

10 Jahre



ZAHNWERK

Frästechnik GmbH

Jubiläumsausgabe 2016

Liebe ZAHNWERK-Kunden,

die Zeit vergeht wie im Flug. 10 Jahre ZAHNWERK und ich bin glücklich, dass ich 8 Jahre davon mitgestalten durfte.

Die Digitalisierung nimmt in unserem Beruf stetig zu und wird auch immer komplexer. Hier können Sie sich auf ZAHNWERK als Dienstleister verlassen. Ob Support-Anfragen, Materialauskünfte, objektive Scannerberatung und natürlich unsere Fräsdienstleistungen, wir sind stets für Sie da! Durch die ständige Weiterentwicklung unserer Prozesse, wie Anpassung und Optimierung unserer Frässtrategien für neue Indikationen, Erprobung neuer Materialien und Investitionen in High-End-Geräte, bieten wir Ihnen einen Rundum-Service an, damit Sie auch in den nächsten Jahren sorgenfrei in die digitale Zukunft blicken können!



Darko Savic
Geschäftsführer

Ihr Darko Savic

Liebe ZAHNWERK-Kunden,

mein Dank geht an Sie – unsere Kunden und Geschäftspartner die uns täglich die Treue halten.

Ich bin sicher, dass wir auch in Zukunft gut zusammen arbeiten und hoffe, dass wir weiterhin Ihren hohen Erwartungen gerecht werden.

Wir wollen in Zukunft unsere Kunden noch besser sowie enger betreuen und somit auch mehr zu Ihrem Erfolg beitragen.

Mein persönlicher Dank geht an unsere Mitarbeiter, denn ohne Ihren Einsatz, Know-How und Ihre Arbeit würde es nicht gehen.

Ich freue mich mit unseren Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und Freunden das 10-jährige Jubiläum ausgiebig zu feiern.



Sabine Weck
Geschäftsführerin

Ihre Sabine Weck

So hat alles begonnen...

Eigentlich wollte ich nach dem Verkauf meiner erfolgreichen Schleifmittel-Fir-

ma im Jahre 2002 „kürzer treten“, aber das gelang erst viele Jahre später.

Nach Ende der Beschäftigung in der Übergangsphase durch den Firmenverkauf ergaben sich 2005 technisch interessante Perspektiven im Dentalbereich. Meine Tochter Sabine Weck war und ist Inhaberin eines Dentallabors und ebenfalls immer auf der Suche nach etwas Neuem.



Team der ersten Stunde

Die noch in den Anfängen steckenden CAD/CAM-Systeme waren für mich als Kaufmann (jedoch seit Kindheit immer technisch interessiert), von höchstem Interesse. Mit Sicht auf die Zukunftschancen im Fräsen von Kronen und Brücken durch CAD/CAM in Verbindung mit neuen Materialien (Zirkon war den meisten Zahnärzten noch fast unbekannt) entwickelte sich die Idee, par-

Lesen Sie weiter auf Seite 2...

...Fortsetzung von Seite 1

allel zum Dentallabor der Tochter, eine zusätzliche Firma für Dienstleistungen im Dental-Bereich zu gründen: ZAHNWERK Frästechnik GmbH, Gesellschafter Horst Weck (GF) und Sabine Weck (ZTM).

Die Wahl des 1. Maschinensystems fiel auf ein 3-Achs(!)-Frässystem 4820 (Wieland/Imes) für Trocken- und Nass-Fräsungen in Verbindung mit einem 3Shape-Scanner D 200. Die Entscheidung für dieses System war damals richtig: Die 4820 ist für gewisse Arbeiten immer noch im Einsatz!

Der Anfang im Oktober 2006 war nicht ganz einfach, denn Zirkon musste erst einmal durch aufwändige Werbung, Veranstaltungen und Vorträge bekannt gemacht werden. Außerdem waren die Argumente vieler Dentallabore „die Wertschöpfung muss im Labor bleiben“

zu überwinden. In vielen Fällen gelang dies durch Überzeugung mit perfekten Leistungen.

