

Porträt

Starke Köpfe für eine starke Marke

Im Arbeitsumfeld jedes Zahnarztes sind sie allgegenwärtig: eine Vielzahl von Geräten und Instrumenten, welche zur Effizienz der Behandlung am Patienten beitragen. Nur wenige Nutzer wissen jedoch, welche Köpfe hinter einer Marke und den damit verbundenen Wertephilosophien stecken – Menschen, die maßgeblich zum Erfolg eines Unternehmens beitragen. Die Redaktion der DENTALZEITUNG hat bei KaVo einmal genauer hingehört und präsentiert: ein Porträt – mal anders!

Christin Bunn/Leipzig

■ **Ein Produkt kann nur so gut sein** wie die Menschen, die hinter ihm stehen – diese Redewendung ist allgemein bekannt und beinhaltet viel Wahres. Schließlich transportieren genau diese die Stärken eines Produktes zur Zielgruppe, sodass eine Identifikation kundenseitig nur dann gelingen kann, wenn die Passion des Kommunikators spürbar ist – denn glaubhaft ist nur, wer für seinen Tätigkeitsbereich brennt.

Im Falle der KaVo Dental GmbH ist einer dieser Bereiche das Röntgensegment, in dem viele unterschiedliche Lebenswege zusammengetroffen sind und letztendlich eines als Resultat erzielt haben: eine gewachsene Kompetenz sowohl im Produktbereich als auch innerhalb aller menschlichen Komponenten. So blickt KaVo mit vier seiner Bildgebungsspezialisten auf eine langjährige Berufserfahrung zurück – nur eines vieler Merkmale, das erklärt, warum sich das deutsche Traditionsunternehmen mit seinem Röntgenportfolio von Beginn an so erfolgreich am Markt etablieren konnte und auch gegenwärtig große Resonanz erfährt. Nachgefragt – vier Röntgenspezialisten stellen sich vor:

Armin Imhof, Leiter Vertrieb Deutschland und Österreich (Abb. 1)

„Ich bin mittlerweile seit über 20 Jahren bei KaVo tätig und gehöre sozusam-

gen zum ‚dentalen Urgestein‘. Mein betriebswirtschaftliches Studium hatte einen technischen Background. Deshalb lag es nicht fern, dass ich auch die ersten beruflichen Erfahrungen im technischen Bereich sammelte – so kam ich zur Entwicklung von Instrumenten. Danach folgte eine Tätigkeit im Produktmanagement für das Segment Einrich-

tung. In den letzten 10 Jahren konnte ich folglich durch die verschiedensten Tätigkeitsschwerpunkte in den Bereichen Produktmanagement, Produktmarketing, Kommerzialisierung sowie aktuell in der Funktion als Vertriebsleiter umfangreiche Erfahrungen sammeln und den Bereich Röntgen in seiner Gesamtheit mitgestalten. Alles in allem eine sehr dynamische und aufregende Zeit, denn die technologische Entwicklung steht niemals still, was zur Folge hat, dass sich der Markt und die damit einhergehenden Disziplinen und Verfahren im ständigen Wandel befinden und man von Monotonie und Kontinuität im Berufsalltag weit entfernt ist.

Wir alle wissen, dass je früher Karies diagnostiziert wird, desto besser darauf reagiert werden kann. Nutzt man hierfür die besten technischen Möglichkeiten, kann man als Zahnarzt unglaublich viel bewegen und erreichen. Die Vorteile liegen auf der Hand, und es bereitet mir Tag für Tag große Freude, diese zu kommunizieren und zu offerieren. Und genau dieser Fortschritt und die rasante Entwicklung spornen mich an, täglich mein Bestes zu geben, um auch weiterhin das zu vermitteln, wofür KaVo steht: Produkte aus Leidenschaft für Zahnärzte, die ihrem Beruf mit Leidenschaft nachgehen. Einen besseren Anreiz kann es kaum geben!“



Abb. 1



Abb. 2

Philippe Geiselhard, Vertriebsleiter Röntgen KaVo und Soredex (Abb. 2)

„Im Vertrieb von Produkten bin ich bereits seit mehr als 30 Jahren tätig. Meine Verkäufertätigkeit begann 1981 in Guadeloupe, einer französischen Insel in der Karibik. Traumhaft, werden viele sagen – nicht jedoch für einen jungen Mann, der in den Anfängen seiner beruflichen Karriere steckt – da fühlt man sich auf einer Insel dieser Größe schnell etwas gelangweilt. Also führte mich mein Weg nach Frankreich und ich fing bei einer Spedition an. Im Jahr 1989 wurde ich auf die Firma Trophy aufmerksam – ein französischer Hersteller für Röntengeräte, der sich innerhalb kurzer Zeit in Frankreich zum erfolgreichsten Röntgengerätehersteller entwickeln sollte. Dies gelang durch eine faszinierende Idee: die Erfindung des ersten digitalen intraoralen Röntgensensors. Als sich die Möglichkeit bot, diese Technologie in Deutschland einzuführen, zögerte ich nicht lange – meine Leidenschaft für diesen Bereich war entfacht.

Die Anfänge waren schwierig, aber auch aufregend. Schwierig, weil wir eine ‚No-Name-Firma‘ waren und demzufolge auf große Zurückhaltung gestoßen sind – letztendlich kostete diese Technologie doch sehr viel Geld. Und spannend, weil die Neugier und das Interesse der gesamten Dentalwelt von Tag zu Tag gewachsen sind – ein tolles Erlebnis! Mir

war bewusst, dass damit im Jahr 1989 eine neue Ära in der Dentalwelt begonnen hatte und ich war einer der Pioniere davon. Seit dem kleinen Intraoralsensor ‚RVG‘ hat sich diese Technologie durchgesetzt und ist mittlerweile unumgänglich. Die ständige Weiterentwicklung dieser Technologie ist ein weiterer Grund meiner Leidenschaft.

