

Mit intensiven Gesprächen und individueller Planung zum ganzheitlichen Patientenbild

Ästhetik und Ethik bei DentaWest Zahntechnik

Im Interview mit Claudia Gabbert, Nordquadrat PR + Marketing, spricht Ztm. Marcel Koch über die Übernahme seines Labors DentaWest im Jahr 2022, seine Rolle als alleiniger Geschäftsführer seit 2024 und wie er als #VIP-Labor mit 24 Mitarbeitern und einem vollständig digitalen Workflow höchste Ansprüche in Ästhetik, Funktion und Implantatversorgung umsetzt – immer mit dem Patienten im Fokus.

Willkommen im #VIP-Netzwerk, Marcel Koch! Ihr verbindet Ästhetik und Funktion auf höchstem Niveau. Was bedeutet das konkret in eurer täglichen Arbeit ?

Marcel Koch: Man muss sich immer vor Augen führen, dass wir für Menschen arbeiten – und damit in ein komplexes Zusammenspiel des gesamten Organismus eingreifen. Ästhetik allein reicht nicht: Was nützt ein perfektes Lächeln, wenn die Funktion nicht stimmt? Deshalb betrachten wir jeden Patienten als einzigartig – vom Lippenverlauf, Zahnfarbe, Ausstrahlung, Mimik über die Zahnstellung bis hin zur Phonetik. In intensiven Gesprächen entsteht so ein ganzheitliches Bild, das Ästhetik und Funktion harmonisch vereint. Die individuelle Planung steht dabei immer an erster Stelle. Denn nur wenn beides zusammenpasst, entsteht ein Ergebnis,

das nicht nur schön aussieht, sondern sich auch natürlich anfühlt und langfristig funktioniert.

Welche Philosophie steckt dahinter?

Marcel Koch: Unsere Philosophie ist ganz einfach: Die Arbeit muss so gut sein, dass ich sie mir selbst einsetzen würde. Qualität und Fairness stehen bei uns an erster Stelle – der Preis soll angemessen sein, aber vor allem muss der Patient rundum zufrieden sein, und zwar auch von innen heraus. Diese echte Wertschätzung spüren wir jeden Tag: in persönlichen Dankesbriefen, kleinen Aufmerksamkeiten wie Kuchen oder in emotionalen Google-Bewertungen. Genau das zeigt uns, dass wir nicht nur Zähne versorgen, sondern Menschen glücklich machen.

Wenn es um komplexe Patientenfälle geht, ist eine strukturierte Vorbereitung entscheidend. Welche Unterlagen und Tools nutzt ihr in euren Planungsgesprächen, um ein ganzheitliches Patientenkonzept zu entwickeln?

Marcel Koch: Am Anfang steht für mich immer der Ist-Zustand – deshalb arbeite ich mit Situ-Modellen, um die Ausgangssituation genau zu erfassen. Dann geht es um die Wünsche und Vorstellungen des Patienten: Wo will er hin? Dabei spielen natürlich das Umfeld und der Job, Mimik, Charakter und Persönlichkeit eine große Rolle – ob introvertiert oder extrovertiert, das beeinflusst das ästhetische Konzept enorm. Wir nutzen oft alte Fotos, zum Beispiel Hochzeitsbilder, um die natürliche Ausstrahlung wieder aufzugreifen. Anschließend erfolgt eine Vor-Anprobe mit einem 3D-gedruckten Dummy, den der



^ Ztm. Marcel Koch ist Referent für ästhetische Versorgungen: „Ästhetik liegt im Auge des Betrachters, nicht in meinem Auge. Der Patientenwunsch ist entscheidend, er hat seine Vorstellungen, die wir umsetzen.“

Patient testen kann und anschließend das individuell gefertigte Provisorium. Erst wenn alles passt, wird die definitive Versorgung erstellt – so sparen wir nicht nur Einschleifarbeit, sondern schaffen eine Versorgung, die wirklich individuell abgestimmt ist.

Wenn eure Kunden über euch sprechen – was macht euer Labor aus deren Sicht so besonders?

