

Preiswert und gut – aus Deutschland

Das Online-Portal Vedento unterstützt kleine innovative Labore bei der Gewinnung von Aufträgen und bietet ihnen umfangreiche Einsparpotenziale und eine nachhaltige effektive Laborauslastung.

Hinter Vedento steht ein Netzwerk von zahntechnischen Laboratorien. Alle Labore haben die Gemeinsamkeit, Zahnersatz zu attraktiven Preisen vollständig in Deutschland zu produzieren – und das bei hohem Qualitätsstandard. Auf der Internetplattform von Vedento kann jeder Zahnarzt nach der Registrierung unter www.vedento.de auf dieses Netzwerk zurückgreifen. ZT Zahntechnik Zeitung befragte Gründer und Zahntechniker Rainer Weckbach zu seinem Geschäftsmodell.

ZT Herr Weckbach, welchen beruflichen Hintergrund bringen Sie als Eigentümer? Mein Partner Ivo Kovarik ist ein erfahrener Programmierer für Internetanwendungen. So können wir entsprechend schnell auf Ver-

über ein sehr hohes Ausbildungs- und Qualitätsniveau verfügt. Aber wenn man die Preisgestaltung, die Kostenersatzpraxis oder die Konkurrenzmodelle mit Auslandszahnersatz anschaut, dann stößt man schnell auf verschiedene Fragen: Wo liegen in den Strukturen der Meisterlabore Vorteile, die man am Preis bemerkt, aber nicht an der Qualität? Unter diesem Aspekt sind mir Tätigkeiten wie die Akquise oder die Vermittlung von Aufträgen ins Auge gefallen. Daraus haben wir mit Vedento ein Geschäftsmodell entwickelt. Die formale Gründung fand zum 1. Januar 2009 statt. Seit August 2009 vermitteln wir Aufträge.

ZT Was entgegnen Sie Leuten, die in Ihrem Modell nur eine weitere Version des

aktionskosten. Wir verbessern die Effizienz und das spart Kosten. Wo das Preisdumping sein soll, weiß ich nicht. Ganz im Gegenteil. Wir sorgen dafür, dass Aufträge, die sonst ins Ausland vergeben worden wären, in Deutschland verbleiben. Das sorgt faktisch für mehr Arbeit bei uns. Bei unserem Konzept geht es um den Preis und die Leistung. Es geht um attraktive Preise, aber nicht um den niedrigsten Preis mit Qualitätsabstrichen. Das interessiert uns nicht.

ZT Sie sind also seit rund einem halben Jahr am Markt. Wie viele Labore beziehungsweise Zahnärzte sind derzeit am Netzwerk beteiligt? Dazu zählen bis zum heutigen Tag rund 40 bis 50 Zahnärzte und in etwa 35 Labore. Dies sind quer über ganz Deutschland verteilt. Speziell die Labore müssen alle nachweislich in Deutschland produzieren und handwerklich strukturiert sein. Wir wenden uns nicht an die großen Betriebe mit 100 oder 50 Beschäftigten. Wir suchen eher kleinere Labore, die innovativ sind, die sich spezialisiert haben und etwas Besonderes in sich tragen.

ZT Wie gehen Sie bei der Auswahl Ihrer Labore und der Qualitätssicherung vor? Was uns interessiert ist, was passiert, nachdem es zu einer Transaktion gekommen ist. Wir fragen die Zahnärzte, wie sie die Zusammenarbeit mit den Laboren empfunden haben, wie sie mit der Passgenauigkeit und der Ästhetik zufrieden waren. Wir fragen natürlich auch beim Labor nach, wie die Absprachen liefen, wie die Modelle und die Abdrücke waren.

ZT Auf welche künftige Beteiligung am Netzwerk hoffen Sie? Wir möchten in diesem Jahr 150 Zahnärzte gewinnen. Auf



Ivo Kovarik (l.) und Rainer Weckbach verhalfen mit ihrem Online-Portal Laboren zu mehr Aufträgen.

ersten Eindruck von dem Betrieb verschaffe. Worauf hat er sich spezialisiert? Mit welchen Materialien arbeitet er? Wie ist es um die Fluktuationsrate seiner Mitarbeiter bestellt? Nach einem positiven Gespräch schau ich mir das Labor vor Ort an. Dort achte ich auf die maschinelle Ausstattung und schätze die Investitionstätigkeit des Betriebes ein. Wichtiger ist mir aber die dauerhafte Komponente. Wir erkundigen uns bei allen Beteiligten, wie sie den Ablauf bewerten. Auf diese Weise verkleinert sich das Feld ganz automatisch.

ZT Was passiert, wenn sich nach einer Weile herausstellt, dass ein Teilnehmer nicht den Anforderungen des Netzwerkes entspricht? Der kann leider nicht weiter Teil des Netzwerkes bleiben. Da sind wir rigoros. Jeder Zahnarzt trägt die gleiche Verantwortung gegenüber dem Patienten. Er muss sich darauf verlassen können, dass auf der anderen Seite jemand ist, der seinen Beruf wirklich ernst nimmt.

