

Das Premium-Puzzle

Seit einem Jahr besteht eine Kooperation, die auf dem Dentalmarkt einzigartig ist: Schütz Dental, Emuge Franken und CIMT Precision bündeln ihre Kompetenzen, um Dentallaboren maximale Effizienz und Präzision im CAD/CAM-Workflow mit einem passenden Fräsprozess auf Industriebasis zu bieten. Für dieses Gespräch trafen sich die Geschäftsführer Wolf Zientz von Schütz Dental und Gerhard Knienieder von Emuge Franken sowie Michael Stock, Sales Director Schütz Dental, und Dieter Ahrens, Geschäftsbereichsleiter Franken und EF Dentaltechnik, mit Claudia Gabbert, Nordquadrat PR + Marketing, um über die Hintergründe, Ziele und Erfolge dieser Partnerschaft zu sprechen.

Eure Kooperation feiert in diesem Jahr ihr erstes Jubiläum. Wie kam die Partnerschaft zustande?

Dieter Ahrens: Die Partnerschaft kam erstmal gar nicht zustande. Wir wollten einem so starken Vertriebspartner wie Schütz Dental unser System noch nicht an die Hand geben. Wir waren noch nicht so weit. Nach der Übernahme von CIMT Precision 2023 mussten wir das gesamte System – Maschine und Fräswerkzeuge – vollständig zu Ende entwickeln, die Produktion neu strukturieren und so aufstellen, dass wir gemeinsam mit einem starken Vertriebspartner „ab Lager“ liefern können. Mit Schütz Dental kam dann genau das Know-how ins Spiel, das wir brauchten: das Verständnis dafür, wie eine Industriemaschine so angepasst werden muss, dass Dentallabore damit wirklich erfolgreich arbeiten können. Unser Anspruch ist es, Dentallaboren ein industrielles, präzises und voll funktionierendes Frässystem anzubieten, das ihren Alltag spürbar erleichtert und ihre Produktivität steigert.

Wolf Zientz: Deshalb sind wir so hartnäckig drangeblieben, trotz anfänglicher Zurückhaltung von Emuge Franken. Wir suchten eine kompromisslos gute Fräsmaschine für das Premium-Segment und da führt der Weg unweigerlich zu Emuge Franken. Wir können nur Premium und dafür brauchten wir eine Maschine auf Topniveau. Die CIMT-Maschine ist eine echte Profi-Lösung. Endlich hatten wir ein vollständig entwickeltes System, ohne dass der Kunde, wie so oft bei neuen Systemen, als Beta-Tester fungiert. Hier hatten wir ein System aus Maschine und Fräsern mit kompromissloser Qualität

„Made in Germany“, das von Anfang an zuverlässig läuft und ohne Umwege einsatzbereit ist.

Michael Stock: Für uns und unsere Kunden zählt vor allem eines: maximale Produktionssicherheit und eine Fräsmaschine, die einfach funktioniert. Als wir gemeinsam am Tisch saßen, entstand die Vision einer „Black Edition“ mit einem klaren Konzeptgedanken. Emuge Franken liefert eine der weltweit führenden, sofort einsatzbereiten Fräsanlagen auf Industriestandard im Plug-&-Play-Modus: Anschließen, einschalten, funktionieren! Und wir waren uns einig: Wenn wir etwas machen, dann definitiv nur Premium. Eine echte Systemlösung entsteht nur, wenn Fräser, Maschine, CAM-Software, Materialien und Service perfekt ineinandergreifen – unterstützt durch einen starken Premium-Vertriebspartner wie Schütz Dental.

Welche strategische Ausrichtung und Ziele verfolgen eure Unternehmen innerhalb dieser Partnerschaft?

Wolf Zientz: Wir wollen beide die Nummer eins werden.

Dieter Ahrens: Wir bieten als Industrieunternehmen seit 16 Jahren Dental-Fräswerkzeuge an, haben aber als Industrieunternehmen einen erschwerten Zugang. Das strategische Ziel ist klar: erfolgreich im Dentalmarkt Fuß zu fassen und hochwertige Fräswerkzeuge zu etablieren. Schütz Dental übernimmt als erfahrener Dentalpartner die zentrale Vertriebsrolle und bringt sein tiefes Marktverständnis ein, um die Produkte optimal zu positionieren und zu verbreiten. Jeder Partner bringt seine spezifische Kompetenz ein – mit klar definierten Aufgaben und Ver-

antwortlichkeiten, die das gemeinsame Wachstum tragen.

