



Nachhaltigkeit gehört zum Praxiskonzept – aus diesem Grund fiel die Entscheidung auf gebrauchte Premium-Einheiten von rdv Dental.

Jochen Fiehler

Werte mit Werten schaffen

HERSTELLERINFORMATION Die Jungzahnärzte David Meyer und Dr. Amir-Ali Navidy setzen auf Synergien von Premiumwerten in allen Bereichen der Zahnmedizin. In ihrer neu eröffneten Praxis im nordrhein-westfälischen Hennef haben die beiden sich daher bewusst für gebrauchte Dentaleinheiten aus dem Hause rdv Dental entschieden.

Seit November letzten Jahres können David Meyer und Dr. Amir-Ali Navidy Patienten in ihrer Praxis willkommen heißen und ihnen Zahnmedizin auf hohem Leistungsniveau anbieten. Dabei handelt es sich bei der Praxis in Hennef um eine Neugründung auf mehr als 300 Quadratmetern, die sich in sechs Behandlungszimmer, einen Beratungsraum, ein Backoffice, einen Sterilraum sowie Mitarbeiterräume gliedern. Unter den sechs Behandlungszimmern befinden sich ein Eingriffsraum für die Chirurgie, ein Behandlungszimmer für die mikroskopische Endodontie sowie zwei Prophylaxeräume. Das Praxiskonzept liegt dabei auf Beratung, Information und Transparenz. Patienten sollen sich nicht nur gut aufgehoben fühlen, sondern ein Verständnis für Indikation, Behandlungsempfehlung sowie die letztendliche Therapie erhalten. So lassen sich Behandlungen nicht nur

effizient durchführen, sondern auch nachhaltig, schließlich „gibt es für Patienten nichts Schlimmeres als stetig um neue Baustellen in ihrem Mund zu wissen“, weiß Zahnarzt David Meyer zu berichten. „Dies ist weder unser Praxiskonzept noch Arbeitsgrundlage – denn Werte lassen sich nur mit Werten schaffen. Das ist unser Selbstverständnis sowie unsere Auffassung von einer bestmöglichen Zahnmedizin, und diese so seit November in unserer eigenen Praxis umsetzen zu können, darauf sind wir stolz“, ergänzt Dr. Amir-Ali Navidy.

Werteerhalt ist mehr als nur Zahnerhaltung

Die Zweibehandlerpraxis legt den Fokus auf die Zahnerhaltung – ein Wertekonzept, das sich nicht nur durch das Leistungsspektrum zieht, sondern sich

auch in der Praxiseinrichtung widerfindet. „Vor der Niederlassung in eigener Praxis konnten wir uns in verschiedenen anderen Praxen einen umfassenden Überblick verschaffen und davon ausgehend unser eigenes Konzept entwickeln. Zu diesem Praxiskonzept gehört für uns auch, dass wir auf unnötigen Schickschnack bewusst verzichten. Wir möchten durch Leistung überzeugen sowie durch Behandlungsqualität und nicht oberflächlich imponieren“, resümiert Zahnarzt David Meyer das Praxiskonzept.

Als sich die Frage nach den Behandlungseinheiten für ihre Räume in der Alten Landstraße stellte, war für beide daher sofort klar, dass nur Siemens M1-Einheiten infrage kommen. Diese hätten sich lange gut bewährt, seien einfach zu warten, kaum reparaturanfällig und besitzen noch dazu ein klassisches Design. Für die Zahnärzte

lag es deshalb nahe, den Kauf von Second-Life-Einheiten dem Kauf von Neuprodukten vorzuziehen. „Wir wollten langlebige Geräte, die nicht ständig kaputtgehen und alle paar Jahre ausgetauscht werden müssen – ein Wirtschaftlichkeitsfaktor, den man gerade bei einer Neugründung nicht unterschätzen sollte“, weiß David Meyer zu berichten.

Betritt man die Praxisräumlichkeiten und blickt auf die Second-Life-Einheiten, wird sofort klar, dass es sich hier nicht um Modelle von der Stange handelt. In der Farbe Schwarz-Metallic erstrahlen die Behandlungseinheiten und vermitteln bereits beim Anblick, dass in dieser Praxis das Thema Individualität einen großen Stellenwert hat und Entscheidungen bewusst getroffen werden. Doch betrachten wir uns die Reise der Designeinheiten von Pulheim nach Hennef von vorn:

„Durch Recherche im Internet und eine Empfehlung unserer Bank sind wir auf rdv Dental aufmerksam geworden und führen folglich nach Pulheim“, beginnt Dr. Amir-Ali Navidy zu berichten. „Hier sind wir vom gesamten Team um Geschäftsinhaber Daniel Rodemerk sehr gut beraten worden, haben unterschiedliche Angebote mehrerer Anbieter intensiv verglichen mit dem Ergebnis, dass die Möglichkeiten von rdv Dental bei Weitem die besten waren. Wir konnten Einheiten beziehen, die wir bereits in ihrer Anwendung kannten, Einheiten von denen uns bekannt war, dass sie sehr robust sowie langlebig sind. Zudem hatten wir die Möglichkeit, diese Einheiten individuell zu konfigurieren – von der Polsterung, über die Farbigkeiten bis hin zur Ausstattungsmodifizierung, was will man mehr“, ergänzt er weiter.

