Kooperation

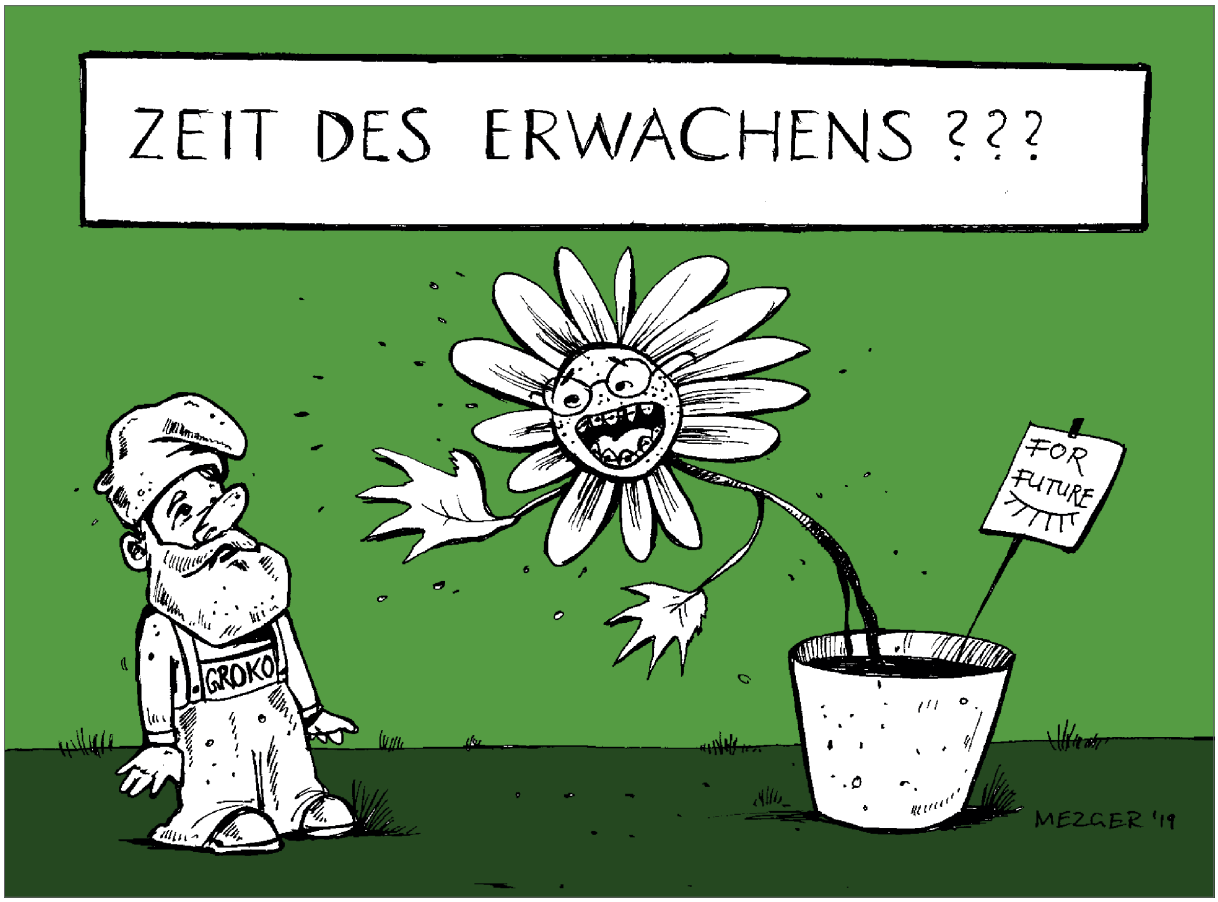
Kann ich Chef?

