

Denseo:

Innovativer Partner des Dentallabors

Im ddm berichten wir gerne von den neuen Errungenschaften der Großen in der Branche. Doch ein ganz besonderes Vergnügen bereitet es der Redaktion, wenn sie einen echten „innovative champion“ aufspürt und feststellt, dass ein mittelständisches inhabergeführtes Unternehmen ein regelrechtes Feuerwerk an Ideen, Kreativität und Know-how zu bieten hat. Denseo ist ein solches Unternehmen, wieweil Inhaber Ismail Yilmaz bei unserem Besuch erst einmal richtigstellt:

„Wir entwickeln nur Innovationen, wenn Sie den Zahntechnikern auch wirklich einen Mehrwert bringen.“

Diesem Anspruch wird das Unternehmen Denseo mit Sitz in Aschaffenburg gerecht, wie unsere Gespräche mit Anwendern zeigen.



Ismail Yilmaz

So fing alles an

Denseo bietet moderne, praxisnahe und intelligente Speziallösungen für den Zahntechniker, betreibt eigene Forschung und hält zahlreiche Patente. Über 5.000 Dentallabore in Deutschland sind inzwischen Kunden. Ismail Yilmaz erzählt, wie 2007 alles angefangen hat „Wir haben vor über 15 Jahren eine spezielle Glasur für Keramikrestorationen entwickelt, um die Oberflächen zu veredeln, zu verdichten und damit Keramiksprünge oder Chipping zu vermeiden. Für die Denseo High-Quality-Veredelung (HiQ) halten wir das Patent. Sie wird in Deutschland produziert, und wir geben eine sechsjährige Garantie auf das Zahnarzt Honorar und verbürgen uns damit für unsere Partnerlabore in Deutschland. Dieses Produkt hat uns von Anfang an vom Mitbewerber positiv abgehoben und uns einen eigenen großen Kundenstamm beschert. Die Eigenschaften von HiQ waren auch namensgebend für unser Unternehmen. ‚addenseo‘ ist der lateinische Begriff für verdichten.“

Großes Sortiment aus einer Hand

Mit seinen Glasuren, Keramikmaldfarben und Bondern gilt Denseo nach eigenen Angaben zu den Marktführern. Darüber hinaus bietet das Unternehmen das komplette Sortiment, das der Zahntechniker für die CAD/CAM-gesteuerte Produktion benötigt: Alle fräsbaren Materialien wie Zirkoniumdioxid, PEEK, PMMA, NEM, Wachs u.v.m. sowie Scannersysteme, Fräsmaschinen und -werkzeuge, Keramiköfen und die passende Software. Als Hersteller und Vertriebspartner vieler namhafter Unternehmen verfügt Denseo über ein einmaliges Produktportfolio aus einer Hand. So ist Denseo einer der größten Vermieter von exocad in Deutschland, daneben beziehen Kunden von Denseo Produkte renommierter Hersteller wie Stratasys, Raise 3D, CIMT, Imes Icore, Smart Optics, Dental Direkt, DEKEMA und vielen anderen.

Mit Kreativität einen Schritt voraus

Ismail Yilmaz ist bekannt für seine innovativen Geschäftsideen: „Wir bleiben bei Denseo niemals stehen. Schließlich wollen wir den Marktentwicklungen immer einen Schritt voraus sein, um unseren Kunden perfekt passende Speziallösungen für ihren Geschäftserfolg anbieten zu können. Nicht nur beim Einstieg in neue Technologien brauchen Labore Flexibilität. So haben wir zum Beispiel für die exocad-Software ein Mietmodell im Angebot und waren damit Vorreiter im deutschen Markt. Was uns von vielen anderen unterscheidet ist auch unser Blick auf das Ganze. Wir sind der einzige Hersteller, der die Reste der von uns angebotenen Zirkon- und NEM-Blanks sowie Fräsen verschiedener Systeme recycelt oder besser gesagt ‚upcycelt‘.“



ZTM Michael Anger
(Remagen):

