



## Spezialisieren Sie sich!

So bauen Sie Ihre allgemeine Praxis in eine „Implantologie-Praxis“ mit Alleinstellungsmerkmal um.

Text Andreas Reil Bilder AdobeStock

Budgetierung, Wirtschaftlichkeitsprüfung mit Stellungnahmen – trotz dieser Reglementierungen wollen Sie Ihre Patienten mehr als „ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich“ behandeln. Dies alles können Sie durch eine Spezialisierung mit Privatleistungen statt Kassenbudget realisieren, zum Beispiel zum Implantologen mit einem Alleinstellungsmerkmal, dass Ihnen nur CHAMPIONS bieten kann.

CHAMPIONS scheint auf den ersten Blick nur einer von vielen Herstellern von Implantatsystemen zu sein, aber bei genauerem Hinsehen stellt man Unterschiede zu anderen

**Implantatphilosophie**  
mit ineinander-  
greifenden und  
aufbauenden  
Komponenten

fest: Während die Mitbewerber ausgereifte Implantate samt Zubehör anbieten, offeriert CHAMPIONS eine Implantatphilosophie mit ineinandergreifenden und aufbauenden Komponenten: ein- und zweiteilige Premiumimplantate aus Titan und

Keramik mit dem darauf abgestimmten minimalinvasiven Insertionsprotokoll „MIMI“, das die gesamte Bandbreite implantologischer Indikationen abdeckt: von Sofort- und Spätimplantaten über Insertionen in extrem schmale Kiefer-

kämmen bis hin zu minimalinvasiv ausgeführten Sinuslift-OPs, dem IDS nach Nedjat.

Mit den Produkten „Smart Grinder“, „PlasmaSafe“ und PATENT Keramikimplantaten vertiefen die Anwender ihr Alleinstellungsmerkmal hin zur minimalinvasiven, biologischen Zahnmedizin.

In diesem Artikel möchte ich Ihnen aufzeigen, wie Sie Ihre Hard Skills in Richtung minimalinvasiver Implantologie verstärken sowie die Soft Skills Ihres Teams ausbauen. Ihr Team beeinflusst oft die Entscheidung der Patienten, ob eine Praxis als freundlich und kompetent bewertet wird, denn von der Begrüßung an der Rezeption über die Behandlung bis zur Verabschiedung haben diese weitaus mehr Kontakt als Sie als Behandler selbst.

Um Ihre Kompetenz und Ihr Alleinstellungsmerkmal zu kommunizieren, stellt Ihnen CHAMPIONS neben fundierten Fortbildungen auch Marketing Tools zur Verfügung, die für Ihre Praxis individualisiert werden können. »



### Eine Zahnarztpraxis mit USP durch Verstärkung der Hard Skills

Ein USP – Unique Selling Point oder Alleinstellungsmerkmal – macht Ihre Praxis sowohl einzigartig als auch wertvoll und Sie unterscheiden sich gleichzeitig von Ihren Kollegen, ohne einem Vergleich standhalten zu müssen, denn Sie haben das Alleinstellungsmerkmal minimalinvasive Implantologie. Die ideale Ausbildung ist das Implantologie-Curriculum „CIPC“ des VIP-ZM e. V. Sie implantieren von Anfang an selbst in Ihrer Praxis – Ihre Patienten – unter Supervision eines erfahrenen Implantologen. In vielen Fällen weit über 100 Implantate innerhalb eines Jahres.

Mit dieser fundierten Ausbildung sind Sie für den Strategiewechsel zur implantologischen Praxis gerüstet – und die Supervisoren stehen Ihnen auch nach Abschluss des Curriculums noch zur Verfügung.

### Vertiefung der Soft Skills Ihres Teams

Selbstverständlich muss Ihr gesamtes Praxisteam über eine fundierte Ausbildung verfügen, aber ein nachhaltiger Erfolg der strategischen Neuausrichtung stellt sich erst ein, wenn Ihr Team über geeignete Soft Skills verfügt – die soziale Kompetenz – um die Neuausrichtung mitzutragen.

Implantationen nach dem minimalinvasiven Insertionsprotokoll „MIMI“ stellen für Ihre ZFAs keine besondere Herausforderung dar, viele „MIMInologen“ arbeiten mit nur einer ZFA am Stuhl. Das Insertionsprotokoll ist klar strukturiert, die benötigten Werkzeuge sind reduziert, Insertionen von Titan- und Keramikimplantaten erfolgen nach ähnlichen Protokollen mit nahezu identischen Werkzeugen. Statt DVTs sind lediglich Einzelröntgenbilder zur Kontrolle erforderlich. Sie sehen selbst, eine MIMI-Implantation stellt keine Herausforderung für Ihr Team dar.