Marcel Koch: Geht nicht gibt's bei uns nicht – es gibt immer eine Lösung für Praxis und Patient, und genau das wissen unsere Kundinnen und Kunden sehr zu schätzen. Ich bin jederzeit erreichbar, arbeite selbst mit und übernehme die Endkontrolle – das schafft Vertrauen und kurze Entscheidungswege. Bei uns bekommt jede Arbeit die bestmögliche Qualität, weil wir lösungsorientiert und zielführend arbeiten. Zudem haben die Kunden feste Ansprechpartner: eine Person für Kostenvoranschläge und Rechnungen, zwei für zahntechnische Fragen – und in 99% der Fälle komme ich selbst in die Praxis. Unsere hohe Meisterdichte mit fünf Zahntechnikermeistern bei 14 produktiven Mitarbeitenden steht für hohe Kompetenz und Verlässlichkeit. Das Gesamtkonzept ist einfach: Ich als Chef bin vor Ort, mitten im Geschehen – und genau das macht den Unterschied und das finden Patienten auch richtig toll, wenn der Chef persönlich kommt.

Wie läuft die Terminplanung mit den Praxen ab?

Marcel Koch: Immer patientenabhängig. Oft nutzen wir schnelle Kommunikationswege wie WhatsApp, um alle Details abzustimmen. So vermeiden wir Nacharbeiten – selbst über große Distanzen hinweg – und die Patienten benötigen keine zusätzlichen Termine. Effizient, unkompliziert und passgenau für jeden einzelnen Fall.

Dank eurer engen Zusammenarbeit mit Unikliniken und der Industrie seid ihr immer am Puls der Zeit. Welche Erkenntnisse oder Innovationen aus diesen Kooperationen fließen direkt in eure zahntechnischen Lösungen ein?

Marcel Koch: Die Materialkundestudien



^ Schütz Dental bietet mit Marcel Koch als Referent eine Kursreihe „Ästhetik ist gleich Ethik“ an. Marcel Koch schult die Teilnehmer in der effizienten Herstellung einfacher Arbeiten bis hin zu High-End-Veredelungen.

der Unikliniken sind für uns die Basis, um alles über Verträglichkeiten, Langlebigkeit, Mindeststärken und Materialqualität zu wissen. Wir beraten unsere Zahnärzte auf Basis dieser neuesten Erkenntnisse umfassend – von der Präparation, dem Ätzen bis zur kompletten Vorbereitung mit dem passenden Kleber oder Zement. Dank klarer Kontrollmechanismen und Dokumentation können wir sicherstellen, dass jede Arbeit passt, keine Unsicherheiten entstehen und Patienten entspannt bleiben. Dieser Qualitätsstandard ermöglicht es uns sogar, Arbeiten über große Entfernungen zu versenden, ohne dass eine Nachbearbeitung nötig ist. Jede Arbeit durchläuft diesen strikten Workflow, damit höchste Präzision und Sicherheit garantiert sind.

Tizian, CAM, Scanner und Co.: Welche digitalen Komponenten nutzt ihr – und was hat sich dadurch bei euch verändert?

Marcel Koch: Mit unseren Tools wie Ultimate Software-Dongles, Tizian Smart Scan, Renishaw-Scanner sowie den Fräsmaschinen Tizian 6.0 und 3.5 pro Plus haben wir einen durchgängig geregelten digitalen Workflow mit stets reproduzierbaren Ergebnissen – egal, welcher Zahntechniker das Design erstellt. Das ist ein echter Gamechanger: Jeder kann designen und dank klarer Parame-

ter passt das Ergebnis immer perfekt. Die Effizienz steigt extrem, Nacharbeit fällt kaum an, Mitarbeiter und Chef sind entspannt, Über-Nacht-Fräsuren liefern morgens fertige Ergebnisse, und parallel können mehrere Zahntechniker an einer Arbeit arbeiten. So entsteht kein Defizit im Labor und die Verantwortung ist klar geregelt. Besonders für junge Mitarbeiter ist das digital total spannend – saubere Arbeitsplätze, transparente Prozesse und moderne Technik, die einfach Spaß macht! Das lieben die jungen Leute.

