

Klein aber oho

Full Smile, unter der Leitung des in der implantologischen Szene bekannten Geschäftsinhabers Lütfü Agic, berät rund um ein hochwertiges Sortiment mit Implantaten des C-Tech-Systems, Biomaterialien wie Bioteck sowie dentalen und chirurgischen Instrumenten und Tools von devemed. Wie schlägt sich in Zeiten immer größerer Global Player im Bereich der Zahnmedizin so eine kleine Einheit und was ist der Grund für einen Zahnarzt, hier die Partnerschaft zu suchen, wollte pip wissen und sprach mit Dr. Stefan Grümer, M.Sc., der mit Kollegen an der Theaterstraße in Aachen eine große Überweiserpraxis führt.

pip: Verlieren Sie mit einem so kleinen Partner wie Full Smile nicht ein bisschen den Anschluss an internationale Entwicklungen und Trends?

Dr. Grümer: Das mag ja alles sein, mit diesen internationalen Trends. Wir sind hier in der Aachener Theaterstraße eine Praxis mit einem beeindruckenden Leistungsangebot auf der Höhe der Zeit, vor allem im Bereich der restaurativen und ästhetischen Zahnheilkunde. Von der 3D-Diagnostik und computerbasierten Funktionsdiagnostik bis zur Laserzahnmedizin bedienen wir uns modernster und auch besonders sanfter, für den Patienten angenehmer Therapieverfahren. Wir investieren ebenso intensiv in Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen, damit unser Leistungsspektrum auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft und Forschung bleibt. Wir müssen damit aber auch nicht jeder Schein-Innovation nachlaufen. Viel wichtiger für uns ist bei unseren Fach-Handelspartnern eine gewisse Konsistenz, denn ebenso wie zwischen uns und unseren Patienten ist auch die Zusammenarbeit zwischen uns und einem Medizinproduktehersteller eine große Vertrauenssache. Da stört mich schon allein, mich alle paar Monate auf einen neuen Gesprächspartner einstellen zu müssen, der weder mich noch meine Behandlungsphilosophie kennt noch weiß, auf welche Erfahrungen er bei mir aufbauen kann und was mich eventuell tatsächlich bereichern und interessieren könnte. Seit 2013 leite ich die deutschlandweit erste universitäre Lehrpraxis in Kooperation mit der RWTH Aachen, eine internationale Akademie mit vielen Auslands- und umfangreichen Forschungsprojekten – vor allem im Bereich der Implantologie und Laserzahnheilkunde. Von unseren Partnern verlangen wir da schon ein Beratungsniveau und Portfolio auf Augenhöhe.

pip: Was hat Sie am C-Tech-Implantat-System besonders überzeugt?

Dr. Grümer: Als Überweiserpraxis arbeiten wir naturgemäß mit unterschiedlichen Systemen. Persönlich schätze ich wegen der systembedingten Eigenschaften das C-Tech Implantat-System aber ganz besonders. Es ist ein technisch völlig ausgereiftes System, das mir verschiedene Implantatdurchmesser und -längen für alle gängigen Indikationen bietet – bis hin zu Spezialdesigns wie einteilige Mini-Implantate für enge Zwischenräume, Pfeilvermehrung oder Verankerung von Prothesen. Wir erleben bei C-Tech eine sehr hohe Primärstabilität und eine sehr einfache Handhabung und damit ein absolut alltagstaugliches Verfahren. Auch bei uns sind die ästhetischen Ansprüche unserer Patienten allerdings deutlich gestiegen. C-Tech bietet hier mit der EL – Esthetic Line – ein spezielles Design für diese anspruchsvolleren Herausforderungen. Finessen wie der Platform switch, ein großzügig angelegtes Apikalgewinde, die Schraubkonusverbindung und das konkave Ästhetik-Konzept schaffen eine gute Stabilität bei

gleichzeitig ausgezeichneter Ausformung der umliegenden Gewebe. Trotz eines großen prothetischen Gestaltungsspielraums ist das System sehr unkompliziert anzuwenden, allein die Prothetikverbindung ist identisch mit den anderen Implantatdurchmessern der Serie. So kommt man auch mit einem überschaubaren Instrumentarium aus. Witzig finde ich auch einen ganz neuen Service von Full Smile, den ich so noch nirgends so erlebt habe: Ich kann als Zahnarzt ein x-beliebiges Produkt über Full Smile suchen lassen und zahle bei Erfolg dennoch nur denselben Listenpreis wie im Katalog!

pip: Was ist mit Service und Erreichbarkeit – wie kann so ein kleines Unternehmen mit allein personell ganz anders ausgestatteten Firmen konkurrieren?

Dr. Grümer: Tatsächlich stellen wir uns bisweilen die berühmte Frage, wie oft Herr Agic sich hat klonen lassen. Er ist wirklich enorm viel unterwegs und besucht ja auch uns regelmäßig, um sich mit uns wieder einmal auszutauschen oder uns auf eine neue Technik vorzubereiten. Wir erreichen aber immer jemanden im Büro oder erhalten innerhalb kürzester Zeit einen Rückruf – und in ebenso kurzer Zeit wird sich unseres Anliegens angenommen, eine Lieferung auf den Weg gebracht oder eine technische Frage beantwortet. Da habe ich tatsächlich bei anderen Unternehmen manchmal sehr viel mehr Zeit in irgendeiner Telefon-Schleife mit automatischen Ansagen verbracht, ehe überhaupt einmal ein Mensch zu sprechen war. Mit der individuellen Beratung, der verlässlichen Absicherung der gewünschten Lieferzeiten und praxisgerechten Schulungen ist Full Smile für uns ein professioneller Partner im Bereich der dentalen Implantologie, Parodontologie und Chirurgie.

pip: Herzliches Danke, Herr Dr. Grümer, für dieses Gespräch. ■



Dr. Stefan Grümer.