ZT Claus Deimel (nach wie vor bei ZAHNWERK tätig) wurde Anfang 2007 der erste fest angestellte Mitarbeiter, unterstützt durch einen Meisterkollegen von Sabine Weck.

Die Firma hat sich jährlich weiter etabliert und heute sehe ich ZAHNWERK als eines der etablierten und kompetenten Qualitäts-Fräszentren in Deutschland.

Die Haupt-Geschäftsführung obliegt Darko Savic, ZT und langjähriger Mitarbeiter. Als weitere Geschäftsführerin fungiert Sabine Weck, die sich naturgemäß vorrangig um ihr Dental-Labor und bei Zahnwerk hauptsächlich um die PR kümmert.

Die beiden haben es mir durch ihr per-

sönliches und fachliches Engagement leicht gemacht, mich Mitte letzten Jahres weitgehend vom operativen Geschäft zurück zu ziehen. Als Hauptgesellschafter werde ich aber weiterhin „ein Auge“ auf die weitere Entwicklung werfen und den beiden Geschäftsführern mit Rat und Tat zur Seite stehen. Ich bin sicher, dass sich ZAHNWERK auch in Zukunft innovativ weiterentwickeln wird.

Die neuen Geschäftsführer und unsere kompetenten und zuverlässigen Mitarbeiter geben alles, damit SIE – unsere langjährigen Stammkunden – auch weiterhin mit unseren Leistungen zufrieden sein werden.

Wir vertrauen auf Sie

Ihr

 Horst Weck



10 Jahre, 11 Innovationen...

2006

Start in einem Teil der Büroräume des ehemaligen Betriebsgebäudes und mit einem Wieland-CAD/CAM-System 4820. Erster Kunde ist das Labor von Sabine Weck. Ab dann freuen wir uns über jeden neuen Kunden, regional und überregional. Scanner haben nur sehr wenige Kunden, die meisten Kunden liefern ihr Modell zur Konstruktion an. Bei auswärtigen Kunden werden die Transporte von UPS übernommen, was sich auch später als sehr zuverlässig bewährt.

2007



Claus Deimel (ZT) wird als erster fester Mitarbeiter beschäftigt. Dieses Jahr ist geprägt von einigen Anfangsschwierigkeiten, einer langen Lern- und Erfahrungsphase bei Scanner, Maschine und Material. Das Einfärben von Zirkon ist ein ständiges Problem und es ist schwer, eine Lösung zu finden, die eine gleichbleibende Einfärbung garantiert. Insbesondere ist das Jahr durch einige Veranstaltungen geprägt, die ausschließlich auf Information über neue Materialien und das Aufzeigen von neuen Möglichkeiten bei Verwendung von Zirkon ausgerichtet sind. Eine Auftakt-Veranstaltung in den Räumen der Porsche-Vertretung in Solingen bildet den vorläufigen Höhepunkt der Veranstaltungsserie.

2008

Es wird eng: Viele neue Kunden erfordern auch eine Vergrößerung des Personalbestands. Darko Savic wird nach Beendigung seiner Ausbildung als Zahntechniker eingestellt. Er interessiert sich sehr für die neuen Technologien und verstärkt das kleine Team sehr erfolgreich. Von einem Laborkunden kaufen wir eine gebrauchte Fräseinheit (3020 von Wieland) zur Erhöhung unserer Maschinen-Fräskapazität. Das 2. Scansystem ist willkommen und bringt Vielfaltigkeit.



2009



Da seitens der Software-Entwickler die Weiter-Entwicklung der CAM-Programme zur Verarbeitung von eMax-Blöcken sehr zögerlich vonstatten geht, schaffen wir ein Sirona-System MCXL an. Die Eingliederung in unsere Arbeitsabläufe gestaltet sich schwierig, da eingehende STL-Datensätze von anderen Systemen gar nicht oder nur sehr schwierig verwendet werden können. Ende 2011 wird das System auch wieder verkauft. Auftragseingänge und Neukundengewinnung nehmen ihren positiven Lauf.

