

Cadstar goes Germany

Anfang September ging CADstar Deutschland als erste ausländische Vertriebstochter des österreichischen Kompetenzzentrums für digitale Zahntechnik an den Start. Dr. rer. nat. Berthold Reusch ist der neue Geschäftsführer. Wir haben ihn zu diesem Neustart befragt.

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

Dr. 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.

ZTM: *Was reizt Sie besonders an der neuen Position?*

Dr. Reusch: Die beeindruckende Dynamik und Innovationskraft von CADstar. Da sind Visionäre mit Leidenschaft am Werk. Das inspiriert mich. Die Renaissance des Dentalmarktes beginnt ja gerade erst und ganz vorne dabei zu sein ist ein reizvoller Gedanke. Davon abgesehen freue ich mich auf schlanke Strukturen und eine ergebnisorientierte Zusammenarbeit mit einem perfekt eingespielten Experten-Team. Ganz offenbar gilt hier das Motto „einmal CADstar, immer CADstar“. Ein gutes Zeichen.

ZTM: *Wie haben Sie CADstar Deutschland aufgestellt?*

Dr. Reusch: Wir starten mit einem 5-köpfigen 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 perfekten Verkehrsanbindung.

ZTM: *Wer ist Ihre Zielgruppe?*

Dr. Reusch: CADstar versteht sich seit Gründung als Partner der Zahntechniker. Dieser Zielgruppe bieten



Dr. Berthold Reusch (geb. 1963) verfügt über 20 Jahre Erfahrung im Bereich digitale Zahnmedizin. Der gebürtige Nürtinger arbeitete zuletzt als Geschäftsführer der Materialise Dental GmbH, einem Unternehmen der Dentsply-Gruppe, wo er bis 2012 das Geschäft mit dentalen Software-Lösungen, erklärungsbedürftigen Investitionsgütern und insbesondere dem Rapid Prototyping für den gesamten deutschsprachigen Raum verantwortete.

wir eine zeitgemäße, profitable und obendrein frei zu gestaltende Arbeitsteilung. Dementsprechend sind alle Labore und Praxislabore, insbesondere Praxislabore mit implantologischem Schwerpunkt, potenzielle Kunden.

ZTM: *Wovon profitieren Kunden besonders?*

Dr. Reusch: Ganz einfach: CADstar produziert nahezu alle aktuell in der CAD/CAM-Industrie möglichen Arbeiten – material- und herstellerübergreifend. Und das auch noch extrem akkurat, schnell und preiswert. 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.

ZTM: *Was macht den Service von CADstar gerade für deutsche Labors so attraktiv?*

Dr. Reusch: Ganz generell steht eines fest: Gegen Österreich ist Deutschland eine Service-Wüste. Ob das an der k. u. k. 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. Beson-

ders erwähnenswert ist sicher der Support: Wenn man ein zahntechnisches Problem hat, berät auch ein Zahntechniker. Wenn es um Produktionstechnik geht, dann helfen CNC-Techniker und andere Spezialisten. Ein weiterer Faktor sind die zuverlässig kurzen Lieferzeiten – auch ins Ausland: Bei Stegarbeiten garantiert die Konkurrenz 10 Tage, CADstar schafft es in drei Tagen und obendrein in hervorragender Qualität. Hinzu kommt ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis, das das Partnerschaftliche auch in der Wertschöpfung in den Vordergrund rückt.

ZTM: *Inwiefern werden Sie persönlich Ihr Know-how einbringen?*

Dr. Reusch: Das ist das Schöne daran: Ich werde in den kompletten Wertschöpfungsprozesse mehr oder weniger involviert sein. Neben meiner Verantwortung für Vertrieb und Marketing werde ich meine Erfahrungen sicher ebenso in Forschung und Entwicklung und im Produktmanagement einbringen. Das gilt mittelfristig insbesondere für das Thema 3-D-Drucktechnik, AbformFax und Co. Damit habe ich mich in der Vergangenheit bereits intensiv beschäftigt.

