

Marketing fürs Dentallabor

Ein Messegag als Anziehungspunkt

Sven Buchheister und Thomas Mahler, zwei Zahntechnikermeister aus dem Erzgebirge, standen Anfang September vor einem Problem – sie hatten einen Ausstellervertrag für die Gesundheitsmesse Vitalis in Marienberg unterschrieben. Das erste Mal in die Öffentlichkeit treten, das war für beide Neuland. Doch sie waren sich einig, perfekt und auffällig sollte es sein – nur wie?

ZTM Thomas Mahler/Pockau

■ Als sich die beiden Zahntechnikermeister Anfang 2008 zusammensetzten, um gemeinsame Außenauftritte und Marketingstrategien zu planen, war ihnen klar: Zusammen können sie als Inhaber jeweils eines kleinen Labors wesentlich größer auftreten und sind als solche zumindest im Erzgebirge dadurch Exoten. Damals war nur nicht klar, wie weit es 2008 damit gehen sollte. Erster Schritt für diese Zusammenarbeit war die Gründung der „Initiative Junge Zahntechnik im Erzgebirge“. Unter diesem Namen sollen alle gemeinsamen Aktivitäten laufen. Einmal pro Monat sind zwei bis drei Stunden für den Ausbau des kreativen Kundengewinns angesetzt. Durch das Zusammenspiel verschiedener Umstände kam es schließlich im September zum Entschluss, gemeinsam an der Gesundheitsmesse Vitalis in Marienberg teilzu-

nehmen. Da man dort nicht das einzige Dentallabor war, musste versucht werden, die Aufmerksamkeit der Besucher besonders zu gewinnen. Professionelle Messeausrüstung und Gestaltung standen außer Frage, waren aber jedoch unzureichend. Ein richtiger Knaller musste her. Die Idee war, dem Patienten als Messebesucher einmal die zahntechnische Welt mit einfachen, verständlichen Worten und Mitteln zu erklären. Oft vermittelten Presse und verschiedene Aufklärungsmedien den Eindruck, es gäbe in Zahnarztpraxen und Laboren nur noch Implantate, Vollkeramik und CAD/CAM. Natürlich ist das die Hightech-Zukunft unserer Zeit, aber es befremdet und verunsichert auch einige Patienten.

Wie macht man einem Patienten nachhaltig deutlich, was die Materialien seines Zahnersatzes alles aushalten kön-

nen und müssen? Keramik und Metall waren da weniger geeignet als die „einfache“ Vollprothese. Der Patient, der selbst eine trägt, weiß, wie schnell diese kaputt gehen kann. Der klassische Fall ist der Sturz in das Waschbecken beim Reinigen. Patienten, welche selbst keine Vollprothese tragen, sehen in ihr nur eine Plastprothese und haben vor ihr Angst.

Die beiden Meister suchten nach einem geeigneten Belastungstest. Somit war die Idee mit dem Auto geboren. Es wurde ein nagelneuer SUV namens Koleos mit einem Gewicht von ca. 1,6 Tonnen organisiert. Der Verkäufer des Autohauses war begeistert von der Idee. Kurzum, am Tag der Messe stand vor der Halle bei schönstem Wetter der Koleos auf einem Potest. Unter dem rechten Vorderrad lag die Oberkiefer-Totalprothese. Leider verschwand diese zu sehr im Reifen des



▲ Abb. 1: Die Zahntechnikermeister Sven Buchheister und Thomas Mahler können nicht so viel stemmen wie ihr Zahnersatz. ▲ Abb. 2: Der SUV/Koleos belastet den Zahnersatz mit ca. 750 Kilogramm. ▲ Abb. 3: Die Prothese hält stand.