2010

Die Umsätze steigern sich permanent und personell kommen wir schon wieder an unsere Grenzen. Tobias Welzel (ZT) verstärkt ab Herbst unser Team.

Neue Entwicklungen auf dem Markt der Fräsmaschinen-Anbieter nutzen wir zur Anschaffung einer vollautomatischen Fräsmaschine D5 der Firma Datron mit automatischen Material- und Werkzeugwechslern, damit auch nachts mannlos gefräst werden kann. Dieses System erfordert gänzlich neue CAM-Software, ist jedoch eine wirkliche Bereicherung und zeichnet sich noch heute durch Zuverlässigkeit und Vielseitigkeit aus.



2011



Die neue CAM-Software ermöglicht nun auch die Herstellung deutlich komplizierterer Arbeiten. Es ist wieder ein Jahr mit vielen Tests, neuen Materialien bei Zirkon, Kunststoff und Composites.

Auch im Scanner-Sektor wird getestet und Neuheiten angeboten. Die Einstellung eines Mitarbeiters im kaufmännischen Bereich ist nun angesagt, um weiterhin perfekte Abläufe für unsere Kunden zu garantieren.

2012

Wir brauchen zusätzliche Fräs-Kapazität! Die Kunden-Entwicklung ist nach wie vor deutlich positiv und verlangt nach ergänzenden, flexibleren Lösungen. Ein weiteres vollautomatisches Frässystem der Firma Datron wird Ende 2012 angeschafft. Diesmal entschieden wir uns für die hochpräzise D5 Linear Scales Variante, die Suprakonstruktionen wie Implantatstege und Brücken mit einer Wiederholgenauigkeit von 5 µm fräsen kann. Sie wurde noch mühevoll in den inzwischen viel zu kleinen Räumlichkeiten untergebracht. Aber es geht so gerade, da alle Sinteröfen in den Keller verdammt werden.



2013

Ab Mitte des Jahres verstärkt Nicole Keller (ZT) die Mannschaft. Die nun 4 Maschinen und mittlerweile 4 Scan-Systeme wollen bedient werden. Die Umsatzentwicklung ist sehr positiv, aber es zeigt sich, dass in den aktuellen, engen Räumen auf Dauer nicht mehr gearbeitet werden kann. Somit wird ein Umzug in einen Teil des ehemaligen Betriebsgebäudes geplant. Ab Herbst beginnen die umfangreichen Arbeiten, um aus einer Produktionshalle eine neue Fertigungsstätte mit modernen und komfortablen Räumen zu schaffen.



2014



Im Januar erfolgt endlich der betriebsinterne Umzug von den alten in die neu geschaffenen, modernen und praktischen ZAHNWERK-Räume. Endlich mehr Platz (und für die Mitarbeiter und Maschinen eine Klimaanlage)! Gleichzeitig wird Herr Savic neben Herrn Weck zum Haupt-Geschäftsführer bestellt. Im Büro ergeben sich Änderungen, Jeff Braun wird eingestellt und leitet jetzt das Büro und die Versandabläufe hervorragend. Insgesamt geht durch das Team ein neuer Geist, es macht jetzt viel mehr Spaß,

zu arbeiten. 2014 beginnt auch die Zusammenarbeit mit dem Schweizer Scanner-Hersteller Imetric. Neben den 3Shape-Systemen vertreibt ZAHNWERK nun auch Imetric Scan-Systeme.

2015

Verstärkt wird Wert auf neue Rohmaterialien gelegt und in neue Frässtrategien investiert. Das Fräsen von Implantatarbeiten mit Anschlussgeometrie ist nun für die meisten Systeme möglich. Auch weitspannige, komplizierte Steg- und Implantatbrücken sind nun machbar. Gefräste Aufbisschienen sind der Renner, mit unserer Spezial-Frässtrategie gibt es hervorragende Ergebnisse. Ab Juli übernimmt Sabine Weck die zweite Geschäftsführer-Position von Horst Weck, der ab sofort nur noch im Back-Office-Bereich tätig ist. Ab Oktober wird das Team durch Juriy Kan (ZT) verstärkt. Allein 130 regelmäßig kaufende Stamm-Kunden nutzen nun die Dienstleistungen von ZAHNWERK. Es werden monatlich ca. 3600 Einheiten produziert.



