



Dr. Berthold Reusch,
Geschäftsführer
der CADstar
Deutschland
GmbH

Nach vier Jahren am Standort Bischofshofen/Österreich, eröffnet CADstar jetzt seine erste ausländische Vertriebsrepräsentanz. Die Münchner Vertriebs-Tochter nimmt ab September 2012 ihre Arbeit auf. Als Geschäftsführer der CADstar Deutschland GmbH wurde Dr. Berthold Reusch berufen, der nach fast 20 Jahren Tätigkeit in der Dentalbranche – unter anderem bei Dentsply und 3M – künftig auch als Gesellschafter am Unternehmen beteiligt ist. Der promovierte Physiker will auf verschiedenen Ebenen entscheidend dazu beitragen, dass sich das „Prinzip CADstar“ auch in Deutschland durchsetzt. Zielgruppe sind dabei Dentallabore und Praxislabore. Mit an Bord ist ein vierköpfiges Team aus zahntechnisch ausgebildeten Mitarbeitern, das direkt in den jeweiligen Vertriebsgebieten stationiert ist. Im Gespräch erläutert Dr. Berthold Reusch seine Ziele und was CADstar für deutsche Kunden so interessant macht.

Gratulation zu Ihrer neuen Aufgabe als geschäftsführender Gesellschafter der CADstar Deutschland GmbH, Dr. Reusch! Was hat Sie dazu bewogen, diese neue Herausforderung anzunehmen?

Dr. Berthold Reusch: Ach, da gibt es mehrere Gründe. Zum einen kenne ich die Dentalindustrie nach fast 20 Jahren in- und auswendig. Da freut man sich richtig auf „neue“ Anbieter mit Potenzial. Zum anderen denke ich, dass dynamische und flexible Unternehmen mittlerer Größe heute die besten Wettbewerbschancen haben. Sie werden dem anhaltenden Strukturwandel am besten gerecht. CADstar hat da besonders viel Potenzial: Dank der glücklichen Symbiose von technischer Innovationsfreude, zahntechnischem Know-how und einem herstellerunabhängigen Fullservice-Konzept hat das Unternehmen das Zeug, künftig Maßstäbe zu setzen. Deshalb: Besser kann ich mich selbst nicht für die Zukunft rüsten.

„Wir produzieren material- und herstellerübergreifend“

Wie haben Sie CADstar Deutschland aufgestellt?

Dr. Reusch: Wir starten mit einem fünfköpfigen Vertriebs-Team, das sich vor Ort um die Regionen Norddeutschland, Mitteldeutschland West und Ost sowie Bayern kümmert. Norbert Untermoser, der Vertriebsleiter für Österreich, wird außerdem als Supervisor fungieren. Das gesamte Team verfügt entweder über eine solide zahntechnische Ausbildung oder einen zahnmedizinischen Hintergrund. Als Firmensitz haben wir München gewählt. Hier profitieren wir von der räumlichen Nähe zum Salzburger Headquarter, guten Branchen-Kontakten und einer guten Verkehrsanbindung.

Wer ist Ihre Zielgruppe?

Dr. Reusch: CADstar versteht sich seit Gründung als Partner aller Labore und Praxislabore, insbesondere Praxislabore mit implantologischem Schwerpunkt.

Wovon profitieren Kunden besonders?

Dr. Reusch: CADstar produziert nahezu alle aktuell in der CAD/CAM-Industrie möglichen Arbeiten – material- und herstellerübergreifend. Insofern können auch solche Kunden, die selbst fräsen, die Produktion von Stegen und Implantatbrücken sinnvoll outsourcen. Hinzu kommen besondere Spezialitäten wie Restaurationen aus IPS e.max CAD und individualisierte Abutments aus Zirkon und Titan.

Was macht den Service von CADstar gerade für deutsche (Praxis-)Labore so attraktiv?

Dr. Reusch: Generell steht eines fest: Gegen Österreich ist Deutschland eine Service-Wüste. Ob das an der königlich-kaiserlichen Tradition oder an der Tourismusorientierung des Landes liegt, sei dahingestellt – es macht Österreich auf jeden Fall auch im B2B-Bereich attraktiv. CADstar ist das beste Beispiel dafür. Besonders erwähnenswert ist sicher der Support: Hat man ein zahntechnisches Problem, berät ein Zahntechniker. Geht es um Produktionstechnik, dann helfen CNC-Techniker und andere Spezialisten.

Ein weiterer Faktor sind die zuverlässig kurzen Lieferzeiten auch ins Ausland, wie z.B. drei Tage bei Stegarbeiten.

Wo sind die Schnittstellen mit dem österreichischen Mutterkonzern?

Dr. Reusch: Produktion, Forschung und Entwicklung sowie Kundenservice werden weiterhin zentral von Österreich aus gesteuert. Die deutsche Vertriebs-tochter gewährleistet in erster Linie eine enge persönliche Kundenbetreuung, die über die österreichische Hotline auch den Support und die Reklamationen mit einschließt. Mittelfristig sollen auch Schulungen in der Münchener Dependence stattfinden. Den Auftakt bildet das PraWissimo-Seminar der DGOI, „CAD/CAM Customized Abutments für Zahntechniker und Zahnärzte mit Dr. Peter Finke und Ztm. Gerhard Stachulla“, das Anfang Oktober im Sporthotel Achental in Grassau (Chiemsee) stattfindet. Die praxisorientierten Workshops finden auf CADstar-Hardware statt und sind einzeln unter www.dgoi.info buchbar.

Was sind mittelfristig Ihre konkreten Ziele und wo liegt Ihr Fokus hinsichtlich des Leitungsspektrums?

Dr. Reusch: Wir möchten bis 2015 auch in Deutschland führend im Bereich individuelle CAD/CAM-Lösungen ohne Herstellerbindung sein. Unser Fokus liegt sicher unter anderem auf individuellen Abutments und auf Stegen und Implantatbrücken. Außerdem wird der Bereich KFO künftig eine gewichtigere Rolle spielen.

Wo liegen die Herausforderungen und Ziele der Zukunft für Sie und CADstar?

Dr. Reusch: Wie üblich werden wir alle Innovationen auf Tauglichkeit testen und gegebenenfalls unseren Kunden zur Verfügung stellen. Besonders wichtig ist es uns mittelfristig, im Bereich „Intraoral-Scanning“ die Spreu vom Weizen zu trennen und entsprechende Angebote zu machen – ohne übermäßige Investitionen.

Haben Sie für 2013 schon ein Ass im Ärmel?

Dr. Reusch: Haben wir. Und zwar die nächste Prozessmanagement-Generation in der digitalen Zahntechnik. Aber da müssen sich unsere Kunden bis zur IDS gedulden. Wir werden uns 2013 auf 100 m² in Halle 11.3, in der Nachbarschaft unseres Partners Ivoclar präsentieren. Da kann ich jetzt schon für einige Überraschungen garantieren.

Vielen Dank für das informative Gespräch. ■