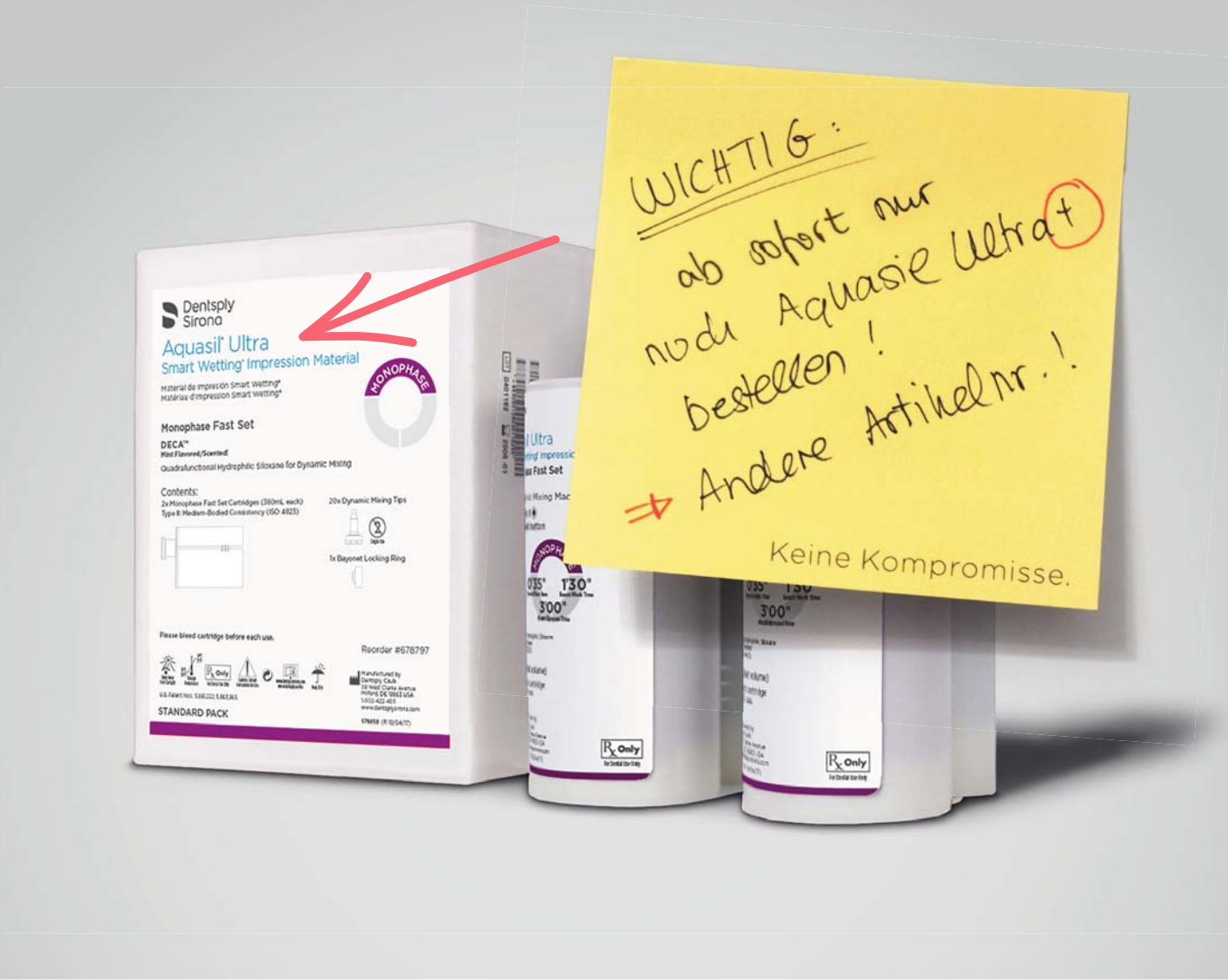
Bei der gemeinsamen Kampagne von DIE ZA, KZV NR, DZV, ZÄK NR und FVDZ NR dreht sich alles um eine wichtige Frage: „Kann ich Chef?“.
Die fünf Institutionen verfolgen das Ziel, den Berufsstand zu stärken und wieder mehr Zahnmediziner für eine eigene Praxis zu begeistern. Der zahnärztliche Nachwuchs tendiert zunehmend zu einer Anstellung statt zur Gründung einer eigenen Praxis. Gründe dafür sind unter anderem die zunehmenden bürokratischen Anforderungen an die Praxisinhaber, die finanziellen und rechtlichen Unsicherheiten bei einer Praxisgründung und sich wandelnde Lebensentwürfe. Vor allem aber scheinen die vielen Fragen fernab der fachlichen Qualifikation, z.B. zu administrativen Aufgaben, der Praxisführung und den persönlichen Bedenken gegenüber einer eigenen Praxis, die jungen Zahnärzte zu beschäftigen. In vielen Gesprächen wurde deutlich, dass sich der zahnärztliche Nachwuchs angesichts einer möglichen Praxisgründung hilflos fühlt. Oftmals bedauerten die Studenten, dass sie in der Universität lediglich das medizinische Handwerkszeug vermittelt bekommen. DIE ZA, KZV NR, DZV, ZÄK NR und FVDZ NR stellen ein breites Informationsangebot rund um das Thema Praxisgründung zur Verfügung, das kaum eine Frage unbeantwortet lässt.

Weitere Informationen unter **www.ich-kann-chef.de**

Die ZA
Tel.: 0800 9292582 • www.die-za.de
Infos zum Unternehmen

Frisch vom Mezger





Sortimentsänderung

Aquasil® Ultra+ ersetzt Aquasil® Ultra

Bessere Hydrophilie. Höhere Reißfestigkeit. Präzisere Applikation. All das bietet Ihnen Aquasil® Ultra+. Neuste Entwicklungen sorgen dafür, dass die klinische Leistungsfähigkeit auf allen Gebieten optimiert wurde und dennoch dieselben Indikationen wie bisher abgedeckt werden. Machen Sie keine Kompromisse.

