Infos zum Autor

„Bei uns gibt es keine Show, sondern Substanz“

Ein Beitrag von Rainer Ehrich

Gegründet von acht Dentallaborinhabern, die ihre Ressourcen bündeln und Synergien nutzen wollten, entstand 2022 die unabhängige Laborgemeinschaft HEDS. Erklärtes Ziel war und ist es, Produktionsprozesse zu optimieren und nützliche Produkte zu entwickeln, die genau auf die Bedürfnisse von Zahntechnikern abgestimmt sind. Wie Geschäftsführer Leon Felzmann mit seinen sieben Kollegen die Zahntechnik-Welt aufmischt und wie es zur Geburt der eigenen Fräsmaschine HEDmill One kam, erläutert er im Interview mit Rainer Ehrich.





Leon Felzmann

Wir glauben daran, dass man gemeinsam weiterkommt.
Dass man auf Augenhöhe mehr erreicht. Und
dass man Zahntechnik anders denken kann.
Nicht als Insel, sondern als Netzwerk.
Nicht nur für sich, sondern **für die Branche**.

Bevor wir in die Details gehen: Wer bist du – und was hat dich auf diesen Weg gebracht?
Ich bin 30 Jahre alt, komme aus Karlsruhe und leite dort ein Dentallabor – FELZMANN.DENTAL. Mein Weg in die Zahntechnik war klassisch: Ausbildung gemacht, ins väterliche Labor eingestiegen – aber mit dem klaren Ziel, es nicht einfach weiterzuführen, sondern langfristig stabil aufzustellen. Ich habe Anteile an der Firma gekauft und mit zwei weiteren Personen die Geschäftsführung auf mehrere Schultern verteilt. Das war mir wichtig, um eine eigene Basis zu schaffen.

Was hast du dann anders gemacht als dein Vater?
Ich wollte das Ganze auf ein neues Level bringen: neue Maschinen, neues Auftreten, Digitalisierung, Empfangsbereich, Website, Marketing – ich bin richtig ran an die Sache. Ich habe Geld investiert, manchmal auch verbrannt. Besonders beim Marketing habe ich gelernt: Es bringt nichts, das komplett auszulagern. Wenn du nicht selbst dran bist, wirds selten gut. Das war eine harte, aber wichtige Erfahrung.

Und dann kam der Moment, wo du gesagt hast: Ich machs nicht mehr allein?
Genau. Ich habe gemerkt: Es gibt Themen, da kommst du allein nicht weit. Und da kam die Idee: Was, wenn wir uns zusammenschließen? Nicht so ein unverbindliches Netzwerk, sondern wirklich eine enge, vertrauensvolle Gemeinschaft. Und Vertrauen beginnt mit Offenheit. Also habe ich gesagt: Hose runter – wer dabei sein will, bringt seine Gehaltsabrechnung und die BWA mit!

(Lacht) Das muss man sich erst mal trauen …
Viele haben gesagt: „Bist du wahnsinnig?“ Ich habe 20 Leute angeschrieben – kollegial, nicht anonym. Zwölf kamen, manche sind schnell wieder ausgestiegen. Am Ende sind wir zu acht geblieben. Acht Labore, acht Persönlichkeiten, aber mit einem gemeinsamen Ziel: Wir wollten etwas Eigenes, Echtes machen.

Und daraus wurde HEDS?
Genau. Der Name steht für High End Digital Smile. Inzwischen nennen wir uns HEDS Dental, weil wir kein reiner Zusammenschluss von Laboren sind, sondern eine Denkweise, ein Projekt. Die GmbH haben wir bewusst als stabile Unternehmensform gewählt – ohne Sacheinlagen, ohne komplizierte Konstrukte. Jeder ist beteiligt, jeder weiß, woran er ist.

Was waren eure ersten gemeinsamen Schritte?
Der erste Schritt war: gemeinsam einkaufen. Das klingt banal, war aber ein riesiger Hebel. Statt 100 Kunststoffscheiben haben wir 5.000 gekauft. Plötzlich war klar, wie viel Geld man vorher zum Fenster rausgeworfen hat. Daraus entstand der HEDshop, unser interner, später öffentlicher Onlineshop. Heute findet man dort nur Produkte, die mindestens drei unserer Labore tatsächlich im Alltag nutzen. Das sorgt für Qualität und Beratungskompetenz.

Und dann kam der HEDligner?
Genau, unser eigenes Aligner-Produkt: Kein Schischi, nur für ästhetische Korrekturen. Geplant von Kieferorthopäden, gefertigt in Deutschland. Das war unser zweites Standbein. Das dritte – und vielleicht wichtigste – war der offene Austausch: ehrliche Gespräche auf Augenhöhe, ohne Angst, ohne Wettbewerb. Das passiert sonst kaum, gerade auf Kongressen. Bei uns gibt es keine Show, sondern Substanz.

Wann kam dann die Idee zur eigenen Fräsmaschine?
Der Auslöser war die Insolvenz eines CNC-Maschinenherstellers. Wir hatten über 16 Maschinen im Einsatz und plötzlich war unklar: Wie gehts weiter? Wer wartet sie? Gibt es noch Ersatzteile? Das war der Moment, wo wir gesagt haben: Wir müssen selbst aktiv werden.

Wie geht man so was an?
Wir haben auf die richtigen Leute gesetzt: Mit Christian Heine haben wir einen absoluten Technikprofi an Bord geholt. Und wir hatten Nike im Team, unsere Projektmanagerin mit Wirtschaftspsychologie-Hintergrund. Gemeinsam mit den HEDS-Laboren und viel Eigenkapital konnten wir loslegen. Klar war: Wir brauchen Ersatzteile, wir brauchen Support, und wir müssen das Ganze professionell aufziehen – mit ERP-System, klarer Struktur und einem durchdachten Aufbau.

Und dann kam das Soft Opening. Ich war dabei – das war etwas ganz Besonderes.
Ja, das war der erste Aufschlag. Der Begriff Soft Opening kommt eigentlich aus der Gastronomie. Er bedeutet: Noch nicht alles ist fertig, aber wir zeigen es schon mal den Menschen, denen wir vertrauen. Bei uns gab es Pizza, Fako – unser Kultgetränk aus Fanta und Korn – und natürlich unsere Fräsmaschine HEDmill One.

Was unterscheidet die Maschine von anderen?
Sie ist von Zahntechnikern für Zahntechniker gemacht. Wir haben über 50 Maschinen in unserer Gruppe. Wir wissen also, was nervt. Ein Beispiel: Du willst wissen, ob der Fräser noch taugt? Normalerweise musst du zum Laser laufen. Wir haben ein Mikroskop direkt in die Maschine integriert. Oder: Alle Maschinen haben fest montierte Bildschirme. Wir haben ihn drehbar gemacht. Auch das Design: keine sichtbaren Schrauben, Edelstahlkorpus, Ambiente-Licht – die Maschine sieht cool aus. Du kannst sogar die Farbe der Tür selbst wählen.

Wie seid ihr preislich aufgestellt?
Wir machen Direktvertrieb. Keine Händler, keine 30 bis 40 Prozent Aufschlag. Die Maschine in der Grundausstattung kostet aktuell 109.000 Euro. Wir haben das komplett durchgerechnet, unsere Planzahlen stimmen. Und wir haben keinen Investor, der 20 Prozent Rendite verlangt. Wir sind selbst die Eigentümer. Das Ziel war: eine Maschine, die sich rechnet – für uns und für den Kunden.

Wie ist die Maschine aufgebaut?
Sie ist modular aufgebaut – du kannst sie also erweitern, zum Beispiel mit mehr Materialplätzen. Wir haben sie so konstruiert, dass alles sauber gekapselt ist – kein Zirkonstaub an der Elektronik. Du kannst den Bildschirm versetzen, die Maschine von überall bedienen. Und: Jedes Hardware-Update kann nachgerüstet werden. Das ist ein zentraler Punkt. Wir wollten nicht das nächste Wegwerfprodukt bauen, sondern ein langlebiges Arbeitsgerät.

Wenn jemand Interesse hat: Wie kommt man an euch ran?
Am besten über unsere Website: heds.dental. Da findet man Infos zur HEDmill One, zum HEDligner, zum Shop. Und vor allem: unsere Telefonnummern. Wir sind keine Freunde von anonymen E-Mails. Wer Interesse hat, kommt vorbei. Wir zeigen alles – offen, ehrlich, transparent. Das ist unser Stil.



Alle Abbildungen: © HEDS Group

Wir glauben daran, dass man gemeinsam weiterkommt. Dass man auf Augenhöhe mehr erreicht. Und dass man Zahntechnik anders denken kann. Nicht als Insel, sondern als Netzwerk. Nicht nur für sich, sondern für die Branche.

Danke für das spannende Gespräch!

HEDS Group GmbH
heds.dental

ANZEIGE

microtec

... **mehr** Ideen - **weniger** Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

kein Bohren, **kein** Kleben, **einfach** nur schrauben

100.000 fach verarbeitet



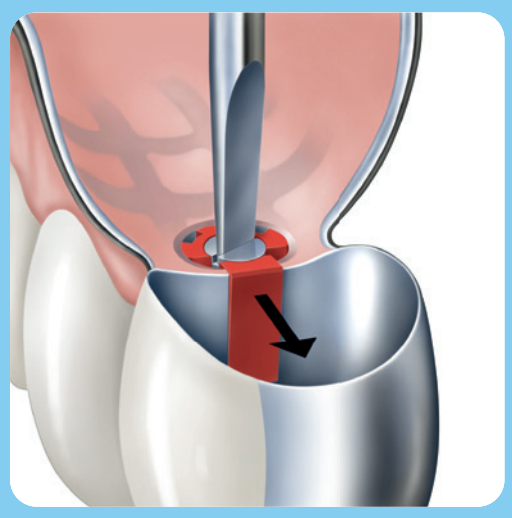
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM Anwendungsvideo ansehen:

Auch als **STL-File** für CAD/CAM-Technik verfügbar!

- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamation aufgrund verlorengegangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar

☐ Bitte senden Sie mir ein **kostenloses** TK1 Funktionsmuster

☐ Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 175 € * bestehend aus: 12 kompletten Friktionselementen + Werkzeugen

* Zzgl. ges. MwSt. / zzgl. Versandkosten.
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

per Fax an **+49 (0)2331 8081-18**

Weitere kostenlose Informationen: **Tel.: 0800 880 4 880**

microtec ▪ Inh. M. Nolte ▪ Rohrstr. 14 ▪ 58093 Hagen ▪ Tel.: +49 (0)2331 8081-0 ▪ Fax: +49 (0)2331 8081-18 ▪ info@microtec-dental.de ▪ www.microtec-dental.de