

Jahrestreffen der ProLab mit Tipps und Zukunftsvisionen

# Erfolgsrezepte und neue Trends



**Großen Anklang fand das Jahrestreffen der bundesweiten Vereinigung für Implantatprothetik e.V. ProLab sowie die Generalversammlung ProLab e.G. in Weimar. Auf dem Programm standen Vorträge, Erfahrungsberichte und der fachliche Austausch.**

▲ „Lotte in Weimar“ – ein Theaterbesuch gehörte zum Rahmenprogramm

▼ Die ProLab-Gruppe mit Referenten im Garten des Dorotheenhofes in Weimar

Die Werkstoffe der Zukunft sind keramisch“, lautete die Kernaussage von Ztm. Patrick Rutten aus Belgien. Auch die computergesteuerte CAD/CAM-Technik sieht er als zukunftsweisend in der ästhetischen Implantologie. Wie wichtig für positive Ergebnisse und eine konstant hohe Qualität das Teamwork ist, veranschaulichten Zahnarzt und Implantologe Dr. Martin Rempen sowie Ztm. Franz Hoppe. Eine gemeinsame Seminarreihe untermauert den Team-Gedanken. Mit Nobel Procera und Nobel Guide stellten Ralph Dietrich und Ralf Hebestreit die neueste Scanner-Technologie und 3D-Planungssoftware von Nobel Biocare vor. Sicherheit bei der Implantation sowie Präzision und Ästhetik bei der Versorgung sind das Ziel. Wie Zahnärzte in Punkto Patientenaufklärung und Dentallabore in Bezug auf Datenschutz auf Nummer sicher gehen können, verriet die auf Implantologie und Implantatprothetik spezialisierte Rechtsanwältin Birgit Reuber.

Tipps zum erfolgreichen Wirtschaften und zur Eigendarstellung gab es aus den Reihen des ProLab-Vorstandes: Mit Unterstützung von Clemens Winter (B.S.D. Datentechnik) zeigte Gerhard Gerhold von „Rappe Zahntechnik“ unter anderem, wie sich mit einem komplexen Materialverwaltungsprogramm der Verbrauch signifikant reduzieren ließ. Mit Persönlichkeit

punkten und Kunden sowie Patienten immer wieder das „VIP-Gefühl“ geben, ist eines der Erfolgsrezepte von Marcel Liedtke, Inhaber von „Stachulla & Liedtke“. „Wer über den eigenen Tellerrand hinausblickt, sich stets weiterbildet und nicht an regelmäßiger Werbung spart, bleibt auf Erfolgskurs“, ist Liedtke überzeugt. Dass konsequente Werbung zum Erfolg führt, veranschaulichte auch Ztm. Alexander Drechsel anhand seiner Aktion zu Drechsel-ISUS-Brücken- und Steggerüsten. Kundenmailings, Info-Mappen mit Fallbeispielen für Zahnärzte und hochwertige Folder für Patienten sowie der persönliche Kontakt führten zu hoher Nachfrage. Im ersten Jahr haben Drechsels Zahnärzte ihre Patienten mit ISUS-Brücken- und Steggerüsten versorgt, für die gesamt 66 Implantate verwendet wurden.

Siegfried Dormann von Henry Schein, stellte ein Kooperationskonzept für neue Implantatkunden vor. Auch nichtspezialisierte Zahnärzten können in Kooperation mit ProLab-Labors das Implantatsystem „alphatech“ sowie chirurgische Werkzeuge nutzen, um erfolgreich zu implantieren. Neben den Fachbeiträgen standen beim ProLab-Jahrestreffen in Weimar auch der Austausch unter einander sowie ein Begleitprogramm mit Nachtwächterwanderung, Theaterbesuch und Stadtbesichtigung auf dem Plan.

