

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

www.oemus.com

**PRAXISAUSSTATTUNG
NEU und SECOND LIFE**





Abb. 1



Abb. 2

Berliner Kompetenzzentrum setzt auf Nachhaltigkeit

„Würden Sie sich noch einmal für eine Behandlungseinheit aus dem Hause rdv Dental entscheiden?“ – auf diese Frage antwortete Dr. Nikolaus Gutsche mit einem klaren „Ja“. Der Service stimme, das faire Miteinander, der uneingeschränkte Blick hinter die Kulissen der in Pulheim bei Köln ansässigen Dentalmanufaktur konnte überzeugen. Über eine Praxisneugründung, bei der auf die Substanz bewährter Komponenten gesetzt wurde.

Doktor Nikolaus Gutsche ist seit dem Jahr 2001 als Zahnarzt tätig, seit 2007 trägt er zusätzlich die Spezialisierung Fachzahnarzt für Oralchirurgie. Dabei kooperierte er als mobiler Implantologe mit Zahnarztpraxen in Berlin und Brandenburg. Im August 2013 entschied er sich zur Gründung des Berliner Kompetenzzentrums für Zahnimplantate. Als Standort sollte dabei das historische WMF-Gebäude in der Leipziger Str. 112/Ecke Mauerstraße 12 dienen. Es entstand eine 560 Quadratmeter große Praxis, die sowohl konzeptionell als auch im Hinblick auf Werte und Unternehmensmaxime ihresgleichen sucht. Dabei bietet das vierköpfige Zahnärzteteam Behandlungen auf neuestem wissenschaftlichen Kenntnisstand in den Bereichen Implantologie, Oralchirurgie sowie Parodontologie an. Ergänzt wird diese zahnmedizinische Kompetenz um eine Der-

matologin, die besonders den Bereich der Mundschleimhautrekrankungen in den Vordergrund rücken lässt.

Abb. 1: Großzügigkeit sowie Weitläufigkeit finden sich in allen Bereichen der 560 Quadratmeter großen Praxis wieder, diese wurde im August 2013 neu gegründet. – Abb. 2: Im chirurgischen Bereich entschied sich Dr. Gutsche für neue DKL-Einheiten, auch diese wurden über den Vollausstatter rdv Dental bezogen. – Abb. 3: Besonders der Nachhaltigkeitsgedanke stand bei Praxisinhaber Dr. Nikolaus Gutsche im Fokus, auch bei der Ausstattung. Die Wahl fiel deshalb auf refittete M1-Einheiten aus dem Hause rdv Dental.

matologin, die besonders den Bereich der Mundschleimhautrekrankungen in den Vordergrund rücken lässt.

Modernste Praxis hinter historischer Fassade

Vom Behandlungsstuhl aus in Richtung Potsdamer Platz – der Blick aus der vierten Etage des WMF-Gebäudes könnte besser kaum sein. Doch bis der erste Patient in den Genuss dieses Blickes kommen konnte, gab es einiges zu tun. Denn in den Räumlichkeiten befand sich bislang eine Bank, sodass es die komplette Etage zentral zu entkernen sowie neu zu strukturieren galt. Praxisinhaber Dr. Gutsche legte bei den Umbauarbeiten besonderen Wert auf

das Thema Nachhaltigkeit. So wurden Teile vorhandener Materialien aufbereitet, umgewandelt und wiederverwendet – darunter beispielweise Türen, Lampen, Heizkörper und Dämmmaterial. Die Umbauarbeiten wurden dabei von Berliner Firmen durchgeführt und bei allen Neuanschaffungen auf deutsche Produktionen geachtet. Bei der Wahl neuer Materialien fiel die Entscheidung auf Naturstoffe wie Echtholzparkett, Linoleum und Wollstoffe und auch im alltäglichen Praxisbetrieb wird der Nachhaltigkeitsgedanke aktiv gelebt. Das Berliner Kompetenzzentrum für Zahnimplantate lässt sich aktuell zur CO₂-neutralen Praxis zertifizieren.



Abb. 3

Barrierefreiheit, Brandschutz, Lichtvorgaben und Denkmalschutz – beim Umbau galt es, einiges zu beachten. Das fertige Resultat bestätigt, dass sich Tradition und Moderne perfekt ergänzen können und auch das Thema Nachhaltigkeit mehr Chancen als Einschränkungen mit sich bringt.

Entstanden sind helle Räumlichkeiten in neuem, elegant zeitlosem Design, die durch ihre großzügigen Dimensionen einen uneingeschränkten Weitblick ermöglichen. Dies verleiht eine besondere Art des Wohlbefindens und der Vertrautheit.

Kaufentscheidung aus Überzeugung

Bei der Praxisausstattung entschied sich Dr. Nikolaus Gutsche für fünf refittete M1-Einheiten aus dem Hause rdv Dental. Aus tiefer Überzeugung, denn „die M1 ist eine Legende. Es gibt wohl kaum einen Zahnarzt, der in seinem Berufsleben keinen Kontakt mit ihr hatte“. Einen ebensolchen Leidenschaftler fand der Berliner Zahnarzt in Daniel Rodemer, Geschäftsführer von rdv Dental. Dieser wendet sich mit sei-

nem Geschäftsmodell erprobter Dentalprodukte gegen den industrieseitigen Investitionszwang, dem Zahnärztekontinuierlich unterliegen, und setzt sich bewusst für das Thema Nachhaltigkeit ein.