ZTM: *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 Vertriebstochter gewährleistet in erster Linie eine enge persönliche Kundenbetreuung, die über die österreichische Hotline auch den Support und Reklamationen mit einschließt. Mittelfristig sollen auch Schulungen in der Münchener Dependence stattfinden. Erster Vorreiter davon ist das PraWissimo-Seminar der DGOI „CAD/CAM Customized Abutments für Zahntechniker und Zahnärzte“ (Dr. Peter Finke und ZTM Gerhard Stachulla) vom 3. bis 7.10. im Sporthotel Achenal in Grassau (Chiemsee). Die praxisorientierten Workshops finden auf CADstar-Hardware statt und sind einzeln buchbar. Weitere Infos finden Interessenten auf www.dgoi.info.

ZTM: *Was sind mittelfristig Ihre konkreten Ziele?*

Dr. Reusch: Wir möchten bis 2015 auch in Deutschland führend im Bereich individuelle CAD/CAM-Lösungen ohne Herstellerbindung sein. Dabei ist der konsequente Fokus auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Zahntechnikern maßgeblich.

ZTM: *Wo liegt Ihr Fokus hinsichtlich des Leistungsspektrums?*

Dr. Reusch: Dazu möchte ich mich nur ansatzweise äußern: Unser Fokus liegt sicher unter anderem auf individuellen Abutments sowie auf Stegen und Implantatbrücken. Außerdem wird der Bereich KFO künftig eine gewichtigere Rolle spielen. Weitere Details muss ich aber bis zur nächsten IDS für mich behalten.

ZTM: *Werden Sie auf der IDS 2013 ausstellen?*

Dr. Reusch: Selbstverständlich. 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.

ZTM: *Wird es zum Auftakt der Deutschland-Aktivitäten besondere Highlights geben?*

Dr. Reusch: Es wird diverse interessante Einführungsangebote geben. Darüber informieren wir unsere potenziellen Kunden unter anderem per Mailing. Falls der ein oder andere Leser keinerlei News von CADstar erhalten sollte, dann rufen Sie uns an, es lohnt sich.

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

Dr. Reusch: Wie üblich werden wir alle Innovationen auf Tauglichkeit testen und ggf. unseren Kunden zur Verfügung stellen. Besonders wichtig ist es uns mittelfristig, im Bereich „Intraoral-Scanning“ die Spreu vom Weizen zu trennen und den Partnern tragfähige Lösungen zu bieten – ohne Wahnsinns-Investitionen.

ZTM: *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.

ZTM: *Welches Land ist nach Deutschland im Visier?*

Dr. Reusch: Wir liebäugeln seit Langem mit Benelux, aber wir legen großen Wert auf gesundes Wachstum. Das Gebot der Stunde heißt „kontrollierte Offensive“. Mehr kann ich dazu momentan nicht sagen.

ZTM: *Welche persönliche Vision leitet Sie in Ihrer neuen Position?*

Dr. Reusch: Die Zahntechnik steht nicht am Ende, sondern am Anfang. Fraglich ist nur, wie sich die Schnittstellen verlagern. Ich wünsche mir, dass Qualität das Leitprinzip der deutschen Dentalbranche und die Zahntechnik eine der tragenden Säulen in der Zahnmedizin bleibt. Es geht nicht ohne Zahntechnik. Ich werde dafür arbeiten, dass sich die Zahntechnik Innovationen öffnet, aber nicht bedingungslos ausliefert. Ein Umdenken ist weiterhin dringend erforderlich, aber nicht um jeden Preis.

ZTM: *Herr Dr. Reusch, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen viel Erfolg in Deutschland!*



WEITERE INFORMATIONEN

CADstar GmbH, Iris Schabernig
Sparkassenstraße 4, A-5500 Bischofshofen
Tel: +43 (0) 6462 32880, Fax: +43 (0) 6462 601111
E-Mail: info@cadstar.at
www.cadstar.at