

Lokalanästhetika: Durch die Krise und mit Schwung ins neue Jahr

Ein Beitrag von Antje Isbaner

INTERVIEW /// Das Unternehmen Septodont, mit Sitz bei Bonn, entwickelt, produziert und vertreibt ein breites Sortiment qualitativ hochwertiger Produkte für den Dentalmarkt und gilt als einer der Marktführer für Lokalanästhetika. Jedes Jahr werden weltweit 500 Millionen Dentalinjektionen mit den Anästhetika von Septodont durchgeführt. Neben den Produkten für die Schmerzkontrolle, wie Lokalanästhetika-Ampullen, topische Gele, zahnärztliche Kanülen und Spritzensysteme, bietet Septodont innovative Produkte für die Endodontie und Restaurative Zahnheilkunde. Geschäftsführerin Sandra von Schmudde geht im Interview unter anderem auf die Bedarfs- und Lieferherausforderungen im vergangenen Jahr und Neuheiten im Sortiment ein.

Frau von Schmudde, während der Corona-Pandemie im vergangenen Jahr gab es eine enorm gestiegene Nachfrage nach Lokalanästhetika mit dem Wirkstoff Articain. Dies führte auch zu temporären Lieferengpässen. Wie hat Septodont die Situation gemeistert?

Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie verwundbar globale Lieferketten sind. Wir bei Septodont sehen es als unsere Verpflichtung, die Verfügbarkeit von Lokalanästhetika als wichtigen Teil der Grundversorgung sicherzustellen. Deshalb haben wir sehr früh alle notwendigen Maßnahmen ergriffen, um die Gesundheit unserer Mitarbeiter an den Septodont-Standorten und in den Produktionsstätten zu schützen. Mit Sonderschichten und Wochenendarbeit ist es uns zudem im vergangenen Jahr und mit Jahresbeginn 2021 gelungen, die Lieferfähigkeit von Septanest auch während des Lockdowns aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus standen und stehen unsere Außendienstkollegen dem Praxispersonal zu jedem Zeitpunkt beratend zur Seite.

Worin lagen Ihrer Meinung nach die Gründe für die entstandenen Lieferengpässe?

Die genauen Gründe für die Engpässe aufseiten anderer Marktteilnehmer sind uns nicht bekannt. In einem funktionierenden Markt mit großem Wettbewerb ist das an sich auch kein Problem,



weil die verbleibenden Hersteller alles daransetzen werden, die Engpässe zu schließen. Allerdings lassen sich in der Regel komplexe Produktions- und Lieferketten nicht einfach über Nacht hochfahren. In dieser Situation ist uns sicherlich zugutegekommen, dass wir als familiengeführtes Unternehmen kurze Kommunikations- und Entscheidungswege haben und als Hersteller die Produktion komplett in unserer Hand haben. Dies hat uns geholfen, sehr schnell zu reagieren.

Konnten Sie rückblickend Hamsterkäufe einzelner Produktgruppen aus Ihrem Hause beobachten, sozusagen der „Toilettenpapierkauf der Medizin“? Und mussten Sie eine Limitierung pro Kunde beim Kauf zum Beispiel Ihres Lokalanästhetikums Septanest vornehmen?

Ich finde den Vergleich zum Toilettenpapier gar nicht so unpassend. Weder beim Toilettenpapier noch bei den Lokalanästhetika hat es während der Pandemie einen erhöhten Verbrauch gegeben. Der Verbrauch an Lokalanästhetika ist möglicherweise durch Terminabsagen von Patienten sogar kurzfristig gesunken. Doch allein das unwahrscheinliche Szenario einer Knappheit an Lokalanästhetika hat zu einer starken Bevorratung im März geführt. Und wenn ich ehrlich bin, kann ich es sogar nachvollziehen. Kein Zahnarzt mag sich eine Wurzelbehandlung ohne Narkose vorstellen, das trägt sicherlich nicht zur Patientenbindung bei. Willkommen im Mittelalter! Ähnlich wie bei dem Toilettenpapier hatten wir es aber mit einem Verteilungsproblem zu tun. Als Marktführer in Nordamerika und Europa können wir auf die größten Produktionskapazitäten weltweit zurückgreifen und hatten jederzeit ausreichende Reserven von Septanest auf Lager. Eine Limitierung wie beim Toilettenpapier gab es bei uns nicht. Auch der Dentalhandel hat vorbildlich und schnell reagiert und Corona-bedingte Personalausfälle nach kurzer Zeit unter Kontrolle gehabt. Zwischen Herstellern, Dentalhandel und Zahnärzten gibt es allerdings noch die Logistikunternehmen und Speditionen. Und hier herrschte auch schon vor Corona eine ausgesprochene Knappheit an Ressourcen, die dann schon mal zu kurzfristigen Verzögerungen führte.

Konnte Septodont in den letzten Monaten im Hinblick auf die Entwicklung der Marktanteile bei Lokalanästhetika profitieren?

