

ZT SERVICE

„Wer erfolgreich sein will, muss besser sein als andere“

Entscheidungshilfe bei der Versorgung mit Zahnersatz – Mit einer innovativen Patientenbroschüre von Elephant Dental können sich Dentallabore bei ihren Kunden als engagierte Partner profilieren.

Was tut ein Labor eigentlich dafür, von Zahnärzten Aufträge zu bekommen? Gute Arbeit abliefern und darauf warten, dass das Telefon klingelt? Schon mal was, aber das macht der Kollege

Labor hier etwas tun kann und damit sein Interesse auch am wirtschaftlichen Erfolg der Praxis demonstriert. Damit einhergehend wäre natürlich auch dem Labor gedient, denn nur, wenn

Bei Zahnersatz geht es für den Patienten um richtige, wichtige und mitunter kostspielige Entscheidungen. Deshalb erwartet der Patient von seinem Zahnarzt natürlich umfassende Infor-

Auswirkungen diese Entscheidungen für ihn haben. An dieser Stelle bietet die jetzt vorgestellte Elephant Patienteninformation Aufklärung und Hilfe. Der Patient kann einerseits mittels

der Broschüre vom Zahnarzt über prothetische Variationen beraten werden. Nach dem Beratungsgespräch kann er andererseits dann zu Hause in aller Ruhe wichtige Zusammenhänge und die für ihn in Frage kommenden Variationen mit Hilfe der Broschüre noch einmal rekapitulieren und diese ggf. im familiären Umfeld besprechen. Das sichert eine fundierte Wunschvorstellung und bewahrt alle Parteien vor Missverständnissen mit ihren oft sehr unangenehmen Folgen.

Die Patientebroschüre ist für zwei unterschiedliche Nutzungsarten konzipiert. Die eine ist eine visuelle Informationsebene, die für die Beratung in der Praxis in Frage kommt. Die Bilder der Broschüre sind sequentiell so angeordnet, dass sie den Beratungsprozess thematisch steuern und zeitlich optimieren können. Das erspart dem Zahnarzt wertvolle Zeit in seiner Praxis! Bewusst werden die technischen Variationen völlig wertneutral dargestellt, um dem Zahn-

arzt jegliche Optionen offen zu halten. Ein Kernpunkt der Elephant Patienteninformation ist die Motivation und Hinführung des Patienten zur für ihn richtigen Wahl seines ästhetischen Anspruchs.

Die teilweise etwas umfangreicheren Texte sind vornehmlich für die zweite Nutzungsart vorgesehen. Sie dienen der Rekapitulation des Patienten zu Hause und erleichtern ihm das Verständnis der Materie. Ohne jeglichen Druck kann er sich mit der Thematik befassen und sich ggf. auch familiären Rat holen und dann noch offene Fragen kann er seinem Zahnarzt gezielter stellen. Dieses kann die prothetischen Beratungs- und Entscheidungsprozesse deutlich straffen und schafft der Praxis wertvolle Freiräume. Diese Elephant Broschüre informiert auf sehr patientenorientiertem Level über technische und ästhetische Variationen und deren Auswirkungen auf das persönliche Aussehen. Fachbegriffe werden so weit wie möglich vermieden und ggf. mit einfachen Worten erläutert. Der Patient wird à priori über Haltbarkeit, Funktionalität und den Auswirkungen der unterschiedlichen Technologien und Verarbeitungen auf das persönliche Aussehen informiert. Gerade Letzteres ist von enormer Bedeutung, um Missverständnisse und falsche patientenseitige Vorstellungen zu vermeiden. Denn das kann für alle Beteiligte – auch und gerade wirtschaftlich – unangenehm werden!

Die Patientebroschüre ist für die Schnittstelle Patient-Zahnarzt konzipiert. Sie kann und soll die zahnärztliche Beratung unter keinen Umständen ersetzen. Sie darf auch keinesfalls mit einem Leistungskatalog des Dentallabors verwechselt werden. Es geht nicht um schöne und weichgezeichnete Bilder, sondern darum, den Patienten aufzuklären und möglichst rasch zu einer Entscheidung zu führen, die er später nicht bereut.

