

Geschichte

Benjamin „Benny“ Lauer – Vom Quereinsteiger zum Turbolader in der Zahnmedizin Teil 1

Die dentale Branche ist geprägt von äußerst interessanten Persönlichkeiten, viele von ihnen haben bereits zahlreiche Stationen hinter sich.

Wolfgang Weisser lernte dabei jemanden kennen: Benny. Ich selbst hatte ihn kurz auf der ADT am Stand von CADdent getroffen, und oft begegnet man sich zu einem späteren Zeitpunkt erneut.

Neugierig auf mehr Informationen über Benjamin Lauer, fuhr ich nach Augsburg und führte ein Gespräch mit ihm.



Benjamin Lauer

DKW: Benny, viele in der Zahntechnik kennen deinen Namen – aber wer bist du eigentlich und wo kommst du her?

Benny: Servus, ich bin der Benny, knapp 50 Jahre alt und gebürtiger Augsburger. Ich war fast 20 Jahre im Ausland unterwegs, bevor ich 2018 wieder nach Deutschland zurückgekehrt bin. Augsburg ist meine Heimat – irgendwann zieht es einen einfach wieder dorthin zurück.

DKW: Stimmt es, dass du ein Quereinsteiger in der Zahntechnik bist?

Benny: Ja, absolut. Ursprünglich bin ich gelernter Kaufmann. In die Zahntechnik bin ich über die „harte Schule“ hineingewachsen. Ich habe mir vieles selbst erarbeitet, unzählige Stunden gelernt und mich konsequent weitergebildet. Für mich war immer klar: Wenn ich etwas mache, dann richtig.

DKW: Wie bist du überhaupt in der Branche gelandet?

Benny: Nach einigen privaten Schicksalsschlägen habe ich mich entschieden, nach Deutschland zurückzugehen – auch wegen meiner Eltern. Also musste ein Job her.

DKW: Und der war dann Zahntechnik?

Benny: Genau. Ich wollte in Augsburg wieder Fuß fassen und habe online Stellenanzeigen durchsucht. Dabei bin ich auf die **CADdent GmbH** gestoßen. Gesucht wurde jemand mit Deutsch-, Englisch- und Spanischkenntnissen.

Nach einem Erstgespräch und einem kurzen Eignungstest waren wir uns schnell einig – komplett online. Die ersten Monate waren extrem anspruchsvoll. Meine Chefin **Vera Streckfuß** hatte aber viel Geduld mit mir. Und nach weniger als einem Jahr habe ich bereits Zahntechniker im Kundenservice beraten.

DKW: Wie ging deine Entwicklung dann weiter?

Benny: Vom Kundenservice bin ich in den Vertrieb gewechselt. Gemeinsam mit **Fabian Rager** haben wir die Handelsfirma **MINDFAB** aufgebaut.

Ich war aber nie nur Vertriebler. In jeder freien Minute war ich in der Produktion: CAD-Programme, SLM-Laseranlagen, Fräsmaschinen – ich wollte die Prozesse wirklich verstehen. Dieser Hunger zu lernen hat mich extrem vorangebracht.

DKW: MINDFAB wurde recht schnell bekannt.

Benny: Ja, innerhalb kurzer Zeit entwickelte sich **MINDFAB** sogar zu einem Materialhersteller für Fräsronden und weitere Produkte. Das war eine echte Erfolgsgeschichte – wir sind sehr schnell gewachsen.

DKW: Und danach?

Benny: Als die Eigentümerfamilie den Betrieb verkaufte, wollte ich mich neu orientieren. Nach einem kurzen Abstecher in eine andere Branche bin ich wieder in die Zahnmedizin zurückgekehrt.

DKW: Wo arbeitest du heute?

Benny: Heute bin ich Gebietsleiter Süd für Bayern bei der **SCHEU-DENTAL GmbH**. Ich betreue das operative Tagesgeschäft und die strategische Entwicklung in meinem Gebiet.

DKW: Die Geschichte geht weiter mit nächstem Teil, Sie dürfen gespannt sein.