„Die traditionelle Zahntechnik mit all ihren Facetten wird unser Geschäft bleiben“

| Christin Bunn

Seit 30 Jahren gibt es die InteraDent Zahntechnik GmbH mit ihren Standorten in Deutschland und Manila – ein Jubiläum, das neugierig auf die Erfolgsgeschichte des Lübecker Zahnersatzspezialisten macht. Im Interview sprach Geschäftsführer Marco Muschalik über den Wandel in der Zahntechnik, die Chancen und Grenzen der allgegenwärtigen Digitalisierung und gab einen Ausblick auf das Jubiläumsjahr.

Herr Muschalik, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zum 30-jährigen Jubiläum! Wie hat sich InteraDent in den letzten Jahren entwickelt, auf welche Meilensteine kann das Unternehmen heute zurückblicken?
Vielen Dank! Besonders Firmen wie InteraDent müssen sich natürlich ständig weiterentwickeln. Neue technische Herausforderungen und der Wille, uns weiter zu verbessern, sind hierbei die „Motoren“. Unser größter Vorteil für eine stetige Entwicklung ist unsere Zugehörigkeit zu einem sehr starken Eigentümer. Die Lifco Dental AB gibt uns die Möglichkeit, weiter denken zu dürfen als es ein marktübliches Labor kann. In diesem Netzwerk steht uns permanent ein riesiges Wissen, Können und sehr viel Erfahrung zur Verfügung, die wir jederzeit nutzen können, um uns zielgerichtet zu entwickeln.

Seit 30 Jahren ermöglichen Sie hochwertigen Zahnersatz zu niedrigen Kosten. Patienten können bis zu 50 Prozent beim Eigenanteil sparen. Welche Zielstellung lag diesem Konzept zu Beginn zugrunde, und wie verhält es sich heute?
Die Zielsetzung lag ganz klar darin, Zahnärzten die Möglichkeit zu bieten, ihre Patienten ausnahmslos mit hochwertigem Zahnersatz zu bezahlbaren Preisen versorgen zu können. Aus heutiger Sicht ist dieser Gedanke als sehr vorausschauend zu bewerten. Denn obwohl es Mitte der 1980er-Jahre diese Anforderung eigentlich noch gar nicht gab, haben sich die Gründer schon die richtigen Fragen zur Entwicklung der Dentalbranche gestellt und auch danach gehandelt. Heute ist natürlich auch der wirtschaftliche Aspekt für den Patienten ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Zusammenarbeit mit InteraDent. Jedoch konzentrieren wir uns heute zusätzlich sehr stark darauf, auch die Wirtschaftlichkeit für die Zahnarztpraxis stärker abbilden zu können.

Marco Muschalik, Geschäftsführer der InteraDent GmbH, blickt mit Stolz auf das aktuelle Jubiläumsjahr als Gesamtleistung aller Mitarbeiter – in Deutschland und Manila.

Welche Neuerungen brachte InteraDent damals für den deutschen Dentalmarkt und welchen Beitrag leisten Sie heute als einer der Marktführer?
Vor allem der Transfer von zahntechnischem Wissen und Können in eine andere Kultur war etwas, was zu diesem Zeitpunkt noch niemand je in der Zahntechnik gewagt hatte, hier hat das Unternehmen eindeutig Pionierarbeit geleistet. Heute bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, mit unserem Angebot, und damit meine ich nicht nur die hochwertige Zahntechnik, erfolgreicher zu sein.

Video
InteraDent – Ihr Mehrwert-Labor

Abbildungen: Das Lübecker Zentrallabor damals und heute. InteraDent bietet in Deutschland rund 130 sichere Arbeitsplätze und wird damit zum starken Partner für Zahnarztpraxen.

InteraDent vereint ausländische und inländische Produktion. Wodurch grenzt sich das Unternehmen von anderen Laboren ab, und was macht InteraDent einzigartig?

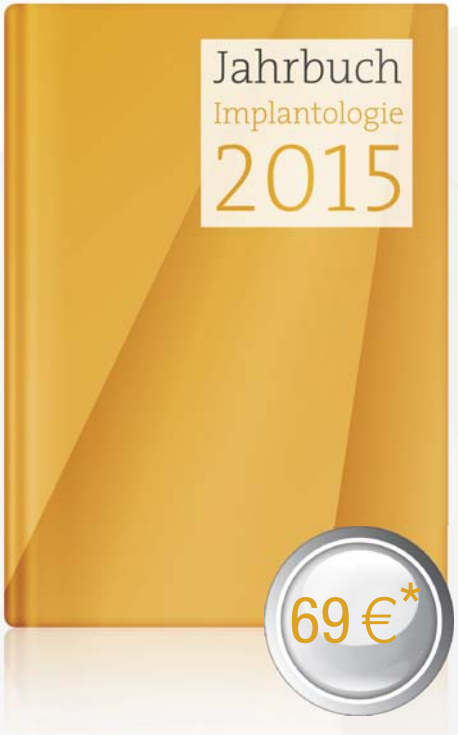
Die Abgrenzung liegt in der Tatsache, dass auch, wenn wir eine Arbeit nach Manila senden, sie die Firma InteraDent bis zur Auslieferung an den Kunden, niemals verlässt. Denn ob in Manila oder Deutschland, wir arbeiten nur mit unseren eigenen Mitarbeitern unter dem Dach der InteraDent. Jeder Kollege ist nur für uns tätig, und besonders in Manila können wir sagen, dass alle Mitarbeiter bei uns das Zahntechnikerhandwerk erlernt haben. Ferner sind wir sehr daran interessiert, mit unseren Kunden eine langfristige Beziehung aufzubauen, was in den letzten 30 Jahren sehr gut funktioniert hat und den größten Teil unseres Erfolges ausmacht. Kundenbeziehungen von 15 bis 20 Jahren sind bei uns keine Seltenheit, dieses Vertrauen ist unser Antrieb, auch zukünftig auf eine starke Kundenbindung zu setzen.

