

The
RedBook
Vol. 3

Referenzen



Perfektion aus
Leidenschaft





Die auf den folgenden Seiten beispielhaft gezeigten Praxen sind in Kooperation mit unseren erfahrenen Planungspartnern entstanden.

Lassen Sie sich ebenso begeistern, wie die stolzen Zahnärzte die Ihre Praxen mit uns geplant, eingerichtet und realisiert haben.

Unser Service umfasst von der Praxisplanung, über die professionelle Beratung, die komplett geprüften und voll funktionstüchtigen Gebraucht- und Neugeräte, bis hin zur deren Wartung. Wir liefern und montieren bundesweit, schnell und zuverlässig.

Sie haben die freie Auswahl. Von digitalen Röntgensystemen und modernen Arbeitszeilen, über den Sterilisationsbereich bis hin zu Behandlungseinheiten bieten wir alles aus einer Hand. Als Neu- oder Gebrauchtware. Immer passend für jedes Budget.

Vertrauen ist die Basis jeder funktionierenden Beziehung. Gerade geschäftliche Verbindungen sollten daher einer gründlichen Prüfung unterzogen werden. Fakt ist, wir haben schon einige Hundert Behandlungseinheiten an unsere zufriedene Kunden übergeben.

Sprechen Sie mit uns: wir verfügen ständig über eine Vielzahl neuer und gebrauchter Einheiten in unserem Showroom. Besuchen Sie uns: Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr; Samstag, Sonntag und individuelle Termine nach Vereinbarung.

Telefon 02234-40640





Warum sich der Griff zu gebrauchten Produkten lohnt

| Jochen Fiehler

Immer wieder rufen die Hersteller der Dentalindustrie zu großen Rückkaufaktionen auf – besonders im Segment der Behandlungseinheiten. Dabei wird die alte Einheit zu einem attraktiven Preis in Zahlung genommen und dem Verkaufspreis des Neuproduktes gegengerechnet. Aber ist ein neues Produkt tatsächlich immer notwendig?

Alte Einheit raus, neue Einheit rein – und das alles zu einem sensationellen Angebotspreis: So kann der Zahnarzt immer am Puls der Zeit arbeiten, punktet bei den Patienten mit modernstem Design sowie maximaler Funktionalität und hat die Gewissheit, dass es auch nach einem Zeitraum X noch Ersatzteile für das neue Modell gibt – denn diese werden im Zuge von Rückkauf- und Abwrackaktionen meist ebenfalls vom Markt genommen.

Schlecht folglich, wenn man sich gegen diese Aktionen sträubt und irgendwann einmal in Reparaturnot gerät.

Noch schlechter sei es jedoch, wenn man diesen Angeboten folge – führt man sich die Ausführungen des Deutschen Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) e.V. von Juni 2014* vor Augen.

So zeige sich die Notwendigkeit des Rückkaufs vielmehr in einem Absatzbedarf neuer Produkte, da sich die alten möglicherweise als zu nachhaltig und zu solide erwiesen hätten. Dies wiederum schränke den Zahnarzt laut DAZ in den Bereichen Therapiefreiheit und Kostenkontrolle ein, da der Einrichtungsaufwand durch die zu bedienenden Kosten die zahnärztliche Entscheidungsfreiheit einenge.

Dental-Fachhändler für gebrauchte Markenartikel

Dieser gerade geschilderten Innovations- und Verkaufsoffensive steht das Unternehmen rdv Dental kritisch gegenüber und entwickelte davon ausgehend ein eigenes Geschäftsmodell. Denn schaut man sich eine Einheit aus dem Jahr 1994 an und vergleicht diese mit einem der jüngsten Modelle, wird deutlich, dass nicht alles Neue auch besser sein muss. Wo früher robuste Metallteile verarbeitet waren, befindet sich heute nicht selten Kunststoff. Noch vor 20 Jahren kamen Einheiten ohne digitale Schnittstellen und multi-



mediale Systeme aus, heute sind diese Standard. Mal selbst „schnell Hand anlegen“ wird aufgrund der Systemkomplexität schwierig und je mehr ein solches Produkt kann, desto anfälliger könnte sich auch das Gesamtsystem herausstellen.

Aus diesem Grund besteht die Kompetenz des Teams um Daniel Rodemerk darin, robuste Einheiten mit solidem Standard aufzukaufen, sie einer kompletten Revision zu unterziehen und anschließend in den Markt zurückzugeben. Die Second Life-Einheiten aus der Pulheimer Donatusstraße haben sich mittlerweile am Markt etabliert und überzeugen die Zahnärzteschaft durch ihre Robustheit sowie Zuverlässigkeit samt der hohen Qualitätsmaxime, unter welchen jedes Gerät refitted wird.

Sparen, ohne verzichten zu müssen
Treffen die gebrauchten Einheiten am rdv-Standort ein, werden sie in der dort ansässigen Dentalmanufaktur in ihre vollständigen Einzelteile zerlegt. Hier wird nicht nur „ein bisschen“ gewartet sowie gereinigt und ein „paar“ Teile ausgetauscht, sondern jede noch so kleinste Schraube gelöst – ein Workflow, der sehr arbeitsintensiv ist. So erfolgt am Anfang die komplette Demontage mit anschließender Grundreinigung. Danach werden alle Lager und Antriebswellen neu beschichtet,

sämtliche wasserführende Leitungen durch neue ersetzt, Ventile sowie Wasserblöcke entkalkt und bei Bedarf mittels Feinstrahlung gereinigt. Es folgt die Demontage von Platinen, mit sich anschließender Reinigung und Versiegelung. rdv Dental fasst dabei auf ein umfangreiches Ersatzteillager aus Schläuchen, Modulen, Schrauben und Dichtungen zurück, das seinesgleichen sucht. Dabei durchläuft jedes Gerät die erforderlichen Prüfungen nach der Medizingeräteverordnung (MedGV).

Keine Einheit gleicht der anderen

Die Entscheidung für eine Second Life-Einheit bringt nicht nur den Vorteil der Zuverlässigkeit sowie langen Haltbarkeit mit sich, sondern punktet auch im Bereich Individualität. So befinden sich im rdv Dental-Showroom jederzeit über 300 Einheiten, aus denen frei gewählt werden kann. Bei der Neupolsterung kann nach Wunschfarbe entschieden werden, ebenso bei der neuen Lackierung, die jede Einheit erfährt. Zudem ist die Beleuchtung frei wähl- sowie die gesamte Einheit frei ausstattbar – je nach individuellem Budget und Konfigurationsbedarf.

Nach rund sechs Wochen ist die Einheit vollständig refitted und wird von einem deutschlandweiten Team in der Praxis montiert. Der Zahnarzt profitiert von einer kostenbewussten Anschaffung, die auch steuerliche Vorteile in puncto

Abb. 1 bis 3: Refit ist das neue Neu, denn jede gebrauchte Dentaleinheit wird nach Ankunft in Pulheim vollständig in ihre Einzelteile zerlegt. – Abb. 4: Nach rund sechs Wochen ist die Einheit vollständig refitted und wird von einem deutschlandweiten Team in der Praxis montiert. – Abb. 5 und 6: Komplett revidierte Einheiten – Zahnärztin Dr. Sandra Stolz entschied sich für die Anschaffung mehrerer M1-Einheiten, die in den modernen Praxisräumlichkeiten perfekt zur Geltung kommen.

Abschreibungszeit mit sich bringt, denn der Kauf einer Second Life-Einheit ist bis zu 60 Prozent günstiger, verglichen mit einem Neuprodukt.

Ein Statement setzen und die Wirtschaftlichkeit von verführerischen Ausstattungsangeboten hinterfragen – so hat es auch Zahnärztin Dr. Sandra Stolz aus Langenfeld getan – und sich für die Anschaffung mehrerer M1-Einheiten entschieden. Die Abbildungen in diesem Beitrag aus ebendieser Praxis veranschaulichen, dass „gebraucht“ alles andere als „altmodisch“, „veraltet“ und „nicht mehr zeitgemäß“ sein kann – weil Qualität nicht beim Produkt beginnt, sondern im Kopf.

* Meldung vom 12. Juni 2014, Troisdorf, „Ein Aufruf zum wirtschaftlichen Ungehorsam“

kontakt.