Wir haben viele neue Kunden gewonnen, weil wir es mit den genannten Anstrengungen geschafft haben, durchgängig lieferfähig zu sein. Sicherlich lassen sich Kunden aber auch wieder verlieren, sobald alle Wettbewerberprodukte wieder verfügbar sind. Hier liegt es an uns, die Zahnärzte davon zu überzeugen, dass sie sich nicht nur für den Weltmarktführer in puncto Anzahl der produzierten Zylinderampullen entschieden haben, sondern auch bei einem Unternehmen gelandet sind, das füh-

FORT- BILDUNGEN, die begeistern

Advanced Implantology
26. März | 23. April
21. Mai | 18. Juni

Patent™ Ceramics Intensive
27. März | 24. April
22. Mai | 19. Juni

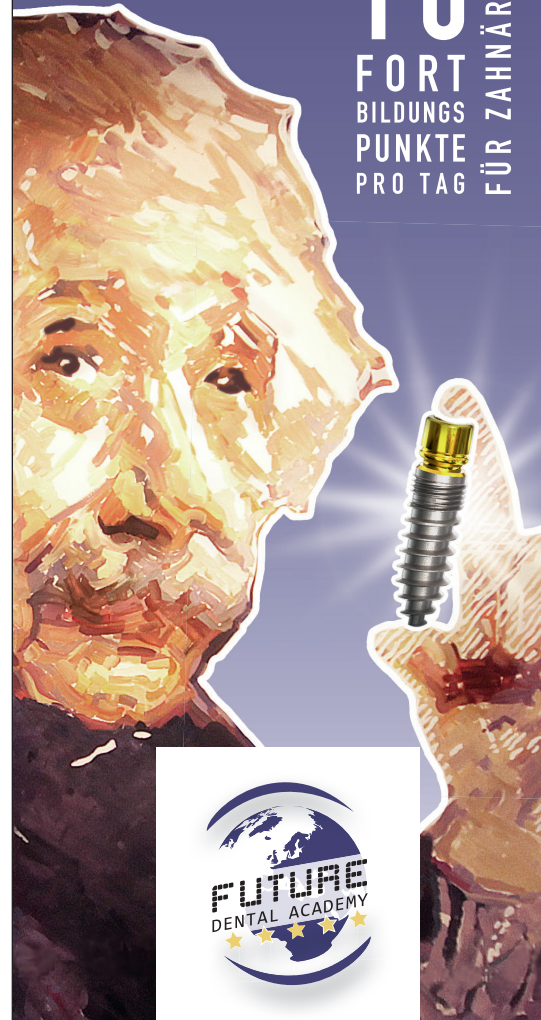
ZFA Marketing-/
Assistenzkurs
26./27. März | 23./24. April
21./22. Mai | 18./19. Juni

Anmeldung und Infos:
future-dental-academy.com



Kursprogramm
ansehen

10
FORT
BILDUNGS
PUNKTE
PRO TAG
FÜR ZAHNÄRZTE



rend in Qualität und Zuverlässigkeit ist. Zudem sind wir durch den Mengenvorteil in der Lage, unsere Produkte zu attraktiven Konditionen anbieten zu können.

Wo werden Ihre Lokalanästhetika für die D-A-CH-Region produziert und welche Distributionswege nutzen Sie?

Die Lokalanästhetika für den europäischen Markt produzieren wir in unserer neuen Hightechanlage vor den Toren von Paris, nur 400 Kilometer Luftlinie von unserem deutschen Standort in Bonn entfernt. Unsere Produkte sind ausschließlich über den Dentalhandel bzw. Apotheken erhältlich.

Worauf sollten Zahnärzte bei der Auswahl eines Lokalanästhetikums Ihrer Meinung nach achten?

Wie das Jahr 2020 gezeigt hat, sollte die Lieferfähigkeit auch unter besonderen Umständen vollumfänglich sichergestellt werden können. Wir produzieren weltweit mehr als 500 Millionen Zylinderampullen und damit bis zu sechsmal mehr als andere Mitbewerber. Da wir unsere Lokalanästhetika selbst entwickeln, produzieren und verkaufen, können wir den Bedarf der Zahnärzte auch im Falle von Lieferausfällen anderer decken und möglichen Engpässen entgegenwirken. Gerade bei dentalen Arzneimitteln ist es essenziell, dass alles aus einer Hand kommt. Denn dann kann der Zahnarzt sicher sein, dass alle Prozessschritte wie Qualität, Vertrieb, aber auch die Bearbeitung von Reklamationen sowie die Produktberatung optimal gesteuert werden. In diesem Fall sollte man also schon darauf achten, wo das Produkt eigentlich herkommt. Wichtig ist auch, dass der Anbieter nicht nur auf dem deutschen Markt, sondern international tätig ist. Gerade eine Zulassung durch die als sehr restriktiv geltende Food & Drug Administration (FDA) wie bei Septanest, ist Garant für herausragende Qualität und Sicherheit des Produktes. Mit sehr hohem Engagement haben wir es uns auf die Fahne geschrieben, Zahnärzte weltweit zufriedenzustellen. Daher spricht – last, but not least – auch die Betreuung eine maß-

gebende Rolle für die Auswahl. Kundenzufriedenheit wird von uns gelebt, auch im Zeitalter der Digitalisierung. Unsere persönlichen Ansprechpartner vor Ort sind qualifiziert als geprüfte Pharmareferenten, MTAs, Biologen oder Zahnärzte. Anfragen werden somit immer persönlich und fundiert und nicht über ein Callcenter beantwortet.

