

# Die neue Crown24 AG – made in Zürich, made in Switzerland



Sandy Shapira (CEO) und Alexander Arnold (Mitinhaber und ZT-Leiter) im Gespräch mit Timo Krause, OEMUS MEDIA AG.



Mitglieder des Crown24-Teams: Alexander Arnold: Eidg. dipl. Zahntechniker, Zahntechnischer Leiter. – Sebastian Friedrich: Eidg. dipl. Zahntechnikermeister, Design und Digitalisierung. – Roxana Maffioli: Eidg. dipl. Zahntechnikerin.

Die vergangenen zwei Jahre haben die Dentalwelt grundlegend aus den Angeln gehoben. Die weltweite Pandemie hat Spuren hinterlassen. Auch in der Schweiz mussten die Zahnarztpraxen zeitweise sehr reduziert arbeiten oder sogar schliessen. Wie hat sich das auf den Schweizer Dentalmarkt ausgewirkt?

**Timo Krause: Herr Shapira, mit Crown24 AG sind Sie seit 13 Jahren ein fester Bestandteil im Schweizer Markt. Wo liegen die Anfänge des Unternehmens?**

**Sandy Shapira:** Seit der Gründung hat sich die Crown24 stetig weiterentwickelt. Es ist ein kleines Schweizer Unternehmen – aus der Schweiz und für die Schweiz. Unser Team ist in allen Kantonen des Landes aktiv. Unser Labor, welches die Aufträge abwickelt, hat seinen Standort in Zürich. Insgesamt besteht unser Team aus neun Personen.

**Was ist das besondere an der Crown24? Welche Stärken besitzt das Unternehmen und wie unterscheidet es sich von anderen Laboren?**

**S. Sh.:** Wir bieten unseren Kunden ein absolutes Full-Support- und Full-Service-Paket. Unsere Kunden erhalten nicht nur die zahn-technischen Arbeiten, die von eidgenössisch zertifizierten Zahntechnikern erstellt werden – d. h. die Kronen- und Brückentechnik ist made in Switzerland –, sie erhalten von uns auch die Scanner verschiedener namhafter Hersteller gratis dazu. Natürlich sind diese Scanner das Mittel zum Zweck, dennoch sorgen sie dafür, dass wir unsere Preise konstant halten können, und diese sind dabei gleichzeitig geringer als die Preise aller Mitbewerber.

**Welchen Vorteil bringt das für den Zahnarzt?**

**Alexander Arnold:** Der Zahnarzt optimiert seinen Workflow – von der digitalen Abdrucknahme bis zum fertigen Produkt. Durch

den interessanten Preis kann er die Behandlungskosten für den Patienten gering halten. Das trifft sowohl bei Kronen als auch bei Inlays oder auch bei umfangreicheren prothetischen Lösungen zu. Am Ende ist es doch so, dass für den Patienten auch die entstehenden Kosten eine wichtige Rolle spielen.

**Das klingt nach einer Win-win-Situation für alle Beteiligten!?**

**A. A.:** Genau so ist es. Unsere Kunden brauchen keine kostenintensiven Scanner zu kaufen, sie erhalten diese gratis von uns. Dazu kommen der Top-Angebotspreis und der gesamte Service inklusive Schnelligkeit und Präzision. Auch die Möglichkeit, Patienten mit geringerem Budget für die Zahnbehandlung zu gewinnen, gilt als positiver «Nebeneffekt».

**Wie hat sich das Pandemiegeschehen auf Crown24 ausgewirkt, welchen Herausforderungen mussten Sie und Ihre Mitarbeiter stellen?**

**S. Sh.:** Mit dem Lockdown 2020 und der Wiederholung im Jahr 2021 mussten wir unsere Vertriebswege neu denken und umstrukturi-

rieren. Der Besuch direkt bei den Kunden war eingeschränkt und Beratungen mussten online stattfinden. Und dennoch sind wir stetig gewachsen, haben unser Team verstärkt. Im vergangenen Jahr konnten wir uns wieder häufiger persönlich präsentieren. Auch wenn wir in einer zunehmend digitalen Welt leben, ist doch der direkte Kontakt mit unseren Kunden sehr wichtig.

**Die Pandemie hat auch vor dem Schweizer Dentalmarkt nicht Halt gemacht. Vieles hat sich geändert. Wie schätzen Sie die aktuelle Situation ein und welche Entwicklungen sind anders verlaufen als ursprünglich angenommen?**

**S. Sh.:** Der Schweizer Dentalmarkt ist geprägt von einem grossen Preiskampf. Zugleich hat das Werben um die Patienten zugenommen. Auch das spiegelt sich letztendlich in den Preisen wider. Wir haben festgestellt, dass die Vorsicht bei Investitionen in der zahnärztlichen Praxis, insbesondere bei Grossgeräten und digitalem Equipment, gewachsen ist. Schon vor der Pandemie haben wir das erkannt und darauf reagiert. So können wir mit unserem Geschäftsmodell die Zahnärzte unterstützen und ihnen aktiv eine kostenreduzierende Option anbieten. Der Full Service inklusive Gratis-Scannern, Design und besten Preisen ist die Benchmark unseres Unternehmens.

**Abschliessend noch ein kurzes Wort zum neuen Jahr. Was können Ihre Kunden von Crown24 erwarten und gibt es besondere Neuerungen?**

**S. Sh.:** Unsere Kunden können sich wieder auf beste Preise und starken Service sowie den bekannten Full Support auf gewohnt hohem Niveau freuen. Natürlich lassen wir unsere Produkte zum Teil und weiterhin in den Hightech-Laboren unserer Partner in Shenzhen produzieren. Unsere Kunden und wir schätzen gleichermassen die von dort kommende hohe Qualität. Mit dem Jahr 2022 kann die Crown24 AG ganz speziell die Kronen- und Brückentechnik inhouse fertigen – „made in Zürich – made in Schweiz“. Darauf sind wir besonders stolz.

**Vielen Dank für dieses Interview. Die Dental Tribune Schweiz wünscht Ihnen weiterhin viel Erfolg!**

Weitere Informationen zur Crown24 AG sowie aktuelle Angebote finden Sie unter [www.crown24.ch](http://www.crown24.ch).

« So können wir mit unserem Geschäftsmodell die Zahnärzte unterstützen und ihnen aktiv eine kostenreduzierende Option anbieten. Der Full Service inklusive Gratis-Scannern, Design und besten Preisen ist die Benchmark unseres Unternehmens. »

