

„Es geht um mehr, als einfach nur der Lieferant zu sein.“

Praxisinhaber wissen sie zu schätzen – die Zuverlässigkeit in Bezug auf den Einkauf ihrer Behandlungsmaterialien. Können sie bei ihrem Dentalanbieter dann zudem auf dessen fachliche Kompetenz und Service bauen, ist das für einen reibungslosen klinischen Alltag unbezahlbar. Ab sofort steht kieferorthopädischen Praxen mit KPM ORTHO ein neuer Dienstleister zu Verfügung. Damit diese wissen, mit wem sie es künftig zu tun haben, stellt KN die Firma kurz vor.



(Fotos v. l. n. r.: © Reliance Orthodontic Products / © vVARDIS / © Hager & Werken GmbH & Co. KG)



Seit 1. Juli 2022 gibt es die KPM ORTHO GmbH – einen neuen Fachhändler für kieferorthopädische Behandlungslösungen. Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie an?



Liefert mit seiner KPM ORTHO GmbH ab sofort Lächeln – Klaus-Peter Mudlaff, Inhaber und Geschäftsführer des seit 1.7.2022 agierenden neuen Anbieters für kieferorthopädische Produkte. (Foto: © KPM ORTHO)

In aller Kürze auf den Punkt gebracht: alles, was für die festsitzende Technik und den allgemeinen KFO-Praxisbedarf notwendig ist. Wenn wir hingegen etwas ge-

nauer schauen, dann haben wir ein Angebot geschaffen, bei dem wir exakt das auch in der Tat abbilden und liefern, uns dabei aber verschiedene Ziele und Vorgaben gesetzt haben.

So ist uns zunächst die Qualität wichtig, was auch bedeutet, dass wir auf namhafte und führende Hersteller, wie z. B. Reliance, 3M, Leone, oder viele andere bekannte Marken setzen. Damit möchten wir aber nicht nur das Vollsortiment abbilden, das man bereits kennt, sondern auch und gerade immer wieder über den Tellerrand hinausschauen. Heißt für uns: Exklusiv in der deutschen Kieferorthopädie zeigen wir z. B. auf der DGKFO in Berlin die innovative CURODONT-Produktpalette der Schweizer Firma vVardis, die mit einer sogenannten „Biomimetischen Technologie“ für Reparatur und Pflege von belasteten Zähnen und „White Spots“ sorgt. Darüber hinaus stellen wir als erster KFO-Händler überhaupt die neue BIOLINE von Hager & Werken vor, die zahlreiche alltägliche Praxisprodukte wie Trays, Cups, Dappen und Tips in biologisch abbaubarer und kompostierbarer Version anbietet.

Und das alles soll am Ende mit unserer Einstellung zusammenpassen: Dass wir gern Lächeln liefern. Heißt für uns übersetzt: Wir mögen

nicht nur das, was wir täglich machen, sondern wir machen das auch aus Überzeugung. Wir möchten, dass unsere Kunden sich bei uns wohlfühlen, sich auf uns verlassen können und uns als wirklichen Partner als denn nur als einen Lieferanten sehen. Sicherlich: Am Ende liefern wir „nur“ Ware. Aber wir möchten unseren Kunden beweisen, dass wir das gern machen.

Was hat Sie bewogen, nach rund 30-jähriger Erfahrung bei verschiedenen Dentalanbietern nun den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen?

Nach so vielen Jahren in verschiedenen Firmen und Funktionen reizte mich immer wieder, ein eigenständiges Kapitel aufzuschlagen, in dem ich frei walten, schalten, agieren und vor allem auch probieren kann. Ich hatte sicherlich immer tolle Möglichkeiten und bin für diese auch dankbar. So ganz allein dann aber alles – wirklich alles – frei bestimmen zu können, ist unheimlich spannend

und steigert meine Vorfreude auf jeden einzelnen Tag der kommenden Wochen, Monate und Jahre mehr und mehr.

Ich freue mich auf die sehr nahen Kundenbeziehungen, in dem es um mehr geht, als einfach nur der Lieferant zu sein. Ich mag Gespräche aus der KFO-Branche, die einfach auch mal um eine Lieferung herum passieren und bin jetzt schon gespannt auf die Momente, wo ich einem unserer Kunden bei etwas helfen kann, was nicht jeden Tag passiert. Apropos: Haben Sie schon mal bei einer Praxisneugründung dabei sein und am Ende das Gefühl haben dürfen „Bei diesem Start habe ich geholfen“? Das ist großartig!

Sie agieren unter dem Claim „Wir liefern Lächeln“ – Was hat es damit auf sich?

Wir haben uns in einer kleinen Runde immer wieder Bälle zugeworfen und immer wieder über einen Claim nachgedacht, der perfekt zu uns passt. Dass ein Lächeln darin vorkommt, klingt trivial und

logisch, brachte dann aber auch oft ein „langweilig“ mit sich. Als dann „Wir liefern Lächeln“ kam, war ich sofort begeistert. Es brachte alles auf den Punkt in nur drei Worten. „Wir“ steht dabei auf der einen Seite für eine Gruppe aus Kollegen hinter der KPM ORTHO. Auf der anderen Seite aber eben auch die Partnerschaft zwischen der KFO-Branche als Behandler und uns, die unterstützen dürfen. Das „liefern“ beschreibt unsere Aufgabe voll und ganz: Wir liefern. Produkte. Dienstleistungen. Services. Und eben auch ein „Lächeln“: Das sehen wir – hoffentlich – bei unseren Kunden, die mit unserem Service und Angebot voll und ganz zufrieden sind. Und ganz besonders bei den Patienten, bei denen wir dafür mitsorgen dürfen, dass sie ein strahlendes Lächeln erhalten. Und das selbstbewusst zeigen. Einfach schön.

kontakt

KPM ORTHO GmbH
Max-Liebermann-Straße 4
45768 Marl
Tel.: +49 2365 43605
Fax: +49 2365 48862
info@kpm-ortho.de
Shop: www.kpm-ortho.de

K·P·M ORTHO
WIR LIEFERN LÄCHELN

ANZEIGE

Praxisstühle ab € 229,-

RIETH.
Gleich im Shop mit 5 % Skonto bestellen!

www.rieth.dental