Michael Stock: Der Kunde kauft Premium-Kompetenz von zwei Partnern: CIMT Precision als Maschinenhersteller sowie Emuge Franken mit der Dentallinie Fräswerkzeuge Franken Dental und Schütz Dental als absolut dental denkend und handelndes Unternehmen.

Wolf Zientz, was hat Schütz Dental dazu bewogen, Emuge Franken als Partner zu wählen?

Wolf Zientz: Wir können nur Premium und das System von Emuge Franken und CIMT Precision ist Premium. Deshalb passt das Portfolio perfekt zu uns.

Gerhard Knienieder, was waren die entscheidenden Gründe, sich für Schütz Dental als Vertriebspartner zu entscheiden?

Gerhard Knienieder: Unsere Erfahrung zeigt: Mit unserem eigenen Außendienst erreichen wir nicht alle Dentallabore – das ist allein nicht zu schaffen. Genau deshalb ist Schütz Dental für uns der ideale Partner. Sie arbeiten im Dentalmarkt genauso, wie wir es aus der Industrie kennen: mit starkem Außendienst, technischer Beratung, zuverlässigem Support und echter Kundennähe. Alles, was wir für Industriekunden leisten, bietet Schütz Dental für Dentallabore – und genau das macht die Partnerschaft so wertvoll. Dazu kommt eine langfristige Kontinuität und eine Zusammenarbeit, die von Anfang an von gegenseitigem Vertrauen geprägt war.

Michael Stock: Und dann ist da noch der Human Factor: Die Chemie zwischen uns stimmt einfach. Vertrauen, Offenheit und

das Gefühl, in die gleiche Richtung zu ziehen – das hat sich auch auf der IDS 2025 gezeigt.

Dieter Ahrens: Wir haben uns im Oktober 2024 gemeinsam festgelegt – und bereits im März 2025 ein perfekt abgestimmtes System auf der IDS präsentiert, das sich als echter Verkaufsschlager erwiesen hat. In nur vier Monaten haben wir das komplette Schütz-Tizian Set-up entwickelt und umgesetzt. Das war unsere Herausforderung und es hat eindrucksvoll funktioniert.

Eure Zusammenarbeit basiert auf einem klaren Systemgedanken, in dem zwei Unternehmen wie ein Puzzle eng verzahnt sind. Welche Komponenten umfasst dieses System und wie wirken sie zusammen?

Michael Stock: Das Gesamtpaket besteht aus der Fräsmaschine Tizian 6.5 mit fünf Achsen und Tizian 6.6 mit sechs Achsen und Franken Dental Fräswerkzeugen. Der Kunde bekommt damit ein perfekt abgestimmtes Gesamtsystem aus einer Hand, da passen alle Komponenten wie ein Puzzle perfekt zusammen.

Dieter Ahrens: „Industrial Milling in your Lab“ war unser IDS-Motto. Unsere Premium-Fräsmaschine und Fräswerkzeuge ermöglichen industrielles Fräsen direkt im Dentallabor. Während Emuge Franken die speziell für die Maschinen entwickelten Werkzeuge beisteuert, lie-

fert Schütz Dental hochwertige Materialien, Scanner und vieles mehr. Ergänzt wird das Ganze durch erstklassigen Service und ein starkes Netzwerk.

Wolf Zientz: Alle Parameter (Strategien, Werkzeugwege, Fräsparemeter) sind durch Emuge Franken und Schütz Dental erprobt und freigegeben. Der Kunde erhält damit validierte Prozesse statt Versuch und Irrtum.

Eine Kooperation von zwei Partnern klingt aufwendig – wie funktioniert dieses Zusammenspiel im Alltag?

Michael Stock: Was uns stark macht, ist der Systemgedanke und das weiß der Kunde. Wir sorgen dafür, dass die Maschine funktioniert und er hat einen Ansprechpartner: Schütz Dental. Wir sind der Systemintegrator für unsere Kunden.

