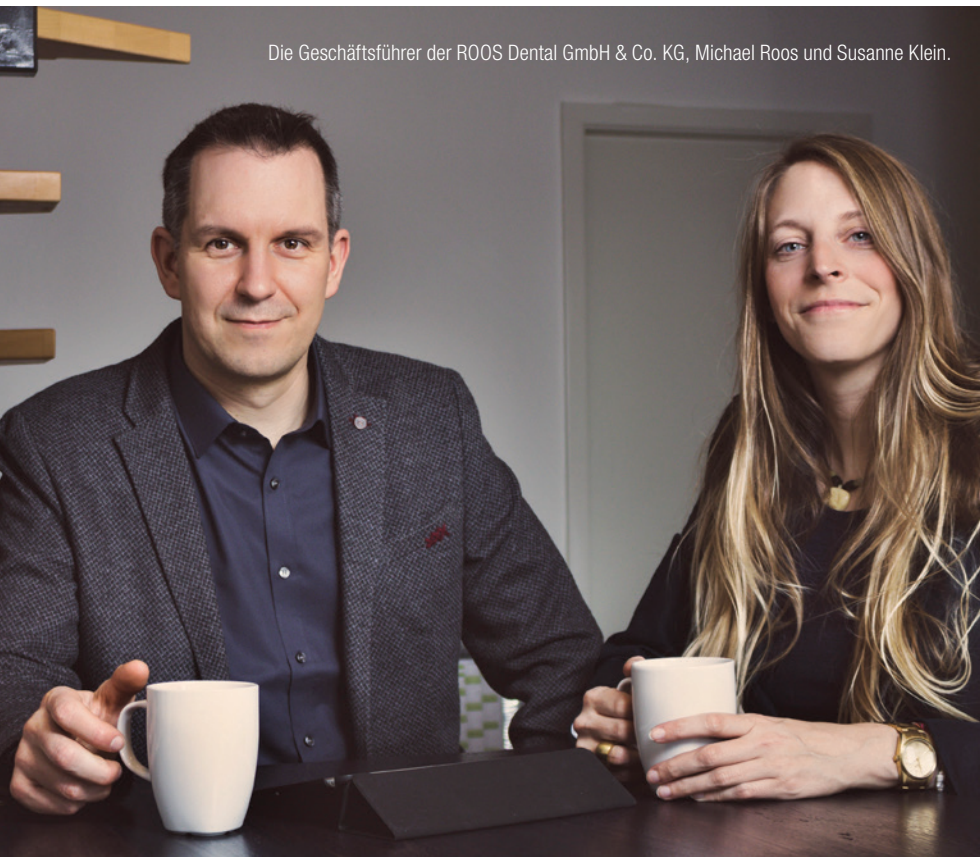


ROOS Dental: „Wir sind ein junges und dynamisches Team“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Der Dentalmarkt hat deutlich an Geschwindigkeit zugenommen. Innovationen geben sich die „Klinke in die Hand“ und gleichzeitig ist vieles eine Frage des kleinsten Preises. Zusätzlich verlangen Kunden nach einem zuverlässigen und umfassenden Service sowie Produkten, die nachhaltig sind. All dies zu vereinen, ist keine kleine Aufgabe. Die Geschäftsführer des Mönchengladbacher Depots ROOS Dental, Michael Roos und Susanne Klein, sehen sich den Herausforderungen mehr als gewachsen.



Der Anspruch von ROOS Dental ist hoch, denn wir möchten unseren Kunden einen vollumfänglichen Service bieten. Dazu gehören natürlich ein Vollsortiment an Verbrauchsmaterialien und Neugeräten und die Beratung vor dem Kauf.

Können Sie uns bitte kurz die Firmengeschichte von ROOS Dental umreißen?

