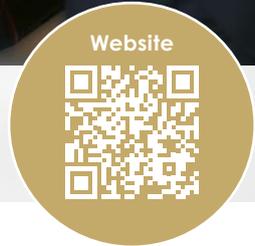




^ 01 **Gelebte Kundenorientierung: Sebastian Henkel, Vertriebsleitung Dentalsysteme imes-icore, und Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental.**



#Networking, #Partnership, #Success durch imes-icore und Schütz Dental

Maschinenkompetenz trifft dentale Intelligenz

Wer sich heute als Labor- oder Praxisinhaber in der Entscheidungsfindung für hohe Investitionen für die Digitalisierung seines Unternehmens befindet, fokussiert sich auf die Wertschöpfung, den Außenauftritt und die Auswahl des richtigen Industriepartners.

Kontakt Schütz Dental GmbH Dieselstr. 5-6 61191 Rosbach	Fon +49 6003 814-0 Fax +49 6003 814-906	info@schuetz-dental.de www.schuetz-dental.de
---	--	---

Die technischen Voraussetzungen bei CNC-Maschinen mit Features wie Geschwindigkeit und Materialverarbeitung sind wichtige Kriterien, vielmehr geht es bei der Entscheidungsfindung jedoch um ein Erfolgskonzept für das eigene Unternehmen. Starke Industriepartner mit hoher Dental-Expertise sowohl im technischen Segment als auch in der Entwicklung des eigenen Erfolgs sind gefragt. Eine derartige strategische Partnerschaft besteht zwischen imes-icore und Schütz Dental. Claudia Gabbert, Nordquadrat PR + Marketing, befragte die Verantwortlichen der beiden Unternehmen zu der gelebten Kundenausrichtung #Networking, #Partnership und #Success.

#N Networking

Welchen Profit ziehen erfolgreiche Laborinhaber aus dem #Networking von imes-icore und Schütz Dental?

Sebastian Henkel, Vertriebsleitung Dentalsysteme, imes-icore: Der Systemgedanke mit Schütz Dental steht bei uns im Vordergrund. Mit unserer hohen Kompetenz seit zwanzig Jahren im Bereich der dentalen Fräsmaschinen treffen wir auf Experten aus CAD und CAM mit aufeinander abgestimmten Komponenten. In validierten, automatisierten Fertigungsprozessen stellen wir nach der gemeinsamen Entwicklung Maschinen mit anwenderorientierten Funktionen her. Unser breites Portfolio an Tizian CNC-Maschinen beruht auf der ständigen Entwicklung und Verbesserung, so dass die Anwender immer auf dem neuesten Stand der Technologie sind und jederzeit die Anforderungen mit einem aufeinander abgestimmten CAD/CAM-System realisieren können. Neue vom Markt geforderte Maschinenfeatures werden mit den Kollegen von Schütz Dental und viel Manpower frühzeitig gemeinsam besprochen und umgesetzt. Anwender profitieren so von unserem Industriennetzwerk und damit von zuverlässigen und reproduzierbaren Ergebnissen.

Michael Stock, Vertriebsleiter Schütz Dental: Als Systemintegrator machen wir Unternehmen erfolgreich. Neben dem Support bieten wir 360-Grad-Lösungen mit dem



„Schlaue Füchse
GEWÄHREN
ihren Kunden ein
Zahlungsziel.“

Seien Sie ein schlauer Fuchs und gewähren Sie Ihrem Zahnarzt ein großzügiges Zahlungsziel! Denn dann muss er beim Bezahlen Ihrer Laborrechnung nicht in Vorleistung treten – und Sie verfügen trotzdem über sofortige Liquidität, können geplante Investitionen realisieren und Skonti und andere Einkaufsvorteile optimal nutzen.

Vertrauen Sie den Erfindern des Dental-Factorings. Über 30 Jahre erfolgreiche Finanzdienstleistung sorgen für Kompetenz-Vorsprung. Und für mehr als 30.000 zufriedene Zahnärzte.

L.V.G.
Labor-Verrechnungsgesellschaft mbH
Hauptstraße 20 / 70563 Stuttgart
T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62
kontakt@lv.g.de



www.lv.g.de

Complete Digital Workflow inklusive einer fairen Preisgestaltung an, das heißt, unsere Kunden bekommen Rund-um-Lösungen, die abgestimmt sind auf ihre Unternehmensgröße und die die Wertschöpfung sowie die Wirtschaftlichkeit steigern. Unsere Expertise im technischen Support mit unserem Ticketsystem bildet die Grundlage für Weiterentwicklungen unserer Maschinen mit imes-icore. Beide Partner schätzen den ausgeprägten Netzwerkgedanken und den hohen Erfahrungswert bei der Umsetzung der Digitalisierung in der Zahnmedizin und Zahntechnik. Und, das ist einzigartig bei uns, nach dem Verkauf fängt für uns erst die Zusammenarbeit an. Wir begleiten unsere Kunden auf dem Weg zu erfolgreichen Unternehmern. Von der Inbetriebnahme, Einweisungen, Schulungen zu allen relevanten Software- und Hardware-Modulen und der Integration in unser beliebtes Schütz-Netzwerk. Dieses besteht aus Experten sowohl im CAD- als auch im CAM-Bereich und erfolgreichen Unternehmen sowie digitalen Kompetenzzentren, die ihre Erfolgskonzepte beispielsweise bei unserem CAD/CAM-Event im Campus Kronberg vorstellen.

