

# PerioChip®

Die zuverlässige Lösung  
in der Parodontitis-Therapie

## Die Empfehlung laut aktueller

S3-Leitlinien bei  
Parodontitis



## MONAS WISSENSLETTER

### Der Erfolg einer Zahnarztpraxis ist kein Zufall!

Haben Sie sich auch schon mal gefragt, was den finanziellen Erfolg oder Misserfolg einer Zahnarztpraxis ausmacht?

Die zahnärztlichen Fähigkeiten allein sind es in der Regel nicht, die zu Unterschieden beim wirtschaftlichen Erfolg einer Zahnarztpraxis führen. Auch nicht nur der Standort und die Ausstattung.

Es geht doch mehr um das gesamte Team, das unternehmerische Denken der Zahnarztpraxis und der Patientenzufriedenheit, die am Ende der Schlüssel zum Praxiserfolg ist.

#### Der Erfolg einer Zahnarztpraxis ist kein Zufall, sondern das Resultat zielgenauer Maßnahmen.

Im letzten Wissensletter hatte ich Sie nach Ihren Zielen für 2023 gefragt. Neben einer guten Work-Life-Balance wurden am häufigsten steigende Umsatzzahlen, höhere Auslastung in der Prophylaxe und zufriedene Patienten genannt.

Glauben Sie mir, wenn Ihre Patienten zufrieden sind und die Umsätze steigen, wird sich das auch positiv auf Ihre Work-Life-Balance auswirken.

Dass Sie sich um Ihr Team keine Sorgen machen, ist mir spätestens seit der IDS absolut klar. Alle Praxisteam, die ich an unserem Stand persönlich kennenlernen durfte, haben mich nicht nur durch ihre positive Ausstrahlung, sondern auch ihre fachliche Kompetenz und ihre Wissbegierde begeistert.

Doch zurück zum Thema, wenn doch persönlich alles stimmt, auch die Fähigkeiten der Zahnmediziner\*innen und dem Personal, wie schafft man es nun die Patientenzufriedenheit noch zu erhöhen aber auch die Umsätze zu steigern?

Denn, sind wir mal ehrlich, wenn man seine Umsätze mit Behandlungskonzepten steigern möchte, bleibt einem nur die Option, über die Regelversorgung hinaus zu behandeln. Dies spiegelt sich jedoch in Privatleistungen für die Patienten wider und gefährdet potenziell deren Zufriedenheit.

Und die Aussichten sind nicht rosig – die Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen werden immer weiter reduziert – brandaktuell unter dem Stichwort „Finanzstabilisierungsgesetz“.

Vor gerade mal eineinhalb Jahren wurden die Möglichkeiten zur Behandlung von Parodontitis im Rahmen der PAR-Richtlinie deutlich verbessert. Und jetzt? Die neuen Behandlungsmöglichkeiten stehen, aufgrund der neuen Budgetierungsregelungen, faktisch vor dem Aus. Ein Dilemma für die Zahnarztpraxen, die hohe Anforderungen an die Qualität ihrer täglichen Arbeit stellen und ihre Patienten optimal versorgt wissen möchten.

Um zum Beispiel PA-Patienten die bestmögliche Versorgung zu gewährleisten und somit den Behandlungserfolg zu unterstützen, sollte die PA-Therapie in vollem Umfang durchgeführt werden. Unterstützt durch Adjuvantien wie den PerioChip®.

Das komplette Behandlungskonzept umfasst aber auch eine PZR im Vorfeld und regelmäßige Kontrollen, also die Nachsorge, die am besten einmal im Quartal durchgeführt wird. Durch die bestmögliche Behandlung der Patienten wird auch deren Zufriedenheit gewährleistet. Die fehlende Honorierung der gesetzlichen Krankenkasse für diese Leistungen erschwert dies jedoch. Gerade in Zeiten steigender Preise ist es nicht einfach, Patienten zu regelmäßiger Prophylaxe oder UPT zu motivieren.

