



Warum sich der Griff zu gebrauchten Produkten lohnt

| Jochen Fiehler

Immer wieder rufen die Hersteller der Dentalindustrie zu großen Rückkaufaktionen auf – besonders im Segment der Behandlungseinheiten. Dabei wird die alte Einheit zu einem attraktiven Preis in Zahlung genommen und dem Verkaufspreis des Neuproduktes gegengerechnet. Aber ist ein neues Produkt tatsächlich immer notwendig?

Alte Einheit raus, neue Einheit rein – und das alles zu einem sensationellen Angebotspreis: So kann der Zahnarzt immer am Puls der Zeit arbeiten, punktet bei den Patienten mit modernstem Design sowie maximaler Funktionalität und hat die Gewissheit, dass es auch nach einem Zeitraum X noch Ersatzteile für das neue Modell gibt – denn diese werden im Zuge von Rückkauf- und Abwrackaktionen meist ebenfalls vom Markt genommen.

Schlecht folglich, wenn man sich gegen diese Aktionen sträubt und irgendwann einmal in Reparaturnot gerät.

Noch schlechter sei es jedoch, wenn man diesen Angeboten folge – führt man sich die Ausführungen des Deutschen Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) e.V. von Juni 2014* vor Augen.

So zeige sich die Notwendigkeit des Rückkaufs vielmehr in einem Absatzbedarf neuer Produkte, da sich die alten möglicherweise als zu nachhaltig und zu solide erwiesen hätten. Dies wiederum schränke den Zahnarzt laut DAZ in den Bereichen Therapiefreiheit und Kostenkontrolle ein, da der Einrichtungsaufwand durch die zu bedienenden Kosten die zahnärztliche Entscheidungsfreiheit einenge.

Dental-Fachhändler für gebrauchte Markenartikel

Dieser gerade geschilderten Innovations- und Verkaufsoffensive steht das Unternehmen rdv Dental kritisch gegenüber und entwickelte davon ausgehend ein eigenes Geschäftsmodell. Denn schaut man sich eine Einheit aus dem Jahr 1994 an und vergleicht diese mit einem der jüngsten Modelle, wird deutlich, dass nicht alles Neue auch besser sein muss. Wo früher robuste Metallteile verarbeitet waren, befindet sich heute nicht selten Kunststoff. Noch vor 20 Jahren kamen Einheiten ohne digitale Schnittstellen und multi-



mediale Systeme aus, heute sind diese Standard. Mal selbst „schnell Hand anlegen“ wird aufgrund der Systemkomplexität schwierig und je mehr ein solches Produkt kann, desto anfälliger könnte sich auch das Gesamtsystem herausstellen.

Aus diesem Grund besteht die Kompetenz des Teams um Daniel Rodemer darin, robuste Einheiten mit solidem Standard aufzukaufen, sie einer kompletten Revision zu unterziehen und anschließend in den Markt zurückzugeben. Die Second Life-Einheiten aus der Pulheimer Donatusstraße haben sich mittlerweile am Markt etabliert und überzeugen die Zahnärzteschaft durch ihre Robustheit sowie Zuverlässigkeit samt der hohen Qualitätsmaxime, unter welchen jedes Gerät refitted wird.

Sparen, ohne verzichten zu müssen

Treffen die gebrauchten Einheiten am rdv-Standort ein, werden sie in der dort ansässigen Dentalmanufaktur in ihre vollständigen Einzelteile zerlegt. Hier wird nicht nur „ein bisschen“ gewartet sowie gereinigt und ein „paar“ Teile ausgetauscht, sondern jede noch so kleinste Schraube gelöst – ein Workflow, der sehr arbeitsintensiv ist. So erfolgt am Anfang die komplette Demontage mit anschließender Grundreinigung. Danach werden alle Lager und Antriebswellen neu beschichtet,

sämtliche wasserführende Leitungen durch neue ersetzt, Ventile sowie Wasserblöcke entkalkt und bei Bedarf mittels Feinstrahlung gereinigt. Es folgt die Demontage von Platinen, mit sich anschließender Reinigung und Versiegelung. rdv Dental fasst dabei auf ein umfangreiches Ersatzteillager aus Schläuchen, Modulen, Schrauben und Dichtungen zurück, das seinesgleichen sucht. Dabei durchläuft jedes Gerät die erforderlichen Prüfungen nach der Medizingeräteverordnung (MedGV).

Keine Einheit gleicht der anderen

Die Entscheidung für eine Second Life-Einheit bringt nicht nur den Vorteil der Zuverlässigkeit sowie langen Haltbarkeit mit sich, sondern punktet auch im Bereich Individualität. So befinden sich im rdv Dental-Showroom jederzeit über 300 Einheiten, aus denen frei gewählt werden kann. Bei der Neupolsterung kann nach Wunschfarbe entschieden werden, ebenso bei der neuen Lackierung, die jede Einheit erfährt. Zudem ist die Beleuchtung frei wähl- sowie die gesamte Einheit frei ausstattbar – je nach individuellem Budget und Konfigurationsbedarf.

Nach rund sechs Wochen ist die Einheit vollständig refitted und wird von einem deutschlandweiten Team in der Praxis montiert. Der Zahnarzt profitiert von einer kostenbewussten Anschaffung, die auch steuerliche Vorteile in puncto

Abb. 1 bis 3: Refit ist das neue Neu, denn jede gebrauchte Dentaleinheit wird nach Ankunft in Pulheim vollständig in ihre Einzelteile zerlegt. – Abb. 4: Nach rund sechs Wochen ist die Einheit vollständig refitted und wird von einem deutschlandweiten Team in der Praxis montiert. – Abb. 5 und 6: Komplett revidierte Einheiten – Zahnärztin Dr. Sandra Stolz entschied sich für die Anschaffung mehrerer M1-Einheiten, die in den modernen Praxisräumlichkeiten perfekt zur Geltung kommen.

Abschreibungszeit mit sich bringt, denn der Kauf einer Second Life-Einheit ist bis zu 60 Prozent günstiger, verglichen mit einem Neuprodukt.

Ein Statement setzen und die Wirtschaftlichkeit von verführerischen Ausstattungsangeboten hinterfragen – so hat es auch Zahnärztin Dr. Sandra Stolz aus Langenfeld getan – und sich für die Anschaffung mehrerer M1-Einheiten entschieden. Die Abbildungen in diesem Beitrag aus ebendieser Praxis veranschaulichen, dass „gebraucht“ alles andere als „altmodisch“, „veraltet“ und „nicht mehr zeitgemäß“ sein kann – weil Qualität nicht beim Produkt beginnt, sondern im Kopf.

* Meldung vom 12. Juni 2014, Troisdorf, „Ein Aufruf zum wirtschaftlichen Ungehorsam“

kontakt.

rdv Dental

Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler
Tel.: 02234 4064-0
info@rdv-online.net
www.rdv-dental.de