Schütz Dental als Systemintegrator:

- Alle Komponenten von CAD bis CAM aus einer Hand
- Ein Ansprechpartner für alles
- Inbetriebnahme, Einweisungen, Schulungen, Workshops zu allen relevanten Software- und Hardware-Modulen
- Mit dem Tizian-System nachhaltig, reproduzierbar und erfolgreich arbeiten
- Technischer Support durch externe und interne Experten
- Kundenfreundliches Ticketsystem

#P Partnership

Sie bieten ein breites Angebotsportfolio für Unternehmen jeder Größe, bitte stellen Sie uns das vor!

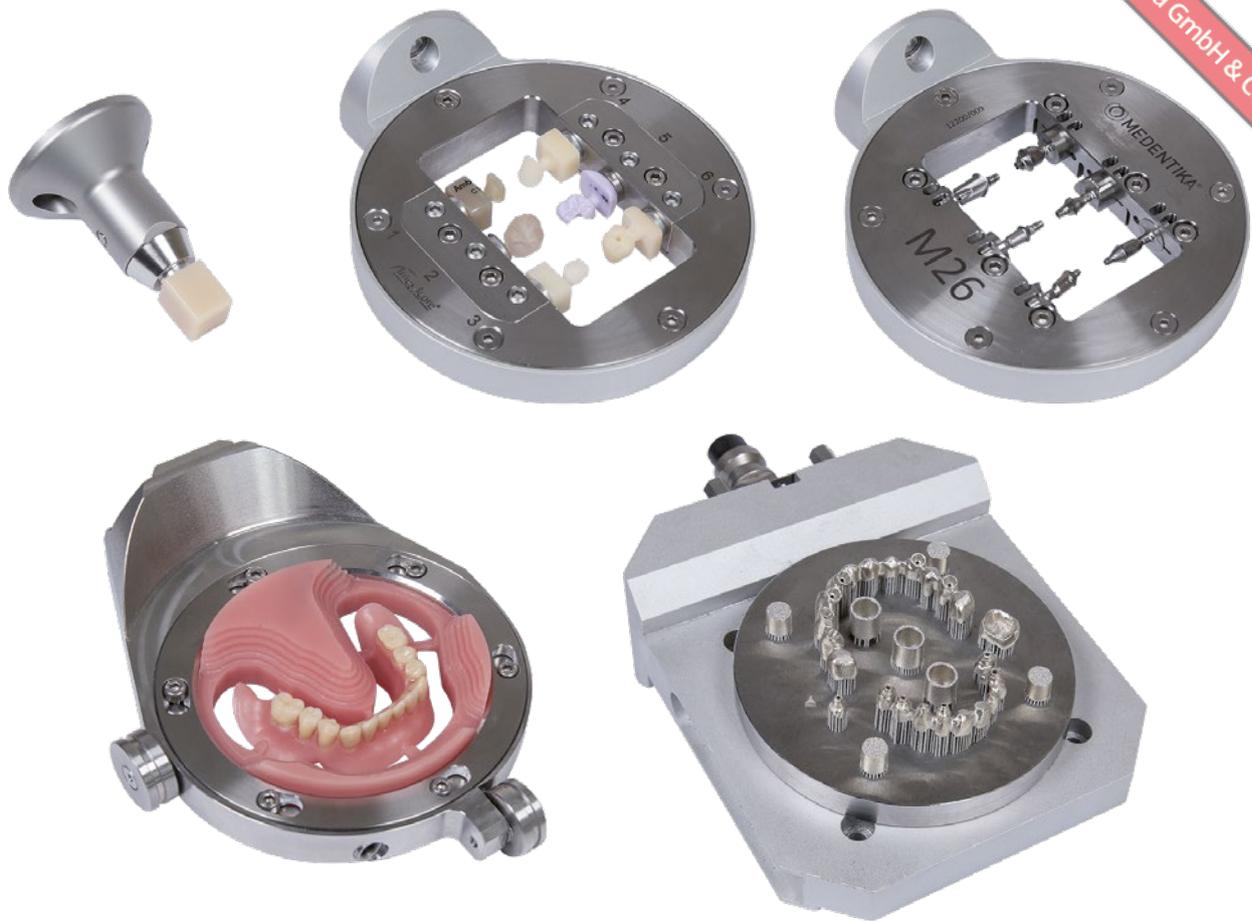
Stock: Dazu setzen wir uns erstmal intensiv mit unseren Partnerkunden auseinander. Welche Materialien werden gefräst? Welche Stückzahlen sind geplant? Wie hoch ist die geplante Investition? Welche Zahlungsmodalität ist gewünscht? Und wann wollen die Kunden starten? Mit diesen Fragestellungen holen wir die Kunden mit hoher dentaler Intelligenz dort ab, wo sie sich gerade befinden

und zeigen ihnen passende Lösungskonzepte für eine optimale Umsetzung der Digitalisierung in ihren Unternehmen auf. Dabei haben wir immer im Blick, welche Zielsetzung sie mit der digitalen Ausrichtung verfolgen.

