

Digitale Dentallösungen

Roland DG hat sich in der Dentalbranche erst vor relativ kurzer Zeit einen Namen gemacht, doch das Unternehmen verfügt bereits über 27 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Fräsmaschinen. Gregory Bilsen, Geschäftsführer von Roland DG in West- und Mitteleuropa, und Dirk Sollmann, Leiter der Geschäftseinheit Roland Medical, erzählen mehr über das Unternehmen und seine digitalen Lösungen für die Herstellung von Zahnersatz.



Wir produzieren Fräsmaschinen seit 1986. Auf der Grundlage dieser bewährten Frästechnologie haben wir eine Lösung entwickelt, die auf die Bedürfnisse von Zahntechnikern und Dentallaboren zugeschnitten ist. Wir haben eine erschwingliche, kompakte und benutzerfreundliche Maschine für die Herstellung von Zahnersatz entwickelt.

Viele Menschen kennen die Musikinstrumente von Roland, aber das Unternehmen ist auch in anderen Bereichen aktiv. Können Sie beschreiben, wie es von der Entwicklung von Musikinstrumenten zu Fräsmaschinen und Druckern kam?

Gregory Bilsen: Unser Unternehmen wurde am 1. Mai 1981 als Tochterunternehmen der Roland Corporation, einem Hersteller von Musikinstrumenten, in Japan gegründet. Ursprünglich haben wir elektronische Musikinstrumente entwickelt. Schon bald haben wir mit der Produktion von Stiftplottern zur Visualisierung von Musik begonnen. Unser Unternehmen hat kontinuierlich neue Märkte erschlossen und neue Technologien entwickelt, darunter Fräsmaschinen und Vinylschneider.



Unsere Verkaufsschlager wurden unsere integrierten Drucker/Schneideplotter. Dabei handelt es sich um Großformat-Tintenstrahldrucker, die in einem einzigen nahtlosen Arbeitsablauf auch zum Schneiden eingesetzt werden können. Diese Technologie war eine Revolution in der Branche. Bis heute sind wir Marktführer in diesem Segment und haben mehr als 125.000 dieser Geräte verkauft.

Ihr Produktsortiment ist breit gefächert. Worauf ist dieses breit angelegte Konzept zurückzuführen?

Unser Unternehmensgründer, Herr Kakehashi, hatte es sich zur Aufgabe gemacht, den Menschen das Leben mit digitaler Technologie zu erleichtern. Noch immer ist es unser Ziel, unseren Kunden zu helfen, ihre Ideen zu verwirklichen. Es stimmt, dass wir ein breit gefächertes Produktsortiment haben, aber alle Produkte haben eines gemeinsam: Sie werden entwickelt, um unseren Kunden den Alltag und die Arbeit zu erleichtern. All unsere Produkte sind benutzerfreundlich und sehr zuverlässig – japanische Wertarbeit eben.

Warum sind Ihre Produkte so zuverlässig?

Alle Roland-Maschinen werden nach dem Digital-Yatai-Prinzip gefertigt, das wir seit 2005 anwenden. Das Digital Yatai-Fertigungsprinzip beinhaltet ein Zellenfertigungssystem, mit dem gewährleistet ist, dass jedes Produkt von einem Mitarbeiter auf der Basis automatisierter Prozesse und detaillierter Anleitungen montiert wird. Die Fehlerwahrscheinlichkeit ist sehr gering und alle Maschinen werden vor der Auslie-

DWX-50



ferung getestet. So entstehen zuverlässige Maschinen mit einer langen Lebensdauer. Um nur ein Beispiel zu nennen: Wir haben Kunden, die benutzen noch immer denselben Plotter, den sie in den Achtzigerjahren gekauft haben.

Sie haben Ihre erste Dentalfräsmaschine im Juli 2010 auf den Markt gebracht. Warum sind Sie in dieser Branche aktiv geworden?

Wir sind relativ neu in dieser Branche, aber wir verfügen über langjährige Erfahrung in der Herstellung von Fräsmaschinen. Wir produzieren Fräsmaschinen seit 1986. Auf der Grundlage dieser bewährten Frästechnologie haben wir eine Lösung entwickelt, die auf die Bedürfnisse von Zahn Technikern und Dentallaboren zugeschnitten ist. Wir haben eine erschwingliche, kompakte und benutzerfreundliche Maschine für die Herstellung von Zahnersatz entwickelt. Obwohl wir erst seit drei Jahren auf dem Dentalmarkt aktiv sind, haben wir weltweit bereits mehr als 1.000 Dentalfräsmaschinen installiert.



