

Mehr Patienten durch Aufklärung und Begeisterung

| Katja Mannteufel



Der Berliner Zahnarzt und Implantologe Alexander Fischer implantiert seit elf Jahren bei stetig wachsenden Patientenzahlen. Zur Steigerung des Vertrauens der Patienten setzt er auf ein zunächst anachronistisch wirkendes Medium: den eigenen Patientenratgeber in Buchform. Die ZWP-Redaktion hat mit ihm darüber gesprochen.



Herr Fischer, wie überzeugen Sie Ihre Patienten von den Vorteilen einer Implantatbehandlung in Ihrer Praxis?

Nun, am allerwichtigsten ist natürlich das persönliche Gespräch, in dem Sympathie, Kompetenz und Vertrauen vermittelt werden. Aber nach dem ersten Praxisbesuch ist der Patient für seine Entscheidung wieder auf sich selbst gestellt, hat den Heil- und Kostenplan und maximal einen Praxisflyer zur Hand. Hier setze ich an und gebe dem Patienten meinen Patientenratgeber mit.

Was ist das für ein Buch und welche Vorteile hat es für Sie und Ihre Patienten?
Der Ratgeber zur Implantologie klärt auf circa 80 Seiten über Zahnimplan-

tate, deren Alternativen, den Ablauf der Implantation, die Pflege et cetera auf. Hinzu kommen eigene Praxisfälle sowie die Vorstellung meiner Praxis auf mehreren Seiten, denn ich bin ja Herausgeber des Buches. Das Ganze ist hochwertig gestaltet und gedruckt. Meine Patienten sind in der Regel sehr positiv überrascht, wenn ich ihnen im Anschluss an das Beratungsgespräch meinen Ratgeber zur weiteren Lektüre in die Hand gebe. Und Sie müssen sich vorstellen, dass ein Buch immer noch als seriöseste Wissensquelle gilt, das heißt damit vermittele ich Kompetenz und Vertrauen zugleich. Außerdem wird ein Buch nicht wie ein Flyer entsorgt, sondern teilweise sogar im Freundes- und Verwandtenkreis weitergereicht.

Wie konnten Sie ein solches Buch neben Ihrer Arbeit publizieren?
Grundsätzlich ist das alleine nicht zu schaffen, da haben Sie recht. Aber ich

fand die Unterstützung eines Verlages, der mir die meiste Arbeit abnahm: das Zusammenstellen der Texte, das Layout mit anschaulichen Bildern und vor allem der sehr individuelle Zuschnitt des Buches.

Hat sich die Investition für Sie gelohnt?

Ja, das hat sie. Natürlich kostet ein Exemplar ein paar Euro, aber die nachhaltige Information und die gestiegene Rücklaufquote nach den Erstgesprächen sind es mir allemal wert.

Vielen Dank für das Gespräch.



QR-Code: Bildergalerie zum nexilis Verlagsprogramm. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

kontakt.

nexilis verlag GmbH

Landsberger Allee 53

10249 Berlin

Tel.: 030 39202455

E-Mail: info@nexilis-verlag.com

www.nexilis-verlag.com



Depotphorese® mit Cupral®

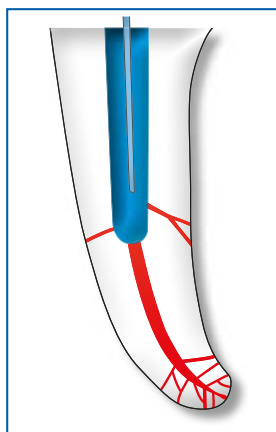
Die neue Generation ist da!



- selbst bei konventionell nicht mehr therapierbaren Zähnen Erfolgsquoten in der Praxis von 90 %*
- Stimulierung der Reossifikation
- keine WSR erforderlich
- Schonung der Zahnhartsubstanz

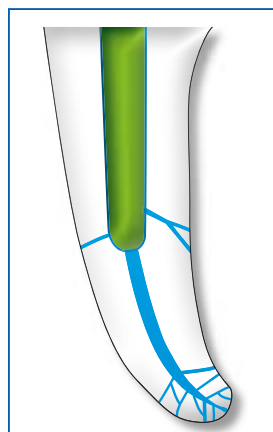
* DZZ 53, 1998; ZMK 11/2000

MAGIS® macht's möglich...
Depotphorese®-Behandlung und Apexmessung in Einem!



1. Sitzung

Elektroosmotische Entlastung des periapikalen Gebiets. Hydroxyl- und Hydroxocuprat-Ionen durchwandern das gesamte apikale Delta und töten alle Keime ab. Sterile Oligopeptide wandern elektrophoretisch in das periapikale Gebiet. Das gesamte Kanalsystem wird von zersetzbarer Substanz befreit.



2. Sitzung

Das Kanalsystem ist permanent steril ausgekleidet. In den apikalen Ausgängen liegt langfristig wirksames Kupferhydroxid und stimuliert ihren ossären Verschluss.



HUMANCHEMIE
Kompetenz in Forschung und Praxis

Humanchemie GmbH · Hinter dem Krüge 5 · D-31061 Alfeld/Leine
Telefon +49 (0) 51 81 - 2 46 33 · Telefax +49 (0) 51 81 - 8 12 26
E-Mail info@humanchemie.de · www.humanchemie.de