

FACHHANDEL // Früher waren sie Produktversender und -lieferanten, heute liefern sie zu den Verbrauchsmaterialien und Geräten auch noch Lösungen und Konzepte für die Zahnarztpraxis und unterstützen und beraten die Behandler und ihre Teams in vielen Bereichen – ob bei der Existenzgründung, Modernisierung oder Praxisnachfolge, im Marketing, bei Wartung und Pflege der Geräte oder im Fortbildungsbereich. Zwei Zahnärzte aus Niedersachsen erklären, warum sie dem Fachhandel vertrauen.

„DAS WISSEN DES DEPOTS IST EIGENTLICH UNBEZAHLBAR“

Marion Güntzel / Frechen



Abb. 1: Zwei Generationen Zahnärzte: Vater und Sohn Schneider aus Lehrte verlassen sich auf die Expertise ihres Dentaldepots.

Der Dentalfachhandel hat sein Ohr in der Praxis und stellt sich auf die persönlichen Bedürfnisse und Anforderungen der Zahnärzte ein. Dieses vielseitige Serviceangebot hat auch Dr. Cornelius Schneider aus Lehrte und Dr. Ralf Härtel aus Wolfenbüttel überzeugt; beide vertrauen ihrem Dentaldepot schon seit vielen

Jahren. „Der Fachhandel ist für mich seit mehr als 30 Jahren eine wichtige Begleitperson in meinem Praxisalltag. Ich betone hierbei das Wort ‚Person‘, denn ich möchte mich mit Menschen umgeben, denen ich vertrauen kann und für die ein Handschlag noch zählt – auf mein Depot kann ich mich jederzeit verlassen.

Es hilft mir, meine Ideen in die Praxis umzusetzen“, erklärt Dr. Ralf Härtel, der sich 1986 mit eigenem Betrieb in Wolfenbüttel niedergelassen hat und heute mit einem Assistenzarzt und zehn Mitarbeitern vor allem auf nachhaltige Qualität setzt, sowohl für sich und sein Team als auch für seine Patienten.

JEDES LÄCHELN HAT EINE GESCHICHTE



Abb. 2: Zahnarzt Dr. Ralf Härtel schätzt am Fachhandel das vertrauensvolle Miteinander und die maßgeschneiderten Serviceangebote.

Immerhin würden sie ihm jeden Tag ihre Gesundheit anvertrauen und sich darauf verlassen, dass er sie als Zahnarzt bestmöglich behandelt, sagt er und ergänzt: „Ich möchte mich daher auf die Wertigkeit, Effizienz und Qualität meiner Instrumente und Geräte verlassen können – ich kaufe nicht billig ein, sondern nachhaltig mit Gewährleistungsgarantie und Dienstleistungsvertrag.“

„Vorsehen ist besser als nachsehen lassen müssen!“

Das sieht auch Dr. Cornelius Schneider aus Lehrte so. Der junge Zahnarzt, der als gleichberechtigter Partner mit seinem Vater in einer großen Praxis mit fünf Behandlern, 30 Mitarbeitern und acht Behandlungsräumen arbeitet, legt ebenfalls Wert auf Originalware mit einer „1A-Beratung und -Betreuung“ durch den Fachhandel: „Mein Vater ist mit seinem Depotvertreter über Jahrzehnte hinweg groß geworden; zwischen ihnen ist eine Vertrauensbasis entstanden, die ich nicht infrage stelle. Im Gegenteil: Ich bin 29 Jahre alt und habe noch viel vor, da möchte ich mir über die Qualität und die Gewährleistung meiner Praxisgeräte keine Gedanken machen; ich verlasse mich da voll und ganz auf die Expertise, das Wissen und den technischen Service unseres Depots.“

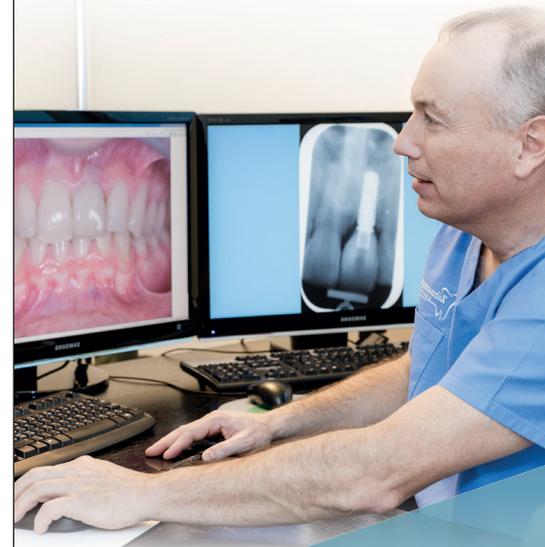
Wenn in der Gemeinschaftspraxis ein Behandlungsstuhl ausfällt, sei das nicht so schlimm für ihn, da könne er immer noch umdisponieren. „Wenn aber Unikateräte wie der Thermodesinfektor oder das Sterilisationsgerät ausfallen und die Instrumente nicht aufbereitet werden können oder sich die Bohrer im Steri stapeln, kostet das die Praxis Geld. Zudem ist es ein enormer Aufwand für unsere Assistentinnen, alles von Hand zu desinfizieren“, fügt Dr. Schneider hinzu.