Susanne Klein: Als stets unabhängiges Familienunternehmen mit Tradition sind wir bereits seit 1972 für unsere Kunden tätig. Anfänglich bestand unser Fokus ausschließlich auf der Zahntechnik. Neben Verbrauchsmaterialien und Neugeräten war bereits damals die eigene Reparaturwerkstatt ein fester und wichtiger Bestandteil unseres Kundenservices. Aufgrund steigender Nachfragen von vielen Zahnärzten war es dann in den 1990er-Jahren ein konsequenter nächster Schritt, das Liefersortiment deutlich zu erweitern. Fortan konnten wir für die Zahnarztpraxis und das Dentallabor ein komplettes Sortiment mit bis zu 160.000 unterschiedlichen Artikeln anbieten.

Mit der Übernahme durch die zweite Generation werden nun viele neue Ideen umgesetzt, um das Unternehmen im Hinblick auf wichtige Themen wie unter anderem Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit erfolgreich in die Zukunft zu führen. Der Ausbau der neuen Medien und des Onlinemarktes ebenso wie neue Kooperationen gehören dazu, um noch schneller und professioneller auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren zu können. Denn Geschwindigkeit ist heute wichtiger denn je.

Welche Produkte und Services bieten Sie innerhalb Ihres Portfolios an?

Michael Roos: Der Anspruch von ROOS Dental ist hoch, denn wir möchten unseren Kunden einen vollumfänglichen Service bieten. Dazu gehören natürlich ein Volls Sortiment an Verbrauchsmaterialien und Neugeräten und die Beratung vor dem Kauf. Besonders für beratungsintensive Produkte, wie Hand- und Winkelstücke, Hygieneschränke, Gerätewagen sowie Sattelsitze sind unsere Medizinprodukteberater gesondert geschult und können dem Kunden so das für ihn passende Produkt zusammenstellen. Aber auch nach dem Kauf sind wir für unsere Kunden immer der erste Ansprechpartner. Mit unserer Servicewerkstatt lösen wir alle technischen Probleme schnell, kostengünstig und unkompliziert, egal, wie alt das defekte Gerät ist. Das breite Spektrum sowie unsere technische Erfahrung seit 1972 machen unsere Reparaturabteilung einmalig in Deutschland, denn zu unserem Service gehören alle Geräte aus der Zahnarztpraxis sowie aus der Zahnmedizin. Etwas artfremd aber dennoch aus der Zahnmedizin ist unser neuer Reparaturservice für HDE Hand- und Winkelstücke für den Pferdezahnarzt, dessen Instrumente technisch ähnlich sind, nur deutlich größer.

Was ist Ihre Firmenphilosophie? Was macht ROOS Dental im Kern aus?

Susanne Klein: Wir sind ein junges und dynamisches Team und möchten die Zukunft zusammen mit unseren Kunden gestalten. Dabei ist Flexibilität, Schnelligkeit und Qualität unser größter Anspruch, welcher nur mit starken Marken und Partnern am Markt erreichbar ist. Nur wenn man diese Eigenschaften lebt, ist eine langfristige Kundenzufriedenheit und damit Kundenbindung mit viel Vertrauen und Zuverlässigkeit möglich. Mit einem Blick auf zukünftige Anforderungen und Veränderungen darf man dabei niemals seine Ansprüche an die eigenen Werte und Unternehmensphilosophie verlieren. Erst wenn die Zusammenarbeit zwischen unserem Kunden und uns als ein harmonisches Selbstverständnis gesehen wird, erst dann sind wir zufrieden.

Worin sehen Sie die größten Herausforderungen für Dentaldepots heute?

Michael Roos: Noch nie hat sich der Dentalmarkt so schnell verändert wie in den letzten Jahren. Dabei ist gerade die neue Vielfaltigkeit, auch durch die Digitalisierung, eine der größten Herausforderungen. Die Entwicklung von neuen Produkten und Technologien schreitet immer schneller voran und gleichzeitig steigen auch die gesetzlichen Anforderungen an den Umgang mit den Medizinprodukten. Hier müssen die Dentaldepots Schritt halten. Nur durch ständige Schulungen

NEU!

DAS IST ALLES!

PANAVIA™ SA Cement Universal

Wirklich universal. So einfach. Ohne primen.



