



Das Firmengebäude in Breckerfeld.

ZL Microdent – bisheriges Management jetzt neuer Eigentümer

Aufgrund geplanter Restrukturierungsmaßnahmen hatte die Heraeus Kulzer GmbH in Hanau die 100%igen Anteile der ZL Microdent Attachment GmbH & Co. KG in Breckerfeld deren Management zur Übernahme angeboten. Die zuvor gegründete Firma CL MeciDent GmbH (Breckerfeld), unter der Führung von Volkhard Clostermann und Thomas Böschmeyer, übernahm im Zuge dieses Management-buy-out die ZL Microdent zum 1. Januar 2006. Wir sprachen mit den zwei Geschäftsführern über die noch recht junge Entwicklung des bereits im Jahr 1968 gegründeten Unternehmens.

Sehr zufrieden berichten Volkhard Clostermann und Thomas Böschmeyer über die Konsequenzen, die die Abspaltung mit sich gebracht hat. Der direkte Marktzugang konnte zurückerworben und damit kurzfristig die Marktbedürfnisse in entsprechende Produkte umgesetzt werden. Durch die Konzentration auf ein überschaubares Produktportfolio wird dem Kunden ein umfangreiches Spektrum, vor allem in den Bereichen technische und allgemeine Beratung, Schulung, Service und Verfügbarkeit gewährleistet. Durch die „neue“ Selbständigkeit sind die Entscheidungswege kürzer, Produktideen können schneller umgesetzt und Investitionsvorhaben unbürokratischer

entschieden werden. Bei der Umsetzung für Innovationen, speziell für das Duraplant-Implantatsystem, das Anfang der neunziger Jahre durch Beschichtung und Plattformschwingung einige Trends in der Implantologie setzen konnte, haben wir „freie Hand“, so Clostermann. „Der Wiederaufbau und die Neustrukturierung des Vertriebs konnten zum großen Teil mit bewährten, speziell auf das ZL Portfolio geschulten und im Markt anerkannten Mitarbeitern erfolgen.“ Der einzige Wermutstropfen in diesem Zusammenhang ist die leichte Reduktion der Mitarbeiterzahl am Standort in Breckerfeld zur langfristigen Sicherung des Unternehmens.



Mit der Übernahme der ZL fielen auch alle Namensrechte und Produkte an die neuen Eigentümer, darunter bekannte Marken wie Duolock, Robolock, Centrallock, Duraplant und Ticer – um nur einige zu nennen. Natürlich konnte auch der gesamte Kundenstamm übernommen werden. Durch die Übernahme der Mitarbeiter können die anerkannt gute Produktqualität gewährleistet und das Know-How und die in vielen Jahren aufgebaute Kompetenz beibehalten werden.

Individualität

Durch zahlreiche Alleinstellungsmerkmale möchte sich ZL in Zukunft am Markt abheben: „Wir haben persönliche und bekannte Ansprechpartner für die Kunden und exzellente technische Beratung. Technischer Vorortsupport ist bei Bedarf ebenso möglich wie individuelle technische Lösungen. Sehr hohe Liefertreue und Erreichbarkeit durch Geschäftszeiten von 8 bis 18 Uhr (Bestellungen, die bis 16.30 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag verschickt), Ausbau der Technologieführerschaft im Bereich Attachment sowie Ausbau der erreichten Marktkompetenz im Bereich Implantate.“ Ein gelebtes, permanent an die Erfordernisse des Marktes und der gesetzlichen Bestimmungen an-

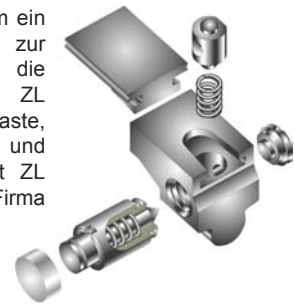


Geschäftsführer Thomas Böschmeyer: „Das ZL Duraplant-Implantatsystem wurde 1992 der Öffentlichkeit vorgestellt.“

gepaßtes Qualitätsmanagementsystem ist das Ziel auf dem hart umkämpften Markt.

Produktportfolio

Die bekannten Attachments der Reihen Duolock, Robolock, Centrallock II und MI, Ventralock sowie alle anderen bekannten Halteelemente aus dem ZL Lieferprogramm sind selbstverständlich weiterhin erhältlich. Das Duraplant-Implantatsystem mit Implantaten in den Durchmessern 2,9; 3,2; 3,5; 3,8 und 4,1 mm und den Längen 9, 12 und 15 mm sowie alle Komponenten (Trays, Aufbauten, Hilfsteile), die ein zeitgemäßes Implantatsystem benötigt, komplettieren das Lieferprogramm. Handelswaren zur Unterstützung der Arbeit für die Labore und Zahntechniker sind unter anderem ein Okklusionspray, die ZL Gingi-Mask (Silikon zur Herstellung von Gingivamasken), die Modellgußlegierung JELFrame XH, das ZL Wachstrennmittel sowie Polierpaste, Prothesenfinish, Softliner, Galvanogipslöser und die ZL Applikatorpistole. Außerdem fungiert ZL Microdent als Händler für Legierungen der Firma swissnobel aus Lübeck.



