



Ausgereiftes Konzept für Zahnimplantate

Zahnimplantate für feste 999 Euro pauschal: Dr. Kambiz Dibah bietet dank eines ausgeklügelten Konzeptes Zahnimplantate an, die sich die Leute auch leisten können. Qualitätseinbußen gibt es dabei nicht

Dr. Kambiz Dibah hat sich die Sache reiflich überlegt und sie seit knapp zwei Jahren bis ins letzte Detail akribisch vorbereitet. Wenn er jetzt darüber spricht, sitzt jeder Satz. Seine Analyse der gesellschaftlichen Verhältnisse treffen den Nagel auf den Kopf, sein Konzept besticht durch Transparenz. Eloquent und ruhig trägt er seine Überlegungen vor, die schließlich in einer kleinen Sensation münden: Dr. Dibah bietet ein Zahnimplantat für den festen Pauschalpreis von 999 Euro an, abzüglich sogar noch jenes Betrages, den die Krankenkassen übernehmen. Damit dürfte er wohl mindestens um die Hälfte günstiger liegen, als es üblich ist. Und das ohne Qualitätseinbuße.

Zahnimplantat für feste 999 Euro pauschal

Fast auf den Tag genau seit neun Jahren betreibt Dr. Dibah zusammen mit seiner Frau Andrea seine Zahnarztpraxis im Keplerpark, die damals als Neubau entstand und daher komplett neu mit modern-

sten Geräten bestückt wurde. Von Anfang an verfolgte der Zahnarzt ein klares Konzept: „Wir wollten einen anderen Weg gehen und unsere Leistungen strikt ohne jede Zuzahlung des Patienten anbieten. Wir planen und führen unsere Behandlung so durch, dass die Kassen den vollen Betrag übernehmen“, so Dr. Dibah. Um dies bewerkstelligen zu können, musste ein ausgeklügeltes internes Konzept her, das unter anderem ein straffe Organisation und Logistik beinhaltet. „Das geht nur mit einem guten, eingespielten Team“, erklärt der seit Jahren erfolgreiche Zahnarzt. Und auch die Patienten mussten ihren Teil dazu beitragen, indem sie sich an die Vorgaben ihres Arztes hielten, etwa was die Pflege und die Zahnhygiene anging. Denn dadurch werden unnötige Behandlungen erspart, was dem Team von Dr. Dibah wiederum die Möglichkeit gibt, sich stattdessen gleich dem nächsten Patienten zu widmen. Diese Effektivität, ohne Einbuße der Qualität, sorgt für ein volles Ausschöpfen der zur Verfügung stehenden Zeit und dadurch

zu dem unglaublich guten Angebot, keinerlei Zuzahlung leisten zu müssen. „Beispielsweise sind ja auch alle Gespräche über die etwaige Höhe einer Zuzahlung weggefallen, was wiederum viel Zeit sparte“, erklärt Kambiz Dibah. Und so ergab sich ein stetiges Wachstum seiner Patientenzahlen.

„Wir wollten von Anfang an strikt auf Zuzahlungen verzichten“

So kam es, dass sich der Zahnarzt über das Thema der Zahnimplantate seine Gedanken machte. Das Thema trieb ihn schon lange um: „Das Problem ist eigentlich, dass diese Behandlungsmethode oft sinnvoll und angebracht wäre, aber dann an der Hürde der Kosten scheitert. Meine Überlegung war, dass in der heutigen Gesellschaft mit den überall steigenden Kosten sich dreiviertel aller Leute ein Implantat nicht leisten können. Mein Ziel war es, eine elegante Lösung anzubieten, die von allen finanziell zu stemmen ist“, führt Dr. Dibah



seinen Gedankenansatz aus. Um sein Ziel zu erreichen, machte er sich Gedanken um einen geschickten Einkauf der Materialien und war auch bereit, selbst weniger für seine Arbeit pro Patient zu verdienen.

„Wir bieten keinesfalls ein Billigprodukt an“

„Wir reden hier ja von einer nützlichen Versorgung, und nicht von einem Luxusprodukt. Deshalb war die Frage, wie man dieses Produkt auch so anbieten kann, dass man nicht an der Qualität und den Materialien spart, es aber am Ende

dennoch für all jene bezahlbar ist, die sich Luxus eben nicht leisten können“, rundet der Zahnarzt seine Überlegungen ab. Er garantiert, dass seine Implantate keinesfalls Billigprodukte sind, sondern das Ergebnis eines Konzeptes, zu dem Implantat-Hersteller, straffe Organisation, Patienten mit ihrer Bereitschaft zur Pflege und eben er selbst mit einem gewissen Verzicht auf Mehreinnahmen gemeinsam beitragen. Seine Implantat-Systeme bezieht Dr. Dibah von „Camlog“, einem der weit verbreitetsten und anerkanntesten Systeme überhaupt und arbeitet mit einem Zahnlabor in Deutschland zusammen. Eines Tages kam dem vierfachen Vater beim Joggen die Idee, seinen Ansatz mit dem von Robin Hood zu vergleichen und sich augenzwinkernd Robin Tooth zu nennen. „Denn da steht auch viel Leidenschaft dahinter“, so Dr. Dibah.

■ Zahnärzte Andrea Dibah und Kambiz Diba, Telefon 0761-35594, mail@zahnarztpraxis-dibah.de



Moderne Praxis im Keplerpark: In der Habsburgerstraße 103 ist das Zahnarzt-Ehepaar Dibah seit Jahren tätig



Eingespieltes Team seit neun Jahren: Zahnärzte Andrea Dibah (zweite von links) und Kambiz Diba mit ihren zwei Zahnarztthelferinnen