

## Darum ist DrSmile Trendthema bei Deutschlands Zahnärzt\*innen

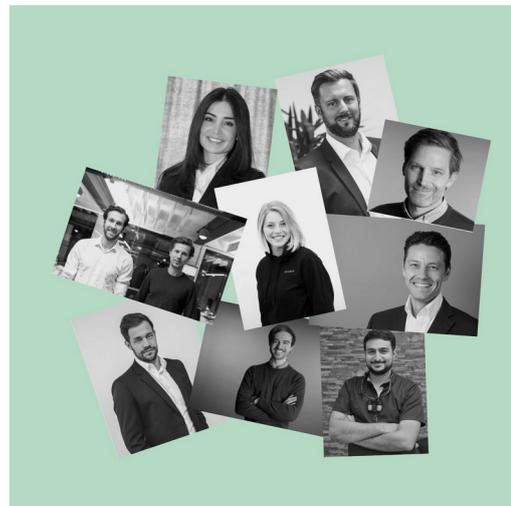
*"Mit DrSmile und Straumann kommt das Beste aus beiden Welten zusammen."*

Daniel Recher, VP, Head Global Consumer Solutions & Channels, Straumann Group

- **Die wichtigsten Fragen der Zahnärzt\*innen & alle Fakten auf einen Blick**
- **Update vom DrSmile Summit am 19. Mai 2021**

Beim DrSmile Summit, einem digitalen Netzwerk-Event des marktführenden Zahn-technologie-Unternehmens DrSmile, tauschten rund 200 Zahnärzt\*innen und Kiefer-orthopäd\*innen aus ganz Deutschland ihre Erfahrungen aus.

Unter den Teilnehmer\*innen waren größtenteils Interessent\*innen, die an einer Zusammenarbeit mit DrSmile interessiert sind.



Die Speaker des DrSmile Summits vom 19. Mai 2021

Das sind die Top Ten Fragen, die von den Zahnärzt\*innen während des Online-Kongresses gestellt wurden:

### FAQs

1. **Ich interessiere mich für eine Zusammenarbeit mit DrSmile. Was muss ich tun?**
  - a. Einfach anmelden und den kurzen Fragebogen auf unserer Landingpage ausfüllen: <https://www.drsmile.pro/partner-werden/>
  - b. Wir nehmen Kontakt mit Ihnen auf und vereinbaren einen ersten Kennenlernetermin – gern auch unkompliziert per Telefon.
  - c. Im Termin stellen wir das DrSmile Konzept vor, klären offene Fragen und prüfen, ob alle Grundvoraussetzungen auf beiden Seiten erfüllt sind.
  - d. Wenn das der Fall ist, absolvieren Sie zeitnah die DrSmile Academy und einen Onboarding-Tag (s. Frage 2).
  - e. Nach erfolgreicher Weiterbildung unterstützt Sie einer unserer Account Manager bei der Integration des DrSmile Services in Ihre Praxis.

## 2. Wie werde ich DrSmile Partner\*in?

*Nach Vertragsabschluss durchlaufen Sie (1.) die zertifizierte DrSmile Online Academy, bei der Sie alle Dos and Don'ts des Behandlungsprozesses erlernen. Hierfür erhalten Sie sieben Fortbildungspunkte. Es folgt (2.) ein halbtägiger, technischer Onboarding-Tag in Ihrer Praxis.*

## 3. Welche Voraussetzungen sollte die Praxis mitbringen?

*Ganz einfach: eine positive Einstellung! Das gesamte Team sollte Freude an der Arbeit haben sowie Interesse und Motivation mitbringen, diesen zusätzlichen Service anzubieten.*

## 4. Welche technische Ausstattung ist notwendig?

*Keine besondere jenseits der üblichen Zahnarztpraxis-Ausstattung. Sie können jegliches, erforderliches Equipment, wie den 3D-Scanner, von uns erhalten.*

## 5. Wie sieht der Behandlungsprozess in meiner Praxis aus?

*Das Ganze ist sehr unkompliziert:*

- a. Ihre Mitarbeiter\*innen wählen Patient\*innen aus, die für eine DrSmile Behandlung in Frage kommen*
- b. Intensive Beratung und Aufklärung der Patient\*in*
- c. Anamnese und 3D-Scan*
- d. Unsere Dental-Spezialist\*innen erstellen für ihre Patient\*in einen Behandlungsplan, der vorab von der behandelnden Zahnärzt\*in freigegeben wird*
- e. Wir kontaktieren anschließend die Patient\*in mit dem Behandlungsplan inkl. 3D-Animation des Behandlungsergebnisses*

## 6. Was tun bei Fragen während des Behandlungsprozesses?

*Sie werden von uns in allen zahnmedizinischen und organisatorischen Belangen betreut und können sich bei Rückfragen jederzeit mit unseren hauseigenen Zahnarzt-Kolleg\*innen austauschen.*

