

# Der IT-Handwerksbetrieb des Jahres ausgezeichnet

NRW-Wirtschaftsminister Harald Schartau übergibt Team um den Gangelter ZTM Wilfried Trepels den Landespreis 2002

Der weiterbildungsfreundlichste Handwerksbetrieb Nordrhein-Westfalens im Bereich der Informationstechnologie (IT) ist ein VUZ-Dentallabor. Der Landespreis 2002 – ausgeschrieben unter 160.000 Handwerksbetrieben an Rhein und Ruhr – ging an das Dentallabor Wilfried Trepels (40) in Gangel. „Als der Anruf aus dem Düsseldorf Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Soziales kam, hat das bei unserem

Laborteam einen Freudentaumel ausgelöst“, sagt der stolze Zahntechnikermeister aus dem Heinsberger Land (Aachener Revier). Der Westdeutsche Handwerkskammertag hatte den Wettbewerb für alle Handwerksbetriebe ausgeschrieben und die eingesandten Bewerbungen durch eine hochkarätig besetzte Jury beurteilen lassen. Wirtschaftsminister Harald Schartau überreichte im Rahmen einer Feier-

stunde in Köln die Urkunde und den symbolischen 5.000,- € Scheck, den Wilfried Trepels – seit 1992 Laborinhaber – ausdrücklich im Namen seiner fünf Mitarbeiter entgegennahm. Ein professionelles Filmteam aus München hatte einige Tage vor der Preisverleihung das Gangelter Dentallabor in Szene gesetzt. Der Film wurde bei der Preisverleihung in Düsseldorf einem breiten Publikum vorge-

stellt. Auch der Westdeutsche Rundfunk (WDR) drehte bei Trepels und strahlte den Film noch aktuell am Abend der Auszeichnung aus. Eine gute Werbung für das Hightech-Handwerk Zahntechnik, befand Wilfried Trepels und fügte an: „Unsere jetzt schon fünfjährige Mitgliedschaft im Qualitätsverbund Vereinigung Umfassende Zahntechnik hat sich nicht nur positiv ausgezahlt,

sondern ist auch von der Jury ausdrücklich als zukunftsorientiert eingestuft worden.“ Handwerk und HighTec werden im Labor Trepels seit Jahren eng verknüpft: die virtuelle Zahntechnik kombiniert mit der CAD/CAM-Technologie, digitales Fotografieren um individuelle Zahncharakteristika der Patienten zu übernehmen. Des Weiteren Kundenkommunikation via Internet, ausführlicher Internetauftritt mit einer Vielzahl von Patienteninformationen, die auf Grund der Grenznahe auch in niederländischer Sprache zur Verfügung stehen. Nicht zuletzt ein 4-semesteriges Studium an der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, mit einem Diplomabschluss, zeichnet das Labor Trepels aus. Spezialisiert hat sich der junge Zahntechnikermeister (seit 1996) und sein Team auf Implantat-

technik und die absolut gewebefreundliche Vollkeramik. Eine nicht nur für Allergiekranke die beste und ästhetisch ansprechendste Lösung, ist Wilfried Trepels überzeugt. Der gescannte Zahnstumpf mit bis zu 30.000 Vermessungspunkten dient dabei der Konstruktion eines exakt passenden Kronenunterbaus, dessen Daten nach Schweden übertragen und dort in ein extrem hartes Industriekeramikköppchen umgesetzt werden. Darauf schichtet und brennt das Trepels-Team in traditioneller Handwerksmanier immer transparentere Keramik, bis der neue Zahn so gut wie nicht mehr von natürlichen Zähnen zu unterscheiden ist. Wilfried Trepels: „Ohne kontinuierliche Weiterbildung des gesamten Teams wäre so etwas gar nicht möglich.“ Der Landespreis NRW ist der Lohn. ■



Fortbildung und Kommunikation als Erfolgsrezept: Preisträger ZTM Wilfried Trepels – hier mit Mitarbeiterin Linda.



Trepels-Auszubildender Dennis voll im Bild: Kamerateams gaben sich im preisgekrönten VUZ-Mitgliedslabor die Klinke in die Hand.

## ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende  
Zahntechnik eG  
Emscher-Lippe-Str. 5  
45711 Datteln  
www.vuz.de

## Erfolg, den man sieht

In Zeiten allgemeiner Konjunkturflaute gibt es nur wenige Firmen, die ein stetiges Umsatzwachstum zu verzeichnen haben. Ein Beispiel dafür, in wirtschaftlichen Krisenzeiten zu expandieren, ist die Firma SPERL DENTAL. Jungunternehmer Michael Sperrl im Interview.



Michael Sperrl an seinem Arbeitsplatz.

Mitarbeiter und die Werkstatt sowie einen Schulungsraum und vor allem eine große Ausstellungsfläche integriert.

Der neue Firmensitz ist eine architektonische Meisterleistung. Sind Ihre individuellen Wünsche und Vorstellungen in die Planung mit eingeflossen?

