

Der Instrumentenschrank, der selbstständig nachbestellt

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Im November 2021 führte Komet Dental DENTYTHING ein. Das Warenwirtschaftssystem nimmt der Praxis mit einem vollautomatisierten Instrumentenschrank, der selbstständig Nachschub bestellt, die Nachbestellung von rotierenden Instrumenten ab. Welche wirtschaftlichen und organisatorischen Benefits, aber auch Bedenken stecken für das zahnärztliche Team dahinter? Rede und Antwort dazu stehen Janine Feta, Kampagnenmanagerin D-A-CH, sowie Entwickler Jan-Bodo Möller, IT Demand Manager, der im Namen des Produktteams spricht.



Janine Feta

Was ist die Kernkompetenz von DENTYTHING?

Janine Feta: DENTYTHING ist ein digitales Warenwirtschaftssystem, das wir mit einem intelligenten physischen Warenlager, dem DENTY, kombiniert haben, sodass der Praxis die Nachbestellung von rotierenden Instrumenten komplett abgenommen wird und die Produkte zusätzlich gut sortiert und schnell findbar sind.

Wie kam es zu der Idee, einen solchen digitalen Instrumentenschrank für die Praxis zu entwickeln?

Jan-Bodo Möller: Die Ursprungsidee entstand bereits vor fünf Jahren in der Komet Logistikabteilung. Daraus entwickelte sich ein Prototyp, ein Ordnungssystem mit einer gewissen Intelligenz unter dem Arbeitsnamen „Zauberbox“. Ich bin also zum Zeitpunkt eines funktionierenden Systems in das Projekt eingestiegen. Es wurde sich darauf verständigt, dies als Grundlage zu nehmen, um ein serienreifes Produkt daraus zu entwickeln. Und

so bauten wir auf den bisher gemachten Erfahrungen auf. Das war die Geburt von DENTYTHING. Das alles fiel zeitlich in den ersten Corona-Lockdown, sodass sich unsere Teammitglieder zu Hause entsprechend aufstellten und sozusagen im Hobbykeller lötetten und tüftelten. Das war schon bizarr, aber das Ergebnis ließ sich sehen: Im November 2021 erhielt DENTYTHING die Marktreife und wir sind alle sehr stolz auf unsere großartige Teamleistung unter diesen ungewöhnlichen Voraussetzungen. Alle haben Anteil an diesem Erfolg. Tatsächlich waren bei der Entwicklung die bürokratischen Fragen um Normen und Zertifizierungen in Deutschland für uns die größte Herausforderung (lacht).



Jan-Bodo Möller



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



Feta: Wir können wirklich sagen: Die Entwicklung fand ausschließlich bei uns in Lemgo statt, generiert aus dem Know-how und Engagement der eigenen Mitarbeiter. Insofern wurde DENTYTHING im wahrsten Sinne aus ureigener Kraft von Komet Dental gestemmt.

Welche wirtschaftlichen Vorteile hängen mit DENTYTHING zusammen?

Feta: Der DENTY bringt dem Kunden als Konsignationslager erhebliche Vorteile. Er ist immer bevorratet und solange die Instrumente im DENTY schlummern, werden sie auch nicht abgerechnet. In Rechnung gestellt wird also nur das, was wirklich entnommen und benutzt wurde. Dadurch sinkt die Kapitalbindung für die Kunden erheblich. Dank des verschlankten automatisierten Bestellvorgangs können auch die Prozesskosten gesenkt werden und das Team kann sich auf andere Themen konzentrieren.

Welche organisatorischen Veränderungen bringt DENTYTHING denn genau für das zahnärztliche Team mit sich?

