

Dental Barometer im Interview mit Herrn Dr. Claar zum PEP!-Konzept

Praxisentwicklung & Positionierung – Na Claar!

Autor: Redaktion



Dental Barometer im Interview mit Dr. Michael Claar

Herr Dr. Claar, Sie haben sich in erstaunlich kurzer Zeit einen guten Ruf als Implantologe, Referent und Publizist erworben. Bitte schildern Sie uns Ihren implantologischen Werdegang.

Ich habe in Göttingen Zahnmedizin studiert und war danach in der Klinik und Poliklinik für Mund- Kiefer- und Gesichtschirurgie an der Medizinischen Hochschule Hannover, unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Hausamen, beschäftigt. Im Jahr 2004 habe ich die Fachzahnarztprüfung für Oralchirurgie abgelegt. Nach meiner Zeit an der MHH war ich bei Dres. Lotzkat & Schultheiss tätig, eine stark implantologisch ausgerichtete Praxis in Hannover. Im Jahr 2005 habe ich die Zusatzqualifikation „Geprüfter Experte der Implantologie“ erhalten. Zurzeit arbeite ich in der Gemeinschaftspraxis Dres. Claar & Hilgenberg in Kassel.

Wie hat sich die Implantologie seit Ihrem Eintritt in die Familienpraxis entwickelt?

Vor meinem Eintritt in die Gemeinschaftspraxis hat die Implantologie nur eine untergeordnete Rolle in der Praxis gespielt. Seit ungefähr zwei Jahren haben wir eine sehr deutliche Steigerung im Bereich der Implantologie und konnten bereits im Ka-

lenderjahr 2007 über 500 Implantate inserieren. Wir beraten wir unsere Patienten ausführlich über diese Therapieoption und bieten Ihnen festsitzende implantologische Behandlungskonzepte. Wir haben festgestellt, dass viele unsere Patienten sich „feste Zähne“ wünschen. Es herrscht nach wie vor ein hoher Informationsbedarf in der Bevölkerung. Trotz der unbestrittenen Erfolge der enossalen Implantologie, die wissenschaftlich eindeutig belegt sind, sind große Teile der Bevölkerung unzureichend oder falsch informiert.

Welche Veränderungen beobachten Sie in der Dentalbranche?

Die Zahnmedizin hat sich in Deutschland in den letzten Jahren grundlegend verändert. Der Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherungen steht dabei in erheblicher Diskrepanz zu einer modernen Zahnheilkunde. Die Eigenverantwortung der Patienten und ihr Zahn- und Ästhetikbewusstsein sind hingegen deutlich gestiegen. Wir beobachten eine immer größer werdende Anzahl von Patienten, die sich über die implantologischen Behandlungsmöglichkeiten beraten lassen und sich letztendlich für einen festsitzenden Zahnersatz entscheiden. Die Vorstellung, einen herausnehmbaren Kassenzahnersatz zu tragen, ist für viele unvorstellbar. Hier sind wir gefragt, um dem Patienten Alternativmöglichkeiten aufzuzeigen.

Welche Partner haben Sie bei der Entwicklung der Praxis unterstützt?

Seit drei Jahren arbeite ich sehr eng mit der Firma BIOMET 3i Deutschland GmbH zusammen. Gemeinsame Patienteninformationsveranstaltungen zum Thema Implantologie bildeten den Ausgangspunkt der Zusammenarbeit. Auch bei den Bereichen der Praxispositionierung und der Veränderung von internen Strukturen und Arbeitsabläufen stehen wir in engem Kontakt. Dabei ist es meiner Meinung nach ent-

scheidend, jeder Zahnarztpraxis ihr eigenes unverwechselbares „Gesicht“ zu geben. Das PEP!-Konzept von BIOMET 3i hat unserer Praxis sehr geholfen, sich ein eigenes Profil zu erarbeiten und gezielt unsere Leistungsfähigkeit und unser Behandlungsspektrum im Rahmen der juristischen Möglichkeiten darzustellen.

Was ist das PEP!-Konzept genau?