Gibt es aus Ihrem Haus auch Lokalanästhetika mit anderen Wirkstoffen als Articain?

Neben dem Septanest mit Articain bieten wir noch Scandonest 3% ohne Vasokonstriktor (Wirkstoff Mepivacain, insbesondere für Risikopatienten geeignet) und Xylonor 2% Special (Wirkstoff Lidocain mit einem hohen Epinephrin-Anteil für Eingriffe, bei denen eine gute Vasokonstriktion erforderlich ist) an. Damit erhalten Zahnärzte alle üblichen Lokalanästhetika aus einer Hand. Mit OraVerse haben wir zudem noch ein Gegenmittel im Angebot, mit dem sich die Betäubung schnell wieder aufheben lässt. Dies ist insbesondere indiziert bei Patienten mit einem hohen Risiko der Selbstverletzung wie bei Kindern oder Patienten, bei denen eine Selbstverletzung schwerwiegende Konsequenzen haben kann.

Welche Produkte bieten Sie darüber hinaus für eine schmerzfreie Behandlung an?

Dieses Thema liegt uns wirklich sehr am Herzen. Nach welchen Kriterien bewertet ein Patient eine erfolgreiche Zahnarztbehandlung? „Die schmerzfreie Spritze“ ist bei allen Umfragen ganz vorne, deutlich vor dem eigentlichen Behandlungserfolg. Auch in den bekannten Onlineportalen sind Behandlungsschmerzen einer der häufigsten Gründe für eine negative Bewertung. Mit Septoject Evolution bieten wir Zahnärzten eine Kanüle mit einem patentierten Skalpellschliff an, der beim Einstich deutlich weniger Kraft erfordert und beim Patienten für mehr Komfort sorgt. In Kombination mit unserem computer-gesteuerten Injektionssystem Dentapen merkt der Patient den Einstich dann kaum noch. Durch 50 Messungen pro

Sekunde wird der Druck automatisch angepasst, damit die Fließgeschwindigkeit auch bei den verschiedenen Techniken, und hier möchte ich insbesondere die intraligamentäre Anästhesie erwähnen, konstant bleibt. Dies schont nicht nur das Gewebe, sondern auch die Hand des Zahnarztes vor den gar nicht so seltenen berufsbedingten Arthrosebeschwerden.

Wie sieht die strategische Ausrichtung des Familienunternehmens Septodont in diesem Jahr aus? Welche Trends und Produkte stehen 2021 im Fokus?

Stimmt, wir haben jetzt viel über Lokalanästhetika geredet, dabei gäbe es über unsere innovativen Biosilikat-Zemente auch viel zu erzählen. Mit Biodentine haben wir einen biokompatiblen und bioaktiven Dentinersatz auf Tricalciumsilikat-Basis für die Vitalerhaltung der Pulpa im Angebot. Der technologische Bruder von Biodentine ist BioRoot RCS, die neuartige hydraulische Wurzelkanalfüllung für den klinischen Langzeiterfolg. Ganz frisch im Sortiment ist Hemogelatin, das sind saugfähige hämostatische Schwämmchen, die zum Beispiel nach Zahnextraktionen zum Einsatz kommen. Mit Ultra Safety Plus Twist bieten wir zudem ein optimiertes Sicherheits-Injektionssystem an, mit dem sich Nadelstichverletzungen verhindern lassen. Ich empfehle unsere Website für die Details. Interessierte Zahnärzte finden dort auch die passenden Broschüren, Videos und Fachinformationen zum Download. Und natürlich auch den Link zu unserem neuen Newsletter „Praxis-Tipp“, in dem wir unter anderem über laufende Aktionen, geplante Fortbildungsveranstaltungen und Tipps und Tricks informieren. Ich persönlich freue mich auf dieses Jahr und bin guter Dinge, dass wir alle gestärkt aus der Krise herauskommen. Ich vermisse den direkten Kontakt mit unseren Kunden auf den vielen Kongressen und Veranstaltungen, die hoffentlich bald alle wieder stattfinden können. Aber auch das soll eine gute Kundenbeziehung nicht beeinträchtigen. Wir sind jederzeit für unsere Kunden da.

Vielen Dank für das Gespräch.