### Neue Erwartungen

Patienten haben heutzutage andere Erwartungen an ihren Zahnarzt als noch vor dreißig oder mehr Jahren. Es geht heute nicht mehr darum, lediglich eine Füllung machen zu

lassen oder einen fehlenden Zahn zu ersetzen, Patienten wollen „sexy“ aussehen – auch mit sechzig, siebzig Jahren oder darüber: Sie erwarten ein nachhaltiges Gesamtkonzept.

Was moderne Zahnmedizin heute zu leisten vermag, wissen nur wenige Patienten – und noch weniger, was in ihrem persönlichen Fall möglich wäre. Welcher Patient ist schon über die folgenden Punkte umfassend informiert:

- Zahnlücken können durch eine Teilprothese, Brücke oder ein Implantat geschlossen werden.
- Welches ist das richtige Implantatmaterial, Titan oder Keramik?
- Bis zu welchem Alter kann man sich Implantate setzen lassen und bis zu welchem Alter kann man eigentlich schief stehende Zähne korrigieren? Ist das denn nicht nur für Kinder?
- Haben Hollywood-Stars bessere Gene und deshalb blendend weiße Zähne und muss ich mich mit meinen verfärbten Zähnen abfinden?

Hier setzt die Arbeit Ihrer ZFAs – man könnte auch ganz modern Patientenmanager sagen – ein.

### Der ZFA Marketing-/Assistenzkurs

Diese Soft Skills müssen Sie Ihrem Team nicht selbst vermitteln, sondern können dies der Future Dental Academy überlassen. Der ZFA Marketing-/Assistenzkurs ist auf Ihre strategische Neuausrichtung ausgerichtet und vermittelt Ihrem Team unter anderem Fachwissen über Assistenz beim Implantieren, Praxis-Marketing, Abrechnung, KFO-Aligner und Patientenberatung sowie weitere Möglichkeiten der modernen Zahnheilkunde.

### Ihre Webseite – den Fokus richtig setzen

Eine erste Kontaktaufnahme bei der Suche nach einem neuen Zahnarzt – oder speziell einem Implantologen – erfolgt in der Regel über die Praxis-Website – vermutlich selbst dann, wenn Patienten Empfehlungen ihres Freundeskreises folgen, die die Praxis und den Behandler beschreiben. Eine Website kann also entscheiden, ob aus einem Besucher der Seite ein neuer Patient wird.



Das Champions Media Team erstellt Ihnen individuelle Werbung für Ihre Praxis

chen Informationen können bei Website-Besuchern entscheidend sein, sich für eine Praxis zu entscheiden.

**Das Wartezimmerbuch – Ihr Patient ist am Zug**

Das Wartezimmerbuch wurde vom Media Team entwickelt, um Ihren Patienten einen Überblick zu geben, was moderne Zahnheilkunde heute möglich machen kann.

Das sind die Themen des Wartezimmerbuchs:

- minimalinvasiv statt schmerzhaft
- Implantate statt Prothesen
- Implantologie 2.0 – alles ist möglich
- Keramik – das biologische Implantat
- Ein Zahn muss gezogen werden? – der Smart Grinder
- Ihre Zähne stehen schief – CHAMPIONS-Smile Aligner
- Bleaching

Das Konzept des Buches ist mit kurzen Texten und ästhetischen Bildern Ihre Patienten anzuregen, sich bei Ihrem Team nach bestimmten Therapien zu erkundigen. Die Texte selbst sind kurz gehalten, sodass das gesamte Buch innerhalb einer Viertelstunde gelesen werden kann. Legen Sie doch im Wartezimmer gleich mehrere Exemplare aus und bieten interessierten Patienten an, eines als Leihgabe mit nach Hause zu nehmen.

**Das Praxis-Tablet – Ihre ZFA ist am Zug**

Das Wartezimmerbuch fordert Ihre Patienten auf, selbst aktiv zu werden und Sie oder Ihr Team auf weitere Informationen anzusprechen. Mit der Verwendung der Patienten-Multimediainformation geht Ihre Praxis einen anderen Weg: Ihr Team wird mit einem Tablet ausgestattet, das – ähnlich dem Wartezimmerbuch – Therapien und Lösungen aufzeigt. Es liegt nun an der ZFA Ihrem Patienten Vorschläge zu vermitteln, wieder gut auszusehen oder einfach dem Leben wieder ein Lachen abzugewinnen.

