

Das Beste aus einer Hand

Ein Beitrag von Stefan Reichardt und Kerstin Oesterreich

INTERVIEW /// „Moin“ hieß es am 15. Juni beim Tag der offenen Tür bei Flussfisch. Zum mittlerweile fünften Mal hatte das Hamburger Unternehmen ein tolles Programm für seine Gäste zusammengestellt – mit vielen Neuigkeiten, spannenden Vorträgen und einer Hausmesse, auf der insgesamt acht Flussfisch-Friends ihre Produkte vorstellten. Das Interesse seitens Ausstellern, Kunden sowie Freunden war groß und machte die Veranstaltung mit vielen partnerschaftlichen Gesprächen zu einem vollen Erfolg. Das Flussfisch-Team brachte die über 100 Anwesenden auf den aktuellen Stand der Flussfisch-Palette und des Lasersinterns. Die ZWL-Redaktion traf Tim-Frederic Flussfisch, zuständig für den Vertrieb und Leiter des NEM-Fertigungszentrums, zum Kurzinterview.



Wie stehen Sie zur Digitalisierung?

Wir bei Flussfisch schauen uns die Entwicklung genau an und bieten unseren Kunden die Möglichkeit, die neuen Technologien wirtschaftlich und mit Bedacht in den Betrieb einzubinden – sei es die neue Fräsmaschine, Schnittstellen zum Datenaustausch oder die Möglichkeit, Modellgüsse ganz einfach und bequem an uns auszusourcen. Dabei gehen wir individuell auf die Situation und Bedürfnisse unserer Kunden ein.

Inwieweit profitieren Kunden vom neu eröffneten Flussfisch-Showroom inklusive Schulungszentrum?

Der Showroom ist eins meiner Herzensprojekte und ein großer Schritt zur Steigerung der Awareness für die Firma und Marke Flussfisch. Mittlerweile gibt es einfach unzählige Händler, welche dieselben Produkte anbieten. Uns ist es deswegen besonders wichtig, die Kunden fachgerecht und kompetent zu beraten und eben auch im Entscheidungsprozess für das richtige Produkt zu unterstützen. Im Showroom können sich Interessenten live vor Ort ein Bild der Geräte machen und die Funktionen besser verstehen. Durch die große Auswahl können wir gezielt vergleichen und Unterschiede besser erläutern. So haben wir zum Beispiel alle aktuellen Fräsmaschinen von imes-icore in unserem Showroom ausgestellt, inklusive der CORITEC 350i X PRO. Unseren Fräsmaschinen-Kunden bieten wir zudem exklusiv einen Back-up-Frässervice an: Sollte dessen Maschine durch eine Wartung oder Reparatur mal stillstehen, bieten wir eine erweiterte Ausfall- und Prozesssicherheit an.

Zu guter Letzt konnten wir mit dem Showroom auch unser Schulungsangebot auf die nächste Ebene heben: Wo zuvor lediglich theoretische Kurse stattfinden konnten, haben wir jetzt die Möglichkeit, waschechte Workshops anzubieten, die Theorie sowie Praxis vereinen und aktuelle Themen mit der neusten Technik bedienen.



Wie profitieren Zahntechniker von den Partnerschaften und Kooperationen von Flussfisch?

Als familiengeführtes Unternehmen vertreten wir die Philosophie, dass unsere Kunden so behandelt werden, wie wir selbst behandelt werden möchten. Sie können auf unsere solide Beratung vertrauen und sicher sein, dass die spätere Kaufentscheidung ihren Erwartungen entspricht oder diese sogar übertrifft. Das geht natürlich nur mit den richtigen Partnern, mit denen wir bereits die Vorauswahl für unsere Kunden treffen. Diese Partnerschaften sind historisch gewachsen und es kommen stets neue Kooperationen hinzu, um dem Wandel der Zeit gerecht zu werden.

Durch unsere langjährige Zusammenarbeit mit imes-icore und 3shape (seit 2005) und der Pionierarbeit im Lasersintern (seit 2008) können wir unser kombiniertes Wissen mit unseren Kunden teilen und gemeinsam die Hybridbearbeitung in die Labore bringen. Sie kombiniert die Wirtschaftlichkeit von Lasersintern und die Präzision und Oberflächengüte von gefräster Indikation aus CoCr. imes-icore hat es in meinen Augen als einzige Firma geschafft, ein „Out of the box“ Plug-and-play-System auf die Beine zu stellen.

Unsere Kunden dürfen sich also stets auf das Beste aus einer Hand freuen und immer mit ehrlichen und zuverlässigen Aussagen von uns rechnen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Michael Flussfisch GmbH • flussfisch.de