Dieter Ahrens: In regelmäßig stattfindenden Previews hier bei Emuge Franken in Lauf an der Pegnitz und bei CIMT in Rosdorf stellen wir interessierten Laborinhabern das Frässystem vor. Danach kann der Kunde gemeinsam mit Schütz Dental genau besprechen, welche Lösung optimal zu seinen Anforderungen passt.

Michael Stock: Bei den Previews erhält der Kunde sowohl technische als auch betriebswirtschaftliche Einblicke – zwei zentrale Säulen, die für eine fundierte Entscheidung wichtig sind. Er bekommt klare Kennzahlen zur Maschine, und wenn

gewünscht, besuchen wir gemeinsam einen Anwender, um Erfahrungen „von Labor zu Labor“ weiterzugeben. Wir zeigen, wie produktiv das System ist – etwa, indem eine Schiene in der Mittagspause gefräst wird – und machen transparent, welches Potenzial dahintersteckt. Entschieden sich der Kunde für unser System, kann er ab dem nächsten Tag erfolgreich starten: Vertrag schließen, Maschine aufstellen, einweisen, schulen – und los geht's. Wir integrieren als Systemintegrator das komplette System im Dentallabor und unterstützen Labore dabei, noch erfolgreicher zu werden.

Dieter Ahrens: Und dann arbeiten wir eng zusammen mit Schütz Dental und dem Kunden, wenn das System in Betrieb genommen wurde.

Welche Kundengruppen spricht ihr mit dem System an und welchen Mehrwert bietet die enge Vernetzung eurer Unternehmen für die Labore?

Michael Stock: Ganz klare Antwort: Alle. Denn unser System bietet Mehrwert für alle. Die Qualität und Performance sind so überragend, dass es sich für jedes Dentallabor lohnt.

Dieter Ahrens: Das System ist ein Plug-&-Play-System, das wirklich jeder Zahntechniker bedienen kann. Es besteht nur aus hochwertigsten industriellen Komponenten, z.B. die Frässpindel, und ist so gut, dass es für jedes Dentallabor passt.



^ **Premium-Partner auf Augenhöhe (v.l.n.r.): Gerhard Knienieder, Emuge Franken, Michael Stock, Sales Director Schütz Dental, Dieter Ahrens, Geschäftsbereichsleiter Franken und EF Dentaltechnik und Wolf Zientz, Schütz Dental. Premium-Leistung zieht sich konsequent durch alle Mosaiksteine des gemeinsamen Angebots an den Kunden wie Maschine, Werkzeuge, Vertrieb und Service.**



^ **„Industrial milling in your lab“: Die Fräsmaschine Tizian 6.6 mit allen abgestimmten Premium-Komponenten von Fräswerkzeugen, Software bis hin zum Vertriebspartner Schütz Dental**

Was ist eigentlich der Mehrwert gegenüber bestehenden Systemen?

Dieter Ahrens: Unsere extrem hohe Emuge Franken Qualität und das perfekt abgestimmte System reduzieren Ausschuss, Rüstzeiten sowie den Aufwand bei Inbetriebnahme, Wartung und Support. Durch unsere tägliche Prozessoptimierung in der Industrie fließt wertvolles Know-how direkt in den Dentalbereich ein. Wir entwickeln kontinuierlich weiter, sodass unsere Kunden auch künftig von neuen Features profitieren, die Abläufe vereinfachen und den Fräsprozess noch leistungsfähiger machen. Unser Antrieb ist immer weiterzumachen, um dem Dentallabor immer mehr Vorteile im Fräsprozess zu bieten. So erhalten unsere Kunden auch Jahre nach dem Kauf stets den neuesten Stand der Technik.

Michael Stock: Und was unsere Kunden auch begeistert: Wir sind mit den jeweiligen Komponenten sofort lieferfähig. Heute kaufen, morgen liefern. Die Fräsmaschinen können ab Lager verkauft werden.

Ihr vertretet den Grundsatz: „Nach dem Verkauf beginnt unsere Arbeit erst.“ Was bedeutet dieser Ansatz für eure Kunden – und wie setzt ihr ihn im Alltag um?

