

„Unser Unternehmenskonzept steht im Gegensatz zur Politik des VDZI“

Neben der traditionellen Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker haben sich in den vergangenen Jahren in Deutschland zahlreiche weitere Unternehmenskonzepte entwickelt. So kombiniert etwa Smile4fair als dentale Handelsgesellschaft deutsche Meisterlabore mit ausländischer Fertigung. Die ZT sprach mit Geschäftsführer Uwe Kanzler über dessen Firmenidee, das aktuelle Berufsbild des Zahntechnikers sowie sein Verhältnis zur hiesigen Berufspolitik.



Für Uwe Kanzler, Geschäftsführer von Smile4fair, ist Auslandszahnersatz ein Puzzelteil im Angebot eines erfolgreichen Dentallabors.

ZT Herr Kanzler, Smile4fair besteht seit rund vier Jahren. Wie beurteilen Sie Ihre Entwicklung seitdem?

Bei unserem ersten Center-Gründungs-Treffen Ende 2004 kamen acht Smile4Fair Center, zusammen. Heute haben wir mit weit über 60 Kollegen Center-Verträge geschlossen. Wir legen sehr viel Wert auf gesundes, nachhaltiges Wachstum.

ZT Zudem betreiben Sie seit über 25 Jahren ein eigenes Dentallabor in Soest. Was gab den Ausschlag, daneben Smile4fair zu gründen?

Im Grunde war es die Entwicklung des Marktes sowie die Nachfragen meiner Kunden nach günstigem Zahnersatz.

ZT Das Unternehmenskonzept beruht auf dem Import ausländischen Zahnersatzes und der Leistung entsprechender Vor- und Nacharbeit

in Deutschland. Warum haben Sie dieses Konzept gewählt? Da die Laborpartner die gesamte Arbeitsvorbereitung vor Ort durchführen, schlagen wir drei Fliegen mit einer Klappe: Erstens reduzieren sich die möglichen Fehler-

ANZEIGE



quellen um 70 bis 80 Prozent. Zweitens bleibt der Kontakt zwischen Zahnarzt und Labor unbeschädigt. Und drittens

bleibt der Zahnarzt in den gewohnten Händen und muss nicht für das preisgünstige Angebot „fremdgehen“. Die Produktion läuft nach eigens definierten Qualitätskriterien ab.

ZT Sehen Sie vor dem Hintergrund Ihrer Geschäftsidee eine Veränderung im Berufsbild des Zahntechnikers?

Das Berufsbild des Zahntechnikers hat sich bereits heute durch völlig veränderte Marktsituationen stark gewandelt und wird sich in Zukunft weiter verändern. Noch vor zehn Jahren wäre es unvorstellbar gewesen, dass ein/e Zahntechniker/in von acht Arbeitsstunden mindestens sechs am Scanner bringt. Wachsmesser und Bunsenbrenner erscheinen da als Reliquien aus vergan-



In den chinesischen Laboren koordinieren deutsche Zahntechniker die Arbeit.

genen Zeiten. Ein Laborleiter, der sich nicht mit Outsourcing beschäftigt und die Eigenfertigung durch intelligenten Zukauf ergänzt, hat schon heute das Nachsehen. Importzahnersatz ist ein wichtiges Puzzelteil, das eigene Unternehmen für die Zukunft fit zu machen.

ZT In einem Artikel aus dem vergangenen Jahr sagen Sie, Sie hätten versucht, sich mit „Ignoranz, Unwissen, aber auch Arroganz und Selbstgefälligkeit“ dagegen zu wehren, dass Zahnärzte über große Handelsgesellschaften Auslandszahnersatz beziehen. Später habe ein Freund Ihnen die Augen geöffnet. Wer hat aus Ihrer Sicht im deutschen Zahntechniker-Handwerk die Augen immer noch verschlossen?

Hiermit war die deutsche Zahntechnik insgesamt angesprochen. Dazu gehöre natürlich auch ich. Mittlerweile haben viele Kollegen erkannt, dass, wenn ein Bedarf geweckt und von anderer Seite bedient wird, Verhinderungspolitik nicht das geeignete Mittel ist. Man muss sich dieser Nachfrage stellen und sie intelligent bedienen. Wer heute auf den Zug aufspringt, hat noch alle Chancen. Ich gebe zu, einige werden das nie erkennen.

