



DER ERFOLGS- FAKTOR GBT



#IAMGBT

DER **GBT-** KOMPASS UND SEIN

08 NEUER RECALL

GESUNDER PATIENT = GLÜCKLICHER PATIENT

- ▶ Bestellen Sie Ihren Patienten risikoabhängig zum Recall
- ▶ Fragen Sie, wie ihm oder ihr die Behandlung gefallen hat

07 QUALITÄTS-KONTROLLE

PATIENTEN ZUM STRAHLEN BRINGEN

- ▶ Prüfen Sie anschließend, ob der Biofilm vollständig entfernt wurde
- ▶ Stellen Sie sicher, dass Zahnstein und Konkreme vollständig entfernt wurden ▶ Untersuchen Sie Zähne auf kariöse Läsionen
 - ▶ Schützen Sie die Zähne mit Fluorid ▶ Keine Politur mehr nötig

06 PIEZON® PS

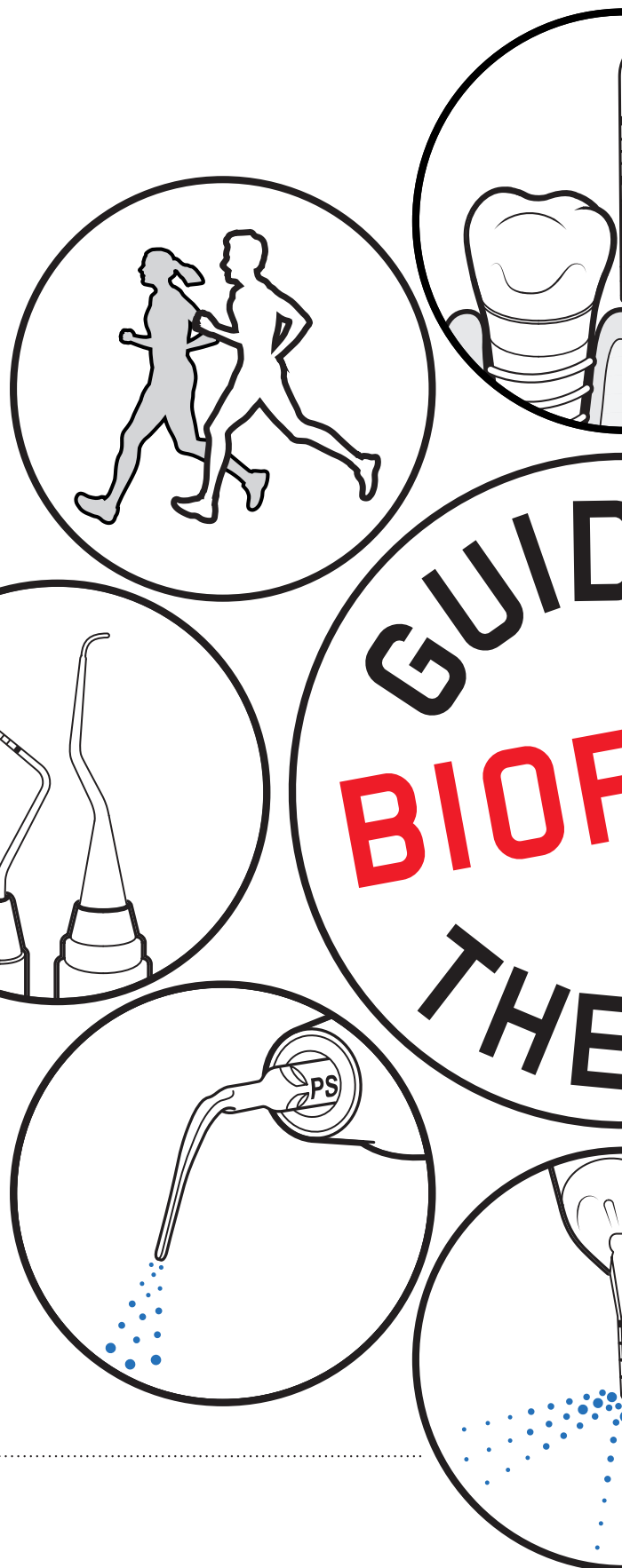
VERBLEIBENDEN ZAHNSTEIN ENTFERNEN

- ▶ Verwenden Sie supragingival und bis zu 10 mm subgingival das minimalinvasive EMS PS Instrument
- ▶ Reinigen Sie Taschen >10 mm mit einer Minikürette ▶ Verwenden Sie für Implantate bis zu 3 mm subgingival und implantat-getragene Restaurationen das EMS PI MAX Instrument

05 PERIOFLOW®

BIOFILM ENTFERNEN IN TASCHEN >4 BIS 9 MM

- ▶ Verwenden Sie AIRFLOW® PLUS Pulver in tiefen Taschen bei natürlichen Zähnen, Furkationen und an Implantaten
- ▶ Verwenden Sie die neuen und schmalen tiefenmarkierten PERIOFLOW® Nozzles