„Heutzutage wird alles aus Plastik gebaut und darauf ausgelegt, nur eine bestimmte Zeit zu halten“, weiß Dr. Gutsche um das aktuelle Marktgeschehen. Aus diesem Grund entschied er sich bewusst für den „Klassiker“ M1 – eine robuste, zuverlässige und noch immer moderne Einheit, gefertigt in einer Qualität, die heute kaum noch vorzufinden ist. „Beim Besuch in Pulheim zeigte mir Herr Rodemer, mit welcher Genauigkeit und Perfektion die Einheiten in seiner Firma aufbereitet werden.“ Keine Schraube bleibt unangetastet, alle Verschleißteile werden durch neue ersetzt. Bei jeder Einheit besteht die Möglichkeit der individuellen Konfiguration je nach Praxisbedürfnis. „So erhielten meine Behandlungsstühle neue Motoren, neue Schläuche und eine neue LED-Lampe, eine neue Lackierung sowie eine neue Polsterung. Somit ist die M1 aus Aluminiumdruck-

guss meines Erachtens die bessere Wahl als jede der teuren Neuaufgaben aus Plastik“, fährt Gutsche fort. Neben den fünf M1-Einheiten entschied sich der Praxisinhaber für drei neue chirurgische DKL-Einheiten, eine DKL-Prophylaxe-Einheit, einen mobilen OP-Stuhl sowie Arbeitszeilen und Schränke. Diese wurden allesamt über rdv Dental bezogen – dem kompetenten Vollausstatter für Praxiseinrichtungen. Zurückblickend weiß Dr. Nikolaus Gutsche, mit seiner Entscheidung für refittete Behandlungseinheiten genau die richtige Wahl getroffen zu haben: „Auswahl, Bestellung, Lieferung sowie Montage verliefen hervorragend, wir waren sehr angetan von der Hilfsbereitschaft und dem Servicegedanken des rdv Dental-Teams. Bei der Größe unserer Praxis und insbesondere bei einer Neugründung gilt es, die Kosten nicht aus dem Blick zu verlieren. Wenn man diese Investition dann noch mit dem Nachhaltigkeitsgedanken und einer Produktqualität kombiniert, entspricht das dem heutigen Umweltbewußtsein und ist zukunftsorientiert. Das sind wir, das ist rdv Dental und ich würde mich immer wieder so entscheiden.“



Abb. 1a



Abb. 1b

Wie ein „Klassiker“ von Pulheim nach Hennef kam

Eine Praxisneuausstattung ist oftmals mit erheblichen Kosten verbunden. Die Geräte sollen modern sein, die Gestaltung einladend, alles soll dem neuesten technischen Standard entsprechen, und dies natürlich mit deutlich erkennbarem Unterschied gegenüber den lokalen Mitbewerberpraxen. Warum es bei der erfolgreichen Etablierung einer neuen Praxis jedoch mehr auf ein ausgeklügeltes Konzept ankommt – sowohl im therapeutischen Bereich als auch im Segment der Ausstattung – erklärt Zahnärztin Dr. Viri Brandies im Interview.

Frau Dr. Brandies, im Januar haben Sie Ihre Praxis in Hennef eröffnet. Bitte beschreiben Sie Praxisgröße, -struktur und -konzept.

Meine neue 243 Quadratmeter große Praxis habe ich in einem neu entstehenden Stadtteil um den Place le Pecq in Hennef gegründet. Die Praxis befindet sich im zweiten Stock des Generationenhauses an der Humperdinkstraße und ist vollkommen barrierefrei gestaltet. Rundherum tobt das soziale Leben. Ärzte, Kita, Pflegeeinrichtung, Reha, Volkshochschule und Beratungsstelle der Stadt Hennef, alles ist im Haus oder in fußläufiger Umgebung zu finden. Durch die naheliegende S-Bahnstation, einen Bahnhof und Busbahn-

hof sowie ein P+R-Parkhaus ist die Praxis äußerst gut angebunden. Das ist wichtig für unsere Patienten, denn wir versorgen Menschen aller Altersgruppen, die unterschiedlich mobil sind. Unsere Behandlungsschwerpunkte sind die Prophylaxe von Jung und Alt und die Versorgung mit ästhetischen Füllungen und verträglichem hochwertigem Zahnersatz. Wichtig ist mir in erster Linie ein ganzheitliches und nachhaltiges Konzept.

Sie bezeichnen sich als Umweltzahnärztin. Was genau lässt sich darunter verstehen?

Der Mensch ist täglich aggressiven Umweltbelastungen ausgesetzt, die

Abb. 1a und b: Eine entspannte Atmosphäre durch natürliche Materialien, Naturtöne und warmes Licht strahlen die Räume der Praxis Dr. Brandies aus.