ZT Im selben Artikel sagen Sie an anderer Stelle: „Dieser Markt wird sich weiterentwickeln. Wir werden das nicht aufhalten... Nur wenn wir uns an diesem Markt beteiligen, können wir ihn beurteilen und zu unserem Vorteil lenken.“ Wie wollen Sie eine Lenkung des Marktes bewerkstelligen? Wir sind weit entfernt von Selbstüberschätzung. Den Markt werden wir mit unserem Konzept nicht lenken. Aber jeder, der sich an diesem Markt beteiligt, kann für sich und seine Kunden etwas lenken.

ZT Die Innungen betreiben gemeinsamen mit dem Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) eine Berufspolitik, welche den Verbleib der gesamten Herstellungskette in Deutschland betont. Wie sehen Sie Ihr Unternehmenskonzept im Vergleich dazu? Natürlich steht unser Unternehmenskonzept im krassen Gegensatz zu der Berufspolitik des VDZI. Die Innungen

haben sich nun einmal so entschieden und konnten sich vielleicht auch gar nicht anders entscheiden. Die großen Handelsgesellschaften zeigen, wie unrealistisch diese Traumvorstellung ist. Alle Skandale der Vergangenheit haben daran nichts verändert.

ZT Auf Ihrer Homepage versprechen Sie Laboren durch eine Zusammenarbeit mit Smile4fair sichere Arbeitsplätze. Wirkt die Auslagerung der Produktion von Zahnersatz ins Ausland dem nicht entgegen?

Nein, im Gegenteil. Die Aufträge, die unsere Partner über Smile4Fair abwickeln, hätten das Labor bestenfalls als Kostenvoranschlag erreicht. Viele unserer Zahnarzt-Kunden sind froh, dass sie ein Patientenklentel erreichen können, welches einen schmalen Geldbeutel besitzt. So stärken wir die Kundenbindung und halten den Low-Budget-Wettbewerb auf Distanz.

ZT Welchen Stellenwert messen Sie in diesem Zusammenhang der zahntechnischen Aus- und Fortbildung bei?

Diese beiden Dinge schließen sich selbstverständlich in keinster Weise aus. Die zahntechnische Aus- und Weiterbildung ist von elementarer Wichtigkeit. Wir sind nicht zuletzt wegen unseres außergewöhnlich hohen Ausbildungsstandards in Deutschland weltweit als führende Nation anerkannt. Aber die anderen haben aufgeholt. Ein Phänomen, das übrigens nicht allein der Zahntechnik vorbehalten ist. Wir müssen unsere jungen Leute nicht mehr weiter auf dreigliedrige Brücken trainieren, wir müssen sie auf den Markt vorbereiten. Lassen Sie uns die Augen weit aufmachen und schneller werden.

ZT Sie legen viel Wert auf die Zusammenarbeit mit meistergeführten Laboren. Ist Importzahnersatz das richtige Aushängeschild für solche Labore?

Wird Importzahnersatz mit einem durch und durch seriösen Konzept versehen und als zusätzlicher Baustein in der ohnehin großen Angebotspalette eines guten Labors geführt, ist er ein Teil des Aushängeschildes.

ZT Herr Kanzler, vielen Dank für das Gespräch! **ZT**

ANZEIGE

IPS e.max

Besuchen Sie uns
Halle 11.3
A 015 - C 039

all ceramic
all you need

IPS e.max bietet anspruchsvollste metallfreie Ästhetik und Festigkeit sowohl für die Press- als auch die CAD/CAM Technologie.

IPS e.max bietet:

- Ausdrucksstarke Ästhetik
- Wahl zwischen hochfesten Materialien einschliesslich Zirkoniumoxid und hochfester Glaskeramik
- Konventionelle oder selbstadhäsive Befestigung
- Press- und CAD/CAM Verarbeitungstechniken – optimale Festigkeit und maximale Flexibilität
- Eine einzige Schichtkeramik für das IPS e.max System

IPS e.max Restaurationen von Prof. Dr. D. Edelhoff / O. Brix, Deutschland

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen | Tel.: 0 79 61 / 8 89 - 0 | Fax: 0 79 61 / 63 26

passion vision innovation