PANAVIA™ SA Cement Universal - selbstadhäsives Befestigungskomposit

- ✓ **Wirklich universal** – für alle indirekten Restaurationen*
- ✓ **So einfach** – Reduzierung der Arbeitsschritte und somit Materialreduzierung, hohe Fehlertoleranz und einfache Überschussentfernung
- ✓ **Ohne primen** – Kein Primer erforderlich, dank unserer integrierten Silanhaftvermittler LCSI & MDP

* Für mehr Informationen beachten Sie bitte die Gebrauchsanweisung.

kuraraynoritake.eu/panavia-sa-cement-universal



BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products, Philipp-Reis-Str. 4,
65795 Hattersheim am Main, Germany, +49 (0)69-30535835,
dental.de@kuraray.com, www.kuraraynoritake.eu

der eigenen Medizinprodukteberater, kann der Kunde optimal beraten werden. Demgegenüber steht der Preiskampf im Internet, welcher eine ordentliche Produktberatung und einem guten Service entgegenwirkt. Hier wird sich in der Zukunft zeigen, wie man Service und faire Preise für den Kunden bestmöglichst kombinieren kann.

Was bedeutet Nachhaltigkeit für Sie in Bezug auf Ihr Unternehmen? Welche konkreten Maßnahmen nehmen Sie vor, um Ihren Beitrag für den Klimaschutz zu leisten?

Michael Roos: Uns ist bewusst, dass wir eine große Verantwortung für zukünftige Generationen haben. Daher liegt uns das Thema Nachhaltigkeit mit all seinen Facetten sehr am Herzen und ist ein fester Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie. Der schonende Umgang mit Ressourcen und die gemeinsam gelebte Verantwortung sind dabei Schlüsselthemen, welche wir sehr ernst nehmen. Aus diesem Grunde trifft sich das komplette Team von ROOS Dental mehrfach jährlich, um Erfolge und weitere Maßnahmen zu besprechen und neue Nachhaltigkeitsziele zu vereinbaren. Natürlich holen wir auch unsere Mitarbeiter ins Boot, um sie für das Thema Nachhaltigkeit und Umweltschutz zu begeistern. Neben Schulungen werden Vorschläge diskutiert und auch umgesetzt. Ein erfolgreiches Projekt, der Verzicht von Abfalltüten in Mülleimern, wurde bereits Anfang 2019 umgesetzt. Bei knapp hundert Mülleimern und entsprechend knapp hundert täglich benötigten Abfalltüten, sparen wir nun unglaubliche 26.000 Tüten jährlich. Eine kleine Änderung für uns mit einer großen Wirkung für die Abfallvermeidung.

Auch die Optimierung von Verpackungen bei gleichzeitiger Vermeidung von Kunststoffen, wie zum Beispiel Luftpolsterfolie und Tüten sei zu erwähnen. Durch die Anschaffung eines Karton-Shredders können wir nun gebrauchte Kartonagen einfach und energiesparend recyceln und als Füllmaterial für unsere Warenlieferungen verwenden. Wir haben damit den Ankauf von umweltschäd-

lichen Verpackungsmaterialien wie Luftpolsterfolie auf fast null Prozent reduziert.

Alle benötigten Verpackungen und Kartonagen von ROOS Dental werden aus recycelten Materialien hergestellt und werden von regionalen Anbietern mit kurzen Lieferwegen bezogen.

Aber auch im Bereich der Reparatur gibt es viele Ansätze, nachhaltige Konzepte zu verfolgen. Die Sauberkeit ist dabei eines der Kernthemen und wir forschen kontinuierlich daran, den Reinigungsprozess der zu reparierenden Instrumente so ökologisch und klimaneutral wie möglich zu gestalten. Aktuell haben wir bereits viele Bereiche auf ein neues Bio-Reinigungsverfahren umgestellt und konnten dadurch bereits viele umweltschädliche, brennbare Reinigungslösungen ersetzen.

Sie bieten auch eine Reihe an Seminaren an – welche Themen werden dabei aufgegriffen?

