



Zahnarztbesuch mit Wohlfühlfaktor

Praxis Arik Botmann in Trier verbindet modernste Methoden mit freundlichem Ambiente

Bereits das Wartezimmer der vor einem Jahr gegründeten Praxis belohnt die Patienten buchstäblich mit wohlthuenden Aussichten: Mit Blick über den Kornmarkt hat sich vor einem Jahr Zahnarzt Arik Botmann niedergelassen, gestützt durch sein Team aus fünf fortgebildeten zahnmedizinischen Fach-Assistentinnen. „Ich wollte nach Jahren der Einbindung in eine Gemeinschaftspraxis meinen eigenen Stil realisieren können“, beschreibt er die Gründe für diesen Schritt.

Die freundliche und mediterrane Atmosphäre fällt sofort auf, eine großzügige Raumgestaltung mit warmen Farben setzt entsprechende Akzente. Die Chancen einer Praxis-Neugründung wurden sowohl im Design als auch im fachlichen Equipment genutzt. Bei der Ästhetischen Zahnheilkunde, die er ausübt, kommen die modernsten, hochwertigsten Materialien zum Einsatz. Gleiches gilt auch beispielsweise für die Prophylaxe, die Wurzelbehandlungen oder andere Therapien. Botmann hat seine eigene Praxis auf das derzeit innovativste technische Niveau gestellt, die Abläufe beispielsweise kommen ohne das herkömmliche aufwändige Karteikarten-System aus. Es gibt digitales Röntgen, eine intra-orale Kamera oder exakte Computer-Animationen für Implantate, die sich perfekt in das vorhandene Gebiss einfügen. „Das ist nicht nur eine Arbeits-Erleichterung und ein reibungsloser Informationsfluss für uns, sondern erheblich mehr Transparenz der Behandlungsschritte für den Patienten. Zudem sind unsere Methoden etwa beim Röntgenstrahlungsarm. Und sie vermeiden umweltschädigenden Ressourcenverbrauch“, sagt Botmann. Die Philo-

sophie, die zahnärztlichen Leistungen mit Hilfe der neuesten Technologien zu erbringen, sorgt für höchste Präzision und bei den Patienten für Entspannung. Nicht der übliche Stress, sondern Wohlfühlfaktor soll herrschen – auf den ersten Blick ein eher ungewöhnlicher Anspruch, den man kaum mit einem Zahnarztbesuch in Verbindung bringt. Doch es kommt tatsächlich das erwünschte Gefühl auf, nicht nur funktional und fachlich gut aufgehoben zu sein. Unangenehme Hektik oder Geduldssproben durch lange Wartezeiten sind Fremdworte, denn dank ausgeglichener und patientenfreundlicher Sprechzeiten können die Termine auch für neue Patienten zuverlässig und punktgenau vergeben werden.

Viel Zeit für jeden einzelnen Patienten

Die Ruhe-Strategie setzt sich in der Behandlung fort: „Als Arzt finde ich es enorm wichtig, dass ich mir für jeden einzelnen Patienten viel Zeit nehme. Es fängt bereits an mit einem intensiven Vorgespräch, denn nur so sind präzises Arbeiten, eine effektive Beratung und das notwendige Vertrauensverhältnis möglich.“ Das Einholen einer sogenannten zweiten Meinung gilt bei ihm nicht als Negativum, sondern Ziel ist allein die beste zahnärztliche Leistung für den Patienten. „Für Geschäftsleute bieten wir ablaufoptimierte Behandlungs-Konzepte. Aber auch die ‚Kleinen‘ kommen bei uns nicht zu kurz, denn wir haben extra Kindersprechzeiten an einem speziell dafür freigehaltenen Tag eingerichtet.“ Darüber hinaus wird allen Patienten eine Beratung zur Therapie auch abends nach Praxisschluss angeboten. ■

www.dr-botmann.de

Wittlich als Drehkreuz

Seit 1. August fungiert der Standort Wittlich von Hellmann Worldwide Logistics als neues Drehkreuz für den Frachtverkehr nach Frankreich. Damit trägt die Spedition der Wichtigkeit des französischen Markts für Deutschland Rechnung. „Wir haben uns für den Standort Wittlich wegen seiner geografischen Nähe zu Frankreich entschieden“, sagt Markus Dodt, Produktmanager Europaverkehre. Hellmann fährt künftig von Wittlich aus fünf Kopfstationen in Frankreich an: Paris, Lyon, Metz, Toulouse und Bordeaux.

Die Bündelung der Verkehre in Wittlich sorgt für eine weitere Verdichtung und zugleich eine höhere Abfahrtsfrequenz. Außerdem werden die Laufzeiten zu den Kopfstationen Lyon, Toulouse und Bordeaux wesentlich verkürzt. „Die langjährige Zusammenarbeit mit unserem französischen Partner, Groupe Heppner, wird dadurch ausgebaut. Zu dem sind auch noch weitere Ausbaustufen für Frankreich geplant“, sagt Dodt. ■

Gute Basis

Die günstigen gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse in den Niederlanden stellen eine gute Ausgangsbasis für bilaterale Geschäftsbeziehungen. Vor dem Markt-Einstieg in den Niederlanden ist allerdings eine gründliche Vorbereitung unabdingbar. Voraussetzungen für den Geschäfts-Erfolg sind unter anderem die Wahl zuverlässiger Vertriebs-Partner und geeigneter Vertriebswege, aber auch Kenntnisse über die interkulturellen Besonderheiten im Geschäfts-Alltag. Die Veranstaltung „Markt-Eintritt und Vertriebs-Aufbau in den Niederlanden“ am 25. September in der IHK Trier gibt einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Formen und rechtlichen Gestaltungsoptionen der einzelnen Vertriebs-Partnerschaften, zeigt effektive Wege zur Suche auf und beleuchtet die Unterschiede in der Unternehmens-Kultur und der Geschäfts-Praxis. Die Teilnahmegebühr beträgt 115 Euro pro Person. ■

Anmeldung bei
Antje Barthauer,
Telefon 0651/9777-230,
E-Mail: barthauer@trier.ihk.de

Papier Ehm  Trier, Moselkai 3
www.Ehm.de

Autohaus Werner



Graf-Siegfried-Str. 124 | Saarburg
Telefon: (0 65 81) 91 65-0
>>> www.autohauswerner.de

SOUDERWELD
SCHWEISSFACHHANDEL

Über 100 Leihanlagen



Auf Wunsch verleihen wir auch Automatik-Helme!

zum Schweißen (alle Verfahren) Plasma-Schneiden Pulsen, und vieles mehr!

54634 Bitburg: 06561-693650

ELEKTRO

- material
- werkzeuge
- maschinen
- motoren
- ersatzteile



Josef weber

TRIER-NORD
TEL. 0651-147480 FAX.22028
www.josef-weber.de