

# Der Profi



## an Ihrer Seite

Eine gute Beratung ist das A und O im Vorfeld der Praxiseinrichtung. Damit aus kreativen Ideen kein Luftschloss wird, begleitet das Dentaldepot dental bauer Praxisinhaber Schritt für Schritt. Im Interview erläutert Corina Krauß, Niederlassungsleiterin für die Standorte Nürnberg und Regensburg, worauf Kunden bei der Auswahl ihres Einrichtungspartners achten sollten und was eine qualitative Beratung ausmacht.

**Autorin:** Corina Krauß

### Welchen Stellenwert hat das Thema Praxiseinrichtung bei dental bauer?

Die Praxiseinrichtung ist eines unserer Hauptbereiche im klassischen Depotgeschäft und somit die dazugehörige Beratung eine der primären Aufgaben des Fachberaters bei dental bauer. Zwei weitere Säulen bilden dabei der Materialvertrieb in Form von Beratung und Produktneuvorstellungen sowie der technische Service mit dem Einsatz unserer Servicetechniker bei Reparaturen, Montagen, Umzügen und Planungen. Darauf abgestimmte Dienstleistungen runden das Portfolio ab. Alle Segmente greifen bei dental bauer ineinander und bilden somit für unsere Kunden eine perfekte Symbiose. Wenn wir somit heute das vielschichtige Segment der Praxiseinrichtung aus Sicht von dental bauer betrachten, hat der Kunde Zugriff auf die Kompetenzen aus allen Fachbereichen. Verkäufer, Innenarchitekt, Spezialisten, Planer und Technikpatente sind vernetzt und unterstützen das „Einrichtungsprojekt“ gemeinsam.

### Wie ist eine fundierte Beratung aufgebaut?

Eine qualitative Beratung ist ein vielschichtiger Prozess. Zum Beispiel beschäftigt sich ein etablierter Zahnarzt bereits über einen längeren Zeitraum mit der Modernisierung seiner Praxis. Aufgrund hoher Ausfallzeiten und dem Ärger mit altersschwachen Geräten ist mit einer „Nachrüstung“ zu rechnen. Einstieg in die Beratung ist in diesem Fall ein gemeinsamer Blick von Fachberater und Kunde in die jährlich erstellte „Premiaauswertung“ von dental bauer. Diese Auswertung gibt Aufschluss über die Reparaturkosten jedes einzelnen Gerätes und über die Technikeinsätze eines gesamten Jahres. Mit diesem Wissen kann ein Berater über Neuinvestitionen mit dem Kunden fundiert und gezielt sprechen. Ein guter Berater betrachtet aus unserer Sicht nicht nur die technische Seite, sondern sieht die Zahnarztpraxis im Gesamtkontext. Daraus ergeben sich weitere Fragen: Entspricht das Konzept den gesetzlichen Anforderungen und Richtlinien hinsichtlich Hygiene,

Arbeitsschutz und Arbeitsstättenrichtlinien? Stehen die Umgestaltung von Ambiente und Raumkonzepten im Vordergrund? Dann ist die Gestaltung einer modernen Zahnarztpraxis nach dem Motto „Pimp my Praxis“ ein Thema. Welches Budget steht zur Verfügung? Hat der Kunde bestimmte Ansprüche an Geräte, Technologien, Raumkonzepte und können diese gemeinsam definiert werden? Diese und weitere Aspekte müssen Berücksichtigung finden. Je frühzeitiger Praxisinhaber also wissen, wohin die Reise jetzt und in Zukunft geht, desto zielgerichteter können vorbereitende Maßnahmen in die Planung einfließen.

### Alle Antworten werden in der sogenannten Bedarfsanalyse gebündelt. Was genau kann man sich darunter vorstellen?

Für eine intensive Bedarfsanalyse und der Entwicklung von Ideen ist es wichtig, alle Projektpartner, intern und extern, gut zu vernetzen. Hierbei „muss“ nicht alles sofort in einer Großbaustelle enden. Allerdings passiert es immer häufiger, wie auch in unserem konkreten Bei-

Sichern Sie sich diese limitierte Behandlungseinheit zu  
speziellen Konditionen!