Henkel: Die für Schütz Dental entwickelte Tizian-Gerätelinie reicht von den kompakten Desktop-Lösungen Tizian 1.5 und 2.5 Loader Pro, Tizian 3.5 Pro+ ohne und mit Loader bis hin zu Maschinen mit Industriecharakter, die hohe Stückzahlen fertigen – und das in kürzester Bearbeitungszeit. Wobei die Geschwindigkeit nicht das wichtigste Kriterium ist, vielmehr geht es um die präzise Reproduzierbarkeit und Zuverlässigkeit der CORiTEC 650i-Maschinen. Mit den 5-Achs-Bearbeitungssystemen Tizian 3.5 Loader, Pro und Tizian 3.5 Pro+ wurde ein neuartiges Maschinenkonzept entwickelt, das die modernen Anforderungen für die CAD/CAM-Bearbeitung erfüllt. Mit der automatisierten All-in-One-Lösung werden alle gängigen dentalen CAD/CAM-Materialien mit nur einer Fräsmaschine verarbeitet. Dazu zählt auch die Bearbeitung von hochkomplexen Restaurationen wie beispielsweise einteiligen implantatgetragenen Konstruktionen als auch die Teleskopfertigung. Das integrierte Nullpunktspannsystem sorgt bei der Tizian Cut 3.5 Pro+ für den Einsatz verschiedenster Adaptersysteme wie Glaskeramikadapter oder diverse Premilled-Systeme. Mit dem neuartigen offenen Blankhalter (C-Clamp) können Restaurationen mit bis zu 120 Grad Anstellwinkel bearbeitet werden. Die Tizian 3.5 Pro+ mit vollautomatisiertem Blankmagazin ermöglicht zudem die vielseitige Bearbeitung von bis zu zwölf Rohlingen. Die 6 mm-Werkzeugschaft-Hochfrequenz-Spindel garantiert eine Drehzahl bis 60 000 U/min und eine Leistung von 2,6 kW bei dreifacher Hybrid-Kugellagerung. Die CORiTEC 650i ist unsere Maschinenentwicklung mit modernstem Industriecharakter und bewährten Industriekomponenten. Starke Nullpunkt-Spannsysteme sowie 6 mm-HSK-Werkzeugaufnahmen sorgen für eine große Adapter- und Indikationsvielfalt wie zum Beispiel die Hybrid-Bearbeitung mit taktiller Positionsvermessung.



^ 02 Michael Stock (li.) und Sebastian Henkel: Die Partnerunternehmen schätzen den ausgeprägten Netzwerkgedanken und den hohen Erfahrungswert bei der Umsetzung der Digitalisierung in der Zahnmedizin und Zahntechnik.



^ 03 Alle verfügbaren Halter (Bildrecht: © imes-icore)

Schütz Dental als Patient Maker:

- Erfolgskonzepte für Patienten- und Kundengewinnung
- Tue Gutes und sprich darüber
- Geschäft geht nach dem Verkauf los
- Ziel: Neukunden- bzw. Neupatientengewinnung
- Individuelles Marketing mit externem Dienstleister
- Veranstaltungskonzepte

#S Success

#Success für den Kunden, das ist Ihr höchstes Ziel. Welche Rückmeldungen erhalten Sie von den erfolgreichen Unternehmen?

Christoph Stark, Geschäftsführer imes-icore: In der starken Partnerschaft mit Schütz Dental richten wir unsere Aktivitäten auf eine gemeinsame optimierte Portfolioentwicklung mit neuester Innovation und Funktionen für den Anwender. Natürlich sind diese Produktionssysteme auf zukünftige Anforderungen der digital orientierten Zahnmedizin und Zahntechnik ausgerichtet und das wird auf dem Dentalmarkt genauso aufgenommen. Und darüber hinaus läuft die Zusammenarbeit auf einer kooperativen, sympathischen Ebene ab und macht sehr viel Spaß.

Wolf Zientz, Geschäftsführer Schütz Dental: Unsere Kunden spiegeln uns wider, dass die Partnerschaft mit uns als First Mover erfolgreich ist. Mit dem Complete Digital Workflow und den gemeinsam entwickelten

Maschinen bieten wir unseren Kunden ein leistungsfähiges Portfolio an, das sie mit unseren Erfolgskonzepten umsetzen. Kunden nehmen uns als einzigartigen Systemintegrator wahr, unabhängig von ihrer eigenen Unternehmensgröße. Der Erfolg ist ausschlaggebend, und die Basis dafür erhalten sie von imes-icore und uns.

First Mover:

- Wenn nicht jetzt, wann dann? Mit dem eigenen Unternehmen als Erster ein bewährtes System umsetzen
- Sicherung eines Technologievorsprungs
- Prägung eines neuen Marktes mit Complete Digital Workflow