2016



Der Trend bei Zirkon, alle Gerüste in den 16 Vita-Farben wird angegangen, aber noch nicht zu Ende geführt, da keine gleichbleibende Farbgebung bei unterschiedlichen Chargen gewährleistet werden konnte. Erste Tests mit 3D-Druckern waren ebenfalls noch nicht zufriedenstellend, die Tests dauern an. Das Mehrschicht-Zirkon Katana wird zum Renner. Durch den Einsatz individueller angepasster Frässtrategien und die Verwendung von speziellen angefertigten Fräsern und Bohrern ist es nun möglich, Si-Tec-Elemente in die Sekundärteile einzubauen, um eine sichere und stufenlose Friktion zu gewährleisten.

Im Oktober 2016 feiert ZAHNWERK das 10-Jährige Firmenjubiläum.

Jubiläums-Nachlass

10 %

auf Wieland-Zirkon
im Oktober 2016



Jubiläumsaktion Mundscanner 3Shape Trios3 Color

Trios3 Color Pod

Ausgestattet mit:

- Scannereinheit mit Pod Station
- Konfiguriertes High-End Notebook
- Echtfarbscan
- Zahnfarbenerkennung
- Puderfrei
- W-LAN und Bluetooth Schnittstelle
- Trios Software (aktuelle Version)
- 3 Scanhülsen & 10 Spiegel (Autoklavierbar)
- Kalibrierset Kamera & Farbkalibrierset
- Kamera wahlweise als Handle- oder Pen-Version
- Integriertes Trainingscenter und externer Support
- Trios Care & Upgrades-Pauschale für ein Jahr
- Kostenloser Telefon Support durch Spezialisten in unserer Hightech-Hotline für vier Wochen



Statt 32.700,- € **ZAHNWERK-Preis 27.990,- €* zzgl. MwSt.**
„Scan-Pauschale“ p.a. für dieses Angebot 1.960,- € zzgl. MwSt.

Inklusive:

- 10 gratis Zirkon-Fräseinheiten
- Anlieferung
- Installation
- Einweisung

Die jährliche Pauschale für „Trios Care & Upgrades“* beträgt 890,- € zzgl. MwSt.

*Software Upgrades, Fernwartung, 3shape Support und Online-Anwenderschulungen

Angebot gültig bis 31.10.2016

Jubiläumsaktion



IScan D105 i

Optischer 3D-DentalScanner mit höchster Präzision und offenen Schnittstellen.

- Sehr hohe Scangenaugigkeit (Implantat Positioning 5 microns)
- ExoCad Basis-Software
- ExoCad Implant-Modul
- ExoCad Steg-Modul
- für Kappchen und Brückengerüste
- für vollanatomische Kronen und Brücken
- Implantate
- Implantatstege und -brücken
- Inlays, Onlays, Veneers
- Primär-Teleskope
- Sekundär-Teleskope

IScan L 1

Optischer 3D-DentalScanner mit höchster Präzision und offenen Schnittstellen.

- Hohe Scangenaugigkeit < 15 microns
- ExoCad Basis-Software
- für Kappchen und Brückengerüste
- für vollanatomische Kronen und Brücken
- Inlays, Onlays, Veneers
- Freiform-Medellation
- Primär-Teleskope



Inklusive:

- 25 gratis Zirkon-Fräseinheiten
- Anlieferung
- Installation
- 1 Tag Schulung



Bei ZAHNWERK erhalten Sie den Scanner mit Exocad-Software, Implantat-Modul, Steg-Modul.

statt ~~24.690,-€~~

nur 22.149,-€*

(zzgl. MWSt)

Keine Lizenzgebühren

Bei ZAHNWERK erhalten Sie den Scanner mit Exocad-Software.

statt ~~14.490,-€~~

nur 13.990,-€*

(zzgl. MWSt)

Keine Lizenzgebühren

Angebot gültig bei Bestellung bis 31.10.2016.