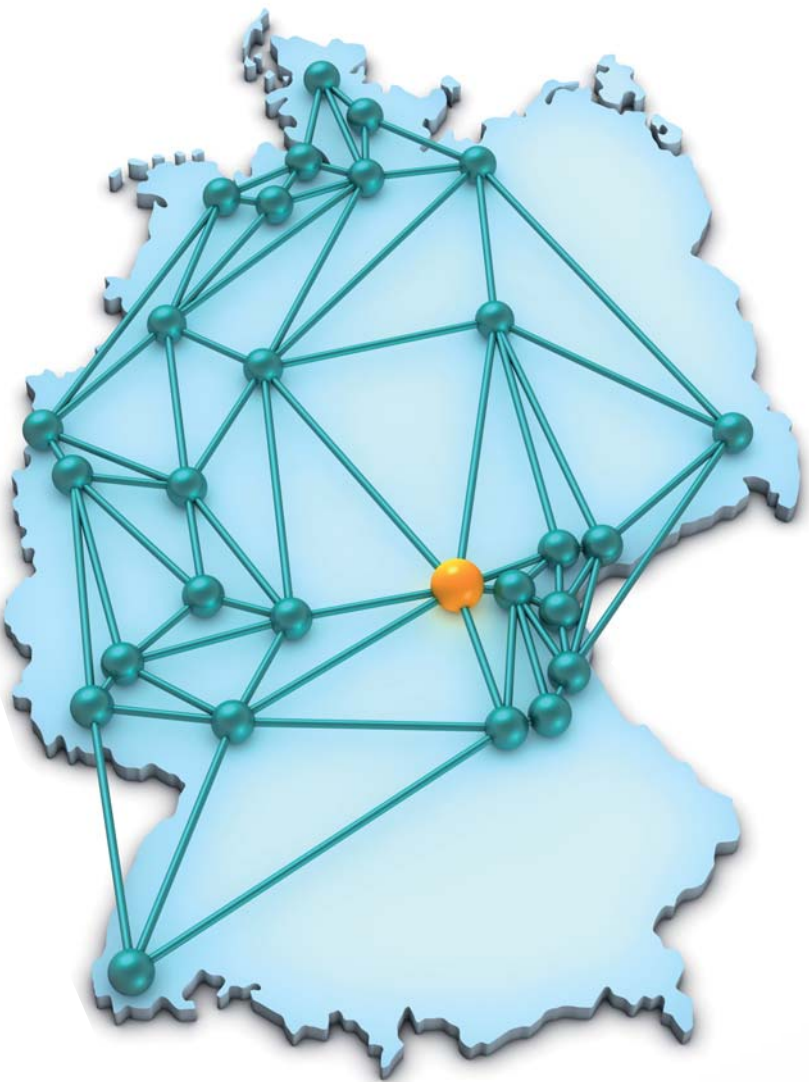


# UMFASSENDE SERVICE FÜR (ANGEHENDE) PRAXISINHABER

## Beratung, Fortbildung, Hightech: CompeDent-Labore bieten vielfältige Unterstützung

Der Servicegedanke steht bei ihnen an erster Stelle. Die Labore des Qualitätsverbundes CompeDent unterstützen Praxisinhaber (und solche, die es werden wollen) daher umfassend – und von Anfang an. Sie sind bei der Suche nach Assistenzstellen behilflich, bieten Praxis- und Beratungsmaterialien, Vor-Ort-Seminare und Prothetik-Kurse an, verfügen über eine große Produktpalette und modernstes technisches Equipment. Jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten ist all dies eine wertvolle Hilfe und erleichtert den Start wesentlich.



>>> Konstant hohe Qualität ist für die CompeDent-Labore selbstverständlich. Gefertigt wird ausschließlich in der Region und dabei kombinieren sie detaillierte Kenntnisse der neuesten Zahnersatz-Techniken mit umfassender Erfahrung. Seit zwölf Jahren sind sie gemeinsam aktiv. Sie gelten als innovativ und wertorientiert, zuverlässig und flexibel, technikaffin und servicestark. Sie verfügen über ein eigenes Qualitätsmanagement, haben spezielle Softwarelösungen, umfangreiche Beratungshilfen und fördern über eine individuelle Lern- und Trainerwerkstatt die Ausbildung des Zahntechnik-Nachwuchses. Bundesweit zählen heute 27 eigenständige und inhabergeführte Meisterlabore zu dem Qualitätsverbund.

### Angebote für „junge“ Praxen

Service hat bei den CompeDent-Laboren viele Gesichter. „Im Mittelpunkt steht für uns immer die Frage: Wie können wir Zahnärztinnen und Zahnärzte bestmöglich unterstützen?“, so Lothar Katnawatos, Zahntechnikermeister aus Wiesbaden und derzeitiger Aufsichtsratsvorsitzender der CompeDent-Gruppe. Für junge Zahnmediziner/-innen heißt das zum Beispiel: Die Labore geben innerhalb des Netzwerkes Hinweise auf Assistenzstellen weiter, helfen auf Wunsch bei der Entwicklung eines Corporate Designs und der Praxisgestaltung, bieten Abformungs- und Prothetikseminare in Labor für das gesamte Praxisteam, stellen Informationsmaterialien und Modelle zur Verfügung und kommen in die Praxis, um sie bei der Patientenberatung zu unterstützen.

