

Laborportrait



Die Zahnmanufaktur Hilden feierte 2019 ihr 10-jähriges Laborjubiläum. Gaby (Vierte von links) und Michael Weichenthal (Dritter von rechts) begrüßten mehr als 100 Gäste.
Fotos: Zahnmanufaktur Hilden

Ästhetische Probefahrt

Zahnmanufaktur Hilden: Zahnästhetik neu definiert

Zahnästhetiker und Digitalisierung – so hat sich die Zahnmanufaktur Hilden aufgestellt. Das Erfolgskonzept verfolgt Michael Weichenthal seit zehn Jahren und hat sich damit einen guten Namen in Düsseldorf und Umgebung gemacht. Ein ausgebauten Loft mit Industriecharakter und großzügigem, lichtdurchfluteten Ambiente ist das Domizil für die Zahnmanufaktur. Der Industriecharme des ehemaligen Kesselhauses begeistert die Kunden sowie seine 22 Mitarbeiter und zwei Zahn-technikermeister gleichermaßen. Im Interview berichtet Michael Weichenthal Claudia Gabbert von seiner Unternehmensphilosophie und Ausrichtung.

Michael Weichenthal, Ihr Slogan lautet „Wir sind Zahnästhetiker“! Was können Zahnärzte von Ihnen erwarten?

Michael Weichenthal: Bei uns ist jeder Einzelne ein Spezialist auf seinem Gebiet. Mit Mikroskop und einem hohen Maß an keramischem Know-how ausgestattet, fertigen unsere Zahnästhetiker individuell ästhetisch anmutende Unikate an, die ihre Patienten begeistern. Unsere Keramiker sind top aus- und fortgebildet.

Wir sind bekannt für unsere hohe Qualität „made in Hilden“. Ganz egal, ob es um die Herstellung von Kronen, Brücken, Inlays, Veneers oder implantatbasierten Versorgung geht, Zahnmediziner erhalten von uns nur das Beste auf höchstem Niveau für ihre Patienten. Jede einzelne Arbeit wird von unseren Zahnästhetikern in höchster Perfektion und in direkter Absprache mit ihnen angefertigt. Wenn man mich nach unserem Erfolgsrezept fragt, lautet meine Antwort: Unsere Zutaten sind hoher Service, Schnelligkeit mit drei Boten, immer Problemlösungen parat haben und Kunden sowie Patientennähe. Geht nicht, gibt's nicht – so kennen unsere Kunden die Zahnmanufaktur Hilden.

Ihre Spezialität ist die „ästhetische Probefahrt“! Stellen Sie uns bitte einmal Ihr Konzept vor.

Michael Weichenthal: Die Idee kam mir bei einer eigenen Probefahrt. Da dachte ich mir, es wäre doch genial, wenn wir Patienten ebenfalls die Chance anbieten, mit ihren zukünftigen Zähnen eine ästhetische Probefahrt durchzuführen, also „Vorher sehen, wie es hinterher aussieht!“ Mit unserer kunststoffgefrä-

sten Probefahrt ist es möglich, dem Patienten im Backward-Planning-Verfahren vorab die Möglichkeit zu schaffen, seine zukünftige Versorgung hinsichtlich Form, Größe und Aussehen zu testen. Und nicht nur das! Mit unserem CAD/CAM-System sind wir in der Lage, schon aus der ersten Präparation sowohl die kunststoffgefräste Probefahrt (Provisorium) als auch die definitive Versorgung abzubilden. Für den Patienten bedeutet das einen immensen Zeitvorteil. Denn mit diesem Verfahren brauchen wir für die definitive Versorgung keine weitere Anprobe zur Passungskontrolle. Sämtliche notwendigen Korrekturen werden bereits während der Tragezeit an dem kunststoffgefrästen Provisorium vorgenommen. Diese werden nur noch per digitaler Technologie in die definitive Versorgung überführt. Mit minimalsten Korrekturen ist es machbar, die Arbeit bei dem Patienten einzusetzen.

Die funktionelle Probefahrt haben Sie auch in das Konzept integriert?

