

Straumann eröffnet Labor in der Schweiz

Innungen und Verbände: Kritik an der Neupositionierung des Konzerns

Die Schweizer Laborinhaber sind alarmiert, und auch ihre deutschen Laborkollegen zeigen sich mittlerweile besorgt: In der male- rischen Kleinstadt Rheinfelden (Kanton Aargau), die über den Rhein auf die gleichnamige Stadt in Baden-Württemberg blickt, hat der Straumann-Konzern dieser Tage ein zahntechnisches Labor eröffnet. „Unser Ziel ist es, einen kostengünstigen Schweizer Zahnersatz in Straumann-Qualität zu liefern“, sagt dazu Mischa Häfelfinger, Country Manager Straumann Schweiz, aktuell gegenüber der „Zahn-Zeitung Schweiz“.

„Wir setzen dabei auf die hohe Fachkompetenz in der Schweizer Zahntechnik und haben mit der Etkon (Schweiz) AG in ein lokales Labor mit entsprechenden Kapazitäten und Know-how investiert. Alle

sind herzlich eingeladen, uns in den neuen Räumlichkeiten am Standort Rheinfelden (AG) zu besuchen.“

Richard Scotolati, Präsident des Schweizer Zahntechnikerverbands „Swiss Dental Laboratories“, sieht darin „einen grundlegenden Strategiewechsel, der die Position der unabhängigen Laboratorien angreifen und schwächen will“. Das Bestreben, alle Arten von Rekonstruktionen anzubieten und diese unter Umgehung der klassischen Laboratorien direkt an Zahnärzte zu liefern, greife die Marktstellung der Laboratorien an. Der Zentralvorstand habe deshalb entschieden, die bestehenden Verträge zu beenden beziehungsweise nicht weiterzuführen, so Scotolati.

Auch weitere Verbände haben dazu Stellung bezogen. Die Fach-

gesellschaft für Zahntechnik e.V. (FZT e.V.), die WKO Bundesinnung Österreich Zahntechnik und der Verband Deutscher Zahn techniker Innungen haben sich in einer gemeinsamen Resolution mit den Schweizer Kollegen solidarisch erklärt und werden – falls vorhanden – ihre Zusammenarbeit mit Straumann ebenfalls aussetzen.

Laut Walter Winkler, Generalsekretär des Verbands Deutscher Zahn techniker-Innungen (VDZI), sind die Schweizer Kollegen zu Recht beunruhigt. Denn wenn Straumann nach eigener Aussage für den Zahnarzt zum „Gesamtlösungsanbieter für ästhetische Zahnmedizin“ werden wolle, komme der Konzern den Laboratorien unmittelbar in die Quere. „Schließlich sind es die selbstständigen Zahntechniker, die sich mit ihrem

Labor als die ‚Gesamtlösungsanbieter‘ gegenüber dem Zahnarzt vor Ort verstehen. Die Schweizer Meldung signalisiert allen, dass es im globalisierten Dentalmarkt auf der Industrie- und der Handelsseite zwar wenige, aber dafür immer größer werdende Player gibt. Sie alle wollen zunehmend vertikal die Wertschöpfungsprozesse in ihre oligopolistischen Strukturen integrieren. Damit werden tendenziell der Innovationswettbewerb und die Produktvielfalt im Dentalmarkt zulasten von zahntechnischen Laboren und Zahnärzten gehen.“

Straumann hat inzwischen darauf reagiert. Die aktuelle Stellungnahme der Firma gibt es online auf dzw.de unter bit.ly/2OEpv2C

Joanna Cornelsen



© petra b. - adobe stock.com

Innungen und Verbände in der D-A-CH-Region: Die Laboreröffnung durch Straumann in der Schweiz greife die Marktstellung der Laboratorien an.