Schütz Dental und ihr – was funktioniert besonders gut? Technik, Support, Austausch... oder alles zusammen?

Marcel Koch: Für mich war von Anfang an klar: Ich übernehme den kompletten Workflow von Schütz Dental – von der Bestellung bis zur Einrichtung und Inbetriebnahme, inklusive perfekter Maschinenwartung passte einfach alles. Gerade für mich als Keramiker, ohne ein Digital Nerd zu sein, ist das unglaublich wertvoll. Dazu kommen das CAD/CAM-Event im Campus Kronberg und der Austausch unter Kollegen: wertvolle Kontakte, Freundschaften und null Konkurrenzdenken – man steht nie allein da. Und der Support? Einfach unschlagbar! Wer ihn nutzt, weiß: keine endlosen Warteschleifen, alles läuft rund.

Welche Projekte verfolgt ihr gemeinsam?

Marcel Koch: Für uns gehen Ästhetik und Ethik immer Hand in Hand. Wir binden Patienten aktiv ein. Und auf der Basis bauen wir gemeinsam mit Schütz Dental ein Kurswesen auf. Dabei dreht sich alles um digitale Planung, reibungslosen Datenaustausch und eine enge Schnittstelle zwischen Praxis und Labor – von der Implantatplanung bis zur Umsetzung mit möglichst wenigen Sitzungen und hoher Trefferquote. In In-house-Schulungen, Keramikkursen und Workshops zeigen wir, wie man von einfachen Arbeiten bis zu High-End-Veredelungen alles effizient umsetzt. Dabei nutzen wir ein unglaublich vielfältiges Materialangebot, pridenta Zirkonoxid und Tizian Zirkon MTE, das wir als Laborbesitzer selbst intensiv getestet haben.

Transparenz und Austausch scheint dir besonders wichtig zu sein. Wie pflegst du den direkten Dialog mit euren Zahnarztkunden?

Marcel Koch: Mit fast allen unserer Partner arbeiten wir per Du, was die Zusammenarbeit menschlich und vertraut macht. Gleichzeitig schätzen und respektieren wir sachliche Diskussionen, um für jeden Einzelfall die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen. Oft verstehen wir uns so gut, dass ein Bild ohne Text genügt – wir wissen, was der andere erwartet und treffen damit immer den Nerv. Genau diese Nähe und Verlässlichkeit macht unser Labor besonders, weshalb wir bewusst diese Laborgröße behalten, um die hohen Anforderungen konstant erfüllen zu können.

Du unterstützt eure Zahnarztkunden nicht nur zahntechnisch, sondern auch bei der Patientenkommunikation und -gewinnung. Wie sieht das in der Praxis aus?

Marcel Koch: Jede Praxis und jeder Patient ist anders – deshalb gestalten wir unsere Abläufe individuell. Im ersten Schritt führen wir die Vorgespräche in der Praxis, dann bieten wir einen Laborrundgang an. Patienten nutzen das Angebot sehr oft und kommen ins Labor, können unsere technischen Möglichkeiten live erleben und uns als Menschen

kennenlernen. Mit Smile Design in exocad, Wax-up oder Mock-up zeigen wir dem Patienten direkt anschauliche Vorschläge – so wird die Kommunikation verständlich und kommt auch bei Laien besonders gut an. Diese transparente Kommunikation begeistert nicht nur Patienten, sondern stärkt auch das Empfehlungsmarketing und ermöglicht gemeinsame Aktionen mit den Praxen. So entsteht ein ganzheitliches Erlebnis, das Vertrauen schafft und auf die individuellen Bedürfnisse eingeht.

Was schätzt ihr besonders an der Zusammenarbeit im Rahmen des #VIP-Netzwerks?