Ich hatte das Haus bereits im Kopf, ein Architekt hat meine Ideen dann umgesetzt. Die Rundum-Verglasung schafft ein helles, sonnendurchflutetes Ambiente. Das Depot soll mit dem Licht- und Farbzusammenspiel ein mediterraanes Flair schaffen. Hier ist viel meiner persönlichen Vorstellung eingeflossen.

Was zeichnet den neuen Firmensitz aus?

Ich wollte keinen der üblichen Industriebauten schaffen. Der Kunde soll sich bei uns wohl fühlen. Wir bieten neben der großen Ausstellungsfläche nun dem Kunden auch die Möglichkeit, hier im

Haus an Weiterbildungskursen teilzunehmen. Und aus interner Sicht – wir haben jetzt viel mehr Platz zum Arbeiten.

Ist die Expansion ein Zeichen dafür, dass in den vergangenen Jahren der Umsatz stimmte?

Da sprechen die Zahlen für sich. Der Umsatz ist von 2001 auf 2002 um 55 % Prozent gestiegen. Und in den Jahren davor war es ähnlich. Schon für dieses Jahr liegen uns wieder zahlreiche Einrichtungsaufträge für Neupraxen vor. Dazu kommen Kundenaufträge für Renovierungen, Umzüge und Laborplanungen, die wir ebenfalls abdecken. Die Nachfrage nach unseren Produkten, vor allem bei den Verbrauchsmaterialien, und dem Service ist nach wie vor steigend.

Wie fing es mit SPERL DENTAL an?

Die Firma gibt es seit 1979. Mein Vater hat sie bis 1994 als

Ein-Mann-Betrieb geführt und hauptsächlich rotierende Instrumente und Technikhandstücke vertrieben. 1994 habe ich die Geschäftsführung übernommen. Heute sind wir 27 Mitarbeiter – Tendenz steigend.

Welchen Weg haben Sie für sich und Ihre Firma eingeschlagen? Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Mein Motto ist „Leben und leben lassen“. Das Wichtigste ist es, dem Kunden Freiraum für seine Ideen zu lassen und ihm passend dazu das größtmögliche Maß an Service zu bieten. Denn die Basis für eine gute Zusammenarbeit ist ein vernünftiges Miteinander.

Ich möchte dem Kunden klar machen – den immer wiederkehrenden Stil von SPERL DENTAL gibt es nicht. In den Praxen spiegelt sich der individuelle Geschmack des Zahnarztes in der Umsetzung durch SPERL DENTAL wider. Unsere Offenheit gegenüber den Kundenwünschen, ein hervorragender Service und eine faire Preis-Leistungs-Gestaltung – das sind meine Erfolgsrezepte.

Worin liegen die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens?

Wichtig für die Kundenbin-



dung und Ideenumsetzung ist es, dass ich gemeinsam mit meinem Außendienst vor Ort bin und mir auch selbst ein Bild von den Praxen mache. Diese Kundennähe sehe ich als großen Vorteil, wie auch unseren Außen- und Technikedienst. Im Service wollen wir alles geben. Klar geht auch mal etwas schief, aber Firmenphilosophie ist es, aus diesen Fehlern zu lernen und es beim nächsten Mal besser zu machen. Der Kunde steht immer im Vordergrund.

Wer zählt zu Ihren Kunden und wie groß ist das Einzugsgebiet?

Unsere Kunden sind Zahnarzt- und KFO-Praxen, Praxen von Oralchirurgen und Zahntechniklabore. Unser siebenköpfiger Außendienst, für den wir ebenso wie für den Technikerservice noch Verstärkung suchen, deckt hauptsächlich die Region Bayern und Südhüringen ab. Wir haben aber von insgesamt über 3.000 Kunden auch etwa 400 im europäischen Ausland.

Welche Leistungen können Sie exklusiv anbieten?

Ab März werden wir den Praxen ein komplettes Marketing-Paket anbieten. Das heißt, wir haben die Möglichkeiten abgeklopft, in welchen Bereichen Zahnärzte diese

Marketing-Maßnahmen nutzen können und haben daraus ein Paket geschnürt, das jeder Praxis ein einheitliches Erscheinungsbild zum vertretbaren Preis bietet. Unsere EDV-Mitarbeiter ermöglichen dem Kunden, Hardware-Komponenten, Softwarepakete und externe Digitalgeräte wie Intraoralkameras oder Röntengeräte in die Praxis zu integrieren.

Welche Konzepte möchten Sie in Zukunft noch verwirklichen?

Ich wünsche mir, dass die Qualität unserer Produkte sowie unsere Leistung die Kunden so sehr überzeugt, dass sie immer wieder selbstständig auf SPERL DENTAL zukommen werden, wenn sie Hilfe benötigen. Das zu verwirklichen, ist mein Ziel.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

## ZT Adresse

SPERL DENTAL  
Dr. Otto-Schedl-Str. 19  
92318 Neumarkt  
Tel.: 0 91 81/3 20 72-0  
Fax: 0 91 81/3 20 72-99  
E-Mail: info@sperrldental.de

