

Cendres+Métaux will Kernkompetenzen und Synergien weiter stärken

# DIE KUNDEN IM FOKUS

Das Traditionsunternehmen Cendres+Métaux in Biel existiert seit über 130 Jahren und setzt mit seinen rund 350 Mitarbeitenden auf den Produktionsstandort Schweiz. Cendres+Métaux Medtech ist in zwei Geschäftsbereichen tätig: Das Unternehmen tritt mit eigenen Markenprodukten im Dentalmarkt auf und ist zeitgleich Auftragsfertiger für die Medizinaltechnik. Ronald J. Lenzeder, CEO, und Thomas Zimmermann, Head of Sales bei Cendres+Métaux Medtech, gaben uns in einem Interview Auskunft über die Gegenwart und zukünftige strategische Ausrichtung des Hauses.

**Herr Lenzeder, Herr Zimmermann, in der Dentalbranche ist Ihr Unternehmen vor allem für seine Legierungen und Konstruktionselemente bekannt. Wie sehen Sie die Position von Cendres+Métaux heute?**

*Thomas Zimmermann:* Um den wechselnden Marktbedürfnissen und dem Trend zu metallfreien Restaurationen gerecht zu werden, haben wir unser Portfolio in den letzten Jahren stark erweitert und differenziert. Mit dem Presskeramiksystem Livento press und Soprano 10 haben wir unser Keramiksortiment komplettiert und entsprechen damit dem Trend zur Vollkeramik. Ganz wichtig für uns ist die Markteinführung des Hochleistungspolymers Pekkton ivory. Wir stossen mit diesen neuen und hochwertigen Materialien international auf grosses Interesse. Vor allem Japan, Amerika, Kanada und Osteuropa sind hier die treibenden Märkte, wo vor allem

Komplettversorgungen und Totalprothesen gefragt sind. Aber auch im Mittleren Osten ist die Resonanz gross. Wir haben uns bewusst diversifiziert und uns damit den Markterwartungen und -bedürfnissen gestellt. Neben dieser Differenzierungsstrategie setzen wir aber ganz klar auch auf die Implantatprothetik und Konstruktionselemente – unsere Kernkompetenzen!

*Ronald J. Lenzeder:* Neben diesen Produkten sind Legierungen nach wie vor ein wichtiger Umsatzträger, und durch die Diversifizierung können wir unser Portfolio weiter erfolgreich ausbauen. Dies zeigt, dass die strategische Ausrichtung richtig ist und die Umsetzung erste Früchte trägt.

**Es scheint, dass Cendres+Métaux lange von einer komfortablen Situation profitiert hat. Wo steht das Unternehmen heute?**

*Lenzeder:* In den letzten Jahren hat sich Cendres+Métaux stetig weiterentwickelt. Weil wir das Portfolio über die Kernkompetenz hinaus abgerundet haben, sind wir für die heutigen Marktbedürfnisse besser aufgestellt. Dazu kommt, dass wir in zwei Geschäftsbereichen tätig sind: Wir vertreiben unsere eigenen Markenpro-

dukte für den Dentalmarkt, sind aber auch Auftragsfertiger und produzieren zu einem grossen Teil für die Dentalindustrie. Die beiden Standbeine erlauben uns, flexibel zu agieren und die Zukunft zu sichern. Die Substitution des Legierungsgeschäfts treibt uns zu Anpassungen im Portfolio und Innovationen. In beiden Geschäftsbereichen ist dies eine Herausforderung, der wir uns auf nationaler und internationaler Ebene stellen. Ein wichtiger Aspekt ist, dass wir uns auf gewisse Regionen fokussieren.

**Sie werden künftig keine digitalen Fräsdienstleistungen mehr anbieten. Was führte zu dieser Entscheidung?**

*Lenzeder:* Der Bereich Digital Solutions hat unsere Erwartungen leider nicht erfüllt. Im Verlauf der letzten Jahre mussten wir feststellen, dass die Konzentration auf den Schweizer Markt für hochwertig hergestellten, digitalen Zahnersatz nicht kostendeckend war und die Internationalisierung mit hohem Aufwand und Hürden verbunden ist. Das Preisniveau sowie die Exportbarrieren und deren Abwicklung mit der schwierigen Zollabfertigung in die EU haben uns die erfolgreiche Internationalisierung in diesem Bereich verunmöglicht.

**Cendres+Métaux wandelt sich zu einem internationalen Unternehmen. Wo sind Ihre neuen Märkte und wie unterscheiden sie sich im Vergleich zum Schweizer Markt?**

*Zimmermann:* Der Heimmarkt Schweiz ist seit jeher ein grosser und wichtiger Umsatzträger. Zusätzlich war Cendres+Métaux aber schon



Thomas Zimmermann (li.), Head of Sales, und Ronald J. Lenzeder, CEO bei Cendres+Métaux Medtech, beim Gespräch über die Strategie des Unternehmens.

Bilder: © Cendres+Métaux



immer ein internationales Unternehmen. Um Wachstum zu generieren, ist es unabdingbar, neue Märkte zu erschliessen. Der Nahe Osten, aber auch Osteuropa sind sehr spannende, grosse Märkte mit viel Potenzial, in denen wir das Vertriebsnetz stetig weiter ausbauen. Auch die USA und Kanada sind für uns Wachstumsregionen, in denen wir bereits seit vielen Jahren aktiv sind. Ziel ist, unsere Präsenz weiter zu stärken – in Zusammenarbeit mit unseren lokalen Handelspartnern.

