

Großer individueller Nutzen auch für kleinste Räume

Ein Interview mit Frank André, Geschäftsführer der DENTDEAL GmbH

LABOREINRICHTUNG /// Kein Dentallabor ist wie das andere, keine räumliche Anforderung wie eine zweite. Es braucht also stetig individuelle Lösungen, um ein optimales Raumkonzept für den täglichen Workflow eines Dentallabors zu gestalten. DENTDEAL steht hier bereits bei der Beratung den Kundinnen und Kunden aktiv zur Seite. Über die Planung bis hin zur Fertigung und Montage – das kompetente Team entwickelt und verwirklicht in der haus-eigenen Werkstatt Dentalmöbel in Eigenproduktion. Durch ihre jahrelange Erfahrung sind sie selbst auf anspruchsvolle Sonderlösungen eingestellt.



Oldtimer restaurieren brachte sie zusammen, jetzt sind sie beide Geschäftsführer von DENTDEAL: Armin Vormann (links) und Frank André. © DENTDEAL Produkt & Service GmbH

als Kontakt zwischen potenziellem Kunden und Hersteller. Der Hersteller plant dann in der Regel so, wie er es für richtig hält. Aber die direkte Kommunikation zwischen Hersteller und Kunden ist insbesondere bei kleinen Projekten nicht immer gewährleistet. Oft „zählen“ nur die großen Dentallabore, die eingerichtet werden sollen. Individuelle kleine Räumlichkeiten versuchen viele Zahnärztinnen und Zahntechniker dann mittels maßgeschneiderter Arbeiten aus der Tischlerei zu füllen. Hier kommen dann aber in der Regel wieder die dentalen technischen Anforderungen zu kurz wie Absaug- und Drucklufttechnik, eventuell Gas etc. Was wir auch beobachten: Wenn eine Zahnarztpraxis tiptopp eingerichtet wird, ist das, was vergessen

Welchen Stellenwert hat der Arbeitsplatz im zahntechnischen Labor?

Man verbringt hier den ganzen Tag. Es muss dementsprechend Wohlfühlatmosphäre vorhanden sein, damit man immer wieder gerne kommt. Wir erreichen das, indem Funktionalität und angenehme Materialien bei uns eine individuell optimale Symbiose eingehen.

Worauf kommt es euch als Hersteller von Dentallaboreinrichtung an?

Uns kommt es auf ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis an. Wir denken, dass das klassische Depot als Zwischenhändler nicht so optimal beraten kann in diesem Bereich, wie es eigentlich notwendig wäre. Der Depot-Außendienstler fungiert in der Regel

wird, das kleine Praxislabor, die Gipsküche für die Modellherstellung. Dafür soll dann kein Geld dagewesen sein und die schwedische Küchenzeile genügen. Das stört uns. Wir wollen die Priorität wieder auf die kleinen individuellen Räumlichkeiten und deren Anforderungen setzen und diese Nische mit guten Produkten bedienen.

Was bietet ihr an?

Wir begleiten die Kundinnen und Kunden vom ersten Gedanken bis zur vollständigen Montage. Wir planen individuelle Räumlichkeiten in enger Absprache mit dem Labor, wir fertigen die entsprechenden individuellen Möbel in Eigenproduktion und montieren anschließend vor Ort. Momentan bauen wir unsere Eigenproduktlinien Classic, Premium und Exclusive

weiter aus. Die Möbelserien unterscheiden sich in den Materialien, sind aber alle durch ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis verbunden.

Woher kommt eure Kompetenz auf diesem Gebiet?

Die Kompetenz hierfür haben wir in 30 Jahren Unternehmenserfahrung gesammelt. Zu Beginn haben wir durch unseren Gebraucht-An- und -Verkauf von dentalen Einrichtungen die Dentalmöbel ständig aufbereitet. Wir haben parallel bereits damals MESTRA-Geräte vertrieben, diese aber dann immer auf fremde Tische stellen müssen. Das wollten wir dringend ändern und haben unsere eigene Werkstatt ausgebaut. Mein Partner und zweiter Geschäftsführer, Armin Vormann, stieß dann zu unserem Team als Leiter des technischen Bereichs. Er liefert die Ideen und ist für deren Umsetzung verantwortlich. Sein medizinischer Hintergrund paart sich dabei prima mit seiner ursprünglichen Ausbildung zum Kunstschmied.

Worauf seid ihr besonders stolz?

Darauf, dass unsere Visionen und Ideen sichtbar umgesetzt werden. Die Ideen sind schon lange da, aber man braucht Partner, um diese stückweise zu verwirklichen – und Geduld. Von unseren innovativen Vertriebspartnerschaften werden jetzt nach und nach auch weitere Geschäftsbereiche profitieren. In diesem Rahmen sind wir auch stolz darauf, den Kunden ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis für ein Produkt bieten können, hinter dem wir absolut stehen.

INFORMATION ///

DENTDEAL Produkt & Service GmbH

Alte Straße 68, 94034 Passau

Tel.: +49 851 88697-0

info@dentdeal.com

www.dentdeal.com



Wir haben uns bis zur IDS 2023 ein großes Ziel für die Einrichtung von Dentallaboren gesteckt, das wir nun stringent verfolgen. Die Umsetzung wird vieles erleichtern und gerade den kleinen Laboren eine enorme Planungssicherheit verschaffen. Man darf gespannt sein!



Neben individuellen Lösungen bietet das Passauer Unternehmen auch eigens konzipierte Labormöbel, wie die PREMIUM.line ECO.

© DENTDEAL Produkt & Service GmbH