Dirk Sollmann

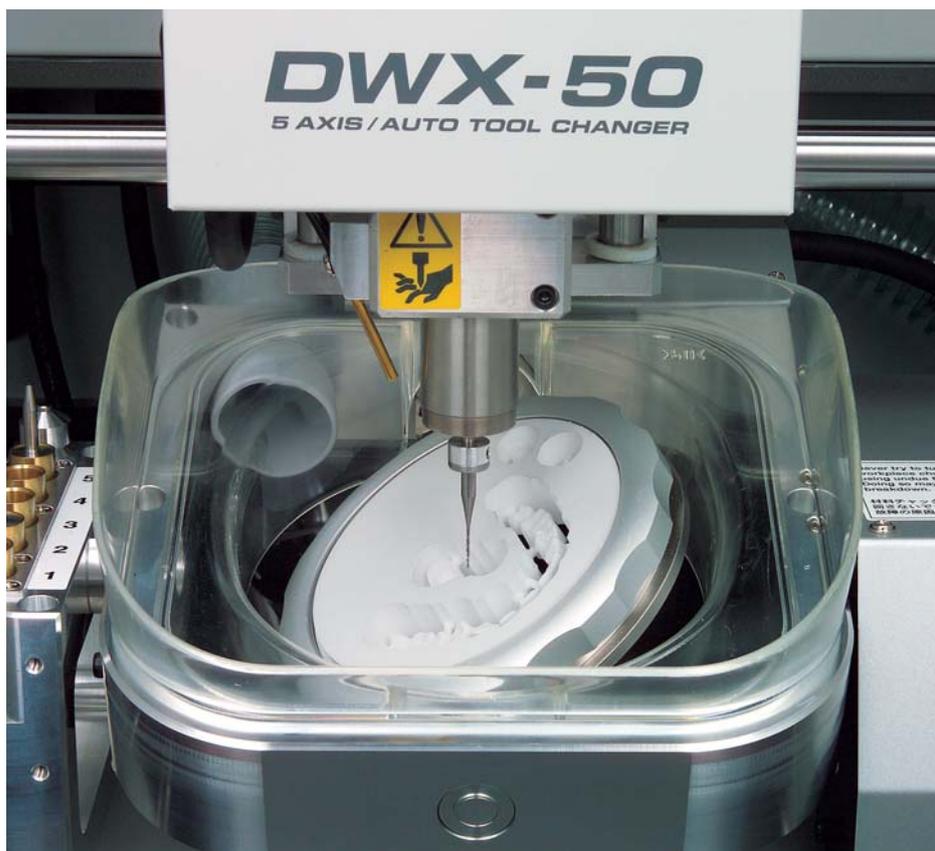
Was sind Ihrer Meinung nach die Vorteile digitaler Technologien für Dentallabore und Zahn Techniker?

Dirk Sollmann: Digitale Prozesse und Technologien optimieren die Arbeitsabläufe im Dentallabor und vereinfachen

die Zusammenarbeit zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis. Die schnell fortschreitende Entwicklung in den Bereichen Scannertechnologie, CAD/CAM-Software sowie in der Frästechnologie erlauben uns Zahn Technikern individuelle, hochpräzise Zahn Technik in kurzer Zeit herzustellen. Präzision und Ästhetik erhöhen die Patientenzufriedenheit, während das Labor von höherer Produktivität durch schnellere Durchlaufzeiten, hoher Genauigkeit und ständiger Reproduzierbarkeit der Arbeiten profitiert. Insgesamt steigert digitale Technologie die Effizienz und Rentabilität eines jeden Dentallabors.

Welches sind die Vorzüge Ihrer Dentalfräseinheit DWX-50?

Roland DG konzipiert leicht zu bedienende und kompakte Fräseinheiten, die dem Anwender erlauben, moderne 5-Achs-Technologie schnell und einfach in den zahntechnischen Produktionsprozess zu integrieren. Mit der DWX-50 können zahlreiche Materia-



lien, wie Zirkonoxid, PMMA, Hochleistungspolymere, Wachs, Peek, Hybrid Composite inhouse verarbeitet werden. Dies ermöglicht es Dentallaboren jeder Größe, die meisten aller anfallenden Prothetikkomponenten digital herzustellen. Durch die individuelle Auswahl aus einer breiten Palette an Software und Tools kann selbst ein „Ein-Mann-Labor“ inhouse fertigen und Produktionskosten senken sowie sein Angebot und die Wirtschaftlichkeit deutlich erhöhen. Mit einem automatischen 5-fach-Werkzeugwechsler, integrierter Werkzeug-Diagnostik und automatischer Kalibrierung kann die DWX-50 selbstständig den kompletten Fräsprozess von Anfang bis Ende ausführen. Zudem bieten unsere autorisierten Fachhändler die Fräsmaschinen zu attraktiven Konditionen an. So rechnet sich die Anschaffung einer unserer Fräslösungen bereits nach wenigen Monaten. So schrieb einer unserer zufriedenen Anwender in wenigen Worten: „Die DWX-50 spart nicht nur Geld, sie verdient gutes Geld!“ Selbstverständlich bieten unsere Fachhändler auch attraktive Leasing- oder Finanzierungsbedingungen sowohl für

