

# Ästhetische Implantate sind der schnellste Weg für mehr Umsatz und neue Kunden

**LABORALLTAG** Die schlechte Nachricht zuerst: Es gibt keinen Zahnarzt, der nicht mindestens mit einem Labor zusammenarbeitet. Zweitens ist er mit seinem Labor zufrieden, sonst hätte er schon gewechselt. Drittens, die meisten Zahnärzte arbeiten schon Jahre mit ihrem Partner aus der Technik zusammen und sind zufrieden. Die gute Nachricht: Mit Eigeninitiative und strategischen Maßnahmen wird es Ihnen trotzdem gelingen, eine gewinnbringende und auftragsreiche Kooperation mit der Zahnarztpraxis Ihrer Wahl einzugehen.

Zahnärzte wünschen sich vor allem eins: Zufriedenheit – aufseiten der Patienten und in der Zusammenarbeit mit ihrem Partnerlabor. Für eine erfolgreiche und stabile Kooperation sollte ein Zahnarzt in der persönlichen Bindung zu seinem Labor so gestärkt sein, dass er Werbeversuchen durch neue Partner oder Kunden widersteht. Hier haben wir es also mit einem klassischen Verdrängungsmarkt zu tun: Wenn Sie mehr wollen, bekommt ein anderer weniger.

So oder so befinden Sie sich also in einer Zwickmühle mit ungewissem Ausgang. Ist es vielleicht nicht doch geschickter, dem Strudel zu entfliehen, anstatt immer weiter Druck aufzubauen? Das ewige Werben um Aufträge, dieses ungute Gefühl, immer der Bittsteller zu sein, hinter sich zu lassen? Wird es nicht langsam Zeit, auf die gute Seite zu wechseln – weg vom Druck, hin zum Sog?

## Sie entscheiden

Sie suchen sich die Zahnärzte aus, mit denen Sie zusammenarbeiten wollen. Sie wählen aus, ob Sie persönlich Zahnärzte besuchen, oder über einen attraktiven Brief zum Thema Implantate aktivieren: „Gemeinsam mit Ihnen wollen wir Menschen helfen, Ihren Wunsch nach wieder festen Zähnen durch Implantate sowie festsitzenden Zahnersatz auf implantologischer Basis zu erfüllen. Bitte melden sie sich bei uns.“

Freuen Sie sich schon jetzt auf die Zahnärzte, die sich bei Ihnen melden werden. Ich verspreche Ihnen, es ist schnell ein Termin gefunden, um Praxis und Zahnarzt kennenzulernen. Im Termin achten Sie darauf, dass Ihr Gegenüber Ihnen nicht alles aus der Nase ziehen muss. Auf der anderen Seite schütten Sie nicht gleich Ihr Herz aus. Sich kennenzulernen, funktioniert am besten bei einem entspannten Rundgang durch die Praxis. Achten Sie auf die Dinge, die Sie gut finden, und erwähnen sie diese. Dinge, die sie stören (Lieferschachteln der Marktbegleiter), werden nicht angesprochen. Nach dem Kennenlernen und dem Smalltalk werden das Thema „mehr Implantate“ und der Weg dahin im persönlichen Gespräch erläutert:

## Kooperation als Marketingmaßnahme

„Lieber Zahnarzt, wir betreiben Öffentlichkeitsarbeit für Sie. In der Region ihrer Praxis organisieren wir Informa-



