

Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

| Christin Bunn



Zahnersatz kann immer nur so gut sein wie die Absprache zwischen Zahnarzt und Labor. Was sich absolut simpel und logisch anhört, gestaltet sich jedoch in der Umsetzung oftmals schwierig. Offenheit und Transparenz sollten deshalb zur grundlegenden Firmenphilosophie gehören.

Bei der Audentic AG wird diese in Form eines klar strukturierten Kommunikationsmodells umgesetzt. „Der günstigste Zahnersatz ist der, der nur einmal gemacht werden muss“, sind sich die Gründer und Geschäftsführer Dr. Holger-Ludwig Riemer und Friedo vom Schemm einig. Ist das der Fall, sind Zahnarzt und Patient zufrieden – haben beide doch Zeit, Geld und Nerven gespart.

Erst im September 2011 gegründet, steht die in Mülheim an der Ruhr ansässige Audentic AG mit ihrem Zahnersatz bereits hoch im Kurs. Kunden schätzen vor allem die Ehrlichkeit und Fairness. Wird beispielsweise ein Abdruck eingereicht, an dem sich sofort erkennen lässt, dass damit kein exakt passender Zahnersatz hergestellt werden kann, wird der Zahnarzt umgehend kontaktiert und potenzielle Probleme dadurch schon im Vorfeld umgangen. Grundsätzlich gilt, dass Zahnersatz immer erst dann gefertigt wird, wenn genau feststeht, was der Patient wünscht. Auch „Mitdenken“ zählt bei der Audentic AG zur alltäglichen Selbstverständlichkeit – sind augenscheinlich sinnvolle Veränderungen innerhalb eines Auftrages erkennbar, wird der Kunde darüber informiert. Und genau diese direkten und transparenten Kommunikationskomponenten zeichnen die nordrhein-westfälische Expertin für Qualitätzahnersatz aus. Schließlich ist die wechselseitige Kommunikation zwischen Zahnarzt und Dentallabor ganz entscheidend für die Präzision

der Fertigung sowie die Dauer des Herstellungsprozesses. Stimmen die Absprachen, besteht gegenseitiges Vertrauen sowie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, ist es ganz gleich, ob das Zahnlabor zwei Straßen weiter sitzt – oder Tausende von Kilometern entfernt wie im Fall der Audentic AG, die mit einem Partnerlabor in Shenzhen, China, kooperiert.

Begegnung auf Augenhöhe

Als direkter Kunde steht in erster Linie der Zahnarzt im Vordergrund. Und diesem wird seit September 2012 eine ganz besondere Serviceoffensive angeboten: ein Vor-Ort-Besuch mit persönlichem Unternehmergespräch.

Egal, ob Zahnarzt in Flensburg oder Implantologe am Bodensee, die Audentic AG bietet allen Interessierten die Möglichkeit eines direkten Kennenlernens und scheut weder Zeit noch Kilometer. Denn das Gespräch auf Augenhöhe ist genau das, was die Audentic AG ausmacht – „audentisch“. Wie so ein Gespräch aussieht und worum genau es dabei geht, erklärt Dr. Holger-Ludwig Riemer:

„Wir bieten potenziellen Kunden keine klassischen Akquisegespräche an, sondern betrachten das Ganze als gegenseitiges Kennenlernen. Der Zahnarzt mit seiner individuellen Situation steht immer im Vordergrund, auch Themen wie Marketing werden beispielsweise in diesem Zusammenhang besprochen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass das unmittelbare Gespräch der

Schlüssel zu einer vertrauensvollen, offenen und ehrlichen Zusammenarbeit ist. Und dies wiederum ist maßgebend für die Grundpfeiler unserer Unternehmensphilosophie – denn wir setzen auf Qualität und Langfristigkeit.“

Interessierte Zahnärzte können sich direkt bei der Audentic AG melden, der Besuchswunsch wird terminiert.

Direkte Patientenansprache

Auch die Kommunikation zum Patienten unterscheidet sich bei der Audentic AG maßgeblich von anderen Anbietern. So wählen die Mülheimer Dentalspezialisten den Kanal der direkten Ansprache mittels TV-Werbung – mit sehr erfolgreicher Resonanz.



QR-Code: Video „Audentic stellt sich persönlich vor“. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

kontakt.

Audentic AG

Alexanderstraße 54
45472 Mülheim an der Ruhr
Tel.: 0208 782666-0
E-Mail: info@audentic.ag
www.audentic-ag.de