

Zeit sparen mit mobilem Gerätewagen

| Carolin Gersin

Das Unternehmen DEMED Dental Medizintechnik entwickelt mobile Gerätewagen für zahnmedizinische Behandlungsräume. Die Praxis Dr. med. dent. Rolf Großmann aus Köngen bei Stuttgart verwendet zwei Modelle im Praxisalltag. Im Kurzinterview mit ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sprach ZMF Nadine Ruthardt über das Produkt.



Dr. Rolf Großmann aus Köngen mit seinem Praxisteam.



Über dem mobilen Gerätewagen von DEMED sprachen wir mit ZMF Nadine Ruthardt.



Frau Ruthardt, in Ihrer Praxis haben Sie sich für zwei Modelle der mobilen Gerätewagen von DEMED entschieden. Aus welchen Gründen haben Sie gerade diese Gerätewagen gewählt? Wo sehen Sie die Vorteile des Produkts?

Die Gerätewagen sind sehr robust, schnell und einfach zu reinigen und haben ein sehr ansprechendes Design. Unsere Einheiten sind perfekt gegen Staub und Schäden geschützt, da sie sicher hinter der Glastüre verstaut sind.

DEMED wirbt mit Individualität. Welche besondere Ausstattung, Farbe oder Zubehör haben Sie für Ihre mobilen Gerätewagen gewählt und warum?

Unsere Gerätewagen sind in derselben Farbe lackiert wie unsere Möbel in den

Behandlungsräumen und haben auch eine weiße Arbeitsplatte aus Corian. Des Weiteren hat DEMED uns die Steckdosenleiste sowie die Glastür individualisiert. Somit passen sie nicht nur ideal in unsere Praxis, sie sind eine Ergänzung zur täglichen Arbeit.

Für welche Geräte nutzen Sie die mobilen Gerätewagen? Wo hatten Sie diese Geräte vor der Anschaffung platziert?

Einen Wagen haben wir mit allen Geräten und Materialien für die Endodontie und den anderen für die Implantologie ausgestattet. Alle Geräte waren zuvor in der Praxis verteilt und mussten zu Behandlungsbeginn zusammengetragen werden. Nun fällt die Arbeit des Aufbaus der einzelnen Einheiten und

Geräte weg. Dies spart enorm viel Zeit. Ein weiterer Vorteil ist, dass alles, was zur Endo oder Implantologie benötigt wird, im Wagen zusammen ist.

Hat sich die Anschaffung der mobilen Gerätewagen für Ihre Praxis gelohnt? Wie oft kommt das Produkt zum Einsatz?

Die Anschaffung hat sich auf jeden Fall gelohnt. Wir benötigen für den Auf- und Abbau nur noch knapp die Hälfte der Zeit und alles ist ordentlich verstaut. Die Wagen werden täglich im Praxisbetrieb eingesetzt.

Frau Ruthardt, vielen Dank für das Interview!



Es ist nie zu spät

...für ein durchdachtes Marketingkonzept. Mit „Bausteine für Ihren Erfolg“ möchten wir Ihnen Anregungen, Ideen und Wege zur Realisierung an die Hand geben – gleich ob Sie Praxisneuling oder erfahrener Inhaber sind.

Sie, Ihr Team und Ihre Praxis sind entscheidend für die Wahl die der Patient hat. Doch der Erst-

kontakt findet in den meisten Fällen über andere Kanäle statt: das Internet, die Anzeige, den Flyer oder die Patienteninformationsbroschüre die weitergereicht wird.

Gut, wenn dieser Ersteindruck professionell, authentisch und passend ist.

Lassen Sie sich inspirieren und bestellen Sie Ihr Programmheft noch heute – kostenlos und unverbindlich – unter 030 . 39 20 24 50 oder unter www.nexilis-verlag.com