*Manche kommen nur einmal im Jahr zur professionellen Zahnreinigung, andere verweigern sich komplett.*

Wenn Sie Ihre Patienten nun zur Mitarbeit motiviert, ihnen ausführlich erklärt haben, dass sie unter einer chronischen Erkrankung leiden und regelmäßige Zahnreinigungen und adjuvante Therapien in der Praxis nötig sind – aber die Kosten hierfür nicht übernehmen werden, wie hoch stehen da die Chancen, dass sie über Jahre hinweg ihre Vorsorge-/Nachsorge-Termine wahrnehmen?

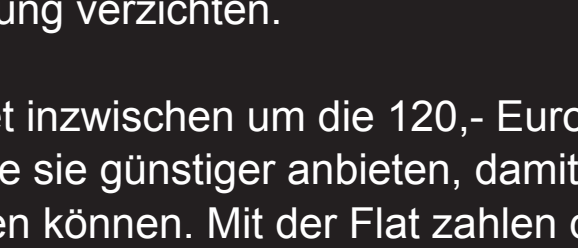
Wie würden Sie es finden

- wenn die Patienten (und somit auch Sie) sich keine Sorgen um die Bezahlung machen müssen?
- wenn Sie Ihre Therapiemaßnahmen nicht nach dem Geldbeutel der Patienten richten müssen, sondern wirklich nach der Notwendigkeit?
- wenn Sie mehr Umsatz durch mehr Termine generieren können?
- wenn die Patientenbindung durch persönlichen Mehrwert steigt?
- wenn neue Patienten durch Weiterempfehlung dazu kommen?
- wenn der Behandlungserfolg durch konsequente Therapiemaßnahmen gesteigert wird?

Schöne und gesunde Zähne dürfen keine  
Frage des Gelds sein.

Zaubern Sie Ihren Patienten ein strahlendes  
Lächeln ins Gesicht.

**Und da habe ich einen Tipp für Sie:**  
Haben Sie schon einmal etwas von



der ZahnReinigungsFlat gehört?

Das ist für Ihre Praxis (und auch für Ihre Patienten) so einfach, wie auch genial, denn wenn Ihre Patienten sich für eine ZahnReinigungsFlat entscheiden (und das dürfen Sie Ihnen direkt so anbieten) zahlen sie nur 9,- Euro im Monat und bekommen einen sofortigen Schutz, ohne Gesundheitsfragen, ohne Wartezeit und zusätzlich zur Zahnreinigung noch weitere Leistungen zu 100 % erstattet.

Mit der ZahnReinigungsFlat können Sie Ihren Patienten endlich die Behandlungsmaßnahmen, die Sie für nötig halten, zukommen lassen ohne dass die Patienten tief in die Tasche greifen müssen aber auch ohne, dass Sie auf Ihre Kostenabrechnung verzichten.

Eine PZR kostet inzwischen um die 120,- Euro. Ich kenne viele Praxen, die sie günstiger anbieten, damit die Patienten sich diese leisten können. Mit der Flat zahlen die Patienten nur 108,- Euro im Jahr und haben alle Leistungen rund um die Zahnreinigung, so oft wie nötig, im Jahr frei. Für Sie als Unternehmer bedeutet dies einen enormen Gewinn. Sie können die PZR wieder zu einem höheren Preis abrechnen (bis zum 3,5-fachen Satz) und die Kosten werden den Patienten zurückerstattet ... mehrmals im Jahr. Und nun das Beste, benötigt Ihr Patient eine PerioChip®-Therapie, dann werden auch diese Kosten zu 100 % übernommen (im ersten Kalenderjahr bis zu 150,- Euro, in den ersten beiden Kalenderjahr ist die Leistung unbegrenzt).

**Mehr Infos finden Sie auch auf <https://www.zahnidee.de/>**

Sie können auch direkt Flyer für Ihre Patienten anfordern, worauf warten Sie noch? Mich hat das überzeugt.