Marcel Koch: Für uns ist ein starker Industriepartner unverzichtbar – sei es Schütz Dental, Creation Willi Geller im Bereich Ästhetik oder Medentika für die Implantologie. Entscheidend ist eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit kompetenten Ansprechpartnern, Beta-Tester-Insights und tiefem Einblick schon vor Markteinführungen. Der offene, ehrliche Austausch mit Kollegen ohne Konkurrenzdenken erlaubt uns, über den Tellerrand hinauszublicken und gemeinsam Themen voranzutreiben. Jeder bringt seine Expertise ein, und der Spirit potenziert sich – so entsteht echte Dynamik, die alle bereichert.

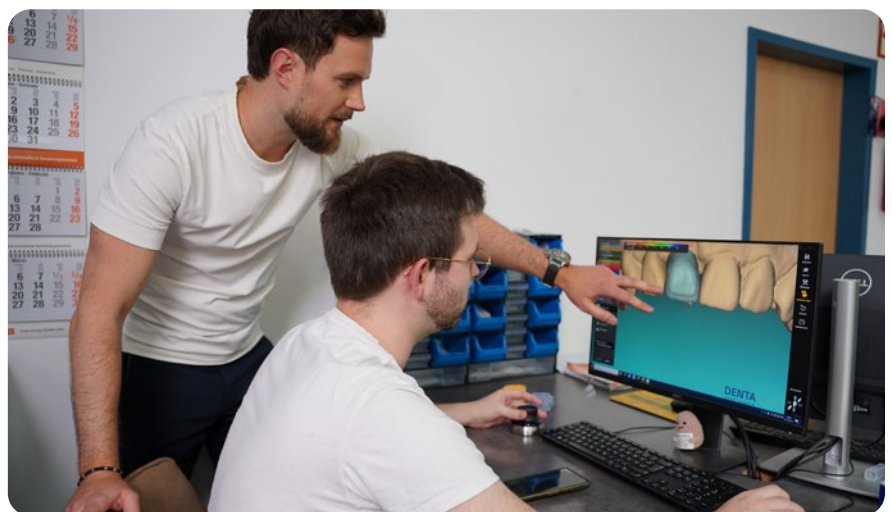
Wenn du an die Zukunft denkst: Welche technischen Trends oder Entwicklungen werden deiner Meinung nach die Zahntechnik in den kommenden Jahren prägen?

Marcel Koch: Scannen, Drucken, Fräsen und Lasermelting gehören mittlerweile zum Alltag – doch der Fokus liegt zunehmend auf Intraoralscans, dem reibungslosen Datentransfer und der präzisen Verarbeitung für Planung und Umsetzung. Digitale Planung und Treffsicherheit werden immer wichtiger und da kristallisieren sich ständig neue Möglichkeiten heraus: Smile Design, exoplan und innovative Materialien wie Hochleistungskomposite oder metallfreie, allergiefreie Werkstoffe.

Auch das Thema Umweltzahnmedizin gewinnt an Bedeutung, ganzheitliche Konzepte rücken stärker in den Vordergrund. Bei all den Trends dürfen wir den Menschen dahinter nicht vergessen – nur das Gesamtpaket macht die Arbeit wirklich erfolgreich.

Erfolg entsteht im Team – was tust du, damit aus deinen Mitarbeitenden Mitdenkende und Mitgestaltende werden, die euer Labor langfristig voranbringen?

Marcel Koch: Das ist für mich recht einfach, du brauchst als Chef Ideen, Visionen und Themenschwerpunkte. Dann



- Ein Gamechanger für Marcel Koch: „Mit Tools wie Ultimate Software-Dongles, Tizian Smart Scan, Renishaw-Scanner sowie den Fräsmaschinen Tizian 6.0 und 3.5 pro Plus haben wir einen durchgängigen digitalen Workflow mit reproduzierbaren Ergebnissen – egal, welcher Zahntechniker das Design erstellt.“

lade ich externe Referenten und Spezialisten ein, um Begeisterung zu entfachen. Ziel ist es, das Team zu motivieren – jeder soll Lust bekommen, aktiv mitzumachen. Ob TiF-Kurs mit Karl-Heinz Körholz in der Totalprothetik oder ein Keramikkurs mit Hubert Schenk – alle, selbst unser CAD/CAM-Techniker, sind mit voller Energie dabei, lernen neue Perspektiven und bekommen das Gesamtkonzept vermittelt. Besonders spannend ist es, wenn jemand, der komplett digital arbeitet, Einblicke in die analoge Welt bekommt – das bereichert das Mindset enorm. Ich habe einfach ein innovatives, geiles Team, das offen für Neues ist und mit Begeisterung dabei ist.

