

AUSFLUG HINTER DIE KULISSEN

Studenten der Uni Witten/Herdecke besuchen Komet

Dorothee Holsten



Sie halten täglich in ihren Kursen die Instrumente von Komet in der Hand und wollten einfach einmal wissen, wie und wo die Sets eigentlich produziert werden. Die Zahnmedizinstudenten des zweiten Semesters an der Universität Witten/Herdecke nutzten im April 2015 die Einladung von Komet für einen Blick hinter die Kulissen des Mutterhauses in Lemgo.

>>> Der Besuch der Studenten der Universität Witten/Herdecke in Lemgo hat inzwischen Tradition: Es hat sich bewährt, die Studenten mit allen Sinnen erleben zu lassen, was der international aufgestellte Instrumentenhersteller eigentlich mit der bekannten „Komet-Qualität“ meint. 43 Studentinnen und Studenten reisten mit zwei Begleitpersonen unter Leitung der wissenschaftlichen Mitarbeiterin Carla Kozmacs am 14. April frühmorgens an, um in einen erlebnisreichen Tag zu starten.

Abwechslungsreiches Programm

9.30 Uhr führte Verkaufsleiter Volker Tasche mit einer PowerPoint-Präsentation im Schulungsraum 1 in die Thematik ein: Komet als familiengeführtes Unternehmen, das gesund über die Jahrzehnte heranwuchs und heute eines der größten Hersteller-Lieferprogramme an rotierenden Instrumenten und Systemen für die Zahnheilkunde und Zahntechnik liefert, eigene Vertriebsgesellschaften in Österreich, Frankreich, Italien, USA, China besitzt, konsequent am Direktvertrieb festhält und Tradition mit Innovation fest miteinander verknüpft. Anschließend wurden die Studenten für eine zweistündige Werksführung unter Leitung von Komet-Verkaufsleiter Volker Tasche, Michael Gröne und Roman Klassen, beide Sachbearbeiter Verkauf Deutschland, in drei Gruppen aufgeteilt. Die Studenten staunten nicht schlecht, als sie Dimension und Hightech der zahlreichen Werks hallen erlebten, u.a. in den Bereichen Versand und

Logistik, Dreherei, Sonderfertigung und Sterilraum. Nach dem Mittagessen im Betriebsrestaurant folgte eine Schulung zur korrekten Instrumentenaufbereitung durch Daniel Kilzer. Der Produktmanager General Dentistry resümiert: „Ein sehr spannendes Thema für eine aufgeschlossene Gruppe! Trotz des fortgeschrittenen Nachmittags waren alle hellwach und haben sich rege an der Thematik beteiligt.“

Nach so viel Input machten sich die Studenten mit Cüneyt Kurt, Verkaufsförderung und Studentenbetreuung Komet, auf den Weg zum Hermannsdenkmal in Detmold. Bei strahlendem Sonnenschein wurden die Handys für Fotoaufnahmen gezückt, wurde zur Kolossalstatue hoch gestiegen und die tolle Aussicht genossen. Und weiter ging der Bustransfer zu den Externsteinen im Teutoburger Wald. Die Gruppe spazierte durch die parkähnliche Anlage zu der markanten Sandsteininformation. Mit Fingerfood und Getränken im nahegelegenen Restaurant „Felsenwirt“ endete der Ausflug. Cüneyt Kurt: „Es war ein informations- und erlebnisreicher Tag und wir hoffen, derartige Veranstaltungen öfter durchführen zu können. Interessierte Unis dürfen sich gerne bei mir unter der E-Mail-Adresse nckurt@kometdental.de melden!“



Komet-Vorteile für Studenten

Komet bietet außer solchen Informationsveranstaltungen natürlich auch viele Vorteile für Studenten im Alltag: Sie erhalten immer 25 Prozent Rabatt bei einer Komet-Bestellung und können die Instrumente auch einzeln anfordern – anders als der Zahnarzt, der sich an Verpackungseinheiten halten muss. Studenten erhalten die Ware als portofreie Lieferung und können sich auf die persönliche Beratung durch den Komet-Außendienstmitarbeiter vor Ort verlassen. Die Bestellmöglichkeiten sind vielfältig: per Telefon (über die Uni-Betreuerinnen Melanie Landmesser, Tel. 05261 701-224 und Katja Kalous, Tel. 05261 701-402), per E-Mail (verkauf@kometdental.de), im Onlineshop oder über www.zahnportal.de. Komet unterstützt seine jungen Kunden selbstverständlich auch bei Auslandsfamulaturen mit Qualitätsprodukten. <<<