Beschwerden wie chronische Rücken- oder Kopfschmerzen, Infektanfälligkeit, Migräne und Allergien und vieles mehr verursachen können. Lärm und Schadstoffe in der Luft, im Trinkwasser oder in der Nahrung aber auch Kosmetikprodukte, Medikamente oder Zahnersatzmaterialien im Mund können das Immunsystem aus dem Gleichgewicht bringen. Allergien und Entzündungsreaktionen können neben vielen unspezifischen Symptomen auftreten. Erschreckend ist vor allem die hohe Zahl

chronisch kranker Kinder in Deutschland, die an Allergien oder Asthma leiden. Unsere Aufgabe als moderne Praxis für Umweltzahnmedizin ist es, durch detaillierte Analysen die krankmachenden Stoffe in der Mundhöhle des Patienten nachzuweisen und diese zu entfernen bzw. durch nicht belastende Dentalmaterialien zu ersetzen. Für unsere Patienten bedeutet das oft das Ende eines langen Leidensweges. In Zusammenarbeit mit einem Umweltlabor, einem Netzwerk aus Spezialisten, die für das Thema Umweltzahnmedizin sensibilisiert sind und einem zertifizierten Umweltdentallabor können auch wir unklare Befunde oder Beschwerden durch Spezialisten untersuchen und verträglich behandeln.

Worin unterscheiden Sie sich von Ihren Kolleginnen und Kollegen?

Ich habe mich seit meiner Approbation im Jahre 2000 mit dem Thema Verträglichkeit von Zahnersatz beschäftigt. Während meiner Zeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Köln habe ich die Prothesen-unverträglichkeitssprechstunde gehalten und auch mein Dissertationsthema war ganzheitlich orientiert. Die Spezialisierung zur Umweltzahnärztin war quasi eine logische Konsequenz meiner Erfahrungen, die ich 2014 mit dem Curriculum für Umweltzahnmedizin bekräftigte.

Es war für mich selbstverständlich, dass meine neue Praxis eine zertifizierte Umweltzahnmedizin-Praxis ist, in der wir Patienten eine ganzheitliche Behandlung anbieten.

Wir betrachten die Zusammenhänge von Zahngesundheit und allgemeiner Gesundheit – speziell die Wechselwirkungen von Dentalmaterialien auf den Gesamtorganismus des Menschen – und können so dem Patienten auch bei Erkrankungen außerhalb der Mundhöhle weiterhelfen. Je nach Art der Beschwerden erstellen wir mit ihm ein individuelles Therapiekonzept. Dabei arbeiten wir zum Beispiel mit Ärzten für Naturheilkunde, Heilpraktikern, Orthopäden und Physiotherapeuten zusammen. Wichtig ist, dass unsere Patienten über die einzelnen Behandlungsschritte aufgeklärt werden und unterstützend mitarbeiten.



Abb. 2a

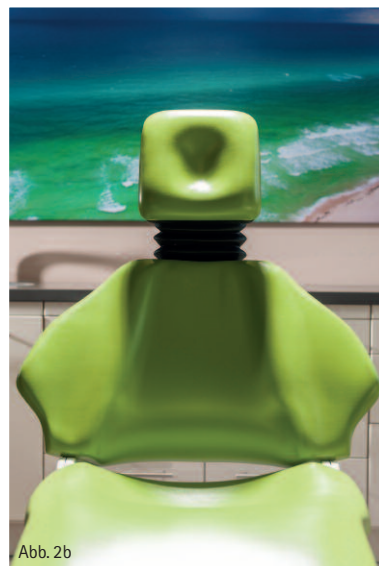


Abb. 2b

Abb. 2a und b: Ressourcenschonend, ökologisch und nachhaltig – Dr. Viri Brandies entschied sich aus Überzeugung für refittete Einheiten aus dem Hause rdv Dental.

Durch eine aktive Fortbildung sind wir immer auf dem neuesten Stand, kennen die umweltzahnmedizinischen Praxiskonzepte und wissen von den Einflüssen der zahnärztlichen Behandlung/Dentalwerkstoffe auf den Organismus und der zahnärztlichen Therapie von umweltbelasteten Patienten, beispielsweise durch metallfreien Zahnersatz.

Wie kommt Ihre ganzheitliche Ausrichtung bei den Patienten an?

Dank unserer Kompetenz und unserem Wissen sind Patienten mit ihren Beschwerden und Wünschen bei uns in den besten Händen. Das Interesse ist sehr groß. Mein erster Vortrag zum Thema Umweltzahnmedizin am 29. Januar 2015 war sofort ausgebucht und auch nach Verdoppelung der Zeit von 45 auf fast 90 Minuten konnten nicht alle Fragen beantwortet werden.

Das signalisiert mir einen Trend des Wissensdurstes und bestätigt mich darin, dass das Thema zukunftsorientiert angenommen wird. Ich werde weiterhin Vorträge halten. Meine Patienten schätzen außerdem die ganzheitliche, wertschätzende und aufmerksame Diagnostik, Beratung und Therapie in unserer Praxis.

Eine neue Praxis geht immer mit der Gestaltung sowie Ausstattung der Räume einher. Bitte beschreiben Sie Ihre Räumlichkeiten.

