

Hohe Qualität, günstiger Preis

ProLab stellt Sparzahn in Kooperation mit Bego und Ausbildungsmodul „AZP“ zur stärkeren Patientenbindung vor

Das Seminarzentrum von Rappe Zahntechnik in Niestetal-Sandershausen bei Kassel war im Sommer Veranstaltungsort eines Informationsnachmittages der bundesweiten Vereinigung für Implantatprothetik e.V. (ProLab). Dort machte Gerhard Gerhold, einer der drei Geschäftsführer von Rappe Zahntechnik sowie ProLab-Vorstandsmitglied und Schatzmeister, zwei neue ProLab-Kooperationen zur stärkeren Patientenbindung bekannt.

Laut der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI) wächst die Anzahl der gesetzten Implantate in Deutschland weiter. „Immer mehr Patienten auch mit niedrigem Einkommen wünschen sich bei Zahnverlust ein Implantat. Sie scheuen aber vor den hohen Kosten zurück“, erläuterte Gerhold die aktuelle Situation. „Die Folge: Der Dentaltourismus boomt. Der Urlaub in Ungarn, Polen, Tschechien oder der Slowakei wird mit einer preisgünstigen Implantatversorgung verbunden. Wenn Komplikationen, etwa wegen Material- oder Verarbeitungsmängeln auftreten, sind häufig wieder die Zahnarztpraxen und Dentallabore vor Ort in Deutschland gefragt“, so das ProLab-Vorstandsmitglied.

Um dem Dentaltourismus entgegenzusteuern und auch Patienten mit geringen finanziellen Mitteln eine qualitativ hochwertige Versorgung auf dem Implantat-Zweitmarkt anzubieten, habe ProLab den Kontakt zur Industrie gesucht. In Kooperation mit dem traditionsreichen, familiengeführten Dentalhersteller Bego (Bremen) bietet ProLab seinen Zahnarztkunden einen Sparzahn für preisbewusste Patienten an. Dabei soll der Eigenanteil unter 1.000 Euro je Implantat mit Krone liegen.

Alle Bestandteile seien aus geprüften Materialien und in Deutschland gefertigt. Der Sparzahn eigne sich besonders für unkomplizierte Patientenfälle bei genügend Knochensubstanz.

Stabilität und spaltfreier Sitz

„Implantat statt Brücke: Unter diesem Motto präsentierte Bego-Referentin Dr. Corinna E. Peschke bei der Infoveranstaltung die Vorteile des Implantatsystems von Bego, das dem Sparzahn zugrunde liegt. Die *Bego-Semados-S*-Implantate sind aus reinem Titan mit speziell behandelter Oberfläche gefertigt. Diese soll die Verbindung mit Knochen- und Gewebestrukturen begünstigen. Die patentierte Gestaltung zeichne sich aus durch eine gerade Implantatform mit ansteigendem Kerndurchmesser bei abnehmender Gewindetiefe zur prothetischen Schnittstelle hin. Das gewährleistet eine hohe Stabilität und ermöglicht eine einfache Führung beim Implantieren. Vergleichsstudien von Dipl.-Ing. Holger Zipprich (Frankfurt) und Prof. Ernst-Jürgen Richter (Würzburg) belegten die hohe Stabilität und den spaltfreien Sitz der *Bego-Semados-S*-Implantate. Einige der anwesenden

Hochflexible Innenraumgestalter

EasyShape und AlphaKite –
neue Vielfalt bei der maschinellen
Wurzelkanalaufbereitung



Zwei neue NiTi-Feilensysteme – EasyShape und AlphaKite – erweitern Ihre Möglichkeiten bei der maschinellen Wurzelkanalaufberei-

Zahnärzte fanden die Vorstellung des Implantatsystems als preisgünstige Alternative zu anderen Versorgungssystemen sehr interessant.

Honorarkosten „bleiben im Land“

Als Pilotprojekt wird Rappe Zahntechnik seinen Partnerpraxen den Sparzahn anbieten, der mit einem Basis-Tray mit Instrumentenaufsatz geliefert wird. Das Dentallabor fertigt die Krone mit einem Sonderrabatt dazu. Nach der Pilotphase würden weitere interessierte ProLab-Labore ihr Portfolio um den Sparzahn erweitern. Eine Besonderheit des Sparzahn sei die lange Garantiezeit: Patienten erhielten bereits ab dem Tag der Implantation eine Versicherung, die den Sparzahn für fünf Jahre gegen Schäden versichert, wenn sie mindestens einmal im Jahr zum Recall in die Praxis kommen.

„Bei diesem günstigen Angebot werden sich bestimmt viele preisbewusste Patienten gegen eine Behandlung im Ausland und für die vertraute Zahnarztpraxis entscheiden. Und wir können sicher sein, dass Honorarkosten für die Behandlung und die Erstellung des Zahnersatzes in Deutschland bleiben“, ist Gerhold überzeugt. „Es geht nicht um einen Ersatz, sondern lediglich darum, Patienten, die sich aus Kostengründen im Ausland behandeln lassen würden, preisgünstige deutsche Alternativen anzubieten.“

Mit „AZP“ zur professionelleren Patientenbetreuung

Eine weitere Möglichkeit, Patienten stärker an die Praxis zu binden, ist ein neuer Ausbildungslehrgang, den ProLab in Kooperation mit dem Kneip Institut für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Zahnarztpraxen umsetzt.

Nach erfolgreicher Absolvierung dieses Lehrgangs dürfen sich

die Teilnehmer und Teilnehmerinnen „Ausgezeichnete/r Zahnmedizinische/r Praxismanager/in“ nennen. Über Form und Inhalte berichteten Mitinitiator Thomas Kneip sowie Trainerin Sylvia Rieburg. „Jede Praxis hat die Patienten, die sie verdient“, läutete Kneip seinen Beitrag ein. Wer sich Patienten wünsche, die gerne auch privat als Selbstzahler in ihre Gesundheit investieren, müsse sich aktiv um diese bemühen. Wie Praxismitarbeiter dazu beitragen können, dass sich Patienten noch wohler fühlen und ein Bewusstsein für präventive Zusatzleistungen auf eigene Kosten entwickeln, schilderte AZP-Trainerin Rieburg. In vier Modulen würden die maximal zwölf Teilnehmer fit gemacht, Patienten über sinnvolle und seriöse Zusatzleistungen zu informieren, Praxisräume und die Einstellung des gesamten Teams stärker auf die Bedürfnisse der Patienten auszurichten und damit langfristig die Bindung zur Praxis und auch den Umsatz zu erhöhen.

Privatleistungen aktiv bewerben

Ob Telefonübungen, Gesprächstrainings, Mitarbeiter- oder Medienkommunikation, Werberecht und Praxisaktion: praktische Übungen machen den Großteil der Ausbildung aus, die im vierten Teil in eine eigene Präsentation durch die Teilnehmer mündet. „Gerade wenn es um Implantate und Zahnersatz geht, sind Vorsorge und Mundhygiene heikle Themen“, sagt ProLab-Vorstandsmitglied Gerhold. Deshalb sei die offensive Bewerbung von Zahnarztleistungen für „Selbstzahler“ im Sinne der Patienten und werde von ProLab-Laboren unterstützt: „Nur wer informiert ist, wie er seine Zahngesundheit noch länger erhalten kann, kann sich aktiv für oder gegen Zusatzleistungen aus eigener Tasche entscheiden.“