Jenny Hoffmann

„In Deutschland gefertigter Zahnersatz muss nicht teuer sein"

INTERVIEW Die Glidewell Laboratories haben sich seit 1970 in den USA zu einer echten Institution entwickelt. Nun soll dieser Schritt auch in Deutschland und Europa geschafft werden. Stephan Domschke, Managing Director/Geschäftsführer von Glidewell Europe, erläutert im Gespräch das Anliegen des US-Labors, Patienten mit lokal gefertigtem Zahnersatz zu versorgen.

Herr Domschke, bitte geben Sie uns einen kurzen Einblick in Ihren Aufgabenbereich bei Glidewell und Ihre Zielstellungen.

Ich bin dafür verantwortlich, das Labor strategisch und geschäftlich zu führen und über die nächsten Jahre das europäische Wachstum voranzutreiben. Unser Ziel ist es, im gesamten europäischen Raum allen Patienten bezahlbaren Zahnersatz zugänglich zu machen. Wir möchten zeigen, dass in Deutschland gefertigter Zahnersatz nicht teuer sein muss, aber qualitativ trotzdem hohen Ansprüchen standhält. Glidewell ist aus den USA nicht mehr wegzudenken. Dasselbe wollen wir auch in Europa erreichen.

Auf welche Historie blickt Glidewell in den USA zurück und wo steht das Unternehmen jetzt?

Glidewell hat als Ein-Mann-Labor begonnen und es innerhalb kürzester Zeit geschafft, den gesamten US-amerikanischen Markt zu bedienen. Heute gibt es dort praktisch keinen Zahnarzt, der Glidewell nicht kennt. Jim Glidewell musste oft Anfeindungen wegen seiner Preispolitik und seiner unkonventionellen Laborführung in Kauf nehmen. Das Labor heute ist der Beweis dafür, dass der Schritt, industrielle Standards in der Zahnmanufaktur zu implementieren, der richtige war. Das große Ziel von Jim Glidewell, bezahlbaren Zahnersatz für alle anzubieten, beschert dem Unternehmen in einem stagnierenden Markt auch heute noch zweistellige Wachstumsraten.

Welche Meilensteine wurden auf diesem Weg gesetzt?

Kurz nach der Gründung im Januar 1970 versorgte Jim Glidewell mit den Glidewell Laboratories fünf lokal ansässige Zahnärzte in Tustin, Kalifornien, mit Zahnersatz. Am Ende des folgenden Jahres verlagerte er, basierend auf seinem wachsenden Geschäft, das Labor nach Orange County. Hier beschäftigte er zur Verbesserung der Qualität hoch erfahrene Techniker. Er verstand früh, dass sein Geschäft automatisch wachsen würde, wenn er die persönliche Entwicklung seiner Techniker fördert. Bereits 1973 hatte er es geschafft, eine solide Reputation bei den lokalen Zahnärzten aufzubauen. Er reinvestierte die Profite und zum Ende der 1970er-Jahre war sein Geschäft bereits auf neun Laboratorien angewachsen. In den 1980er-Jahren fand schließlich die Konsolidierung von sieben der neun Labore zu einem einzigen Labor mit circa 1.500 m² Fläche statt. Das war gleichzeitig Start der eigenen Forschung und Entwicklung, um Materialien und Equipment für das Labor zu optimieren.

Zum Ender der 1980er-Jahre beschäftigte Jim Glidewell bereits 179 Mitarbeiter in seinem Labor und belieferte mehr als 3.500 Zahnärzte in den gesamten USA. Bereits 95 Prozent seiner Kunden waren keine Lokalkunden mehr, sondern wurden über Versanddienstleister bedient.

1993 zog das rasant wachsende Unternehmen dann in ein neu gekauftes 7.500 m² großes Gebäude in Newport Beach um. Hier begann der Prozess der vertikalen Integration und der Schaffung von ökonomischen Produktionsprozessen, bis hin zur Produktion eigener Labormöbel, um die Arbeitsabläufe so ergonomisch und ökonomisch wie möglich zu gestalten. Auch die Schaffung einer internationalen Fortbildungsabteilung war Teil dieses Konzepts.

Im neuen Jahrtausend wuchs das Labor trotz einer Rezession im Labormarkt weiter. Dazu wurde im Jahr 2001

Button oben links: © niroworld/Shutterstock.com

ein zusätzliches Gebäude mit 9.000 m² erworben, um neue Kapazitäten zu eröffnen. So entstand, mit weiteren zehn Gebäuden, das Areal des Glidewell Campus. Zudem hat Glidewell mit großem Erfolg mehrere eigene Materialien wie BruxZir®, Solid Zirconia und Obsidian®-Lithiumsilikatkeramik sowie eigene Implantatlinien – Inclusive Implants und Hahn Implants – auf den internationalen Markt gebracht. Im Jahre 2011 wagte es den Schritt über den Atlantik und eröffnete mit Glidewell Europe das erste Labor in Übersee. Dieses Labor ist seitdem auf über 60 Mitarbeiter angewachsen und bedient bereits über tausend Zahnärzte in Deutschland und im Rest von Europa.

