

## 125 Jahre Dentaorium

Im Interview mit der ZT Zahntechnik Zeitung gibt der Dentaorium-Geschäftsführer, Mark Stephen Pace, Einblicke in die für die Dentalbranche einzigartige 125-jährige Firmengeschichte und erläutert, wie das Unternehmen für die Zukunft gerüstet ist, und warum nicht jeder Trend mitgemacht wird.

**ZT** Herr Pace, Dentaorium ist das älteste inhabergeführte Dentalunternehmen der Welt. Es gehört zu den Führenden in dieser Branche. 125 Jahre – herzlichen Glückwunsch!  
Vielen Dank.

**ZT** Welche Bedeutung spielt diese Firmengeschichte, die ja gleichzeitig eine Familiengeschichte ist, für Sie persönlich und für das Unternehmen im Ganzen?

Sie sehen schon anhand der wechselhaften Firmengeschichte aus den Anfängen, dass die immer wieder auftretende Konstante die Familie war. Ohne dieses familiäre Interesse, das Unternehmen trotz aller widrigen Bedingungen und Rückschläge vor allem in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts weiterzuführen, hätte es die Dentaorium-Gruppe in dieser Form, wie es sie heute gibt, wahrscheinlich nicht gegeben. Das prägt und bedeutet gleichzeitig eine besondere Verantwortung gegenüber dem Unternehmen und unseren Mitarbeitern.

**ZT** Können Sie uns ein paar Einzelheiten über diese für die Dentalbranche einzigartige Unternehmenshistorie nennen?

Das Prädikat „ältestes unabhängiges Dentalunternehmen der Welt“ ist schwer zu verdienen. Dahinter steckt eine Firmengeschichte voller Wendungen, Erfolge, aber auch schwierigen Zeiten. Von 1908 bis heute ist die Firma in Familienhand – seither inhabergeführt. Leider sind die meisten Zeugnisse und Urkunden aus den frühen Jahren,

die belegen, was zwischen dem Tod von Arnold Biber 1902 und dem Erwerb des Unternehmens durch Dr. Fritz Winkelstroeter 1908 passiert ist, im Krieg verloren gegangen.

**ZT** Dr. Fritz Winkelstroeter spielt eine herausragende Rolle für die Anfänge von Dentaorium. Was wissen Sie über ihn?

Dr. Fritz Winkelstroeter war ein erfolgreicher Ingenieur, ein in-

schäft, er hat das Unternehmen groß gemacht. Durch die Weltwirtschaftskrise 1929 kam es zur Teilfusion mit der Firma Ritter. 1934 war durch den Geldwertverfall letztlich fast alles zerstört. Die Schwiegertochter Liselotte Winkelstroeter hat dann mit der finanziellen Unterstützung ihrer Mutter die restlichen Anteile aufgekauft und zusammen mit Hans-Peter Winkelstroeter, dem Sohn von Fritz

auf „made in Germany?“. Wie kommt das?

Als ältestes Dentalunternehmen der Welt haben wir Erfahrung in der Entwicklung, Fertigung und Vermarktung von hochwertigen Dentalprodukten. Unseren Markterfolg verdanken wir der konsequenten Umsetzung von Kunden- und Markterfordernissen. Wir wollen unsere Position im Markt und unsere Wettbewerbsfähigkeit festigen und wei-

taorium-Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt weltweit Produkte für Zahnärzte und Zahntechniker. Die Vielfalt an Produkten für die Zahntechnik, Kieferorthopädie und Implantologie ist in der dentalen Welt einzigartig. Dies und die weit überdurchschnittliche Zuverlässigkeit und Qualität sowie die großen Investitionen in innovative Technologien wird die führende Position von Dentaorium im glo-



telligenter und erfinderischer Mensch, der die Expansion stark vorangetrieben hat. Zeitweise waren bis zu 3.000 Mitarbeiter unter ihm beschäftigt. Dr. Fritz Winkelstroeter war ein sehr umtriebiger und abenteuerlustiger Mensch, der die Möglichkeiten seiner Zeit voll ausschöpfte. Er war auf Safari in Afrika und hat im sogenannten Wilden Westen Amerikas Buffalo Bill kennengelernt. Er hatte sogar eine Kutsche mit sechs weißen Pferden. Er war ein Lebemann, aber auch erfolgreich im Ge-

