Menschen hinter *cara*

Kalkül statt Bauchgefühl

Die Digitalisierung der Prothetik eröffnet Laboren neue Chancen. Damit sie morgen noch technisch vorne mitspielen, müssen sie heute weitsichtig planen und wirtschaftlich klug rechnen, fordert Rolf Zucker, Vertriebsleiter Deutschland Digital Services bei Heraeus Kulzer.

Sie sind viel im Dentalmarkt unterwegs. Was bedeutet die Digitalisierung der Prothetik für Dentallabore?
Die digitale Technologie entwickelt sich rasant. Das hohe Tempo fordert Laborbesitzer gleich mehrfach heraus: Sie müssen den Markt im Blick behalten, um ihre Kunden auf dem aktuellen Stand zu beraten. Sie müssen technisches Know-how laufend ausbauen, bei ihren Mitarbeitern und ihren Kunden. Und sie müssen vorausschauend investieren, um auch in drei bis fünf Jahren technisch vorne mitzuspielen.

„Den Weg in die digitale Prothetik gemeinsam beschreiten", rät Rolf Zucker Praxen und Laboren.

Was bedeutet das für Ihre Arbeit?
Im Tempo des digitalen Marktes Schritt zu halten, verlangt eine hohe kaufmännische Kompetenz und Marktexpertise. Meine Kollegen im Außendienst und ich werden vom Verkäufer zum Berater für digitale Perspektiven. Wir verschaffen unseren Kunden einen Überblick und rechnen gemeinsam mögliche Wege für Investitionen durch. Basis dafür ist ein gewachsenes Vertrauen zwischen Laborinhaber und Fachberater.

Welchen Rat geben Sie Laborbesitzern?
Bei der CAD/CAM-Investition nicht nur auf das Bauchgefühl hören, sondern genau rechnen. Hier geht es um eine unternehmerische Entscheidung für die nächsten Jahre: Wie will ich das schnell wachsende Spektrum an Materialien und Verfahren in meinem Labor abdecken? Die Materialbreite ist enorm, die erforderliche Technik für viele Labore kaum zu stemmen. Die Folge: Um die Maschinen auszulasten, senken einige Markteilnehmer ihre Abgabepreise. Die Übersättigung führt zum Eindruck, dass die Prothetik auf digitalem Weg billiger wird. Dabei spiegeln die Preise den Aufwand für Investition, Wartung, IT-Kosten, Instandhaltung, Service, Energie und den Wiederholungsaufwand oft nicht wider. Anwender kalkulieren auch den Liefertermin sehr knapp. Das erhöht den Zeitdruck, vielfach zulasten der Qualität. Ein hochwertiges und angemessen kalkuliertes Unikat braucht Zeit. Das versteht auch der Patient und das gibt ihm ein gutes Gefühl.

Welche Rolle spielt die Nähe des Labors künftig für den Zahnarzt?
Mit der Digitalisierung entfallen logistische Schritte. Damit weitet sich der Markt theoretisch international aus. Gerade da, wo es jedoch nicht um Standardversorgungen geht, werden Zahnärzte auch künftig das Labor vor Ort schätzen. Zum Beispiel, um bei komplexen Versorgungen den Fall gemeinsam zu besprechen oder den Zahnersatz bei Bedarf schnell anpassen zu lassen. Die kontinuierliche Präsenz ist für die Kundenbindung im digitalen Zeitalter umso wichtiger. Die Zeit, die das Labor partiell durch die automatisierte Fertigung sparen kann, kann es für andere Aktivitäten wie Marketing oder Gespräche mit dem Zahnarzt nutzen: Wo wollen wir gemeinsam hin? Wie können wir die digitale Zahntechnik bei den Patienten vermarkten? Im Team können Arzt und Techniker diesen Weg erfolgreicher beschreiten.

Wie weit sind die Zahnärzte in der digitalen Prothetik?
Zahnärzte haben erkannt, dass sie auf digitalem Weg medizinisch sichere und zahntechnisch konstante Restaurationen erhalten, und das auch in einer kürzeren Lieferzeit. Fast jeder Zahnarzt setzt diese heute in seiner Praxis ein. Das Thema Intraoralscan interessiert viele Zahnärzte, aber noch ist nur ein

Vom Verkäufer zum Berater auf Augenhöhe: Das Team von Rolf Zucker begleitet Praxen und Labore mit dentaler und kaufmännischer Expertise sicher in digitale Felder.