Glidewell bietet einerseits Materialien für die Zahntechnik und Zahnmedizin an, andererseits sind Sie ein klassischer Labordienstleister. Wie definiert sich das Selbstverständnis Ihrer Firma?
Der Ansatz ist eigentlich umgekehrt. In erster Linie sind wir ein klassisches Dentallabor, nur etwas größer. Die großen Stückzahlen in der Produktion erlaubten es Glidewell, immer bessere Preise im Einkauf der Materialien zu erreichen. Um die Kosten langfristig zu optimieren war es sinnvoll, eigene Materialien zu entwickeln. Aufgrund der hohen Qualität dieser Materialien entschied man, diese auch anderen Laboren zugänglich zu machen. Daraus entwickelte sich das Glidewell-Direktgeschäft.

Wie ist Glidewell momentan am deutschen Markt positioniert?
Glidewell Europe hat mittlerweile eine stattliche Größe am Standort Frankfurt am Main erreicht. Auch hier gilt die Philosophie, bezahlbaren und hochwertigen Zahnersatz für alle anzubieten – und das ausschließlich aus Produktion in unserem deutschen Meisterlabor. So können wir unmittelbar auf unsere Kundenwünsche reagieren und Zahnersatz nach deutschen Standards fertigen. Gleichzeitig bieten wir attraktive Preise, da wir das Labor strikt nach Industriestandards betreiben und modernste Automatisierungsverfahren einzusetzen. All dies beschert uns derzeit monatlich zweistellige Zuwachsraten in Umsatz und Neukunden.

Was sind Ihre Visionen für die Zukunft des Unternehmens in Deutschland und Europa?
In Zukunft möchten wir in allen wichtigen europäischen Märkten Zahnersatz nach unserer Philosophie offerieren. Wir wollen auch hier beweisen, günstig muss nicht minderwertige Qualität heißen. Um auch in anderen Länder präsent zu sein, werden lokale Satellitenlabore in Zukunft eine entscheidende Rolle spielen.

Der Zahnersatz, den Sie in Europa anbieten, stammt, obwohl Sie ein US-amerikanisches Unternehmen sind, ausnahmslos aus Deutschland. Warum setzen Sie auf das Siegel „made in Germany“?
Das ist die Grundlage der Glidewell-Philosophie. Glidewell in den USA fertigt ebenfalls ausschließlich für den US-Markt. So war es nur konsequent, beim Schritt über den Atlantik das gleiche Prinzip anzuwenden. Lokal gefertigter Zahnersatz orientiert sich zum einen an den Ansprüchen des jeweiligen Marktes und unterstützt zum anderen die regionale Zahntechnik.

Zusammengefasst: Was kann Glidewell für die Zahnmedizin leisten und welche Ziele haben Sie in Deutschland und Europa für die nächsten fünf Jahre?
Glidewell gestattet es dem Patienten, qualitativ hochwertigen, lokal gefertigten Zahnersatz zu bezahlbaren Preisen zu erhalten, ohne Kompromisse in Qualität, Garantie und Service. Im Falle eines Garantieanspruchs wird der Patient genauso schnell versorgt, wie bei den kurzen Fertigungszeiten von durchschnittlich fünf Labortagen. Bei Bedarf plant der zuständige Techniker den Fall mit dem Behandler auch direkt über Online-Medien. Dieses Serviceangebot wollen wir in Deutschland weiter ausbauen und auch auf andere europäische Länder übertragen. Lokale, landessprachige Ansprechpartner sorgen für einen schnellen Vor-Ort-Service über das gesamte Spektrum der prothetischen Versorgungen.

INFORMATION

Glidewell Europe GmbH
Berner Straße 23
60437 Frankfurt am Main
Tel.: 069 2475144-0
info@glidewelldental.de
eu.glidewelldental.com

ANZEIGE

Einzigartig: Wir prüfen jede Rechnung auf Vollständigkeit und Plausibilität.

Nur bei uns: Jede Rechnung wird durch Ihre persönliche Ansprechpartnerin geprüft!

Einmalig: Die Prüfungen erfolgen permanent und über die gesamte Vertragslaufzeit – nicht nur in den ersten 3 Monaten oder gegen Zusatzkosten.

Wir holen mehr für Sie raus. Testen Sie uns und schicken Sie jetzt 3 Rechnungen zum kostenfreien Check an info@pvs-dental.de

PVS dental
Wir regeln das für Sie!

Mehr erfahren Sie hier:
www.pvs-dental.de/Rechnungspruefung
Hotline: 0800 - 787 336 825