

Patientengewinnung mit KFO für kleine Kiefer

| Dr. Ingo Strübbe

Bei der Patientengewinnung geht es immer auch darum, Kompetenz zu zeigen und Vertrauen aufzubauen. Eine Möglichkeit ist beispielsweise die Einbindung von Leistungen aus der jungen Kieferorthopädie in die allgemeine Zahnarztpraxis. Dies eröffnet nicht nur ökonomische Möglichkeiten, sondern ist auch medizinisch sinnvoll.

Wer kieferorthopädische Früherkennung und Frühbehandlung von Kindern in seine Zahnarztpraxis integriert, schafft sich Alleinstellungsmerkmale für ein gutes Patientenmarketing einerseits, andererseits steigert er den Wert seiner Praxis langfristig.

Dabei ist eine solche Strategie sowohl für den Stadt- als auch den Landzahnarzt eine sinnvolle Möglichkeit. Steigender Konkurrenzdruck und Wettbewerb in städtischen Gebieten erfordert ein besonderes Portfolio, der zunehmende Ärztemangel in ländlichen Regionen führt dazu, ein möglichst breites Leistungsspektrum anbieten zu müssen.

Chancen und Risiken der KFO in der Praxis

Über 400.000 Kinder pro Jahrgang benötigen eine kieferorthopädische Frühbehandlung. Etwa die Hälfte davon wird von KFO-Fachärzten behandelt, die andere Hälfte bleibt zumeist unversorgt. Hier liegt Potenzial für den allgemeinen Zahnarzt.

Die Kieferorthopädie ist heute geprägt von den sogenannten fünf kieferorthopädischen Indikationsgruppen (KIG), die 2003 von den gesetzlichen Krankenkassen eingeführt wurden. Einige KIG-Fälle (KIG I und II) wurden aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen ausgeschlossen, da es sich bei diesen Fällen angeblich nur um eine gestörte Ästhetik handelt. Genau dies ist aber in den meisten

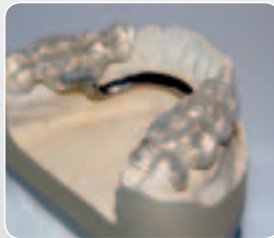


Abb. 1: „Bei Platzmangel im Milchgebiss steigt das Kariesrisiko, Funktionsstörungen entstehen und Zähne nutzen sich ab.“

Fällen nicht die Realität. Unbehandelte Fehlstellungen bei Kleinkindern manifestieren sich später oft in schweren Fällen, die nur durch teurere und langwierigere Behandlungen behoben werden können. Bei einer Frühbehandlung jedoch reichen meist einfache Maßnahmen aus, um das Kieferwachstum in die richtige Bahn zu lenken und auf natürliche Weise zu formen. Doch nicht nur aus zahnmedizinischer Sicht ist die Integration von KFO-Leistungen sinnvoll: Der Ausschluss einiger KIG-Gruppen aus dem Leistungskatalog der Krankenkassen ist ein erster Schritt im Zuge der Privatisierung der KFO in der Zahnmedizin. Wer sich jetzt mit der jungen Kieferorthopädie beschäftigt, nutzt nicht nur aktuelle, sondern auch künftige wirtschaftliche Chancen. Die Kieferorthopädie ist jedoch ein komplexes Feld, das sich nicht nebenbei in den Pra-

xisalltag integrieren lässt. Die Konzentration auf einfache Fälle der KIG I und II sowie auf Selbstzahlerleistungen ist daher viel wichtiger als ein umfassendes KFO-Portfolio anzubieten. Schwere Fälle mit festsitzenden Apparaturen oder Kassenfälle mit herausnehmbaren Apparaturen entsprechen dem Marktsegment der Fachärzte, auf das zumindest bei Einführung der jungen KFO in die allgemeine Zahnarztpraxis verzichtet werden sollte. Ohnehin bieten die leichten kieferorthopädischen Fälle genügend Potenzial. Etwa die Hälfte aller behandlungsbedürftigen Kinder lassen sich in diese Kategorie einordnen. Da der apparative Aufwand für die KFO relativ gering ist, lässt sich das neue Behandlungsspektrum ohne große Investitionen integrieren. In gute Fortbildungen muss dabei natürlich investiert werden.