PEP! ist die Abkürzung für Praxis-Entwicklung und -Positionierung. Dabei bietet das PEP-Team eine Art Rundum-sorglos-Paket zur Schaffung eines eigenen und unverwechselbaren Praxisprofils und die Positionierung am Markt. Zunächst wird die aktuelle Praxissituation individuell analysiert und eine klare Zielsetzung formuliert. Von der Erstellung einer „Wort-Bild-Marke“, der Gestaltung eines Corporate Designs/Identity bis hin zum individuellen Briefpapier, Praxisvisitenkarte und der Praxishomepage bleibt alles in einer Hand. Der Unterschied zu einer klassischen Werbeagentur liegt meiner Meinung nach in der langjährigen branchenspezifischer Erfahrung des PEP-Teams. Auch die internen Veränderungen, die Motivierung der Mitarbeiter und gezielte Veränderungen im Praxisambiente sind integrale Bestandteile von PEP, und dies alles sehr kosteneffizient! Die Entwicklung einer „Zahnarztmarke“ ist nicht mit anderen klassischen Werbefeldern gleichzusetzen. In diesem Bereich hat mir das PEP-Team geholfen, bereits erfolgreiche Konzepte auch in unserer Praxis in Kassel umzusetzen und eine Botschaft an die Patienten zu transportieren. Dennoch steht die Individualität an erster Stelle, denn was in München funktioniert, muss nicht automatisch auch in Kassel erfolgreich sein. Der Weg hat sich für mich mehr als gelohnt, die Anzahl der gesetzten Implantate ist von 150 im Jahr 2006 auf 500 im Jahr 2007 deutlich angestiegen. Für mich ist das das Ergebnis einer konsequenten und gut durchdachten Praxispositionierung.

Welche Möglichkeiten der Praxispositionierung sehen Sie?

Der alte Satz: „Jeder Behandler bekommt die Patienten, die er verdient.“, trifft fast immer zu. Dabei ist die Frage des Praxisstandortes in der heutigen Zeit von untergeordneter Rolle, eine klare Praxispositionierung und ein unverwechselbares Profil sind wesentlich wichtiger. Die Liberalisierung der gesetzlichen Bestimmungen und Auflagen heißt es, gezielt zu nutzen. Die Bedeutung des Internets und der gezielten Patienteninformation über verschiedenste Medien wird immer noch von vielen Kollegen deutlich unterschätzt. Dabei ist es allerdings wichtig, sich professionell beraten zu lassen, um nicht einer „Abmahnwelle“ zum Opfer zu fallen. Es gilt, den Spagat zwischen optimaler Patienteninformation und dem Standesrecht zu schaffen.

Wie hoch schätzen Sie in diesem Zusammenhang das Thema Fortbildungsveranstaltungen ein?

Sehr gut haben mir die Hamburger Implantologie Tage im November 2007 gefallen. Eine sehr spannende Live-Operation in der Praxis von Dr. Mehrdad Arjomand im Berliner Bogen und der Vortrag des amerikanischen Implantologen, Dr. Alan Meltzer, waren dabei die absoluten Highlights. Insbesondere vom kollegialen Austausch mit erfahrenen Kollegen bei Tagungen und Kongressen habe ich den letzten Jahren enorm profitiert. Dabei bietet BIOMET 3i auch Hospitationen und Praxistage bei nationalen und internationalen Top-Implantologen an, wie beispielsweise Prof. Dennis Tarnow und dem Team Atlanta

mit den Dres. Salama, Garber und Goldstein. Im April werde ich zum BIOMET 3i Global Symposium nach Chicago fliegen und danach einen Kurs über Weichteilmanagement bei Dr. Anthony Sclar besuchen. Durch die Zusammenarbeit mit BIOMET 3i habe ich viele interessante kollegiale Kontakte im In- und Ausland knüpfen können. Persönliche Freundschaften haben sich entwickelt und ich habe viel von erfahrenen Kollegen lernen können, die die Probleme bezüglich der Positionierung und dem Aufbau einer erfolgreichen Praxis bereits hinter sich haben.

Wagen wir einen Ausblick in die Zukunft: Trends und Innovationen?

