

Neuer Sales und Service Director im Amt

Marc Fieber ist überzeugt: „Carestream Dental ist ein Unternehmen der Superlative!“

Seit November 2013 ist Marc Fieber Sales und Service Director für das Central Cluster bei Carestream Dental und folgt damit auf Nicola Gizzi, der das Unternehmen im Herbst 2013 verlassen hat. Im Interview spricht Marc Fieber über seine Beweggründe für den Wechsel zum Imaging-Spezialisten.

Herr Fieber, Ihr Start bei Carestream Dental ging fast zeitgleich mit dem Kick-off-Event Ende Januar einher. Wie haben Sie diese exklusive Händler-Veranstaltung als neuer Carestream-Mitarbeiter erlebt?

Der Kontakt zum internationalen Fachhandel auf grosser Bühne war mir vor meinem Hintergrund als ehemaliger Vertriebs-/Technikleiter

mal überdeutlich vor Augen geführt.

Was hat letztlich zu Ihrer Entscheidung geführt, bei Carestream Dental die Nachfolge von Nicola Gizzi zu übernehmen?

Die tiefen Einblicke, die sich mir in die Entstehung und Erprobung innovativer Röntgentechnologien bieten, empfinde ich als extrem spannend und bereichernd.

Ich schätze bei Carestream auch die vertraute Zusammenarbeit mit dem dentalen Fachhandel. Die deutschen Zahnärzte profitieren hier von bewährten Strukturen, die ihnen eine optimale Beratung zu den Geräten, eine detaillierte Einweisung und professionelle Installation ermöglichen. Beim Kauf eines Röntgensystems über den Fachhandel kann man in Deutschland automatisch von dessen reibungsloser Einbindung in den Praxis-Workflow ausgehen. Die einfache, intuitive Bedienbarkeit, auf die alle Carestream Produkte ausgelegt sind, fördert diesen Prozess zusätzlich, sodass jedwede Ängste vor neuen Abläufen unbegründet sind.

Darüber hinaus handelt es sich bei Carestream um ein weltweit agierendes Unternehmen, das auf der ganzen Welt für die diagnostische Qualität seiner Produkte bekannt ist. So wurde z.B. das digitale Panoramaröntgensystem CS 8100 kürzlich mit internationalen Preisen geradezu überschüttet. Diese Marktpräsenz hat Carestream für mich ebenfalls interessant gemacht.

Apropos Markt: Wie schätzen Sie die Situation der dentalen Röntgenbranche aktuell ein?

Der berechtigte Wandel weg vom analogen Filmröntgen hin zum digitalen Röntgen ist nun schon seit einigen Jahren im vollen Gange. Dass die digitalen bildgebenden Technologien die zahnmedizinische Diagnostik erheblich verbessern und Therapieentscheidungen vereinfachen, stellt niemand mehr infrage. Gleichzeitig steigt mit dem digitalen Röntgen die Performance der Praxis, da es Zeit spart und den Workflow optimiert. Wir sehen aber auch verstärkt Kunden, die schon lange digital röntgen und auf die aktuellste Technologie umrüsten möchten. Neue Entwicklungen im DVT-Bereich, wie z.B. das CS 8100 3D, werden immer erschwinglicher, amortisieren sich damit schneller und bieten gleichzeitig eine überragende Qualität. Gerade Carestream gehört zu den Anbietern mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt. Aktuelle Angebote wie unsere Frühjahrsak-



Das CS 8100 3D macht die Aufnahme von 3D-Bildern noch leichter als das Erstellen einer Panoramaaufnahme – und dank seines schlanken Designs passt dieses neue DVT-Highlight von Carestream in jede Praxis.

nem RVG-Sensor bis zum 30. April zum Freundschaftspreis erhältlich ist, verstärken den Anreiz für Praxen, auf die aktuellste Technologie umzurüsten, zusätzlich.

Ich gehe also davon aus, dass auf die vorübergehende Sättigung des Marktes die Investition von Praxen, die mit den digitalen Systemen der ersten Generation arbeiten, in den aktuellen Standard folgen wird.


Was sind Ihrer Meinung nach aktuell die interessantesten Produkte bei Carestream Dental?

Im Bereich des digitalen zweidimensionalen Röntgens ist das multifunktionale 2-D-Panoramasystem CS8100 definitiv ein echter Meilenstein. Nicht nur, dass dessen kompaktes Design mit dem Red Dot Award ausgezeichnet wurde – auch für seine Funktionalität und hervorragende Bildqualität erntete es zahlreiche Preise. Mit über 1'000 produzierten Geräten in weniger als ei-

nem Jahr ist es zudem das erste extra-orale Bildgebungssystem, das diese Produktionsmenge bei uns in einem so kurzen Zeitraum erreicht hat.