*Lenzeder:* Sowohl unsere Schweizer als auch die internationalen Kunden vertrauen auf unser Know-how und unsere Qualität. Im Dentalsektor haben sich die Erwartungen der Patienten stark entwickelt, insbesondere im Ausland, wie zum Beispiel eben im Nahen Osten oder Osteuropa.

*Zimmermann:* Als Beispiel haben wir auf zahlreiche Anfragen aus verschiedenen Ländern hin ein kundenorientiertes Bleaching-Kit entwickelt und uns so den Marktbedürfnissen angepasst. In vielen Regionen ist das ästhetische Empfinden anders. In unserem Heimmarkt Schweiz setzt man eher auf natürliche Ästhetik. Wir versuchen unser Portfolio auf die verschiedensten Bedürfnisse auszurichten.

*Lenzeder:* Wir sprechen aber nicht von getrennten Märkten. Mit unseren Kursen, die unter dem Namen CM Academy bekannt sind, schaffen wir bewusst Verbindungen in der globalen Dentalwelt. Wir bieten weltweit Kurse an, die vielfach von Schweizer Opinion Leadern durchgeführt werden. Aber auch in der Schweiz begrüssen wir immer wieder internationale Gäste. Dieser Austausch ist sehr wichtig für uns. Wir verbinden die Welt mit unserem Heimmarkt. Es findet ein intensiver Austausch statt, das macht Spass. Weltweit werden fast wöchentlich Kurse von uns angeboten, die auch rege genutzt werden.

**Welches Geschäftsmodell verfolgen Sie in der Schweiz?**

*Zimmermann:* Wir bedienen unseren Heimmarkt mit einem kompetenten und erfahrenen Team aus vier Aussendienstmitarbeitenden und einem starken, beratenden Verkaufsdienst. Der Fokus liegt



In Biel zu Hause – Cendres+Métaux setzt auf den Produktionsstandort Schweiz.

in der Schweiz auf der Implantatprothetik mit CM LOC, Dalbo und CM Connect. Auch in Zukunft werden wir in der Schweiz auf die Implantatprothetik setzen. Immer stärker wächst auch das Interesse an unserem Presskeramiksystem Livento press und Soprano 10.

**Mit welchen Partnern arbeiten Sie künftig zusammen?**

*Zimmermann:* Wir haben zwei unterschiedliche Vertriebsmodelle: Wir bieten ein eigenes, stimmiges Sortiment an und ergänzen dieses mit hochwertigen Marken. Dazu gehören Komplementärprodukte wie Keramiköfen oder auch eine einzigartige Verblendkeramik.

*Lenzeder:* Das Ziel ist, unseren Kunden ein breites Gesamtportfolio anzubieten. Wir versuchen, die Welt aus Sicht des Kunden zu sehen und seine Erwartungen zu erfüllen.

**Was sind Ihre Ziele in den nächsten Jahren? In welche Richtung bewegt sich das Unternehmen Cendres+Métaux?**

*Lenzeder:* Wir richten unseren Fokus auch in Zukunft in erster Linie auf unsere Kunden aus. Wir werden unsere Geschäftsaktivitäten international ausbauen, langjährig bestehende Netzwerke festigen und neue Vertriebspartner finden. Wir werden unser Gesamtportfolio weiter ergänzen und den Marktbedürfnissen anpassen. In der Schweiz sind unsere Wurzeln und wir werden diese weiter stärken. Ein ganz wichtiger Bestandteil der Strategie ist der Ausbau des Geschäftsbereiches Auftragsfertigung.

**Welche Herausforderungen gilt es am Produktionsstandort Schweiz zu bewältigen?**

*Zimmermann:* Cendres+Métaux ist und bleibt ein Schweizer Unternehmen und selbstverständlich halten wir daran fest. Die Firma ist sehr stark regional verwurzelt. Mit über 350 Mitarbeitern arbeiten wir täglich mit grossem Einsatz an Schweizer Qualität.

*Lenzeder:* Die Kompetenz hier im Haus ist bemerkenswert. Wir sind mit unserem Know-how absolut wettbewerbsfähig. Die hohe Qualifikation unserer Mitarbeiter ist auch unsere Zukunft. Ich bin stolz darauf, dass wir auch ein Ausbildungsbetrieb sind. Wir bilden junge Leute in insgesamt sieben Berufen aus. Pro Jahr haben wir zwischen 20 und 25 Lernende. Gerade in den technischen und mechanischen Berufen sind kompetente Nachwuchsmitarbeiter äusserst wichtig. Und Swiss Made ist nach wie vor eine Garantie für Qualität, Präzision und Know-how. Unsere Kunden schätzen genau diese Faktoren, die auch Bestandteil der DNA von Cendres+Métaux sind.

**Herr Lenzeder und Herr Zimmermann, danke für Ihre spannenden Ausführungen. ■**

Interview: es

**Q WEITERE INFORMATIONEN**

Cendres+Métaux SA  
Rue de Boujean 122  
2501 Biel/Bienne  
Fon +41 58 360 20 00  
info@cmsa.ch • www.cmsa.ch