Feta: Er stellt sicher, dass qualitativ hochwertige Instrumente immer zur Hand sind. Der Satz „Muss erst nachbestellt werden“ kommt hier nicht mehr vor, denn die individuell zusammengestellten Hauptprodukte einer Praxis sind im DENTY immer vorrätig. Hier findet jedes Instrument sein eigenes Fach, die Praxis ist damit also bestens sortiert. Die festen Lagerplätze sorgen für optimale Ordnung und in Zukunft genügt ein gezielter Griff. So werden also keine unnötigen Bestellungen mehr aufgrund von verschiedenen Lagerorten aufgegeben und auch Bestellfehler kommen nicht mehr vor. Unser digitaler Schrank optimiert somit den Workflow, spart Zeit und Nerven und sichert reibungslose Behandlungsabläufe.

Der Direktvertrieb ist ein von Anbeginn und über die Jahrzehnte gewachsenes Qualitätsmerkmal bei Komet Dental. Dahinter steht vor allem das persönliche Gespräch des Zahnarztes mit der bzw. dem Komet Fachberater/-in. Jetzt „übernimmt“ der DENTY – oder wie sieht das neue Betreuungskonzept von Komet Dental zukünftig aus?

Feta: Nein, der DENTY „übernimmt“ nicht, sondern ist ein weiterer innovativer Vertriebskanal für unsere Kunden. Neben Telefon, Online-Bestellungen und der direkten Fachberatung kann

das zahnärztliche Team sich mit dem DENTY einen weiteren Servicebaustein von Komet in die Praxis holen. Unsere Fachberater/-innen sind und bleiben natürlich fester Bestandteil der Komet-DNA. Im Gespräch mit ihnen definieren die Kunden zum Beispiel die individuelle Bestückung ihres Schrankes.

Wie aufwendig ist die Implementierung von DENTYTHING in einer Praxis? Und sind die Mitarbeiter/-innen anschließend dem Schrank technisch gewachsen?

Feta: Es ist überaus simpel. Der Schrank wird ausgepackt und an die Steckdose angeschlossen ... und funktioniert! Testkunden bestätigten uns, dass der Anschluss derart selbsterklärend war, dass theoretisch ein Telefon-Back-up als Hilfe auch schon genügen würde.

Möller: Jede Interaktion an den Schubladen wird von nun an vom DENTY über Sensoren auf den Platinen erfasst und an ein Tablet transferiert, das wiederum mit uns in Lemgo kommuniziert. Das Tablet ist also das Kernstück. Wird die Mindestbestellmenge erreicht, fordert unser Buchungssystem automatisch eine neue Lieferung an. Dabei werden auch die anderen Fächer überprüft, ob dort Nachschub notwendig ist, und dann alles zu einer Sammellieferung zusammengefasst. Die Praxismitarbeiterin muss also nichts weiter tun als das Päckchen aus Lemgo entgegenzunehmen und die Produkte in den DENTY einzusortieren.

Feta: Dazu kommt, dass die Softwareoberfläche auf dem Tablet intuitiv zu bedienen ist und der DENTY sogar daran erinnert, falls man mal vergisst, eine Entnahme zu buchen.

Was sagen Sie dem Zahnarzt, der sich schwertut, sein ganzes Vertrauen auf die vollautomatisierte Bestellung zu setzen?

Feta: Die Testkunden haben direkt den Mehrwert des DENTY für sich entdeckt. Sie bestätigen, dass alles nicht so technisch ist, wie es sich vielleicht anhört. Mit wem, wenn nicht mit uns als Qualitätsunternehmen, das immer zur Seite steht, möchte man den Schritt in die Zukunft wagen? Ja, und vielleicht braucht es eine Mini-Portion Mut, um sich anschließend von DENTYTHING im positiven Sinn überraschen zu lassen.

Würden Sie so weit gehen, dass mit DENTYTHING ein neues Kapitel in der Komet Firmengeschichte aufgeschlagen wird?

Feta: Ich finde, ja! Der DENTY liegt als digitales Warenwirtschaftssystem außerhalb der sonst üblichen Produktpalette von Komet Dental und passt doch perfekt in unser Service-Portfolio!

INFORMATION ///

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
 Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo
 Tel.: +49 5261 701-700
 info@kometdental.de • www.kometdental.de
www.dentything.com