt-grund.de
www.zahnarzt-grund.de