Nach den ersten 12 Monaten (Mindestvertragslaufzeit) tritt ein tägliches Kündigungsrecht in Kraft – also wirklich Nichts zu verlieren. Selbst wenn die eigene Krankenkasse eine PZR oder einen Teil davon übernimmt, schon bei der zweiten Zahnreinigung im Jahr (was bei einem PA-Patienten eine Selbstverständlichkeit sein sollte) hat sich das Ganze für Ihren Patienten gerechnet – und auch für die Praxis. Sie optimieren so Ihre Prophylaxe-Abteilung und das ist definitiv ein Umsatzmotor, wenn nicht der Umsatzmotor für Ihre Praxis.

#### Sehen sie die ausgebuchten Prophylaxe-Zimmer als Umsatz-Motor!

Jetzt fragen Sie sich sicher: so eine Patientenansprache und das Werbeverbot, verträgt sich das?

Da kann ich Ihnen deutlich sagen, JA – denn Sie dürfen Zahnzusatzversicherungen empfehlen, Sie dürfen nur keine Versicherungsamen nennen. Mit der Empfehlung der ZahnReinigungsFlat entlasten Sie Ihren Patienten finanziell für die privaten Leistungen, gleichzeitig stärken Sie das Bewusstsein des Patienten zur regelmäßigen Prophylaxe.

Denken Sie unternehmerisch und an die Möglichkeiten der privaten Abrechnung, Ihre Vorteile aber auch die des Patienten und nicht zuletzt an das Finanzstabilisierungsgesetz. Der vorgelegte Gesetzesentwurf wurde am 20. Oktober 2022 beschlossen und darin enthalten sind u.a. eine strikte Budgetierung gerade in Bezug auf die Parodontalbehandlungen.

Positionieren Sie sich also schon jetzt im Rahmen der PA-Therapie in Hinsicht auf mögliche Veränderungen im Rahmen des GKV Stabilisierungsgesetzes mit der ZahnReinigungsFlat & der ZahnErhaltungsFlat, welche die privaten Kosten der PA-Behandlung zu 100 % übernimmt. So sind Sie und Ihre Patienten gewappnet.

#### Lassen Sie es nicht zu, dass die Mundgesundheit Ihrer Patienten und Ihre Einnahmen aufs Spiel gesetzt werden.

Melden Sie sich gerne bei Fragen, wir sind wie immer für Sie da.

Und bevorraten Sie sich direkt wieder mit PerioChip®, denn Ihren Patienten mit der ZahnReinigungsFlat können Sie – ohne über Zusatzkosten sprechen zu müssen – gleich bei der nächsten PZR PerioChip® applizieren. Wie Sie wissen wird er für 11 Wochen bis zu nächsten Recall in der Zahnfleischtasche. Nutzen Sie die Langzeittherapie (im 3-Monats-Recall) mit PerioChip®, um die nächste UPT-Termine zu vereinbaren und die entsprechenden Maßnahmen durchzuführen, welche von der ZahnReinigungsFlat übernommen werden. Sorgen Sie so für eine Auslastung der Prophylaxezimmer. Nutzen Sie zur Patientenaufklärung über die PA-Therapie und die Applikation von PerioChip® gerne unser Video:

Mona Spatz erklärt was  
es zu beachten gibt:

**Jetzt  
anschauen!**



Bei weiteren Fragen zur Flat wenden Sie sich gerne auch direkt an Zahnidee unter 069 82900540 oder schauen Sie sich den Erklärfilm unter [www.Zahnidee.de/zrf-video](http://www.Zahnidee.de/zrf-video) an. In diesem Sinne, lassen Sie uns die Zahl der systematischen PA-Behandlungen steigern und den Behandlungserfolg sichern.