„Denseo ist immer mit Herz bei der Sache. Und das ist sicher die Basis für die vielen guten Ideen und Innovationen des Unternehmens. Außerdem gilt hier das Wort – was ja heutzutage leider keine Selbstverständlichkeit mehr ist. Da kommt bei anderen Lieferanten schon mal viel heiße Luft. Aber Denseo hat von Anfang an bis heute jedes gegebene Versprechen eingehalten. Das ist Zuverlässigkeit und das schafft Vertrauen. Und das ist es, was ich an Denseo so schätze.“

Aus anfänglicher Kundschaft wurde über die Jahre eine Partnerschaft und Freundschaft. Heute beziehe ich von Denseo Fräsgeräte und Ronden ebenso wie Drucker und Pulver. Und auch bei der von Denseo-Geschäftsführer Ismail Yilmaz ins Leben gerufenen Aligner-Sparte simplydent bin ich dabei.



ZTM Jan Berger
(Hanau):

„Den Isy kenn ich schon so lang, da gab es Denseo noch gar nicht. Über meinen Vater. Ich habe Denseo auf seinem Weg begleitet und Denseo mich auf meinem – wir sind parallel gewachsen. Von der Software über CAD/CAM-Materialien bis hin zu Fräsen und Druckern habe ich alles von denen.“

Isy ist stets im Gespräch mit den Zahntechnikern, hört sich an, was wir brauchen und positioniert sich entsprechend. Das macht ihn so erfolgreich. Und dass er innovative Produkte zu guten Preisen anbietet. In der Hinsicht ist er immer fair. Kleine Labore bekommen dieselben Preise wie Großlabore. Denseo war nicht zuletzt mit dafür verantwortlich, dass die Preise für Materialien branchenweit gesenkt wurden.“



ZTM Dominik Kruchen
(Düsseldorf):

„In der Branche kennt man sich. Herr Yilmaz wurde mir von einem Bekannten vorgestellt, damals als die Denseo Fee neu rauskam. Ein angenehmer Kontakt, der sich mit den Jahren weiterentwickelt hat. Vor allem wenn vergleichbare Produkte von verschiedenen Herstellern angeboten werden, macht für mich das Menschliche den Unterschied. Ich beziehe von Denseo beispielsweise hauptsächlich CAD/CAM-Blanks. Hier finde ich auch das Konzept schön, dass ein Preis für alle Stärken gilt. Das macht es dem Labor kalkulatorisch einfach. Und das ist eben eine Stärke von Denseo. Vor allen Produktentwicklungen kommen die Fragen ‚Was kann der Kunde wirklich damit anfangen? Wo liegen die Vorteile für den Zahntechniker?‘. Außerdem kennt Denseo den Unterschied Lieferant zu sein oder Konkurrent zu sein und arbeitet nicht an uns Zahntechnikern vorbei.“

Ein digitales Sortiment zum Anfassen.

Bei unserem Besuch streifen wir durch die Ausstellung von Denseo, die mittlerweile aus allen Nähten platzt. Innovative Technologie wo man hinsieht. Yilmaz gibt uns einen Einblick in seine Ideen und Visionen: „Die hier ausgestellten Technologien haben wir innerhalb weniger Jahre zu einer logischen Prozesskette zusammengefügt. In der Zeit haben wir auch viele schlechte Sachen getestet. Aber nur bei potenzialstarken Geräten haben wir unser Know-how mit eingebracht, um Sie für den Dentalmarkt tauglich zu machen. Wir sehen langfristig nur in durchdachten und auf einander abgestimmten Prozessketten einen wirklichen Gewinn für unsere Kunden.“

Schöne Aussichten

Auch mit Blick auf seine Zukunftsperspektiven hat Denseo-Gründer Yilmaz einen klaren Weg vor Augen: „Innovation, Beratung und Service – nichts anderes ist unser Fokus. Besonders die Innovation ist das, was unser Kunde auf der IDS sehen will. Hier haben wir mit Stratasys auf dem J5 DentaJet den Druck von Vollfarbmodellen implementiert und ermöglichen somit dem Labor, die im Scan enthaltenen Farbinformationen in ein reales Modell umzusetzen. Mit dem J3 DentaJet bringen wir dann auch noch eine Weltneuheit, die es vielen Kunden ermöglichen wird, in die Welt des hochpräzisen Druckens mit beeindruckenden Möglichkeiten einzusteigen. Eine Arbeitserleichterung und Effizienzsteigerung schafft der LAC – Laser Aligner Cutter. Hiermit wollen wir den zeitraubenden, unpräzisen und schmutzigen Prozess des Ausschneidens von tiefgezogenen Schienen per Hand endlich abschaffen. So weiter zu machen wie bisher, wäre absurd, wenn ein Laser diese Arbeit innerhalb von 60 Sekunden schneller und besser kann als ein Mensch.“

