



#VIP-Labornetzwerk

Von den Besten für die Besten

Ein Interview von Claudia Gabbert, Nordquadrat PR + Marketing

„Networking. Partnership. Success.“ – das Motto lebt Schütz Dental mit seinen Kunden, und das steht auch im Fokus des #VIP-Labornetzwerks. Grundsätzlich sind alle Kunden „Very Important Persons“, hier bedeutet #VIP darüber hinaus: Value – Innovation – Passion. Claudia Gabbert von Nordquadrat PR + Marketing stellt im Interview mit Michael Stock die Kerngedanken des Netzwerks heraus.

Welche Idee steht hinter dem Netzwerk aus #VIP-Laboren?

Michael Stock: Entstanden ist das #VIP-Labornetzwerk aus den bisherigen Kompetenzzentren von Schütz Dental. Mit dem #VIP-Labornetzwerk sind die Labore immer auf dem neusten Stand der Technik und stärken damit ihre Kunden mit individuellen Erfolgskonzepten. Es beruht auf dem Schütz Dental-Netzwerk mit Experten und Anwendern aus den Bereichen CAD, CAM und Marketing. Für alle Fragestellungen gibt es Lösungen. Der Austausch auf Augenhöhe ist sehr wichtig. Dazu gehört der permanente Wissenstransfer genauso

wie die Mitentwicklung beziehungsweise das Testen von Beta-Softwareversionen und auch der First-Level-Support. Auf überregionaler Ebene finden Netzwerktreffen mit anderen #VIP-Laboren jeweils in den Dentallaboren vor Ort statt.

Welche Voraussetzungen erfüllen #VIP-Labore?

Das Wichtigste sind Herzblut und Leidenschaft am Netzwerken und Austausch mit Kollegen sowie die Liebe zum Beruf des Zahntechnikers. Vor allem jedoch auch Erfolgsorientierung mit einer eigenen Story und eigener Positionierung. #VIP-Labore

bilden den kompletten digitalen Workflow von Schütz Dental ab: von Scannern, Software, Fräsmaschinen bis hin zu unseren Materialien. Dazu zählt auch die Einbindung des taktilen Scanverfahrens, die digital basierte Kieferregistrierung mit dem Tizian JMA Optic System by zebris und das Intraoralscannen mit dem Medit i700 wireless. Basis ist eine Manpower mit einer entsprechenden Laborgröße und ganz wichtig: Repräsentative Räumlichkeiten für Fort- und Weiterbildungen sowohl für Zahnärzte als auch für Praxisteams und Zahntechniker.

Value – Innovation – Passion sind die Werte des #VIP-Labornetzwerks. Wie werden diese Werte gelebt?

Unsere Wertegesellschaft verändert sich gerade. In den letzten Jahren haben sich die Werte unserer Gesellschaft mehr in Richtung Individualität und Work-Life-Balance entwickelt. Themen wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Diversity und soziale Verantwortung gewinnen zunehmend an Bedeutung. Gleichzeitig gibt es aber auch Diskussionen darüber, ob bestimmte Werte eventuell außer Acht gelassen werden. Nicht so bei Schütz Dental. Bei uns spielen Werte wie „Value · Innovation · Passion“ eine wichtige Rolle in der Unternehmens- und Markenstrategie.

Was verstehst Du unter Value?

Unter Value verstehen wir, Werte für den Kunden zu schaffen und damit eine positive Wahrnehmung und hohe Kundenbegeisterung zu erreichen. Dazu zählt die hohe Qualität der Produkte und Dienstleistungen ebenso wie Konzepte, mit denen wir unsere Kunden noch erfolgreicher machen.

Wofür steht Innovation?

Innovation steht für die gemeinsame Umsetzung neuer Ideen und Anregungen aus dem #VIP-Labor-Netzwerk zur Verbesserung bestehender Produkte, Prozesse und Dienstleistungen bis hin zur Entwicklung komplett neuer innovativer Lösungen.

Und Passion bei #VIP-Laboren?

Passion steht für Leidenschaft und Begeisterung. Es geht darum, mit Herzblut und Engagement den Beruf des Zahn-technikers auszuüben, um Kunden zu begeistern und langfristige Erfolge zu erzielen. Nur durch eine hohe Motivation und Leidenschaft können Dentallabore ihre Innovationskraft und ihre Werte erfolgreich umsetzen und auf lange Sicht erfolgreich sein – mit Schütz Dental!

Wie gestaltet Schütz Dental das Netzwerk der #VIP-Labore?

Entscheidend ist die Auswahl der Labore. Uns ist wichtig, dass die Gesprächspartner auf Augenhöhe kommunizieren und das gleiche Ziel einer Zukunftssicherung ihres Labors verfolgen. Dann passen auch die Diskussionsthemen. Die regionale Exklusivität ist uns sehr wichtig. Die Labore sind so weit voneinander entfernt, dass sie ein regionales Alleinstellungsmerkmal haben. Toller Nutzen für alle ist die gegenseitige Unterstützung z.B. mit Fräs- und Druckleistungen bei Personalnotstand oder erhöhtem Arbeitsaufwand.

Wie viele #VIP-Labore gibt es in Deutschland?

