

Go Dent optimiert Vertriebsstruktur

Optimaler Service und eine umfassende Patientenaufklärung sind in der Zahnarztpraxis von heute unabdingbar. Darum setzen immer mehr Zahnärzte auf effiziente und informative Beratungshilfen. Eine Entwicklung, auf die die Modellspezialisten von Go Dent jetzt konsequent mit einer neuen Vertriebsstruktur reagieren: Ab Mai 2004 ist das Go Dent-System mit seinen sieben Modellen auch für Zahnärzte erhältlich. Gleichzeitig entfällt die bisherige Erstabnahme von fünf Sätzen.

► Redaktion

Bereits seit mehr als zwölf Jahren steht das Go Dent-System für eine innovative und umfassende Patientenaufklärung in der Praxis. An sieben Modellen lässt sich einzeln und kombiniert die gesamte Palette der modernen Zahntechnik demonstrieren. Das heißt von der Amalgamfüllung bis zur hochwertigen Implantatarbeit, von der unverblendeten Vollguss- bis zur individualisierten Vollkeramikkrone. Insgesamt kann der Zahnarzt so mehr als 100 funktionale und kosmetische Laborarbeiten realistisch und für den Patienten leicht verständlich demonstrieren.

Die Kostenhürde überwinden

Bisher war das Go Dent-System, mit entsprechendem Gebietsschutz und bei einer Erstabnahme von fünf Sätzen, nur für Dentallabore erhältlich. Ab Mai 2004 steht das Go Dent-System nun auch allen Zahnärzten zur Verfügung. Damit berücksichtigt Go Dent vor allem die wirtschaftliche Entwicklung, wie Geschäftsführer Wolfgang Helming erklärt: „Der Trend geht heute vom Groß- zum Kleinlabor. Gerade aber für die kleineren Labore war die Kostenhürde vielfach zu hoch. Mit unserer neuen Vertriebsstruktur stellen wir zukünftig sicher, dass jedes Labor die individuell benötigte Menge selbst bestimmen kann.“ Ebenso konsequent ist die geplante Ab-

gabe an Zahnärzte. Das Go Dent-System dient in erster Linie schließlich der Patientenaufklärung in der Praxis.

Das Labor als Partner des Zahnarztes

Von der neuen Struktur profitieren laut Wolfgang Helming das Labor und der Zahnarzt. „Das Labor hat mehr denn je die Möglichkeit, als Partner des Zahnarztes eine optimierte und individuelle Kundenbindung zu betreiben – zum Beispiel durch relevante Adaptationen bei den zahntechnischen Arbeiten. Der Zahnarzt wiederum kann sich jetzt noch besser als Servicepartner seiner Patienten positionieren. Er kann höherwertige Prothetik sehr anschaulich erklären oder kostengünstige Verfahren den kostenintensiveren, aber gleichzeitig ästhetisch schöneren gegenüberstellen. Und er ist in der Lage, jederzeit zu verdeutlichen, dass es keine schlechten Lösungen gibt. Höchstens solche, die weniger attraktiv aussehen. Unsere Erfahrungen zeigen dabei, dass sich die meisten Patienten nach entsprechender Aufklärung eher für die anspruchsvolleren Lösungen entscheiden.“

Der zahntechnische und damit fachbezogene prothetische Informationsgehalt überzeugt aber nicht nur Zahnarzt und Labor. Selbst in der fachkundlichen Ausbildung kommen die Go Dent-Modelle schon länger als be„greifbare“ Medien im Unterricht zum Einsatz. Für Wolfgang Helming ebenso erfreulich als auch konsequent. ◀



kontakt:

Go Dent GmbH

Hohe Straße 20
74613 Öhringen
Tel.: 0 79 41/95 86 68
Fax: 0 79 41/95 86 69
E-Mail: go-dent@t-online.de
www.godent.de