

# ZWEI JAHRE DENTYTHING



## Wo steht das Waren- wirtschafts- system?

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

**INTERVIEW** /// Das Warenwirtschaftssystem DENTYTHING von Komet Dental feiert bald Zweijähriges. Ist der Instrumentenschrank, der selbstständig nachbestellt und in puncto Convenience und Wirtschaftlichkeit ganz neue Standards setzt, in den Praxen angekommen? DENTYTHING-Spezialist Thomas Preiß erzählt von kleinen Vertriebsüberraschungen und großen Befreiungsmomenten.

**Wie lauten die drei größten Benefits, die Zahnärzte durch das Warenwirtschaftssystem empfinden?**

Zahnärzte schätzen insbesondere die Gewissheit, dass alle Instrumente sicher zur Verfügung stehen. Immer wieder bekomme ich Begeisterung zurückgemeldet, wenn sich DENTYTHING im praktischen Alltag etabliert hat und alle merken: Es ersetzt absolut zuverlässig die bisher manuelle Überwachung von Mindestbeständen und Bestellvorgängen. Der zweite Vorteil ist wirtschaftlicher Natur: Viele Praxen haben einen Altbestand an Instrumenten, der sich über Jahre in den Schubladen angesammelt hat. Das sind ungenutzte Werte, die sich schnell zu mehreren Tausend Euro hochaddieren können. Wer dann auf DENTYTHING umsteigt, definiert damit erstmals sein individuelles Instrumenten-Kernsortiment und bezahlt von nun an nur, was tatsächlich aus dem Schrank entnommen wurde. Als dritten Benefit möchte ich die Ordnung hervorheben, die mit DENTYTHING in die Praxis einzieht: Jedes Produkt hat im Schrank sein eigenes Fach, sodass ein gezielter Griff genügt.



Infos zum  
Unternehmen

**Wie reagiert in der Regel das Praxispersonal auf DENTYTHING?**

Anfangs treffe ich meist auf Skepsis. Die ist aber schnell verfliegen, wenn ich die selbsterklärende App auf dem Tablet vorführe. Dann höre ich immer „Ach, das ist ja gar nicht so kompliziert!“. Tatsächlich haben wir im letzten Jahr viel Zeit und Kompetenz in die Weiterentwicklung dieser App gesteckt, haben sie verbessert und verschlankt. Das Personal begreift die selbsterklärenden Steps auf dem Tablet problemlos und erkennt schnell: DENTYTHING schafft für mich freie Kapazitäten, die nun anderweitig genutzt werden können.

**Sind es vor allem junge Zahnärzte, die sich als „Digital Natives“ für DENTYTHING entscheiden?**

Nein, der Schrank trifft in allen Altersgruppen auf großes Interesse, weil die App so einfach zu bedienen ist. Ich würde eher nach Praxis-schwerpunkten differenzieren: Die neue Ordnung macht besonders bei endodontisch tätigen Praxen Sinn, die mit vielen Feilengrößen und -formen arbeiten. DENTYTHING liefert die Freiheit, sämtliche Feilen immer optional vorrätig zu haben, um im konkreten Fall problemlos darauf zurückgreifen zu können. Zudem spricht viele Zahnärzte – egal, ob jung oder älter – das coole Schrankdesign an. Für sie ist DENTYTHING auch ein „Hingucker“ in den Praxisräumen.



Thomas Preiß



„Zahnärzte, die ihre Praxis mit DENTYTHING ausgestattet haben, schätzen insbesondere die Gewissheit, dass nun alle Instrumente sicher zur Verfügung stehen.“



Hier geht's zum Produktvideo.



### Welchen unerwarteten Herausforderungen mussten Sie sich mit DENTYTHING widmen?

Das ist zuerst die Platzfrage. Gerade kleinere Praxen sind durch die Maßarbeit von Schreinereien manchmal räumlich ausgereizt. Hier haben wir aber noch immer eine individuelle Lösung gefunden. Außerdem steht DENTYTHING in den Größen S (24 Fächer), M (36 Fächer) und L (48 Fächer) zur Verfügung. Die manchmal viel größere Herausforderung: DENTYTHING arbeitet aus Datenschutzgründen mit einer eigenen SIM-Karte im Tablet und ist damit auf ein funktionierendes, stabiles LTE-Netz angewiesen. Schwache Netze helfen wir zu verstärken, aber wenn gar nichts da ist, sind uns für die Installation von DENTYTHING bedauerlicherweise die Hände gebunden. Das ist momentan leider die traurige Wahrheit in Deutschland.