Michael Stock: Für uns ist der Kauf eines Frässystems nicht das Ende – sondern der Anfang. Erst danach legen wir richtig los und sorgen dafür, dass unsere Laborkunden nachhaltig und dauerhaft erfolgreich produzieren können. Wir sind ein richtiger Systemintegrator. Mit Fortbildungen, individuellen Schulungen und unserem Know-how begleiten wir die Kunden Schritt für Schritt. Dazu kommen Support und eine enge Betreuung, die sicherstellt, dass das gesamte System im Alltag optimal funktioniert. Unser Anspruch: Labore nicht nur auszustatten, sondern stark und erfolgreich zu machen.

Dieter Ahrens: Und deshalb ist Schütz Dental für uns der ideale Partner in der Kooperation. Die hohen Ansprüche, die wir an uns selbst haben, finden wir in unserem Premium-Vertriebspartner Schütz Dental allen voran mit Michael Stock als Sales Director wieder.

Service und Support sind entscheidende Faktoren für nachhaltigen Erfolg. Wie

sieht euer Betreuungskonzept aus, um Kunden optimal zu begleiten?

Dieter Ahrens: Das Labor hat Schütz Dental als zentralen Ansprechpartner für Hardware, Software, Werkzeuge und Anwendung. Schulungen, Hotline, Ersatzteile, Fernwartung – alles kommt aus einer Hand.

Michael Stock: Wir arbeiten mit rund 40 externen Supportern zusammen, die täglich mit unseren Systemen arbeiten. Das ist ein einzigartiges Netzwerk von Anwender zu Anwender, eingebettet in ein professionelles Ticketsystem. Kontaktiert ein Kunde Schütz Dental, bekommt er zeitnah jemanden ans Telefon, der wirklich helfen kann. Unser großes Expertensystem und die enge Verknüpfung aller Kompetenzen führen zu einer außergewöhnlich hohen Kundenzufriedenheit – denn unsere Kunden profitieren von schnellen Lösungen, verlässlicher Unterstützung und maximaler Produktionssicherheit im täglichen Arbeiten.

Dieter Ahrens: Aus Sicht von Emuge Franken können wir ganz klar sagen: Bei Schütz Dental arbeiten Menschen, die für ihre Aufgabe brennen. Mit 23 hochkompetenten Außendienstmitarbeitern und einem starken Sales Director wie Michael Stock ist Schütz Dental deutschlandweit präsent – nah an den Laboren und den Anwendern. Dieses Team lebt CAD/CAM, denkt in Lösungen und entwickelt individuelle Erfolgskonzepte, die den Unterschied machen. Genau diese Leidenschaft, Expertise und Persönlichkeit machen Schütz Dental für die Kunden und uns zum idealen Partner.

Ein Jahr nach dem Start der Kooperation – und im bedeutenden IDS-Jahr – welche Ergebnisse bzw. qualitativen Erfolge konntet ihr bereits verzeichnen?

Michael Stock: Wir sind mit hohen Erwartungen auf die IDS 2025 gegangen – und sie wurden nicht nur erfüllt, sondern deutlich übertroffen. Die Kunden kamen gut vorbereitet, investitionsbereit und mit klaren Vorstellungen: Sie wollten wissen, wo sie ihr Geld sinnvoll und zukunftsicher anlegen können. Entscheidend war für sie, in ein Unternehmen zu investieren, das Stabilität, Vertrauen und langfristige Perspektiven bietet. Genau hier konnten wir überzeugen – mit einem

System, das trägt, und mit Firmen, die auch in zehn Jahren noch verlässliche Partner sein werden.

Und wie fällt das Feedback eurer Kunden aus?

Michael Stock: Ich möchte dazu gar nicht so viel sagen, lass doch die Kunden zu Wort kommen (siehe Kundenstatements).

Wo seht ihr die Partnerschaft in den nächsten Jahren?

Michael Stock: Gemeinsam den Dentalmarkt rocken! Unsere Vision: in jedem Dentallabor ein System integrieren.

Dieter Ahrens: Und diese Partnerschaft zielt dahin, man muss immer in die gleiche Richtung schauen. Unsere gemeinsame Vision ist, Marktführer im Bereich der CAD/CAM-Systeme mit Industriestandard zu werden.