Winkelstroeter, das Unternehmen neu aufgebaut. Im Zweiten Weltkrieg gingen dann alle Produktionsanlagen abermals verloren. Pforzheim war ja wie einige andere Städte komplett zerbombt. Nach dem Zweiten Weltkrieg musste von vorne begonnen werden. Heute hat die Dentaorium-Gruppe ca. 650 Mitarbeiter weltweit.

**ZT** Ihr Unternehmen ist in zahlreichen Ländern vertreten, Sie stehen im internationalen Wettbewerb, dennoch setzen Sie

ter ausbauen. Deshalb verpflichten wir uns zur ständigen Weiterentwicklung des Unternehmens und einer kontinuierlichen Verbesserung der Qualität unserer Prozesse und Produkte. Mit unseren Fachleuten vor Ort, der Logistik und Innovationsfreude der Mitarbeiter und Kunden haben wir einen optimalen Standort. So etwas können Sie nicht alles auf andere Länder übertragen. Dahinter stecken gewachsene, aber sich immer auch neu ausrichtende, innovationsfähige Strukturen. Dennoch: Die Den-

balen Wettbewerb weiterhin festigen. Ebenso wird die überdurchschnittliche Kundenorientierung in Zukunft ein noch wichtigerer Baustein unseres Erfolges sein.

**ZT** Der deutsche Mittelstand ist ein internationaler Mythos, den auch Sie leben und um den uns viele Länder beneiden. Im Zuge der Wirtschaftskrise wurde einmal mehr deutlich, dass der Mittelstand das Rückgrat der Wirtschaft ist. Worin drückt sich Ihre Unternehmenskultur aus?

## „Das Konzept macht neugierig!“ – Professionelles Marketing

Die unlängst in der ZT veröffentlichten Expertentipps der „dieberatungsakademie“ (dba) sind auf große Resonanz gestoßen. Peter Usinger vom Labor Zahntechnik Kiel wurde zu seiner Erfahrung mit den Marketingkonzepten des Kommunikationsprofis Errol Akin befragt.

**ZT** Wie bewerten Sie die erste Kontaktaufnahme der dba mit Ihrem Labor und bei der Akquise von Zahnarztpraxen?

Als Herr Akin sein Konzept in unserem Labor vorstellte, hat mich seine professionelle und unaufdringliche Art beeindruckt. Das Konzept war schlüssig und machte mich neugierig. Im Kontakt mit gemeinsam ausgewählten Zahnarztpraxen überzeugte das dba-Team durch die zielgerichtete, aber auch hier nie aufdringliche Ansprache, egal ob telefonisch oder schriftlich.

**ZT** Welche Erwartungen hatten Sie vor dem ersten Gespräch in der Praxis und sind diese erfüllt worden?



Errol Akin: Inhaber von dieberatungsakademie.

Aufgrund bisheriger eher negativer Marketingerfahrungen war ich trotz des positiven Eindrucks zunächst skeptisch. Schnell war ich aber vom Erfolg des Beratungsgesprächs in der Praxis angenehm überrascht: Mit einem offenen Ohr für individuelle Pra-

xisanforderungen und -bedürfnisse gelang es, alle kontaktierten Praxen für ein Kurzcoaching in Sachen Praxiserfolg zu gewinnen.

**ZT** Wie gut hat das dba-Konzept zu Ihrer Situation gepasst?

Es passte perfekt zur Bedarfslage unseres Labors, verriet exakte Kenntnis des Laboralltags und entlarvte häufige Fehler bei der Kundenakquise.

**ZT** Wie beschreiben Sie die Zusammenarbeit mit der dba?

Die Zusammenarbeit war absolut professionell, es wurde optimal zwischen Labor und Praxis vermittelt und die Vorteile einer Kooperation beider Seiten wurden anschaulich dargelegt. Per-

sönlich schätze ich auch sehr den netten persönlichen Kontakt mit dem dba-Team.

