

Was der Patient weitergibt

Was macht einen erfolgreichen Zahnarztbesuch aus?



■ Ist der Patient mit seinem Zahnarztbesuch zufrieden, wird er im besten Fall im Bekannten- oder Verwandtenkreis davon berichten. Denn Positives wird längst nicht so oft kundgetan wie negative Erfahrungen. Die fachlich überzeugende Leistung sollte dabei die Basis sein. Abgesehen von der erfolgreichen Behandlung, die der Patient nur bedingt beurteilen kann, sind es im Nachhinein meistens die „weichen“ Faktoren, die in der Schilderung seines Besuches vorkommen: die sympathische Begrüßung durch das Praxispersonal, das Anbieten von Kaffee oder Wasser im Warzezimmer oder das freundliche Auftreten auf Augenhöhe. Wahr ist, dass die Mund-zu-Mund-Empfehlung für die meisten Praxen noch am bedeutendsten ist, um Neupatienten zu gewinnen. Aber was von dem, was berichtet wird, bleibt beim Empfänger hängen?



Give-aways und Patientenratgeber

Die sogenannten Give-aways sind nicht nur kleine positive Überraschungen für den Patienten, sondern auch wichtige Erinnerungsstützen. Zudem wird darüber oft noch mehr geredet bzw. ein witziges oder schön gestaltetes Mitgabegeschenk auch rumgezeigt. So sind Lippenpflegestifte insofern sinnvoller als Zahnsieide, als dass sie öffentlich benutzt werden und somit eine größere Reichweite entfalten können. Gibt es ein Give-away, welches Nützlichkeit, Seriosität und Sympathie in sich vereint? Insbesondere für hochwertige Leistungen (z.B. Zahnimplantate) wurde ein Patientenratgeber in Buchform entwickelt, der ohne großen Aufwand in Herausgeberschaft publiziert wird. Ein hochwertig gedrucktes Taschenbuch zur Implantologie oder ästhetischen Zahnmedizin mit dem Namen des Zahnarztes als Herausgeber auf dem Cover und der Praxis auf den ersten Seiten. Das Buch trägt damit nicht nur die Kompetenz des Zahnarztes in der seriösesten Form weiter, sondern lässt dem Patienten auch eine hohe Wertschätzung zuteil werden. Die Erfahrung zeigt, dass ein solches Buch eine große Zirkulation im Freunden- und Verwandtenkreis erfahren kann.

Mehr Infos beim nexilis verlag unter: www.nexilis-verlag.com ◀◀

Designpreis 2013

360Grad-Praxistour zu gewinnen: Die Bewerbung um „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ lohnt sich!

■ Die OEMUS MEDIA AG sucht auch in 2013 die Zahnarztpraxis mit Charakter und Wohlfühlgarantie: Durch ungewöhnliche Farbgebung, raffinierte Formsprache, hochwertige Materialien und ein durchdachtes Lichtkonzept. Dabei muss es nicht immer modern-innovativ zugehen, auch ein interessanter Stilmix und die gelungene Umsetzung von klassischer Eleganz können überzeugen. Einladen sollen die Räume zum Ankommen und Entspannen, vielleicht sogar zur Inspiration. Doch nicht nur die Patienten sollen sich in der Zahnarztpraxis bestens aufgehoben fühlen - auch die Praxisinhaber und das gesamte Praxisteam können von der richtigen Arbeitsatmosphäre profitieren. Die OEMUS MEDIA AG stiftet für „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ in 2013 einen ganz besonderen Preis: Die Gewinnerpraxis erhält eine exklusive 360Grad-Praxistour im Wert von 3.500 Euro. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausklick die einzigartige Chance, Praxisräume, Praxisteam und Praxiskompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam zu präsentieren. So können sich die Nutzer bequem mithilfe des Grundrisses oder von Miniatur-Praxisbildern durch Empfang, Wartebereich oder



Und so gehts

Schicken Sie uns Ihre Unterlagen bis zum 1. Juli 2013. Enthalten sein sollten die Eckdaten Ihrer Praxis sowie Angaben zum Architekten, zum Konzept bzw. der Praxisphilosophie, ebenso der Grundriss sowie zum Druck freigegebene Bilder Ihrer Praxis auf Fotopapier und in digitaler Form. Das Bewerbungsformular finden Sie auf: www.designpreis.org ◀◀

OEMUS MEDIA AG

Stichwort: ZWP Designpreis 2013
Tel.: +49 341 48474-120
zwp-redaktion@oemus-media.de

Unkompliziert endodontisch aufbereiten

Erfolgreiches Team: 1-Feilen-System One Shape® und Endomotor ENDOAce®.