Meine Praxisräume sind recht großzügig geschnitten. Ich habe darauf geachtet, dass sie nicht überladen wirken, sondern eher klar und ruhig. Ich wollte eine entspannte Atmosphäre mit natürlichen Materialien, Naturtönen und warmem Licht schaffen, in der man zur Ruhe kommen kann. Alles ist harmonisch aufeinander abgestimmt.

Was war Ihnen in puncto Ausstattung besonders wichtig?

Wichtig war mir vor allem, dass nicht zu viel in den Räumen steht, was einem die Luft zum Atmen nimmt. „So viel wie nötig, so wenig wie möglich“ war mein



Abb. 3: Optik und Funktion bestätigen gleichermaßen, dass diese „alte“ M1 einer neuen Einheit in nichts nachsteht.

Motto bei der Einrichtung. Bei der Auswahl der Möbel und Dentalgeräte habe ich besonders auf die Ergonomie und auf die Einhaltung modernster Hygieneanforderungen geachtet.

Warum fiel die Wahl auf Behandlungseinheiten aus dem Hause rdv Dental? Wie sind Sie auf das Unternehmen aufmerksam geworden?

Ich habe immer gute Erfahrungen mit dem Klassiker M1 gemacht. Bei der Planung meiner Existenzgründung habe ich gezielt diese Einheit gesucht und bin via Internet auf rdv gestoßen. Ich war gleich begeistert vom großen Angebot und nachhaltigen Konzept der Firma.

Wie bewerten Sie die Möglichkeit von refitteten Einheiten für die Praxisausstattung?

Ich finde es super, dass rdv neu aufgearbeitete Einheiten anbietet. Wenn man wie ich Wert auf Qualität legt, die man kennt und seit Jahren nutzt, hat man beim Neukauf kaum Chancen auf das Altbewährte zurückzugreifen. Die alten Modelle werden ja meist von den Herstellern nicht mehr angeboten. Umso erfreulicher ist es, wenn sich Unternehmen wie rdv dieser Stücke annehmen. So können wir weiterhin

mit Geräten arbeiten, die wir kennen und deren Vorteile wir schätzen. Das bedeutet für uns einen konsequenten Werterhalt.

Auch rdv Dental vertritt mit seiner Aufbereitungsphilosophie einen „Umweltgedanken“. Sehen Sie hier Schnittstellen zu Ihrer Praxisphilosophie?

Ja, absolut! Die Idee, alte Geräte aufzuarbeiten, ist besonders ressourcenschonend, ökologisch und nachhaltig und passt deshalb sehr gut zu meinem Praxiskonzept und zu meiner persönlichen Einstellung. Es ist schön zu wissen, dass es inmitten der heutigen Wegwerfgesellschaft auch Unternehmen gibt, die gegen den Strom schwimmen und sich für Nachhaltigkeit einsetzen – und das gerade in so einem speziellen Bereich wie der Praxiseinrichtung. Die Parallelen zwischen der rdv-Philosophie und meiner umweltzahnmedizinischen Praxis sind nicht zu übersehen!

Wie gestaltete sich Ihr Besuch in Pulheim?

Ich empfand den Besuch im rdv-Werk als sehr angenehm. Die Mitarbeiter waren sehr kundenorientiert und ich hatte stets das Gefühl, dass meine Bedürfnisse wichtig sind. Die Beratung war freundlich, schnell und unkompliziert

und dazu äußerst transparent. Es blieben keine Fragen offen. Besonders erfreulich war der Besuch auch für mein Portemonnaie. Gerade für mich als Existenzgründerin ist das ein wichtiger Punkt. Bei rdv habe ich Qualität zu einem fairen Preis bekommen.

Für welche Einheiten haben Sie sich entschieden?

Da ich schon früher mit der M1 von Siemens gearbeitet habe, habe ich mich für diese Einheit entschieden. Hier kenne ich die Funktionen und Einstellungen und weiß, dass sie mich bei meiner Arbeit zuverlässig unterstützt.

Wie verlief der weitere Prozess bis hin zur finalen Inbetriebnahme in Ihren Räumlichkeiten?

Bis zum Schluss war alles sehr unkompliziert. Die Lieferung der Einheit konnte schnell realisiert werden, die Montage in meiner Praxis und auch die Einarbeitung des Teams verliefen reibungslos. Der Zeitplan wurde von rdv äußerst zuverlässig eingehalten. Das war mir auch besonders wichtig, denn kommt es bei einer Praxisneueröffnung zu Verzögerungen und Dinge wie die Behandlungseinheit fehlen, ist der gesamte Neustart in Gefahr. Deshalb bin ich froh, dass ich auf rdv vertraut habe.

Inzwischen sind einige Behandlungswochen vergangen. Lässt sich ein erstes Fazit ziehen?

Ich bin rundum zufrieden, das Arbeiten macht Spaß, Patienten und Besucher erfreuen sich und loben die Atmosphäre und das schöne Erscheinungsbild der Praxis. Meine Mitarbeiter sind super engagiert und motiviert – auch weil die Einheiten und Geräte so mitarbeiterfreundlich erklärt wurden –, eine wichtige Basis, um Frustrationen im Berufsalltag zu vermeiden. Nichts ist schlimmer, als das Erklärte nicht anwenden zu können, weil keiner es versteht – übrigens auch eine meiner Philosophien in der Prophylaxeaufklärung.

