

Stellen Netzwerke die Zukunft der deutschen Labore dar?

Auf der Suche nach wirtschaftlichen Perspektiven schließen sich heutzutage immer mehr Dentallabore verschiedenen Verbänden an. Von denen gibt es neben bekannten Vertretern wie etwa der DENTAGEN auch zahlreiche kleinere. Dazu gehört auch die „comdentalis“ – kurz comdentalis. Im Gespräch mit der ZT Zahntechnik Zeitung erläutert Initiator ZTM Olaf Schäfer sein Konzept.

ZT Herr Schäfer, unter Rubrik „Aktuelles“ datiert die erste Meldung auf Ihrer Homepage vom März. Man kann Sie also getrost als Neuling bezeichnen, oder?

Nicht ganz, denn die comdentalis gibt es seit ein paar Jahren. Allerdings in einer anderen Ausrichtung. Gerade sind mein Partner, ZTM Dirk Heymer, und ich dabei, eine GbR zu gründen. Der Geschäftsbetrieb läuft seit Anfang des Jahres. Die comdentalis habe ich gegründet aus dem Willen heraus, die zukunftsorientierten zahntechnischen Labore in einem Netzwerk besser zusammenzuführen. Aus meiner eigenen Erfahrung heraus weiß ich, dass es durchaus schwierig sein kann, mit der technischen Entwicklung mitzuhalten, die ganzen Investitionen zu stemmen, Maschinen, Geräte, Materialien usw. Da kann man sich, etwa unter dem Stichwort Technologietransfer, in einem Verbundnetz einfach viel besser austauschen.



Zwei Zahntechnikermeister – ein Ziel: Dirk Heymer (li.) und Olaf Schäfer wollen vor allem innovative Labore für ein Engagement in der comdentalis gewinnen.

Wir sind viel offener ausgelegt und haben nicht so ein starres Regelwerk. Wir erheben keine hohen Mitgliedsbeiträge oder Genossenschaftsanteile. Es gibt keine automatische Verlängerung der Mitgliedschaft. Stattdessen fragen wir lieber am Ende der Laufzeit: Wart ihr zufrieden mit uns? Wollen wir den Vertrag verlängern? Zwischen den Beteiligten soll eine vertrauensvolle Zusammenarbeit herrschen.

„Es geht darum, aus dem Schattendasein hervor- und als Partner des Zahnarztes aufzutreten.“

Olaf Schäfer, comdentalis

ZT Worin liegt Ihrer Meinung nach der Vorteil solcher gemeinschaftlichen Konzepte?

Auf diese Weise haben wir bessere Möglichkeiten, uns gegenseitig zu unterstützen und unser Marketing voranzutreiben. Sicher haben viele auch gute eigene Ideen, nur fällt dann die Umsetzung sehr schwer. Das einzelne Labor wird selten genug Zeit und Geld haben, das selbst umzusetzen. Es spricht ja nichts dagegen, wenn man überregional zusammenarbeitet. Gemeinsam nach Ideen sucht, diese gemeinsam umsetzt und dadurch natürlich auch die Kosten reduziert. Ein „Abfallprodukt“ des Verbundes ist zudem der gemeinsame Einkauf. Wir treten als Gruppe bei den Firmen auf, um bessere Konditionen erreichen zu können. Die Händler sind so auch eher bereit, Rabatte zu geben.

ZT Gab es für die Gründung eine Art Auslöser?

Den gab es schon 1979/80 im Zuge der ersten Wirtschaftsreformen. Ich habe mir als damals junger Techniker überlegt, ob man gemeinsam nicht mehr erreichen könnte. Ich wollte nicht gekürzt werden und politische sowie wirtschaftliche Repressalien in Kauf nehmen.

ZT Warum haben Sie sich nicht einfach einem schon bestehenden Verbund angeschlossen?

Mit anderen Netzwerken konnte ich mich nicht identifizieren. Erstens war das mit relativ hohen Kosten verbunden. Zweitens waren die Verbände zu starr, als dass ich mich da hätte wiederfinden können.

ZT Was unterscheidet comdentalis von diesen Modellen?



