

[Startseite](#) > [pip fragt](#) > [Drei Köpfe – ein Ziel: Zahntechnik neu gedacht](#)

pip fragt

Drei Köpfe – ein Ziel: Zahntechnik neu gedacht

Mit PKR dental betritt ein neues Unternehmen den deutschen Dentalmarkt. Hinter der Gründung stehen Paul de Vries, Klaus Spitznagel und Remko de Vries – drei Persönlichkeiten mit zusammen mehr als 100 Jahren Branchenerfahrung. Im Gespräch erläutern sie, warum sie gerade jetzt neu starten und welchen Mehrwert sie bieten.

pip Redaktion Berlin 27. Juli 2026 3 Min. Lesezeit



Wir drei vereinen über 100 Jahre Dentalerfahrung



Paul de Vries



Klaus Spitznagel



Remko de Vries

[Zum Hauptinhalt springen](#)

Warum gründen Sie gerade jetzt ein neues Unternehmen im Dentalmarkt?

Weil viele Zahnärztinnen und Zahnärzte trotz aller technologischen Fortschritte Erwartungen an ihre zahntechnischen Partner haben, die oft nicht ausreichend erfüllt werden: Verlässlichkeit, Erreichbarkeit und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Die vergangenen Jahre waren von Digitalisierung und neuen Fertigungstechnologien geprägt. Das hat viele positive Entwicklungen ermöglicht. Gleichzeitig hören wir in Gesprächen mit Praxen immer wieder, dass persönliche Betreuung und direkte Kommunikation zu kurz kommen. Viele Behandler wünschen sich vor allem Ansprechpartner, die ihre Abläufe verstehen, die bei Fragen erreichbar sind und Verantwortung übernehmen. Wir drei vereinen über 100 Jahre Dentalerfahrung. Durch unsere langjährige erfolgreiche Tätigkeit in der Dentalbranche kennen wir die Anforderungen moderner Praxen sehr genau. Mit PKR dental werden wir das konzentriert in die Zusammenarbeit mit unseren Kunden einbringen.

Der Name PKR steht wofür?

PKR steht für drei Begriffe, die aus unserer Sicht seit jeher die Grundlage erfolgreicher Zahntechnik bilden: Präzision, Kommunikation und Rentabilität. Präzision beschreibt die Qualität, die jede zahntechnische Arbeit erfüllen muss. Kommunikation steht für den kontinuierlichen Austausch zwischen Praxis und Labor. Gerade bei komplexen Versorgungen entscheidet nicht allein die fachliche Kompetenz über den Erfolg, sondern die Qualität der Abstimmung. Mit Rentabilität decken wir ab, dass Praxen heute unter einem hohem Zeit- und Wirtschaftsdruck stehen, den wir mit abfedern. Diese drei Aspekte bilden die Grundlage unserer täglichen Arbeit.

Warum konzentrieren Sie sich bewusst rein auf Zahnersatz?

Nur Spezialisierung schafft echten Mehrwert. Viele Unternehmen erweitern dauernd ihr Portfolio, was aber nicht zwangsläufig zu besseren Ergebnissen führt. Wir haben uns für den umgekehrten Weg entschieden. Unser Fokus liegt auf hochwertigem Zahnersatz und auf der Frage, wie wir Praxen in diesem Bereich bestmöglich unterstützen können. Dadurch können wir Prozesse, Know-

Zum Hauptinhalt springen llständig auf dieses Fachgebiet konzentrieren. Für

Zahnärztinnen und Zahnärzte sind wir damit der Partner, der sie unabhängig von der jeweiligen Arbeitsweise unterstützen kann – ob vollständig digital, hybrid oder mit klassischen Abläufen. Entscheidend sind die klinische Situation, die nahtlose sachverständige Zusammenarbeit und das Behandlungsergebnis.

Wieso ist Ihnen im Zeitalter von Digitalisierung, Automatisierung und KI persönliche Kommunikation so wichtig?

Weil Zahnersatz kein standardisiertes Industrieprodukt ist. Hinter jeder Arbeit steht ein individueller Patient mit seiner individuellen Ausgangssituation. Digitale Technologien und künstliche Intelligenz werden viele Prozesse weiter verbessern. Dennoch bleibt die persönliche Abstimmung aus unserer Sicht unverzichtbar. Gerade bei anspruchsvollen Fällen braucht es Menschen, die Zusammenhänge verstehen, Rückfragen stellen und gemeinsam Lösungen entwickeln. Kommunikation ist weit mehr als telefonische Erreichbarkeit. Es geht darum, die Bedürfnisse einer Praxis zu kennen und die Zusammenarbeit entsprechend auszurichten. Unsere Erfahrung zeigt, dass viele Probleme gar nicht erst entstehen, wenn frühzeitig und offen kommuniziert wird.

Zahnärztinnen und Zahnärzte benötigen Partner, auf deren Qualität und Aussagen sie sich verlassen können. Sie brauchen klare Ansprechpartner, kurze Wege und eine Zusammenarbeit, die auch bei komplexen Fällen reibungslos funktioniert. Bei uns profitieren Praxen von der Erfahrung eines Teams, das die Entwicklung der Branche über Jahrzehnte begleitet hat. Vertrauen entsteht nicht durch Versprechen, sondern durch konstante Leistung. Deshalb möchten wir nicht in erster Linie über Technologien sprechen, sondern über die Qualität der Zusammenarbeit. Denn aus unserer Sicht wird die Zukunft der Zahntechnik nicht allein durch neue Technologien bestimmt, sondern durch das Zusammenspiel von Fachwissen, Erfahrung und guter Kommunikation.

Vielen Dank für das Gespräch.

[Zum Hauptinhalt springen](#)