

# Die wirtschaftlich erfolgreiche Integration des Lasers in die Zahnarztpraxis

## Teil 17: Laser und „Zahn-Wellness“

*Das wachsende Bewusstsein vieler Patienten für die Schönheit und Gesundheit ihrer Zähne hat mittlerweile dazu geführt, dass gepflegte Zähne weiter an Bedeutung gewinnen: Sei es als Statussymbol, Karrierefaktor oder Sympathieträger – ein strahlend weißes Lächeln entscheidet heute in hohem Maße über das „well-being“, das Wohlbefinden des Patienten. Dabei hat die auf Laseranwendungen spezialisierte Zahnarztpraxis eindeutig die Nase vorn, da sie die Erhaltung bzw. die Wiederherstellung gesunder Zähne mit sanften und minimalinvasiven Behandlungsmethoden erreicht. Bei der Gewinnung und Bindung von Patienten kommt es besonders darauf an, den Patienten von den Vorzügen des Lasers zu überzeugen.*

JOCHEN KRIENS/ALZEY

Entscheidende Bedeutung kommt daher der Praxis-kommunikation zu, die die Aufgabe hat, den Patienten durch die Praxis bzw. durch den Behandlungsablauf zu führen und ihn mit den für ihn wichtigen Informationen zu versorgen. Auf allen Kommunikationsfeldern sollte die Praxis unbedingt auf die Vorteile der Laserbehandlung aufmerksam machen: Patientenberatung, Patienteninformationssystem wie auch die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Praxis sollten die Vorzüge der Laserbehandlung gegenüber der herkömmlichen Therapie bei der jeweiligen Indikation durch folgende, positiv besetzte Botschaften unbedingt herausstreichen:

### *Bleaching*

- „Das Laser-Bleaching in der Zahnarztpraxis stellt die effizienteste und zugleich sicherste Methode der Zahnaufhellung dar.“
- „Innerhalb von nur einer Behandlungssitzung gibt der Zahnarzt den Zähnen die gewünschte Farbe.“
- „Durch das Bleaching lassen sich auch hartnäckige Verfärbungen durch Genussmittel wie z. B. Kaffee, Tee oder Nikotin schonend entfernen.“
- „Der Zahnarzt sorgt als kompetenter Fachmann dafür, dass das Bleaching keine Gefahr für Zähne oder Zahnfleisch darstellt.“

### *Endodontie*

- „Das Laserlicht dringt in die feinen Dentinkanälchen vor und versiegelt diese dauerhaft.“
- „Die Wurzelkanalaufbereitung per Laser reduziert postoperative Beschwerden und verkürzt die Behandlungsdauer.“
- „Die antiseptische Wirkung des Lasers macht aufwändige medikamentöse Einlagen nach der Behandlung weitestgehend unnötig.“
- „Die Behandlung per Laserlicht ist nahezu schmerzfrei.“

### *Parodontitisbehandlung und Chirurgie*

- „Die Laserbehandlung ist schmerzfrei und reduziert die Notwendigkeit der Anästhesie auf ein Minimum.“
- „Durch seine keimtötende Wirkung fördert das Laserlicht den Heilungsprozess.“
- „In vielen Fällen werden Verbände oder Operationsnähte unnötig, was wiederum die Dauer der postoperativen Maßnahmen verkürzt.“
- „Die Behandlungsdauer wird deutlich reduziert.“

### *Wirkung auf den Patienten*

Die sachliche, fachlich fundierte und verständlich aufbereitete Information über die Vorzüge des Lasers schafft Vertrauen und macht den Patienten, dem der Laser oft noch unbekannt ist, neugierig auf mehr. In aller Regel wird der Patient, der von seinem Zahnarzt eine schriftliche Information über die Lasertherapie erhält, mehr über eine Laserbehandlung wissen wollen und sich – eine kompetente Beratung vorausgesetzt – auch dafür entscheiden.

### *Fazit*

Tue Gutes und sprich darüber! – Dieser Leitsatz gilt auch für die Lasertherapie. Gut informierte Patienten sind offener für eine Laserbehandlung – vor allem dann, wenn sie wissen, dass diese ihren Wunsch nach schönen Zähnen und mehr Lebensqualität auf sanfte und schonende Weise bestens erfüllt!

*Eine Checkliste zum Thema „Kommunikation in der Laser-Praxis“ kann angefordert werden unter:*

*New Image Dental GmbH – Agentur für Praxismarketing  
Mainzer Str. 5, 55232 Alzey*

*Tel.: 0 67 31/9 47 00-0, Fax: 0 67 31/9 47 00-33*

*E-Mail: zentrale@new-image-dental.de*

*Web: www.new-image-dental.de*