Viele Grüße  
Mona Spatz - ZMP, gepr. Pharmareferentin –  
Teamleitung Dental bei Dexcel® Pharma GmbH

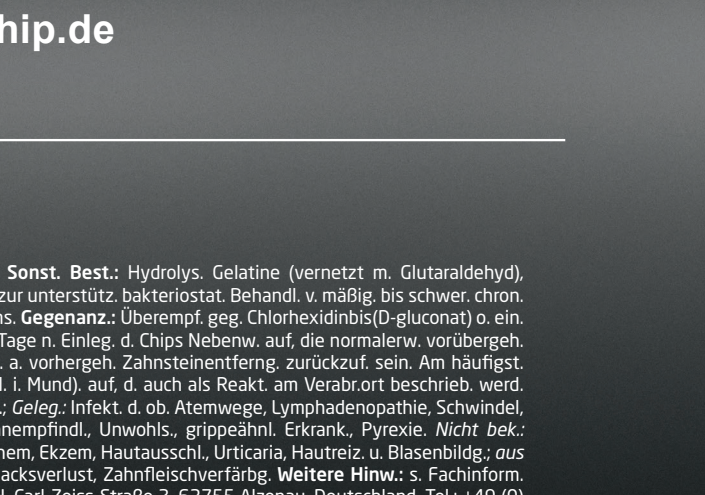
## PerioChip® Webinar

Kleiner Chip - große Wirkung!

Was Sie schon immer zu  
PerioChip® wissen wollten

**Jetzt ansehen**

### Erfolgreiche Therapie seit 23 Jahren



**1.**  
Was ist  
PerioChip®

**2.**  
Infos zu  
PerioChip®

**3.**  
PerioChip®  
kaufen

[www.periochip.de](http://www.periochip.de)

PerioChip® 2,5 mg Insert für Parodontaltaschen  
Wirkst: Chlorhexidinbis(D-gluconat). Zus.: 2,5 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat) Sonst. Bestz.: Hydrolysi. Gelatine (vernetzt m. Glutaraldehyd), Glyserol, Glycerin, Wasser, Awas, In, Verb m. Zahnteilnehmern u. Wurzelbehandl. zur unterstütz. biteriozitat. Behandl. v. mäßig bis schwer chron. parodont. Erk. m. Taschenbildg. b. Erwachs. Teil ein. parodont. Behandl. programm. Gegenanz.: Überempfg. geg. Chlorhexidinbis(D-gluconat) o. ein. d. sonst. Bestandt. Nebenwz.: Bei ungf. ein. Drittel der Pat. treten wahr. d. erst. Tage n. Einleg. d. Chips Nebenw. auf, die normalw. vorübergeh. Natur sind. Diese könn. auch a. mechan. Einleg. d. Chips in Parodontaltasche od. a. vorhergeh. Zahnteilnehmern zurückzuf. sein. Am häufigst. treten Erk. des Gastroint. tr. (Reakt. an d. Zähn., am Zahnfleisch od. den Weichteil. i. Mund) auf, d. auch als Reakt. am Verabrt. beschrieb. werd. könn. Sehr hödz. Zahnschmerzen, Höbfz. Zahnfleischschwell., schmerz., blutung., Geleg. Infekt. d. ob. Atemwege, Lymphadenopathie, Schwindel, Neurale, Zahnfleischreißephalie, schumligg., akutez. Mundgeschwüre, Zahnerosion, Unwohlz. grippeähnli. Erkrank., Pyrexie, Nicht bek. Überempfindl. (einschl. anaph. Schock) allerg. Reakt. w. Dermatitis, Pruritus, Erythem, Ekzem, Hautausschl., Urticaria, Hautreiz. u. Blasenbildg.; aus Berichten nach Zulassg.: Zellgewebsentzünd. u. Abszess am Verabrt., Geschmacksverlust, Zahnfleischverfärbg. Weitere Hinw.: s. Fachinform. Apothekenpflichtig; Stand: 06/2020; Pharmaz. Untern.: Dexcel® Pharma GmbH, Carl-Zeiss-Strabe 2, 63755 Alzenau, Deutschland, Tel.: +49 (0) 6023 94800, Fax: +49 (0) 6023 948050