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

Hamburg 1





Hamburg 1









Geilenkirchen



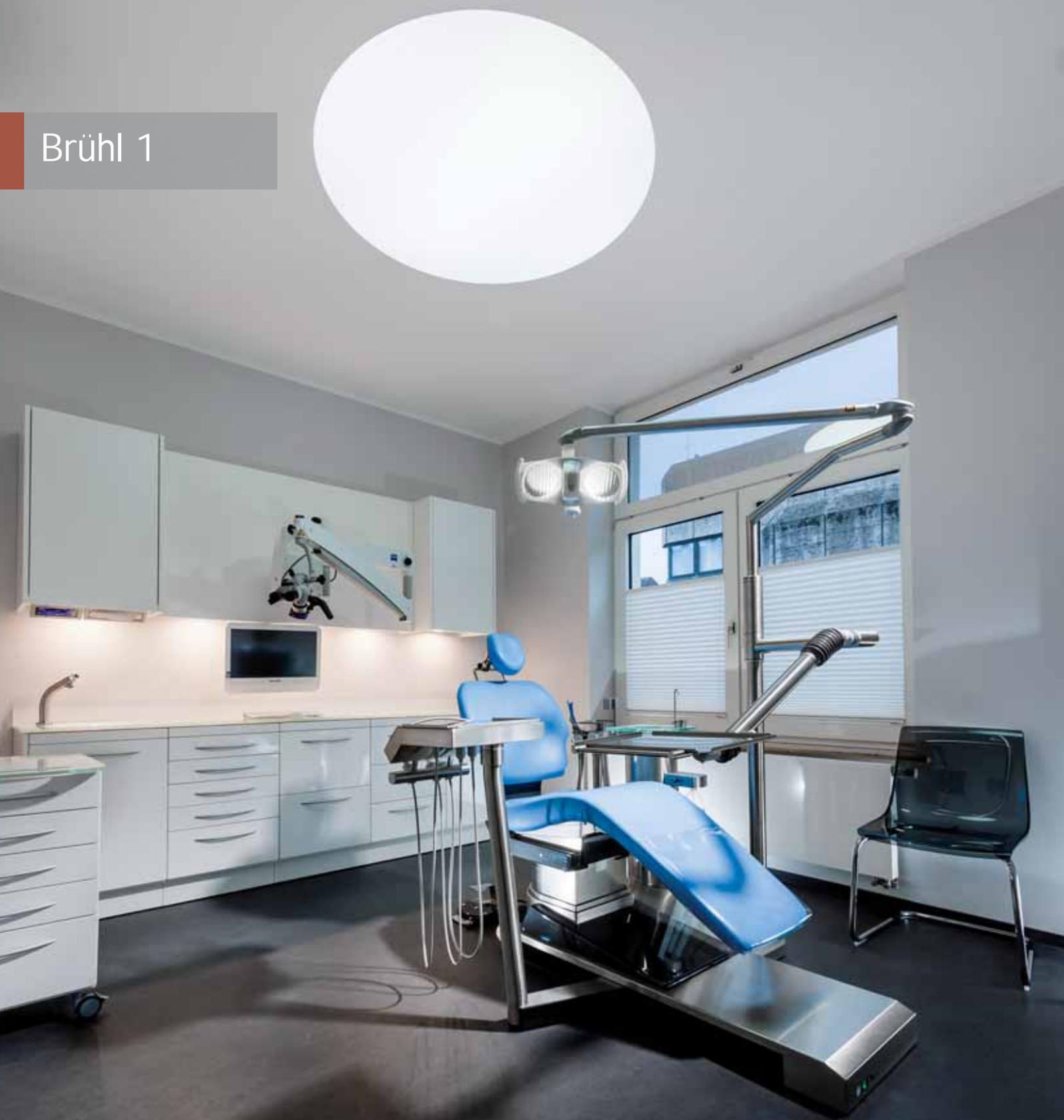


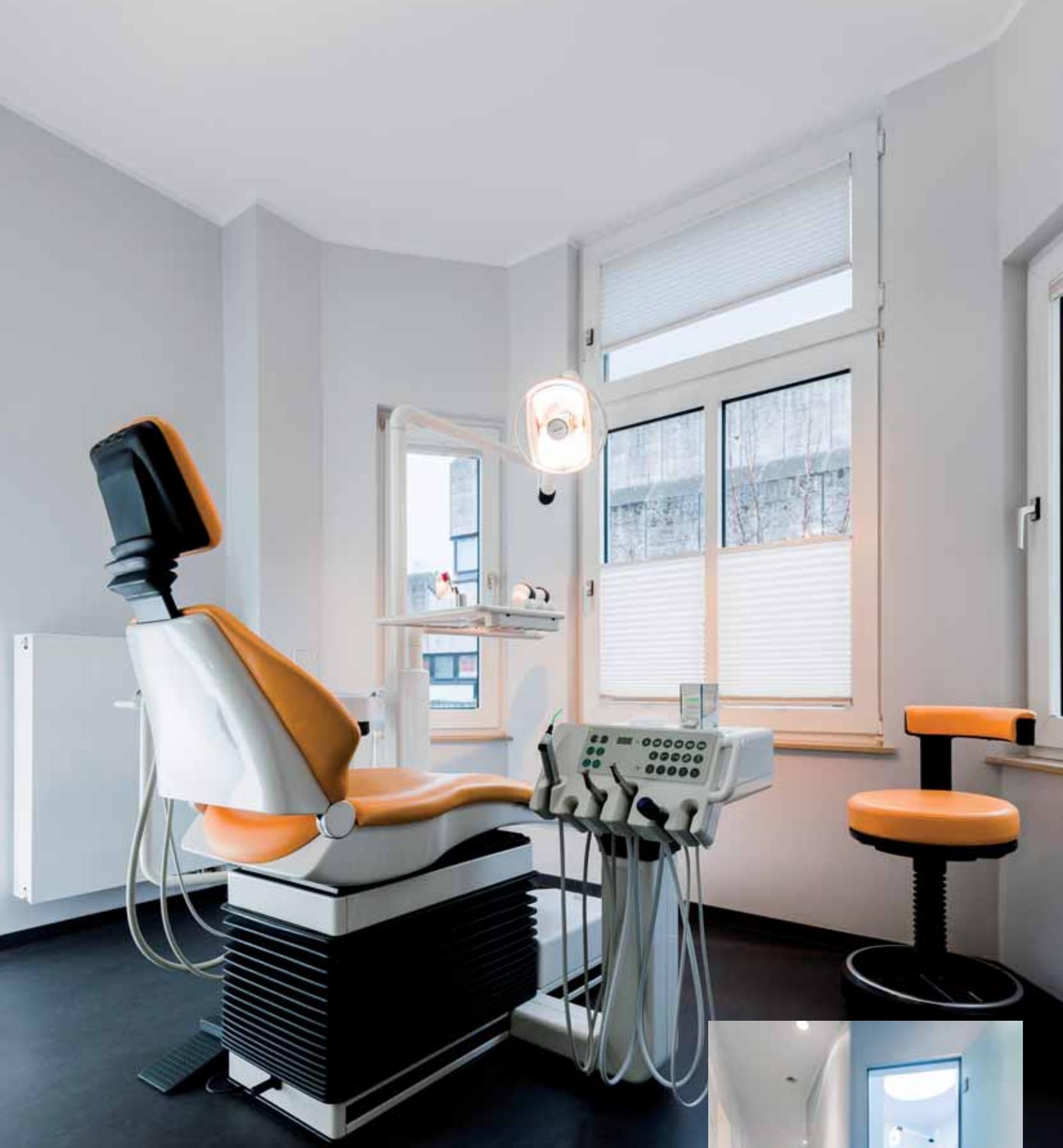
Brühl 1





Brühl 1





Hennef 1





Hennef 1







Abb. 1a



Abb. 1b

Praxisausstattung

Wie ein „Klassiker“ von Pulheim nach Hennef kam

| Jochen Fiehler

Eine Praxisneuausstattung ist oftmals mit erheblichen Kosten verbunden. Die Geräte sollen modern sein, die Gestaltung einladend, alles soll dem neuesten technischen Standard entsprechen, und dies natürlich mit deutlich erkennbarem Unterschied gegenüber den lokalen Mitbewerberpraxen. Warum es bei der erfolgreichen Etablierung einer neuen Praxis jedoch mehr auf ein ausgeklügeltes Konzept ankommt – sowohl im therapeutischen Bereich als auch im Segment der Ausstattung – erklärt Zahnärztin Dr. Viri Brandies im Interview.

Frau Dr. Brandies, im Januar haben Sie Ihre Praxis in Hennef eröffnet. Bitte beschreiben Sie Praxisgröße, -struktur und -konzept.

Meine neue 243 Quadratmeter große Praxis habe ich in einem neu entstehenden Stadtteil um den Place le Pecq in Hennef gegründet. Die Praxis befindet sich im zweiten Stock des Generationenhauses an der Humperdinckstraße und ist vollkommen barrierefrei gestaltet. Rundherum tobt das soziale Leben. Ärzte, Kita, Pflegeeinrichtung, Reha, Volkshochschule und Beratungsstelle der Stadt Hennef, alles ist im Haus

oder in fußläufiger Umgebung zu finden. Durch die naheliegende S-Bahn-Station, einen Bahnhof und Busbahnhof sowie ein P+R-Parkhaus ist die Praxis äußerst gut angebunden. Das ist wichtig für unsere Patienten, denn wir versorgen Menschen aller Altersgruppen, die unterschiedlich mobil sind. Unsere Behandlungsschwerpunkte sind die Prophylaxe von Jung und Alt und die Versorgung mit ästhetischen Füllungen und verträglichem hochwertigem Zahnersatz. Wichtig ist mir in erster Linie ein ganzheitliches und nachhaltiges Konzept.

Abb. 1a und b: Eine entspannte Atmosphäre durch natürliche Materialien, Naturtöne und warmes Licht strahlen die Räume der Praxis Dr. Brandies aus.

Sie bezeichnen sich als Umweltzahnärztin. Was genau lässt sich darunter verstehen?

Der Mensch ist täglich aggressiven Umweltbelastungen ausgesetzt, die Beschwerden wie chronische Rücken- oder Kopfschmerzen, Infektanfälligkeit, Migräne und Allergien und vieles mehr verursachen können. Lärm und Schadstoffe in der Luft, im Trinkwasser oder





Abb. 2a

Abb. 2a und b: Ressourcenschonend, ökologisch und nachhaltig – Dr. Viri Brandies entschied sich aus Überzeugung für refittete Einheiten aus dem Hause rdv Dental.



Abb. 2b

in der Nahrung aber auch Kosmetikprodukte, Medikamente oder Zahnersatzmaterialien im Mund können das Immunsystem aus dem Gleichgewicht bringen. Allergien und Entzündungsreaktionen können neben vielen unspezifischen Symptomen auftreten. Erschreckend ist vor allem die hohe Zahl chronisch kranker Kinder in Deutschland, die an Allergien oder Asthma leiden. Unsere Aufgabe als moderne Praxis für Umweltzahnmedizin ist es, durch detaillierte Analysen die krankmachenden Stoffe in der Mundhöhle des Patienten nachzuweisen und diese zu entfernen bzw. durch nicht belastende Dentalmaterialien zu ersetzen. Für unsere Patienten bedeutet das oft das Ende eines langen Leidensweges. In Zusammenarbeit mit einem Umweltlabor, einem Netzwerk aus Spezialisten, die für das Thema Umweltzahnmedizin sensibilisiert sind und einem zertifizierten Umweltdentallabor können auch wir unklare Befunde oder Beschwerden durch Spezialisten untersuchen und verträglich behandeln.

Worin unterscheiden Sie sich von Ihren Kolleginnen und Kollegen?

Ich habe mich seit meiner Approbation im Jahre 2000 mit dem Thema Verträglichkeit von Zahnersatz beschäftigt. Während meiner Zeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Uni-

versität Köln habe ich die Prothesen-unverträglichkeitssprechstunde gehalten und auch mein Dissertationsthema war ganzheitlich orientiert. Die Spezialisierung zur Umweltzahnärztin war quasi eine logische Konsequenz meiner Erfahrungen, die ich 2014 mit dem Curriculum für Umweltzahnmedizin bekräftigte.

Es war für mich selbstverständlich, dass meine neue Praxis eine zertifizierte Umweltzahnmedizin-Praxis ist, in der wir Patienten eine ganzheitliche Behandlung anbieten.

Wir betrachten die Zusammenhänge von Zahngesundheit und allgemeiner Gesundheit – speziell die Wechselwirkungen von Dentalmaterialien auf den Gesamtorganismus des Menschen – und können so dem Patienten auch bei Erkrankungen außerhalb der Mundhöhle weiterhelfen. Je nach Art der Beschwerden erstellen wir mit ihm ein individuelles Therapiekonzept. Dabei arbeiten wir zum Beispiel mit Ärzten für Naturheilkunde, Heilpraktikern, Orthopäden und Physiotherapeuten zusammen. Wichtig ist, dass unsere Patienten über die einzelnen Behandlungsschritte aufgeklärt werden und unterstützend mitarbeiten.

Durch eine aktive Fortbildung sind wir immer auf dem neuesten Stand, kennen die umweltzahnmedizinischen Praxis-konzepte und wissen von den Einflüssen der zahnärztlichen Behandlung/Dentalwerkstoffe auf den Organismus und der zahnärztlichen Therapie von umweltbelasteten Patienten, beispielsweise durch metallfreien Zahnersatz.

Wie kommt Ihre ganzheitliche Ausrichtung bei den Patienten an?

Dank unserer Kompetenz und unserem Wissen sind Patienten mit ihren Beschwerden und Wünschen bei uns in den besten Händen. Das Interesse ist sehr groß. Mein erster Vortrag zum Thema Umweltzahnmedizin am 29. Januar 2015 war sofort ausgebucht und auch nach Verdoppelung der Zeit von 45 auf fast 90 Minuten konnten nicht alle Fragen beantwortet werden. Das signalisiert mir einen Trend des Wissensdurstes und bestätigt mich darin, dass das Thema zukunftsorientiert angenommen wird. Ich werde weiterhin Vorträge halten. Meine Patienten schätzen außerdem die ganzheitliche, wertschätzende und aufmerksame Diagnostik, Beratung und Therapie in unserer Praxis.