MUNDGESUNDHEIT BEURTEILEN UND HYGIENEMASSNAHMEN BEACHTEN

- ## 02 ANFÄRBN

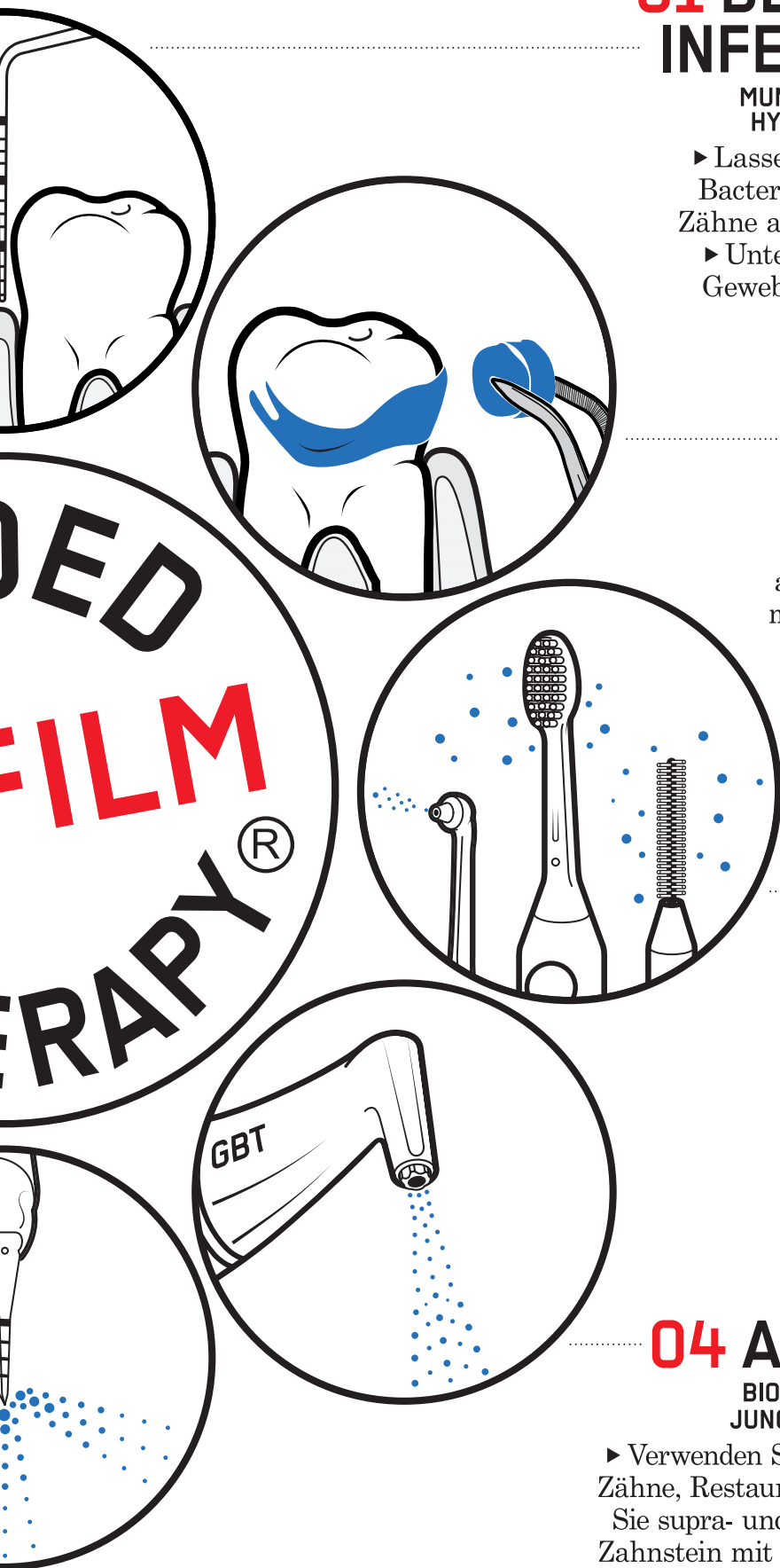
- ▶ Zeigen Sie Ihrem Patienten den angefärbten Biofilm und die Problemzonen mit dem EMS Biofilm Discloser ▶ Die Farbe steuert die Biofilm-Entfernung
- ▶ Sobald der Biofilm entfernt ist, ist der Zahnstein leichter zu erkennen.

03 MOTIVATION

► Betonen Sie die Wichtigkeit der Prävention ► Instruktion der Mundhygiene ► EMS empfiehlt die tägliche Mundhygiene mit Interdentalbürsten oder Zahnseide sowie mit einer Hand- oder elektrischen Zahnbürste und AIRFLOW® Erythritol Zahnpasta

04 AIRFLOW® MAX

► Verwenden Sie AIRFLOW® MAX für natürliche Zähne, Restaurationen und Implantate ► Entfernen Sie supra- und subgingivalen Biofilm und jungen Zahnstein mit PLUS Pulver 14 µm ► Entfernen Sie Biofilm auch von Gingiva, Zunge und Gaumen





”

**DEM TEAM UND DEN
PATIENTEN MACHT ES SPASS.
ICH EMPFEHLE GBT.**

Dr. François Veuve
Zahnarztpraxis Les Halles



DIE 8 SCHRITTE ERKLÄRT



SCHRITT 1 BEWERTUNG UND INFEKTIONSSCHUTZ

Untersuchen Sie die Mundhöhle Ihres Patienten gründlich, um den oralen Gesundheitszustand vor Beginn der Behandlung zu bewerten. Dieser wichtige Schritt ermöglicht es Ihnen, sich optimal auf die bevorstehende Behandlung vorzubereiten.



SCHRITT 2 ANFÄRBen

Das Anfärbemittel macht den Biofilm sichtbar, denn nur das, was sichtbar ist, kann auch behandelt werden. Es dient dem Arzt als Behandler durch die Behandlung, verhindert Überinstrumentierung und verbessert das Verständnis des Patienten für die häusliche Mundpflege.



SCHRITT 3 MOTIVATION

Langfristige Mundgesundheit lässt sich nur durch eine Kombination aus regelmäßiger professioneller Zahnreinigung und gründlicher täglicher Mundpflege zu Hause erreichen. Der Patient sollte die Bedeutung der häuslichen Zahnpflege verstehen und die besten Techniken für seine individuellen Bedürfnisse kennenlernen.



SCHRITT 4 AIRFLOW® MAX

Der sichtbare Biofilm lässt sich mit dem laminaren Pulver-Wasserstrahl AIRFLOW® MAX, effizient entfernen. Das PLUS-Pulver kann in 100 % der Fälle eingesetzt werden, um den Biofilm sowohl supra- als auch subgingival zu beseitigen, und bietet dem Patienten dabei eine minimal-invasive und komfortable Behandlung.



SCHRITT 5 PERIOFLOW®

Subgingivaler Biofilm muss sicher entfernt werden. Die schlanke und flexible PERIOFLOW®-Nozzle ermöglicht einen verbesserten Zugang. Die Behandlung mit PERIOFLOW® eignet sich sowohl als Erst- und Folgebehandlung (SPT) der Parodontaltherapie als auch für die Erst- und Folgebehandlung von Mukositis und Periimplantitis.



SCHRITT 6 PIEZON® PS

Dank der dynamischen Leistungsregulierung und dem NO PAIN Modul werden Zahnsteinreste schmerzfrei und ohne Schädigung des Zahnschmelzes entfernt.



SCHRITT 7 QUALITÄTSKONTROLLE

Zuvor verborgene Karies oder andere Problemstellen werden nun sichtbar, so dass der Patient an einen Zahnarzt oder Spezialisten überwiesen werden kann.



SCHRITT 8 NEUER RECALL

Nur durch kontinuierliche Prophylaxebehandlungen kann die Mundgesundheit langfristig erhalten werden. Der nächste Recall-Termin wird entsprechend den Bedürfnissen des Patienten festgelegt, um einen individuellen Behandlungsplan zu gewährleisten. Der Recall dient auch als Indikator dafür, ob der Patient mit der Behandlung zufrieden war.



”

DIE GBT-ZERTIFIZIERUNG ERHÖHT DIE SICHTBARKEIT UND BEDEUTUNG MEINER PRAXIS UND UNTERSTREICHT DIE QUALITÄT UNSERER ARBEIT. ICH WOLLTE MICH SOWOHL AUF KLINISCHER EBENE ALS AUCH AUS GESCHÄFTLICHER SICHT STETS AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN.