Vortragsveranstaltung für Zahnärzte und Zahntechniker



NEU

Referenten:

Dr. med. dent. Jochen Poth, Essen
Dr. med. dent. Alexander Dietzel, Essen
Zahnärztin Farina Blattner, Essen
ZTM Wolfgang Arnold, Essen
ZTM Klaus Osten, Essen
ZTM Karl-Wilhelm Beltermann, Essen

(Referenten je nach Verfügbarkeit)

Termin:

Ulm, 01.07.2010

19.00 - 21.30 Uhr

genauer Veranstaltungsort:

Pluradent Ulm
Einsteinstraße 55 | 89077 Ulm
Telefon: 0731/97413-0

Gebühr:

99,00 € zzgl. MwSt. / pro Person
inkl. Pausenimbiss + Getränke

3 Fortbildungspunkte
lt. BZÄK und DGZMK

Perfekter Zahnersatz nach erfolgreicher DIR®-Schienentherapie

Das DIR® System in der instrumentellen Funktionsdiagnostik und seine Sonderstellung
Reproduzierbare, objektive und behandlerunabhängige Messergebnisse
Sicherheit in der Diagnose und Rechtssicherheit bei der Patientendokumentation
Das DIR® System in der praktischen Anwendung

Bericht aus Praxis und Labor

Behandlungsoptionen mit dem DIR® System anhand von Patientenfällen

Interdisziplinäre Optionen mit anderen Berufsgruppen

Alleinstellungsmerkmale für Zahnarzt und Zahntechniker

Zufriedene Patienten durch systematische Vorgehensweise

Zahnmedizin und Zahntechnik

Aufbisschiene – und wie geht es weiter?

Die DIR® Schienentypen und deren Wirkungsweisen bei CMD Patienten und vor ZE
Jig, Wachs-up und prothetische Planung bei vollbezahnt, teilbezahnt und zahnlos
Zahntechnische Vorgehensweise und Umsetzung bis hin zum definitivem Zahnersatz
Perfekte Funktion ohne Einschleifen, ohne Bisskorrekturen
Vorstellung des DIR® Schulungskonzeptes für Zahnärzte und Zahntechniker
Abschlussdiskussion

Veranstalter:



für Zahnmedizin, Zahntechnik, Management und Marketing
Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 : 2008

FUNDAMENTAL® Schulungszentrum
Arnold + Osten KG
Bocholder Str. 5 | 45355 Essen

Telefon: 0201 86 86 4-0
www.fundamental.de

FAX-ANMELDUNG +49 (0)201/86 86 4-90

Praxis / Labor

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

Straße

PLZ und Ort

Telefon

Telefax

Datum, Unterschrift



Nähere Informationen unter
www.dir-system.de

DIR/zwp

Erfolgreiche Positionierung mit KFO

Kieferorthopädie in der allgemeinen Zahnarztpraxis bietet mehr Chancen, als lediglich eine zeitnahe Umsatzsteigerung. Vielmehr ist es ein ideales, langfristig ausgerichtetes Instrument zur Patientenbindung und Neugewinnung von Patienten. Schließlich werden Kinder, die aufgrund der KFO-Leistungen in die Praxis kommen, meist auch weiterbehandelt. Der Zahnarzt vermittelt zu-

Zahnarztpraxis aufsuchen. Wie bei anderen Neueinführungen, gilt es auch bei der Kieferorthopädie, die wichtigsten Aspekte bei der Markteinführung zu beachten. Fragen wie: „Wie verkaufe ich kieferorthopädische Fälle?“, „Wie führe ich meine Mitarbeiter, wie bilde ich sie fort?“ und „Wie kommuniziere ich meine neue Leistung?“ sollten im Rahmen eines Aktionsplans beantwortet werden.