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg in der neuen Praxis!

Mit Second Life-Einheiten zur Wohlfühlpraxis

„Alles rund um Ihre Zähne“ – mit dieser Praxisphilosophie begrüßt Zahnärztin Agatha Lagosch tagtäglich ihre Patienten und setzt dabei auf Ganzheitlichkeit, Vertrauen und Individualität. Letzteres zog die Jungzahnärztin besonders auch in puncto Ausstattung in Betracht – und entschied sich für refittete Behandlungseinheiten von rdv Dental.



Bei einer Praxisneugründung will vieles gut überlegt sein – schließlich legt man hier im Idealfall den Grundstein für den Erfolg der nächsten Jahrzehnte. Im Falle von Agatha Lagosch war es vor allem die Komponente Harmonie, der ein nicht unerheblicher Stellenwert zukam. Harmonie sowohl in den Behandlungs- und Therapiekonzepten als auch in der Praxisgestaltung selbst – denn Patienten und Praxisteam sollen sich gleichermaßen wohlfühlen, die Räumlichkeiten eine angst- und schmerzfreie Atmosphäre ausstrahlen. Dafür wurden die Praxisräume in Kamen bis ins kleinste

Abb. oben: Aufbau und Design der Praxis Lagosch sind außergewöhnlich, in allen Räumlichkeiten wurde auf Harmonie sowie ein stimmiges Gesamtkonzept gesetzt.

Detail durchdacht – mit dem Resultat einer Wohlfühlpraxis, die ihresgleichen sucht.

Keine Praxis von der Stange

Aufbau und Design der Praxis Lagosch sind außergewöhnlich und beim Betreten der Räume wird unmittelbar klar, dass hierbei auf ein stimmiges Gesamtkonzept gesetzt wurde. Violette Töne harmonisieren mit weißen Elementen, rahmenlose Glaswände vermitteln ein Gefühl von Leichtigkeit sowie Un-

beschwertheit. Eigenschaften, die sich ideal mit der Praxisausrichtung einer sanften und schonenden Zahnheilkunde vereinbaren lassen.

So außergewöhnlich wie Aufbau und Design der Praxis Lagosch daher kommen, so beispielhaft ist die Ausstattung der Räumlichkeiten bei näherer Betrachtung. Denn obwohl alles sehr neu, modern und hochwertig erscheint, sind viele Möbel und Geräte sogenannte Second Life-Produkte aus dem Hause rdv Dental.



Abbildungen: Im Zuge der Praxisneugründung entschied sich Agatha Lagosch in puncto Behandlungseinheiten für Qualität – mehrere KaVo 1062-Stühle – allesamt Second Life-Einheiten aus dem Hause rdv Dental.

Darunter verstehen sich solide Produktemamhafter Hersteller, die in dieser Form als Neuprodukte nicht mehr am Markt erhältlich sind. So kauft rdv Dental beispielsweise gebrauchte Markeneinheiten auf und unterzieht diese in der Pulheimer Dentalmanufaktur einer grundlegenden Revision, bei der keine Schraube unberührt bleibt.

Als Ergebnis dieses Geschäftsmodells präsentiert das Team um Geschäftsführer Daniel Rodemerk vollständig refittete Einheiten, mit höchsten Qualitätsmaximen und solidem Standard, die in dieser Form bereit sind für die nächsten Jahrzehnte ihres Praxiseinsatzes.

Aus „einer“ Einheit wird „meine“ Einheit

Eine Einheit mit individueller Konfiguration, komplett refitted, neu gepolstert, in der Wunschfarbe lackiert und das alles mit einer Preisersparnis von

bis zu 60 Prozent gegenüber dem Neuprodukt: Der Nutzen von Einheiten aus dem Hause rdv Dental lag für Agatha Lagosch auf der Hand. Auch der Blick auf den Dentalmarkt und seine zyklisch erscheinenden Neuprodukte war hier ein Argument, auf bewährte Qualitätsprodukte zu setzen, die unter Verarbeitung hochwertiger Materialien gefertigt wurden. Denn wo früher Metall verarbeitet wurde, findet sich heute oftmals Kunststoff, und auch die Systemkomplexität unzähliger Funktionen an Neuprodukten ließ Frau Lagosch kritisch hinterfragen, ob ihr Produktinteresse mit gebrauchten Geräten nicht besser, zielführender sowie effizienter bedient wird. So entschied sie sich für mehrere Behandlungseinheiten KaVo 1062, die auch steuerliche Vorteile in puncto Abschreibungszeit mit sich brachten – ein Fakt, den sie als junge Praxisneugründerin sehr zu schätzen wusste. Nach rund sechs Wochen wurden die Einheiten durch ein deutschlandweites Montageteam in der Praxis angeliefert, installiert sowie in Betrieb genommen und erfreuen sich seitdem großer Begeisterung: bei den Patienten, die bequem liegen, Agatha Lagosch, der dieses patientenseitige Wohlbefinden bei ihren Behandlungen zugute kommt und dem gesamten Praxisteam, das sich in den harmonisch gestalteten Räumlichkeiten Tag für Tag aufs Neue richtig wohlfühlt. rdv Dental – so schön kann gebraucht sein.