Dr. Gianandre A Poggi, Zahnarzt



**DEN GANZEN
ARTIKEL LESEN**

 PENTA

”

**INNERHALB EINES JAHRES
HABEN WIR DIE ZAHL DER
TERMINE VERDREIFACHT!**

Dr. Gianandre A Poggi, Zahnarzt



UMSATZ EINER ZAHNARZTPRAXIS

**70 % DER DIREKTEN UMSÄTZE WERDEN
DURCH DEN ZAHNARZT ERZIELT***



***64 % ALLER VOM ZAHNARZT
ODER VOM SPEZIALISTEN
DURCHGEFÜHRTEN
ZAHNÄRZTLICHEN
BEHANDLUNGEN WURDEN NACH
DER GBT ZUGEWIESEN**

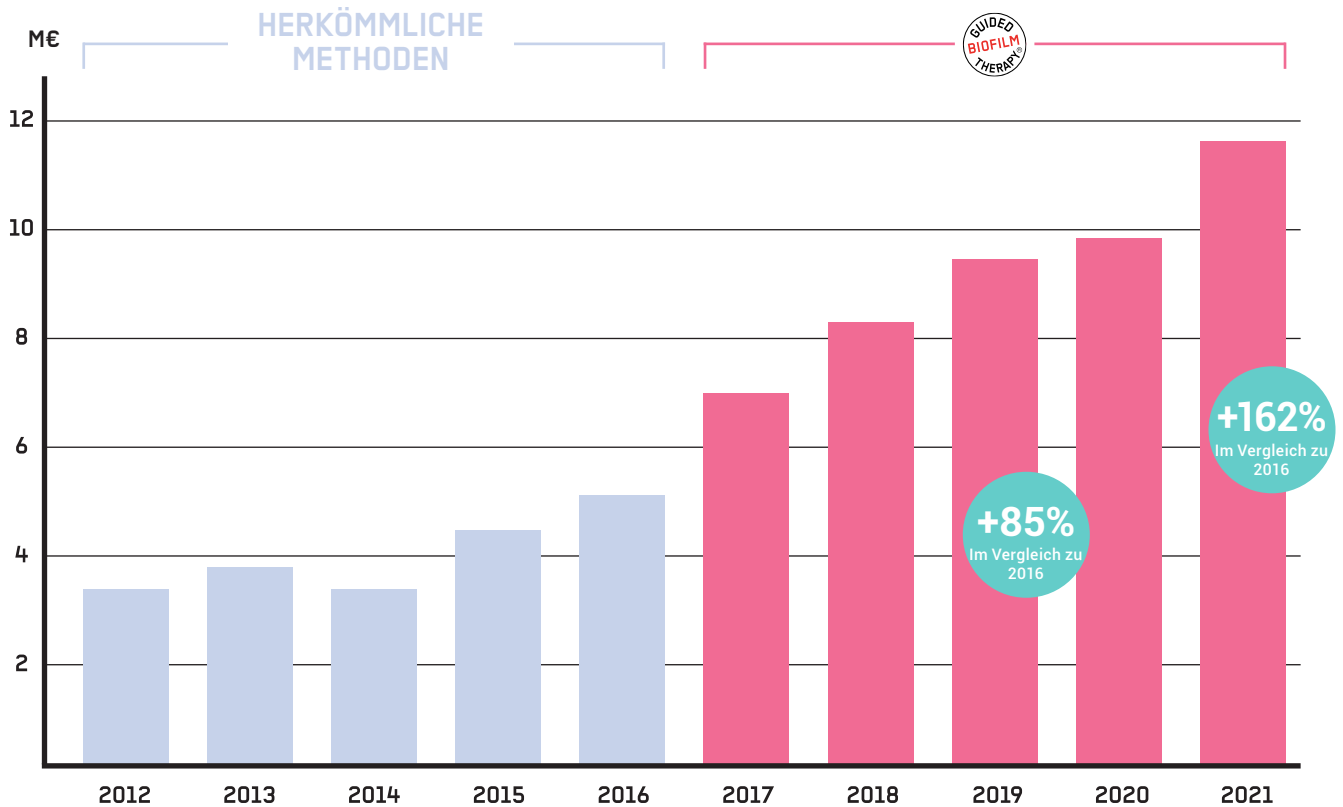
**30 % DER DIREKTEN EINNAHMEN
ENTFALLEN AUF DIE PROPHYLAXE**

Basierend auf einer Fallstudie von 24 Zahnarztpraxen in der Schweiz

MEHR UMSATZ MIT GBT

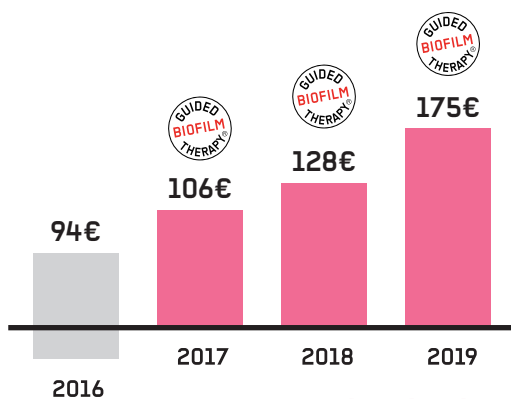


DAS BEISPIEL EINER SCHWEIZER ZAHNARZTPRAXIS-KETTE



Das Beispiel einer MVZ mit 24 Zahnarztpraxen, die GBT im Jahr 2017 eingeführt hat
Diese MVZ verdoppeln Ende 2019 fast den Umsatz (85%)

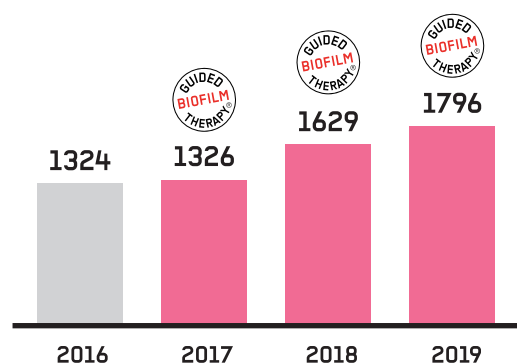
DURCHSCHNITTLICHER UMSATZ PRO STUNDE



Der Umsatz pro Stunde stieg in diesem Zeitraum um 86 %

DURCHSCHNITTliche ANZAHL VON BEHANDLUNGEN PRO JAHR

Per Behandler



Wir sehen die Vorteile eines kontinuierlichen Behandlungsmodells mit einem Anstieg um 36%
der durchschnittlichen Anzahl der Behandlungen.