Worauf legen Sie bei der Produktion und bei der Ausbildung Ihrer Mitarbeiter an den deutschen Standorten und auch in Manila besonderen Wert?

In Deutschland ist die umfassende Berufsausbildung gesetzlich verankert, das bildet die stabile Grundlage für fachlich versierten Nachwuchs. Wie es nach der Ausbildung weitergeht, liegt an jedem selbst. Wir bieten unseren Mitarbeitern alle Möglichkeiten, ihr Wissen und Können weiterzuentwickeln, und stellen damit sicher, auch langfristig den Anforderungen des Marktes gewachsen zu sein.

ANZEIGE

Neuerscheinung



JETZT AUCH IM ONLINE SHOP
DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!

OEMUS MEDIA AG
PRAXIS-ONLINE SHOP

*Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten
Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen

Jetzt bestellen!

Faxsendung an

0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das aktuelle **Jahrbuch Implantologie** zum Preis von 69 €* zu.

Jahrbuch Implantologie: ____ Exemplar(e)

Name/Vorname

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Datum/Unterschrift

Praxisstempel/Rechnungsadresse

ZWP 5/15

oemus

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de

Abbildungen: Der Blick in die Produktion damals und heute. Am Standort Manila sind derzeit 250 Mitarbeiter beschäftigt und fertigen mit philippinischer Präzision hochqualitativen Zahnersatz nach deutschen Standards.

In Manila ist in den letzten 30 Jahren ein Ausbildungskonzept entstanden, welches sich sehr stark an der Ausbildung in Deutschland orientiert. Wir haben ständig zehn bis zwanzig Trainees in unserem firmeneigenen Schulungszentrum, wo in einer Mischung aus theoretischen und praktischen Inhalten die Grundlagen der Zahntechnik vermittelt werden. Um auch hier eine dauerhafte Entwicklung zu sichern, finden regelmäßig Schulungen für alle Kollegen statt, und das oftmals mit der Unterstützung unserer Partner aus der deutschen Dentalindustrie, wofür ich sehr dankbar bin. Mit der Zertifizierung unserer Prozesse nach DIN EN ISO 9001, weisen wir eindeutig nach, dass wir in Manila und Deutschland einheitlich arbeiten, was eine Grundvoraussetzung für die Herstellung von sehr gutem und passenden Zahnersatz darstellt.

InteraDent bietet nicht nur die Fertigung von Zahnersatz an, sondern hält darüber hinaus umfangreiche Serviceangebote für Zahnarztpraxen bereit. Wie wichtig ist es, auch als Dentallabor sein Leistungsspektrum zu erweitern?

Um als starker Partner des Zahnarztes wahrgenommen zu werden, müssen Sie als modernes Labor mehr anbieten können als nur qualitativ hochwertigen Zahnersatz. Jede Woche bekommt ein Zahnarzt Angebote für „preisgünstigen", „billigen" oder „ästhetischen" Zahnersatz. Die Frage, die sich jeder Behandler irgendwann stellt, ist, wie er von diesen Angeboten langfristig profitieren kann. Und genau hier kommen die „InteraDent Mehrwerte" ins Spiel. Wir bieten hier klare Vorteile für die Zahnarztpraxis, wie zum Beispiel unser Kostenvoranschlagrechner, Lieferzeitenrechner und Fortbildungsveranstaltungen, die sich für den Zahnarzt als Unternehmer sehr positiv auswirken.

Mit Blick auf die zurückliegende IDS: Wie stark macht sich die allgegenwärtige Digitalisierung in Ihren Unternehmensstrukturen und -abläufen bemerkbar?

Für die Zahntechnik gehört die Digitalisierung inzwischen zum täglichen Geschäft und ist ein großer Umsatz- und Ertragsfaktor in den Laboren geworden. So müssen wir uns heute, anders als vor ein paar Jahren, nicht mehr darum kümmern, die digitale Welt zu verstehen oder sie zu erklären. Heute konzentrieren wir uns darauf, diese Welt mitzugestalten, und genau hierin liegt einer der größten Vorteile unserer Firmengröße. Sie werden als starker „Player" wahrgenommen und bekommen so Zugang zu mehr Informationen und leisten so auch ihren Anteil zu Entwicklungen der Branche. In meinen Jahren als Zahntechniker in verschiedenen Laboren und Praxislaboren war ich nie so nah an der Industrie wie mit InteraDent.

