

Einstieg in die Implantologie

Lange Jahre war der „Einsteiger“ Stiefkind der Implantatfirmen – zu langes Return of Investment und damit zu teuer und zu aufwändig in der Akquise. Vermeintlich leichter schien es, Heavyuser zu gewinnen und mit wenig Aufwand schnell hohe Stückzahlen zu erreichen.

| Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler



Das Handbuch „Implantologie“ erhält jeder Teilnehmer des IEC.

Nun ist die Zahl der Heavyuser limitiert und damit eine wirkliche Steigerung der Zahl der verkauften Implantate nur in gewissen Grenzen möglich, außerdem haben es alle Firmen versucht und sich den Markt mit immer günstigeren Konditionen oder Sonderbenefits selbst kaputt gemacht. Ergo sehen sich die Implantatanbieter zunehmend genötigt, auch den potenziellen Neukunden aus der bisher implantologisch wenig erfahrenen Klientel zu erreichen und so bieten derzeit nahezu alle Firmen Seminare oder jetzt sogar Symposien für sogenannte Einsteiger an. Das Niveau reicht dabei von Mogelpackungen der Kategorie „Verkaufsveranstaltung“ bis hin zu Highend-Veranstaltungen mit Spitzenreferenten. Tatsache aber ist, dass die meisten „Einsteiger“-Veranstaltungen einfach zu sehr darauf orientiert sind, dem Teilnehmer von vornherein das „eine“ Implantatsystem zu verkaufen, und da liegt auch das Problem. Kein Mensch würde z. B. eine Küche, ein Auto, eine hochwertige Audioanlage oder sonstige kapitalintensive Investitionen tätigen, ohne sich vorher neutrale Informationen einzuholen, Produkte zu testen und vor allem Preise und Leistungen der Anbieter zu vergleichen. Also sollte man dies auch bei einer so hohen Investition wie der eigenen implantologischen Tätigkeit tun. Denn Implantologie ist nicht nur die Investition in ein Implantatsystem, sondern auch in implantologisches Equipment, in ein Praxiskonzept und -Marketing und vor allem eine Investition in die eigene Fort- und Weiterbildung bis hin zur Spezialisierung oder gar zum Master-Titel. Natürlich ist Implantologie auch Teamwork und so ist es unabdingbar das Praxisteam in diesen Prozess zu integrieren. All das kostet Geld.

Fazit: Drum prüfe wer sich ewig bindet, ob sich nicht vielleicht was Besseres findet!

Implantologie mit Konzept

Es gibt seit zwölf Jahren aus meiner Sicht nur eine Veranstaltung auf dem Gebiet der Implantologie, die neutrale Informationen über die fachlichen Basics auf wirklichem „Einsteiger“-Niveau, über nahezu alle gängigen Implantatsysteme und Knochenersatzmaterialien bis hin zu praxisorganisatorischen, abrechnungstechnischen, rechtlichen und berufspolitischen Fragen bietet und das an nur einem Wochenende inklusive einem, die kompletten Informationen des Kongresses enthaltenden Handbuches „Implantologie“ für jeden Teilnehmer – das ist der IEC Implantologie-Einsteiger-Congress. Seit zwölf Jahren ist er unangefochten so erfolgreich, weil anerkannte Spezialisten aus Wissenschaft und Praxis produktneutral die fachlichen Basics vermitteln, jeder Teilnehmer die Möglichkeit hat, die Implantatsysteme, Knochenersatzmaterialien und das implantologische Equipment in Form einer großen begleitenden Dentalausstellung kennen zu lernen und im Rahmen der mehr als 50 Hands-on-Kurse praktisch zu testen. Es gibt ein separates Programm für Zahntechniker und Zahnarthelferinnen. Die Teilnehmer werden nach diesen zwei Tagen zwar noch nicht implantieren können, aber sehr gut über die fachlichen Basics und den Markt Bescheid wissen. Um bei der Stange zu bleiben und als Ansporn gibt's obendrein noch ein Gratis-Jahresabo für die Fachzeitschrift Implantologie Journal. Das Ganze zu einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis. Also: Köln, 27./28. Mai 2005, Maritim-Hotel – ich hoffe, wir sehen uns. ||



Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler, Implantologe