

# „Den Laboren den Rücken stärken“

Denseo ist und bleibt Partner der Dentallabore

Fortschreitende Digitalisierung, Preisdruck, Auslandszahnersatz, der Trend zu mehr Chairside-Lösungen – viele gewerbliche Dentallabore kämpfen täglich um das Überleben, mancher spricht schon gar von einem „Laborsterben“ in Deutschland. Einer, der sich mit seiner Geschäftsstrategie gegen diese Entwicklung stellt, ist Ismail Yilmaz mit seinem Unternehmen Denseo GmbH aus Aschaffenburg.

**M**it der „Denseo Fee“ fing 2007 alles an, erzählt Denseo-Inhaber und -Geschäftsführer Ismail Yilmaz, dann folgte schnell das erste patentierte Produkt des Unternehmens. Die Denseo High Quality Glasur (HiQ). Diese dringt beim Brennen tief in die Keramik ein und soll so durch eine hochverdichtete Oberflächenversiegelung für eine extra robuste Zahnoberfläche sorgen.

Es entfallen lange Poliervorgänge nach dem Einschleifen (bis zu 80% Zeitersparnis) und als besonderen Clou bietet Denseo für seine Partnerlabore eine sogenannte **„Bürgschaftsgarantie“** an. Mit ihr garantiert das Aschaffener Unternehmen die Übernahme des zahnärztlichen Honorars mit bis

zu 300 Euro pro keramischer Verblendkeramik/Presskeramik, wenn es innerhalb von 6 Jahren nach Festeingliederung zu Abplatzungen, Chippings oder Brüchen an der mit der HiQ-Glasur veredelten Keramik kommt.

## Das deutsche Dentallabor muss wieder wettbewerbsfähiger werden

„Den Laboren den Rücken stärken“, die Zahntechniker in Deutschland wieder „wettbewerbsfähiger“ machen, dafür schlägt sein Herz, das ist ihm wichtig und so formuliert Ismail Yilmaz sein übergeordnetes Unternehmensziel. Dieses erreicht er durch eine Vielzahl an monetären Anreizen für das Labor und Prozessoptimierung in den zahntechnischen Arbeitsabläufen. Die wichtigsten Faktoren dabei für die Produktentwicklung: Zeiteffizienz und Vorsprung durch Technik. Dabei sprudeln regelrecht auch nach 10 Jahren Unternehmensgeschichte bei dem Firmengründer und seinen Mitarbeitern noch die Ideen zur Umsetzung.

„Wir sind zum Beispiel die einzige Firma in Deutschland, die Implantate nicht an den Zahnarzt, sondern ausschließlich an die Dentallabore verkauft“, sagt Yilmaz. Damit wird das Labor zum zentralen Ansprechpartner für den Zahnarzt und erhält Zugang zum Umsatz und Gewinn des jährlichen Implantatgeschäfts von rund 400 Millionen Euro. Die Haftung für das Laborimplantat liegt aber ausschließlich beim Hersteller, die Dentallabore müssen dafür nicht in die Verantwortung gehen. Der Zahnarzt bestellt bei seinem Laborpartner alle notwendigen Komponenten zur Implantation, also z.B. die Implantate, Bohrer, Gingivaformer, Abdruckpfosten sowie chirurgische und prothetische Trays; alle chirurgischen Elemente inklusive Gingivaformer und Abformpfosten werden als Ein-Patienten-Teile geliefert, Bohrer zudem einzeln steril verpackt.

Abgerechnet werden im Anschluss nur die benutzten Teile in einer Komplettrechnung, diese kann der Behandler direkt an den Patienten weitergeben. Vorteile sind u. a. eine gefestigte Beziehung zwischen Labor und Praxis mit direkter 1:1-Kommunikation ohne Beteiligung eines Dritten (z.B. der Industrie), die schnelle Lieferung als Labor vor Ort (v.a. lohnenswert, wenn ein Implantat z.B. durch Herunterfallen nicht mehr verwendbar ist und der Patient im Stuhl sitzt). Darüber hinaus ist praxisseitig keine Vorfinanzierung mehr nötig, genauso wenig wie Lagerflächen und es entstehen



Ismail Yilmaz, Firmengründer und Geschäftsführer der Denseo GmbH.

keinerlei Verluste mehr durch den Ablauf des Mindesthaltbarkeitsdatums.