Die digitale Entwicklung in der Zahnarztpraxis hingegen verzeichnet nach

meiner Meinung die größten Erfolge in der Diagnostik. Die digitale Abformung stellt sich aktuell als weit weniger erfolgreich dar als angenommen. Die Informationen, die uns durch unseren großen Kundenkreis zugetragen werden, und auch nach unseren laboreigenen Erfahrungen, ist die Abformung mittels Intraoralscanner immer noch ein Hilfsmittel, welches durch seine technische Limitierung eine eher untergeordnete Rolle in der Entwicklung der Zahnmedizin darstellt. Natürlich gibt es viele Erfolgsgeschichten mit der Scannerabformung, aber das beschränkt sich nach unserer Erfahrung auf eine relativ kleine Gruppe, und hier natürlich auch nur im Rahmen der aktuell technischen Möglichkeiten. Der klassische Abdruck wird sicher in den nächsten zehn Jahren zu einem großen Teil verschwinden, aber hierfür müssen erst die passenden Geräte auf den Markt kommen, die die richtige Mixtur aus Wirtschaftlichkeit und Anwendbarkeit bieten.

Wie schätzen Sie die generelle Entwicklung von InteraDent in den nächsten Jahren ein? Wohin wird die Reise gehen?

Die traditionelle Zahntechnik mit all ihren Facetten wird unser Geschäft bleiben. Zusätzlich werden wir weiterhin intensiv an der Angebotsstruktur unseres Unternehmens arbeiten, um uns immer für und mit unseren Kundenpraxen zu entwickeln.

Welche konkreten Pläne gibt es für das Jubiläumsjahr 2015?

Natürlich werden wir, wie es sich gehört, ordentlich mit allen Kollegen und den Kunden und Wegbegleitern von InteraDent feiern. Den nötigen Rahmen dafür finden wir hier in der Ostseeregion, wo wir uns verbunden und zu Hause fühlen. Des Weiteren sind wir aktuell dabei, die internen Strukturen noch deutlich zu verbessern, für noch mehr Sicherheit und Qualität für unsere Produkte und unseren Service am Kunden.

Herr Muschalik, als Geburtstagskind darf man sich für gewöhnlich etwas wünschen – Wie lautet Ihr Wunsch für die Zukunft des Unternehmens?

Ich habe vor mehr als fünf Jahren diese beeindruckende Firma InteraDent kennengelernt und mein Wunsch ist, dass sich dieses Unternehmen weiterhin so gut entwickelt und dass alle Zahnärzte, die sich für eine Zusammenarbeit mit uns entschlossen haben oder noch entschließen werden, die Leidenschaft spüren, mit der jeder Mitarbeiter in Deutschland und in Manila Tag für Tag die Wünsche der Patienten nach schönem Zahnersatz erfüllt.

Vielen Dank!

Infos zum Unternehmen | Infos zur Autorin

kontakt.

InteraDent Zahntechnik GmbH
Roggenhorster Straße 7
23556 Lübeck
Tel.: 0451 87985-0
info@interadent.de
www.interadent.com

ANZEIGE

Aktion Gültig bis zum 30.06.2015

3-für-2
DREI NEHMEN, ZWEI BEZAHLEN!

DVDs
der Spezialistenkursreihe –
helfen up to date zu bleiben!

ZWP movie

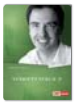
Preis pro DVD*
99 €
zzgl. MwSt. und Versandkosten

Bestellformular per Fax an **0341 48474-290**

Bitte Zutreffendes ankreuzen bzw. ausfüllen!

DVD Minimalinvasive Augmentationstechniken – Sinuslift, Sinuslifttechniken
| Prof. Dr. Klaus-U. Benner/Germering |
| Dr. Dr. Karl-Heinz Heuckmann/Chieming |
Anzahl

DVD Unterspritzungstechniken
| Dr. med. Andreas Britz/Hamburg |
Anzahl


DVD Veneers von A–Z
| Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht |
Anzahl

DVD Implantate und Sinus maxillaris
| Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin |
| Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin |
Anzahl

DVD Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik
| Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf |
Anzahl

DVD Endodontie praxisnah Basics
| Dr. Tomas Lang/Essen |
Anzahl

DVD Endodontie praxisnah Advanced
| Dr. Tomas Lang/Essen |
Anzahl

DVD Biologische Zahnheilkunde
| Dr. Dominik/Nischwitz |
Anzahl

DVD Implantologische Chirurgie von A–Z
| Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz |
Anzahl

HINWEIS
Nähere Informationen zu allen DVDs aus den Spezialistenkursen erhalten Sie unter www.oemus-shop.de

*Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen!

OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-201 | Fax: 0341 48474-290
grasse@oemus-media.de | www.oemus.com

Name/Vorname

Datum/Unterschrift

Praxisstempel/Rechnungsadresse

ZWP 5/15