

Digitaler Zahnersatz aus der Klingenstadt Solingen

Strahlend blauer Himmel und Sonnenschein, dazu bayerische Musik, Leberkäs, Kartoffelpüree und Kraut und gut gelaunte Gäste bildeten den würdigen Rahmen für das fünfjährige Jubiläum des Fräszentrums Zahnwerk. Das Zahnwerk Solingen war bestens vorbereitet, um den zahn-technischen und zahnärztlichen Kunden Rede und Antwort zu stehen und Live-Demos an den Fräsaufmaschinen durchzuführen. Horst Weck stand Klaus Köhler von joDENTAL GmbH & Co. KGaA exklusiv für ein Interview zur Verfügung.



Fünf Jahre digitaler Zahnersatz in Solingen, um Solingen herum und weit darüber hinaus. Wenn Sie zurückblicken, was ist nach fünf Jahren Ihr persönliches Fazit?

Es war genau die richtige Entscheidung zum richtigen Zeitpunkt, das Fräszentrum zu gründen. Wir sind während der Zeit in das komplexe technologische Umfeld hineingewachsen und haben uns einen Überblick über die Systeme verschafft.

Das Gründungsjahr 2006 war das Jahr nach der Gesundheitsreform von Ulla

Schmidt. Was waren Ihre Entscheidungskriterien, zahnwerk.eu zu gründen?

Wir hatten damals die Vorahnung, dass die automatisierte Technik im zahn-technischen Handwerk immer mehr Einzug halten würde. Wir wollten möglichst früh mit dabei sein, um unabhängig zu sein und uns professioneller in der Fertigung aufzustellen.

Wie sah der Anfang von zahnwerk.eu aus?

Beginnen haben wir mit einer Wieland IMES 4820, mit der wir Zirkon und NEM

fräsen. Dazu ein 3Shape Scan-System mit Designsoftware. Inzwischen haben wir eine Datron D5, um weitere Werkstoffe bearbeiten zu können und durch die 5-Achs-Simultan-Bearbeitung auch komplizierte Geometrien, zum Beispiel individuelle Abutments oder Teleskope, fräsen zu können.

Der Einstieg in die CAD/CAM-Fertigung bedeutet für ein zahntechnisches Labor grundsätzliche Veränderungen in den täglichen Abläufen. Wie haben Sie sich selbst, Ihre Mitarbeiter und Kunden darauf vorbereitet?



... Vor diesem Hintergrund können wir uns gut vorstellen, in einem Netzwerk oder CAD/CAM-Verbund mit zahntechnischen Kollegen gemeinsam in Sachen Marketing, Werbung und Weiterbildung tätig zu werden. Ich bin davon überzeugt, alleine ist es nur schwierig zu schaffen ...

Klar, das bedeutet eine gut durchdachte und organisierte Vorbereitung. Die Mitarbeiter wurden im Team auf die neuen Prozesse in Anwenderseminaren geschult. Wir sind danach in die Testphase gegangen und haben erst einmal nur Probearbeiten gefertigt, um zu sehen, was passiert. Fehler wurden dokumentiert, die Abläufe aufgezeichnet und direkt nach den ersten Erfahrungen in den notwendigen Details angepasst. Natürlich haben wir auch Situationen simuliert und absichtlich Fehler generiert, um im tatsächlichen Ablauf nicht überrascht zu werden. Dann haben wir mit Testkunden zusammen gearbeitet und sind danach in den realen Betrieb übergegangen.

Welche Dienstleistungen und Produkte bieten Sie an?

In erster Linie sehen wir uns als kompetenter und zuverlässiger Dienstleister für unsere Kunden. Mit der Zahnwerk-Krone haben wir einen sehr guten Ersatz für die NEM-Vollgusskrone geschaffen. Es ist eine vollanatomische Krone aus einem besonderen Zirkon, das sich individuell einfärben lässt – auch von unseren Kunden – mit Kauflächengestaltung und einer hervorragenden approximalen Passung. Sie kommt der klassischen Verblendkrone sehr nah, mit dem Vorteil der metallfreien Versorgung. Die Zahnwerk-Krone ist unser Markenzahnersatz. Darüber

hinaus fertigen wir natürlich Kappen, Brückengerüste, Inlays und Onlays, Implantatkronen, individuelle Abutments und Primärteleskope.

Wie setzt sich Ihr Kundenstamm zusammen und wie sprechen Sie Neukunden an?

Wir haben Dentallabore und Zahnarztpraxen mit Praxislabor als Kunden. Jeder Kunde hat bei Zahnwerk seinen persönlichen Ansprechpartner. Die Neukundengewinnung ist schwierig, da wir uns im Wettbewerb mit Fräszentren und insbesondere der Industrie befinden. Da ist der Preis nicht das einzige Argument. Wir hätten viel mehr Neukunden, wenn wir vom ersten Tag an mit Tiefstpreisen an den Markt herangetreten wären. Aber genau das haben wir nicht getan. Vielmehr setzen wir auf gleichbleibende Qualität, persönliche Betreuung und Termintreue, dies kann man nur mit vernünftigen, fairen Preisen aufrecht erhalten.

Bei dem Blick auf Ihre Internetseite sehen wir, dass Sie auch Scanner und Software anbieten.

Auch das gehört zu unserem Service. Wir haben Scanner und Softwarepakete von 3Shape und DentalWings konfiguriert, damit unsere Kunden mit den gleichen Systemen arbeiten, wie wir. Sollten spezielle Aufgabenstellungen damit gelöst werden, können

wir jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stehen. Über den Netviewer schauen wir uns auf ausdrückliche Genehmigung die Konstruktion an und helfen direkt.

Sehen Sie sich im neuen zahntechnischen CAD/CAM-Markt als Einzelkämpfer?

Wir machen unser Marketing, um uns im regionalen und überregionalen Markt zu positionieren. Damit haben wir Erfolg. Wie schon gesagt, wir stehen mit anderen zahntechnischen Fräszentren im Wettbewerb, wobei die Dentalindustrie ein viel gefährlicherer Wettbewerber ist. Vor diesem Hintergrund können wir uns gut vorstellen, in einem Netzwerk oder CAD/CAM-Verbund mit zahntechnischen Kollegen gemeinsam in Sachen Marketing, Werbung und Weiterbildung tätig zu werden. Ich bin davon überzeugt, alleine ist es nur schwierig zu schaffen, gegenüber den industriellen Anbietern deutlich sichtbarer am Markt zu sein und es kostet den Einzelnen sehr viel mehr Energie und Kapital.

Was sind Ihre Planungen und Erwartungen für die Zukunft?

Gute Frage. Wir haben eine weitere 5-Achs-Fräsmaschine gekauft, um die Fertigungsaufträge mit aktueller Frästechnologie weiterhin termintreu und präzise zu bearbeiten. Gleichzeitig haben wir damit Reserven für Wachstum geschaffen, denn die Nachfrage nach individuellen Abutments und Spezialkonstruktionen ist angestiegen. Qualität, Zuverlässigkeit, Termintreue und faire Preisgestaltung werden auch weiterhin unsere Prämissen sein.

Wir bedanken uns für das Gespräch. Es war ein rundum gelungener Jubiläums- und Informationstag, der allen Besuchern tiefe Einblicke in die Fertigung digitalen Zahnersatzes gegeben hat.

kontakt.

Horst Weck

Tel.: 02 12/2 26 41 43
www.zahnwerk.eu