Keine Preiserhöhung während dieses Zeitraums

”

**ICH LIEBE ES, MEINEN PATIENTEN EIN
"WELLNESS-ERLEBNIS" ZU BIETEN
UND SIE GLEICHZEITIG MIT EINER
FACHLICH FUNDIERTEN PROPHYLAXE
BEHANDLUNG ZU VERSORGEN.**

Marleen Goossen, Dentalhygienikerin





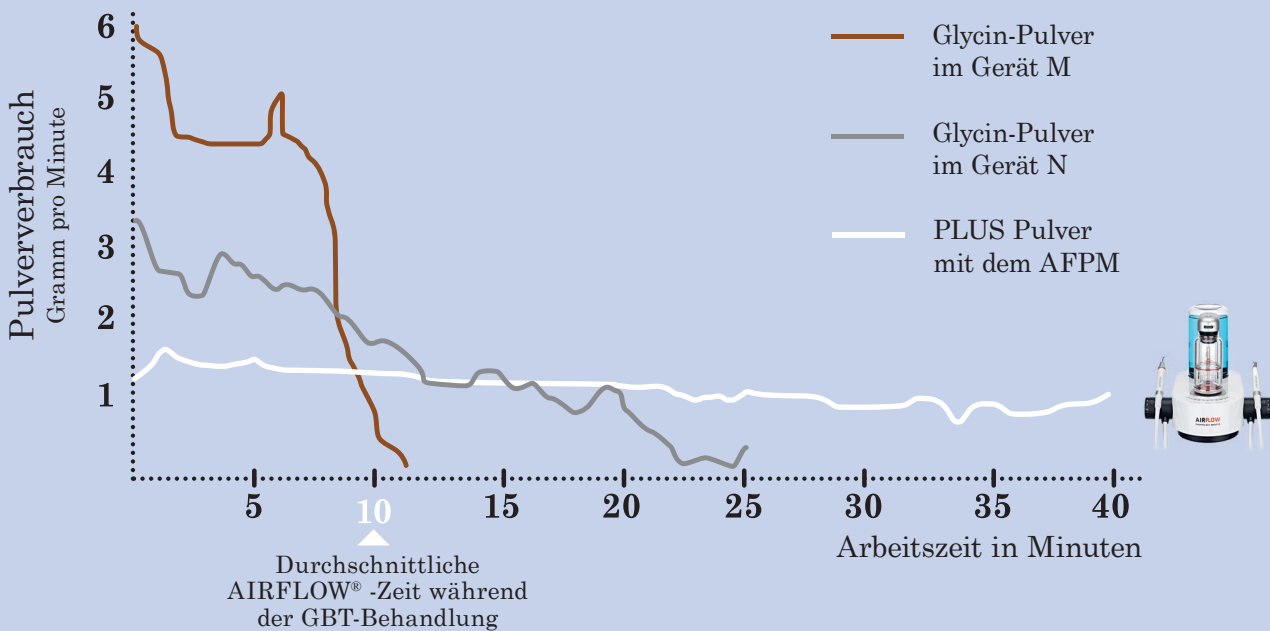
SWISS DENTAL SPA, DE BILT, NIEDERLANDE



VORTEILE VON GBT

Geringerer Pulververbrauch

GBT verwendet die AIR-FLOWING® Technologie, die den AIRFLOW® Prophylaxis Master, das AIRFLOW® MAX Handstück und das auf Erythritol basierende AIRFLOW® PLUS Pulver zu einer Synergie verbindet. Der kontinuierliche und stabile Pulverfluss gepaart mit maximaler Behandlungseffizienz führt zu einem reduzierten Pulververbrauch im Vergleich zu Air-Polishern.



Effizienz: Behandlungen bündeln

Da die GBT den gesamten Mund gründlich reinigt, kann die Behandlung mit anderen Therapien wie z. B. Kontrolluntersuchungen beim Zahnarzt, Bleaching-Behandlungen, digitalen Scans usw. kombiniert werden. Dadurch wird die Zeit effizient genutzt und es können zusätzliche Behandlungen durchgeführt werden. Falls erforderlich, kann der Patient an einen Spezialisten überwiesen werden.

64%

ALLER ZAHNÄRZTLICHEN BEHANDLUNGEN,
DIE VON ZAHNÄRZTEN UND SPEZIALISTEN
DURCHGEFÜHRT WURDEN, SIND NACH DER
GBT ÜBERWIESEN WORDEN.

Auslastung

Die Prophylaxe hat das Potenzial, den Umsatz einer Zahnarztpraxis langfristig zu steigern. Das Schlüsselement ist daher die maximale Auslastung der Behandlungszimmer. GBT bietet einen patientenzentrierten Ansatz, bei dem die Kommunikation zwischen Arzt und Patient im Vordergrund steht. Die minimalinvasive, schmerzfreie Behandlung führt dazu, dass die Patienten die Praxis als zufriedene Patienten verlassen. Sie werden daher Ihre Praxis weiterempfehlen und bei Bedarf für weitere Dentalbehandlungen wiederkommen.

85%

RECALL RATE DANK DER HOHEN PATIENTENZUFRIEDENHEIT



Mitarbeiterzufriedenheit

GBT wird von der Swiss Dental Academy (SDA) mit massgeschneiderter Weiterbildung für Praxisteams ergänzt. Die kontinuierliche Fortbildung stellt sicher, dass die Prophylaxe nach dem neuesten Stand der Technik durchgeführt wird. Dies motiviert das Praxisteam und führt letztlich zu einer stärkeren Mitarbeiterbindung. Die Rekrutierung neuer Mitarbeiter wird dadurch vereinfacht, weil kompetente zahnmedizinische Fachkräfte aktiv nach Arbeit in den modernen Zahnarztpraxen suchen.



MUNDGESUNDHEITSOPTIMIERUNG FÜR GESCHÄFTSWACHSTUM

CLAIRE BERRY ERKLÄRT, WARUM SIE DIE DENTALHYGIENE SOWOHL ALS GESUNDHEITSLISTUNG ALS AUCH ALS UNTERNEHMERISCHE CHANCE SIEHT, UM ANDEREN DABEI ZU HELFEN, DIE GUIDED BIOFILM THERAPY IN IHRER PRAXIS ANZUWENDEN.

Als ich in der Yorkshire Dental Suite anfang, setze ich es mir zum Ziel, die Patientenerfahrung bei der Prophylaxe positiv zu verändern. Anstatt der konventionellen mechanischen Plaque Entfernung (PMPR), entschied ich mich, die Guided Biofilm Therapy (GBT) einzuführen. Sehr schnell bemerkten die Patienten einen Unterschied, und sie wurden Teil ihrer individuellen Behandlungsreise. Mein Ziel war es, die Mundgesundheit zu gewährleisten, bevor eine restaurative oder kosmetische Behandlung beginnen konnte. Daher beschlossen wir, meine Dienstleistung entsprechend umzubenennen, um zum Ausdruck zu bringen, wie wichtig es ist, die eigene Gesundheit in den Vordergrund zu stellen.