ZT Fallen für die Teilnehmer Gebühren am Netzwerk an? Ja, allerdings nur erfolgsbasiert. Es sind keine Fixpreise, ohne dass man eine Leistung bekommt. Pro vermitteltem Auftrag zahlen die Labore vier Prozent des Rechnungsbetrages. Allerdings ist die Kalkulationsvorlage ja auch in der Hand der Labore, so dass sie diese vier Prozent in ihrem Angebot ganz individuell berücksichtigen können. Für Zahnärzte ist die Teilnahme kostenlos.

ZT Für das Versenden der Arbeiten zwischen Labor und Praxis kommen Versandkosten zustande. Wer trägt diese zu welchen Teilen? Den Versand übernimmt vollkommen branchenüblich

das Labor. Wir haben in Zusammenarbeit mit DHL hier eine Schnittstelle geschaffen, welche die Logistik extrem vereinfacht. Das Labor braucht nicht extra Etiketten drucken oder jemanden rufen. Mit einem Klick setzt man einen klar definierten Prozess in Gang. Am nächsten Tag kommt ein DHL-Mitarbeiter direkt in das Labor oder die Praxis mit gedrucktem Etikett und nimmt den verpackten Zahnersatz mit.

ZT Wie genau gelingt es Ihren Netzwerkpartnern, ein solch attraktives Preisniveau zu realisieren? Ich selbst weiß, wie aufwendig es für die Laborinhaber, in kleineren Laboren also den Zahntechnikermeister, ist. Für die bedeutete es einen enormen zeitlichen Aufwand, neue Kunden zu gewinnen oder bestehende Kundenverhältnisse zu pflegen. Der Meister verwendet vielleicht rund 40 Prozent seiner Zeit für die gesamte Verwaltungsarbeit. Und gerade in kleinen Laboren ist das genau die Zeit, die man nicht am Arbeitsplatz verbringen kann. An der Stelle setzt Vedento an und ermöglicht es, ganz bequem vom Labor aus deutschlandweit schnell an neue Aufträge zu gelangen. Nichtsdestotrotz geht es auch darum, seine Kapazitäten optimal auszulasten. Denn in der Summe kann ich dann auch einen Zahntechniker weiter beschäftigen, der gerade nicht so viel zu tun hat.

Herr Weckbach, vielen Dank für das Gespräch. ZT



40 Zahnärzte und 35 sorgfältig ausgesuchte Labore arbeiten über das Online-Portal zusammen.

besserungsvorschläge reagieren. Ich selbst bin ausgebildeter Zahntechniker und habe in dem Beruf gearbeitet. Mittlerweile bin ich Diplom-Handelslehrer.

ZT Wie ist die Idee für Ihr Geschäftsmodell entstanden? Ich habe gesehen, dass es in der deutschen Zahntechnik Probleme gibt. Obwohl sie

Preisdumpings in der Zahn-technik sehen? Wir bieten eine Dienstleistung an, die Einsparpotenziale offeriert, die nicht an der eigentlichen Leistung ansetzen. Wir zeigen den Leuten lediglich, wie man weniger Zeit am Schreibtisch und mehr Zeit am Arbeitsplatz verbringen kann. Eine typische Minderung von Trans-

„Wir bieten eine Dienstleistung an, die Einsparpotenziale offeriert, die nicht an der eigentlichen Leistung ansetzen.“

Rainer Weckbach, Unternehmer und Zahntechniker

ZT Mit welcher Steigerung bei der Anzahl der Labore rechnen Sie in den nächsten Jahren? Wenn wir 250 bis 300 Labore haben, die wirklich qualitativ getestet sind durch uns und dauerhaft aktiv mitmachen, dann wäre das Ende 2012 eine positive Bilanz.

ZT Was genau kann man sich unter dem Qualitätstest vorstellen? Ein Labor fragt an, ob es sich an dem Netzwerk beteiligen kann. Dann folgt ein Telefonat, in dem ich mir einen

ZT Adresse

VEDENTO
Rainer Weckbach und
Ivo Kovarik GbR
Bebelplatz 18
50679 Köln
Tel.: 02 21/2 61 84 97
E-Mail: info@vedento.de
www.vedento.de

ANZEIGE

Faxantwort

03 41/4 84 74-2 90

Für den Kurs Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2010 am: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

- 04. Juni 2010 Warnemünde
- 02. Oktober 2010 Berlin
- 18. Juni 2010 Lindau
- 09. Oktober 2010 München
- 11. September 2010 Leipzig
- 27. November 2010 Hamburg
- 17. September 2010 Konstanz

melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name/Vorname ja nein
DGKZ-Mitglied

Name/Vorname ja nein
DGKZ-Mitglied

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Praxisstempel

Datum/Unterschrift



Perfect Smile

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Kursbeschreibung

Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B Perfect Smile Prinzipien
- C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
- E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F Laser Contouring der Gingiva
- G Evaluierung der Präparation
- H Abdrucknahme
- I Provisorium
- J Einprobe
- K Zementieren
- L Endergebnisse
- M No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

1. Teil

2. Teil

Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A Herstellung der Silikonwalle für Präparation und Mock-up/ Provisorium
- B Präparation von bis zu 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C Evaluierung der Präparation
- D Laserübung am Schweinekieferr

Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt. (In der Gebühr sind Materialien und Modelle enthalten.)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt. (Verpflegung und Tagungsgetränke)

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-3 08,

Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: event@oemus-media.de, www.oemus.com

Hinweis: Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus.com



ZT 3/10