**3M** Science.  
Applied to Life.™



Das erste Zirkoniumoxid  
mit inhärenter  
Fluoreszenz



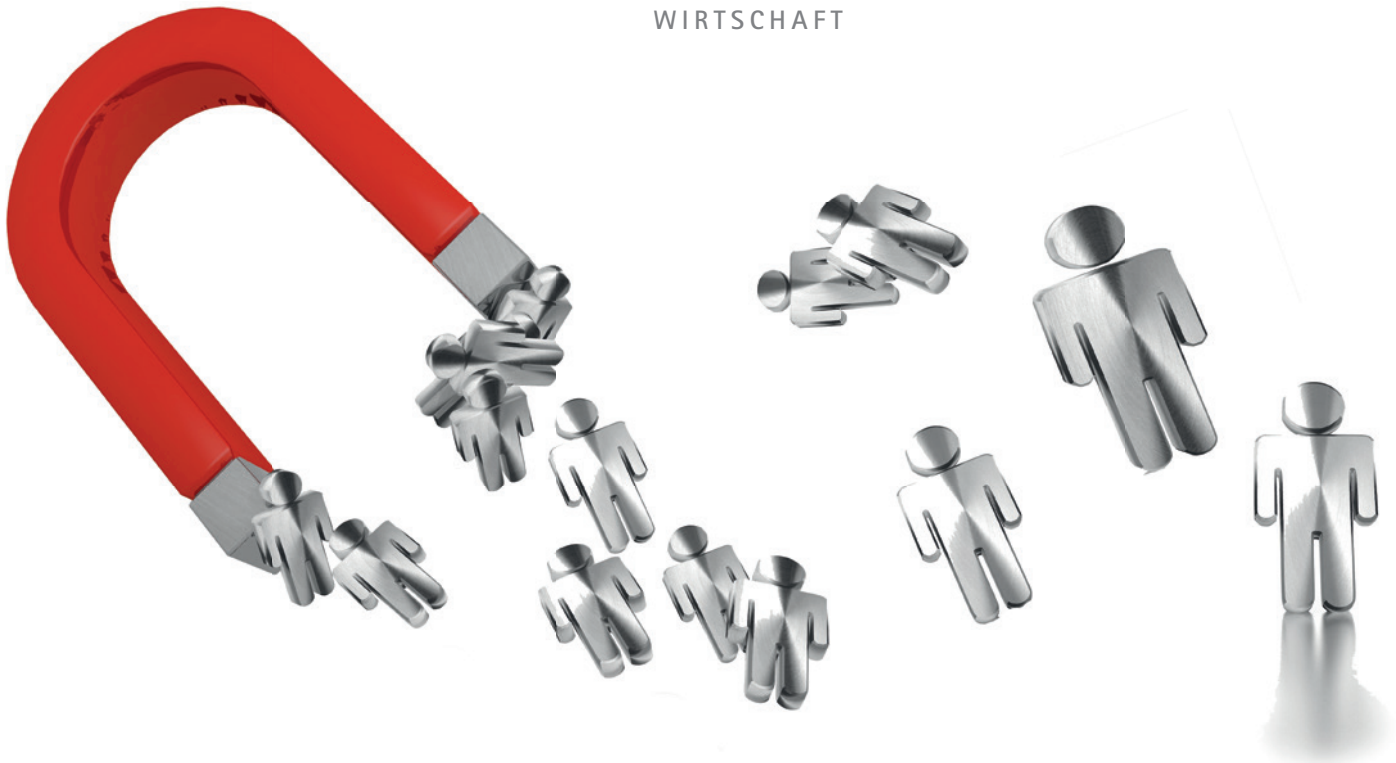
3M™ Lava™ Esthetic  
Zirkoniumoxid gesintert

Natürlicher Zahn

# Ästhetik leicht gemacht. Glasieren und fertig.

Schluss mit Kompromissen: Heute lassen sich maschinell praktisch gebrauchsfertige monolithische Kronen herstellen, die sowohl langlebig als auch hochästhetisch sind. Möglich macht's die neue voreingefärbte Ronde aus 3M™ Lava™ Esthetic Zirkoniumoxid. Dabei handelt es sich um das erste Zirkoniumoxid mit inhärenter Fluoreszenz und gradiertem Farbverlauf. Das Ergebnis: Einfach zu erstellende, wunderschöne Restaurationen, die perfekt mit den VITA® Classical Farben übereinstimmen.

[3M.de/Lava-Esthetic](http://3M.de/Lava-Esthetic)



tionsveranstaltungen zum Thema zahnärztliche Implantation. Für Sie organisieren wir einen Referenten, Vortragsraum und Publikum. Ihre Aufgabe ist es nur, mit Ihrem Team der Veranstaltung im Auditorium beizuwohnen. Natürlich werden sie während des Vortrags erwähnt und können und dürfen am Ende für alle medizinischen Fragen im Vieraugengespräch Rede und Antwort stehen. Ihr Team nimmt zeitgleich am Ende die Terminwünsche entgegen und bestätigt sie. Ein wichtiger Punkt dabei ist, dass jedweder Zahnersatz, für den Sie aufgrund dieser Maßnahmen einen Auftrag erhalten, durch uns gefertigt wird. Was meinen Sie?“

Ihr Thema ist so interessant für den Zahnarzt, dass Sie ihn sogar fragen dürfen, mit welchem System der Behandler arbeitet. Ist es bekannt, rufen Sie sofort Ihren Außendienstmitarbeiter an und gewinnen damit Ihren ersten Sponsor. Arbeiten Ihr neuer Kunde mit einem System, das Sie nicht nutzen, rufen Sie trotzdem Ihren Außendienst an und fragen Sie ihn, ob er gerne einen neuen Kunden hätte – auch so haben Sie einen Sponsor. Jetzt heißt es, einen Termin zu finden und loszulegen: Platzieren Sie im örtlichen Werbeblatt eine Einladung, erstellen Sie Flyer für Apotheken und medizinische Einrichtungen. Durch Ihre ersten gemeinsamen Entscheidungen wie das Auswählen der Räumlichkeit und des Referenten lernen Sie den Zahnarzt bereits kennen. Sie sehen sich öfters und können so Ihre Zusammenarbeit weiter festigen, beispielsweise durch eine gemein-

same Testarbeit. Das Versprechen einer Zusammenarbeit und die reale Umsetzung sind manchmal so weit auseinander wie die Versprechen der Hotels in Bezug auf Ihrer Nähe zum Strand. Deshalb ist die Testarbeit das sichere Zeichen für eine entspannte Zukunft.