**ZT** Welches Fazit ziehen Sie persönlich und geschäftlich?

Der zentrale Aspekt erfolgreicher Akquise, nämlich die Bedürfnisse der Zahnarztpraxis, ist mir bewusster geworden. Kundengespräche verlaufen angenehmer als früher, Kundenbindungen sind intensiver, stabiler und auch menschlicher. Geschäftlich haben sich die dba Prognosen voll erfüllt. Wir haben einige neue Kontakte geknüpft, von denen bereits regelmäßig Aufträge eingehen. Mit anderen Neukontakten befinden wir uns noch im Aufbau einer dauerhaften Zusammenarbeit.

**ZT** Zum Schluss: Würden Sie die dba an überregionale Kollegen weiterempfehlen?

Unbedingt! Der Erfolg überzeugt einfach. Dazu gehört übrigens auch, dass die dba in einer Region nie mehrere zahntechnische Labore gleichzeitig mit ihrem Konzept begleitet. **ZT**

### ZT Adresse

dieberatungsakademie  
Walramstraße 5  
35683 Dillenburg  
Tel.: 0 27 71/2 64 83-00  
Fax: 0 27 71/2 64 83-29  
E-Mail:  
info@dieberatungsakademie.de  
www.dieberatungsakademie.de

Die Geschichte und Zukunft der Dentaurum-Gruppe gründen sich auf unternehmerische Weitsicht und langfristige Handlungsperspektiven. Wir wollen den Unternehmenswert nachhaltig steigern, um kontinuierliches Wachstum zu ermöglichen und Gewinn erwirtschaften zu können. Die Zusammenarbeit innerhalb unseres Unternehmens sowie mit externen Partnern, Kunden und Lieferanten basiert auf den Prinzipien der Ethik, Gleichbehandlung, Toleranz und des respektvollen Umgangs im täglichen Miteinander. Als Familienunternehmen tragen wir eine selbstverständliche Verantwortung gegenüber unse-

medizin. Wir sind sehr stolz darauf, ein solch breites Spektrum zu bedienen. Vielfach können Synergien sinnvoll eingesetzt werden. Auf der anderen Seite muss man jedoch auch abwägen, ob es sinnvoll ist, alles anzubieten.

**ZT** In der Zahntechnik sind Sie breit aufgestellt: Einbettmassen, Legierungen, Keramiken, Fräsen, Gusstechnik, Oberflächenbearbeitung etc. Worin sehen Sie die zahntechnischen Trends der Zukunft und wie positionieren Sie sich diesbezüglich?

Dentaurum sieht den Trend in der Zahntechnik einerseits besonders hin zum Einsatz kosten-

nicht nur auf traditionelle Gießtechnik, sondern auch auf die neuen Fertigungsverfahren mit CAD/CAM – dies sowohl mit Frässcheiben als auch mit feinstem Pulver für das Laserschmelzverfahren. Auf metallische Werkstoffe werden prothetische Versorgungen noch lange nicht verzichten können.

**ZT** Setzen Sie die Labore nicht mit Ihrem umfangreichen Angebot stark unter Druck?

Dentaurum will nicht in Konkurrenz zu unseren Kunden treten. Wir wollen aber dem Zahntechniker alle Hilfestellungen geben, um selbst innerhalb seiner Laborstruktur die besten und si-

bei wird eine Harmonisierung angestrebt, die dem Zahntechniker die Arbeit erleichtert, ohne sich bei ästhetischen Gesichtspunkten einschränken zu müssen.

**ZT** NEM-Legierungen bieten sich schon länger als Alternative

zu Keramik und Gold an. In welchem Maße haben NEM-Legierungen das Geschäft mit Edelmetallen verändert, vor allem in Deutschland?

Schon vor dem Zweiten Weltkrieg gab es eine Goldknappheit. Da entstanden die ersten Nicht-Edelmetall-Legierungen aus Remanit.

