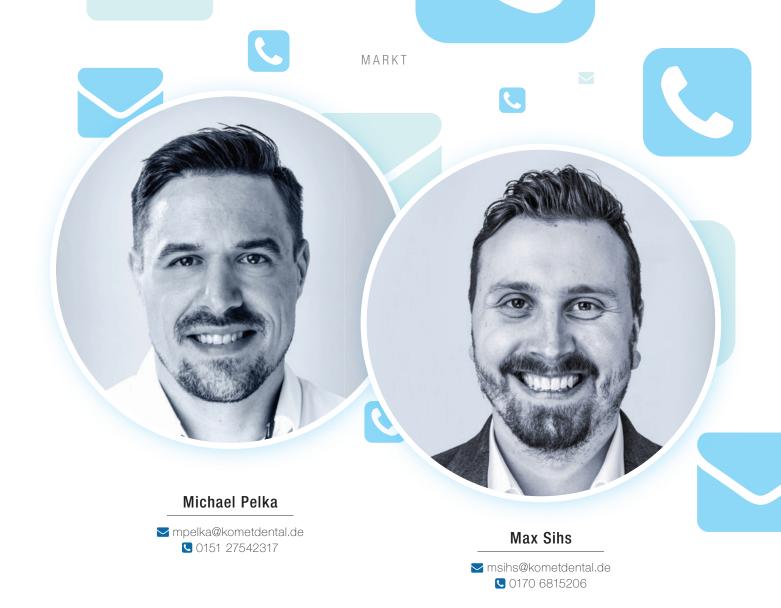
Fit und ambitioniert

Text: Dorothee Holsten

PERSONALIE >>> Der Spruch "Komet ein Leben lang" gilt nicht nur für den Zahnarzt-Beruf, sondern häufig auch für die Jobs bei Gebr. Brasseler. Michael Pelka zum Beispiel startete als Komet Studentenberater und wechselte nun in die Endo-Fachberatung. An seinen Platz rückt Max Sihs, der sich gerade bei den Fachschaften neu vorstellt. Für alle, die in Süddeutschland lernen bzw. praktizieren – aufgepasst!

Drei Jahre betreute Michael Pelka die Unis in Süddeutschland und baute dabei ein engmaschiges Netzwerk zwischen den Studenten, den Fachschaften und Komet Dental auf. "Irgendwann kommt der Punkt, da möchte man sich weiterentwickeln und noch tiefer einsteigen. Von der Marke Komet bin ich total überzeugt und weil ich die Endo-Workshops an den Unis begleitete, lag der Schritt zum Endo-Fachberater nahe." Seit dem Sommer 2020 nimmt er Kontakt zu den Praxen auf und ist erstaunt, dass einige Komet bisher nur als Marktführer in Sachen rotierender Instrumente kennen, aber nicht als Endo-Hersteller. "Die Vertrauensbrücke in Qualitätsfragen ist aber meist schnell geschlagen", erlebt es Pelka. F360, F6 SkyTaper, Procodile, EndoPilot u.v.m. überzeugen immer wieder durch ihre Präzision, Einfachheit und Qualität. Das ist wichtig, denn Michael Pelka stellt immer wieder fest: Nicht jeder Zahnarzt macht die Endo gerne oder fühlt sich 100 Prozent sicher bei der Anwendung der Instrumente. "Daher sind Einweisung, Service und Beratung ja so wichtig." Er spricht spezialisierte Endodontologen wie Generalisten gleichermaßen an. Parallel machte Michael Pelka seinen Nachfolger Max Sihs fit für den Uni-Auftritt. Beide wissen: Qualitätsbewusstsein beginnt im ersten Semester. Im Februar 2021 verbrachte



Max Sihs vier Wochen am Standort Lemgo, die mit spannenden Produkt- und Serviceschulungen ausgefüllt waren. "Jetzt freue ich mich total darauf, an die Unis heranzutreten." Er weiß von seinem Vorgänger: Jede hat ihre Besonderheiten. Über diese wurde er eingehend gebrieft, übernahm die Kontakte und pflegt sie nun weiter - online oder (wenn möglich unter den Corona-Hygienerichtlinien) persönlich vor Ort. Da zurzeit auch die beliebten Erstsemester-Feten zum ersten Komet-Kennenlernen den Kontaktbeschränkungen zum Opfer fallen, bleibt für Max Sihs oft nur die Online-Variante. Manche Unis bieten digitale Alternativen, dann ist er per Zoom mit seiner Präsentation dabei. Welche Serviceleistungen findet er persönlich bei Komet Dental am coolsten? "Die Mischung für Studenten aus Online-Optionen und persönlichem Kontakt ist einfach klasse! Ich bin vom ersten Semester/Tag eins für die Studenten da. Sie dürfen mich mit Fragen und Bestellungen gerne löchern. Am schnellsten geht das über WhatsApp, Instagram wollen wir weiter ausbauen. Und dann ist da parallel der Campus Shop (www.kometcampus.de). Auch darüber bekommt man alle Vorteile automatisch zugespielt, z.B. die 25 Prozent Rabatt, portofreie Lieferung sowie die Bestellung einzelner Instrumente. Den absoluten Vorteils-Kracher finde ich die Instrumenten-Sätze, die von Komet Dental nach Universität und Semester individuell bestückt sind. So findet jeder Student genau den Instrumenten-Satz, den er in seinem Kurs auch wirklich benötigt." Alle Aufträge, die werktags bis 14 Uhr eingehen, werden binnen 48 Stunden geliefert. Das ist echt superschnell. Steril verpackt sind sie dann auch direkt einsetzbar. All dies sind Serviceleistungen rund um Qualitätsprodukte, die es nahelegen, die Instrumente aus dem Studium auch als Zahnarzt in der Praxis weiter anzuwenden. Michael Pelka, der als Berater den Schritt von der Uni in die Zahnarztpraxen gegangen ist, erlebte es selbst: "Bei einem Endo-Kurs traf ich eine Assistenzzahnärztin, die ich ein paar Monate zuvor noch als Studentin betreut hatte. In diesem Moment schloss sich der Kreis. Sowas ist klasse. An solchen Beispielen merken Max Sihs und ich: Ziel erreicht! Wir transportieren die Marke Komet einfach gerne." ***

KONTAKT

Komet Dental Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG www.kometdental.de

