Praxisbedarf: Wann Eigenmarken eine echte Alternative sind

Ein Beitrag von Maria Reitzki

VERBRAUCHSMATERIALIEN >>> In Kirchheim unter Teck führt Dr. Mathias Köberle seine Zahnarztpraxis in zweiter Generation. Hohe Qualität und wirtschaftliches Arbeiten schließen sich für ihn nicht aus. Im Interview erklärt er, welche Kriterien bei Verbrauchsmaterialien entscheidend sind, warum sein Team bei der Auswahl mitentscheidet und welche Eigenmarkenprodukte sich in seiner Praxis bewährt haben.

Herr Dr. Köberle, was zeichnet Ihre Praxis aus?
Meine Mutter hat die Praxis 1967 gegründet, ich bin 2003 eingestiegen und habe sie später übernommen. Viele Patient/-innen begleiten uns seit Jahrzehnten – oft über Generationen. Diesem Vertrauen möchten wir mit persönlicher Betreuung und moderner Zahnmedizin gerecht werden. Digitale Verfahren, Implantologie, ästhetische Zahnerhaltung und Parodontologie gehören heute zu unseren Schwerpunkten.

Welche Anforderungen stellen Sie an Verbrauchsmaterialien?
Qualität, Verlässlichkeit und ein gutes Handling stehen für mich an erster Stelle. Materialien müssen konstant verfügbar sein und im Alltag zuverlässig funktionieren. Gleichzeitig sollen sie wirtschaftlich sein, aber niemals zulasten der Behandlungsqualität.

Welche Rolle spielt Ihr Team dabei?
Eine sehr große. Meine Mitarbeiterinnen arbeiten täglich damit und sagen ganz ehrlich, wenn etwas nicht passt. Bei 13 Personen gibt es unterschiedliche Vorlieben – von Handschuhen über Mundschutz bis hin zur Handseife. Deshalb testen wir neue Materialien grundsätzlich gemeinsam. Erst wenn das Team überzeugt ist, bleiben sie dauerhaft im Einsatz.

Auf welche Eigenmarke setzen Sie in Ihrer Praxis?
Schon seit vielen Jahren setzen wir auf die Eigenmarke ORBIS. Mit dem Wechsel meines Dentaldepots zu Plandent lernte ich auch die Hausmarke ORBIS kennen. Ausschlaggebend war zunächst die Betreuung. Meine Fachberaterin ist unglaublich engagiert: Man bekommt schnell Antworten, sie kümmert sich persönlich und empfiehlt Produkte nicht einfach nur, sondern berichtet auch ehrlich von den Erfahrungen anderer Praxen. Auf dieser Vertrauensbasis haben wir begonnen, ORBIS-Produkte zu testen.

Wie sind Sie vorgegangen?
Wir haben zunächst ganz bewusst mit einfachen Einmalartikeln wie Bechern und Lätzchen begonnen. Nach und nach haben wir weitere Produkte aufgenommen. Heute nutzen wir unter anderem Handschuhe, Mundschutz, Desinfektionsmittel für Hände und Flächen sowie Papiertücher, Watterollen und Speichelsauger. Dazu kommen Materialien für die Behandlung selbst, etwa Ätzgel und Matrizenbänder, oder Prophylaxeprodukte wie Polierpasten, Pulver und Bürstchen. Im Labor verwenden wir zum Beispiel den Gips. ORBIS-Produkte decken inzwischen einen großen Teil unseres täglichen Bedarfs ab.

© Dr. Mathias Köberle



Zahnarzt Dr. Mathias Köberle

„Meinen Mitarbeiterinnen gefallen die Produkte. Das Handling stimmt, die Verfügbarkeit ist gut und die gebündelte Bestellung erleichtert vieles. Und wenn etwas nicht passt, wird das sofort angesprochen. Die dauerhafte Nutzung der Produkte beweist damit ihre Qulität."

Dr. Mathias Köberle

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



© ORBIS Dental Handelsgesellschaft mbH

Von Handschuhen bis Labormaterialien: ORBIS deckt einen großen Teil des täglichen Bedarfs in der Praxis ab.

Hat sich dadurch auch der Praxisalltag verändert?
Ja, vor allem organisatorisch. Wenn man viele Produkte über einen Anbieter bezieht, wird die Bestellung deutlich einfacher. Das spart Zeit und reduziert Fehler. Das war gar nicht das ursprüngliche Ziel, hat sich aber im Alltag als klarer Vorteil herausgestellt.

Wie beurteilen Sie die Qualität im Vergleich zu Markenprodukten?
Die Eigenmarken-Produkte stehen den etablierten Marken qualitativ oft in nichts nach, sind wirtschaftlicher und zuverlässig verfügbar. Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt einfach. Natürlich gibt es Anwendungen, bei denen wir bewusst Premiumprodukte einsetzen. Aber es gibt eben auch viele Bereiche, in denen die Eigenmarke die gleiche Leistung bietet.

Gab es ORBIS-Produkte, die Sie besonders überrascht haben?
Ja, das Prophylaxe-Pulver. Es kommt bei unseren Patient/-innen wegen der verschiedenen Geschmacksrichtungen sehr gut an. Und wenn eine Behandlung wie die Prophylaxe als angenehm empfunden wird, kommen die Patient/-innen auch lieber wieder. Das sind oft kleine Details, die eine große Wirkung haben. Auch meine Mitarbeiterinnen arbeiten ausgesprochen gerne damit. Ehrlich gesagt gefällt es uns sogar besser als ein vergleichbares Premiumprodukt. Solche Erfahrungen zeigen, dass es sich lohnt, Dinge auszuprobieren. <<<

Mehr Infos auf **plandent.de**.

„Mein Tipp: nicht alles auf einmal umstellen. Zunächst einzelne Produkte wie Becher oder Handschuhe testen, das Team einbeziehen und Erfahrungen sammeln. Nicht jedes Produkt passt zu jeder Praxis. Es lohnt sich, offen zu bleiben und Neues auszuprobieren."

Dr. Mathias Köberle

ANZEIGE

MANI
Ihr Experte für effektives Zahn-Whitening und strahlende Ergebnisse – in der Praxis und jetzt NEU auch für zu Hause.

MANIShine Whitening Office Set
PROFESSIONELLES WHITENING IN DER PRAXIS

MANIShine Home Whitening 6,1%
PROFESSIONELLES WHITENING FÜR ZU HAUSE



1+1 Aktion
QR-Code scannen und zwei Sets zum Preis von einem erhalten!

MANI MEDICAL GERMANY GmbH · Hertha-Sponer-Straße 2 · 61191 Rosbach v.d. Höhe · **www.mani-germany.com**

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.