



Im Gespräch mit Fabian Rager, Leitung Marketing und Vertrieb CADdent

Mehr Profit im Labor

Zeit- und Kostendruck bestimmen den Alltag im Dentallabor, daher setzen viele Laborinhaber zunehmend auf Outsourcing. Das Laser- und Fräszentrum CADdent unterstützt Labore mit zahlreichen Dienstleistungen und setzt dabei auf ausgeprägte Kundenorientierung. Welche besonderen Services das Augsburger Familienunternehmen bietet, erläuterte Fabian Rager, Leitung Marketing und Vertrieb CADdent, im Gespräch.

Kontakt

• CADdent GmbH
Max-Josef-Metzger-Str. 6
86157 Augsburg

Fon +49 821 59 99 965-0
Fax +49 821 59 99 965-44

augsburg@caddent.eu
www.caddent.de



^ 01 „Wir sind Zulieferer für Dentaltechnik, verlängerte Werkbank und partnerschaftlicher Dienstleister für Labore“, so Fabian Rager, Leitung Marketing und Vertrieb.

Lieber Herr Rager, welche Herausforderungen müssen Laborinhaber heute bewältigen?

Fabian Rager: Die Natur zu imitieren gehört seit jeher zu den schwierigsten Unterfangen überhaupt. Die Zahntechnik, ein von Individualismus und Kreativität lebendes Berufsfeld entwickelte sich in den vergangenen Jahren rasant weiter. Immer mit dem Fokus darauf, der Natur so nahe wie möglich zu kommen. Dank kontinuierlicher Forschung, weiterentwickelten Materialien, modernster Technik und der ständigen Weiterbildung des Personals können Firmen ihre Leistungsfähigkeit steigern. Doch trotz Hightech-Zirkonoxiden, 3-D-gedruckten Kunststoffen und additiven Fertigungstechniken gibt es Schattenseiten, über die keiner gerne spricht. Im Zuge des demografischen Wandels kämpft die Branche mit einem ansteigenden Fachkräftemangel. Die geburtenstarken Jahrgänge der 50er und 60er Jahre verabschieden sich allmählich in den wohlverdienten Ruhestand und eine neue, junge Generation an Zahntechnikern bleibt zunehmend aus. Hinzu kommt, dass die Margen fertiger Prothetik sinken, da Lohnniveau und Inflation nicht immer im Verhältnis zum Verkaufspreis stehen. Um bei diesen Themen Abhilfe zu schaffen

sowie den ständigen Termindruck nachhaltig zu reduzieren, hat sich das Augsburger Unternehmen CADdent das Ziel gesetzt, Dentallabore durch gezielte und perfekt auf diese Bereiche abgestimmte Serviceleistungen zu unterstützen und Engpässe abzufedern.

Welche besonderen Serviceleistungen bieten Sie an und wie profitiert das Labor davon?

Rager: Wenn der Termindruck wieder einmal das Vorstellbare übersteigt, kann der Kunde die Option „OneDay“ in Kombination mit dem „Overnight Express“ wählen und erhält sein Produkt in weniger als 24 Stunden wieder zurück. Diese Option ist sowohl für Metall als auch für ausgewähltes Zirkonoxid verfügbar. Für den Zahntechniker ein guter Grund durchzuatmen und die gewonnene Zeit zu genießen. Alternativ besteht die Möglichkeit Arbeiten auszulagern und den „Scan und Konstruktionservice“ des Unternehmens in Anspruch zu nehmen. Hierbei können Spitzen abgedeckt und die dadurch freigegebenen Ressourcen anderweitig eingesetzt werden oder es steht mehr Freizeit durch das Outsourcing zur Verfügung. Eine klare Win-win-Strategie.

Stichwort „Kulanzversicherung“. Was verbirgt sich dahinter?

Rager: In der heutigen Zeit nimmt das Thema Sicherheit einen immer höheren Stellenwert ein. Bei CADdent steht dem Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket zur Verfügung, wobei Arbeiten gegen Abdruckfehler, Beschädigungen oder Fehler in der Konstruktion versichert werden können. Stressfreier und unkomplizierter geht es kaum! Zusammenfassend lässt sich sagen: Werden die Prozessketten des Kunden mit Unterstützung von CADdent optimiert, kann das Dentallabor enorm profitieren. Und zwar auf der einen Seite durch die Schnelligkeit und damit verbundene Termintreue und auf der anderen Seite durch die Absicherung und das damit verbundene risikolose, entspannte Arbeiten. In einem vereinen sich alle Vorteile der Serviceleistungen von CADdent: dem betriebswirtschaftlichen Profit im Labor durch die zielgerichteten Maßnahmen und Tools, die zur Verfügung stehen. Genau da spiegelt sich eine der Philosophien von CADdent wider: Mehr Profit im Labor.

Vielen Dank für das Gespräch!