In solch einem Fall sei er dankbar, wenn der Servicetechniker seines Vertrauens schnell vor Ort ist und den Schaden „am besten noch schneller“ behebt. Lieber bestellt er ihn daher einmal mehr zum Warten in die Praxis, als dass er bei einem technischen Fehler oder bei einem Komplettausfall auf ihn warten muss. Das Motto des Lehrter Zahnarztes lautet daher: „Vorsehen ist besser als zur Fehlerbehebung nachsehen lassen müssen!“

Aus diesem Grund setzt auch Dr. Härtel auf den technischen Kundendienst seines Depots. Das Schlimmste für ihn ist es, wenn die EDV nicht funktioniert, denn Karteikarten hat er schon seit Langem nicht mehr für seine Patienten. Der Wolfenbütteler Zahnarzt erklärt: „Wenn wir einen EDV-Ausfall in der Praxis haben, bin ich froh, dass ich den Servicetechniker anrufen kann und er den Computer schnell wieder zum Laufen bringt. Wenn die Absauganlage ausfällt, kann ich immer noch das ein oder andere machen, aber ohne Patientendaten kann ich nicht behandeln und auch keine Versicherungskarte einlesen.“

Der Fachhandel hat sein Ohr in vielen Zahnarztpraxen

Wo informieren sich die beiden Zahnärzte, wenn ein neues Hightech-Gerät angeschafft werden soll, eine vielversprechende Technologie auf den Markt kommt oder sie mit einem Verbrauchsmaterial oder einem Instrument nicht zufrieden sind? Auch hier schätzen sie die Erfahrung und Erkenntnisse des Fachhandels. Dr. Härtel: „Das Wissen des Depots ist eigentlich unbezahlbar. Der Fachhandel hat sein Ohr in vielen Zahnarztpraxen, aber auch in der Dentalindustrie. Er weiß dadurch, welches Gerät wie



„Dieser digitale Implantat-Fall wurde prämiert als bester Fall bei den Digital Dental Academy Awards 2018, aber noch viel wichtiger war das Resultat: ein sehr glücklicher, lächelnder Patient“

Dr. Beat R. Kurt



vorher



nachher

**Prothetisch basierte
Implantat-Planung**



**CS 3600
Intraoralscanner**



Jetzt Demo anfragen:
go.carestreamdental.com/CS_3600

Kontaktieren Sie uns:
deutschland@csdental.com
Tel: 0711-2090 8111

**Besuchen Sie uns auf der Fachdental
Südwest (Halle 10, Stand 10C84)**

CHANGING LIVES.

© 2019 Carestream Dental Germany GmbH

am besten eingesetzt wird oder wie ein bestimmtes Füllungsmaterial effizient poliert werden kann. Dieses gebündelte Wissen ist für mich als Einzelkämpfer enorm wertvoll.“

Weitere nützliche Informationen erhält er zudem von Kollegen auf Fortbildungen, er liest gezielt Fachzeitschriften wie die *DENTALZEITUNG* und hört genau zu, wenn ihm sein Depot, aber auch sein Labor etwas empfiehlt: „Wenn man diese Informationsquellen nutzt und den persönlichen Empfehlungen vertraut, ist man optimal aufgestellt – auch ohne stundenlange Recherchen im Internet. Jeder übernimmt seinen Part, und indem wir unsere Kompetenzen bündeln, haben wir Erfolg.“

Dr. Schneider schaut dagegen gerne ins Internet und dabei vor allem geübten Kollegen über die Schulter, um zu erfahren, wie und mit welchen Produkten sie ihre Patienten behandeln. So informiert er sich viel auf YouTube, sieht sich Webinare an und erarbeitet sich dann seinen eigenen Produkt-Leitfaden: „Es gibt immer jemanden, der besser ist als ich, und von diesem Profi möchte ich lernen. Die persönliche Erfahrung von Experten bringt mich weiter, genauso wie das persönliche Gespräch mit meinem Fachhändler. Mit ihm tausche ich mich regelmäßig und freundschaftlich sowohl über Neuigkeiten in der Zahnheilkunde und Neuheiten der Dentalfirmen als auch über allgemeine Dinge aus“, sagt er und bekräftigt: „Ich möchte nicht mit vielen zusammenarbeiten, sondern nur mit denen, die sich wirklich auskennen und denen ich blind vertrauen kann. Allgemeine Vergleichsportale sind für mich uninteressant und wechselnde Ansprechpartner oder anonyme Hotlines, in denen man minutenlang festhängt, in-diskutabel.“