Bis heute sind die NEM-Legierungen ein wichtiger Produkt Pfeiler unseres Unternehmens. Wir produzieren ungefähr 35 Tonnen NEM-Legierungen im Jahr. Diese Legierungen besitzen ca. ein Viertel des spezifischen Gewichtes von zum Beispiel Gold. Würde man das auf den Goldbedarf umrechnen, ersetzen NEM-Legierungen ca. 120 Tonnen Edelmetalllegierungen im Jahr. Der Anteil für Deutschland liegt ungefähr bei der Hälfte. Vor einigen Jahren wurden noch Goldlegierungen im Wert von ca. 600 Millionen Euro allein in Deutschland eingesetzt.

Diesen Bedarf hätte man mit NEM-Legierungen im Wert von ca. 16 Millionen Euro ersetzen können. Volkswirtschaftlich gesehen sind die Geschäfte mit NEM unbedeutend. Heutzutage kostet ein Kilo Gold ca. 30.000 Euro, ein Kilo NEM ca. 300 Euro. Gold ist als Zahnersatzmaterial durch NEM und Zirkon abgelöst worden. Letztere sind die Materialien der Zukunft. Wobei Kobalt-Chrom stark im Kommen ist, vor allem wenn es um die CAD/CAM-Fertigung geht.



**ZT** In Kürze

stehen zwei wichtige Ereignisse innerhalb der Dentalbranche an – die Gemeinschaftstagung der Deutschen Zahnmedizin im November in Frankfurt am Main sowie die IDS im Frühjahr in Köln. Können Ihre Kunden mit weiteren Produktneheiten zu diesen Events rechnen?

Sie werden verstehen, dass wir zu diesem Zeitpunkt noch sehr ungerne über ungelegte Eier sprechen. Dentaurum wird aber sicherlich einiges Neues für den Zahntechniker darstellen können, sowohl im konventionellen Bereich der Gusstechnik als auch bei den ästhetischen Materialien sowie den neuen Fertigungsverfahren.

Aufgrund unseres 125-jährigen Firmenjubiläums werden wir unsere Traditionen nicht vergessen, aber auch die Weichen für die Zukunft stellen. Es sind hier nicht die Produkte allein zu sehen, der Service rund um die große Anzahl an Produkten wird ganz groß geschrieben.

Herr Pace, vielen Dank für das Gespräch. **ZT**

**ZT Adresse**

DENTAURUM GmbH & Co. KG  
Turnstr. 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-0  
Fax: 0 72 31/8 03-2 95  
E-Mail: info@dentaurum.de  
www.dentaurum.de

**ZWP online** Weitere Informationen finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



Bildergalerie in der E-Paper-Version der ZT Zahntechnik Zeitung unter: [www.zwp-online.info/publikationen](http://www.zwp-online.info/publikationen)

ren Mitarbeitern. Dazu gehören auch ein Ressourcen schonender Umgang mit der Umwelt, was ja gleichzeitig immer auch wichtige technologische Neuerungen bedeutet. Und diese Innovationskraft ist Teil der wirtschaftlichen Sicherung unseres Unternehmens. Auf diese Weise kann der Generationenvertrag erfüllt werden.

Ob Zahntechnik, Implantologie oder Kieferorthopädie – ihre Produktpalette ist beeindruckend groß und umfasst ein breites Spektrum moderner Zahn-

günstiger Versorgungen für den Patienten, andererseits aber auch zum Einsatz von Hightech-Werkstoffen wie Zirkoniumdioxid.