### Beispiel: Praxismarketing

Wie präsentiert sich die Praxis im Internet? Welchen Eindruck vermitteln Praxisräume und -materialien? Der Patient kann die zahnmedizinische und zahn-technische Qualität zu Beginn noch nicht beurteilen, daher bestimmen zunächst solche äußere Faktoren seine Einschätzung, wie Studien zeigen. Lothar Kat-

## Die CompeDent

1997 gegründet als „Marketinggemeinschaft Zahn-technik“

1999 fortgeführt als „CompeDent – Zähne zum Anbeißen“

Mitglieder/Gesellschafter: 27 inhabergeführte deutsche Meisterlabore mit rund 800 Mitarbeitern

Aufsichtsratsvorsitzender: Lothar Katnawatos

Geschäftsstelle: Coburg

Geschäftsführer: Rüdiger Feibel

Tel.: 09561 795840

E-Mail: [info@compedent.de](mailto:info@compedent.de)

[www.compedent.de](http://www.compedent.de)



nawatos: „Damit sich das Team gerade auch in der Anfangsphase ganz den Patienten widmen kann, sind wir gerne in diesen Punkten behilflich. Mit Visitenkarten und Briefpapier, Terminblöcken, Kalendern und Schreibtischunterlagen bis hin zu Praxiskleidung und Displays.“

### Beispiel: Fortbildung

Von den jüngeren Zahnärztinnen und Zahnärzten sei häufig zu hören, dass sie gerne tiefer in das Fachgebiet der Prothetik einsteigen wollen, berichten viele Laborinhaber. „Wenn wir hier unsere Erfahrung und unser Fachwissen einbringen dürfen, freut uns das sehr.“ Und so bieten die Labore Kurzvorträge, Seminare, Hands-on-Veranstaltungen zu unterschiedlichen prothetischen Themen. Praxen können bequem vor Ort teilnehmen, ohne Zeit für lange Anfahrtswege oder Geld für Übernachtungen investieren zu müssen.

### Beispiel: Produktvielfalt

Ist Schönheit wichtig? Oder Belastbarkeit? Spielt Geld die entscheidende Rolle oder eher Bioverträglichkeit? „Wir haben ein sehr breit gefächertes Angebot, aus dem die Praxen gemeinsam mit ihren Patienten auswählen können“, erläutert Katnawatos. Dies kommt Praxen in der sensiblen Anfangsphase sehr zugute, in der die Patienten eine neue Praxis erst einmal „testen“ und kennenlernen möchten. „Dank moderner Keramiken können wir Standardversorgungen für den Seitenzahnbereich günstig und dennoch optisch ansprechend gestalten. Auch Patienten mit kleinem Budget brauchen somit nicht auf Qualität aus Deutschland zu verzichten.“ Nach Aussage von CompeDent geht der Trend jedoch eher zu hochwertigen Versorgungen. Hier sei die exklusive CompeDent-Linie ProWell sehr gut geeignet, denn sie vereine Ästhetik, Komfort, Sicherheit und umfassenden Service. Andere Patienten wiederum schwören auf den bioverträglichen Zahnersatz der CompeDent-

Labore. „Welche Versorgung der Zahnarzt auch für seinen Patienten wünscht: Wir werden sie für ihn zeitnah, individuell und in ausgezeichneter Qualität herstellen“, unterstreicht Lothar Katnawatos.

### Beispiel: technische Ausstattung

Natürlich spielt auch die technische Ausstattung eine wichtige Rolle – sie kann so manchen Arbeitsschritt wesentlich erleichtern. Die 3-D-Planung kommt immer häufiger bei schwierigen anatomischen Verhältnissen zum Einsatz. Bei Funktionsstörungen können über den digitalen Weg Diagnose und Therapie unterstützt und der Informationsaustausch zwischen Praxis und Labor erleichtert werden. Auch in der Implantatprothetik, einem weiteren Spezialgebiet der CompeDent-Labore, leistet die digitale Datenerfassung und -übermittlung wertvolle Dienste: Über das sogenannte „Backward Planning“ werden vorab die Zahnaufstellungen erfasst und daraus die optimale Implantatposition via 3-D-Planung ermittelt. Auf der Grundlage dieser Daten fertigt das Labor dann sowohl die Bohrschablonen wie auch anschließend den implantatgestützten Zahnersatz an. Innerhalb der Laborgruppe findet außerdem ein regelmäßiger Erfahrungsaustausch zum Praxistest von Intraoral-Scannern statt, somit werden die Kundenpraxen auch dazu stets mit aktuellen Erkenntnissen versorgt.

### CompeDent: eine starke Gemeinschaft

Ein umfassender Service ist bei den Laboren der CompeDent obligatorisch. Die Laborinhaber diskutieren neue Ideen regelmäßig mit den Kollegen, Entwicklungen werden in Arbeitsgruppen analysiert, Erfahrungen ausgetauscht und gemeinsame Projekte initiiert. Und wenn 27 serviceorientierte Labore gemeinsam aktiv sind, dann erwächst daraus ein starkes Angebot, das bundesweit seinesgleichen sucht. Junge wie etablierte Praxen können davon deutlich profitieren. <<<