+ Verbesserte Hydrophilie für höhere Präzision als je zuvor.
+ Verbesserte Reißfestigkeit für mehr Sicherheit.
+ Verschiedene Optionen bei Abbindezeiten und Applikation für bessere klinische Resultate.

Zum 01.04.2019 wurden alle Produkte von Aquasil Ultra vom Markt genommen außer Aquasil Soft Putty und Aquasil Hard Putty (Handmischung).

dentsplysirona.com
Besuchen Sie uns auf facebook.com/dentsplysirona

Dentsply Sirona
Restorative

Nachsorgeanrufe

Das Telefon als effektives Mittel der Patientenbindung

© Drobot Dean – stock.adobe.com

Patienten, die sich einer Zahn-OP oder Implantat-OP unterziehen, erfordern ein höheres Maß an Nachsorge. Eine hervorragende Möglichkeit, solche Patienten an sich zu binden, ist der Post-OP-Anruf.

Unzufriedenheit aufgrund von Komplikationen durch Nachsorgeanrufe vorbeugen

Viele Menschen, die einen oralchirurgischen Eingriff hinter sich haben, können anschließende Symptome und die damit verbundenen Risiken nicht richtig einschätzen. Manche scheuen sich auch, ihren Behandler bei Schmerzen anzurufen, weil sie glauben, die Schmerzen gehörten zum Heilungsprozess. Kommen Sie diesen Patienten zuvor und rufen Sie sie an. Ein kurzer Telefonanruf hilft, eventuelle Probleme im Vorfeld zu erkennen und zu behandeln, bevor sie zu einer ernsten Gesundheitsgefahr werden.

Die Erfahrung zeigt außerdem, dass Anrufe kurz nach dem Eingriff auch sinnvoll sind, wenn der Patient bereits einen Nachsorgetermin erhalten hat, da Patienten hierdurch ihren Nachsorgetermin seltener absagen.

Vorteile von Follow-up-Anrufen nach der Zahn-OP

Es hat für Zahnärzte, Oralchirurgen oder Kieferorthopäden viele Vorteile, den Nachsorgeanruf zu einem festen Bestandteil ihres Behandlungsprotokolls zu machen:

1. Die Behandler minimieren das Risiko, ihrer Reputation durch unbehandelte Post-OP-Komplikationen zu schaden. Solche Komplikationen machen den Patienten unzufrieden und sprechen sich schnell herum.

2. Durch gezielte Fragestellungen wird sichergestellt, dass der Patient alle Post-OP-Verhaltensregeln einhält.

3. Patienten, die sich von ihrem Zahnarzt persönlich und gut betreut fühlen, sind loyaler.

4. Der Anruf kann dazu genutzt werden, zufriedenen Patienten beiläufig Folgebehandlungen anzubieten, wie zum Beispiel eine Zahnaufhellung nach einer Wurzelspitzenresektion.

Wer sollte die Patienten nach dem Eingriff anrufen?

An dieser Stelle fragen Sie sich vielleicht, ob der Zahnarzt selbst oder eine seiner Angestellten den Nachsorgeanruf vornehmen sollte. Die Antwort: Betreuen Sie mit dieser Aufgabe eine Person, die bei Ihren Patienten aufgrund ihrer professionellen, empathischen Art viel Vertrauen genießt.

Tipps für effektive Telefonate nach der Zahn-OP:

- Erstellen Sie einen Telefonleitfaden für Post-OP-Anrufe, damit keine wichtigen Fragestellungen vergessen werden.
- Dokumentieren Sie das Gespräch.
- Rufen Sie spätestens drei Tage nach der OP an – auch dann, wenn ein Wochenende zwischen Eingriff und Anruf liegt.

Fazit

Patienten durch ein telefonisches Follow-up an sich zu binden, kostet weniger Ressourcen als der ständige Versuch, neue Patienten zu gewinnen. Durch eine Post-OP-Anrufroutine lassen sich die Behandlungserfolge erhöhen und die Patientenzufriedenheit nachhaltig steigern.

Den ausführlichen Artikel finden Sie unter: www.zsh.de/follow-up

ZSH GmbH Finanzdienstleistungen
Tel.: 06221 837-0 • info@zsh.de • www.zsh.de

BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

Mit Wasserhygiene erfolgreich durchstarten:

Geld sparen und Rechtssicherheit gewinnen.

BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG
für den Bereich
Praxishygiene

Noch heute **kostenfreie Sprech-stunde Wasserhygiene** vereinbaren.

Fon **00800 88 55 22 88**
www.**bluesafety.com**/Termin

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Produktinformation lesen.