■ Die Produktgruppe der 1-Feilen-Systeme wird zurzeit von den reziprok laufenden NiTi-Systemen inklusive der notwendigen Spezialendomotoren beherrscht. Jetzt beweist MICRO-MEGA mit dem One Shape® System, dass 1-Feilen-Systeme aus NiTi auch einfacher gehen.

Volle 360° Rotation, asymmetrischer Querschnitt und einzigartige Architektur der Schneiden kennzeichnen das Instrument. „Nach entsprechender protokollgerechter Vorsondierung und gegebenenfalls Anlegen eines Gleitpfades mit G-Files wird tatsächlich nur ein einziges Instrument eingesetzt, um den Wurzelkanal aufzubereiten“, freut sich Dr. Gruner, Area Manager für MICRO-MEGA in Deutschland und Österreich.



One Shape® ist in der Größe ISO 25 und in den Längen 21, 25 und 29 mm erhältlich. Der aktive Teil der Feile ist 16 mm lang. Die Konizität von 6 Prozent sorgt für eine erfolgreiche Aufbereitung bis hin zum Apex und ermöglicht eine effektive Spülung.

Die Feile kann mit bis zu 4 Ncm Torque eingesetzt werden. One Shape® wird in Blistern mit fünf sterilen, einzeln verpackten Instrumenten angeboten, sodass die Feilen sofort einsatzbereit sind.

Es empfiehlt sich der Einmalgebrauch. Dadurch wird die Materialermüdung des Instrumentes vermieden und die Sicherheit der Behandlung erhöht.

Starker Partner: Endomotor ENDOAce®

One Shape® ist optimal einsatzbereit auch in Kombination mit dem MICRO-MEGA Endomotor ENDOAce®. Er verfügt über eine integrierte Längenmessung, Torque-Control und Geschwindigkeitskontrolle. Dabei stehen verschiedene Auto-Stop-Einstellungen zur Wahl. Neun individuell belegbare Programmplätze für behandlerdefinierte Sequenzen und 14 voreingestellte Programme werden für komfortables Arbeiten angeboten. ◀◀



MICRO-MEGA

Tel.: +49 30 28706056
www.micro-mega.com

ANZEIGE

BRITE VENEERS*

BriteVeneers® to go

Das Vollkeramik Instant Veneersystem in drei Farben, Größen und Formen.

Formen

I trapezförmig OK



Größen

L



M



S

I rechteckig OK



L



M



S

I quadratisch OK



L



M



S



BriteDent GmbH
Brühl 4, 04109 Leipzig | Tel.: 0341/9600060
info@brite-veneers.com | www.brite-veneers.com

Faxanwort |

0341 48474-600

Ja, ich möchte Informationsmaterial anfordern!

Stempel

Name / Vorname: _____
E-Mail-Adresse (Bitte angeben): _____



DGAI

DEUTSCHE
GESELLSCHAFT
FÜR ORALE
IMPLANTOLOGIE

10. Internationaler Jahreskongress der DGAI



19.–21. September 2013
Hotel Sofitel Munich Bayerpost
München

In Kooperation mit:



Implantologie: Technik & Medizin

Die Bedeutung moderner Zahntechnik für das chirurgische und prothetische Vorgehen in der Implantologie



Information & Anmeldung: www.dgai.info

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGAI)
Bruchsaler Straße 8 · 76703 Kraichtal · Tel. 07251 618996-0 · Fax: 07251 618996-26 · mail@dgai.info