



Kooperation von Metaux Precieux und imes-icore

Für jedes Labor die passende Fräsmaschine

Ein Interview von Tanja Kempf mit Andreas Schmidt, Geschäftsführer Metaux Precieux, und Sebastian Henkel, Regional Sales Manager DACH imes-icore

Durch die Kooperation mit Fräsmaschinenhersteller imes-icore ist das eigentümergeführte Unternehmen Metaux Precieux nun in der Lage, seinen Kunden ein breitgefächertes Portfolio an Fräsmaschinen anzubieten. Je nach Einsatzgebiet und Größe des Labors können diese zwischen verschiedenen Varianten wählen. Metaux Precieux steht dabei sowohl bei der Entscheidungsfindung als auch nach der Inbetriebnahme der Fräsmaschine beratend zur Seite.

Herr Schmidt, Herr Henkel, bitte schildern Sie uns Ihre Beweggründe für die Kooperation von Metaux Precieux und imes-icore.

Andreas Schmidt: Metaux Precieux Dental steht als eigentümergeführtes Unternehmen für hochwertigste Produkte und Systemlösungen von Zahntechnikern für das Dental-/Praxislabor in Deutschland,

Österreich und der Schweiz. Wir haben uns in den vergangenen zwölf Jahren vom klassischen Edelmetall-Anbieter zum Systemanbieter im digitalen Bereich gewandelt. Wir vertreiben erfolgreich Produktlösungen beginnend im Scan und Design mit 3Shape und exocad, als Pionier 3D-Drucksysteme/Materialien von Next-Dent, Microlay und Keystone, sowie, auch

als Pionier, Zirkonoxid-Multilayer-Materialien von Kuraray und Orodent und vieles mehr. Traditionell sprechen wir die kleinen bis mittleren, feinen zahntechnischen Betriebe mit unseren hochwertigen Produkten an. Mit imes-icore können wir nun die passenden Fräsmaschinen, abgestimmt auf die Bedürfnisse unserer Kunden, anbieten. Damit schließt sich der Kreis rund

um unser digitales Produktportfolio. Für mich persönlich ist es eine Ehre mit einem Marktführer wie imes-icore kooperieren zu dürfen (**Abb. 1**).

Sebastian Henkel: Als global wachsendes Dentalunternehmen sind für uns strategische Partnerschaften wichtiger denn je. Metaux Precieux erweitert den Zugang zu zukunftsorientierten und an Wertschöpfung interessierten Laboren mit dem nötigen Know-how und mit im Markt geschätzter Expertise (**Abb. 2**). Dieses Erfolgskonzept, eine ausgewogene Mischung aus langjähriger Erfahrung und Kundenzufriedenheit gepaart mit wegweisender Technologie, macht die zukünftige enge Kooperation sehr interessant.

Herr Henkel, was schätzen Sie an Metaux Precieux?

Henkel: Herr Schmidt und sein Team verstehen sich als allumfänglicher, verlässlicher Partner für zahntechnische Betriebe. Dass sie dies verstehen und immer wieder

unter Beweis stellen, hat uns überzeugt, eine langfristige Partnerschaft mit Metaux Precieux einzugehen. Hinzu kommt die Erfahrung im Bereich der additiven Drucktechnik. Durch die Ergänzung der Fräsmaschinen der imes-icore eröffnet sich den Kunden die Möglichkeit, nur einen Ansprechpartner für alle digitalen Anforderungen zur Seite zu haben. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Qualität des After-Sales-Supports, den Metaux Precieux mit Fachpersonal und regelmäßigen bundesweiten Schulungen und Fortbildungen sehr ernst nimmt.

Herr Schmidt, was macht imes-icore für Sie zu einem attraktiven Partner?

Schmidt: imes-icore ist seit 20 Jahren Pionier und Marktführer im Bereich Fräsmaschinen für die Zahntechnik. Wie schon erwähnt, bedienen wir hauptsächlich die kleinen bis mittleren zahntechnischen Betriebe und gerade für diese bietet imes-icore mit seinem

einzigartigen Produktportfolio von der CORITEC 150i über die CORITEC 250i PRO Loader bis zu Loader Varianten mit Blankwechselfunktion ein sehr attraktives Preis-Leistungsverhältnis an.

Wie finde ich als Laborchef heraus, welche Maschine am besten zu mir passt?

Schmidt: Als Laborinhaber gibt es verschiedene Beweggründe digitale Fertigungslösungen anzuschaffen. Die Wirtschaftlichkeit ist ein sehr wichtiger Aspekt, denn nicht immer ist die eigene Fertigung wirtschaftlich betrachtet, die beste Lösung. Wir bieten selbst Fertigungsdienstleistungen für unsere Laborkunden an, gefertigt auf den Systemen, die wir auch vertreiben. Mit dieser Erfahrung können wir sehr gut beraten und bei der Frage unterstützen, welche Maschine für welche Anwendungen bei welcher Nutzung die richtige Lösung für den jeweiligen Kunden ist. Wichtig sind hierbei auch Aspekte wie die Kompetenz, Herstellungsprozesse im

eigenen Betrieb zu entwickeln, Know-how aufzubauen sowie die Flexibilität, die eigenen Fertigungssysteme zu nutzen.

Mit den kompakteren Fräsmaschinen wenden sich Metaux Precieux und imes-icore insbesondere auch an kleinere Betriebe. Haben kleinere Labore bei der Digitalisierung Nachholbedarf?

Schmidt: Die Digitalisierung schreitet mit großen Schritten in allen Bereichen der Zahntechnik fort. Oral Scansysteme ziehen in die Praxen ein, die Materialien entwickeln sich ständig weiter. Immer mehr digitale Anwendungen sind möglich und

so befinden sich mittlerweile in circa 80 Prozent der Dentallabors Scansysteme. Somit steigt die Nachfrage auch in kleinen und mittleren Betrieben nach passenden Fräsmaschinen ständig an. Gerade mit der CORiTEC 150i Serie bietet imes-icore ausgezeichnete Lösungen mit breiter Indikation zu sehr interessanten Anschaffungskosten an. Ob Nass- oder Trockenbearbeitung, Block- oder Rondenform, mit minimalem Druckluftbedarf, Autokalibrierung, automatischer Reinigungsfunktion und vielem mehr. Fräsen mit CORiTEC wird immer mehr zum Plug-and-Play.

Welchen Support erhalte ich als Kunde nach dem Kauf?

Schmidt: Unsere Mitarbeiter sind geschult, sodass das Metaux Precieux Team den kompletten CAM- und Maschinensupport sowie die anfallenden Wartungsarbeiten übernehmen kann. Weiter steht der imes-icore Support zur Verfügung. Außerdem planen wir eine User WhatsApp Gruppe, wie wir sie schon für unsere NextDent Kunden erfolgreich betreiben, um den notwendigen Erfahrungsaustausch unter den Anwendern gewährleisten zu können und jederzeit für Fragen erreichbar zu sein.



„Für mich persönlich ist es eine Ehre, mit einem Marktführer wie imes-icore kooperieren zu dürfen.“

Andreas Schmidt, Geschäftsführer Metaux Precieux

„Metaux Precieux erweitert den Zugang zu zukunftsorientierten und an Wertschöpfung interessierten Laboren mit dem nötigen Know-how und im Markt geschätzter Expertise.“

Sebastian Henkel, Regional Sales Manager DACH imes-icore

