

Implantate, Biomaterialien und Instrumente

Bei Anwendern in der dentalen Implantologie ist er ein bekanntes Gesicht: Nun hat Lütfü Agic neben dem Vertrieb der C-Tech-Implantate sein Portfolio erweitert und bietet als „Full Smile – Dental Partner“ im Sinne des Firmentitels neben implantologischer Hardware auch bioregenerative Materialien und chirurgische Instrumente von Spezialanbietern, alles aus einer Hand.

pip sprach mit ihm an der DGI-Tagung in Wiesbaden.

pip: *Hatten Sie nicht genug zu tun, oder warum haben Sie Ihr Portfolio so deutlich erweitert?*

Agic: Wer mich kennt, weiß, dass man mich zu 90 % der Zeit nicht im Büro sondern auf dem Weg zum oder beim Kunden erreicht. Ich verbringe die meiste Arbeitszeit sprichwörtlich „auf der Straße“, um meinen Kunden persönlich mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Heute mag man alles Mögliche über das Internet beziehen können, aber ich habe festgestellt, dass die genaue Kenntnis des Behandlungsspektrums einer implantologisch tätigen Zahnärztin oder eines Zahnarztes und damit auch ihrer und seiner Bedürfnisse und eventueller Probleme nach wie vor das A und O sind. Genau über diese persönlichen Kontakte entstand in der Vergangenheit öfter die Situation, dass mich Behandler auch nach einem Angebot im regenerativen Bereich und bei chirurgischen Instrumenten fragten, weil sie es schätzen, die Dinge aus einer Hand zu beziehen und sich damit auch auf einen gewohnten und bewährten Service verlassen zu können. Viele meiner Kunden kenne ich mehr als zehn Jahre, wir schätzen uns gegenseitig und sie wissen zu 100 %, dass man sich auf mich und meine Empfehlungen verlassen kann – so etwas ist in heutigen Zeiten ein großer Schatz, den man nicht leichtfertig aufs Spiel setzt.

pip: *Haben Behandler heute überhaupt noch die Zeit für persönliche Beratung und Gespräche?*

Agic: Das kommt, denke ich, auf die Qualität der Beratung an. Keine Zeit haben heute sicher häufig wechselnde Vertriebsmitarbeiter, die mit Mühe und Not Prospekte und Preislisten herunterbeten können – diese Informationen und Inhalte kann ich mir auch im Internet holen. Sehr wohl haben aber auch die Zahnärzte von heute das Bedürfnis, sich mit jemandem auszutauschen, der in der Szene gut vernetzt ist: Bin ich mit meinen Konzepten auf dem richtigen Weg, wie digitalisiert sind eigentlich die Kollegen um mich herum; gibt es für meinen besonderen Patientenstamm vielleicht neue Behandlungsmöglichkeiten, welche neue Hard- und Software kann meinen Praxisalltag erleichtern und wo kann ich dazu die entsprechenden Schulun-

gen und Ausbildungen erhalten. Dafür muss man die Zahnärztin und den Zahnarzt aber auch eine gewisse Zeit kennen, die Behandlungsphilosophien und auch die Sorgen und Nöte der ganz speziellen Praxis. Und dann ist es natürlich von Vorteil, wenn man mehr als ein Thema abdecken kann, so wie wir nun.

pip: *Ihr Angebot besteht nun im Einzelnen aus was?*

Agic: Unverändert bieten wir mit C-Tech Implant ein bewährtes, hoch primärstabiles und einfach zu handhabendes Implantatsystem mit verschiedensten Durchmesser und Längen für praktisch alle Indikationen an. Ergänzt wird dies durch Biomaterialien von Bioteck, vom Knochenersatzmaterial über Membranen bis hin zum Knochenblock. Bioteck hat dabei mit einem patentierten Verfahren eine Methode zur Deantigenation entwickelt, bei dem der kollagene Bestandteil und die mechanische Resistenz der Ausgangsgewebe, also die vorteilhaften

biologischen und mechanischen Eigenschaften des Gewebes, erhalten bleiben. Mit Ustomed und Reicodent haben wir daneben nun eine große Auswahl an exzellenten dentalen und chirurgischen Instrumenten bis hin zu Pin-Sets und Osteosyntheseschrauben oder so innovativen Methoden wie der Umbrella-Technik nach Priv.-Doz. Dr. Dr. Markus Schlee. Im Gespräch mit uns kommen Sie also bei Ihren Behandlungen schon ganz schön weit. Ein zusätzlich sicherlich toller Service: Sie können jedes beliebige Dentalprodukt auch über uns suchen lassen – Sie zahlen dennoch denselben Preis, als hätten Sie sich selber auf die Suche gemacht. Ihre Zeit gehört Ihrem Patienten, den Rest erledigen wir.

pip: *Die Produkte kommen aber dann von völlig unterschiedlichen Anbietern, was ist mit Gewährleistung und mit Service oder Schulungen?*

Agic: Genau das ist der Vorteil, alles aus einer Hand zu bekommen, denn natürlich kümmern wir uns auch darum. Sie haben ein Gesicht, ob es um die individuelle Beratung, die pünktliche Lieferung oder praxisgerechte Schulungen geht. Sie und Ihr Praxisteam müssen sich also keine verschiedenen Telefonnummern oder Mailadressen merken, sondern nur „Full Smile – Dental Partner“ einspeichern, und viele Bereiche in Ihrer Praxis sind darüber schon mal abgedeckt. Dafür stehen wir persönlich – was auch in den heutigen digitalen Zeiten unserer Erfahrung nach ein sehr hohes Gut ist.

pip: *Herzlichen Dank für dieses Gespräch.* ■



Lütfü Agic.