PRAXISLABORE:

Beste Lösungen auch auf KLEINEM RAUM

Ein Beitrag von Rebecca Ludwig

LABOREINRICHTUNG /// Jedes Praxislabor bringt unterschiedliche räumliche Gegebenheiten mit sich, die bei der Planung und Ausstattung beachtet werden müssen. Hier braucht es durchdachte Lösungen, um individuelle Workflows auch in kleineren Räumlichkeiten bestmöglich umsetzen zu können. Ein Unternehmen, das sich dabei jeder Herausforderung stellt, ist DENTDEAL. Von der Planung bis zur Fertigung und Montage steht DENTDEAL seinen Kunden vollumfänglich zur Seite. Ein Gespräch mit Geschäftsführer Frank Andrée über die Bedeutung guter Laboreinrichtung, die hauseigene Möbelwerkstatt und die Erfahrungen, die DENTDEAL seit der Gründung vor über 30 Jahren gesammelt hat.

Herr Andrée, welchen Stellenwert hat der Arbeitsplatz im Praxislabor?
Zahntechniker verbringen im Praxislabor den größten Teil ihres Arbeitstages. Neben der Funktionalität zur Sicherstellung des richtigen Workflows – sowohl innerhalb des Labors selbst als auch in der Gesamtheit der Praxis – muss dementsprechend auch eine Wohlfühlatmosphäre vorhanden sein. Denn fühlt man sich wohl, kann man auch gute und kreative Arbeit leisten. Wir erreichen das, indem bei unseren Produkten und Lösungen Funktionalität und angenehme Materialien eine individuell optimale Symbiose eingehen.

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

Was ist bei der Ausstattung eines Praxislabors wichtig? Oder anders gefragt: Was müssen Zahnärzte bedenken, wenn sie über eine Einrichtung nachdenken?
Um ein Praxislabor optimal einrichten zu können, ist für uns die Kommunikation zwischen dem Hersteller der Einrichtungselemente und den Kunden besonders wichtig. Wir denken, dass das klassische Depot als Zwischenhändler nicht so optimal beraten kann, wie wir es als Entwickler und Hersteller können. Der Depot-Außendienstler fungiert in der Regel als Kontakt zwischen dem potenziellen Kunden und dem Hersteller und so gibt es in der Regel meist keine direkte Kommunikation zwischen Hersteller und Kunden – insbesondere bei kleinen Projekten. Oft „zählen" nur die großen Praxis- oder Dentallabore, die eingerichtet werden sollen. Individuelle kleine Räumlichkeiten versuchen viele Praxen und auch kleinere Dentallabore mittels maßgeschneiderter Arbeit aus der Tischlerei zu füllen. Aus unserer Erfahrung kommen dabei jedoch in der Regel die dentalen technischen Anforderungen wie beispielsweise Absaug- und Drucklufttechnik zu kurz. Wir beobachten oft, dass Zahnarztpraxen zwar tipptopp eingerichtet werden, das Praxislabor aber oft vernachlässigt wird. Dieses ist dann meist nicht mehr als eine kleine Gipsküche zur Modellherstellung und kein wirklich optimal funktionierendes Labor. Das ist unserer Meinung nach verschenktes Potenzial: Wir wollen die Priorität wieder auf die kleinen individuellen Räumlichkeiten und deren Anforderungen setzen und diese Nische mit guten Produkten bedienen. Für uns ist ein Zwischenhändler deshalb nicht notwendig; je direkter und näher wir mit unseren Kunden kommunizieren, desto besser und zugeschnittener können wir beraten und Lösungen erstellen – auch bei der Ausstattung kleinerer Praxislabore.

Die Geschäftsführer von DENTDEAL: Armin Vormann (links) und Frank Andrée.

Welche Services umschließt Ihr Portfolio?
Wir begleiten unsere Kunden vom ersten Gedanken bis zur vollständigen Montage. Wir planen, orientiert an den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden und in enger Absprache, individuelle Räumlichkeiten, die einen reibungslosen Workflow zwischen dem Zahnarzt und dem Team seines Praxislabors garantieren soll. Dementsprechend fertigen wir Möbel in Eigenproduktion und montieren diese anschließend vor Ort. Um unser Produktportfolio zu erweitern, bauen wir aktuell unsere Eigenproduktlinien Classic, Premium und Exclusive weiter aus. Die Möbelserien unterscheiden sich zwar in der Materialwahl, gleichen sich aber durch unser Bestreben eines konsequent fairen Preis-Leistungs-Verhältnisses.

Das Unternehmen DENTDEAL produziert seit über 30 Jahren erfolgreich Möbel für Praxis- und Dentallabore. Woher kommen Ihre Kompetenz und Ihr Elan auf diesem Gebiet?
Wir haben uns seit unserer Gründung immer am Marktgeschehen und an den Bedürfnissen unserer Kunden orientiert, Erfahrungen gesammelt und diese mit unseren Produkten umgesetzt. Zu Beginn haben wir durch An- und Verkauf gebrauchte Dentaleinrichtungen aufbereitet, parallel dazu aber schon auch unsere MESTRA-Geräte vertrieben. Damals hatten wir leider noch nicht die gleichen Möglichkeiten wie heute und mussten unsere Geräte auf Arbeitstischen von Fremdfirmen stellen. Das wollten wir unbedingt ändern und haben nach und nach unsere eigene Werkstatt ausgebaut. Armin Vormann, mein Partner und zweiter Geschäftsführer, stieß dann als Leiter des technischen Bereichs zu unserem Team dazu und die Entwicklung unserer eigenen Labortische nahm immer mehr Gestalt an. Er lieferte Ideen und ist bis heute für deren Umsetzung verantwortlich. Gerade sein medizinischer Hintergrund und seine ursprüngliche Ausbildung zum Kunstschmied haben uns bei der Entwicklung vorangebracht.

Fotos: © DENTDEAL Produkt & Service GmbH

INFORMATION ///

DENTDEAL Produkt & Service GmbH
Tel.: +49 851 886970 • www.dentdeal.net