

„Wir setzen auf langfristige Zusammenarbeit“

Das Familienunternehmen Mack Dentaltechnik aus Dornstadt

Interview mit Alexander Mack und Hans-Ullrich Stanger:



Alexander Mack (li.) & Hans-Ullrich Stanger (re.)

Die IDS, die größte internationale Dentalschau in Köln ist vorbei. Welche persönlichen Highlights nehmen Sie mit?

Hans-Ullrich Stanger: Die Hybridfertigung, also das selektive Laserschmelzen, kombiniert mit der Feinfräsbearbeitung, die bereits 2016 bei uns im Hause Einzug hielt, gehörte natürlich zu unseren ganz persönlichen Highlights. Sicher waren wir nicht die einzigen Aussteller, die in diesem Bereich etwas vorzuweisen hatten. Wir waren einer der ersten, die im Bereich der Teleskop-Hybridfertigung ein fertiges Produkt hatten. Wenn es um Präzision geht, ist die Hybridfertigung im 3D-Druck mit Nachfräsen auf jeden Fall ein wichtiges Thema. Daran anknüpfend spielen natürlich auch 3D-Drucker eine immer größer werdende Rolle. Auch die Weiterentwicklung der Intraoralscanner hat, was Präzision und Handling angeht, ein neues Level erreicht. Individuelle Abutments haben sich deutlich stärker etabliert. Gerade die Verwendung von Originalsystemen inkl. zertifiziertem Prozess und den damit verbunden Garantien, welche auch wir anbieten, bestätigen dies.

Was fiel Ihnen auf?

Alexander Mack: Auffallend waren die vielen Anbieter kleiner Tischfräsen. Parallel dazu fiel uns aber auch auf, dass nach wie vor viele Labore auf externe Dienstleister setzen und sich dafür mehr auf Scan und Design konzentrieren. Der Weg geht also zurück in Richtung Kernkompetenz. Ein externer professioneller Dienstleister realisiert dann die gescannten und fertig designten Arbeiten. So kann unabhängig und flexibel schnell auf neue Materialien reagiert werden.

Apropos neue Materialien ...

Hans-Ullrich Stanger: Eine absolute Weltneuheit war jetzt aus unserer Sicht keine dabei. Die auffälligsten Neuerungen bzw. auch Weiterentwicklungen gab es im Bereich der Zirkonoxide. Neben einer neuen Zirkonoxidgruppe wurden vor allem die bestehenden Zirkonoxide verfeinert und im Programm vervollständigt. Was sich 2016 schon bei unseren Zirkonprodukten abgezeichnet hat, wurde auf dieser IDS bestätigt: Die Multilayer liegen klar im Trend. Abgerundet werden die jeweiligen Programme der Hersteller auch durch voreingefärbte Zirkone mit optimaler Farbtreue. Bei den Kunststoffen gab es ebenfalls die eine oder andere Weiterentwicklung. Auch im Pool der generativen Fertigungsverfahren wird kräftig gerührt. Da gab es einige recht interessante Entwicklungen.



Hybrid Teleskop



Messestand 2017

Es ist noch nicht lange her, da herrschte bei vielen Labors eine große Verunsicherung im Hinblick auf digitale Technologien. Hat sich da etwas verändert?

Alexander Mack: Ich denke, dass bei vielen Labors und Zahn Technikern die strategische Ausrichtung zwischenzeitlich viel klarer ist. Wie positioniere ich mich? Welche digitalen Technologien setze ich ein, um mein Labor weiter nach vorne zu bringen? Wo liegt meine Kernkompetenz? Fragen, die noch vor ein bis zwei Jahren sehr zögerlich beantwortet wurden und nicht selten für Verunsicherung sorgten. Heute sind die Prioritäten viel klarer definiert.

Die Mack Gruppe ist ein familiengeführtes Unternehmen mit über 30-jährigem Know-how. Was macht bei Ihnen den Unterschied?

