

Mit CAD/CAM die Zukunft ausbauen

Die Biemadent Zahntechnik arbeitet erfolgreich in Eberswalde. 1991 war der Betrieb aus dem ehemaligen Labor der Poliklinik Eberswalde und dem Labor Matern aus Berlin hervorgegangen. Ztm. Carsten Dursteler und Zt. Oliver Montag sind seit 15 Jahren Geschäftsführer des Unternehmens, das von rund 20 auf die Mitarbeiterzahl von 65 angewachsen ist. Der Trend geht weiter nach oben. Das Labor ist zudem stolz auf die Ausbildung von fast 50 Technikern, die auch heute noch zum größten Teil tätig sind. Wir unterhielten uns mit den beiden Geschäftsführern.



Mit Biemadent auf der Überholspur: Der Teamleiter der Keramikabteilung, Matthias Kwasny

Foto mit freundlicher Genehmigung von Dr. Thorsten Montag

dl: Bitte stellen Sie uns kurz Ihre Unternehmensstruktur vor!

Carsten Dursteler: Wir als Biemadent Zahntechnik sehen uns als „dentales Orchester“. Unser Unternehmen ist stetig gewachsen und befindet sich im ständigen Wandel. Sich ausschließlich auf die Herstellung von schönen Zähnen auszurichten, ist aber aus unserer Sicht nicht mehr zeitgemäß. Ergänzend zu Biemadent gründeten wir im April 2003 mit unserem Berliner Partnerlabor Matern-Dental die Firma CMS – ceramic-milling-service mit Sitz in Eberswalde. Dort ist die



**Geschäftsführer
Oliver Montag:**
„Unser Pluspunkt liegt in der direkten Kommunikation im Team von Behandler, Labor und Patienten“

Herstellung von vollkeramischen Gerüstrestorationen angesiedelt. Mit CMS verfolgten wir zuerst die Strategie, für unsere Kooperationspartner Fräsarbeiten zu übernehmen – auch mit dem Ziel einer besseren Auslastung und somit einer höheren Wirtschaftlichkeit des angeschafften Gerätes. Nun ergab es sich, dass wir nicht nur für die Kooperationspartner, sondern auch für regional ansässige Labors gefräst haben. Weil die erste Fräsmaschine unsere Erwartungen nicht erfüllen konnte, haben wir uns für das ZE-NO Tec System von Wieland Dental + Technik entschieden. Damit streben wir eine überregionale Ausweitung an.

dl: Allorts wird über die Veränderung der Dentalbranche gesprochen. Wie können die Labors in Deutschland überleben?
Oliver Montag: Wir glauben, dass die Labors durch Partnerschaften mit ihren Kun-

den und mit dem Aufbau von Netzwerken erfolgreich bleiben können. Die Veränderungen in unserer Branche bringen ja auch große Chancen mit sich. Wie sicherlich ein Großteil unserer Kollegen haben wir jahrelang nur auf unser Labor geschaut, ohne zu erkennen, welche Vorteile ein Netzwerk bringen könnte. Voraussetzung ist ein vertrauenswürdiges und faires Miteinander mit den Netzwerkpartnern. So gehört der Austausch mit netten Kollegen mittlerweile zum Tagesgeschäft. Er ist nicht nur sehr erfrischend, sondern auch wichtig für uns.

dl: Momentan ist das Thema „Auslandszahnersatz“ im wahrsten Sinne des Wortes „in aller Munde“. Wie gehen Sie in Ihrem Labor damit um?

Carsten Dursteler: Das ist für uns keine neue Situation, weil es diesen Wettbewerb seit ziemlich genau 20 Jahren gibt. Es ist nur gerade wieder mal etwas aufgebauscht worden, weil öffentlich publikumswirksame Versprechen abgegeben wurden. Ähnlich wie die Vogelgrippe wird auch das Thema McZahn ebenso schnell wieder verschwinden wie es aufgetaucht ist.

Dem „normalen“ Wettbewerb mit Auslandszahnersatz stellen wir uns aber schon seit Jahren mit einem gesunden Selbstbewusstsein und einer täglichen Leistung, die man nicht so einfach gegen den geringen Preisvorteil austauschen kann.

picodent
Qualität verbindet Innovation

Neue Kurstermine 2007

Jetzt erfragen!

Tel.: 0 22 67 - 65 80-0 • www.picodent.de

Oliver Montag: Das ursächliche Problem des im Ausland gefertigten Zahnersatzes liegt im Ungleichgewicht der Preisgestaltung.

Hochwertige Arbeiten, welche die wirtschaftliche Grundlage des Labors bilden, unterliegen einem ungleichen Preiskampf. Kunststoffprothetik beispielsweise lässt sich zu den mehr oder weniger vorgeschriebenen Preisen in Deutschland kaum mehr herstellen.

