

Fortbildungskooperation MIT LANGZEITEFFEKT

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Komet Dental kooperiert seit 1. Juli 2022 mit dem dentalen Netzwerk Tomorrowdent aus Hamburg. Was heißt das konkret für junge Zahnärzte beim Schritt ins Berufsleben? Eine Rundum-Unterstützung! Denn Komet Dental wird so zum Partner für ein ganzes Zahnarztleben und bietet Know-how und Support in allen Fragen rund um Endo, Präparation sowie Instrumentenkunde. Ein kurzes Gespräch mit Kerstin Wernicke, Verkaufsleiterin Deutschland, Komet Dental.

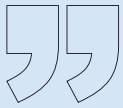


Frau Wernicke, wie haben sich Komet Dental und Tomorrowdent gefunden?

Unsere Komet Studentenbetreuer, der Außendienst und die Regionalleiter sind ganz nah an den Unis dran. So kam der Kontakt zu Zobair Lais Ghafoor zustande, dem Initiator von Tomorrowdent, einem dentalen Netzwerk für Fortbildungsreihen und Events – unabhängig ob Zahni im 1. Semester oder selbstständiger Zahnarzt in eigener Praxis. Herr Ghafoor hat als Zahnarzt ja selbst vor Kurzem noch das Studium durchlaufen und weiß genau, welche Themenbereiche aufgrund von Zeitmangel gerne unter den Tisch fallen. Mir gefiel, dass er als ehemaliger Student und Praxisneugründer genau weiß, wovon er spricht. Und so erweiterte sich für Komet Dental die Idee von einem kleinen Sponsoring hin zu einer echten Kooperation mit Tomorrowdent.

**TOMORROW
DENT**

Weitere Informationen zu den
Angeboten von Tomorrowdent unter:
tomorrow-dent.de



KOOPERATION IST ...

... absolut im Zeitgeist und wird von uns aktiv ausgebaut. Das bezieht sich auf Netzwerke wie Tomorrowdent, aber auch auf Praxisgemeinschaften, die z. B. selbst Fort- und Weiterbildung praktizieren oder auch auf Universitätskliniken. Durch Kooperationen öffnen wir die Tür für Qualifikation der Anwender und erreichen damit einen sehr hohen Qualitätsstandard in der Patientenversorgung und Patientensicherheit. Gleichzeitig lassen wir junge Zahnärzte an unseren Entwicklungen teilhaben und werden selbst von deren Ideen inspiriert, was zu weiteren Innovationen führen kann. Das ist ein Kreislauf, bei dem alle nur gewinnen können.

(Kerstin Wernicke)



Komet Dental
Infos zum
Unternehmen



Warum passt Ihnen die Kooperation so gut ins Konzept?

Wir sind an den Unis mit unseren Instrumenten(-Sets) und Kursen eine feste Größe, aber beim Wechsel von der Uni in die Praxis, verlieren sich die Kontakte. Das möchten wir natürlich vermeiden. Das funktioniert nicht, wenn wir punktuell nur eine einzige Veranstaltung unterstützen würden. Durch die Kooperation zeigen wir auf, dass wir junge Zahnärzte generell und umfassend auch nach Abschluss der Uni unterstützen können und wollen. Das bedeutet für unsere Kunden, in uns einen kompetenten und verlässlichen Partner für ein ganzes Praxisleben zu finden.

Wo liegen die Fortbildungsschwerpunkte?

Es will der Zufall, dass die zeitlichen Defizite im Studium genau in den Disziplinen liegen, in denen Komet Dental richtig stark ist: der Präparation, Endodontie und Instrumentenkunde. Hier haben wir das Wissen und die Manpower, um spezifisch richtig in die Tiefe gehen zu können. In diesen Bereichen sollen sich Studierende und Zahnärzte nach dem Studium mit uns ausprobieren, weiterbilden und ihre eigenen Erfahrungen mit unserem Instrumentarium sammeln. Dazu bieten wir schon lange ein eigenes Kursportfolio an (z. B. mit EndoFit). Dieses wird nun durch die Kooperation mit Tomorrowdent eindrucksvoll erweitert.

Welche Formate werden Sie nutzen?

Es wird eine Kombination aus Online- und Präsenzveranstaltungen geben. Wir werden Webinar-Reihen entwickeln, bei denen die Teilnehmer sich im Vorfeld bereits theoretisches Vorwissen aneignen oder nach dem Termin für entsprechende Vertiefung nachschlagen können.

Wie unterstützen Sie Praxisneugründer?

Unsere eigenen Komet Fachberater können in einem gemeinsamen Gespräch mit dem Zahnarzt oder Praxisgründer die Schwerpunkte und die individuellen Wünsche auf das neue Instrumentenportfolio übertragen. Die Beratung könnte schließlich in unserem Warenwirtschaftssystem DENTYTHING gipfeln, unserem vollautomatisierten Instrumentenschrank, der selbstständig nachbestellt. Gemeinsam wird dann der DENTY eingerichtet und bestückt, er bildet von nun an das individuelle Produktportfolio der täglichen Arbeit am Behandlungsstuhl ab. Gezahlt wird nur, was auch wirklich zum Einsatz kommt – somit wird auch kein finanzielles Risiko eingegangen. Das sind wirtschaftlich und digital spannende Effekte, die junge, digitalaffine Zahnärzte gerne mitnehmen!

Was verspricht sich Komet Dental von der Kooperation?

Natürlich steht für uns eine langfristige Kundengewinnung und -bindung dahinter. Aber ich sehe darin auch interessante Chancen für junge Zahnärzte, denen wir eine Bühne für ihr kreatives Mindset bieten: Warum sich nicht selbst so weit fortbilden, um bei uns als Referent zu starten? Warum nicht die eigenen Ideen zu Instrumenten oder Behandlungsmethoden einbringen, um vielleicht das mit uns entwickelte Produkt irgendwann in Händen zu halten? Dies sind alles Optionen und Wege, über die wir reden können und die wir unterstützen. Wir produzieren seit 100 Jahren in Deutschland und verfügen über eigene Entwicklungs-, Fertigungs- und Marketingabteilungen, die den kompletten Prozess von der Idee bis zur Markteinführung begleiten. Kreative Köpfe schaffen gemeinsam Innovationen!

Praxisneugründern stehen alle Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zu Komet Dental offen: von online, über den Komet-Store, telefonisch oder persönlich. Am Ende stehen immer Menschen dahinter, die sich kümmern!

WWW.KOMETDENTAL.DE