Neue Geschäftsfelder

Durch gezielte Marketingaktionen und Informationen an den Zahnarzt und die Labore wird ZL Microdent die Attachments wieder als die erste Wahl bezüglich ästhetisch hochwertigem Zahnersatz nach den Implantaten darstellen. Attachments haben es in den vergangenen 30 Jahren erst ermöglicht, funktionellen, ästhetischen Zahnersatz mit einfach auszutauschenden Verschleißteilen herzustellen. Durch die Ausgrenzung von Geschieben aus der Regelversorgung sind diese guten Eigenschaften in Vergessenheit geraten. Vielen Zahnärzten ist bisher nicht bewußt, daß die Festzuschußregelung ab dem 1. Juli 2005 für Befunde 3.2.a bis 3.2.c nun auch Zuschüsse für die so genannte gleichartige Versorgung vorsieht, in denen nun wieder konfektionierte Halteelemente berücksichtigt werden. Weiterhin wird ZL das eigene Implantatsystem Duraplant entsprechend den zukünftigen Markterfordernissen überarbeiten, um in erhöhtem Maße an diesem Wachstumsmarkt zu partizipieren. Hier wird mit höchst innovativen, patentgeschützten Implantataufbauten gestartet, die auch für andere Systeme erhältlich sein werden.

Zielsetzung

Kurz- und mittelfristig soll die Marktposition im Attachmentbereich ausgebaut und die Marktposition im Ausland gefestigt werden. Nach der Weiterent-

wicklung des Duraplant-Implantatsystems sollen Universaltaufbauten für unterschiedliche Implantatsysteme entwickelt und hergestellt werden. Primäres Ziel ist der Aufbau eines weiteren Standbeins zur Absicherung des Unternehmens für die Zukunft, sowie der Erhalt und Ausbau der Arbeitsplätze am Standort Breckerfeld um – selbst bei schwierigen Marktbedingungen –, zu zeigen, daß Qualität „Made in Germany“ möglich ist.

Internationale Märkte

Die internationalen Märkte spielen auch in Zukunft eine große Rolle. Zurzeit werden ca. 15 % des Umsatzes im Export erwirtschaftet – dieser Wert soll mittelfristig verdoppelt werden. Im Augenblick sind die osteuropäischen Länder sehr gute Absatzmärkte, vor allem auch für das Implantatsystem. Hier hat es sich bezahlt gemacht, daß das feinmechanische Präzisionsunternehmen zeitnah nach dem Fall des eisernen Vorhangs durch gute Mitarbeiter in diesen Ländern vertreten und dadurch missionarisch tätig waren. Neben Präsenz auf diversen Messen werden auch immer mehr Schulungen vor Ort durchgeführt.



Service und Dienstleistung

Für Zahnärzte werden fast monatlich Implantatkurse mit Live-OP angeboten, die im eigenen Implantatschulungszentrum abgehalten werden. Dasselbe gilt für zahntechnische Kurse für den Bereich



Geschäftsführer Volkhard Closternann: „Wir Beschäftigten heute 35 Mitarbeiter in Breckerfeld.“

Attachment und für das Duraplant-Implantatsystem. Als besonderer Service wird die Identifikation von Attachments der unterschiedlichen Wettbewerber angeboten, die anhand der von Kunden eingesandten Muster, Fotos oder Zeichnungen erfolgt. „Die Kunden können sich durch qualifiziertes und permanent geschultes Personal bei allen Fragen und Problemen technisch beraten lassen. Diese Unterstützung wird bei Bedarf auch vor Ort im Labor oder in der Praxis gegeben“, berichtet Böschmeyer.

Perspektive und Ziele

„Wir gehen davon aus, daß die Talsohle des Dentalmarktes im Jahr 2005 durchschritten wurde. Die Stimmung in den Laboratorien ist nach einer ersten, internen Analyse leicht optimistisch. Durch die dargestellten Maßnahmen und Vorhaben sowie das umfassende Serviceangebot und die hohe Produktqualität sind wir zuversichtlich, an dieser positiven Stimmung partizipieren zu können,“ sind sich Volkhard Closternann und Thomas Böschmeyer einig. „Wir werden uns auch zukünftig den sich ändernden Marktbedingungen stellen, um die Marktposition zu festigen und auszubauen.“