Wie Sie ja selbst sehen, ist unsere aktuelle Ausstellung an ihren Grenzen angekommen. Um aber das Beratungslevel und das Produkterlebnis hoch zu halten, werden wir mit der Ausstellung expandieren. Wir sind gerade mitten in der Planung einer 250 qm-Ausstellung mit sauber gegliederten Themengebieten und ausreichend Raum für alle unsere Produkte. Hier werden wir Kunden die Möglichkeit einer Individualberatung anbieten, aber auch regelmäßig zu offenen Veranstaltungen einladen.“



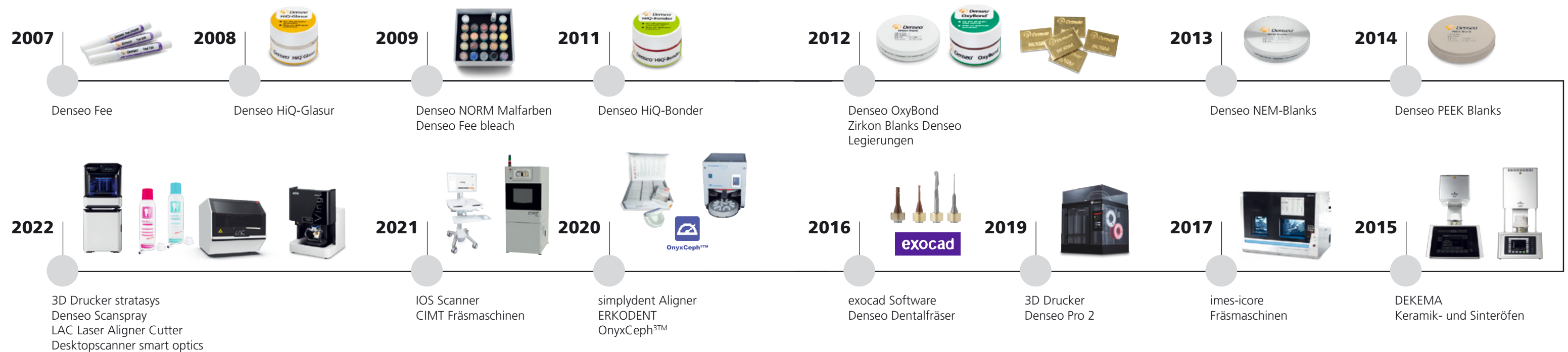
ZTM Stephan Bauer (Aschaffenburg) hat im internen Denseo-Verwaltungssystem die Kundennummer 1. Wie das kam, erzählt er am besten selbst:

Hier in Aschaffenburg gibt es ein tolles italienisches Restaurant. Eines Tages waren dort Ismael Yilmaz und sein Bruder gemeinsam mit einem Keramikingenieur zu Gast. Es wurde darüber gesprochen, ob eine bestimmte Idee für die Zahntechnik nutzbar sei und wie man das eruieren könnte. Der Restaurantinhaber bekam das zufällig mit und warf ein, dass er einen Zahntechniker kenne, der Ahnung von Keramik hätte. Damit meinte er mich.

Ich erhielt einen Anruf von ihm, indem er so etwas in der Art sagte wie „Ich habe hier zwei Kerle sitzen, die haben eine Produktidee, die etwas für dich sein könnte. Kannst du nicht mal mit denen reden?“. Meine Antwort lautete: „Wenn, dann müssen die jetzt sofort kommen. Gerade hab ich ne Lücke...“. Und sie kamen. Ich kann gar nicht wiedergeben, was mir durch den Kopf ging, als die beiden in meinem Labor aufmarschierten. Zwei Typen in dunklen Sakkos mit weißen Hemden und Schlips: Auftritt der Men in Black.

Wir suchten uns eine ruhige Ecke und sie erzählten mir von der Produktidee. Irgendwann stand mein Vater, der die ganze Zeit mit im Raum gewesen war, abrupt auf und verließ wortlos das Labor. So schnell konnten die beiden gar nicht reagieren, da war er schon weg. Mein Vater war nun mal ein pragmatischer Mann. Er hatte zugehört, die Idee für unrealistisch befunden und wollte sich den Quatsch nicht länger anhören. Die Produktidee, um die es ging, war die Denseo Fee, die bei ihrer Markteinführung ja für echte Furore gesorgt hat. Mein Vater hatte letztlich Unrecht damit, dass die Idee unrealistisch war. Aber in dem Moment hatte er insofern Recht, als dass es wirklich zu schön klang, um wahr zu sein.

Eine Glasur, die so fein ist, dass sie in die Molekularstruktur von Dentalkeramiken diffundieren und so Sprünge ungeschehen machen kann? Wenn das wirklich wahr wäre, wäre das `ne coole Sache, dachte ich mir. Und so wurde zunächst einmal nicht ich Kunde bei Denseo, sondern Denseo Kunde bei mir. Der erste Auftrag bestand darin, eine Versuchsreihe zu starten. Und ich musste feststellen: Absichtlich Kronen, die `nen Sprung haben, herzustellen, ist gar nicht mal so einfach.



Klar kann man eine glühend heiße Krone aus dem Ofen in ein Wasserbad mit Eiswürfeln schmeißen - dann knackt es. Man kann auch eine Porzellankrone im Bad gegen die Fliesenwand schmeißen – natürlich geht die kaputt. Wir benötigten für die Testreihe aber ja eine ganz bestimmte Art von Rissen. Mir war klar, dass wir irgendwie reproduzierbar einen WAK-Unterschied generieren müssten. Und dann spielte mir der Zufall in die Hände.

Eine junge Technikerin kam verzweifelt zu mir. Sie hatte einen Frontzahn schon zum dritten Mal neu gemacht. Hatte schon den Termin bei der Praxis verschieben müssen. Die Krone war immer quasi fertig, aber ganz am Schluss, wenn sie dampfstrahlte, kam es zum Sprung. „Ja, super“, rief ich nach ihrem Bericht freudig aus – nicht ganz die Reaktion, mit der sie gerechnet hatte. Gemeinsam rekapitulierten wir ganz genau ihren Arbeitsablauf. Es stellte sich heraus, dass sie einfach die falsche Legierung für die Keramik genommen hatte. Ihr Fehler sorgte dafür, dass ich einen Weg gefunden hatte, um einen definierten Sprung reproduzieren zu können. Die Testreihe konnte losgehen.

Erst machten wir eine kleine Serie, dann eine größere. Und es funktionierte jedes Mal: Die Krone war ok, bekam beim Dampfstrahlten einen Sprung und wir haben die Verblendung mit einem Brand geheilt. Repariert wäre das falsche Wort. Man will ja auch nicht eine reparierte Krone ausliefern, sondern eine gute Krone. Und das war auch so: Man konnte wirklich jeden Stresstest wiederholt durchführen ... der Riss kam nicht wieder. Die Kronen überstanden jede Endkontrolle.

Nach diesem durchschlagenden Erfolg lautete Ismaels Fazit: „Dann können wir damit an den Markt gehen. Das tat Denseo dann ja auch und binnen kürzester Zeit stand die Denseo Fee quasi in jedem Labor. Aber es ist ja sozusagen keiner mehr zu seiner Meisterprüfung gefahren, ohne die Fee für den Fall der Fälle vorher auszuprobieren und mitzunehmen.“

Tja, das ist unsere gemeinsame Geschichte. Und deshalb habe ich die Kundennummer 1 bei Denseo. Ismail und ich stehen bis heute in regem Austausch. Ich kann ihm sagen, was der Markt meiner Meinung nach braucht. Und ich kann es ihm auch sagen, wenn mir was an einem Produkt nicht gefällt. Und er hört sich das nicht nur an, sondern handelt auch entsprechend. Eine gute Geschichte also.

Kontakt:

Denseo GmbH Tel. +49 (0)6021 / 45106-0
Stengerstraße 9 info@denseo.de
63741 Aschaffenburg www.denseo.de