### CLESTA II Limited Edition

- Spezieller Polsterbezug in „Hightech Mountain Grey“
- Speifontäne in der Farbe „Silver Metal“



Clesta II mit  
DENTAL LEUCHE  
**900**

#### Ausstattung

- Clesta II Holder
- Luzzani 6-F Arztspritze
- Turbinenanschluss mit Licht
- Dürr Platzwahl- und Speischalenventil
- höhenverstellbarer Assistenzarm
- Luzzani 3-F Helferinspritze
- Speischale aus Porzellan
- kleiner Sauger und großer Sauger mit Kugelgelenk

#### Sonderausstattung Limited Edition 900

- Bien Air MX2 LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MX2 LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron Lux LED
- Metasys Wasserentkeimung, DVGW konform
- OP Leuchte 920-U, LED
- Softpolster für Patientenliege

#### Sonderausstattung Limited Edition 300 (ohne Bild)

- Bien Air MCX LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MCX LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron ohne Licht
- Bottle System (DCI)
- OP Leuchte 320-U, LED

**CLESTA II**  
Limited Edition

Partner von:



spiel, dass schon der angedachte Austausch einer Behandlungseinheit eine Digitalisierung der Praxis und die Umsetzung eines neuen Raum- und Lichtkonzeptes mit sich bringt. Ziel dieser Bedarfsanalyse ist es, zu erfahren, was möchte der Praxisbetreiber, wie sieht sein Behandlungskonzept für die nächsten Jahre aus und wohin soll die Reise gehen? Sind seine Vorhaben zukunftsfähig? In vielen Fällen können wir aus der Erfahrung bereits im Vor-



Info

**Checkliste für eine zeitgemäße und qualitative Beratung:**

- schlüssige Bedarfsanalyse mit Zukunftsperspektiven
- gemeinsames Erarbeiten und Erfragen der Kundenwünsche und Priorisierung sowie Festhalten der Zukunftsvisionen
- Bedürfnisse des Praxisteams, des Behandlers und der Behandlungsweise
- Produktfunktionen und Marktkenntnisse, Vorstellung unterschiedlicher Geräte/ Alternativen
- Anforderungen aufgrund des Praxiskonzepts
- rechtliche, bauliche und architektonische Fragen
- Budget
- Vermieter, Hausverwaltung etc.
- Partner aller Gewerke, TÜV, Röntgenabnahme etc.
- fundierte Investitionsplanung
- zuverlässige Projektplanung und Realisierung der Vorstellungen

feld Vorbereitungen für zukünftig geplante Maßnahmen empfehlen. Eine vollumfängliche Beratung bezieht hier den Technikpaten von dental bauer, den Innenarchitekten und meistens das gesamte Praxisteam mit ein. Teil einer Bedarfsanalyse und Bestandteil einer guten Beratung ist es, auch den Mietvertrag zur Hand zu nehmen. Bei einer Modernisierung

empfehlen wir immer, den Vermieter mit ins Boot zu holen. In vielen Fällen können hier erhebliche Kosten für Installation und Instandhaltung an den Vermieter übertragen werden.

**Zum Abschluss und natürlich für den Kunden wichtigster Teil der Entscheidung ist die Frage, welche Kosten sind zu erwarten?**

Wie man erahnen kann, geht eine vollständige Investitionsplanung weit über ein Angebot für Geräte wie Autoklav, Behandlungseinheit oder Röntgengerät hinaus. Kosten für Sanitär- und Elektroinstallationen, IT, Bodenbeläge und Lichtkonzepte, gegebenenfalls bis hin zum Marketing sollten in einer Investitionsplanung transparent dargestellt sein. Diese ist Bestandteil der Finanzierungsanfrage bei der Bank, dient aber auch als Überblick des gesamten Projektes sowie als Fahrplan für das Zeitmanagement, um böse Überraschungen zu vermeiden. Aus der Erfahrung kann ich berichten, dass erfolgreiche Einrichtungsprojekte, egal ob Nachinvestitionen von Behandlungseinheiten, Neuinstallationen von Geräten oder Renovierungen im Allgemeinen, meist nicht das günstigste Angebot ausschlaggebend für die Entscheidung ist, sondern das „beste“.



**Corina Krauß**  
[Infos zur Autorin]

**dental bauer**  
[Infos zum Unternehmen]

**KONTAKT**

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 07071 9777-0  
Fax: 07071 9777-50  
info@dentalbauer.de  
www.dentalbauer.de



50%  
GRÖßERE  
LINSE  
(12 MM)



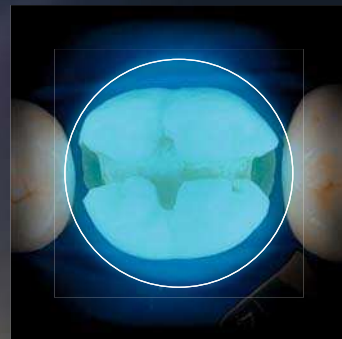
ZWEITE  
ON/OFF  
TASTE

# VALO<sup>®</sup>

## GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE

# DIE NEUE DIMENSION



MIT DEM GRÖßEREN  
AUSLEUCHTBEREICH WIRD EINE  
VOLLSTÄNDIGE MOD-FÜLLUNG  
AUF EINEM 10-MM-MOLAREN  
IN EINEM DURCHGANG  
AUSGEHÄRTET.



Ultradent Products Deutschland

40 YEARS  
1978-2018

ULTRADENT  
PRODUCTS, INC.

© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

ULTRADENT.COM/DE