Das Labor als Kunde der Elephant Produkte kann sich mit der neuen Elephant Broschüre bei seinen vorhandenen und neuen Kunden als ein engagierter und besonders team- und dienstleistungsorientierter Partner empfehlen. Die Broschüre wurde auf ihre Wirkung hin in einem Feldversuch getestet und die Ergebnisse sind sehr vielversprechend: Die Patienten verstehen die Zusammenhänge schneller und dieses vermindert den Beratungsaufwand der Praxis signifikant. Und die Gefahr, wegen Missverständnissen eine Arbeit korrigieren oder gar wiederholen zu müssen, sinkt deutlich, wenn der Patient weiß, was ihn erwartet. Durch diese Vorteile für den Behandlungsablauf festigt die neue Elephant Patienteninformation die Kundenbindungen zwischen Labor und Praxis und ist gleichzeitig ein innovatives Medium zur Neugewinnung von Geschäftsbeziehungen. Frei nach dem Motto: Wer erfolgreich sein will, muss besser sein als andere. Elephant möchte seinen Kunden mit dieser Broschüre dabei helfen. **ZT**



nebenan vielleicht genauso. Abwarten und Tee trinken, oder mal etwas anderes versuchen? Wie wäre es damit, den Zahnarzt bei der Patientenberatung und seiner Akquise zu unterstützen, ohne in dessen Kernkompetenzen eingreifen zu wollen. Der Zahnarzt würde es als hilfreich empfinden, wenn das

der Zahnarzt Patienten mit Prothetik versorgt, bekommt das Labor Arbeit. Elephant Dental hat sich ausgiebig mit diesem Thema befasst und dafür einen interessanten und innovativen Lösungsansatz gefunden: Eine Patienteninformation, die diesen Namen auch wirklich verdient.

mationen darüber, was er für sein Geld bekommt. Da die Vorkenntnisse der Patientenschaft meist gegen null tendieren, entstehen der Praxis dadurch oft äußerst kostspielige prothetische Beratungsleistungen. Schließlich muss der Patient wirklich begreifen, um was es für ihn geht und welche

kommt. Die Bilder der Broschüre sind sequentiell so angeordnet, dass sie den Beratungsprozess thematisch steuern und zeitlich optimieren können. Das erspart dem Zahnarzt wertvolle Zeit in seiner Praxis! Bewusst werden die technischen Variationen völlig wertneutral dargestellt, um dem Zahn-

ZT Adresse

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
 Elephant Dental GmbH
 Dieselstraße 89a
 63165 Mühlheim am Main
 Tel.: 0 61 08/9 78 70
 Fax: 0 61 08/97 87 60
 E-Mail: omari@eledent.de
 www.elephant-dental.com

Ehrung von Firmenjubilaren bei der Dentaforum-Gruppe

Für ihre 30- bzw. 25-jährige Betriebszugehörigkeit wurden wieder zahlreiche Mitarbeiter beim renommierten Ispringer Dentalunternehmen geehrt



V.l.n.r.: Mark S. Pace, Döndü Yen, Axel Winkelstroeter.

Vincenzo Catagnano ist nun bereits seit 30 Jahren erfolgreich im Bereich Feinmechanik im Hause Dentaforum tätig, wo u. a. das Fräsen, Boh-

ren und die Herstellung von feinmechanischen Teilen für die Dentalbranche sein Aufgabengebiet umfassen. Auf ein Vierteljahrhundert

bei Dentaforum können Karl-Heinz Habmann, Renate Hasieber und Döndü Yen stolz zurückblicken. Herr Habmann wirkt seit Beginn seiner Tätigkeit im Unternehmen in der Abteilung Pulverfertigung tatkräftig mit. Er ist hier u. a. für die Bedienung der Pulvermischanlage verantwortlich. Frau Hasieber begann bei der Dentaforum-Gruppe zunächst in der Abteilung Bänderfertigung, wo sämtliche Bänder mit halbautomatischen Streckmaschinen in die unterschiedlichen Endformen gebracht werden. Im Jahre 1989 wechselte sie dann in die damals neugeschaffene Abteilung Laser- und Brackettschweißmaschinen, wo seither die Laserbeschriftung von Bändern ihr Arbeitsfeld umfasst. Frau Yen ist in der Dehnschraubenab-

teilung tätig. Jede Dehnschraube besteht aus mehreren Einzelteilen. Diese werden mit nach mo-

dernsten Gesichtspunkten von Dentaforum eigens hergestellten Montagemaschinen zusammengesetzt. Son-

derschrauben, wie z. B. Hyrax, werden von Frau Yen in präziser Handarbeit montiert.

Die Geschäftsführer der Dentaforum-Gruppe, Axel Winkelstroeter und Mark S. Pace, dankten den Jubilaren für die langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit und sprachen ihnen Anerkennung für die geleistete Arbeit aus. **ZT**



V.l.n.r.: Axel Winkelstroeter (Geschäftsführer), Renate Hasieber, Mark S. Pace (Geschäftsführer), Vincenzo Catagnano.

ZT Adresse

DENTAURUM
 J. P. Winkelstroeter KG
 Turnstr. 31
 75228 Ispringen
 Tel.: 0 72 31/8 03-0
 Fax: 0 72 31/8 03-2 95
 E-Mail: info@dentaforum.de
 www.dentaforum.de