Mit Leidenschaft für Technologie

Kundenorientiert mit höchstem Qualitätsstandard

Ein Interview von Janine Conzato.

INFINIDENT Solutions ist seit über 15 Jahren fest als Experte für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz auf dem Dentalmarkt etabliert. Besonderen Wert legt das Unternehmen neben dem Einsatz moderner Technologie und Prozesse auf den Servicegedanken. Im Interview spricht Geschäftsführer Thomas Hack über die hohen Qualitätsstandards des Unternehmens, Innovationen und Herausforderungen auf dem Dentalmarkt sowie über seinen Weg zur INFINIDENT Solutions GmbH.

Wer ist Thomas Hack? Wo liegt Ihr beruflicher Ursprung und wie sind Sie zu INFINIDENT Solutions gekommen?
Zunächst einmal bin ich ein Familienmensch, der mit Frau, zwei Kindern und Hund im Rhein-Main-Gebiet lebt. Beruflich bin ich wahrscheinlich das, was man gemeinhin einen Quereinsteiger nennen würde. Nach meiner Ausbildung zum Bankkaufmann habe ich in Frankfurt am Main und San Diego BWL studiert. Gestartet bin ich mit Stationen im Private Equity und Investmentbanking (M&A). Darauf folgte mein Eintritt in die Dentalwelt und ich habe rund fünf Jahre die Unternehmensentwicklung bei der Sirona Dental- Gruppe geleitet. Seit 2010 bin ich nach der Ausgründung der Zentralfertigungsaktivitäten INFINIDENT als Geschäftsführer tätig: zunächst für die INFINIDENT Services und dann im Rahmen eines Management-Buy-Out seit 2018 für die INIFINIDENT Solutions GmbH.

ANZEIGE
Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- stets aktuelle Ankaufkurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch
ESG

INFINIDENT beschreibt sich selbst als Pionier auf dem Gebiet neuer Technologien sowie als verlässlicher Partner für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz! Worin unterscheiden sie sich damit von schon am Markt bestehenden Lösungen?
Wenn man ehrlich ist, ist eine klassische Unterscheidung im Bereich des CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz heute schwierig. Es gibt aktuell wenige wirklich neue Innovationen. Der Zugang zu Equipment steht – in Abhängigkeit der Ressource Investitionskapital – zunächst jedem Marktteilnehmer offen. Entscheidend ist es dann, wie man die bestehenden Technologien einsetzt bzw. die bestmögliche Qualität herausholt. Daher setzen wir neben dem stetigen Ausbau unserer Produktionsanlagen auf die Weiterentwicklung unserer Prozesse. So können wir sicherstellen, dass unsere Produkte stets den Kundenanforderungen entsprechen und deren Erwartungen vollumfänglich erfüllen. Hier kommt auch unser Serviceaspekt zum Tragen und erlaubt uns, die viel beschworene verlängerte Werkbank und somit Teil eines Teams zu sein. Insbesondere das schätzen unsere Kunden an unserer Dienstleistung.

Wie gestaltet sich der Workflow mit Ihren Kunden?
Je nach Produkt werden bei INFINIDENT unterschiedliche Datenformate verarbeitet, die schnell und einfach über unser Webportal übermittelt werden. Darauf folgt eine eingehende Eingangskontrolle durch unsere Mitarbeiter, welche die Kundenarbeiten, entsprechend der gewünschten Indikation, auf die Maschinen verteilen. Sämtliche Arbeiten, die uns bis 12.00 Uhr erreichen, werden am gleichen Tag verarbeitet und in der Regel innerhalb von 24 Stunden versendet. Durch die enge Zusammenarbeit mit unserem Logistikdienstleister DHL Express kann der Kunde das Paket bis 12:00 Uhr am Folgetag erhalten. Wenn es mal besonders eilig ist, kann die Sendung auch bereits vor 9:00 Uhr im Labor eintreffen.