TÜRÖFFNER ZUR OPTIMIERUNG DER MUNDGESUNDHEIT

Wir begannen, meine Rolle im Behandlungsablauf als "Orale Gesundheitsoptimierung" zu definieren. Ich arbeite eng mit meinen Patienten zusammen, um ihre Gesundheit vor weiteren Behandlungen zu verbessern. Erst wenn eine deutliche Verbesserung des Mundgesundheitszustands erreicht ist, können wir den langfristigen Therapieerfolg gewährleisten. Mein Chef, ein Oralchirurg, bezeichnet mich mittlerweile sogar als die 'Türöffnerin' für seinen Behandlungsplan, da seine Behandlung nur dann erfolgreich verlaufen kann, wenn ich das 'grüne Licht' gebe, um den langfristigen Erfolg sicherzustellen.

AUSLASTEN DER ABTEILUNG

Nachdem wir erkannt haben, dass die "Optimierung der Mundgesundheit" der richtige Ansatz ist, haben wir sichergestellt, dass das gesamte Team diesen Begriff einheitlich verwendet. Es ist entscheidend, dass alle an einem Strang ziehen, damit das System erfolgreich funktioniert. Meine Arbeit wird jetzt als "Abteilung für Mundgesundheit" wahrgenommen und nicht mehr nur als eine einzelne Behandlung, an die Patienten bei Bedarf überwiesen werden. Sie ist nun ein integraler Bestandteil aller restaurativen und kosmetischen Behandlungspläne und dient auch gesunden Patienten als Präventionsmaßnahme.

PATIENTENBINDUNG

Die Patienten schätzen besonders, wie angenehm die GBT-Behandlung ist. Ich freue mich immer, wenn ich Patienten behandle, die GBT noch nicht kennen, denn sie spüren den Unterschied sofort: Ihr Mund fühlt sich nicht nur außergewöhnlich sauber an, sondern die Behandlung ist auch sehr komfortabel. GBT ermöglicht es mir zudem, eine positive Verhaltensänderung bei den Patienten zu bewirken. Ich kann ihnen verständlich erklären, warum Biofilm unser größter Feind ist und wie wichtig die eigene Mundhygiene zu Hause ist. Dadurch verstehen sie auch besser, wie essenziell regelmäßige Kontrolltermine sind. Insgesamt habe ich kaum Probleme mit Recall-Terminen, denn die Patienten kommen einfach gern wieder.

ETHISCHES GESCHÄFTSMODELL

Die Prophylaxe-Abteilung bietet eine nachhaltige und ethische Umsatzquelle, da sich der Biofilm kontinuierlich neu bildet. Jeder Patient benötigt regelmäßig Prophylaxe, was bedeutet, dass sie wiederkehrende Besuche in der Praxis fördert. Dies macht die Prophylaxe-Abteilung zu einer verlässlichen und stetigen Einnahmequelle.

Wenn Ihre Prophylaxe-Abteilung die Guided Biofilm Therapy (GBT) als Methode zur Verbesserung der Patientengesundheit einführt, tätigen Sie eine wertvolle Investition in den Patientenkomfort und die minimalinvasivste Form der Behandlung. Obwohl dies zunächst kostspielig erscheinen mag, gleicht sich die Investition schnell aus. Da ich überzeugt war, dass diese Methode den Patienten einen deutlich höheren Nutzen bietet als herkömmliche Behandlungen, haben wir die Preise für GBT moderat erhöht – und die Patienten waren bereit, für diesen Mehrwert zu zahlen.

Betrachten Sie Ihre Prophylaxe-Mitarbeiter als Schlüssel für den Zugang zu weiteren Behandlungen. Wenn die Patienten spüren, dass ihre Gesundheit für Sie als überweisenden Arzt an erster Stelle steht, sind sie eher bereit, in diese qualitativ hochwertige Behandlung zu investieren und ihren Therapieplan konsequent umzusetzen.



”

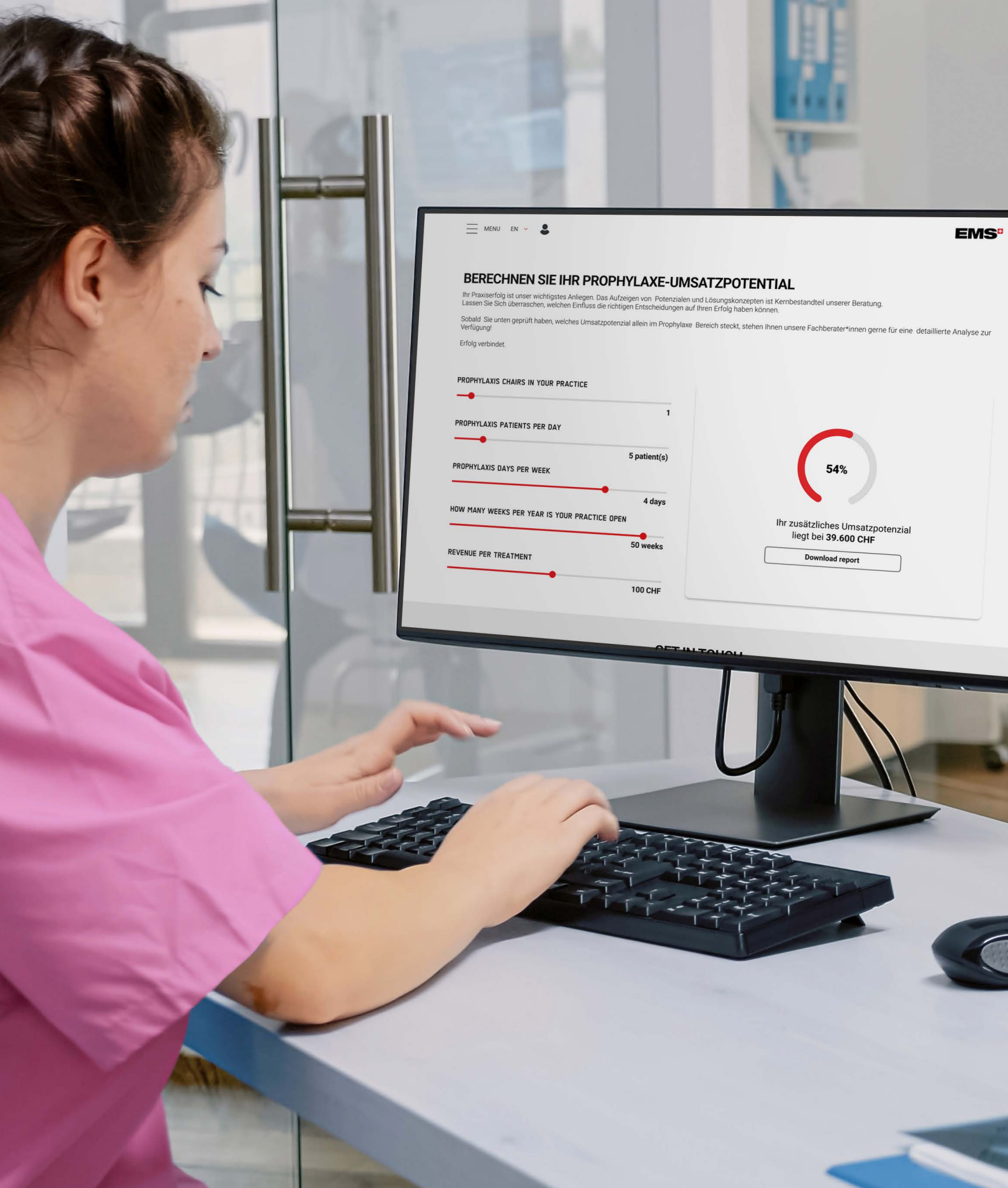
DIE PRAXIS HAT SICH VON EINER DENTAL HYGIENIKERIN, DIE NUR AN 1-2 TAGEN IN DER WOCHEN ARBEITET, ZU DEM ENTWICKELT, WAS WIR HEUTE SIND: ICH KÖNNTE 7 TAGE DIE WOCHEN DURCHGEHEND HIER SEIN UND ES WÄRE IMMER NOCH NICHT GENUG, WEIL JA NUN WIRKLICH JEDER PATIENT ZUR GBT MUSS.