Susanne Klein: Unser Angebot an Seminaren wird von uns ständig überarbeitet und an die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden angepasst. Ein konstant wichtiges Thema ist seit vielen Jahren die Weiterbildung zur/zum Hygienebeauftragten. Hier arbeiten wir bereits seit zwölf Jahren mit unserer Referentin Iris Wälter-Bergob eng zusammen. Den Hygienekurs bieten wir in zwei Varianten an. Der 24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis bietet den idealen Zugang zum neuesten Stand des Wissens und der Technik. Im Rahmen dieses Kurses werden Kenntnisse, Fertigkeiten und Verhaltensweisen nach der neuen Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen vermittelt. Wer diesen Kurs bereits gemacht hat, kann danach den eintägigen Auffrischkurs wahrnehmen, um immer auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Natürlich werden beide Workshops nach den aktuellen RKI- und DGSV-Vorgaben abgehalten. Damit der Seminarteilnehmer sich voll und ganz auf den Lehrstoff konzentrieren kann, kümmern wir uns um das leibliche Wohl. Ein Thema, welches uns besonders am Herzen liegt, ist die Not-

fallfortbildung. Im Umgang mit den Patienten in der Praxis kann es schnell mal zu einem Notfall wie zum Beispiel einem Herzinfarkt oder Schlaganfall kommen. Dabei sind koordinierte Handlungsabläufe des Praxisteam ein Muss, denn der Patient soll optimal versorgt werden. Die Teilnahme an unseren Notfallfortbildungen hilft unseren Kunden, diese Notfälle zu erkennen und richtig zu handeln. Übrigens haben alle Mitarbeiter bei ROOS Dental an diesem Kurs bereits erfolgreich teilgenommen und sind somit optimal für einen Notfall vorbereitet.

Es kommt zum Glück selten vor, aber man sollte auch auf Feuerunfälle vorbereitet sein. Der Brandschutz ist inzwischen vom Gesetzgeber vorgeschrieben und der Praxisbetreiber ist somit verpflichtet, mindestens fünf Prozent seiner Belegschaft als Brandschutzhelfer auszubilden. Um dieses Thema besonders interessant zu gestalten, bieten wir unseren Kunden ein auf die Praxis oder das Labor zugeschnittenes, praxisorientiertes und realitätsnahes Brandschutztraining an. Neben wichtigen theoretischen Inhalten werden Löschvorgänge am Brandsimulator mit echtem Feuer trainiert. Ein Erlebnis, was man nicht so schnell vergisst.

INFORMATION ///

ROOS Dental GmbH & Co. KG

Friedensstraße 12–18
41236 Mönchengladbach
Tel.: 02166 99898-0
shop.roos-dental.de

metalvalor

Edelmetall-Rückgewinnung aus Dentalersatz



Kostenlose Analyse

Unsere Analyse mit dem Spektrometer ist kostenlos und ohne Verpflichtung.

Transparenz

Beim Ankauf-Termin vor Ort führen wir vor Ihren Augen die präzise Messung mit dem Spektrometer durch.

Schnelligkeit

In nur zwei Sekunden pro Dentalrest analysiert das Spektrometer dessen exakte Zusammensetzung.

Gewinnmaximierung

Dank der zuverlässigen Messtechnik erhalten Sie einen höheren Verkaufspreis als bei einer groben Schätzung.

So einfach geht's:

1. Befüllen Sie die Sammelbox mit Dentalresten.
2. Hat der Füllstand die Mindestfüllhöhe erreicht, rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin für die Messung und den Ankauf.
3. Zum vereinbarten Termin führt einer unserer kompetenten Service-Mitarbeiter die Messung in Ihrer Anwesenheit durch.
4. Sind Sie mit unserem Preisangebot einverstanden, erfolgt die Zahlung gleich vor Ort.

Sie haben noch Fragen?

Unser Kundenservice berät Sie gerne.

Rückrufnummer: +49 (0) 681 9471-0

Fordern
Sie noch heute
Ihre **GRATIS**
Sammelbox
an!

100%
diskret