Qualität, Liefertreue und eine hohe technische Kompetenz sind die entscheidenden Vertriebshebel für anspruchsvolle digitale Leistungen. Hier sind die deutschen Zahntechniker führend.

kleiner Teil der Praxen entsprechend ausgerüstet. Beim Schritt in die digitale Abformung kann das Labor den Zahnarzt mit seiner Erfahrung in der computergestützten Prothetik als Partner auf Augenhöhe abholen. Auch unsere Strategie bei Heraeus Kulzer setzt ganz klar auf diese abgestimmte Partnerschaft: Keine digitale Arbeit geht ohne Beteiligung des Labors an unsere cara-Zentralfertigung.

Wie bleiben die deutschen Labore wettbewerbsfähig?

Qualität, Liefertreue und eine hohe technische Kompetenz sind die entscheidenden Vertriebshebel für anspruchsvolle digitale Leistungen. Hier sind die deutschen Zahntechniker führend. Damit das so bleibt, müssen sie kalkulatorisch Luft lassen für Investitionen in den Markt von morgen. Die Technik diversifiziert sich, inzwischen auch in Richtung abnehmbarer Zahnersatz. Keiner weiß heute, welche Materialien sich in den nächsten Jahren in der digitalen Prothetik durchsetzen, von Keramik bis High-End-Kunststoff. Deshalb sollte ein Labor erst beobachten und bewerten, dann investieren. Ich fürchte, dass heute bereits Geld für Inhouse-Fertigungen ausgeben wird, das morgen für verbesserte oder wirtschaftliche Fertigungsverfahren fehlen wird.

Entscheidendes Argument für den Zahnarzt und letztlich auch für den Patienten ist die zuverlässige Qualität. Am Schluss geht es um die stabile, sichere Fertigung. Dafür steht die Marke cara im Markt. Davon kann sich jedes Labor mit einem Testsystem selbst überzeugen: Wir bewerben nicht nur die zentral gefertigte Präzision, wir fertigen tatsächlich in dieser Güte. Von unserem guten Ruf profitieren auch die Labore, die mit uns zusammenarbeiten.

Welche Rolle spielt die Marke cara für Sie im Vertriebsalltag?

Die Marke cara ist für uns sehr wichtig: Die Anwender verbinden sie mit langjähriger Dentalerfahrung und konsistent hoher Qualität. Dabei entwickelt sich die Marke genau wie die Technik dahinter ständig weiter. In den vergangenen fünf Jahren ist cara von einer forschen jungen Dame zu einer gestandenen Geschäftsfrau mit erheblichen Marktanteilen herangewachsen. Ich bin stolz, an dieser Entwicklung mitgewirkt zu haben.

info.

Rolf Zucker leitet seit Anfang 2013 den Vertrieb Deutschland der Digital Services von Heraeus Kulzer. Zuvor fungierte der 50-Jährige als Verkaufsleiter Süd Prothetik bei dem Hanauer Dentalhersteller. Zucker verfügt über langjährige Vertriebserfahrung im Dentalbereich: Seit 2001 ist er bei Heraeus Kulzer. Davor war er in unterschiedlichen Führungsfunktionen in der Dentalbranche tätig.

Menschen hinter cara

Selbst die modernste Technik braucht Menschen, die sie verstehen, bedienen und ständig weiterentwickeln. Seit fünf Jahren bietet Heraeus Kulzer mit dem CAD/CAM-System cara einen wirtschaftlichen Zugang zur hochmodernen Zentralfertigung. Heute sichert das cara-System digitale Präzision über den gesamten Workflow in Praxis und Labor. Die cara-Spezialisten unterstützen von der Installation über die Fortbildung und Soforthilfe bis zur Vermarktung digitaler Prothetik. Wir stellen in dieser und den nächsten Ausgaben die „Menschen hinter cara" vor.

Video
Die Menschen hinter cara: Statement von Rolf Zucker.

kontakt.

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
info.lab@heraeus.com
www.heraeus-kulzer.de