Hört man den Ausspruch „made in Germany", haben wir alle einen bestimmten Qualitätsstandard im Kopf. Wie setzen Sie diesen in der heutigen Zeit, gerade auch im Kontext der aktuellen Preisveränderungen, um?
Verfolgt man die aktuelle Diskussion, scheint der frühere Standard „made in Germany" tatsächlich an Ansehen verloren zu haben. Interessanterweise wurde dieser 1887 eingeführt, um vor Produkten aus Deutschland zu warnen – was aber dann nicht geklappt zu haben scheint. Aber im Ernst, ich denke, wir haben in Deutschland nach wie vor einen hohen Qualitätsstandard, und das würde ich explizit auch für die Zahntechnik sehen. Dies ist sicherlich der guten Ausbildung geschuldet, die aktuell ja leider mehr denn je mit Nachwuchsproblemen zu kämpfen hat – die uns leider auch nicht verschonen. Negativ ist allerdings der zunehmende Trend, gute und qualitativ hochwertige Leistungen ausschließlich über den Preis verkaufen zu wollen. Langfristig hat das den negativen Effekt, dass insbesondere im aktuellen Marktumfeld mit steigenden Kosten ausschließlich an der Qualität gedreht werden kann. Für uns steht es dagegen seit jeher außer Frage, unsere selbst gesetzten Qualitätsstandards auch bei steigenden Kosten beizubehalten. Wir legen besonderen Wert auf faire Gehälter und investieren auch weiterhin in unsere Mitarbeiter sowie Maschinen und Prozesse.

INFINIDENT Solutions ist gemeinsam mit der Agentur Whitevision mit der neuen „Service"-Kampagne in der Kategorie Dental Care/ Oral Care unter den drei Finalisten des Comprix Gold Award, dessen Verleihung am 16. September in Berlin stattfindet. Was zeichnet Ihren Service besonders aus?
Das ist eine gute Frage! Wir haben verstanden, dass wir uns am ehesten über unseren Service-Ansatz vom Markt abheben können. Unsere Qualität spricht für sich, denn über den Preis wollen wir uns nicht definieren müssen. Da es ohnehin in unserer DNA liegt, den Kunden immer im Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen, wollten wir dies auch im Rahmen der Kampagne zeigen. Aufbauend auf unserer 15-jährigen Erfahrung in der Herstellung von industriell gefertigten Halbfertigerzeugnissen für Dentallabore und unserer breiten technologischen Basis arbeiten wir daran, unseren Kunden immer als verlässlicher Partner für das Dentallabor zur Seite zu stehen. Das bestätigen unsere Kunden uns jeden Tag, weil sie gerne mit einem Freund arbeiten , der liefert wie ein Profi.

Auf welche Neuerungen können sich Kunden von INFINIDENT in naher Zukunft freuen? Gibt es vielleicht Entwicklungen, die Sie uns schon verraten können?
Aktuell arbeiten wir an verschiedenen Erweiterungen im Produktbereich und wollen zukünftig vor allem unsere kundennahen Prozesse weiter verbessern. Unsere Kunden haben zukünftig noch mehr die Möglichkeit, auf Dienstleistungen zu zugreifen, die ihnen die eigene Arbeit erleichtern sollen.

Eine private Frage zum Abschluss: Sie sind ein viel beschäftigter Mann mit Familie und Hund. Wie halten Sie eine gute Work-Life-Balance aufrecht?
Die ehrliche Antwort lautet: Die kommt leider viel zu kurz!

„Wir setzen neben dem stetigen Ausbau unserer Produktionsanlagen auf die Weiterentwicklung unserer Prozesse."

kontakt

INFINIDENT Solutions GmbH
Röntgenstraße 88
64291 Darmstadt
Tel.: +49 6151 3961818
service@infinidentsolutions.com
www.infinidentsolutions.com

SHERAeasy-model

Easy. Aber sicher. Der neue Modelbuilder.

Verlege die Gipsküche ins Grüne und designe schnell und kinderleicht präzise 3D-Modelle mit SHERAeasy-model. Für Neulinge, für Profis, für die entspannte Work-Life Balance. Mehr Infos über den Gamechanger für die moderne Zahntechnik gibt es auf www.shera.de.

SHERA. *The model.*

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
Espohlstr. 53 | 49448 Lemförde | Deutschland | Tel.: +49 (0) 5443-9933-0 | www.shera.de