

# Compliance entsteht mit Intelligenz und Spaß

| Redaktion

Tandex wurde 1931 gegründet und ist inzwischen ein international agierendes Familienunternehmen mit dem Hauptsitz in Dänemark. Auf der IDS Internationalen Dental-Schau 2009 in Köln sprachen wir mit Helmut Nissen, seit 2006 zuständig für Marketing und Vertrieb bei der deutschen Tandex GmbH in Flensburg, über die Ziele und Produktinnovationen des Unternehmens.

## *Herr Nissen, wofür steht das Unternehmen Tandex?*

Wir sehen uns als Spezialist für die Interdentalpflege. Das bezieht sich neben dem technischen Know-how vor allem auf unser Gespür für die Bedürfnisse der Anwender. Bei uns steht bereits bei der Produktentwicklung immer der Verwender im Vordergrund – technisch ist ja quasi alles machbar, daher haben wir immer erst den Blick auf diejenigen gerichtet, die unsere Produkte mit Freude verwenden sollen.

## *Wie lautet Ihr Unternehmensziel und was ist bei Tandex anders als bei anderen?*

Wir wollen in der Wahrnehmung des Marktes die qualitative Nummer eins sein und dieses Grundvertrauen für ehrliche Kundenbeziehungen nutzen. Das macht starke Marken aus.

Wir sind zwar vergleichbar, aber doch unverwechselbar: Wir haben Spaß an unserer Arbeit, denn wir stehen hinter unseren Produkten. Diese innere Haltung ist unersetzlich, denn sie motiviert ungemein und überträgt sich auf andere. Wir pflegen dadurch einen lockeren und ehrlichen Umgang, sowohl untereinander als auch mit unseren Kunden. Wir sind unkompliziert, zuverlässig und stets kundenorientiert. Wir verstehen uns als Freund der Patienten und als Partner der Praxen.

## *Wieso können Ihre Produkte die Compliance erhöhen?*

Das liegt daran, dass wir nicht Produkte, sondern intelligente Konzepte vermarkten. Ein Beispiel aus der Tandex-Welt sind unsere Flexi Interdentalbürsten. Dank unserer Produktionserfahrung aus 78 Jahren erfüllt Flexi technisch gesehen alle Aspekte und ist damit absolut präzise und gründlich bei der Reinigung der Zahnzwischenräume. Das ist die Pflicht. Nun zur Kür: Flexi macht Spaß und erhöht die Motivation der Patienten nachhaltig. Das liegt am Konzept der Flexibilität. Der Griff ist ergonomisch geformt, farblich codiert und wie auch die Borste sehr anpassungsfähig und angenehm in der Verwendung. Eine Auswahl von neun verschiedenen Größen sorgt dafür, dass die unterschiedlichsten Zahnstände gereinigt werden können.

Ebenso praktisch ist die wiederverschließbare Kunststoffbox, in der Flexi verkauft wird. So kann der Verwender seine Interdentalbürsten hygienisch aufbewahren – zu Hause und unterwegs. Auch das fördert die tägliche Verwendung. Und als weiteres Grundprinzip sei hier genannt: Qualität zu fairen Preisen.

Dieses Gesamtkonzept an wertvollen Details hat einen hohen Einfluss auf die Compliance der Patienten und damit auch auf den Erfolg des Prophylaxeteams.

ANZEIGE

**scharf, schärfer, nxt.**

**x-on nxt**  
Der Röntgensensor mit ‚nxt generation‘ Bildqualität.



**orangedental**  info: +49 (0) 73 51. 474 99. 0  
premium innovations

### Warum macht Tandex auch dem Prophylaxeteam Spaß?

Weil wir es schaffen, den Patienten gemeinsam zu motivieren. Das ist im Prophylaxealltag nur allzu oft die größte Herausforderung. Wir verstehen uns daher als echter Kooperationspartner mit speziellen Lösungen

kung. Es enthält sowohl CHX als auch Fluorid und wirkt damit antibakteriell genau dort, wo es gebraucht wird, und darüber hinaus fördert es die Remineralisierung des Zahnschmelzes. Geschmacklich sehr angenehm und alkoholfrei, erfährt die praktische 15-ml-Tube eine sehr hohe Patientenakzeptanz.



Helmut Nissen am Tandex-Stand auf der IDS 2009 in Köln.

sowohl für den Praxisbedarf als auch für die Patienten. Ein Beispiel: Wir liefern den Praxen unsere Flexi nicht ausschließlich in der kleinen Kunststoffbox wie für die Patienten, sondern auch im sogenannten Value Pack. Ideal auf die Prophylaxebehandlung ausgerichtet, enthält das Value Pack einzeln verpackte Flexi Interdentärbürsten mit Schutzkappe, das heißt, jeder Patient erhält eine frische Zahnzwischenraumbürste in seiner Größe beziehungsweise seiner Farbe, die er danach gereinigt mit nach Hause nehmen kann. Damit danach die Compliance und der Nachkauf gesichert werden, liefert Tandex im Value Pack praktische Recall-Terminkarten mit dem entsprechenden Flexi-Bestellcode mit. Der motivierte Patient kann damit jederzeit Flexi in der Praxis oder auch in der Apotheke nachkaufen. Von Profis gelobt wird auch unser Tandex Gel mit seiner zweifachen Wir-

tanz. Das Tandex Gel ist damit eine sinnvolle Ergänzung für die optimale Interdentälpflege und somit auch eine Aufwertung der Prophylaxebehandlung.

Fazit: Das Tandex-Konzept ist einfach rund und zu Ende gedacht und das begeistert Praxisteams und Patienten.

*Wir danken für das Interview.*

## kontakt.

### Tandex GmbH

Helmut Nissen  
Graf-Zeppelin-Str. 20  
24941 Flensburg  
Tel.: 04 61/4 80 79 80  
E-Mail: germany@tandex.dk  
www.tandex.dk

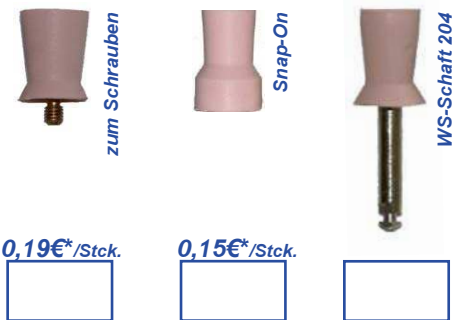
## Sind Sie auch offen für NEUES?

**NEU** Gummipolierer mit Erdbeer-Aroma - latexfrei -

ab **0,39€\*** /Stück

**ANGEBOT:**  
Ab einer Bestellmenge von 500 Stück mit WS-Schaft 204  
nur **0,29€\*** /Stck

In folgenden Formen erhältlich:



**0,19€\*** /Stck.

**0,15€\*** /Stck.

Bestellmenge:  
Bitte in 100er Schritten

Prophylaxe Nylonbürstchen mit Winkelstück-Schaft 204 - Topfform -

ab **0,29€\*** /Stück

**ANGEBOT:**  
Ab einer Bestellmenge von 500 Stück  
nur **0,23€\*** /Stck



Draufsicht

Bestellmenge:  
Bitte in 100er Schritten

Testen Sie unsere Profis für die Prophylaxe. Fax: **0800-2002344**

Praxisstempel

\*Alle Preise zzgl. Mehrwertsteuer und einmalig 3,99€ Versand. Mindestbestellmenge = 100 Stück pro Artikel Änderungen vorbehalten.

**Bestellhotline: 0800/200 2332**

Frank Dental GmbH - Tölzer Str. 4  
83703 Gmund am Tegernsee - Germany  
http://www.frank-dental.de