Wolf Zientz: Und den Premium-Standard zu etablieren: Von Premium zu Super-Premium. Michael Stock und ich haben vor, noch zehn Jahre Gas zu geben und in der Zeit gemeinsam mit Emuge Franken zur Nummer eins zu werden. Damit haben unsere Kunden die Sicherheit, nicht nur eine hervorragende Maschine zu erwerben, sondern ein dauerhaft stabiles Gesamtpaket aus Technologie, Know-how und Service.

Dieter Ahrens [atmet auf]: Worüber wir sehr, sehr froh sind!

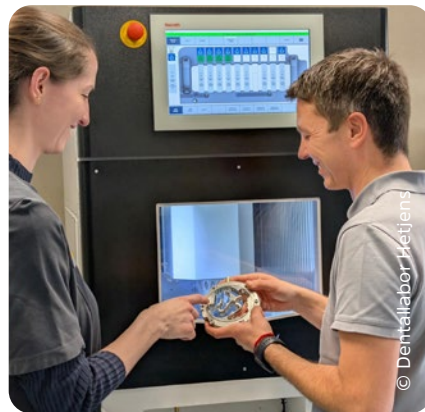
Super-Premium mit zwei Premium-Partnern

Emuge Franken – mit Franken Dental und CIMT Precision

Franken Dental ist der Fräaserspezialist mit einem Dentalfräser-Sortiment im Unternehmensverbund Emuge Franken. Mit der Produktlinie Dental wird ein umfangreiches Programm an Fräsern, Schleifstiften und Spiralbohrern zur Herstellung von Zahnersatz angeboten. Optimales Fräsen im System-Verbund: Die Tizian-Maschine mit Premium Dentalfräsern von Emuge Franken „Made in Germany“. CIMT Precision, seit 2023 Teil der weltweit agierenden Emuge Franken Gruppe, ist bekannt für ihre technologische Expertise bei Fräsmaschinen mit industrieller Qualität. Zusammen mit den Premium-Dentalfräsern von Emuge Franken stellen



^ Schütz Dental, Emuge Franken und CMT Precision bieten Dental-laboren Produktionssicherheit, Effizienz und Präzision im CAD/CAM-Workflow.



^ Ztm. Markus Hetjens, Geschäftsführer Dentallabor Hetjens



^ Andreas Gartner und Claudia Flister, Geschäftsführer und Leiterin CAD/CAM-Abteilung, Gartner Dentallabor

die Tizian-Fräsmaschinen eine optimale Symbiose aus modernster Technik und bewährter Qualität dar – für Ergebnisse in Dentalaboren, die industrielle Maßstäbe setzen. Die Tizian-Fräsmaschine fertigt mit den abgestimmten Fräsern in kürzerer Zeit mehr Teile in besserer finaler Passgenauigkeit und Oberflächenqualität.

Premium-Vertriebspartner: Schütz Dental

Schütz Dental zählt zu den führenden Spezialisten für digitale Workflows im Dentalmarkt und verfügt über eine außergewöhnlich hohe Kompetenz im Bereich CAD/CAM und digitale Zahntechnik. Als Premium-Vertriebspartner ist ein bundesweit aktives Außendienstteam mit 23 kompetenten Mitarbeitern präsent, das Kunden persönlich betreut, fachkundig berät und zuverlässig unterstützt. Unter dem Leitmotiv „Networking, Partnership, Success“ bietet Schütz Dental partnerschaftlichen Service weit über den Produktverkauf hinaus – mit praxisnahen Fortbildungen, technischem Support und smarten Lösungen, die den Arbeitsalltag in Praxis und Labor spürbar erleichtern. Schütz Dental steht für Innovation, Sicherheit und echte Anwendernähe – eine starke Basis für langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe.