Abb. 1

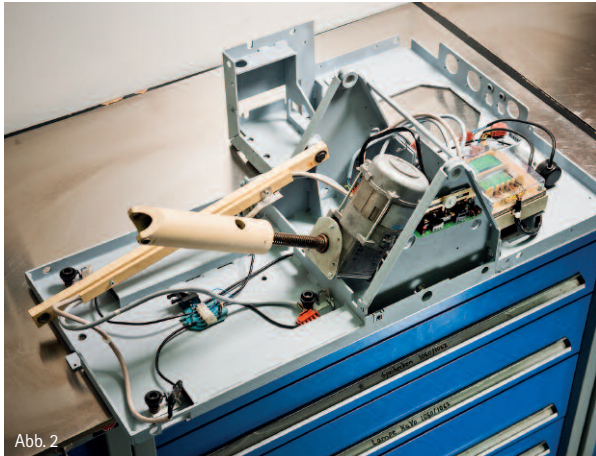


Abb. 2



Abb. 3



4

Warum sich der Griff zu gebrauchten Produkten lohnt

Immer wieder rufen die Hersteller der Dentalindustrie zu großen Rückkaufaktionen auf – besonders im Segment der Behandlungseinheiten. Dabei wird die alte Einheit zu einem attraktiven Preis in Zahlung genommen und dem Verkaufspreis des Neuproduktes gegengerechnet. Aber ist ein neues Produkt tatsächlich immer notwendig?

Alte Einheit raus, neue Einheit rein – und das alles zu einem sensationellen Angebotspreis: So kann der Zahnarzt immer am Puls der Zeit arbeiten, punktet bei den Patienten mit modernstem Design sowie maximaler Funktionalität und hat die Gewissheit, dass es auch nach einem Zeitraum X noch Ersatzteile für das neue Modell gibt – denn diese werden im Zuge von Rückkauf- und Abwrackaktionen meist ebenfalls vom Markt genommen.

Schlecht folglich, wenn man sich gegen diese Aktionen sträubt und irgendwann einmal in Reparaturnot gerät. Noch schlechter sei es jedoch, wenn man diesen Angeboten folge – führt

Abb. 1 bis 3: Refit ist das neue Neu, denn jede gebrauchte Dentaleinheit wird nach Ankunft in Pulheim vollständig in ihre Einzelteile zerlegt. – Abb. 4: Nach rund sechs Wochen ist die Einheit vollständig refitted und wird von einem deutschlandweiten Team in der Praxis montiert.

man sich die Ausführungen des Deutschen Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) e.V. von Juni 2014* vor Augen.

So zeige sich die Notwendigkeit des Rückkaufs vielmehr in einem Absatzbedarf neuer Produkte, da sich die alten möglicherweise als zu nachhaltig und zu solide erwiesen hätten. Dies wiederum schränke den Zahnarzt laut DAZ in den Bereichen Therapiefreiheit und Kostenkontrolle ein, da der Einrichtungsaufwand durch die zu bedienenden Kosten die zahnärztliche Entscheidungsfreiheit einenge.

Dental-Fachhändler für gebrauchte Markenartikel

Dieser gerade geschilderten Innovations- und Verkaufsoffensive steht das Unternehmen rdv Dental kritisch gegenüber und entwickelte davon ausgehend ein eigenes Geschäftsmodell. Denn schaut man sich eine Einheit aus dem Jahr 1994 an und vergleicht diese mit einem der jüngsten Modelle, wird deutlich, dass nicht alles Neue auch besser sein muss. Wo früher robuste Metallteile verarbeitet waren, befindet sich heute nicht selten Kunststoff.



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 5 und 6: Komplett revidierte Einheiten – Zahnärztin Dr. Sandra Stolz entscheidet sich für die Anschaffung mehrerer M1-Einheiten, die in den modernen Praxisräumlichkeiten perfekt zur Geltung kommen.

Noch vor 20 Jahren kamen Einheiten ohne digitale Schnittstellen und multimediale Systeme aus, heute sind diese Standard. Mal selbst „schnell Hand anlegen“ wird aufgrund der Systemkomplexität schwierig und je mehr ein solches Produkt kann, desto anfälliger könnte sich auch das Gesamtsystem herausstellen.

Aus diesem Grund besteht die Kompetenz des Teams um Daniel Rodemer darin, robuste Einheiten mit solidem Standard aufzukaufen, sie einer kompletten Revision zu unterziehen und anschließend in den Markt zurückzugeben. Die Second Life-Einheiten aus der Pulheimer Donatusstraße haben sich mittlerweile am Markt etabliert und überzeugen die Zahnärzteschaft durch ihre Robustheit sowie Zuverlässigkeit samt der hohen Qualitätsmaxime, unter welchen jedes Gerät refitted wird.