Umgesetzt wird dieses Konzept gemeinsam mit Argon und deren K3 Pro-Implantat – eine von vielen starken Vertriebskooperationen, die Denseo pflegt, u. a. auch mit Bien Air, DEKEMA, Evonik, Imetric, Yeti Dental und vielen anderen namhaften Herstellern. Das Produktportfolio beinhaltet u. a. Blanks aus verschiedenen Materialien wie Zirkon in allen 16 Vita-Farben, NEM, Wachs, PMMA oder PEEK. Dazu kann man bei Denseo die passenden Fräser für fast alle Maschinentypen kaufen. Auch die Fräsanlagen selbst kann man direkt bei Denseo bestellen. Abgerundet wird der CAD/CAM-Bereich mit Scannern vom Schweizer Hersteller Imetric, dazu passend werden DELL-Rechner geliefert, wenn gewünscht. Als CAD-Software vertreibt Denseo die exocad Software, die man nicht nur kaufen, sondern auch mieten kann.

### Lasermelting statt Fräsen?

Für den Aschaffener Unternehmer liegt die wettbewerbsfähige Zukunft der Labore nicht mehr im Fräsen, sondern im Lasermelting von NEM; Grund sind die steigenden Rohstoffpreise (etwa wie bei Kobalt, von 25.000 Euro auf 62.000 Euro pro Tonne innerhalb eines Jahres), geschuldet dem wachsenden Markt an Elektromobilität und dem damit einhergehenden Mehrbedarf an Kobalt.

Als Produktlösung präsentierte Yilmaz im vergangenen Jahr zur zehnjährigen Jubiläumsfeier die Lasermelting-Anlage Denseo 250W Pro. Zeit- und materialeffizient kann die Anlage laut Yilmaz bis zu 80 Teile in 4 Stunden aus 120 Gramm NEM-Pulver produzieren und sei mit einem Einführungspreis von 99.999 Euro konkurrenzlos am Markt.

### Enger Kundenkontakt

98% aller Aufträge der rund 6.600 Kunden aus Deutschland kommen per Telefon in die Firma, einen Außendienst oder Webshop gibt es nicht. Ismail Yilmaz setzt auf persönlichen Kundenkontakt, jeder Anrufer hat die Möglichkeit, wenn er möchte, sich direkt zu ihm durchstellen zu lassen. „Ich möchte, dass meine Kunden nicht nur wissen, wem die Firma gehört, ich will, dass sie auch mit mir reden können, wenn der Schuh irgendwo drückt“, so Yilmaz weiter – die persönliche Begegnung pflegt er u. a. durch die Fortbildungsreihe der „Wissensdinner“ (nächster Termin: 09.03.2018 in Kitzbühel).

Eine ausgeklügelte Software (CRM) im Hause Denseo, mit ausführlichen Dokumentationen über jeden einzelnen Kun-



Firmensitz von Denseo in Aschaffenburg.

denkontakt seit Unternehmensgründung, hilft dabei, sämtliche Daten bei Anruf sofort auf dem Bildschirm zu haben, verschlankt so den Bestellprozess und unterstützt die individuelle Kundenberatung.

„Wie möchte ich als Kunde behandelt werden?“ ist stets die Prämisse von Ismail Yilmaz; bei Kundenunzufriedenheit etwa erstattet er den Originalpreis für Geräte und Materialien zurück und gewährt nach individueller Absprache die „Rechnung auf Wunsch“. Hier erhält der Kunde seine Bestellung nur mit Lieferschein, bei Gefallen kann er anschließend die Rechnung anfordern und begleichen. Bei Nichtgefallen erhält er keine, so einfach kann kundenorientiertes Arbeiten sein.

### Aktion: Abwrackprämie für Ihren Scanner

Unter dem Motto „Tauschen Sie gestern gegen Zukunft“ gibt es bis zum 30.04.2018 eine Abwrackprämie für Scanner – unabhängig von der Marke – von bis zu 2.500 Euro beim Neukauf eines Denseo Imetric Scanners.

Nähere Informationen direkt unter Tel.: 06021-451 060.

Susanne Wolf



### Denseo GmbH

Stengerstraße 9 · 63741 Aschaffenburg  
Tel.: 06021 45106-0 · Fax: 06021 45106-29  
info@denseo.de · www.denseo.de