Als traditioneller Werkstofflieferant von hoch biokompatiblen Werkstoffen wie Titan oder Superlegierungen aus CoCr wird Dentaurum diese Werkstoffe auch künftig für alle Verarbeitungstechnologien zur Verfügung stellen. Dies bedeutet für den Kunden einerseits Sicherheit, um auf langzeiterprobte Legierungen zurückgreifen zu können. Andererseits setzen wir

chersten Alternativen zu finden. Auch aus diesem Grunde hat Dentaurum nicht vergessen, dass immer noch Verbesserungen in konventionellen Techniken möglich sind. Ein Beweis hierfür sind die jüngsten Entwicklungen bei Einbettmassen speziell für die Teleskoptechnik mit edelmetallfreien Legierungen mit rema® TT oder auch im universellen Bereich mit rema® CC. Der Ästhetikbereich wird mit keramischen Verblendmaterialien auch in Zukunft auf modernster Ebene abgedeckt. Hier-

## Neujahrsempfang bei AVANTGARDE

AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH, das Speziallabor für ästhetischen Zahnersatz, Implantologie, Funktionsdiagnostik und Vollkeramik, lud am 21. Januar zum alljährlichen Neujahrsempfang in die historische Kundenhalle der Deutschen Bank/Leipzig.

Aufgrund der erfreulich hohen Teilnehmerzahl war eine Verlegung des Neujahrsempfanges notwendig – und zwar in die repräsentative Kundenhalle der Deutschen Bank am Martin-Luther-Ring in Leipzig. Hausherr und Mitglied der Geschäftsleitung der Region Sachsen-Mitteldeutschland Markus Wäger hieß die über 160 Gäste rund um AVANTGARDE-Geschäftsführer Carsten Müller in der historischen Kundenhalle von 1901 herzlich willkommen und übergab damit direkt das Wort an den Gastgeber.

Carsten Müller übermittelte allen Gästen die besten Wünsche für 2011. Er dankte all seinen Kunden für die gute Zusammenarbeit im vergangenen Jahr und freut sich auf ein weiterhin vertrauensvolles Miteinander. Dar-

über hinaus bedankte er sich für die Beteiligung seitens der Industrie, den Firmen Ivoclar Vivadent und Sirona, die den Empfang u. a. mit einem Informationsstand begleiteten.

Den Referenten des Abends stellte ZTM Carsten Müller als einen der Spezialisten seines Faches vor. Dr. Diether Reusch, seines Zeichens Zahnarzt in eigener Praxis im hessischen Westerbürg, Gründer, Leiter und Lehrer der „Westerburger Kontakte“, vermittelte seine Kenntnisse und Erfahrungen unter dem Thema „Rekonstruktion: ästhetisch – funktionell – minimalinvasiv“ sehr kurzweilig und detailliert. Seinen dreistündigen Vortrag – er hatte nach eigener Aussage

ca. 700 Präsentationsfolien im Gepäck – teilte eine kurze Pause am reichhaltigen Büfett in zwei



Dr. Diether Reusch, ZTM Carsten Müller bei anschließender Diskussion.

Teile. Während er im ersten Teil u. a. auf Okklusionskonzepte als therapeutische Ordnungsprinzipien aus zahnärztlicher Sicht

oder das Anfertigen von Inzialsalkanten-, Schichtkanten- oder Eckzahnführungs-Veneers einging, erklärte er im zweiten Teil z. B. ausführlich die Präparationsschritte in den einzelnen Rekonstruktionsphasen und gab Einblicke in die Möglichkeiten der Zahntechnik von heute, dass mit den neuen Materialien, wie z. B. e.max, auch schwierigste Konstruktionen auf höchstem ästhetischen Niveau gelöst werden können. Dr. Diether Reusch bot einen rundum gelungenen Vortrag und zeigte anhand zahlreicher Praxisbeispiele, was ein modernes Dentallabor heutzutage im Stande

ist, zu leisten. Im Anschluss an den Vortrag gab Geschäftsführer Carsten Müller bekannt, dass die AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH nun zertifiziertes SIRONA Connect Labor ist. Es wurde zum Sektempfang geladen und beim anschließenden „fliegenden Büfett“ viele interessante Gespräche geführt, die erst in den späten Abendstunden endeten. **ZT**

Autorin: Kristin Urban/Leipzig

**ZT Adresse**

AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH  
Stöhrerstraße 3b  
04347 Leipzig  
Tel.: 03 41/69 64-00  
Fax: 03 41/69 64-0 10  
E-Mail: info@avantgarde-dental.de  
www.avantgarde-dental.de