Michael Weichenthal: Richtig, um ein Einschleifen beim späteren Zahnersatz zu verhindern, nehmen wir bei der funktionellen Probefahrt

eine Feinabstimmung der Okklusion vor. Das bietet sich vor allem bei Versorgung mit Zirkonoxid an. Der Werkstoff lässt sich im Nachhinein nicht besonders gut einschleifen. Also fertigen wir auch kleine Versorgung in Kunststoff an und passen sie patientenindividuell an. Die Patienten verstehen das sehr gut und sind offen für die Probefahrten.

Die Probefahrten finden sich in Ihrem Zirkon-Angebot wieder. Welchen Nutzen hat der Zahnarzt davon?

Michael Weichenthal: Unsere hohe Expertise findet sich bei dem Werkstoff Zirkonoxid wieder. Das Material haben wir in den letzten Jahren so weit getestet, dass wir heute drei Lösungen für Zahnärzte anbieten: von der Eco-bis zur Premium-Lösung, in die wir die ästhetische und funktionelle Probefahrt integriert haben. Zahnärzte nutzen das Angebot gern als Argumentationshilfe für die Patientengespräche. Auf einen Blick können sie ihren Patienten die Preis- und inhaltlichen Unterschiede vorstellen. Unsere Kunden empfinden das als große Unterstützung und äußern sich sehr positiv darüber.



Michael Weichenthal investiert viel Zeit in den eigenen Zahntechnikernachwuchs im Labor.



Drei Boten sind im ständigen Einsatz rund um Hilden bei Düsseldorf.

Digitalisierung – vom Outsourcing zur Inhouse-Fertigung: Seit Anfang des Jahres verfolgen Sie diesen Weg konsequent. Wie ist der aktuelle Stand in Ihrem Labor?

Michael Weichenthal: Wir haben von der Laborgründung an die Outsourcing-Strategie verfolgt, sind jedoch Ende 2019 in die Situation gekommen, dass die Fertigungsmenge den Break-even-Punkt für eine Inhouse-Fertigung erreichte. So war es die logische betriebswirtschaftliche Konsequenz, in eine 5-Achs-Maschine zu investieren und den digitalen Workflow um zwei 3-D-Drucker zu ergänzen. Natürlich spielen dabei die Schnelligkeit und die Reproduzierbarkeit in der Qualität eine sehr große Rolle. Mein Team hat die CAD/CAM-Thematik sehr positiv aufgenommen und arbeitet mit viel Motivation und Spaß daran, die Geräte optimal zu nutzen. In der letzten Zeit wurden Standards fein austariert. Jetzt sind wir bei einem individuellen Standard gelandet und die Geräte sind bereit für einen 24/7-Einsatz. Schon für die fröhlichen und gut gelaunten Mitarbeiter und die daraus entstandene Teamleistung hat sich die Investition in die Digitalisierung gelohnt.

Intraoralscanning in aller Munde: Ist das bei Ihnen auch der Fall?

Michael Weichenthal: Klar, wir haben im letzten Jahr einen Intraoralscanner angeschafft, den wir gern an unsere Partnerpraxen kostenpflichtig vermieten. Die Tendenz für diesen Service ist steigend und macht sehr viel Spaß. Vor allem in den letzten Wochen wurde die Zeit für die Einarbeitung in diese Technologie von Zahnärzten genutzt. Einige Kunden sind dabei schon sehr routiniert. Die Scans werden über einen gesicherten Datenaustausch an uns geschickt. Zwei 3-D-Drucker stehen bei uns zur Verfügung, um die Modelle für die Herstellung der zahntechnischen Versorgung herzustellen. Darüber hinaus drucken sie auch Löffel und Bissnahmen. Also sind wir bestens auf die digitale Praxis vorbereitet.

Mit „Zähne kannst Du Dir jetzt auch leisten!“ machen Sie aktuell Werbung bei Ihren Partnerpraxen und Patienten. Was verbirgt sich dahinter?