Eine neue Praxis geht immer mit der Gestaltung sowie Ausstattung der Räume einher. Bitte beschreiben Sie Ihre Räumlichkeiten.

Meine Praxisräume sind recht großzügig geschnitten. Ich habe darauf geachtet, dass sie nicht überladen wirken, sondern eher klar und ruhig. Ich wollte eine entspannte Atmosphäre mit natürlichen Materialien, Naturtönen und warmem Licht schaffen, in der man zur Ruhe kommen kann. Alles ist harmonisch aufeinander abgestimmt.

Was war Ihnen in puncto Ausstattung besonders wichtig?

Wichtig war mir vor allem, dass nicht zu viel in den Räumen steht, was einem die Luft zum Atmen nimmt. „So viel wie nötig, so wenig wie möglich“ war mein Motto bei der Einrichtung. Bei der Auswahl der Möbel und Dentalgeräte habe ich besonders auf die Ergonomie und auf die Einhaltung modernster Hygieneanforderungen geachtet.

Abb. 3: Optik und Funktion bestätigen gleichermaßen, dass diese „alte“ M1 einer neuen Einheit in nichts nachsteht.

Warum fiel die Wahl auf Behandlungseinheiten aus dem Hause rdv Dental? Wie sind Sie auf das Unternehmen aufmerksam geworden?

Ich habe immer gute Erfahrungen mit dem Klassiker M1 gemacht. Bei der Planung meiner Existenzgründung habe ich gezielt diese Einheit gesucht und bin via Internet auf rdv gestoßen. Ich war gleich begeistert vom großen Angebot und nachhaltigen Konzept der Firma.

Wie bewerten Sie die Möglichkeit von refitteten Einheiten für die Praxisausstattung?

Ich finde es super, dass rdv neu aufgearbeitete Einheiten anbietet. Wenn man wie ich Wert auf Qualität legt, die man kennt und seit Jahren nutzt, hat man beim Neukauf kaum Chancen auf das Altbewährte zurückzugreifen. Die alten Modelle werden ja meist von den Herstellern nicht mehr angeboten. Umso erfreulicher ist es, wenn sich Unternehmen wie rdv dieser Stücke annehmen. So können wir weiterhin mit Geräten arbeiten, die wir kennen und deren Vorteile wir schätzen. Das bedeutet für uns einen konsequenten Werterhalt.

Auch rdv Dental vertritt mit seiner Aufbereitungsphilosophie einen „Umweltgedanken“. Sehen Sie hier Schnittstellen zu Ihrer Praxisphilosophie?

Ja, absolut! Die Idee, alte Geräte aufzuarbeiten, ist besonders ressourcenschonend, ökologisch und nachhaltig und passt deshalb sehr gut zu meinem Praxiskonzept und zu meiner persönlichen Einstellung. Es ist schön zu wissen, dass es inmitten der heutigen Wegwerfgesellschaft auch Unternehmen gibt, die gegen den Strom schwimmen und sich für Nachhaltigkeit einsetzen – und das gerade in so einem speziellen Bereich wie der Praxiseinrichtung. Die Parallelen zwischen der rdv-Philosophie und meiner umweltzahnmedizinischen Praxis sind nicht zu übersehen!

Wie gestaltete sich Ihr Besuch in Pulheim?



Ich empfand den Besuch im rdv-Werk als sehr angenehm. Die Mitarbeiter waren sehr kundenorientiert und ich hatte stets das Gefühl, dass meine Bedürfnisse wichtig sind. Die Beratung war freundlich, schnell und unkompliziert und dazu äußerst transparent. Es blieben keine Fragen offen. Besonders erfreulich war der Besuch auch für mein Portemonnaie. Gerade für mich als Existenzgründerin ist das ein wichtiger Punkt. Bei rdv habe ich Qualität zu einem fairen Preis bekommen.

Für welche Einheiten haben Sie sich entschieden?

Da ich schon früher mit der M1 von Siemens gearbeitet habe, habe ich mich für diese Einheit entschieden. Hier kenne ich die Funktionen und Einstellungen und weiß, dass sie mich bei meiner Arbeit zuverlässig unterstützt.

Wie verlief der weitere Prozess bis hin zur finalen Inbetriebnahme in Ihren Räumlichkeiten?

Bis zum Schluss war alles sehr unkompliziert. Die Lieferung der Einheit konnte schnell realisiert werden, die Montage in meiner Praxis und auch die Einarbeitung des Teams verliefen reibungslos. Der Zeitplan wurde von rdv äußerst zuverlässig eingehalten. Das war mir auch besonders wichtig, denn kommt es bei einer Praxisneueröffnung zu Verzögerungen und Dinge wie die Behandlungseinheit fehlen, ist der gesamte Neustart in Gefahr. Deshalb bin ich froh, dass ich auf rdv vertraut habe.

Inzwischen sind einige Behandlungswochen vergangen. Lässt sich ein erstes Fazit ziehen?

Ich bin rundum zufrieden, das Arbeiten macht Spaß, Patienten und Besucher erfreuen sich und loben die Atmosphäre und das schöne Erscheinungsbild der Praxis. Meine Mitarbeiter sind super engagiert und motiviert – auch weil die Einheiten und Geräte so mitarbeiterfreundlich erklärt wurden –, eine wichtige Basis, um Frustrationen im Berufsalltag zu vermeiden. Nichts ist schlimmer, als das Erklärte nicht anwenden zu können, weil keiner es versteht – übrigens auch eine meiner Philosophien in der Prophylaxeaufklärung.

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg in der neuen Praxis!

kontakt.

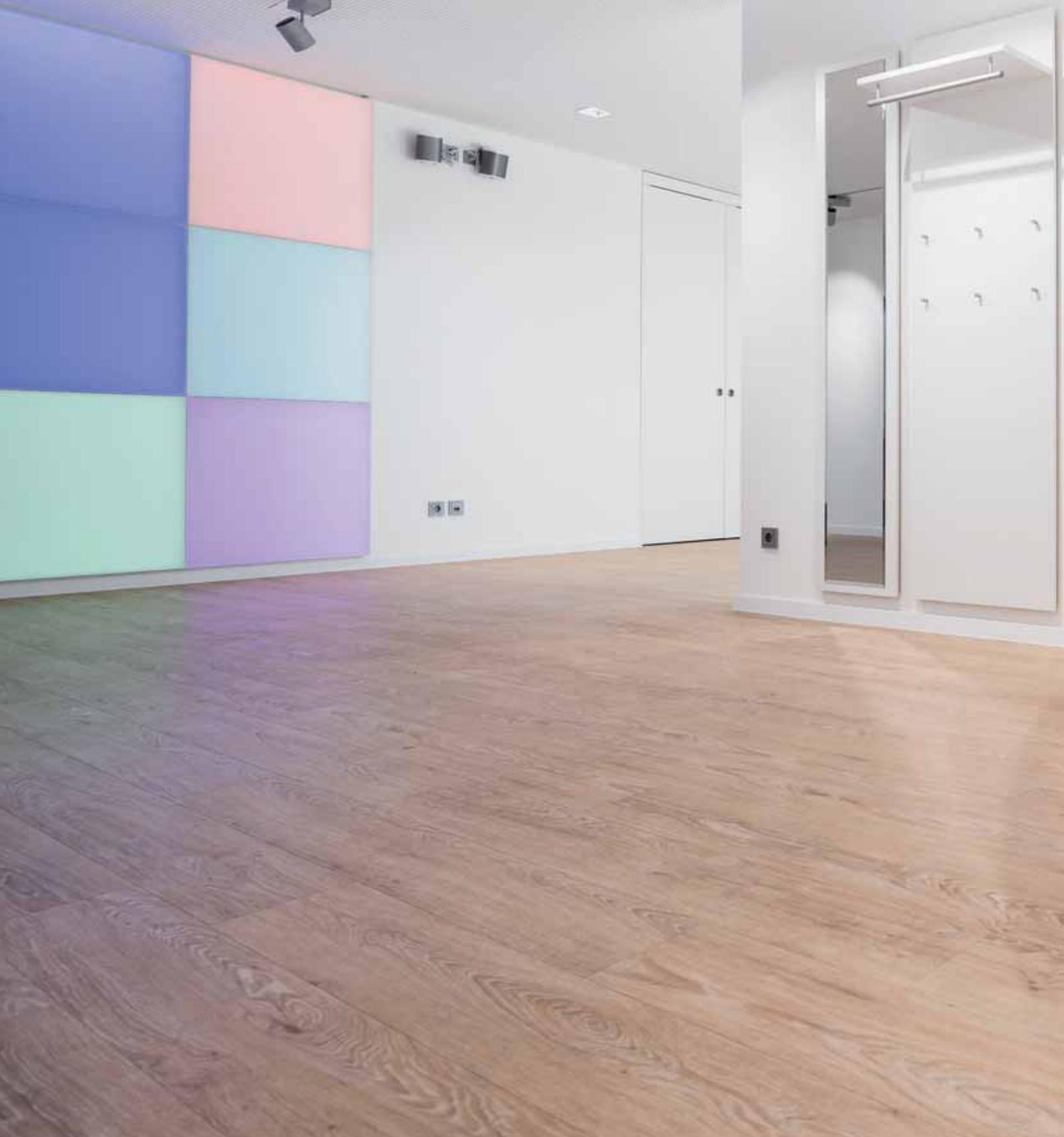
Dr. med. dent. Viri Brandies

Humperdinckstr. 24
53773 Hennef
Tel.: 02242 9011444
info@praxis-brandies.de
www.praxis-brandies.de

rdv Dental

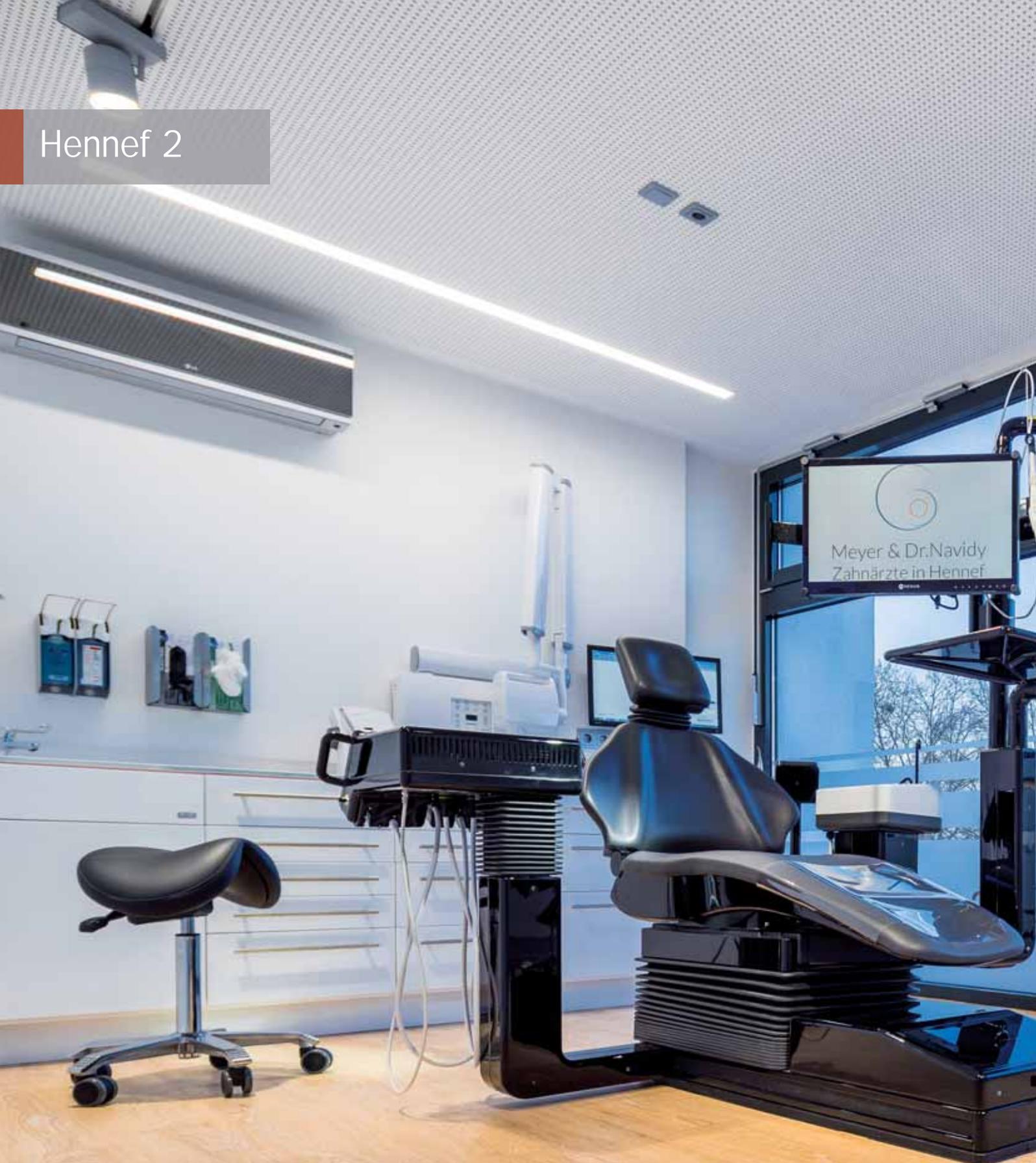
Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler
Tel.: 02234 40640
info@rdv-dental.de
www.rdv-dental.de
IDS: Halle 4.1, Stand F039

Hennef 2

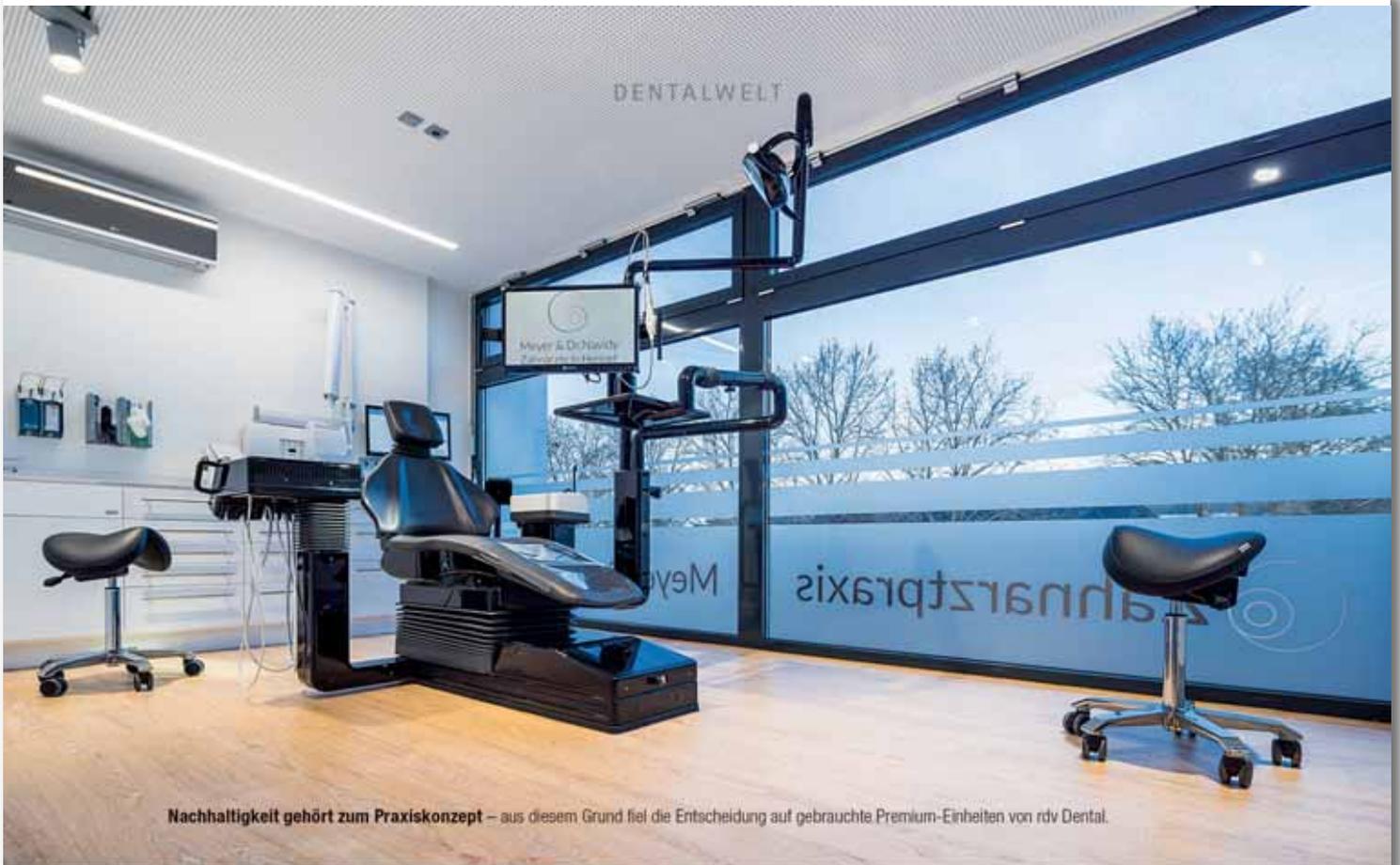




Hennef 2







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-All 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-All 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-All 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.

Betrifft 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 fuhren 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 behebbare 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



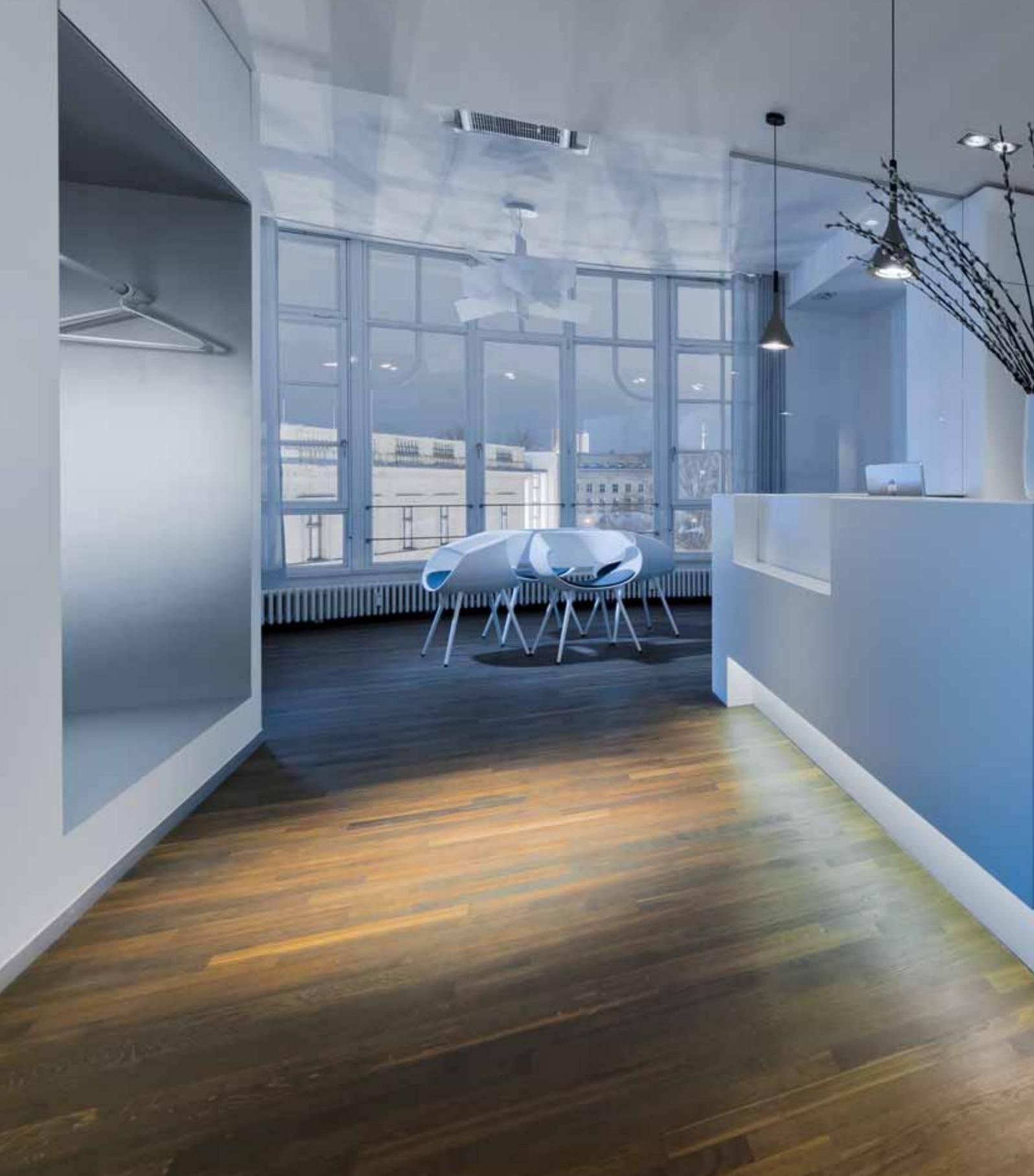


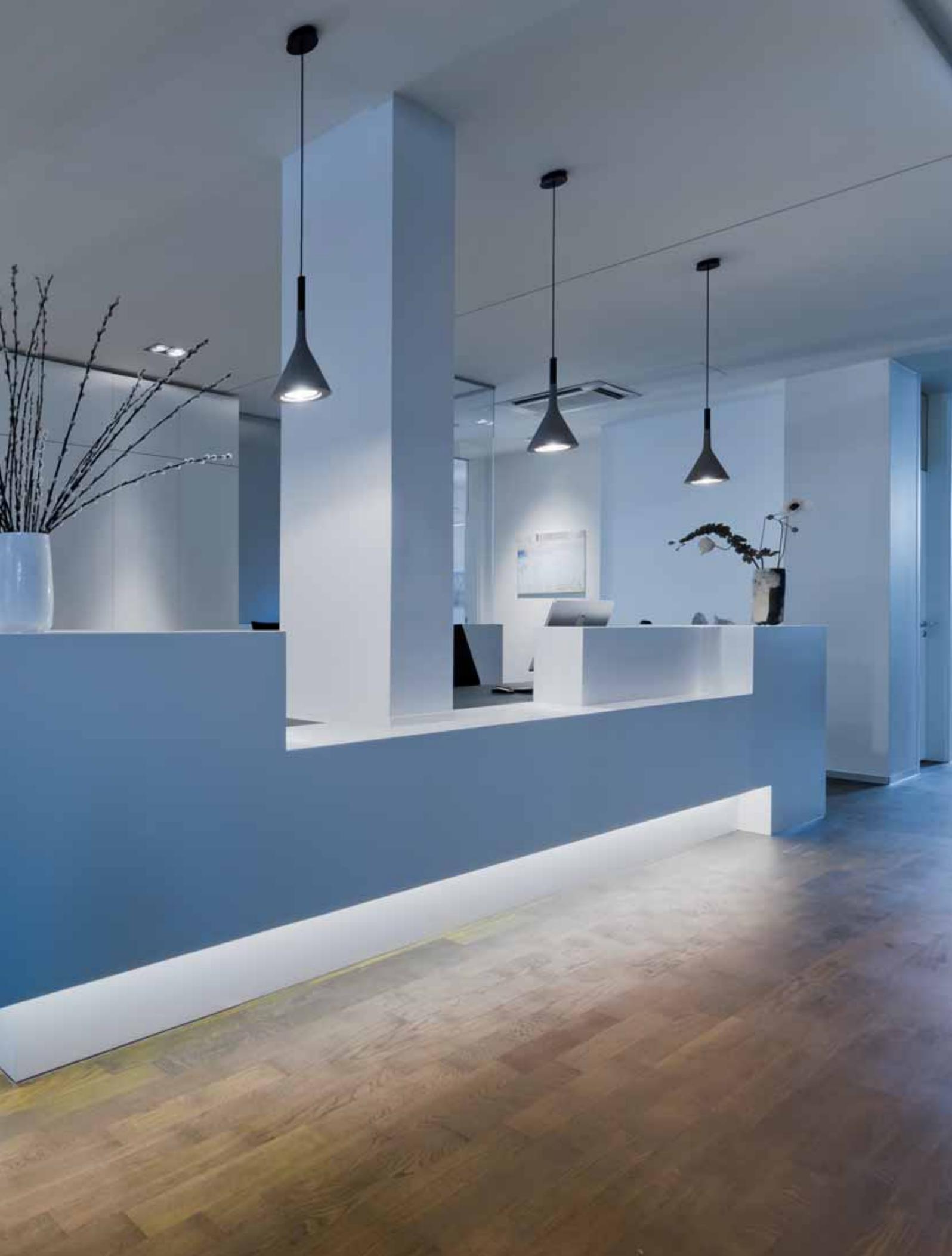
Brühl 2





Berlin





Berlin





Abb. 1

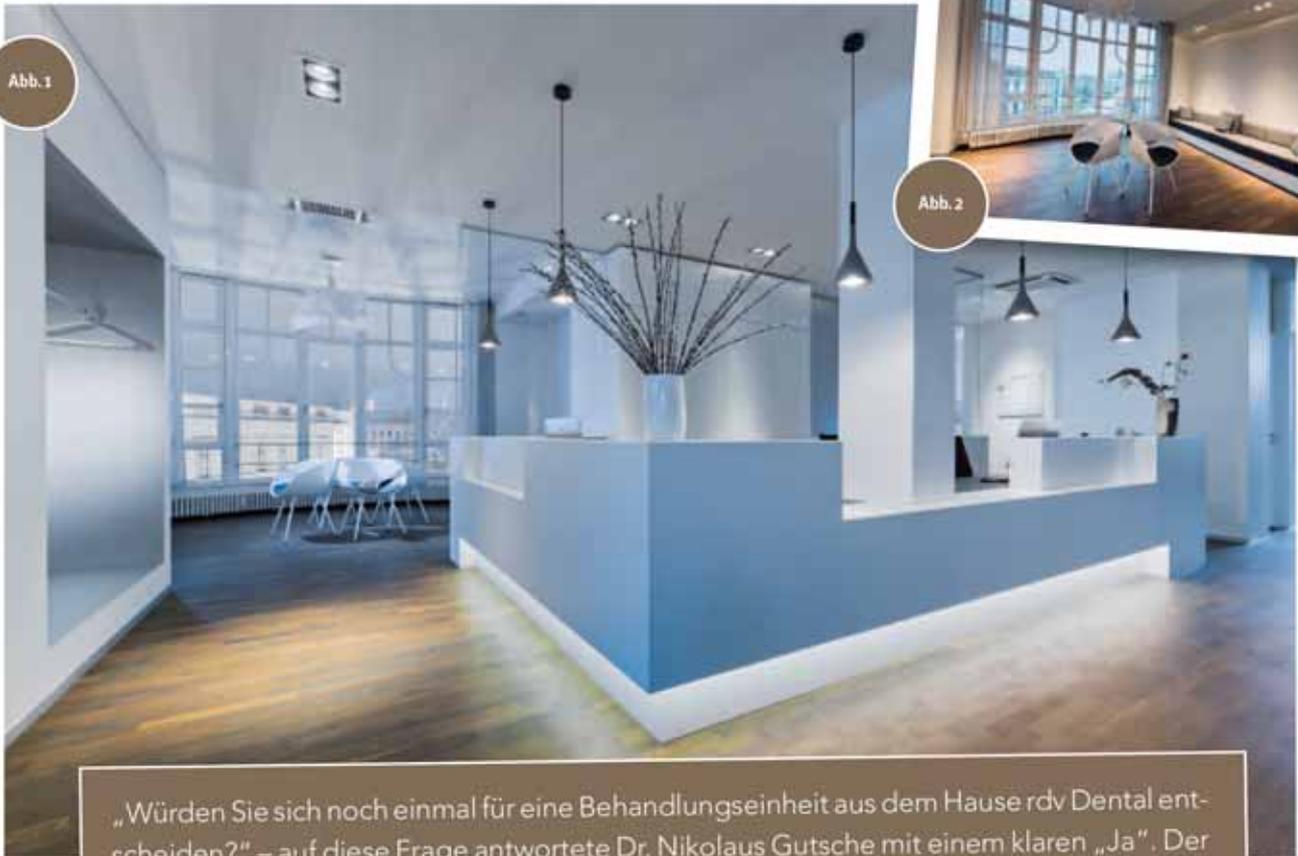


Abb. 2



„Würden Sie sich noch einmal für eine Behandlungseinheit aus dem Hause rdv Dental entscheiden?“ – auf diese Frage antwortete Dr. Nikolaus Gutsche mit einem klaren „Ja“. Der Service stimme, das faire Miteinander, der uneingeschränkte Blick hinter die Kulissen der in Pulheim bei Köln ansässigen Dentalmanufaktur konnte überzeugen. Über eine Praxisneugründung, bei der auf die Substanz bewährter Komponenten gesetzt wurde.

Berliner Kompetenzzentrum setzt auf Nachhaltigkeit

Autor: Jochen Fiehler

Dr. Nikolaus Gutsche ist seit dem Jahr 2001 als Zahnarzt tätig, seit 2007 trägt er zusätzlich die Spezialisierung Fachzahnarzt für Oralchirurgie. Dabei kooperierte er als mobiler Implantologe mit Zahnarztpraxen in Berlin und Brandenburg. Im August 2013 entschied er sich zur Gründung des Berliner Kompetenzzentrums für Zahnimplantate. Als Standort sollte dabei das historische WMF-Gebäude in der Leipziger Str. 112/Ecke Mauerstraße 12 dienen. Es entstand eine 560 Quadratmeter

große Praxis, die sowohl konzeptionell als auch im Hinblick auf Werte und Unternehmensmaxime ihresgleichen sucht. Dabei bietet das vierköpfige Zahnärzteteam Behandlungen auf neuestem wissenschaftlichen Kenntnisstand in den Bereichen Implantologie, Oralchirurgie sowie Parodontologie an. Ergänzt wird diese zahnmedizinische Kompetenz um eine Dermatologin, die besonders den Bereich der Mundschleimhauterkrankungen in den Vordergrund rücken lässt.

Moderne Praxis hinter historischer Fassade

Vom Behandlungsstuhl aus in Richtung Potsdamer Platz – der Blick aus der vierten Etage des WMF-Gebäudes könnte besser kaum sein. Doch bis der erste Patient in den Genuss dieses Blickes kommen konnte, gab es einiges zu tun. Denn in den Räumlichkeiten befand sich bislang eine Bank, sodass es die komplette Etage zentral zu entkernen sowie neu zu strukturieren galt.



Abb. 3

Praxisinhaber Dr. Gutsche legte bei den Umbauarbeiten besonderen Wert auf das Thema Nachhaltigkeit. So wurden Teile vorhandener Materialien aufbereitet, umgewandelt und wiederverwendet – darunter beispielweise Türen, Lampen, Heizkörper und Dämmmaterial. Die Umbauarbeiten wurden dabei von Berliner Firmen durchgeführt und bei allen Neuananschaffungen auf deutsche Produktionen geachtet. Bei der Wahl neuer Materialien fiel die Entscheidung auf Naturstoffe wie Echtholzparkett, Linoleum und Wollstoffe und auch im alltäglichen Praxisbetrieb wird der Nachhaltigkeitsgedanke aktiv gelebt. Das Berliner Kompetenzzentrum für Zahnimplantate lässt sich aktuell zur CO₂-neutralen Praxis zertifizieren. Barrierefreiheit, Brandschutz, Lichtvorgaben und Denkmalschutz – beim Umbau galt es, einiges zu beachten. Das fertige Resultat bestätigt, dass sich Tradition und Moderne perfekt ergänzen können und auch das Thema Nachhaltigkeit mehr Chancen als Einschränkungen mit sich bringt.

Entstanden sind helle Räumlichkeiten in neuem, elegant zeitlosem Design, die durch ihre großzügigen Dimensionen einen uneingeschränkten Weitblick ermöglichen. Dies verleiht eine besondere Art des Wohlbefindens und der Vertrautheit.

Kaufentscheidung aus Überzeugung

Bei der Praxisausstattung entschied sich Dr. Nikolaus Gutsche für fünf refittete M1-Einheiten aus dem Hause rdv Dental. Aus tiefer Überzeugung, denn „die M1 ist eine Legende. Es gibt wohl kaum einen Zahnarzt, der in seinem Berufsleben keinen Kontakt

mit ihr hatte“. Einen ebensolchen Leidenschaftler fand der Berliner Zahnarzt in Daniel Rodemerck, Geschäftsführer von rdv Dental. Dieser wendet sich mit seinem Geschäftsmodell erprobter Dentalprodukte gegen den industrieseitigen Investitionszwang, dem Zahnärzte kontinuierlich unterliegen, und setzt sich bewusst für das Thema Nachhaltigkeit ein.



Abb. 4

„Heutzutage wird alles aus Plastik gebaut und darauf ausgelegt, nur eine bestimmte Zeit zu halten“, weiß Dr. Gutsche um das aktuelle Marktgeschehen. Aus diesem Grund entschied er sich bewusst für den „Klassiker“ M1 – eine robuste, zuverlässige und noch immer moderne Einheit, gefertigt in einer Qualität, die heute kaum noch vorzufinden ist. „Beim Besuch in Pulheim zeigte mir Herr Rodemerk, mit welcher Genauigkeit und Perfektion die Einheiten in seiner Firma aufbereitet werden.“ Keine Schraube bleibt unangetastet, alle Verschleißteile werden durch Neue ersetzt. Bei jeder Einheit besteht die Möglichkeit der individuellen Konfiguration je nach Praxisbedürfnis. „So erhielten meine Behandlungsstühle neue Motoren, neue Schläuche und eine neue LED-Lampe, eine neue Lackierung sowie eine neue Polsterung. Somit ist die M1 aus Aluminiumdruckguss meines Erachtens die bessere Wahl als jede der teuren Neuauflagen aus Plastik“, fährt Gutsche fort. Neben den fünf M1-Einheiten entschied sich

der Praxisinhaber für drei neue chirurgische DKL-Einheiten, eine DKL-Prophylaxe-einheit, einen mobilen OP-Stuhl sowie Arbeitszeilen und Schränke. Diese wurden allesamt über rdv Dental bezogen – dem kompetenten Vollausstatter für Praxiseinrichtungen.

Zurückblickend weiß Dr. Nikolaus Gutsche, mit seiner Entscheidung für refittete Behandlungseinheiten genau die richtige Wahl getroffen zu haben: „Auswahl, Bestellung, Lieferung sowie Montage verliefen hervorragend, wir waren sehr angetan von der Hilfsbereitschaft und dem Servicegedanken des rdv Dental-Teams. Bei der Größe unserer Praxis und insbesondere bei einer Neugründung gilt es, die Kosten nicht aus dem Blick zu verlieren. Wenn man diese Investition dann noch mit dem Nachhaltigkeitsgedanken und einer Produktqualität kombiniert, entspricht das dem heutigen Umweltbewusstsein und ist zukunftsorientiert. Das sind wir, das ist rdv Dental und ich würde mich immer wieder so entscheiden.“ 4

Abb. 1 und 2: Großzügigkeit sowie Weitläufigkeit finden sich in allen Bereichen der 560 Quadratmeter großen Praxis wieder, diese wurde im August 2013 neu gegründet.

Abb. 3: Besonders der Nachhaltigkeitsgedanke stand bei Praxisinhaber Dr. Nikolaus Gutsche im Fokus, auch bei der Ausstattung. Die Wahl fiel deshalb auf refittete M1-Einheiten aus dem Hause rdv Dental.

Abb. 4: Im chirurgischen Bereich entschied sich Dr. Gutsche für neue DKL-Einheiten, auch diese wurden über den Vollausstatter rdv Dental bezogen.

kontakt

rdv Dental
 Donatusstraße 157b
 50259 Pulheim-Brauweiler
 Tel.: 02234 40640
 info@rdv-dental.de
 www.rdv-dental.de





Kamen





Kamen









herzlich willkommen

büro

DR. SANDRA STOLZ
zahnarztpraxis

Langenfeld







Lächelnde Gesichter an den Wänden und ein harmonisches Gesamtbild – so empfängt die Praxis Dr. Sandra Stolz ihre Patienten.

Moderne Formen, moderne Medizin – diese Worte beschreiben die Praxis von Dr. Sandra Stolz im rheinischen Langenfeld wohl am treffendsten.

Die Praxis zeigt eindrucksvoll, wie Ressourcenbewusstsein und Nachhaltigkeit mit Exklusivität vereinbar sind. Denn die junge Zahnärztin setzt bei ihrer Praxiseinrichtung unter anderem auf gebrauchte und erneuerte Elemente von rdv und schafft damit ein ganz besonderes Ambiente.

Wenn Praxisräume lächeln ☺

Autor: Jochen Fiehler

Mit extravaganter Formgebung, styliher Farbgestaltung und dem Motto „Lächeln verbindet Menschen“ werden Patienten in der Praxis Dr. Sandra Stolz empfangen und können gar nicht anders als sich wohlfühlen. Der positive Praxisslogan entfaltet seine Wirkung bereits im Empfangsbereich. Die Siebdruckmotive von zahlreichen lachenden Gesichtern umlaufen den asymmetrisch geschnittenen Raum. Hier fällt es schwer, Angst oder Unwohlsein zu verspüren. Der stilvolle Charakter der gesamten Praxis tut sein Übriges.

Praxis mit Gesicht

Das konsequente schwarz-weiß-graue Farbkonzept der Praxis, das Wände, Boden, Möbel und Fenster einschließt, wird durch einige grüne Akzente durchbrochen. Ob farbige Elemente am weißen Empfangstresen, grüne Mundspülbecher oder frische Blumen – alles fügt sich harmonisch ein.

Besonders die Möbel und Geräte in den Behandlungsräumen strahlen durch ihr zeitgemäßes, elegantes Design große Professionalität aus. Optisches Highlight sind hier die Behandlungseinheiten, die ebenfalls im Black-and-white-Look daherkommen. Kaum zu glauben, dass diese bereits mehrere Jahre in Benutzung waren. Denn Einheiten in der Praxis

Dr. Stolz und weitere Einrichtungselemente sind revitalisierte Gebrauchtgegenstände, die der Fachhändler rdv mit Liebe zum Detail wieder aufbereitet und neu inszeniert hat.

Second Life für bewährte Qualität

Neben dem Vertrieb von Neuprodukten, hat sich die nordrhein-westfälische Manufaktur rdv auf das „Refitten“ von Dentaltechnik spezialisiert. Dabei sind es durchweg Markenprodukte, die in der Werkstatt in Pulheim zu neuem Leben erweckt werden. Einige von ihnen werden gar nicht mehr hergestellt –

obwohl deren Qualität Anwender stets überzeugte und oftmals heutige Geräte und Einheiten in puncto Material und Stabilität übertrifft: Dort, wo einst Metall verarbeitet wurde, finden sich häufig nur noch Kunststoffteile. Gerade im Segment der Behandlungseinheiten vertrauen viele Zahnärzte deshalb auf ältere Modelle, zum Beispiel von Siemens oder KaVo, mit denen sie jahrelang gute Erfahrungen gemacht haben.

Auch Dr. Sandra Stolz wollte nicht auf diese bewährte Solidität und Robustheit verzichten und entschied sich deshalb für den Einheiten-Klassiker M1 von Siemens – „refitted“ aus dem



Die Langenfelder Praxis setzt auf einen Schwarz-Weiß-Look und verbindet so Modernität mit Eleganz.

Hause rdv. Nicht nur das nachhaltige Konzept der Dentalmanufaktur stieß bei ihr auf große Zustimmung, auch der umfassende Service machte ihr die Entscheidung für die rdv-Produkte leicht. Das Unternehmen übernimmt Lieferung, Montage, Wartung und Pflege seiner „Second-Life“-Geräte. Dafür stehen deutschlandweite Servicepoints zur Verfügung.

Rundum-Check mit Schönheitskur

Überzeugen kann auch die tadellose Funktionsfähigkeit der „neuen alten“ Produkte, die durch eine komplexe technische Aufbereitung gewährleistet wird. Nach einer kompletten Demontage der Geräte werden alle Einzelteile von erfahrenen Technikern geprüft. Verschlossene Teile werden ausgetauscht und erneuert. Beim Wiederaufbau wird die Einheit auch mit neuen Polstern versehen. Nach der Devise „innen schön, außen schön“ ermöglicht rdv seinen Kunden damit, die Einheit optisch zu individualisieren. So konnte sich auch die Zahnärztin aus Langenfeld ihre persönlichen Gestaltungswünsche erfüllen. Das Er-

gebnis ist ein eleganter weißer Stuhl mit Polsterung, Manschetten und Antrieb in Schwarz, der perfekt zum Raumkonzept passt.

Dr. Sandra Stolz konnte sich mithilfe von rdv in ihren Praxisräumen verwirklichen. Praxisteam und Patienten lassen sich von der besonderen Atmosphäre mitreißen. Das Motto der Praxis wird hier ganz klar vom Einrichtungskonzept unterstützt – in den modernen, perfekt abgestimmten Räumen fällt ein Lächeln nicht schwer. ◀



Besonderes Highlight in den Behandlungszimmern ist die von rdv Dental „refitted“ M1-Behandlungseinheit, die sich perfekt in die Gesamtgestaltung einpasst.

kontakt

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

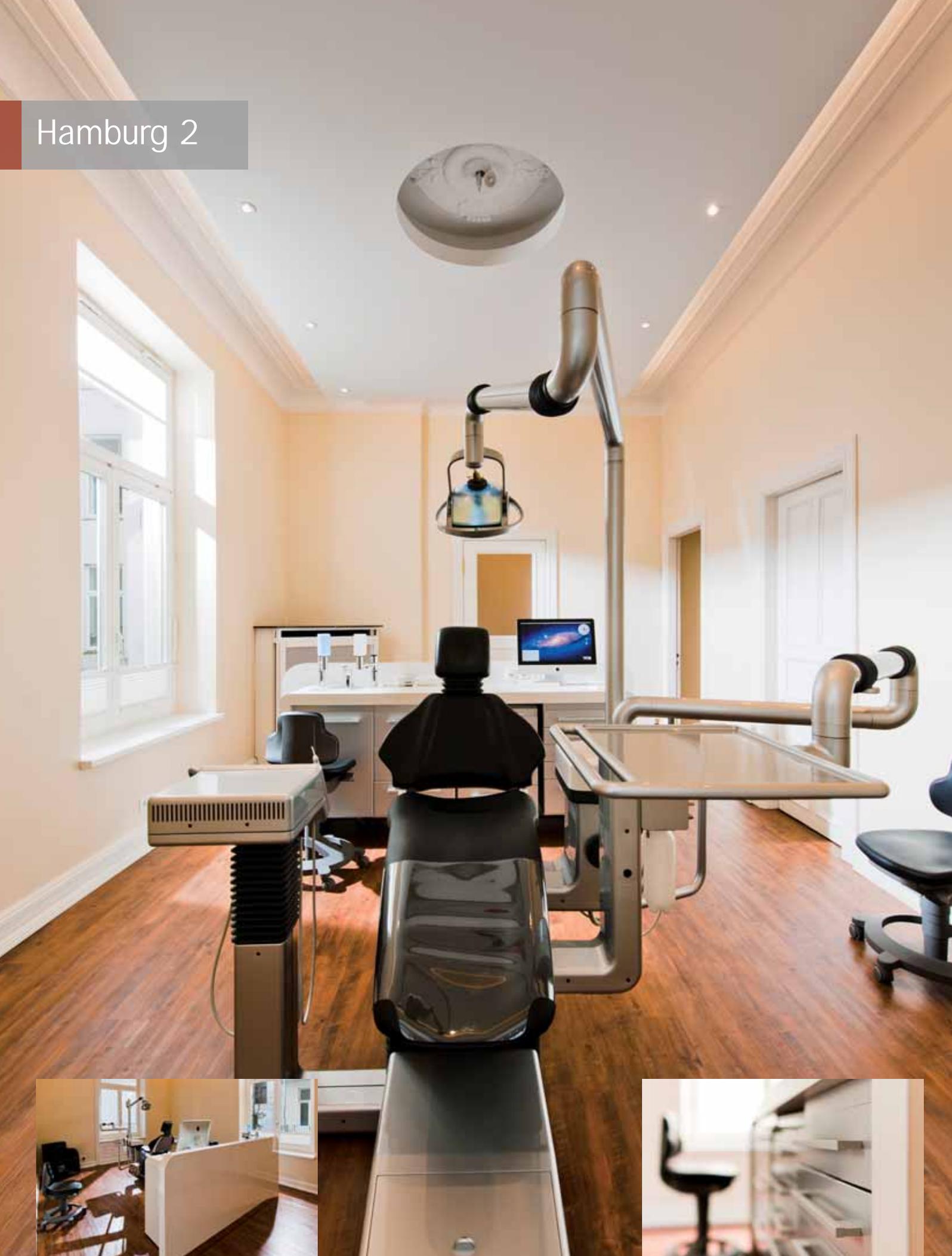


Hamburg 2





Hamburg 2





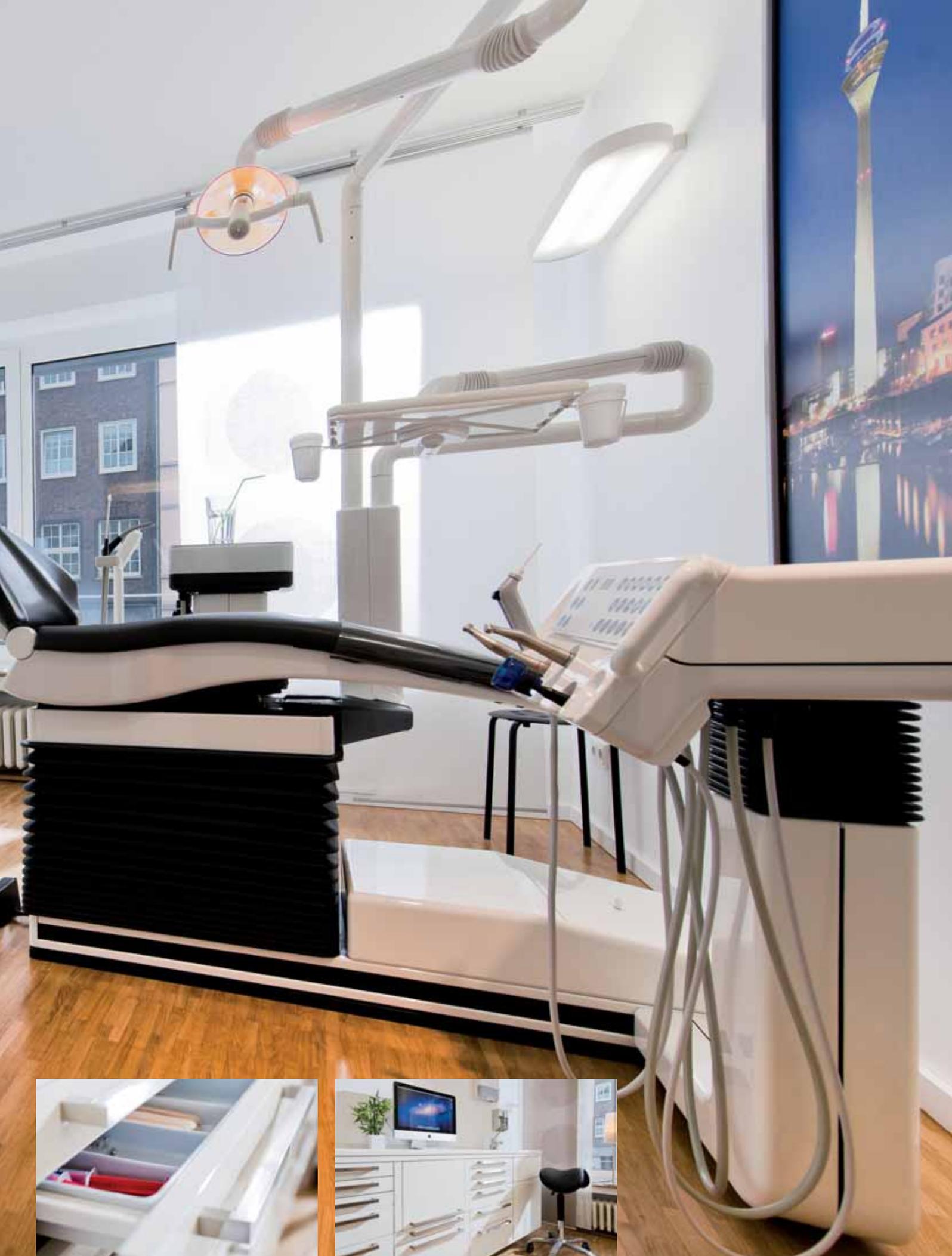
Düsseldorf 1





Düsseldorf 1





Stuttgart





Stuttgart





Düsseldorf 2





Düsseldorf 2





Weil Qualität im Kopf beginnt

| Jochen Fiehler

Geht es um die Neuausstattung einer Praxis, soll diese nicht nur funktionell sein, sondern vor allem auch wirtschaftlich. Das beides nicht übereingehen muss, kann ein Blick auf den dentalen Markt verdeutlichen, mit seiner Vielzahl an Neuprodukten, die kontinuierlich hinzukommen. Diesem Trend begegnet das mittelständische Unternehmen rdv Dental mit robusten Einheiten und solidem Standard. „Gebraucht“ ist das neue „Neu“ – denn das Second Life dentaler Einheiten beginnt in Pulheim.

Zahnarzt Dr. Jürgen Buchmann ist Mitte 40 und steht vor der Neuausstattung seiner Praxis. Qualität, Nachhaltigkeit sowie Zuverlässigkeit sind dabei die Maximen, auf die er beim Produktkauf Wert legt – Eigenschaften, die für den Zahnarzt elementar sind und auch den Grundpfeiler seiner Praxisphilosophie bei der Patientenbehandlung bilden.

Besonders die Entscheidung für eine neue dentale Einheit fällt ihm nicht leicht – hat der Markt doch eine Vielzahl an Produkten zu bieten, die sich allesamt an Ausstattungsmerkmalen und Funktionen zu übertreffen scheinen. Dabei möchte der Zahnarzt eigentlich nur eine Einheit, die ihre Grundfunktionen bei der Patientenversorgung erfüllt, gut aussieht und qualitativ über viele Jahre bis Jahrzehnte einsetzbar ist.

Dr. Buchmann möchte kein Wagnis in puncto Neugerät eingehen und entscheidet sich deshalb für einen Besuch bei rdv Dental in Pulheim. Hier gibt es „alte“, solide Einheiten bekannter Her-

steller, mit denen er gute Erfahrungen gemacht hat, welche jedoch über den Neumarkt nicht mehr beziehbar sind. rdv Dental kauft gebrauchte Markengeräte auf, unterzieht diese einer grundlegenden Revision und bietet sie im Anschluss daran als komplett geprüfte sowie funktionstüchtige Gebrauchtgeräte an – im Showroom in der Pulheimer Donatusstraße stehen ständig über 300 gebrauchte Behandlungseinheiten.

In diesem steht Dr. Buchmann jetzt und stellt erstaunt fest, dass die hier ausgestellten Einheiten in keinsten Weise gebraucht aussehen. Er schaut sich die Schläuche einer 20 Jahre alten Siemens M1-Einheit an und befindet den Zustand für einwandfrei – denn die ursprünglichen Schläuche waren spröde, hart und brüchig und wurden gegen neue getauscht. Er lässt sich das Arztelement sowie das Speibecken öffnen und findet nicht die kleinste Verunreinigung. Dies liegt daran, dass rdv Dental mehr bietet als nur eine „glänzende Fassade“, denn beim Ein-

Abb. 1: Blick in die Pulheimer Dentalmanufaktur des Second Life-Anbieters rdv Dental. – Abb. 2a und b: Jede Einheit wird in ihre vollständigen Einzelteile zerlegt. Diese werden gereinigt, erneuert und neu zusammengesetzt. Abbildung b zeigt das Innere eines Speibeckens. – Abb. 3a und b: In der Pulheimer Donatusstraße sind im Showroom ständig rund 300 Behandlungseinheiten zu sehen. Jede Einheit kann individuell konfiguriert werden.



treffen einer Einheit wird diese in der am Standort anässigen Dentalmanufaktur komplett in ihre einzelnen Bestandteile zerlegt, gereinigt und neu zusammengesetzt.

Außen schön, innen schön

Bei der Demontage wird jede noch so kleine Schraube entfernt, abgenutzte Bestandteile wie Schläuche und Dichtungen ausgetauscht, Lager und Antriebswellen neu beschichtet. Wasserblöcke und Ventile werden entkalkt, neue Versiegelungen vorgenommen, gefolgt von neuen Polsterungen – jeder Handgriff unter strenger Beachtung der Medizingeräteverordnung (MedGV). Dieses Vorgehen verdeutlicht, dass die Unternehmensphilosophie „Perfektion aus Leidenschaft“ tatsächlich gelebt wird und das Team um Geschäftsinhaber Daniel Rodemer den Gebrauchtkauf nicht zum Risikokauf werden lässt. Denn fest steht, dass Worte wie „generalüberholt“, „wie neu“ oder „fachgerecht gewartet“ nicht geschützt sind und folglich alles bedeuten können. Der Blick in die Manufaktur verdeutlicht Zahnarzt Dr. Jürgen Buchmann, dass Qualität bei rdv Dental großgeschrieben wird, und er freut sich, seine Patienten bald auf seiner soliden und robusten Second Life-Einheit behandeln zu können.

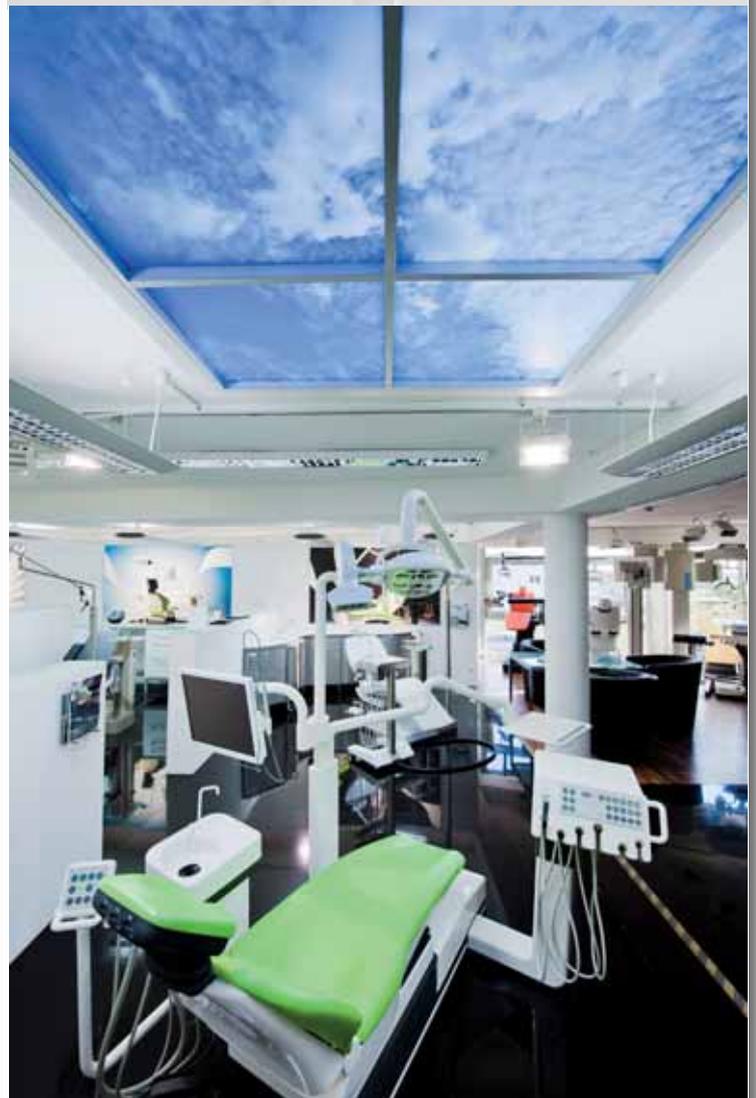
Gelebter Manufakturgedanke

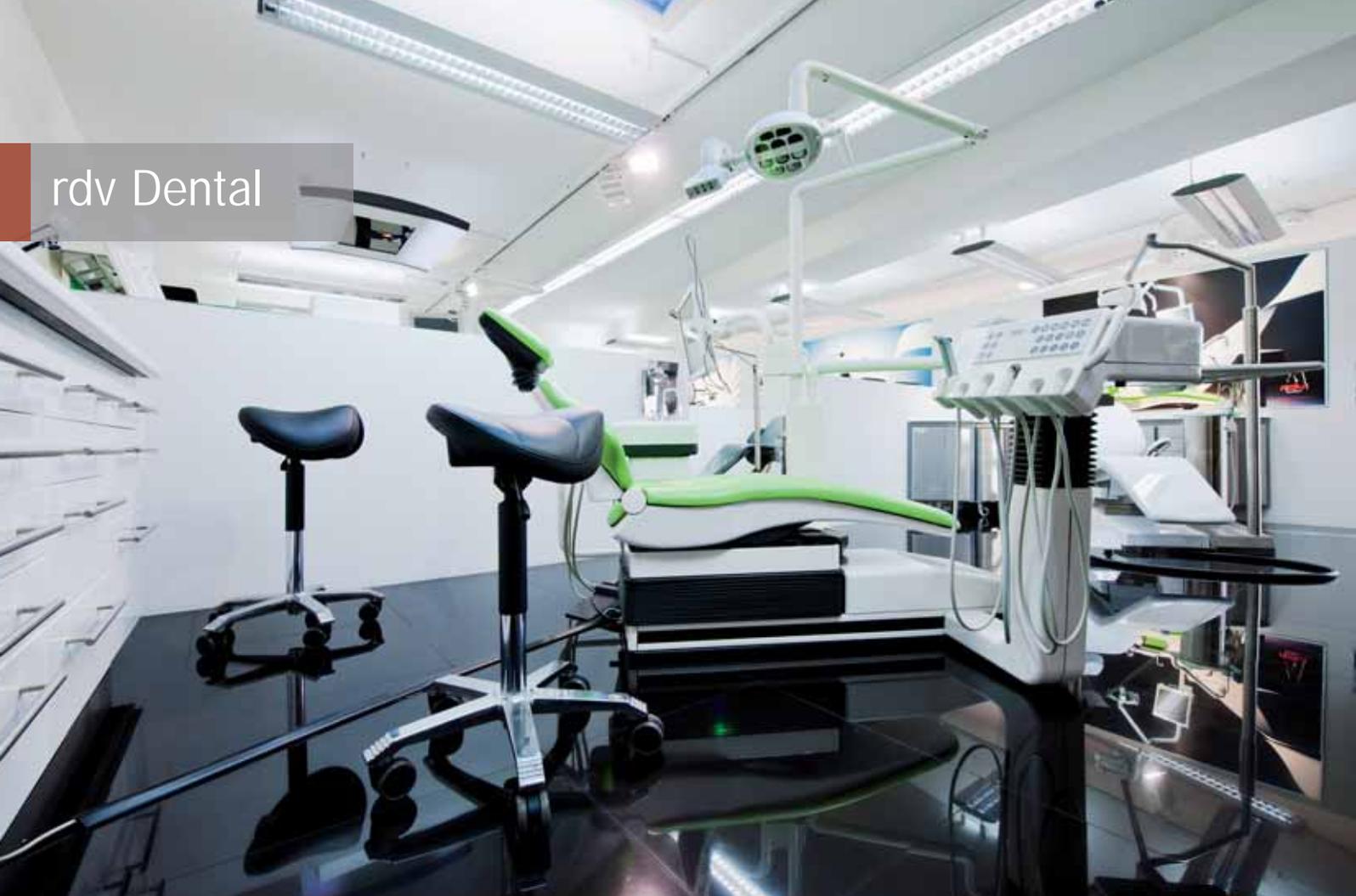
Diese gilt es nun nur noch auszuwählen und zu konfigurieren, denn die ReFit-Einheiten sind keine Modelle von der Stange, sodass beispielsweise Bedienelement und Beleuchtung individuell angepasst werden können. Dr. Buchmann fährt mit einem guten Gefühl nach Hause und wird in rund sechs Wochen Besuch vom rdv-Montageteam bekommen. Dies wird die Einheit aufstellen und einen Funktionscheck durchführen, sodass sich Dr. Buchmann uneingeschränkt und ohne zeitliche Verluste seiner eigentlichen Aufgabe widmen kann: der zahnmedizinischen Versorgung von Patienten. Eine Gewährleistung wird durch das Unternehmen zugesichert. Zudem sorgt das Wissen über deutschlandweite Servicepoints mit rund 20 Servicestationen sowie hauseigenen Technikern für eine Bestätigung, mit der Entscheidung für eine gebrauchte rdv-Einheit genau die richtige getroffen zu haben. Und dies alles bei einer Ersparnis von bis zu 60 Prozent gegenüber dem ursprünglichen Verkaufspreis, über die sich auch der Steuerberater freut, denn die Abschreibungszeit verringert sich beim Kauf einer gebrauchten Einheit.

kontakt.

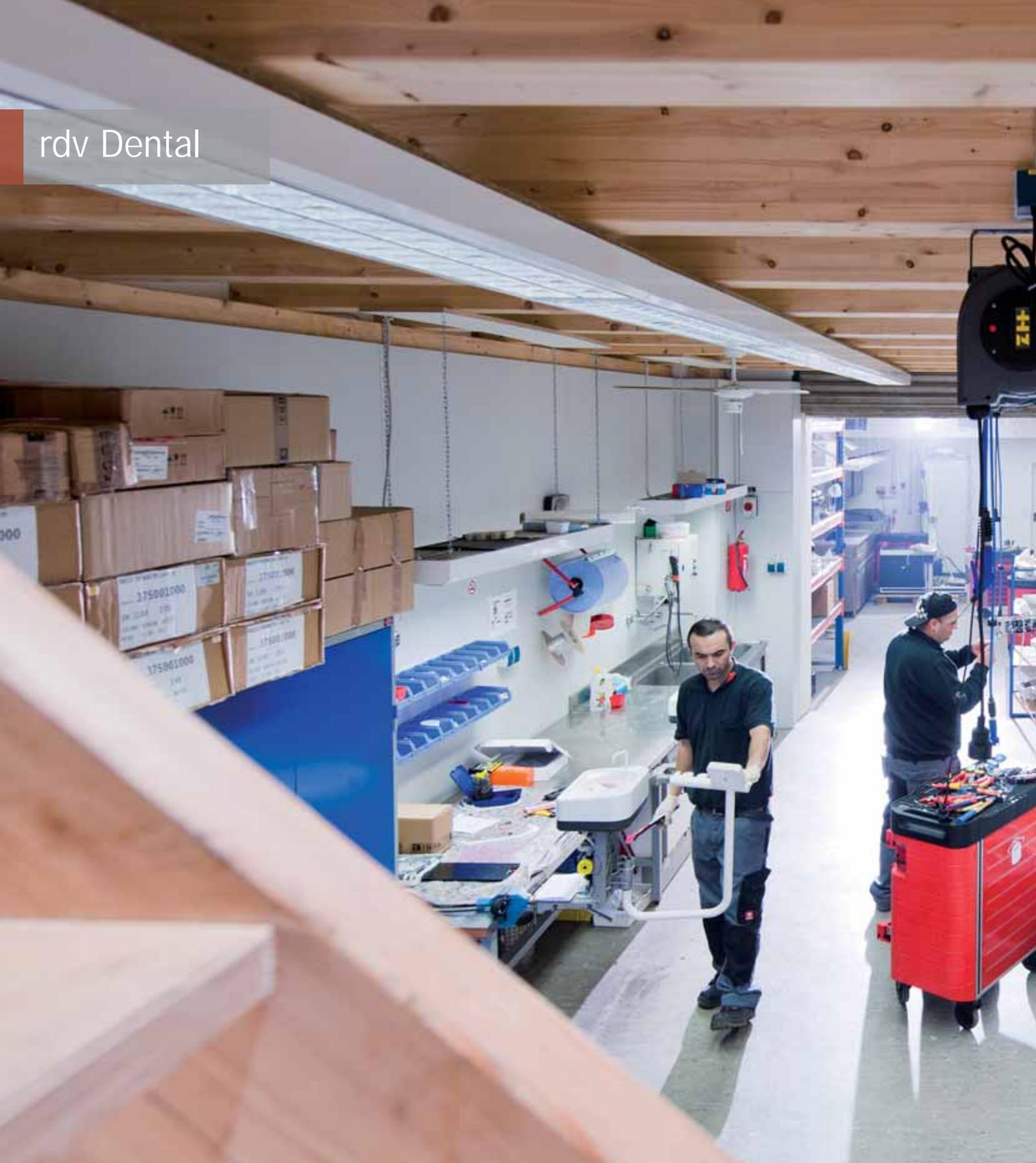
rdv Dental

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











www.rdv-dental.de

Jetzt anrufen:
02234-40640

rdv Dental GmbH
Donatusstraße 157b
50259 Pulheim
Fon 02234-40640
info@rdv-dental.de



Perfektion aus
Leidenschaft