Sparen, ohne verzichten zu müssen

Treffen die gebrauchten Einheiten am rdv-Standort ein, werden sie in der dort ansässigen Dentalmanufaktur in ihre vollständigen Einzelteile zerlegt. Hier wird nicht nur „ein bisschen“ gewartet sowie gereinigt und ein „paar“ Teile ausgetauscht, sondern jede noch so kleinste Schraube gelöst – ein Workflow, der sehr arbeitsintensiv ist. So erfolgt am Anfang die komplette De-

montage mit anschließender Grundreinigung. Danach werden alle Lager und Antriebswellen neu beschichtet, sämtliche wasserführende Leitungen durch neue ersetzt, Ventile sowie Wasserblöcke entkalkt und bei Bedarf mittels Feinstrahlung gereinigt. Es folgt die Demontage von Platinen, mit sich anschließender Reinigung und Versiegelung. rdv Dental fasst dabei auf ein umfangreiches Ersatzteillager aus Schläuchen, Modulen, Schrauben und Dichtungen zurück, das seinesgleichen sucht. Dabei durchläuft jedes Gerät die erforderlichen Prüfungen nach der Medizingeräteverordnung (MedGV).

Keine Einheit gleicht der anderen

Die Entscheidung für eine Second Life-Einheit bringt nicht nur den Vorteil der Zuverlässigkeit sowie langen Haltbarkeit mit sich, sondern punktet auch im Bereich Individualität. So befinden sich im rdv Dental-Showroom jederzeit über 300 Einheiten, aus denen frei gewählt werden kann. Bei der Neupolsterung kann nach Wunschfarbe entschieden werden, ebenso bei der neuen Lackierung, die jede Einheit erfährt. Zudem ist die Beleuchtung frei wähl- sowie die gesamte Einheit frei ausstattbar – je nach individuellem Budget und Konfigurationsbedarf.

Nach rund sechs Wochen ist die Einheit vollständig refitted und wird von einem deutschlandweiten Team in der Praxis montiert. Der Zahnarzt profitiert von einer kostenbewussten Anschaffung, die auch steuerliche Vorteile in puncto

Abschreibungszeit mit sich bringt, denn der Kauf einer Second Life-Einheit ist bis zu 60 Prozent günstiger, verglichen mit einem Neuprodukt.

Ein Statement setzen und die Wirtschaftlichkeit von verführerischen Leistungsangeboten hinterfragen – so hat es auch Zahnärztin Dr. Sandra Stolz aus Langenfeld getan – und sich für die Anschaffung mehrerer M1-Einheiten entschieden. Die Abbildungen in diesem Beitrag aus ebendieser Praxis veranschaulichen, dass „gebraucht“ alles andere als „altmodisch“, „veraltet“ und „nicht mehr zeitgemäß“ sein kann – weil Qualität nicht beim Produkt beginnt, sondern im Kopf.

* Meldung vom 12. Juni 2014, Troisdorf, „Ein Aufruf zum wirtschaftlichen Ungehorsam“

Weil Qualität im Kopf beginnt

Geht es um die Neuausstattung einer Praxis, soll diese nicht nur funktionell sein, sondern vor allem auch wirtschaftlich. Das beides nicht übereingehen muss, kann ein Blick auf den dentalen Markt verdeutlichen, mit seiner Vielzahl an Neuprodukten, die kontinuierlich hinzukommen. Diesem Trend begegnet das mittelständische Unternehmen rdv Dental mit robusten Einheiten und solidem Standard. „Gebraucht“ ist das neue „Neu“ – denn das Second Life dentaler Einheiten beginnt in Pulheim.

Zahnarzt Dr. Jürgen Buchmann ist Mitte 40 und steht vor der Neuausstattung seiner Praxis. Qualität, Nachhaltigkeit sowie Zuverlässigkeit sind dabei die Maximen, auf die er beim Produktkauf Wert legt – Eigenschaften, die für den Zahnarzt elementar sind und auch den Grundpfeiler seiner Praxisphilosophie bei der Patientenbehandlung bilden. Besonders die Entscheidung für eine neue dentale Einheit fällt ihm nicht leicht – hat der Markt doch eine Vielzahl an Produkten zu bieten, die sich allesamt an Ausstattungsmerkmalen und Funktionen zu übertreffen scheinen. Dabei möchte der Zahnarzt eigentlich nur eine Einheit, die ihre Grundfunktionen bei der Patientenversorgung erfüllt, gut aussieht und qualitativ über viele Jahre bis Jahrzehnte einsetzbar ist.

Dr. Buchmann möchte kein Wagnis in puncto Neugerät eingehen und entscheidet sich deshalb für einen Besuch bei rdv Dental in Pulheim. Hier gibt es „alte“, solide Einheiten bekannter Hersteller, mit denen er gute Erfahrungen gemacht hat, welche jedoch über den Neumarkt nicht mehr beziehbar sind.

rdv Dental kauft gebrauchte Markengeräte auf, unterzieht diese einer grundlegenden Revision und bietet sie im Anschluss daran als komplett geprüfte sowie funktionstüchtige Gebrauchtgeräte an – im Showroom in der Pulheimer Donatusstraße stehen ständig über 300 gebrauchte Behandlungseinheiten.