chert. Patienten schätzen es, wenn sie die Dienstleistung „Zahnmedizin“ aus einer Hand angeboten bekommen, und nehmen diese meist dankend an. Dieser Aspekt kommt auch beim Zahnarzt in städtischen Gebieten zum Tragen. Für ihn hat die Junge KFO in der patientenorientierten Zahnarztpraxis Servicecharakter, mit dem er sich von der Konkurrenz abheben kann. In ländlichen Gebieten geht es ebenfalls darum, das Leistungsspektrum möglichst vielseitig zu gestalten. Sobald der nächste Facharzt mehrere Kilometer entfernt praktiziert, sichert KFO die langfristige Treue junger Patienten.

Patienten auf Jahre an die Praxis binden

Die Junge Kieferorthopädie in die allgemeine Zahnarztpraxis zu integrieren, bietet unter bestimmten Voraussetzungen ideale Möglichkeiten, um Patienten zu gewinnen, sie an sich zu binden und damit mittel- und vor allem langfristig Liquidität, Umsatz und Rentabilität der Praxis zu sichern. Aufgrund der zunehmenden Privatisierung der KFO kann sich ein kieferorthopädisch ausgerichteter Zahnarzt heute einen nennenswerten Vorsprung erarbeiten. Mit der richtigen Qualifikation und nötigen Sensibilität für die kleinen kieferorthopädischen Fälle gelingt es, Patienten auf Jahre an die Praxis zu binden, denn: Die kleinen Patienten von heute sind die großen Patienten von morgen.



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

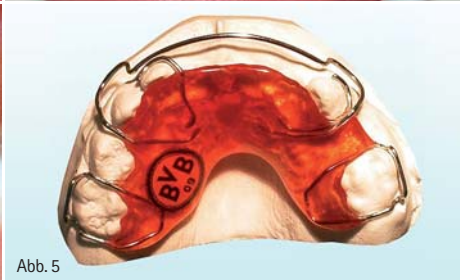


Abb. 5

Abb. 2 und 3: „Die ‚umgekehrte‘ Verzahnung typischer Kreuzbisse verursacht unter anderem Zwangsbisse.“ – Abb. 4 und 5: Vorzeitiger Milchzahnverlust führt oft zur Lückeneinengung. Die Lückenhalter-Behandlung ist typisch für die Junge KFO (Bild: Lückenthalter Lücki® des Fachlabors Orthos).

dem verstärkt Kompetenz durch das Angebot kieferorthopädischer Leistungen und kann dadurch auch weitere Familienmitglieder gewinnen. KFO ist weiterhin ein geeignetes Mittel, den Patientenstamm – der oftmals zusammen mit dem Behandler altert und sich ausdünn – zu verjüngen und so auch die Rentabilität der Praxis für die Zukunft zu sichern. Schließlich geht es bei jeder erfolgreichen Strategie nicht nur um aktuelle Umsatz- und Liquiditätszahlen, sondern auch um die Steigerung des Werts der Praxis bei der Übergabe. Wer zudem geeignete Marketingkanäle nutzt, wie beispielsweise Werbung, Pressearbeit, Patientenveranstaltungen oder Website, hat die Möglichkeit, sich durch die neue Leistung, die eben nicht jeder Zahnarzt durchführt, von der Konkurrenz abzuheben und neue Patienten zu gewinnen. Statistiken zeigen, dass pro KFO-Patient in der Praxis zwei weitere Nicht-KFO-Patienten die

Für wen eignet sich KFO in der allgemeinen Praxis?