Die Implantologie wird weiter an Bedeutung gewinnen. Sie daher zu ignorieren und die Wünsche der Patienten zu negieren, ist in der heutigen Zeit definitiv der falsche Weg. Zahnärzte, die selber nicht chirurgisch tätig sind, sollten daher eine enge kollegiale Zusammenarbeit mit einem Implantologen eingehen und können sich so als „Implantat- und Ästhetikprofi“ erfolgreich positionieren. Die Verkürzung der Einheitszeiten, die prothetisch optimale Insertion der Implantate und moderne Möglichkeiten der computerunterstützten Herstellung von Suprakonstruktionen sind derzeit von großer Wichtigkeit. Durch die NanoTite™-Oberfläche beispielsweise haben wir weitere Möglichkeiten erhalten, die uns früher mehr Aufwand und damit auch mehr Zeit und Geld gekostet haben. Diese Implantat-Oberfläche ist derzeit einzigartig. Plakativ gesprochen handelt es sich dabei um einen „Turbo und einen Air-

bag“ zugleich. Was auf den ersten Blick widersprüchlich für die dentale Implantologie scheint, ist jedoch die Synergie positiver Eigenschaften. Die klinischen Ergebnisse sind dabei sehr positiv und sorgen für eine Erhöhung der Sicherheit bei gleichzeitiger Verkürzung der Behandlungsdauer. Auch stegretinierte Suprakonstruktionen erleben derzeit in unserer Praxis eine Renaissance. Obwohl die Langzeiterfahrungen immer schon für diese Art der prothetischen Versorgung sprachen, waren die zahntechnischen Kosten für derartige Konstruktionen so exorbitant hoch, dass wir alternative Versorgungskonzepte bevorzugten. Dank des CAM StructSURE®-Konzeptes von 3i können wir unseren Patienten jetzt hochpräzise, titangefräste Stegkonstruktionen zu einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis anbieten. Insgesamt sehe ich - aller Unkenrufe zum Trotz - in der deutschen Zahnheilkunde nach wie vor ein positives Potenzial, wenn man gemeinsamen mit kreativen Partnern die eigene Praxis zukunftsweisend aufstellt.

Vielen Dank für dieses Gespräch.

Weitere Informationen

BIOMET 3i Deutschland GmbH

Lorenzstraße 29
 D-76135 Karlsruhe
 Telefon: +49 (0)721 255177-10
 Telefax: +49 (0)721 255177-73
 E-Mail: zentrale@3iimplant.com
 Internet: www.3iimplant.com

Anzeige



Waterline Cleaner

Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken

WL-Serie

Nach der RKI-Richtlinie 2006 wird zur Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten gefordert, dass „eine sorgfältige Reinigung und Desinfektion der Außen- und Innenflächen nach jedem Patienten“ durchzuführen ist. Aufgrund der Komplexität des Aufbaues bedarf es hier einer besonderen Sorgfalt.

Mit der neuen Druckspülrreinigungs- und Entkeimungsserie WL-clean (mit Wirksamkeitsnachweis auch im Praxistest) und WL-cid von ALPRO werden die gesamten Sprayluft- und Wasserwege sowie kontaminationsgefährdete Innenbereiche von Bohrstaub, Speichel, Blut und anderen organischen und anorganischen Rückständen vor der Pflege und der Sterilisation wirksam gereinigt.

Die Waterline-Serie (WL-C) WL-cid, WL-clean und WL-dry sind als Einführungsset oder Nachfüllgebinde lieferbar. Darüber hinaus gibt es noch Adapter für die gängigen Turbinen, Hand- und Winkelstücke.

Geprüft und freigegeben von W+H Dentalwerke Bürmoos 12/07.

Sicher. Sauber. ALPRO.

ALPRO MEDICAL GMBH • Mooswiesenstr. 9 • 78112 St. Georgen
 ☎ +49 7725 9392-0 ☎ +49 7725 9392-91
 🌐 www.alpro-medical.com ✉ info@alpro-medical.de



Wirkungsspektrum
 WL-clean
 ▶ Bakterizid
 ▶ Fungizid



WL-cid
 ▶ Bakterizid (inkl. TBC)
 ▶ Fungizid
 ▶ Viruzid (nach den Anforderungen der RKI viruzid, d. h. alle behüllten Viren, z. B. HBV, HIV, HCV + Adeno)
 ▶ Erfüllt die internationalen Anforderungen für Desinfektion gemäß EN-Standard

WL-dry
 ▶ trocknend