„Billig funktioniert nicht; für mich zählt nachhaltige Qualität“

Warum ihm die langjährige Betreuung durch den Fachhandel so wichtig ist, zeigt auch ein aktuelles Beispiel aus seiner Praxis. So meldete sich vor Kurzem sein Depot, um nachzufragen, ob die Praxis die angegebenen Kartuschenanschlüsse wirklich bestellen wolle, denn diese hätten die Lehrter noch nie ge-



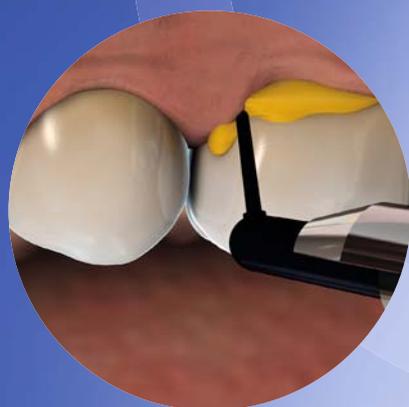
Abb. 3: Dr. Cornelius Schneider bei der Behandlung.

habt. Dr. Schneider begeistert: „Sie hatten recht! Wenn sie nicht mitgedacht und nachgehakt hätten, wären für uns unbrauchbare Artikel gekommen. Wie gut also, dass der Fachhandel uns und unsere Ausstattung seit vielen Jahren kennt, weiß, was wir wann brauchen und ob sich eine Investition für uns lohnt.“

So würde er für eine individuelle Beratung, die exakt auf die Anforderungen und Bedürfnisse seiner Praxis zugeschnitten ist, auch bezahlen: „Warum soll jemand, der für mich nachdenkt, nicht auch Geld bekommen? Nehme ich sein Angebot an, sollte die Beratungsgebühr natürlich verrechnet werden. Letztlich machen wir Zahnärzte das auch, wenn wir für einen umfangreichen Heil- und Kostenplan ein Honorar nehmen, das später auf die Arbeit angerechnet wird.“

Und was wünschen sich die zwei Zahnärzte vom Fachhandel für die Zukunft?

„Ich wäre schon glücklich, wenn alles so bleibt, wie es ist, und wir auch in zehn Jahren noch auf ausreichend gut ausgebildete und vor allem erfahrene Servicetechniker zurückgreifen können. Ich möchte mich auch in Zukunft auf einen schnellen, ehrlichen und persönlichen Service verlassen können“, antwortet Dr. Schneider. Sein Kollege aus Wolfenbüttel ergänzt: „Meine Devise lautet: Billig funktioniert auf Dauer nicht. Daher hoffe ich, dass der Einzelhandel und damit auch der Fachhandel die Menschen sensibilisieren kann, wieder mehr auf Qualität, Nachhaltigkeit und persönliche Beratung zu achten. Vielleicht wird die aktuelle Umweltdiskussion genau dazu beitragen. Beim Fachhandel weiß ich jedenfalls, was ich bekomme: bewährte Qualitätsprodukte mit Garantie, ein vertrauensvolles Miteinander und maßgeschneiderte Serviceangebote!“



Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

- » **Für Ihren Behandlungserfolg:** Ligosan Slow Release sorgt für eine signifikant bessere Reduktion der Taschentiefe als SRP allein.
- » **Für Ihre Sicherheit:** Dank des patentierten Gels dringt der bewährte Wirkstoff Doxycyclin selbst in tiefe, schwer erreichbare Parodontaltaschen vor.
- » **Für Ihren Komfort:** Das Gel ist einfach zu applizieren. Am Wirkort wird Doxycyclin kontinuierlich in ausreichend hoher lokaler Konzentration über mindestens 12 Tage freigesetzt.

Jetzt kostenlos Beratungsunterlagen für das Patientengespräch anfordern auf kulzer.de/ligosanunterlagen.

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2018 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Pharmazeutischer Unternehmer: Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **Ligosan Slow Release**, 14% (w/w), Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival) **Wirkstoff:** Doxycyclin • **Zusammensetzung:** 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260 mg Ligosan Slow Release. **Wirkstoff:** 1 g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5 mg Doxycyclinhydrochlorid. **Sonstige Bestandteile:** Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glykolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glykolsäure] (niedrigviskos) • **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von ≥ 5 mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. • **Gegenanzeigen:** bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion. • **Nebenwirkungen:** Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. **Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind:** Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummiartiger“ Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. **Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort:** Überempfindlichkeitsreaktionen, Urticaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden • **Verschreibungspflichtig** • **Stand der Information:** 07/2017