Claire Berry, Dentalhygienikerin



**DEN GANZEN
ARTIKEL LESEN**

GBT RECHNER



MENU EN

EMS

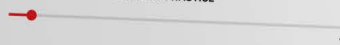
BERECHNEN SIE IHR PROPHYLAXE-UMSATZPOTENTIAL

Ihr Praxiserfolg ist unser wichtigstes Anliegen. Das Aufzeigen von Potenzialen und Lösungskonzepten ist Kernbestandteil unserer Beratung. Lassen Sie sich überraschen, welchen Einfluss die richtigen Entscheidungen auf Ihren Erfolg haben können.

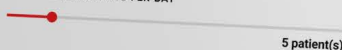
Sobald Sie unten geprüft haben, welches Umsatzpotenzial allein im Prophylaxe-Bereich steckt, stehen Ihnen unsere Fachberater*innen gerne für eine detaillierte Analyse zur Verfügung!

Erfolg verbindet.

PROPHYLAXIS CHAIRS IN YOUR PRACTICE



PROPHYLAXIS PATIENTS PER DAY



PROPHYLAXIS DAYS PER WEEK



HOW MANY WEEKS PER YEAR IS YOUR PRACTICE OPEN



REVENUE PER TREATMENT

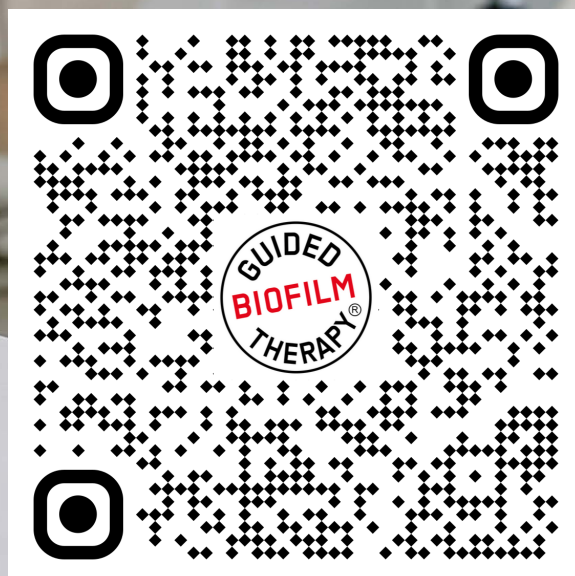


Ihr zusätzliches Umsatzpotenzial
liegt bei 39.600 CHF

Download report

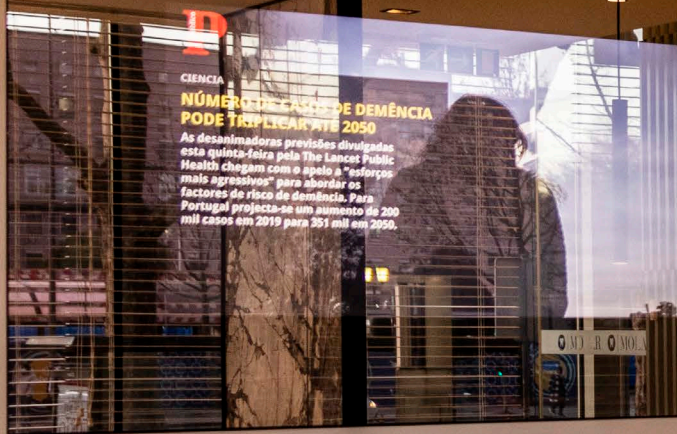
**ERMITTELN SIE DAS FINANZIELLE
ENTWICKLUNGSPOTENTIAL IHRER
PROPHYLAXE ABTEILUNG**

AUSPROBIEREN





MOLAR
CLINIC



MOLAR



DEN GANZEN
ARTIKEL LESEN



”

ALS PRAXISMANAGER
SEHE ICH DIE
PROFITABILITÄT VON
GBT AUFGRUND DES
ÜBERAUS POSITIVEN
PATIENTENFEEDBACKS.