### Was sagen Sie Kunden, die sich durch DENTYTHING nicht an Komet Dental-Produkte binden möchten?

Komet Dental ist ein international führender Instrumentenhersteller, der sämtliche Qualitätsprodukte produziert, die in ein Hand- bzw. Winkelstück passen –, und damit das gesamte Portfolio abdeckt. Zu dieser Kompetenz und unserem Service passt ein professionelles System wie DENTYTHING. Natürlich wollen wir den Kunden mit DENTYTHING weiter an uns binden. Dafür wird ihm aber auch maximale Qualität geboten, die die Behandlung sicherer macht. Ich erwähne auch gerne die Tatsache, dass Zahnärzte in uns einen Partner finden, der seit jeher konsequent in Deutschland forscht, entwickelt, produziert und aus dem eigenen Warenlager verschickt. Regionaler geht es fast nicht.



### Welche Rolle spielt denn mit DENTYTHING der Komet Fachberater, zu dem viele Zahnärzte fast einen persönlichen Bezug entwickelt haben?

Komet Dental arbeitet auf verschiedenen Vertriebswegen und da stellt DENTYTHING keine Konkurrenz zum beliebten Außendienst dar. Im Sinne der Nachhaltigkeit sollen die persönlichen Fachberater aber verstärkt über Produktneuheiten aufklären bzw. das individuelle Instrumentenprofil der Praxis weiter schärfen. Dies könnte zum Beispiel dazu führen, dass nach einem Besuch und Beratungsgespräch eine DENTYTHING-Schublade mit einem innovativen Instrument bestückt wird – ganz ohne wirtschaftliches Risiko für den Behandler, aber mit der Option, es im passenden Patientenfall einfach einmal auszuprobieren. DENTYTHING stellt übrigens immer die sogenannte Bestpreis-Garantie sicher, das heißt egal, welche Schublade aufgezogen wird, es sind immer konkrete Vorteilsaktionen fest hinterlegt. Wer lieber wie gewohnt aus der Mustermappe seines Komet-Fachberaters bestellen möchte, kann dies selbstverständlich auch weiterhin tun. Jeder Kunde darf den für sich optimalen Vertriebskanal bei Komet Dental nutzen.

### Wie lautet Ihr persönliches Resümee nach zwei Jahren DENTYTHING?

DENTYTHING sorgt dafür, dass automatisiert immer alles vorrätig und an seinem Platz ist. So spart das ganze Team Zeit, Nerven und Geld. Es optimiert den Workflow! Gleichzeitig sind wir aus Kunden- und Vertriebsicht mit diesem perfekt durchdachten, einfachen Warenwirtschaftssystem aus Deutschland so professionell aufgestellt wie noch nie.



Weitere Informationen unter [www.dentything.com](http://www.dentything.com), per Mailanfrage an [dentything@kometdental.de](mailto:dentything@kometdental.de) oder über die DENTY Service-Hotline, Tel. 0800 7701600.

Bilder: © Komet Dental

Mehr zu  
DENTYTHING.



# Onlay & Overlay – von **A<sub>1</sub>** bis **Z<sub>10</sub>**

Intelligente Lösungen von GC für Ihre indirekten Teilrestaurationen

Präparieren. Auswählen. Ausarbeiten. Befestigen.



Durch Fortschritte in der Adhäsivtechnik, die Nachfrage nach minimal-invasiven Versorgungen und stark gestiegene ästhetische Ansprüche haben die Indikationen für indirekte Teilrestaurationen deutlich zugenommen. Dies ist mit einem Paradigmenwechsel verbunden, der in der Behandlungsplanung berücksichtigt werden sollte.

GC bietet nicht nur hochwertige Materialien für den gesamten Behandlungsprozess an, sondern auch umfassende Informationen, damit Sie die Unterstützung erhalten, die Sie für hervorragende Ergebnisse benötigen. Erleben Sie, welchen Unterschied wir in Ihrer Praxis machen können, und bringen Sie Ihre Arbeit auf das nächste Level!



**Initial LiSi Block**  
Vollständig kristallisierter  
CAD/CAM-Block aus  
Lithium-Disilikat

**G-Premio BOND**  
Lichthärtendes  
Einkomponenten-  
Universaladhäsiv  
für alle Bonding-  
Techniken



**G-CEM ONE**  
Selbstadhäsives,  
universelles  
Befestigungs-Composite

Viele weitere  
Informationen und  
Angebote finden Sie auf  
[europe.gc.dental/de-DE](http://europe.gc.dental/de-DE)