In diesem steht Dr. Buchmann jetzt und stellt erstaunt fest, dass die hier ausgestellten Einheiten in keinsten Weise gebraucht aussehen. Er schaut sich die Schläuche einer 20 Jahre alten Siemens M1-Einheit an und befindet den Zustand für einwandfrei – denn die ursprünglichen Schläuche waren spröde, hart und brüchig und wurden gegen neue getauscht. Er lässt sich das Arztelement sowie das Speibecken öffnen und findet nicht die kleinste Verunreinigung. Dies liegt daran, dass rdv Dental mehr bietet als nur eine „glänzende Fassade“, denn beim Eintreffen einer Einheit wird diese in der am Standort ansässigen Dentalmanufaktur komplett in ihre einzelnen Bestandteile zerlegt, gereinigt und neu zusammengesetzt.



Abb. 1

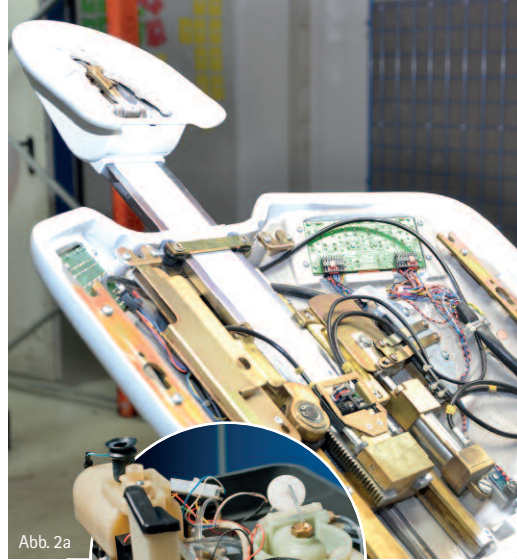


Abb. 2a



Abb. 3a



Abb. 3b

Abb. 1: Blick in die Pulheimer Dentalmanufaktur des Second Life-Anbieters rdv Dental. – Abb. 2a und b: Jede Einheit wird in ihre vollständigen Einzelteile zerlegt. Diese werden gereinigt, erneuert und neu zusammengesetzt. Abbildung b zeigt das Innere eines Speibeckens. – Abb. 3a und b: In der Pulheimer Donatusstraße sind im Showroom ständig rund 300 Behandlungseinheiten zu sehen. Jede Einheit kann individuell konfiguriert werden.

Außen schön, innen schön

Bei der Demontage wird jede noch so kleine Schraube entfernt, abgenutzte Bestandteile wie Schläuche und Dichtungen ausgetauscht, Lager und Antriebswellen neu beschichtet. Wasserblöcke und Ventile werden entkalkt, neue Versiegelungen vorgenommen, gefolgt von neuen Polsterungen – jeder Handgriff unter strenger Beachtung der Medizingeräteverordnung (MedGV).

Dieses Vorgehen verdeutlicht, dass die Unternehmensphilosophie „Perfektion aus Leidenschaft“ tatsächlich gelebt wird und das Team um Geschäftsinhaber Daniel Rodemerk den Gebrauchtkauf nicht zum Risikokauf werden lässt. Denn fest steht, dass Worte wie „generalüberholt“, „wie neu“ oder „fachgerecht gewartet“ nicht geschützt sind und folglich alles bedeuten können.

Der Blick in die Manufaktur verdeutlicht Zahnarzt Dr. Jürgen Buchmann,

dass Qualität bei rdv Dental großgeschrieben wird, und er freut sich, seine Patienten bald auf seiner soliden und robusten Second Life-Einheit behandeln zu können.

Gelebter Manufakturgedanke

Diese gilt es nun nur noch auszuwählen und zu konfigurieren, denn die Refit-Einheiten sind keine Modelle von der Stange, sodass beispielsweise Bedienelement und Beleuchtung individuell angepasst werden können. Dr. Buchmann fährt mit einem guten Gefühl nach Hause und wird in rund sechs Wochen Besuch vom rdv-Montage-Team bekommen. Dies wird die Einheit aufstellen und einen Funktionscheck durchführen, sodass sich Dr. Buchmann uneingeschränkt und ohne zeitliche Verluste seiner eigentlichen Aufgabe widmen kann: der zahnmedizinischen Versorgung von Patienten.

Eine Gewährleistung wird durch das Unternehmen zugesichert. Zudem sorgt

das Wissen über deutschlandweite Servicepoints mit rund 20 Servicestationen sowie hauseigenen Technikern für eine Bestätigung, mit der Entscheidung für eine gebrauchte rdv-Einheit genau die richtige getroffen zu haben.

Und dies alles bei einer Ersparnis von bis zu 60 Prozent gegenüber dem ursprünglichen Verkaufspreis, über die sich auch der Steuerberater freut, denn die Abschreibungszeit verringert sich beim Kauf einer gebrauchten Einheit.

kontakt.

rdv Dental

Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler
Tel.: 02234 4064-0
info@rdv-online.net
www.rdv-dental.de

SIEMENS M1

SECONDLIFE



-  Ersatzteile
-  Service
-  Refit

rdv Dental, der wahrscheinlich größte Siemens M1-Händler, bietet mit seinem einzigartigen Premium-Refit-Service jedem stolzen M1-Besitzer die Möglichkeit, weiter über Jahre seine Behandlungseinheit M1 zu nutzen.

rdv Dental
Donatusstraße 157b
D-50259 Puhlheim-Brauweiler
Tel.: 02234 4064-0
Fax: 02234 4064-99
info@rdv-dental.de
www.rdv-dental.de