Michael Weichenthal: Auch wenn die Portomonaies bei der Bevölkerung kleiner geworden ist, wollen wir mit der Kampagne Patienten dazu bewegen, trotzdem zum Zahnarzt zu gehen – und bisher geplante Versorgung durchzuführen zu lassen. Am Geld soll es auf jeden Fall nicht scheitern. Daher arbeiten wir mit einem Finanzierungsdienstleister zusammen und haben die Chance, den Patienten eine zinsfreie Finanzierung für 0,00 Prozent innerhalb von sechs Monaten anzubieten. Mit unseren Partnerpraxen haben wir in den letzten Wochen die Zeit genutzt, anstehende Kostenvorschläge durcharbeiten und individuelle Finanzierungsangebote für die Patienten

zu erarbeiten. Als Werbeplattform nutzen wir die Social-Media-Kanäle bei Patienten in unserer Umgebung. Denn schöne Zähne sind bezahlbar.

Was können Zahnarztpraxen in Zukunft von Ihnen erwarten?

Michael Weichenthal: Motivation für den digitalen Workflow in der Zahnarztpraxis. Wir haben die letzte Zeit genutzt und in Webinaren unsere Expertise im Bereich des Intraoralscanners weiter ausgebaut. Unsere Zielsetzung geht ganz klar in die Richtung, gemeinsam mit den Zahnärzten den digitalen

Workflow mit Intraoralscanner, gesicherten Datenräumen beziehungsweise den geänderten Ablauf mit digitalen Datensätzen oder 3-D-Druckmodellen umzusetzen. Und vor allem für Patienten den für Sie dadurch entstehenden Nutzen darzustellen. Digital ist unsere Zukunft – und wir sind dabei!

Lieber Michael Weichenthal, vielen Dank für das Interview und viel Erfolg mit Ihren Zukunftskampagnen!

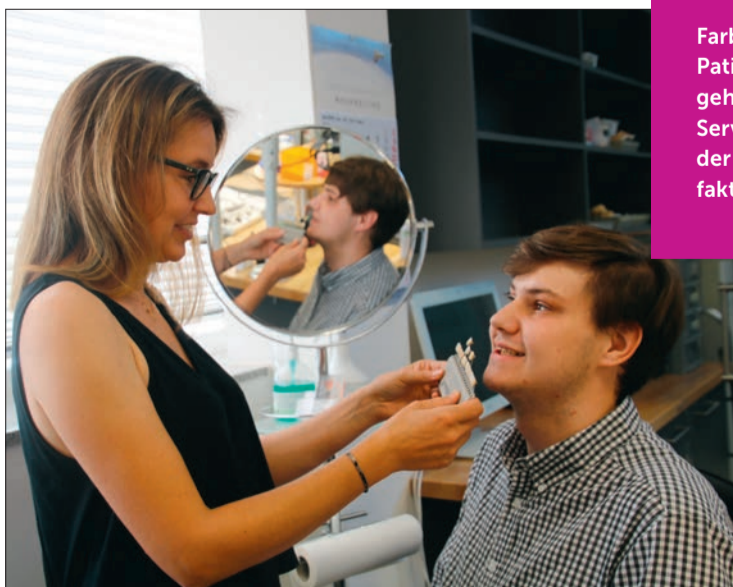
**Claudia Gabbert,
Nordquadrat PR + Marketing,
Hamburg**



Die Zahnmanufaktur Hilden bietet das Intraoralscannen als kostenpflichtige Dienstleistung für Zahnärzte an.



Arbeiten mit dem Mikroskop: So definieren sich die Zahnästhetiker der Zahnmanufaktur Hilden.



Farbnahme und Patientennähe gehören zu den Serviceleistungen der Zahnmanufaktur Hilden.

Gaby und Michael Weichenthal (vorne) sind stolz auf ihr Team mit zwei Zahntechnikermeistern und 22 Mitarbeitern.



Sitzt, passt und ist sicher!

Unterweisungshilfe zum Einsatz von Mund-Nasen-Bedeckungen

Die Berufsgenossenschaft Energie Textil Elektro Medienerzeugnisse unterstützt die Unterweisung im Betrieb mit einer neuen Kurz-Übersicht.

Sie informiert über das richtige Anlegen, Abnehmen und Reinigen der Mund-Nasen-Bedeckung (MNB) zum Fremdschutz

vor dem Coronavirus Covid-19. Die knapp gefassten Hinweise werden durch anschauliche Illustrationen ergänzt.

Die Unterweisungshilfe trägt die Bestellnummer PU019 und kann unter www.bgetem.de, mit dem Webcode M20573439 kostenlos als PDF aufgerufen werden.