Generell lohnt sich der Blick auf die KFO für jeden Zahnarzt, dessen Ziel es ist, neue Patienten zu gewinnen. Die KFO bietet aber nicht nur Möglichkeiten, das Patientenaufkommen zu erhöhen, sondern auch mit diesem besonderen Portfolio Patienten zu gewinnen, die bereit sind, in ihre Zahngesundheit und die ihrer Kinder zu investieren. Dies wird sich auch in einer verstärkten Auslastung weiterer Privatleistungen in der Zahnarztpraxis widerspiegeln. Besonders naheliegend ist die Integration von KFO-Leistungen in Zahnarztpraxen mit kinderzahnheilkundlichem Schwerpunkt. Nicht nur Leerzeiten lassen sich so füllen, sondern die gezielte Einbindung der neuen Leistung in bestehende Strukturen ermöglicht wirtschaftliches Arbeiten – beispielsweise bei Prophylaxe-Schulungen, welche die bessere Auslastung der Prophylaxehelfer si-

autor.

Dr. Ingo Strübbe ist Zahnmediziner, Wirtschaftsingenieur und Mitbegründer des Fachkreises Junge KFO, einem Zusammenschluss von Kinder- und Familienzahnärzten.

Vom 10. bis 11. September tagt der Fachkreis zum siebten Mal. In diesem Jahr widmet sich die Jahrestagung dem Thema „Biologisch statt mechanisch“. Infos unter www.junge-kfo.de

kontakt.

Fachkreis Junge Kieferorthopädie
Feldbergstraße 57, 61440 Oberursel
Tel.: 0 61 71/91 200
www.junge-kfo.de

1 PS GENÜGT

EMS SWISS INSTRUMENT PS – ORIGINAL PERIO SLIM INSTRUMENT ZUR ANWENDUNG BEI DEN MEISTEN ZAHNSTEINENTFERNUNGEN

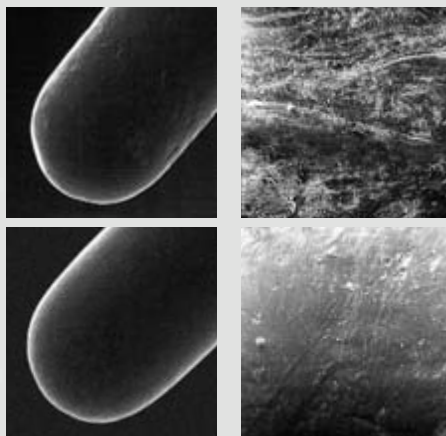
Multifunktional, von höchster Schweizer Präzision und vor allem „Best interproximal and subgingival access“ (CRA – Clinical Research Association, USA): Mit diesen Qualitäten und Auszeichnungen löst diese Ikone unter den Ultraschallinstrumenten rund 90% aller Belagsprobleme.



Das EMS Swiss Instrument PS wurde als erstes seiner Art entwickelt mit der Kompetenz des Erfinders der Original Methode Piezon – und ist heute

das unvergleichliche Resultat permanenter Weiterentwicklung. Im Zusammenwirken mit dem Original Piezon Handstück steht es für praktisch schmerzfreie Behandlung.

Die Behandlungsergebnisse und das Instrument selbst zeigen den Unterschied: Nur die feinste Instrumentenoberfläche ermöglicht feinste Zahnoberflächen.



- > No-Name Ultraschallinstrument vs. Original EMS Swiss Instrument PS
- > Zahnoberfläche behandelt mit Instrument X vs. behandelt mit Original Methode Piezon inkl. EMS Swiss Instrument PS

EMS Swiss Instruments sind die wohl meistkopierten Ultraschallinstrumente der Welt – das bedeutet Anerkennung, aber vor allem Risiko. Denn nur das Original hält, was es verspricht: Beste Behandlungsergebnisse und lange Lebensdauer bei optimaler Ausschöpfung der Original Methode Piezon.



> Erfahren Sie selbst, warum in der Praxis meistens 1 PS GENÜGT – beantworten Sie unter www.die-1PS-frage.com einige Fragen zum Thema Prophylaxe und machen Sie kostenlos Ihren persönlichen Praxistest – mit einem Original EMS Swiss Instrument PS im Wert von EUR 118.– inkl. MwSt.

Die Belohnung für die ersten 5000 Teilnehmer – zur Teilnahme eingeladen sind alle Zahnarztpraxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz – ein Teilnehmer pro Praxis, bis spätestens 30. Sept. 2010