Dr. João Mouzinho, Zahnarzt

VERMARKTEN SIE IHRE PRAXIS

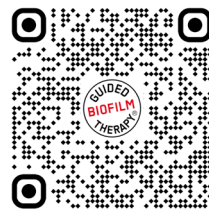
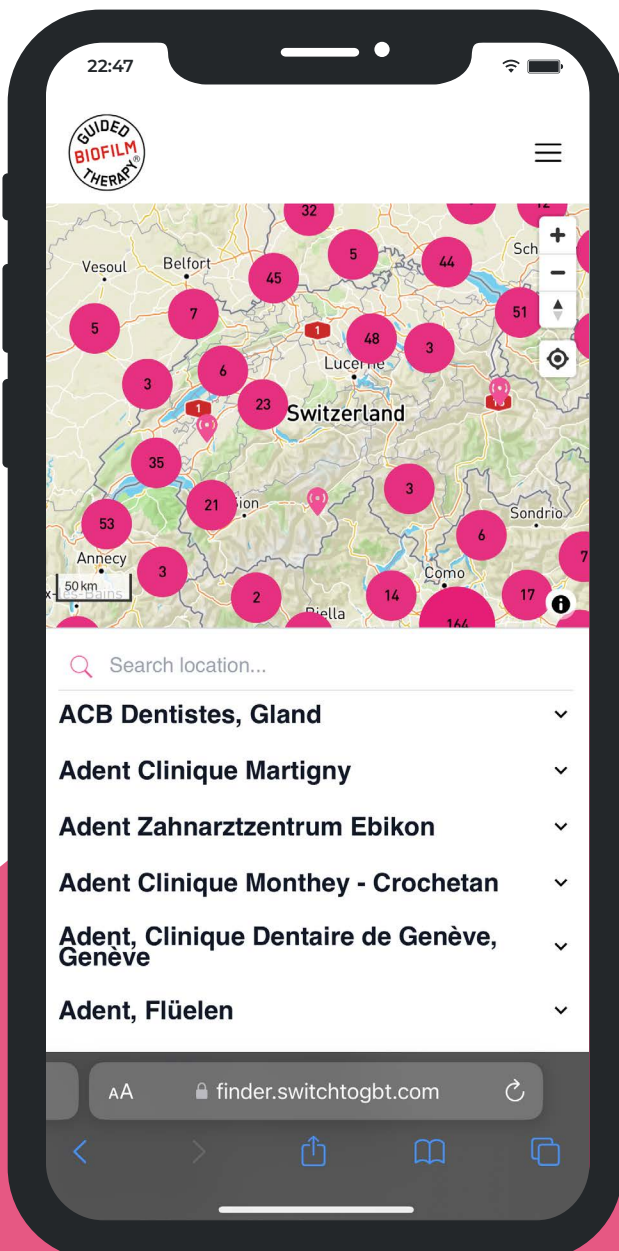
SEIEN SIE AUF VERSCHIEDENEN KANÄLEN PRÄSENT

Eine gut organisierte Social-Media-Präsenz* Ihrer Praxis kann dazu beitragen, jüngere Patienten zu gewinnen.

*GBT-zertifizierte Praxen erhalten Zugang zu exklusivem GBT- Werbematerial.

SEIEN SIE SICHTBAR

Mit der GBT-Zertifizierung erscheint Ihre Praxis auch automatisch auf dem GBT-Finder - einer interaktiven weltweiten Karte, die interessierte Prophylaxe-Patienten zur nächstgelegenen GBT-Praxis führt.



ZUM
GBT-
FINDER

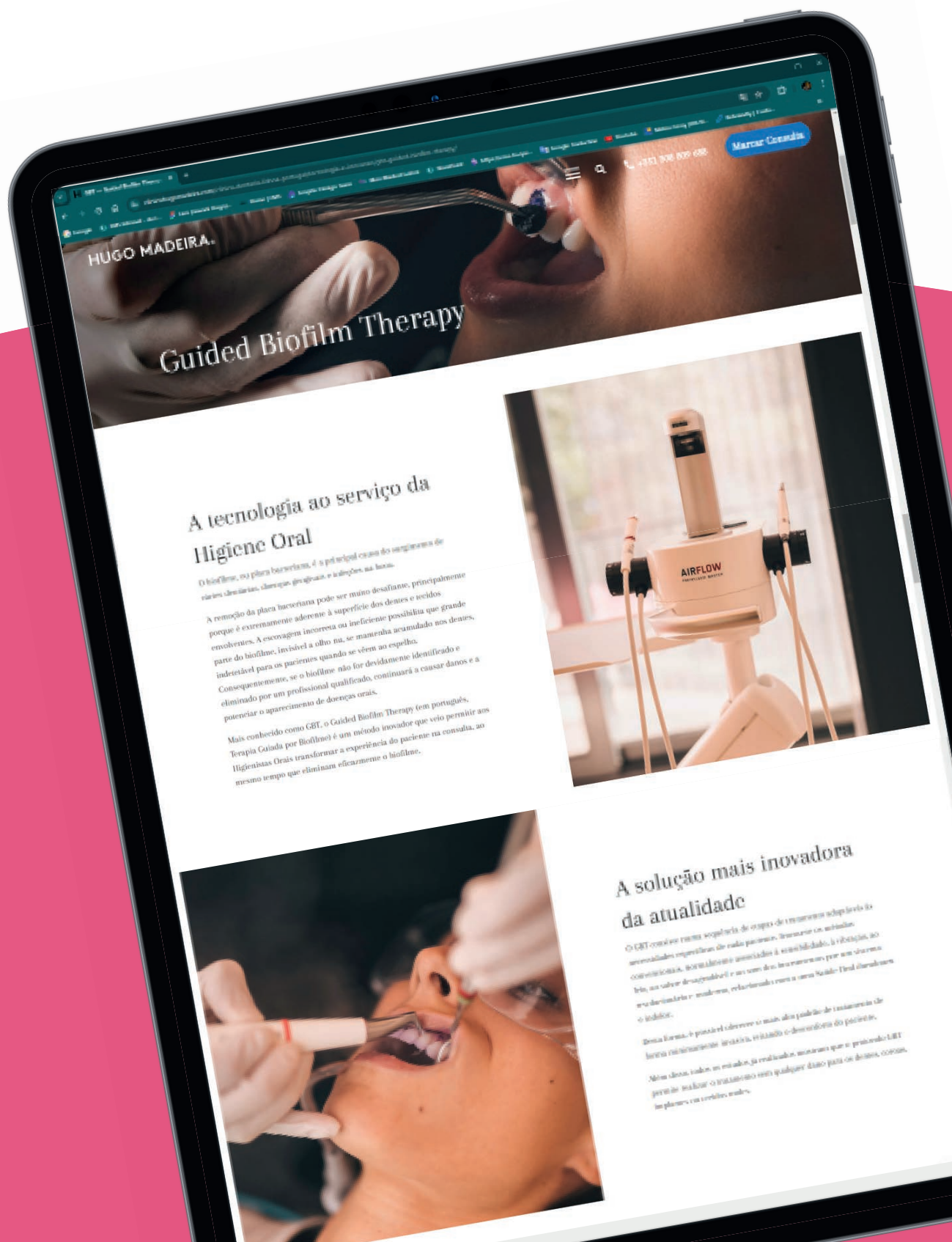
”

ICH SCHÄTZE DIE
SICHTBARKEIT AUF
DER KARTE GBT-
ZERTIFIZIERTER PRAXEN,
DIE MARKETING-
UNTERSTÜTZUNG UND
ANDERE ZUSATZVORTEILE.

Mudr. Sabina Moracová, All-Dente

MACHEN SIE INFORMATIONEN LEICHT ZUGÄNGLICH

Achten Sie darauf, dass Ihre Website immer auf dem neuesten Stand ist, um Ihren (zukünftigen) Patienten Informationen über Ihre Praxis zu bieten. Eine moderne und ansprechende Website trägt dazu bei, ein positives Image Ihrer Praxis zu kreieren.



WIR BESCHRÄNKEN INVASIVE ZAHNÄRZTLICHE EINGRIFFE AUF EIN ABSOLUTES MINIMUM

"GBT IST SANFT, EFFIZIENT, MINIMALINVASIV UND BIETET GLEICHBLEIBEND HOHE QUALITÄT."

