

# Individuelle Dentalmöbel für mehr Funktionalität

Ein Beitrag von Frank André

**LABORMÖBEL** /// Arbeitsabläufe, Arbeitsplätze und der zur Verfügung stehende Raum können niemals gleich sein, denn kein Labor gleicht dem anderen. Es gilt daher, individuelle und funktionale Möbellösungen zu schaffen, die trotzdem erschwinglich sind. Mit diesem Ziel plant, entwickelt und montiert das Unternehmen DENTDEAL aus Passau bereits seit 1988 Labormöbel ganz nah an dem Bedürfnissen der Kunden.

NICHT VON DER STANGE



Neben individuellen Lösungen bietet DENTDEAL auch eigens konzipierte Labormöbel, wie die PREMIUM.ligne ECO.

Die Basis eines jeden Arbeitsplatzes ist optimal genutzter Raum – und dabei ist egal, ob der Zahntechniker die analoge Arbeitsweise bevorzugt oder bereits auf digitale Techniken umgestellt hat. Jede

möbel lag, die für die Kunden aufgearbeitet wurden, konnte ausreichend Erfahrung gesammelt werden: Was ist Zahn Technikern bei der Einrichtung des idealen Labors wichtig? Wo wird welcher Platz benötigt? Was braucht man vielleicht nicht? Das macht DENTDEAL zum einen zum Profi für Dentalmöbel, zum anderen

Arbeitsweise ist individuell und damit muss auch jeder Arbeitsplatz individuell gestaltet werden. Schließlich verbringt man am Tag viele Stunden am Arbeitstisch und zwischen den notwendigen Geräten. Was wäre da störender als eine unvorteilhafte Raumnutzung oder fehlende Staumöglichkeiten? Aus diesem Grund setzt DENTDEAL verstärkt auf Funktionalität in Verbindung mit angenehmen Materialien. So kann nicht nur eine optimale Arbeitsumgebung geschaffen werden, sondern zusätzlich erhöht sich der Wohlfühlfaktor für den Techniker.

## Tradition zur Kompetenz

Mit den Veränderungen und Entwicklungen in der Branche verändern sich auch immer mehr die Bedürfnisse, die Zahn Techniker an ihr Arbeitsumfeld richten. Diesem gilt es mit Kompetenz zu begegnen. Aber worin liegt eigentlich die Kompetenz des Unternehmens DENTDEAL? Diese verbirgt sich in über 30 Jahren Unternehmenserfahrungen. Während der Fokus zu Beginn vor allem auf dem An- und Verkauf gebrauchter Dental-



Zusammen entwickeln die Geschäftsführer von DENTDEAL Armin Vormann (links) und Frank Andree Lösungen für die Laboreinrichtung – und das orientiert an ihren Prioritäten: Qualität, Service und Kundenbindung.

Fotos: © DENTDEAL GmbH

*Das klassische Depot als Zwischenhändler fällt weg und der **Austausch zu den Bedürfnissen und Wünschen an die Dentalmöbel** kann direkt zwischen Hersteller und Kunden stattfinden und umgesetzt werden.*

aber auch zum Profi in Sachen Kundenbetreuung und Service. Auf Basis dieses jahrelang gesammelten Wissens wurde sich 2015 nach dem starken Wachstum des Reparaturbereichs für den Ausbau eines hauseigenen Werkstattbereichs entschieden. Seitdem ist Armin Vormann als Werkstattleiter und zweiter Geschäftsführer im Unternehmen tätig. Er liefert die Ideen und ist für deren Umsetzung verantwortlich. Gerade sein medizinischer Hintergrund, gepaart mit seiner ursprünglichen Ausbildung zum Kunstschmied, stellen die Weichen für weiteres Wachstum.

### Kommunikation als Montagehilfe

Ein klarer Vorteil von DENTDEAL: Das klassische Depot als Zwischenhändler fällt weg und der Austausch zu den Bedürfnissen und Wünschen an die Dentalmöbel kann direkt zwischen Hersteller und Kunden stattfinden und umgesetzt werden. Für den richtigen und dauerhaft funktionierenden Workflow sind Fertigungslösungen nicht für alle Labore gleichermaßen geeignet. Denn der Hersteller plant in der Regel so, wie er es für richtig hält, dass das dann aber auch wirklich für jedes Labor passt, ist damit aber nicht gesagt. In vielen Fällen wird sich vor allem an den großen Laboren orientiert, was zur Folge hat, dass kleine Räumlichkeiten meist mittels maßgeschneiderter Arbeiten aus der Tischlerei bestückt werden. Das birgt aber ein gewisses Risiko: In der Regel kommen dann nämlich die dentalen technischen Anforderungen wie Absaug- und Drucklufttechnik zu kurz. Deshalb hat DENTDEAL es sich als klares Ziel gesetzt, individuelle Lösungen – auch für kleine Räume – anzubieten, die orientiert an den Bedürfnissen der Kunden trotzdem erschwinglich sind. Gerade aufgrund der jahrelangen Erfahrung ist das Team von DENTDEAL auch auf anspruchsvolle Sonderlösungen eingestellt.

### Planung, Montage und Service gehen Hand in Hand

DENTDEAL bietet seinen Kunden ein Komplettpaket: Das bedeutet, Kunden werden von ihren ersten Ideen der Einrichtung

des Labors bis zur vollständigen Montage begleitet. Dafür werden die Räumlichkeiten individuell in enger Absprache geplant, die Möbel in Eigenproduktion gefertigt und anschließend vor Ort montiert. Aktuell umfasst das Portfolio neben individuell gefertigten Labormöbeln auch unterschiedliche, eigens konzipierte Produktlinien: Classic, Premium und Exklusive. Die Möbelserien unterscheiden sich in den Materialien, sind aber alle durch ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis verbunden. Die Kundennachfragen machen in den aktuell „unsicheren“ Zeiten deutlich, dass neben dem kundenorientierten Preis-Leistungs-Verhältnis gerade auch die Faktoren Flexibilität und verlässliche Terminarbeit immer wichtiger werden! Das Portfolio wächst stetig und das auch mit der Hilfe der Kunden. Gerade diese Nähe macht deutlich, was Laboren wichtig ist und hilft dem Unternehmen, sich an die neuen Anforderungen an einen zahntechnischen Arbeitsbereich anzupassen und sich weiterzuentwickeln. Die großen Herausforderungen sind aktuell steigende Rohstoffpreise sowie unterbrochene Lieferketten. Allerdings arbeitet das DENTDEAL-Team täglich daran, diese Kette mit Unterstützung regionaler Kooperationen bis ins benachbarte Österreich aufrechtzuerhalten. Durch diese Partnerschaft können Möbelkorpusse unterschiedlichster Ausführung innerhalb 48 Stunden bereitgestellt und Bestellungen innerhalb weniger Wochen realisiert werden.

### INFORMATION ///

**DENTDEAL Produkt & Service GmbH**

[www.dentdeal.com](http://www.dentdeal.com)