Alexander Mack: Die Mack Dentaltechnik wurde auf Basis von über 30 Jahren Know-how aus verschiedenen Bereichen gegründet. Mit dieser Erfahrung und unseren hohen Ansprüchen an die Qualität unserer Produkte können wir speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Dentalbranche eingehen. Dies mag auf den ersten Blick nicht offensichtlich sein, aber in der Tiefe, in der Professionalität und Reproduzierbarkeit ist unser branchenübergreifendes Know-how enorm wichtig. Unsere Qualitätsstandards bei der Fertigung „Made in Germany“ sind hoch. Damit bieten wir unseren Kunden einen echten Mehrwert. Insofern kann man sogar sagen, dass unser branchenübergreifendes Know-how durchaus auch als Mehrwert gehandelt werden kann. Wenn beispielsweise neue Materialien entwickelt und neue Bearbeitungsprozesse verlangt werden, kann ich auf ein enormes Werkstoff-, Bearbeitungs- und Werkzeugwissen zurückgreifen. Die Umsetzung erfolgt dann entsprechend schnell und effizient. Das ist ein nicht zu unterschätzender Faktor im Hinblick auf neue Entwicklungen. Wir sind nicht auf kurzfristige Gewinnoptimierung angewiesen, sondern bieten unseren Kunden stattdessen mit der schnellen Umsetzung innovativer Ideen einen langfristigen Mehrwert.



Fertigung



individuelle Abutments

Alexander Mack

Geschäftsleitung

- 1999 duale Ausbildung/Studium „Ulmer Modell“
- Lehre zum Feinwerkmechaniker & Studium Produktionstechnik an der FH Ulm
- 2004 Eintritt Geschäftsleitung CNC-Mack
- 2008 Berufsbegleitend MBA an der Steinbeis Universität Berlin
- 2009 Gründung der Mack Dentaltechnik GmbH

Dipl.-Ing. (FH),

ZT Hans-Ullrich Stanger

- 1997 Ausbildung zum Zahn-techniker bei Erhardt & Harscher Zahntechnik GmbH
- 2003 Studium Dentaltechnologie an der Hochschule Osnabrück
- 2007 Entwicklungsingenieur Schweiz bei Cendres + Métaux SA
- Seit 2012 Bereichsleiter, Prokurist bei Mack Dentaltechnik

Worauf setzt das Familienunternehmen Mack noch?

Alexander Mack: Flexibilität ist ein weiterer Baustein. Wir kommen aus der Zerspanung. Da steckt natürlich viel Herzblut drin. Wir schließen aber deshalb keine Technologie aus, sondern reagieren auch hier höchst flexibel. So setzen wir beispielsweise auf additive Fertigung nicht nur im dentalen, sondern auch in anderen Bereichen. Und von da fließt natürlich viel Wissen in den Dentalbereich zurück. Dies spiegelt sich in unseren Produkten wider. Ein weiterer ganz großer Pluspunkt unseres familiengeführten Unternehmens ist sicher die Verlässlichkeit. Unsere Kunden können sich in jeder Beziehung auf uns verlassen.

Hans-Ullrich Stanger: Auch für mich sind das hohe Maß an Flexibilität und die kurzen Wege in der Firma immer wieder spannend. Wenn wir eine neue Idee haben, werden sofort alle Möglichkeiten geprüft. Was kostet die Entwicklung? Aus welchem Pool kann ich welches Wissen abschöpfen? Wie schaut es mit der Fertigung aus? Sind Lieferanten ein Thema? So wird sehr schnell sichtbar, ob eine Idee erfolgreich umgesetzt werden kann oder nicht. Das ist für mich total spannend, weil dieser Prozess sehr schnell und flexibel abläuft. Gleichzeitig haben wir die Sicherheit, zwanzig Branchen zu beliefern. Wenn eine konjunkturell nicht so gut läuft, gleichen 19 andere das aus. Nicht zuletzt aber haben wir in allen Bereichen langjährige sehr gute Kundenbeziehungen. Diese sind von unschätzbarem Wert.

Wo sieht sich die Firma Mack Dental in fünf Jahren?

Alexander Mack: Wir wollen auch in fünf oder zehn Jahren für unsere Kunden ein verlässlicher Partner sein und die richtige Fertigungstechnologie für das entsprechende Produkt liefern. Deutschland war lange unser Fokus. Diesen wollen wir nun aktiv um die Beneluxländer und Österreich erweitern. Räumliche Expansion wird dann sicher auch ein Thema werden.