**Broschüren, Flyer, Poster – Infos in Ihrer Praxis**

Mehr Lebensqualität mit festen Zähnen – „Hochwertige Zahnimplantate nach dem sanften MIMI-Verfahren“ ist die mehrfach überarbeitete Patienten-Informationsbroschüre. Diese Broschüre ist auch personalisiert für Ihre Praxis mit einem individuellen Vorwort und Foto von Ihnen oder Ihrem Team verfügbar. Für Ihr Wartezimmer, Ihre „Lounge“ stellt Ihnen CHAMPIONS individuelle Poster, gedruckt auf hochwertigem Alu-Dibond zur Verfügung. Weitere Flyer geben Ihren Patienten Informationen zu CHAMPIONS-Smile – dem Aligner-System – oder informieren sie über das CHAMPIONS Smart Grinder-Verfahren und den Vorteilen der Socket Preservation.

**Erfolgreich durch neue Wege**

Patienten-Infoveranstaltungen, Entwickeln von wirkungsvollen Werbekampagnen und Webseiten – Redesign oder Neugestaltung – das Marketing & Media Team von Champions-Implants steht Ihnen auch noch nach einer erfolgreichen Neuausrichtung zur Verfügung.

**Zahnimplantate – bezahlbar & schmerzarm**

Moderne Implantate sind minimalinvasiv und kostengünstig einsetzbar

Der Zahnarzt und Implantologe Dr. Max Mustermann erläutert, welche Implantat-Möglichkeiten es gibt und wie sie sich voneinander unterscheiden. Dr. Reinen praktiziert in Saarbrücken.



Herr Dr. Reinen, Zahnimplantate sind mittlerweile eine ausgereifte Therapieform. Welche Tipps können Sie als Zahnarzt und Implantologe Patienten geben, die sich für Implantate interessieren?

Dr. Reinen: Bei uns in Deutschland sind über 200 unterschiedliche Implantatsysteme zugelassen, die sämtlich gut sind und „funktionieren“. Weniger bekannt dagegen ist, dass es auch unterschiedliche Insertionsverfahren gibt. Ganz grob kann man zwei Verfahren unterscheiden: 1) das konventionelle Verfahren mit Schnitten, Nähten, mehreren Operationen und einer Behandlungszeit von bis zu einem Jahr und alternativ 2) minimalinvasive Verfahren ohne Schnitte und Nähte und einer Behandlungszeit von ca. 8 bis 10 Wochen. Schwellungen, starke Schmerzen bis zu einer Woche sind bei diesem Verfahren selten, viele Patienten berichten sogar von einer schmerzfreien Behandlung.

Dieses Verfahren ist sicherlich deutlich teurer?

Dr. Reinen: Nein, das Gegenteil ist sogar der Fall. Da der zahnärztliche Aufwand sehr viel geringer ist, ist dieses Verfahren i. d. R. für den Patienten preiswerter. Mein Tipp an alle, die sich für Implantate interessieren ist deshalb: Holen Sie sich vor einer Implantation immer eine Zweitmeinung ein und lassen Sie sich die verschiedenen Verfahren ausführlich erklären.

Wie viele Zahnimplantate benötigt man aus Ihrer Sicht als Zahnarzt, für Implantat-tragenen festsitzenden Zahnersatz?

Dr. Reinen: Die Natur hat im Unterkiefer 14 Zähne mit zusammen 24 Wurzeln und im Oberkiefer 28 Wurzeln vorgesehen, ohne die Weisheitszähne zu rechnen. Grundsätzlich kann man sagen, dass der Kaudruck besser auf möglichst viele Implantate verteilt werden sollte, als auf wenige, z. B. lediglich 4 Implantate.

Verschiedene Implantatsysteme sind jedoch so teuer, dass eine Versorgung mit 6, 8 oder 10 Implantaten pro Kiefer für den Großteil der Patienten unbezahlbar ist. Daneben gibt es Premium-Implantatsysteme, die preisgünstiger sind, so dass eine Versorgung mit 8 Implantaten für Implantat-tragenen festen Zahnersatz immer noch bezahlbar bleibt.

Welchen Rat geben Sie Patienten, die über Implantate nachdenken?

Dr. Reinen: Auch bei einer geplanten Implantatversorgung ist der mündige Patient gefragt, der sich die unterschiedlichen Versorgungsmöglichkeiten erklären lässt und die für ihn passende Entscheidung auf Basis einer guten Information trifft.

Vielen Dank für das Gespräch.

Wir bringen Sie in die Zeitung – in Form von Berichten (oben) oder durch eine auf Ihre Praxis abgestimmte Anzeigenkampagne (unten).



**Andreas Reil**

PR VIP-ZM e. V.

Kontakt über:

VIP-ZM e. V.

Silvaner Straße 13 a

55129 Mainz

E-Mail: info@vip-zm.de

www.vip-zm.de