Einheiten nach Maß – Individualität im Fokus

Die Unternehmensphilosophie von rdv Dental setzt es sich zum Ziel, Werte zu erhalten sowie neue Werte zu erschaffen. Der Spezialist für gebrauchte Dentaleinheiten wendet sich bewusst gegen den Innovationsdrang der Dentalindustrie und setzt sich für die Erhaltung von Premiumprodukten ein, die in ihrer ursprünglichen Form nicht mehr als Neuprodukt am Markt erhältlich sind.

Diese soliden Produkte werden aufgekauft und in der Pulheimer Manufaktur einer grundlegenden Revision unter-

zogen, bei der jegliches Verschleißteil, von der Schraube bis zum Schlauch, erneuert wird. Dabei werden jedoch nicht nur Verschleißteile ersetzt, sondern jede Einheit vollständig in ihre Einzelteile zerlegt, sodass jedes noch so kleine Element geprüft, gereinigt und wieder zusammengesetzt wird. Als Ergebnis dieses Geschäftsmodells dürfen sich Zahnärzte über vollständig refittete – sogenannte Second-Life-Einheiten – freuen, mit solidem technischen Standard, maximaler Qualitätsprämisse und einsatzbereit für die nächsten Jahrzehnte.

Ein Produktleistungsargument, dessen man sich heute bei der Vielzahl von Neuprodukten nicht mehr gewiss sein kann. Zu komplex sind die Produkte, zu digitalisiert die integrierten Systeme, und damit meist entsprechend hoch die Fehleranfälligkeit. Dabei sind die Grundanforderungen an eine Behandlungseinheit doch viel simpler und auf Funktionalität ausgelegt, statt auf Hightech und Innovationsgrad. Eine Erkenntnis, die immer mehr Zahnärzten hinsichtlich ihrer Investitionsvorhaben widerfährt, und eine Entwicklung, die zeigt, dass Premiumwerte auch in unserer heutigen schnelllebigen Zeit erfreulicherweise noch immer von großer Bedeutung sind.

Von der Bemusterung bis zur Inbetriebnahme

Aufgrund der Größe des Praxisprojekts reisten Zahnarzt David Meyer und Dr. Navidy mehrfach nach Pulheim. „Immer fühlten wir uns willkommen sowie herzlich empfangen und hatten durch die unmittelbare Nähe zur Manufaktur und der Möglichkeit, jederzeit einen Blick hinter die Kulissen werfen zu können, ein kontinuierlich positives Gefühl“, weiß Dr. Amir-Ali Navidy zu berichten. „Besonders schätzen wir aber die Flexibilität von rdv Dental“ ergänzt David Meyer. „Unsere Praxisräumlichkeiten befanden sich zum Zeitpunkt der Bemusterung im Rohbau, und jeder Praxisgründer, der selbst gebaut beziehungsweise umgebaut hat, weiß, dass dies eines großen Koordinationsaufwands bedarf. So war es auch bei uns und nicht alles lief reibungslos, innerhalb der Gewerke kam es zu Zeitverzögerungen. Kein Problem war dies jedoch für rdv Dental – die Auslieferung und Montage konnte ohne Probleme zwei Wochen nach hinten verschoben werden.“

Seit Mitte November 2015 dürfen die Patienten nun in den Genuss der refitteten Einheiten in der Farbe Schwarz-Metallic kommen, die ein optisches Highlight in der hellen sowie dezent eingerichteten Praxis in Hennef bilden. Doch nicht nur die Optik erfreut sich positiver Resonanz, sondern auch der Komfort, weiß Zahnarzt David Meyer zu berichten: „Der hohe Sitzkomfort wird häufig angesprochen, was für uns sehr wichtig ist – schließlich wollen wir, dass sich unsere Patienten während der Behandlung größtmöglich wohlfühlen. Natürlich mussten in den ersten Tagen nach der Montage auch ein paar Kinderkrankheiten behoben werden, aber wer weiß, ob diese bei einem Neuprodukt so überschaubar und schnell behebbar ausgefallen wären. Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt und allen Kollegen sei an dieser Stelle geraten, die Augen zu öffnen und bewusst zu vergleichen – was kann einem Existenzgründer besseres wiederfahren, als sich im Besitz einer soliden Einheit mit gänzlich neuem Innenleben zu wissen, und das Ganze bei einer Preisersparnis von bis zu 60 Prozent gegenüber einem Neuprodukt.“

Die Stadt Hennef ist nicht nur um eine Wohlfühlpraxis reicher, sondern hat mit den Praxisgründern Zahnarzt David Meyer und Dr. Amir-Ali Navidy an Behandlern gewonnen, die nicht nur fachlich überzeugen, sondern auch menschlich. Durch ihr Werteverständnis und den Stellenwert von Premiumleistungen – in der Behandlung sowie dem gesamten Praxisumfeld. Ein Konzept, das überzeugt und, wie die rdv Dental-Einheiten, durch „Werte“ Bestand haben wird.

Weiterhin alles Gute für den Praxisstart und vielen Dank für diesen Einblick!

INFORMATION

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