Aktuell sind 15 #VIP-Labore in dem Netzwerk. Unser Ziel ist es, 30 #VIP-Labore in dem Netzwerk in Deutschland zusammen zu bringen und gemeinsam mit ihnen die Marktherausforderungen zu bearbeiten. Dazu ziehen wir Experten aus den Bereichen KI, Marketing, BWL et ce-

dd Wissenswert

Benefits für die #VIP-Labore

- Überregionaler Austausch mit anderen #VIP-Laboren
- Regelmäßige Netzwerktreffen mit Laborinhabern und 2. Führungsebene
- Kostenfreie Teilnahme an anderen #VIP-Laborveranstaltungen
- Neuester technologischer Stand
- Permanenter Wissenstransfer von insgesamt 40 Schütz-Experten im Support
- Prozessoptimierung des eigenen digitalen Workflows und Mitentwicklung als Beta-Tester
- Positionierung mit #VIP-Labormarketing wie Laborporträt, Sonderdruck, Web-Präsenz auf Homepage und bei Social Media

Markt & Innovationen

tera mit heran – immer mit dem Ziel, die Kunden auf dem höchsten Stand zu bedienen.

Welche Konzepte verfolgt Ihr darüber hinaus mit Dentallaboren, die die Voraussetzungen als #VIP-Labor nicht erfüllen?

Natürlich erhalten diese Labore den gleichen wichtigen Support für den Workflow und werden je nach Region und vorhandenem Know-how als Referenzlabor bei Schütz Dental aufgelistet und nutzen den Referentenpool für eigene Veranstaltungen.

Michael Stock über ...

Ziele mit dem #VIP-Laborkonzept

Nicht nur als Lieferant, sondern vielmehr als Industrie-Partner gemeinsam mit den #VIP-Laboren Markttrends zu verfolgen und erfolgreich umzusetzen.

User Experience für Zahnartzkunden

Erlebniswelten für Zahnärzte und Praxis-teams in den #VIP-Laboren zu schaffen mit gemeinsamen Veranstaltungen vom Scan-Speeddating bis hin zu Kongressen.

Nutzen für Schütz Dental

Nutzung der vorhandenen Schulungsräumlichkeiten im #VIP-Labor für Schütz Dental-Veranstaltungen mit der Zielgruppe Zahnärzte und Zahntechniker. Interessenten sehen hier den kompletten digitalen Workflow und müssen dafür nicht in unsere Zentrale nach Rosbach fahren.

Positionierung von #VIP-Laboren

Jedes #VIP-Labor hat seine eigene Positionierungsstrategie und stellt diese in ihrem Außenauftritt mit einem Laborporträt (dental dialogue) dar. Dazu gehört die strategische Ausrichtung mit „Heavy Metal“ und German Crown, sichere Prothetik

mit dem Tizian JMA Optic System by zebris, präzise Teleskoptechnik mit dem taktilen Scannen, Implantologie et cetera. Das macht #VIP-Labore auch zu attraktiven Arbeitgebern und unterstützt das eigene Employer Branding.

Generation Y + Z im

#VIP-Labornetzwerk

Wir nehmen die 2. Führungsebene wie die nachfolgende Generation mit auf die Reise – Stichwort: Unternehmertag für Next Generation, Aufbau einer young #VIP-community, Azubikurse, Azubitausch

Aktivitäten online und bei Social Media

Praxen finden #VIP-Labore auf unserer Website unter www.schuetz-dental.de und natürlich auf unseren Social Media-Kanälen.

Vision von Schütz Dental

Innovative Dentallabore haben den Wunsch, zu dem #VIP-Labornetzwerk dazuzugehören.

Zitate von #VIP-Laboren

al dente, Oliver Beckmann:

Als #VIP-Labor setzen wir den kompletten digitalen Workflow (CDW von Schütz Dental) um, sind immer auf dem neusten technologischen Stand und sichern uns mit dem digitalen Konzept einen Technologievorsprung als Vorreiter im Siegerland mit regionaler Kompetenz.

Dental Labor Hamm, Volker Hamm:

Als #VIP-Labor von Schütz Dental sind wir direkter Ansprechpartner vor Ort und zeigen digitales Basis- und Fachwissen in Praxen. Schritt für Schritt in Richtung Digitalisierung mit Scan-Konzepten von der Einweisung bis zum Praxiscoaching.

Dental-Labor Michl, Thomas Michl:

Mit dem #VIP-Labornetzwerk sind wir immer auf dem neusten Stand der Technik, somit sind unsere Kunden das auch. Und wir stärken unsere Kunden mit der Digitalisierung. Damit unsere Mitarbeiter den technischen digitalen First-Level-Support für unsere Kunden liefern können, sind sie immer top ausgebildet von den Schütz Dental-Experten.

Dentallabor Ziemke, Holger Ziemke:

Als #VIP-Labor von Schütz Dental erfahren wir von den neusten Marktinnovationen und sind als Betatester für neue Materialien und Technologien tätig.

Dental Labor Teuber,

Christian Schuchmann:

Uns begeistert an dem Netzwerk der kollegiale, fachliche Austausch ohne Konkurrenzdenken. Mit Kollegen auf Augenhöhe diskutieren oder einfach mal anrufen, wenn man einen Tipp braucht, das macht richtig viel Spaß!

Birkholz & Mohns, Florian Birkholz:

Es ist für uns eine Ehre, als Labor im Netzwerk von hoch geschätzten Kollegen dabei zu sein, vor allem der Austausch untereinander ist uns sehr wichtig.

Dental Labor Gartner, Andreas Gartner:

Wir freuen uns, mit #VIP-Kollegen zu kommunizieren und uns gegenseitig zu unterstützen. Dazu gehören der fachliche Austausch und strategische Dienstleistungen in allen Bereichen. Die Möglichkeiten finden wir sehr spannend.

” Uns ist wichtig, dass die Gesprächspartner auf Augenhöhe kommunizieren und das gleiche Ziel einer Zukunftssicherung ihres Labors verfolgen.“

Michael Stock, Schütz Dental