„Die Schweiz ist ein Testballon“

Interview: Laborinhaber Karsten Fuhr schildert seine Sicht auf die Neupositionierung von Straumann

Unter deutschen Laborinhabern rauchen die Köpfe. Denn mit der Entscheidung, ein eigenes Dental-labor in der Schweiz zu eröffnen, wird die Firma Straumann zum Konkurrenten seiner eigenen Kunden. Dipl.-Betriebswirt Karsten Fuhr, kaufmännischer Geschäftsführer der Kölner Dental-Labor Hans Fuhr GmbH & Co.KG, schildert im Kurzinterview mit DZW-Redakteurin Joanna Cornelsen seine Sicht auf die Neupositionierung des Konzerns.



Karsten Fuhr, Geschäftsführer des Kölner Dentallabors Hans Fuhr

Die Firma Straumann hat aktuell in der Schweiz ein eigenes Labor eröffnet. Sind Sie beunruhigt?

Karsten Fuhr: Im Rückblick hat die Dentalindustrie den zahntechnischen Betrieben ja schon lange Marktanteile in Form von industriell hergestellten Teilleistungen genommen. Wer damals eisern gesagt hat „ich arbeite nicht mit den Firmen, die zahntechnische Teilleistungen am Markt anbieten“ und diese Haltung durchgezogen hat, der hat heute nur noch wenige Möglichkeiten eines innovativen Einkaufs. Wir sehen die Dentalindustrie heute als Partner, und die Herstellung von industriell hergestellten NEM-Kronen/Brücken sowie individuellen Implantatabutments sind heute täglicher Herstellungsstandard unseres Labors. Wenn die Firma Straumann nun in der Schweiz ein Labor eröffnet, verlässt sie den Pfad des Industriepartners, richtet ihre Angebote direkt an die Zahnärzte und wird somit zum direkten Konkurrenten für zahntechnische Betriebe.

Wie wird es aus Ihrer Sicht weitergehen?

Fuhr: Aktuell und in den kommenden Monaten werden die in Deutschland ansässigen Labore sicherlich keine unmittelbaren Auswirkungen spüren. Die Firma Straumann hat sich diese Entscheidung hoffentlich gut überlegt. Es ist meines Erachtens eine strategische Entscheidung der Geschäftsleitung, und ich befürchte, dass die Schweiz nur ein Testballon für weitere Märkte ist.

Wie sehen Ihre Kollegen in Deutschland diese Entwicklung?

Fuhr: Durch das Internet und soziale Medien hat sich die Nachricht schnell herumgesprochen. Kollegen und Gesprächspartner aus den Laboren, unserer Einkaufsgruppe, der Innung und vom VDZI sind angesichts dieser Nachricht beunruhigt und verurteilen diese Entscheidung auf Schärfste. Die Straumann-Gruppe wird hoffentlich von vielen Marktteilnehmern den notwendigen Gegenwind zu spüren bekommen, um diese Strategie zu korrigieren.

DRUCKLUFT | ABSAUGUNG | BILDGEBUNG | ZAHNERHALTUNG | HYGIENE

VistaVox S: Das 3D von Dürr Dental.

Made
in
Germany

50 JAHRE
RÖNTGENTECHNIK

Reduzierte Strahlendosis durch anatomisch angepasstes Volumen

Hervorragende Bildqualität in 2D und 3D dank hochauflösendem Csl-Sensor mit 49,5 µm Pixelgröße

Einfacher, intuitiver Workflow

FoV in Kieferform

Ideales 3D-Abbildungsvolumen in Kieferform (Ø 130 x 85 mm)

Ø 50 x 50 mm Volumen in bis zu 80 µm Auflösung

Aktions-Paket

- 1 x VistaVox S
- 1 x Prüfkörper 3D-Set
- 1 x DVT-Fachkurse

~~71.080,- €*~~

63.900,- €**

* UVP zzgl. MwSt., ein individuelles Angebot hält Ihr Dental-Depot oder Ihr Dürr Dental Gebietsverkaufsleiter für Sie bereit

** zzgl. MwSt., fragen Sie Ihr Dental-Depot oder Ihren Dürr Dental Gebietsverkaufsleiter nach Ihren persönlichen Konditionen

Mehr unter www.duerrdental.com/besser-sehen

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM