

## Außendienstmitarbeiter



**Robert Wetel**  
Sales Manager  
Technical & Digital  
Tel. 0664/3403 019  
robert.wetel@plandent.at



**Kaddour Berkani**  
CAD/CAM Product  
Manager  
Tel. 0676/4766 637  
kaddour.berkani@plandent.at



**Richard Koinegg**  
Sales Technical &  
Digital, Support  
Tel. 0664/8834 7770  
richard.koinegg@plandent.at



**Stefan Chobota**  
Sales Technical &  
Digital, Support  
Tel. 0664/8866 1527  
stefan.chobota@plandent.at



**Philipp Schnittler**  
Digital Specialist,  
Support  
Tel. 0664/8867 2734  
philipp.schnittler@plandent.at

### Können Sie da ein paar Beispiele geben?

Bei den Lab Scannern setzen wir auf den 3D Scanner NeWay von Open Technologies, bei der Planungssoftware auf den Branchenstandard ExoCAD und bei CAM auf die 5-Achs-Maschinen von imes-icore mit der Software von Dental Softworks für die ideale Frässtrategie inkl. Nestingfunktion. Abgerundet wird das ganze durch die 3D Drucker NextDent 5100 und den nagelneuen Planmeca Creo C5. Um den digitalen Workflow komplett zu machen, empfehlen wir den Zahnärzten für die digitale Abformung den Planmeca Emerald S – in Absprache mit dem jeweiligen Labor. Ein toller, schneller und hochpräziser Scanner, den Plandent in Österreich exklusiv anbietet.

### Was war das Ziel bei der Vorselektion der Geräte? Ist es nicht besser ein möglichst umfassendes Geräteportfolio zu haben?

Zunächst einmal ging und geht es uns darum die Komplexität zu reduzieren. Für den Anwender, aber auch für uns. Damit war klar, dass wir nicht alle am Markt verfügbaren Geräte anbieten können. Plandent steht auch für eine hohe Lieferbereitschaft, das geht nur mit einem vorausgewählten Portfolio.

Wir verkaufen ausschließlich Geräte und Softwareprodukte, die untereinander zu 100 % kompatibel sind und die wir mit unserem Team schulen und supporten können. Damit werden von vornherein viele Probleme vermieden. Unser Credo ist, nicht einfach nur die Geräte zu verkaufen und zu installieren, sondern dafür zu sor-

gen, dass die Kunden damit produktiv arbeiten können. Und selbst dann hört unsere Leistung noch nicht auf. Denn auch das jährliche Service wird von uns abgedeckt, damit die Maschinen eine hohe Verfügbarkeit haben. Für unsere Maschinentypen sind wir zertifiziert und übernehmen damit alle Wartungs- und Supportarbeiten. Wir sind damit nicht auf die Hersteller oder andere Subfirmen angewiesen. Plandent ist und bleibt vor und nach dem Kauf der einzige Ansprechpartner für alle technischen Belangen.

**Sie meinen im Kaufpreis ist selbst eine Einschulung inkludiert?** Im Kaufpreis ist eine Basisschulung,

wie z. B. das Planen und Fräsen einer Einzelkrone enthalten. Bei komplexen Arbeiten, wie einer auf Implantat getragenen Suprakonstruktion, bieten wir den Kunden individuelle Schulungen an.

### Sie sagen, dass die ausgewählten Komponenten perfekt harmonisieren. Auf was haben Sie sonst noch Wert gelegt?

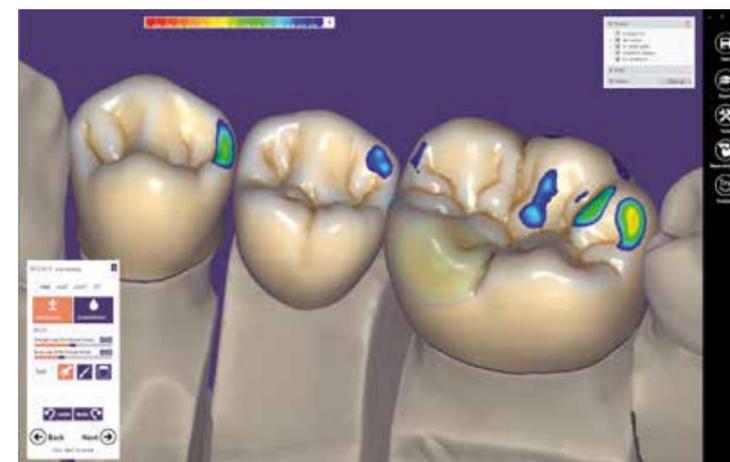
Der komplett von uns angebotene digitale Workflow ist zu 100 % ausgetestet, zu 100 % offen und arbeitet mit lokalen STL Daten – es gibt keinen Abozwang und keine Verpflichtung Daten in eine Cloud zu laden. Noch ein Wort zum Support: Bei Anfragen



NextDent 5100



Planmeca Creo C5



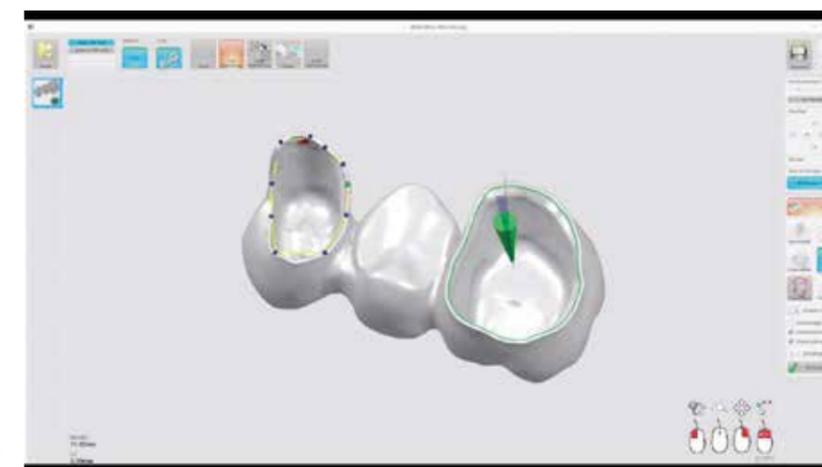
ExoCAD



Planmeca Emerald S



NeWay



Dental Softworks

können wir per Telefon oder Teamviewer zügig weiterhelfen. Im Fall der Fälle sind wir innerhalb von 24h vor Ort und bringen in den meisten Fällen die Geräte innerhalb von 48h zum Laufen. Ersatzteile sind lagernd. In schwierigeren Fällen – auch das ist wieder ein Vorteil unserer Vorselektion – verfügen wir über baugleiche Leihgeräte, damit der Workflow unserer Kunden nicht unterbrochen wird.

### Wenn jetzt ein Labor einsteigen möchte in den digitalen Workflow, mit welchem Budget wäre das sinnvoll?

Als Minimalausstattung könnte man mit einem Labor-Scanner und einer Planungssoftware starten. Das wäre eine Investition von rund 14.490,-€. Enthalten wären z. B. der NeWay Lab-Scanner und die ExoCAD Software inkl. zwei Modulen. Damit kann man schon sehr gut arbeiten und dann nach und nach weiter investieren.

Fräsen kann man anfangs zunächst außer Haus – und bei entsprechender Nachfrage – dann in eine eigene CAM Maschine investieren. Der Bedarf von Seiten der Zahnärzte nach solchen aus z. B. metallfreien hochfesten Materialien gefertigten Arbeiten ist jedenfalls sehr hoch, sodass sich die Investition von unseren Kunden bis jetzt immer gerechnet hat.

### Welche weiteren Leistungen erbringt Plandent? Leistungen, die man vielleicht nicht sofort sieht und die den Kunden am Markt auch wirtschaftlich weiterhelfen.

Wir bieten zum Beispiel zusammen mit Dental Softworks Schulungen für die richtige Frässtrategie an. Gerade in diesem Bereich kann man viel Zeit und Geld sparen. Zusätzlich beraten wir die Kunden bei der Materialauswahl und den dazu passenden richtigen Werkzeugen. Wir wollen, dass unsere Kunden von Anfang an voll

starten können und aus dem System in kürzester Zeit einen hohen Nutzen ziehen. Der Preis ist die eine Komponente, die andere ist es, das gesamte Potential mit den Systemen zu entdecken und auszunutzen. Dafür stehen wir.

## KONTAKT

### Plandent Austria

Scheringgasse 2  
1140 Wien

Telefon: +43 (0) 1 / 6620272  
Telefax: +43 (0) 1 / 6620272-20  
team.wien@plandent.at