unsere Fräsmaschinen als auch für komplette CAD/CAM-Systeme inklusive Scanner und Software.

Sie bieten ein offenes System an. Was bedeutet das für Ihre Kunden?

Offene Architektur bedeutet, dass unsere Kunden völlig frei in der Auswahl der Scan-CAD/CAM-Komponenten sind. Das heißt, ein DWX-50 Käufer kann sowohl vorhandenes Equipment oder Strukturen mit unseren Fräseinheiten kombinieren als auch sich das auf seine Anforderungen optimierte Komplettsystem zusammenstellen. Für den Neueinsteiger bieten unsere Fachhändler eine maßgeschneiderte Roland Komplettlösung an.

Unsere Anwender müssen keine regelmäßigen Gebühren oder Zusatzkosten sowie hohe Materialkosten fürchten.

Auf der IDS haben Sie eine neue Fräsmaschine, die DWX-4 präsentiert. Welche Art von Maschine ist das und wer sind Ihre Zielkunden?

Die DWX-4 hat bereits auf der IDS vor dem offiziellen Marktstart für einiges Aufsehen gesorgt. Mit attraktivem Design und mit Abstand den kleinsten

Abmessungen aller am Markt befindlichen Geräte ist die DWX-4 ein Meilenstein in unserem Marktsegment. Zudem wird sie ab Verkaufsstart im Oktober 2013 zu einem richtungweisenden Preis angeboten, der es jedem Labor oder Servicecenter erlaubt, die Maschine einzusetzen. Sei es als Einstiegsmodell oder als zusätzliche Maschine für temporäre Kronen und Brücken, Wachsmodellationen oder Inlays, Onlays, kleine (bis dreigliedrige) Brücken aus Zirkon oder PMMA.

Unsere Zielkunden sind, wie schon angedeutet, kleine bis mittlere Dentalabore, Einsteiger, Servicecenter, selbst Praxislabore und Zahnarztpraxen. Diese Maschine wird ein Bindeglied zwischen Zahnarzt und Zahntechniker sein, da Sie individuell hier wie dort eingesetzt werden kann und Kooperationen fördert.

info.

Gregory Bilsen ist Geschäftsführer der Roland DG Benelux NV, verantwortlich für den Vertrieb von Roland-DG-Produkten in den Ländern Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Niederlande, Luxemburg, Ungarn, Tschechische Republik und Slowakische Republik.

Dirk Sollmann ist Leiter der Geschäftseinheit Medical und zuständig für unser Dental- und Medizingeschäft. Er begann seinen Berufsweg als Zahntechniker und war in den letzten 20 Jahren für den Vertrieb namhafter Dentalunternehmen (3M ESPE, Zimmer Dental, Heraeus), zuletzt in Führungspositionen, erfolgreich tätig. Seit Januar 2013 hat Herr Sollmann die Verantwortung für die Roland DG Business Unit Medical übernommen.

kontakt.

Roland DG Deutschland GmbH

Halskestraße 7, 47877 Willich
Tel.: 02154 8877-95
E-Mail: info@rolanddg.de
www.rolanddg.de
www.rolandeasyshape.com

Bestellen Sie die **aktuellen** Kompendien **2013**



Kostenlose Leseprobe



Kostenlose Leseprobe



Kostenlose Leseprobe



JETZT AUCH IM **PRAXIS-ONLINE SHOP**
DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!



Anwenderberichte **Fallbeispiele** **Marktübersichten** **Produktübersichten**

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

Faxsendung an
0341 48474-290

Jetzt bestellen!

Jahrbuch Implantologie

___ Exemplar(e)

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien

___ Exemplar(e)

Jahrbuch Laserzahnmedizin

___ Exemplar(e)

Bitte senden Sie mir mein(e) Exemplar(e) an folgende Adresse:

Name:	Vorname:
Straße:	PLZ/Ort:
Telefon/Fax:	E-Mail:

Unterschrift:

Praxisstempel



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 4 8474-0
Fax: 0341 48474-290