Natürlich. Aber wir fangen ja auch gerade erst an. Auch das unterscheidet uns von anderen Verbänden. Die comdentalis ist kein starres Gebilde, was einmal aufgesetzt wird

und dann in alle Ewigkeit so weiterbesteht. Wir sind in der Lage, uns zu verändern und uns den Bedürfnissen der Labore anzupassen. Ein Beispiel vielleicht. Ein Kollege ist mit seinem Labor umgezogen. In der Zeit haben wir seine Aufträge im Netzwerk aufgefangen. Die Zahnärzte haben seinen Umzug gar nicht bemerkt. Das funktioniert auch umgekehrt, wenn etwa ein Labor eine Durststrecke hat. Das signalisiert seine freien Kapazitäten und kann eventuell Aufträge anderer Labore übernehmen. Die Mitglieder müssen so nicht ständig Mitarbeiter einstellen oder entlassen.

ZT Wenn der Stand gerade bei rund 70 ist, gibt es eine Zielstellung?

Nein, die gibt es nicht. Das kann es auch gar nicht. Weil die Mitgliederzahl sicher auch davon abhängt, wie sich die Zahl der Labore insgesamt in Deutschland entwickelt. Und momentan sinkt die nach meinen Beobachtungen eher. Der Verbund soll regional überschaubar sein.

ZT Neben Ihrem Engagement für comdentalis betreiben Sie auch noch ein eigenes Labor. Wie funktioniert das im Alltag?

Herr Heymer und ich haben einen Arbeitstag von 14 bis 16 Stunden, sieben Tage die Woche. Wie die weitere Entwicklung verläuft, wird sich zeigen. Gerade durch die Zusammenarbeit mit Herrn Heymer sehe ich entspannt in die Zukunft der comdentalis. Seine lang-

jährigen Erfahrungen im Bereich Marketing, Werbung und Kundengewinnung für Dentallabore sind ein großes Plus für unser Netzwerk und seine Mitglieder. Wir sind uns sicher, die Zahntechnik in Deutschland hat eine gute Zukunft. Für dieses Ziel engagieren wir uns. Alle interessierten Zahntechniker sind herzlich eingeladen, diesen Weg gemeinsam mit uns und unseren Mitgliedern zu gehen.

ZT Adresse

comdentalis GbR i.G.
Klausgasse 1
37308 Heilbad Heiligenstadt
Tel.: 0 36 06/66 89-0
Fax: 0 36 06/66 89-20
E-Mail: info@comdentalis.com
www.comdentalis.com

ANZEIGE

**RÜCKKAUFAKTION
PRESTO AQUA LUX**

Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine

200,- €*

PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserkühlung und LED-Licht

- 320.000 min⁻¹
- Kühlmittelspray
- Keine Schmiering erforderlich
- Um 360° frei drehbares Handstück
- Geräusch- und vibrationsarm
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- LED-Licht integriert

~~1.895,- €*~~
1.695,- €*

ULTIMATE XL

Bürstenloser Labor-Mikromotor

- Drehmoment: 6 bis 8,7 Ncm (Compact & Torquemodell)
- Geschwindigkeit: 1.000 bis 50.000 min⁻¹
- Leicht, ergonomisches Design, minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- patentierter Staubschutzmechanismus
- Automatische Geschwindigkeitsüberwachung, Fehlercodeanzeige
- Selbstdiagnose

1.490,- €*

SPARPAKET

PRESTO AQUA LUX oder PRESTO AQUA II + ULTIMATE XL

100,- €* zusätzlicher Preisnachlass

**RÜCKKAUFAKTION
PRESTO AQUA II**

Rückkaufwert für Ihre alte Laborturbine

100,- €*

PRESTO AQUA II

Schmierungsfree Luftturbine-Handstück mit Wasserkühlung

- 320.000 min⁻¹
- Kühlmittelspray
- Keine Schmiering erforderlich
- Um 360° frei drehbares Handstück
- Geräusch- und vibrationsarm
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus

~~1.449,- €*~~
1.349,- €*

*Unverb. Preisempfehlung zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 31.12.2009

NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany
TEL : +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX : +49 (0) 61 96/77 606-29

Powerful Partners®