Viel sinnvoller erscheint es da, den Zahnersatz, den man unter deutschen Gegebenheiten gar nicht mehr ableisten kann, ins Ausland auszulagern. Damit sind nicht die Löhne deutscher Zahn techniker an den Pranger zu stellen, sondern das Gesamtpaket mit all seinen Nebenkosten und Auflagen. Die Löhne haben ein Niveau, welches in der Regel das Preis-Leistungsverhältnis im Ausland widerspiegelt. Die Möglichkeiten, als Labor mit Standort Deutschland dem entgegenzuwirken, sind stark begrenzt. Entweder muss man seinen unwirtschaftlichen Bereich selbst ins Ausland auslagern, was logistisch allerdings nur bei wenigen Arbeiten Sinn macht, oder man muss ihn durch zusätzliche Leistungen auf eine andere Ebene heben. Beides ist mit sehr viel Einsatz verbunden.

Aber wenn man für dieses Problem keine Lösung schafft, wird man immer im ständigen Konflikt zu seinen Zahnarzt-Kunden stehen.

Carsten Dursteler: Letztendlich müssen sich auch die Behandler dem Ausland gegenüber abgrenzen. Und wenn sie das nicht durch ihre Leistungen tun können – durch den Preis können sie es genauso wenig wie das Labor. Betrachten Sie nur die Situation an der deutsch-polnischen Grenze oder in Tschechien, wo sich etliche deutsche Patienten behandeln lassen. Zwar liegt der Anteil des Auslands-Zahnersatzes immer noch unter der Fünf-Prozent-Marke, aber die Tendenz ist steigend. Dieser Entwicklung kann man nur gemeinsam als Partner Einhalt gebieten.

dl: Sie haben eine große Investition mit zwei ZENO Tec Fräsmaschinen 4030 und 4030 M1 getätigt und planen die Anschaffung einer dritten Maschine in der Größenordnung. Warum haben Sie sich für das ZENO Tec System entschieden und innerhalb kürzester Zeit ihr Labor aufgerüstet?

Carsten Dursteler: Als wir 2003 mit CAD/CAM begannen, war diese Technologie noch nicht so weit fortgeschrit-

ten. Wir haben uns damals verschiedene auf dem Markt befindliche Fräsmaschinen angesehen. Der Preis für die Systeme erschien uns viel zu hoch, und letztendlich stimmte das Preis-/Leistungsverhältnis nicht. Die Entscheidung für das ZENO Tec System haben wir dann auf der IDS 2005 getroffen. Wir waren uns nun sicher, dass die CAD/CAM-Technologie der Weg zur Zukunft ist. Wir sind fest davon überzeugt, dass das Fräsen der Keramikrohlinge ein sehr wirtschaftlicher Weg ist, um Zirkongerüste herzustellen.

dl: Was ist Ihrer Meinung nach der Hauptvorteil des ZENO Tec Systems?

Carsten Dursteler: Für uns war entscheidend, dass wir mit einem Frässystem alles fertigen können, was wir wollen. Und diese Möglichkeiten haben wir mit dem ZENO Tec System. Ein großer Vorteil ist für uns auch die Aussage von Wieland zur Selbstfräsgarantie, dass wir als Labor es selbst in der Hand haben, vor Ort zu frä-

sen. Nicht zu vergessen auch der Service von Wieland durch die ZENO-Hotline, die uns kompetent und gut berät.

dl: Warum hat der Scanner von Wieland Sie überzeugt?

Oliver Montag: Bei allen Kriterien – von der Handhabung bis hin zur Softwareentwicklung – ist der Scanner eine gute Wahl.

dl: Wo sind die Scanner platziert?

Carsten Dursteler: In unserem Kooperationslabor in Berlin und in unserem Haus, bei CMS-ceramic-milling-service.

dl: Welche Materialien fräsen Sie?

Oliver Montag: Zirkonoxid und Kunststoffe. Deshalb haben wir uns ja auch für die ZENO-Maschinen 4030 und 4030 M1 entschieden. Das Fräsen mit NE oder Titan macht für uns keinen Sinn, da wir uns auf Zirkonoxid spezialisiert haben und diesen als Werkstoff für die Zukunft sehen.

dl: Wie sind Sie vorgegangen bei der Umstellung auf gefrästen Zahnersatz?

Carsten Dursteler: Wir haben uns ausschließlich mit dem Werkstoff auseinandergesetzt – mit den Materialeigenschaften des Zirkons. Als 2005 der große Einbruch auf dem Dentalmarkt kam, haben wir die umsatzschwache Zeit intern im Labor genutzt und für unsere Partnerpraxen Anschauungsmodelle aus Zirkonoxid hergestellt. Man hat ja als Labor grundsätzlich das Problem der Darstellung der Leistungen für Kassen- und Pri-



Geschäftsführer
Carsten Dursteler:
„Wer sein Heil im
Preisdumping sucht,
wird auf Dauer keinen
Bestand haben“



vatpatienten. Mit dem Preis der Vollkeramikkrone zum BEB-Preis einer Metallkeramikkrone kommen wir als Labor gut zurecht.

dl: Wie sieht die Positionierung von Biomadent aus?