Kunden-Statements

Markus Hetjens, Dentallabor Hetjens, Geldern

„Für die Tizian 6.0 haben wir uns entschieden, weil in unserem Labor eine Neuanschaffung anstand. Wir haben sehr viel recherchiert und innerhalb der Compedent-Gruppe bereits mehrere sehr positive Rückmeldungen von CMT-Anwendern gesammelt. Für uns ist die Tizian 6.0 klar die zukunftsträchtigste Lösung – was Aufbau, Präzision als auch Kapazität betrifft. Besonders in der NEM-Bearbeitung erzielen wir Ergebnisse in echter Premiumklasse, mit einer Wiederholgenauigkeit auf Industriestandard. Nach den ersten Gesprächen auf der IDS 2025 ging es sehr zügig weiter: Unmittelbar nach dem Kauf wurde die Maschine geliefert, aufgestellt und lief ab dem ersten Tag stabil. Die Installation durch CMT war angenehm unkompliziert, die Testfräsungen funktionierten sofort, und nur drei Tage später erfolgte die Einweisung durch Schütz Dental – ebenfalls reibungslos. Unsere Erfahrungen mit Schütz Dental, Emuge Franken und CMT sind durchweg positiv: Die Premium-Fräswerkzeuge von Emuge Franken nutzen wir schon länger mit Erfolg und das Zusammenspiel aller drei Partner funktioniert hervorragend. Besonders wichtig war uns ein starker Vertriebspartner wie Schütz Dental – und auch der Support überzeugt:

Auf unser bisher einziges Ticket bekamen wir innerhalb einer Stunde einen Rückruf von CMT, und das Anliegen war sofort gelöst. Alles absolut Premium-Klasse.“

Andreas Gartner, Gartner Dentallabor, Goslar

„Seit Anfang September 2025 ist die Tizian 6.6 bei uns im Einsatz – und die Einrichtung lief absolut reibungslos. Die Entscheidung für die Maschine fiel bereits auf der IDS, unterstützt durch die Empfehlung unseres Betriebswirts, der uns hinsichtlich Effizienz und Wirtschaftlichkeit bei Investitionen berät. Nach einigen kleinen Anfangsschwierigkeiten hat sich der Service von Schütz Dental als extrem zuverlässig erwiesen: Unser Außendienstmitarbeiter kümmert sich großartig um uns und sorgt für einen reibungslosen Ablauf im gesamten Labor. Unsere Titan-Abutments fräsen wir jetzt auch mit der 6-Achs-Technologie – in einer nie dagewesenen Geschwindigkeit von max. zwei bis vier Minuten. Der Service ist top: Anfragen bei CMT wurden stets schnell beantwortet – morgens ein Ticket gestellt und noch am selben Tag ist die Frage beantwortet. Die Tizian 6.6 hebt sich deutlich von anderen CAD/CAM-Systemen ab – vor allem durch ihre extreme Präzision und beeindruckende Fräsgeschwindigkeit, insbesondere bei Sekundärteleskopen. In Kombination mit unserem taktilen Scanner entsteht ein

Workflow, der höchste Sicherheit bietet: Die CAM-Software übersetzt die Messdaten exakt und steuert die Maschine so präzise an, dass wir bei Teleskopen eine sehr hohe Präzision und Fertigungssicherheit erreichen. Gleiches gilt natürlich für alle Fräsmaterialien.“

Oliver Mende, Frank Dentaltechnik, Regensburg

„Wir sind das einzige Dentallabor, das sowohl die Tizian 6.0 als auch die CIMT Pi5 im Einsatz hat – und für uns ist die Tizian 6.0 ganz klar das Upgrade bei unseren Fräsmaschinen, das unser Portfolio perfekt ergänzt. Besonders bei CoCr arbeiten wir jetzt noch effizienter und präziser. Power, Präzision und ein perfekt aufeinander abgestimmtes System – genau diese Kombination aus allen Partnerunternehmen macht den Unter-

schied. Die Aufstellung, Installation und Einweisung war super geplant und hat sehr viel Spaß gemacht. Alle Termine wurden zuverlässig eingehalten, die Installation lief unkompliziert und eine Stunde später konnten wir bereits die erste Teleskoparbeit fräsen. In Verbindung mit Dental Softworks und den professionellen Fräswerkzeugen von Emuge Franken funktioniert der gesamte digitale Workflow reibungslos. Support brauchen wir selten – aber wenn, dann kommt der Rückruf innerhalb von zehn Minuten. Am Ende war für uns das wichtigste Entscheidungskriterium ganz klar: Schütz Dental – Ein Premium-Partner für ein Premium-System. Von den Besten – für die Besten. Und wir freuen uns schon jetzt auf die nächsten Schritte dieser Partnerschaft und die Möglichkeiten, die das System in Zukunft noch bieten wird.“



^ Oliver Mende, CEO und Inhaber Frank Dentaltechnik