

# Ein Kölner Zahnarzt mit Unternehmergeist

Ratiodental: Dr. Markus Beckers entwickelte ein Marketingkonzept für Zahnersatz – IDS-Premiere lief erfolgreich

**KÖLN – Ein Kölner Zahnarzt behandelt nicht nur Patienten, sondern vermarktet auch hochwertigen und gleichzeitig erschwinglichen Zahnersatz. Auf der IDS begab er sich auf die Suche nach Partnerpraxen.**

Das erste Mal war ein voller Erfolg: „Es lief wunderbar – an die 50 neue Kunden konnten wir gewinnen – trotz kleinem Stand in einer wenig besuchten Halle.“ Für Dr. Markus Beckers, seit 22 Jahren Zahnarzt im Kölner Stadtteil Nippes, hat sich der erste IDS-Auftritt mit seinem noch relativ jungen Unternehmen Ratiodental gelohnt.

Beckers hat die Ratiodental GmbH 2007 ins Leben gerufen – auf der Suche nach einer kostengünstigen Alternative für seine Patienten. „Inbesondere seit



Premiere: Der Kölner Zahnarzt Dr. Markus Beckers war im März 2009 zum ersten Mal mit seinem Unternehmen ratiodental auf der IDS.

der Gesundheitsreform 2005 und akut in der wirtschaftlichen Krise können sich Patienten teure Prothetik einfach

nicht mehr leisten – daher bin ich mit einem Koffer voller Modelle nach Shenzhen bei Hongkong gereist und

habe das beste Fertigungslabor für günstigen Zahnersatz dort ausfindig gemacht“, erzählt der Unternehmer. „Die Versorgungen aus Fernost haben wunderbar gepasst – meine Patienten waren begeistert.“

Durch Werbung in der Publikums- presse hat Beckers seine kleine Dental- Handels-gesellschaft mit dem Slogan: „Zahnersatz bis zu 70 Prozent günstiger“ unter Patienten und Kollegen bekannt gemacht. Sein Erfolgsrezept lautet: Zahnersatz aus China nicht nur günstig, sondern gleichzeitig in hoher Qualität anzubieten. Seine Produkte werden ausschließlich aus CE-zertifizierten Materialien deutscher Hersteller produziert und laufend durch ein unabhängiges AnalySELabor überprüft. Zudem erfolgt eine Endkontrolle durch das Meisterlabor von Ratiodental in

Köln. Mittlerweile hat Beckers 200 Partnerpraxen deutschlandweit, nach der IDS sollen 50 neue hinzukommen. Den Patienten in der jeweiligen Region werden die Partnerzahnärzte von Ratiodental empfohlen und diese geben den Zahnersatz bei dem Kölner Unternehmen in Auftrag.

„Wir schicken inzwischen täglich ein Paket voller Aufträge nach China“, berichtet Beckers. Zehn Tage dauert es, bis der fertige Zahnersatz geliefert wird. Inzwischen bewegt sich der monatliche Umsatz von Ratiodental im sechsstelligen Bereich – und wächst weiter. „Mein Renommee ist auch deshalb so gut, weil ich zwar Geschäftsmann, aber in erster Linie Zahnarzt bin“, verrät Beckers. (jro)