Carsten Dursteler: Wir verstehen uns als Partner der Praxen vor Ort und streben weitere Partnerschaften an. Wir stehen ständig im Dialog mit unseren Zahnärzten und versuchen, unsere echten Partner herauszufinden und zu stärken.

Zu letzteren zählen wir nicht nur umsatzstarke Praxen, sondern auch jene, die sich in guten und weniger guten Zeiten zu uns bekennen.

Dabei ist auch die Mischung der prothetischen Arbeiten, sprich Aufträge, ein sensibles Thema, welches es sorgsam zu bewerten gilt. Wir begleiten gerne langjährige Partner, die ihre Praxis nicht mehr auf die Zukunft ausrichten möchten oder können, und stehen ihnen als vollwertiges Partnerlabor zur Seite.

Wenn wir das Gefühl haben, dass wir für den Reparatur- und Kunststoffbereich eine willkommene kostengünstige Ergänzung zum Auslandszahnersatz sind, ändert sich unsere Ausrichtung. Diese Philosophie leben und kommunizieren wir. Ansonsten werden hochwertige Arbeiten, also Kombinationsprothetik, Vollkeramik, implantatgetragener und ästhetischer Zahnersatz, in Kombination mit einer zuverlässigen Dienstleistung unsere Zu-

kunft prägen. Dabei steht der Patient immer im Vordergrund. Er muss spüren, dass man sich intensiv um ihn kümmert. Letztendlich will keiner so richtig an seinem Aussehen sparen – man muss den Leuten nur fundiert und anschaulich erklären, warum eine hochwertige ästhetische Arbeit ihren Preis hat. Dazu bieten wir unseren Zahnärzten die Dienste unserer Prothetik-Assistentin an.

Oliver Montag: Wichtig ist für uns, sich auf die eigene Kompetenz zu konzentrieren. Unser Pluspunkt liegt in der direkten Kommunikation im Team von Behandler, Labor und Patienten. Um mit den Partnerpraxen so oft wie möglich – auch außerhalb der Praxis beziehungsweise des Labors – in Kontakt zu treten, führen wir regelmäßig hochkarätige Fortbildungsveranstaltungen durch. Viele prominente Referenten kommen immer wieder, weil wir uns einen guten Ruf erarbeitet haben. Dazu gehören unter anderem die Professoren Marxkors, Westermann und Meyer.

dl: Wie sieht Ihrer Meinung nach der Dentalmarkt in zwei Jahren aus?

Carsten Dursteler: Unserer Meinung nach wird sich Qualität und Kontinuität durchsetzen. Wer sein Heil im Preisdumping sucht, wird auf Dauer keinen Bestand haben. Wir sehen in dem Segment Vollkeramik zukünftig ein weiterhin positives Wachstum.

Das Interview führte Claudia Gabbert



Competence-Events von Ivoclar Vivadent

Auch 2007 Praxistipps vom Expertenteam

Die „Competence Events“ von Ivoclar Vivadent werden 2007 erweitert. „Der Erfolg der bisherigen Veranstaltungen und die durchwegs positive Resonanz der teilnehmenden Zahnärzte und Zahntechniker, haben uns bestärkt, diese Fortbildungsreihe auch 2007 bundesweit anzubieten und weiter zu entwickeln“ so Dr. Frank Drubel, Leiter Professional Services, Ivoclar Vivadent GmbH, Ellwangen.

Die ersten vier Fortbildungsevents „Competence in All Ceramics“, die in Köln, Berlin, Ansbach und Kassel geplant sind, vermitteln praxisrelevantes Wissen rund um die Vollkeramik und Befestigung. Im zweiten Halbjahr präsentieren sich die Expertenteams in Leipzig, Koblenz, Kassel, Stuttgart und München zu den Themen „Competence in Composites“, Prävention und implantologische Suprastrukturen.

Informationen zum Download im Internet unter www.ivoclarvivadent.de oder bei Andrea Barth, Professional Services, Ivoclar Vivadent GmbH, Telefon: 0 79 61 / 8 89-1 93, E-Mail: andrea.barth@ivoclarvivadent.de

24 Jahre aktiv in der Dentalbranche

Peter Betz geht in den Ruhestand

BETZ Dentalgeräte GmbH ist ein bekannter Name, wenn es um Arbeits- und Sicherheitstechnik geht. Firmenchef Peter Betz übergab nun die Unternehmensführung an seinen Partner Klaus Witthöft. „Ich werde Herrn Witthöft so lange es geht, unterstützen“,



Neu-Ruheständler: Peter Betz

betont der Neu-Ruheständler. Bei all seinen Kunden bedankt er sich für die 24jährige gute Zusammenarbeit: „Ich hoffe, dass Sie der Firma auch weiterhin treu bleiben.“