Auf dem Gebiet des 3-D-Röntgens topt der Marktführer CS 9000 3D bei den entscheidenden Parametern bis heute selbst brandneue Entwicklungen des Wettbewerbs. Im April wird Carestream mit dem CS 8100 3D ein neues DVT vorstellen, das bei Qualität und Preis/Leistung völlig neue Massstäbe setzt. Dieses schlanke Gerät lässt dem Behandler die Wahl zwischen vier Sichtfeldern von 4 x 4 bis 8 x 9 cm. Die Auflösung von bis zu 75 µm lässt keine diagnostischen Wünsche offen. Mit dem CS 8100 3D ist die Aufnahme von 3-D-Bildern noch leichter als das Erstellen einer Panoramaaufnahme.

Auch mit dem im Frühjahr zu erwartenden RVG 6200 bleibt Carestream seiner Innovationskraft treu und präsentiert eine deutliche Weiterentwicklung im Bereich der intraoralen Sensoren.

Darüber hinaus hat Carestream mit dem CAD/CAM-System CS Solutions der prothetischen Zahnheilkunde ganz neue Wege eröffnet. Auf die weiteren Entwicklungen bin ich sehr gespannt! 

Carestream Health Suisse SA

Tel.: +41 22 354 34 33
www.carestream.ch



Marc Fieber, Sales und Service Director für das Central Cluster bei Carestream Dental.

bei orangedental zwar nicht neu, aber dennoch muss ich sagen, dass mich der Kick-off in meiner Entscheidung, zu Carestream Dental zu wechseln, nochmals bestätigt hat. Carestream ist einfach ein Unternehmen der Superlative: Als einziger Anbieter im Röntgenbereich gibt es hier vom Film bis zum DVT inklusive CAD/CAM die gesamte Palette der Bildgebungstechnologie. So kann jedem Behandler die passende Carestream-Lösung angeboten werden. Mit der Markteinführung des weltweit ersten digitalen intraoralen Röntgensystems, dem RVG 25000, vor knapp 30 Jahren, und der Entwicklung des Digipan als weltweit ersten digitalen Sensor für filmbasierte Panoramageräte im Jahr 1995, ist Carestream Dental einer der Pioniere im Bereich der dentalen digitalen bildgebenden Technologien. Mit dem Evergreen CS 9000 3D und dem neuen DVT, dem smarten CS 8100 3D, setzt Carestream heute unter anderem in der dreidimensionalen Diagnostik Massstäbe und führt damit seine Innovationshistorie lückenlos fort. Diese beeindruckenden Eckdaten des Unternehmens – das aktuelle Produktportfolio geht natürlich weit über diese Beispiele hinaus – wurden mir während des Kick-offs noch ein-

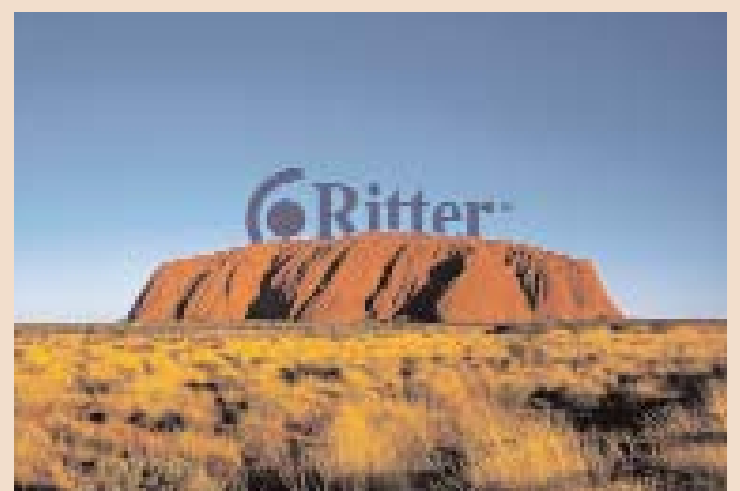
„Wir expandieren weiter“

Eröffnung der Niederlassung Ritter Australien.


Im Zuge der weiteren Expansion eröffnete Ritter am 1. März 2014 seine neue Niederlassung in Australien. Hiermit unternimmt Ritter den nächsten signifikanten Schritt, um den australischen Markt weiter auszubauen und die Marke Ritter noch intensiver zu stärken.

Das neue Büro befindet sich in Peakhurst, New South Wales. Mit über 40 Jahren Erfahrung im Dentalbereich stehen Leon Gritter und sein Team den Kunden vor Ort für alle Fragen und Anliegen zur Verfügung.

Das Leistungsspektrum umfasst nicht nur den Produktvertrieb, sondern selbstverständlich auch Service, Schulungen und Beratung. Ein spezialisiertes Technikerteam kümmert sich um die Installation und den Service von Dentalgeräten und -einheiten. Das Full-Service-Programm



umfasst ausserdem die Planung und vollständige Einrichtung von Dentalpraxen sowie die Modernisierung bestehender Praxen.

Das Distributionsnetzwerk erstreckt sich darüber hinaus auf sieben Handelsorganisationen mit Sitz in den wichtigsten Städten Australiens. 

Ritter Concept GmbH

Tel.: +49 3775413-0
www.ritterconcept.com



Ritter[®]
[THE DENTAL EXPERTS]