Marcel Koch über ...

... seine Erfolgsstory

Für mich war immer wichtig, dass ich mir selbst treu bleibe und den Drang habe, etwas zu bewegen – das hat mich auch in die Selbstständigkeit geführt. Mein Urvertrauen und meine Begeisterung für den Beruf als Zahntechniker sind dabei die Basis. Authentizität, Empathie und Vertrauen bilden das Fundament, das mir sowohl von Kundenseite als auch von unseren Mitarbeitenden große Wertschätzung einbringt.

... Ausbildung von Zahntechnikern

Ausbildung ist für uns ein Muss, deshalb bilden wir aktuell drei Azubis aus: einer im 2. Lehrjahr und zwei im 1. Lehrjahr, alles über die Berufsschule Trier. Ich bin Ausbilder und Sorge dafür, junge Menschen für unseren Beruf zu begeistern. Dabei ist uns wichtig, dass es nicht nur um Fachwissen geht, sondern auch, dass die Chemie stimmt und die Azubis zu unserem Team passen.

... die Definition von Ästhetik

Liegt im Auge des Betrachters, nicht in meinem Auge. Der Patientenwunsch ist entscheidend, er hat seine Vorstellungen, die wir umsetzen.

... Made in Germany

Für uns gilt: 100 % Made in Trier – das betrifft auch unsere Zulieferer wie Schütz Dental. Keine China-Produkte, al-



^ **Marcel Koch über das #VIP-Netzwerk, hier beim Herbsttreffen bei exocad: „Jeder bringt seine Expertise ein, und der Spirit potenziert sich – so entsteht echte Dynamik, die alle bereichert.“**

les komplett inhouse, damit wir jeden Qualitätsschritt selbst kontrollieren können. Ausnahmen gibt es nur selten, zum Beispiel beim Modellguss, der beim #VIP-Kollegen gelasermeldet wird. So stellen wir sicher, dass unsere hohen Standards konsequent eingehalten werden.

... aktuelle Projekte

Als Referent baue ich gemeinsam mit Schütz Dental ein praxisnahes Kurswesen auf, das Ästhetik-Highlights mit Pritidenta vereint und bei dem ich praxisorientiertes Know-how vermittele, sowie High-End-Keramikkurse oder Live-Demos auf der IDS für Willi Geller. Kleiner Spoiler: In Zukunft wird es bei DentaWest einen lizenzierten exocad-Trainer geben.

... die Region Trier

Die hohe Dichte an zahntechnischen Kollegen in Trier zeigt, wie wichtig ein klares Konzept und eine starke Positio-

nierung sind. Die Region ist wunderschön, charmant mit der Porta Nigra und ausgezeichnetem Wein – trotzdem bin ich auch überregional aktiv, von Kiel bis Frankfurt.

... seine Ziele

Ein eigenes Gebäude 2033 mit Schulungsräumen, ausgestattet mit digitalen Arbeitsplätzen und Keramikstationen für Hands-on-Kurse. Ziel ist es, Freude und Begeisterung an junge Menschen weiterzugeben, Patienten glücklich zu machen und all diese schönen Begegnungen voller Energie und Leidenschaft bis zur Rente fortzuführen.

Kontakt

Denta West GmbH
Engelstr. 127
54292 Trier
Tel. +49 651 9663555
info@dentawest.de
www.dentawest.de

dd Tipp

Kurse mit Schütz Dental

Zirkon. Struktur. Ästhetik.

Von der Gerüstvorbereitung bis zur Feinästhetik

- „Schonende & effiziente Zirkonbearbeitung“ - 8. Mai 2026
- „Mikrolayering. Ästhetik. Perfektion.“ - 29./30. Mai 2026