### Zweiter Frühling statt dritte Zähne

Damit Ihre gemeinsame Veranstaltung zu einem Marketingerfolg wird, der das Thema Implantate und Zahnersatz mit einer positiven Botschaft verbindet, sollte der Vortrag nicht in einer Praxis oder einem Labor stattfinden und nicht länger als 90 Minuten dauern: Es werden mehr Personen an Ihrer Informationsveranstaltung teilnehmen, wenn diese auf neutralem Boden von einer neutralen Person durchgeführt wird. So wird das System Zweitmeinung effizient ausgenutzt. Der Vortragende sollte kein Zahnarzt sein. Ein „Mensch wie du und ich“, auf einer Ebene mit dem Auditorium, kann oft weitaus mehr bewirken. Häufig ist es von Vorteil, wenn eine NPO (Non-Profit-Organisation) oder ein Verein den Vortragsredner stellt. Dadurch gewinnt man zusätzlich an Aufmerksamkeit. Wenn dann noch zwei ehemalige Patienten mit Implantaten dabei sind (Einzelzahn und Prothese), die für Fragen zur Verfügung stehen, ist der positive Ausgang nicht mehr zu verhindern. Am Ende des Vortrags sollte noch ein Auftrag an das Auditorium verteilt werden, damit die Zahnarztpraxis in

den Tagen danach erkennen kann, welche Ergebnisse realisiert wurden. Im Vortrag selbst geht es um die Psychologie von Implantaten, es werden die Vorteile erklärt und die meisten Fragen zu Implantaten im Vorfeld umfassend beantwortet. Dabei schaffen Insiderinformationen Vertrauen. Sie und Ihr ausgewählter Zahnarzt sitzen unter den Zuhörern. So werden Sie als gleichwertig angesehen und natürlich werden Sie am Vortragsbeginn erwähnt. Ihre Aufgabe ist es, dem Vortrag beizuwohnen und im Anschluss ein paar Fragen zu beantworten, der Rest wird Ihnen abgenommen. Wenn Sie im Einzelgespräch als sympathischer Mensch wahrgenommen werden, haben Sie bereits gewonnen und den ersten Schritt zu neuen Aufträgen mit Leichtigkeit gemeistert. Ich wünsch Ihnen viel Arbeitsspass.

---

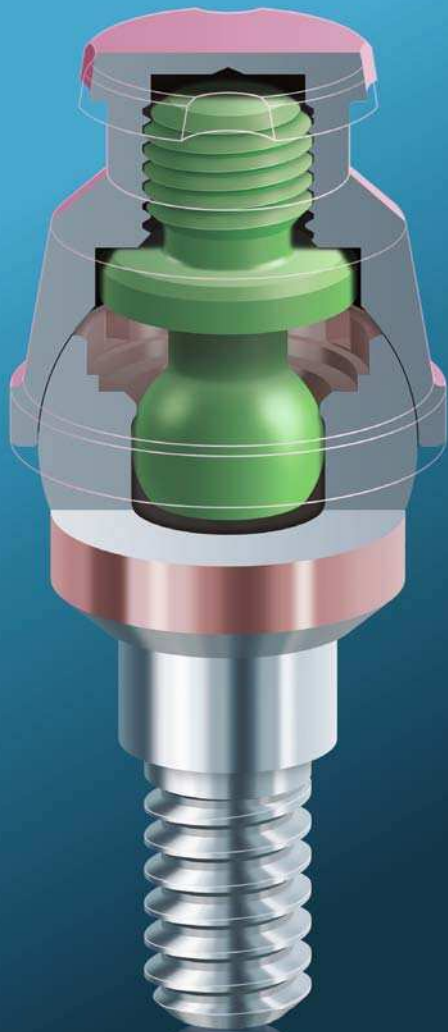
## INFORMATION

**Hans J. Schmid**  
Benzstraße 4  
97209 Veitshöchheim  
Tel.: 0170 6333888  
service@arbeitsspass.com  
www.arbeitsspass.com

Infos zum Autor







**SCHNAPP -  
UND DIE PROTHESE  
SITZT FEST!**

**KEINE SCHRAUBEN.  
KEIN ZEMENT.  
KEINE KOMPROMISSE.**

**Festsitzend für den Patienten.  
Einfach abzunehmen für den Zahnarzt.**

LOCATOR F-Tx® ist eine vereinfachte und zeitsparende Lösung für festsitzende Totalprothesen, die kompromisslose Stabilität und Ästhetik für die Prothese bietet. LOCATOR F-Tx ist optimiert für mehr Effizienz und eine verringerte Behandlungszeit im Vergleich zu konventionell verschraubten Systemen und verfügt über ein neuartiges "Snap-In"-Attachment, das (subgingivalen) Zement oder Schraubenkanäle überflüssig macht. LOCATOR F-Tx ist die aktuellste Innovation von Zest Dental Solutions, die die Versorgungsmöglichkeiten für den zahnlosen Patienten erweitert – **mit verkürzter Behandlungszeit und erhöhter Patientenzufriedenheit.**



Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website unter [www.zestdent.com/FTx](http://www.zestdent.com/FTx) oder kontaktieren Sie die SIC invent Deutschland GmbH telefonisch unter **+49 551 504 29 40**.

**ZD ZEST DENTAL  
SOLUTIONS®**

ZEST | DANVILLE MATERIALS | PERIOSCOPY