GBT-ERFOLGSGESCHICHTE:

Ich bin Dr. Kilian Hansen und führe eine recht erfolgreiche Zahnarztpraxis zusammen mit dem Kieferorthopäden Dr. Felix Lampe. Wir kennen uns schon seit unserer Studienzeit und hatten immer vor, gemeinsam zu arbeiten. Für uns war es wichtig, eine Methode zu finden, bei der das Wohlbefinden der Patienten im Vordergrund steht und die gleichzeitig auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen beruht. Wir beschränken invasive zahnärztliche Eingriffe auf ein absolutes Minimum – durch die gezielte Entfernung des Biofilms. Bei der GBT (Guided Biofilm Therapy) wird mit dem AIRFLOW® Prophylaxis Master durch die fortschrittlichste Luft-Pulver-Wasser-Technologie der Biofilm sanft entfernt und dabei Zähne und Zahnfleisch zugleich gründlich gereinigt. Da wir parodontale, zahnerhaltende und kieferorthopädische Behandlungen in einer Praxis anbieten, ist GBT für uns die perfekte Methode.

Zuerst haben wir den AIRFLOW® Prophylaxis Master ausprobiert und, sobald wir gesehen haben, wie gut es funktioniert, einen weiteren für unser zweites Prophylaxezimmer gekauft. Und als wir dann sahen, dass er einfach besser war als unsere alten Geräte, kauften wir einen dritten AIRFLOW® Prophylaxis Master für den Einsatz in der Kieferorthopädie.

PRAXISTEAM:

Zu Beginn standen einige Mitarbeiter dem neuen Konzept skeptisch gegenüber und fragten: "Warum sollten wir etwas ändern, was bisher gut funktioniert hat?" Doch die Trainerin der Swiss Dental Academy, die eine ausgezeichnete Fortbildung in der Anwendung der Guided Biofilm Therapy (GBT) anbot, konnte schnell alle Mitarbeiter überzeugen. Innerhalb kurzer Zeit erkannten alle die Vorteile des neuen Ansatzes.

Ein echtes Umdenken fand statt – jeder Mitarbeiter versteht nun, dass die GBT nicht nur schmerzfrei, sanft und minimalinvasiv ist, sondern den Patienten auch effektiv hilft. Sie bekämpft den Biofilm, das eigentliche Problem hinter Karies und Zahnfleischerkrankungen.

PATIENTEN:

Es ist sonnenklar, dass unsere Patienten die Vorteile von GBT schätzen, wenn man allein die gestiegene Anzahl der Recalls für die GBT betrachtet.

Die Patienten kommen gerne wieder und vereinbaren manchmal sofort gleich drei Recall Termine – für ein ganzes Jahr – im Voraus.

Es besteht kein Zweifel, dass die Guided Biofilm Therapy (GBT) einen großen Vorteil für unsere Praxis darstellt. Unsere Patienten lassen sich in zwei Hauptgruppen unterteilen: Ältere Patienten, bei denen der Fokus auf der Erhaltung der Zahngesundheit liegt, und jüngere Patienten, die eine schnelle und unkomplizierte Behandlung bevorzugen. Beide Gruppen haben jedoch eines gemeinsam: Sie wünschen sich eine möglichst schonende, minimalinvasive und vor allem schmerzfreie Behandlung – mit einem lang anhaltenden Ergebnis. Genau hier zeigt sich die Stärke der GBT.

Durch das Anfärben zu Beginn der GBT werden kritische Bereiche im Mund deutlich sichtbar gemacht. So weiß ich genau, wo Handlungsbedarf besteht und kann meinen Patienten anschaulich erklären, welche Maßnahmen in ihrem speziellen Fall erforderlich sind. Indem wir den Patienten ihre kariösen Stellen und die Effektivität der GBT vor Augen führen, sensibilisieren wir sie auch für eine verbesserte Mundpflege zu Hause und unterstreichen die Bedeutung regelmäßiger Kontrolltermine. Beide Patientengruppen profitieren nachhaltig von der GBT.

GBT-ZERTIFIZIERUNG

Unsere Entscheidung, unsere Praxis GBT zertifizieren zu lassen, basiert nicht auf bloßen Marketing Entscheidungen, sondern auf unserem Bestreben, unseren Patienten erstklassigen Service zu bieten und konstant hohe Qualitätsstandards in der Behandlung zu gewährleisten. Durch den Zertifizierungsprozess erhalten wir wertvolles Feedback von unseren Patienten und führen somit gleichzeitig ein Service-Audit durch, welches uns dabei unterstützt, unseren Service kontinuierlich zu verbessern und weiterzuentwickeln.

Dr. Kilian Hansen, Zahnarzt

KIEFERORTHOPÄDE⁺ ZAHNARZT

DR. LAMPE | DR. HANSEN | DR. C. STRAUB | DR. P. STRAUB



**DEN GANZEN
ARTIKEL LESEN**

LAMPE, HANSEN & STRAUB - GEMEINSCHAFTSPRAXIS, DEUTSCHLAND



DIE POWER VON GBT

VOR GBT



NACH DEM ANFÄRBN



6-MONATIGER RECALL NACH GBT



GBT IST EINE ABSOLUTE REVOLUTION



Das GBT-Protokoll hat unsere Praxis zweifellos positiv verändert. Es hat unsere Arbeit effizienter gemacht, was wir deutlich spüren. Zudem hat es das Niveau der von uns angebotenen Dienstleistungen erhöht. Besonders bemerkbar macht sich dies durch die Verkürzung der Behandlungszeit, wodurch wir wesentlich mehr Zeit für die Kommunikation mit unseren Patienten haben – ein wesentlicher Bestandteil der Prophylaxe, um die Mitarbeit der Patienten zu fördern. Die Arbeit nach klar definierten GBT-Protokollschritten kommt uns sehr entgegen und bietet allein einen einheitlichen Behandlungsstandard.



Mudr. Sabina Moracová, All-Dente

100 KLINISCHE GBT-FÄLLE ALS E-BOOK

Entdecken Sie den Durchbruch in der oralen Prophylaxe mit dem eBook 100 klinische GBT Fälle. Diese neue Ausgabe baut auf dem Erfolg der beiden vorherigen Ausgaben auf und bietet eine neue Sammlung klinischer Fälle, die anhaltende Wirkung des Guided Biofilm Therapy (GBT) Protokolls belegen.



GBT STARTER KONFIGURATION

© FA-876/DE, rev. A, Edition 2024/09



EMS. ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GmbH
Stahlgruberring 12
D-81829 München

Tel: +49 (0)89 42 71 61-0
Fax: +49 (0)89 42 71 61-60
E-Mail info@ems-ch.de

EMS 
MAKE ME SMILE.