## 7. Wer ist für die Nachbehandlung zuständig?

*Sie als behandelnde Zahnärzt\*in sind und bleiben zuständig inkl. IPR und Attachments, wobei DrSmile immer beratend unterstützt.*

## 8. Mit welchen Kosten müssen die Patient\*innen rechnen?

*Je nach Behandlungsaufwand zwischen 1.790,- und 2.990,- Euro. Monatliche Zahlungen sind für die Patient\*innen möglich.*

## 9. **Wie erfolgt die Abrechnung?**

*Wir rechnen gegenüber den Patient\*innen ab – hier kommt keine zusätzliche buchhalterische Belastung auf Sie zu. Sie werden von uns pro abgeschlossener Behandlung bezahlt. Die verschiedenen Möglichkeiten können wir gern persönlich besprechen und auf Ihre Praxismodalitäten abstimmen.*

## 10. **Bekommen die Patient\*innen eine Erfolgsgarantie?**

*Ja, sofern sie die Aligner 22 Stunden täglich tragen und die Ergebnisse in der App kontinuierlich dokumentieren, behandeln wir nach, bis jeder Zahn so sitzt wie in der Simulation des neuen Lächelns.*

## **Über den DrSmile Summit vom 19. Mai 2021**

Ziel des zweieinhalbstündigen Online-Kongresses war es nicht nur, eine Plattform zu bieten, die Raum für Vorträge, Diskussionen und den Zugang zur DrSmile Spezialisierung für die gesamte Branche ermöglicht. Vor allem das interne Community-Building jenseits von räumlichen und digitalen Distanzen stand an dem Abend im Fokus. Dieser Schwerpunkt auf die Stärkung der internen Kommunikation zeigte sich insbesondere in Angeboten wie einem Meeting-Karussell, bei dem zufällig zusammengeführte Paare unter den Teilnehmer\*innen ca. 180 Sekunden Zeit hatten, um sich kennenzulernen und auszutauschen.

Bei den kurzen Informations- und Vortrags-Slots waren die Beiträge der Gast-Speaker Daniel Recher von der Straumann Group, Dr. Ahmed Alkhafaji, DrSmile Zahnarzt in Bochum, sowie Tim Welbers und Lukas Jacob von 3Shape, dem Produzenten der DrSmile 3D-Dentalscanner, besonderer gut besucht.

Gründer und Geschäftsführer von DrSmile, Jens Urbaniak und Christopher von Wedemeyer, freuten sich über das immense Interesse der Teilnehmer\*innen. „Es war uns schon lange ein Anliegen, die Kolleg\*innen aus unseren weltweit über 200 Partnerpraxen einmal zusammenzubringen“, sagt Urbaniak. „Wir haben von allen Seiten das Feedback bekommen, dass dieser Informationsaustausch in Echtzeit wahnsinnig bereichernd für alle Beteiligten war.“ Von Wedemeyer ergänzt: „Wir bekommen täglich Anfragen von Zahnärzt\*innen für die Weiterbildung zum DrSmile Spezialist\*in interessieren. Gerade für sie war dieser Summit sehr wertvoll.“

## Über DrSmile

DrSmile bietet Zahnbegradigungen durch Aligner (unsichtbare Zahnschienen) an und arbeitet in einem engmaschigen Behandlungskonzept ausschließlich mit approbierten Zahnärzt\*innen und Kieferorthopäd\*innen zusammen, um den Kund\*innen Beratungs-, Diagnose- und Therapie-begleitende Maßnahmen in einem klinischen Umfeld zu garantieren. So digital wie möglich und so analog wie medizinisch notwendig – und vernünftig. Der klinische Workflow wird dabei von DrSmile konstant weiterentwickelt und von einem kieferorthopädischen Beirat geprüft. Dabei setzt das Unternehmen als treibende Kraft auf dem Markt stetig neue Standards. Zusammen mit den über 200 Partnerpraxen und den neun Flagship-Praxen in deutschen Großstädten (u. a. in Berlin, Düsseldorf und Hamburg) beschäftigt das Unternehmen fast 300 Expert\*innen aus unterschiedlichen Fachdisziplinen, darunter approbierte Zahnärzt\*innen, Kieferorthopäd\*innen, Zahntechniker\*innen und Assistent\*innen. DrSmile gehört zur Straumann Group und verfügt über ein exklusives Partnerpraxis-Netzwerk in Österreich, Spanien, Frankreich, Italien, Polen, Schweden und der Schweiz.

## PRESSEKONTAKT DR SMILE

Nora Kulling

Director Brand

T: +49 160 95302484

E: [nora.kulling@drsmile.de](mailto:nora.kulling@drsmile.de)

W: [drsmile.de](http://drsmile.de)