Mittlerweile gehöre ich zu einem außergewöhnlich starken und ambitionierten Konzern, welcher u.a. auch im Bereich Röntgen neue Meilensteine setzen will. Das Pan eXam Plus bietet beispielsweise Funktionen für alle gängigen Anwendungen sowie spezielle Programme für Chirurgie und Kieferorthopädie. Ebenso vielseitig wie durchdacht ist die Handhabung. Dabei garantieren V-Shape, Beam- und Multi-layer Pan-Technologie beste Bildqualität für eine optimale Diagnose. Auch die Systemintegration sucht durch die modulare Erweiterungsmöglichkeit auf ein 3-D-Gerät ihresgleichen und ermöglicht damit Investitionssicherheit. KaVo bietet Produkte, die in ihrem Segment zur Referenz werden. Deshalb dürfen sich alle Kunden auch in diesem Jahr auf Neuheiten aus unserer Entwicklungspipeline freuen – alles bleibt digital!“

Thierry Meyer, Teamleiter Vertrieb Röntgen (Abb. 3)

„Im Bereich Röntgen bin ich mittlerweile seit sieben Jahren tätig und konnte



Abb. 3

eine Vielzahl an technischen Entwicklungen miterleben. Zuvor war ich bei Degré K. als Verkaufsleiter tätig, einer Firma für Praxis- und Laborbeleuchtung.

Besonders im Rahmen meiner Tätigkeit bei der Instrumentarium Dental GmbH, bei der ich für den Vertrieb der Marken Instrumentarium und Soredex verantwortlich war, konnte ich erleben, wie dynamisch dieser Bereich in seiner Gesamtheit und Komplexität ist, denn Aufgabe war es hier, einen relativ unbekanntem Hersteller in Deutschland bekannter und erfolgreicher zu machen. Heute immer noch faszinierend ist für mich der Stellenwert des digitalen Röntgens, stellt die Röntgendiagnostik doch die Basis der Behandlung dar. Mit dem Auge nicht Sichtbares kann hiermit sichtbar gemacht werden – damit wird dem Zahnarzt ein Tool an die Hand gegeben, das maßgeblich zum Behandlungserfolg beitragen kann. Und damit natürlich auch die Therapiequalität beeinflusst.

Mit der Übernahme von Instrumentarium und Soredex durch KaVo hat KaVo natürlich auch die 50 Jahre Erfahrung übernommen, die in beiden Marken steckt. Dies betrifft sowohl die Geräte als auch das Know-how und die Technik. Zahnärzte können durch KaVo jetzt globale Lösungen erhalten, vom Behandlungsstuhl über CAD/CAM bis hin zu Röntgengeräten und Instrumenten. Damit hat KaVo eine Systemlösungskompetenz, die seinesgleichen sucht. Mein persönliches Highlight-Produkt ist im Moment das Pan eXam Plus 3D. Es ist universell einsetzbar und für jeden Bedarf geeignet. Dabei bietet es beste Technologie für eine perfekte Diagnostik in 2-D und 3-D – die ideale Produktentscheidung für alle Zahnarztpraxen, die auf Zukunftsfähigkeit setzen und die Möglichkeiten der digitalen Technologie als Chance begreifen.“

Christof Aeugle, Commercial Manager Imaging & Diagnostic (Abb. 4)

„Verglichen mit den Kollegen Imhof, Geiselhard und Meyer bin ich das ‚jüngste‘ Mitglied der Runde, denn im Bereich Röntgen agiere ich erst seit dem Sommer 2013. Dennoch kann ich bereits sechs Jahre Berufserfahrung in der Dentalbranche vorweisen und auf Tätigkeiten bei bekannten Dentalproduktsherstellern zurückblicken. Bevor ich zu



Abb. 4

KaVo kam, arbeitete ich als Produktmanager bei Carl Zeiss und war hier u.a. für die Initiierung der Marketing- und Salesaktivitäten zuständig. Von 2005 bis 2008 prägte die Position als regionaler Marketing-Manager der Firma Sirona für die Länder Frankreich, die Schweiz, Middle East, Kanada, Japan und China meinen Lebensweg, zuvor war ich bei einem Sportproduktehersteller tätig.

Um zurück auf das Thema Röntgen zu kommen, kann ich aktuell nach einem Dreivierteljahr mit großer Begeisterung sagen, dass die digitale Radiologie einer der interessantesten Bereiche ist, den ich bisher aktiv mitgestalten konnte. Interessant sind zum einen die Schnelligkeit in der Entwicklung, welche diese Technologie mit sich bringt, und zum anderen natürlich auch die daraus entstehenden Möglichkeiten. Durch digitale Verfahren kann eine sichere und präzise Diagnostik mit deutlicher Strahlungsreduzierung im Vergleich zu analogen Verfahren erreicht werden. Für die Implantatplanung können durch 3-D-Aufnahmen deutlich bessere und besser vorhersehbare Ergebnisse erzielt werden. Was will man als Zahnarzt noch mehr?

Auch die gewachsene KaVo-Röntgenkompetenz trägt maßgeblich dazu bei, dass ich mich in diesem Produktumfeld sehr wohlfühle.

Ein kleiner Exkurs hierzu: Seit dem Jahre 2009 gehören die Erfinder des

i INFO

Über das Pan eXam Plus

Das innovative High-End-Röntgengerät KaVo Pan eXam Plus besticht durch höchste Bildqualität, ein modulares 2-D-/3-D-Konzept, zukunftsweisende Systemintegrationen und maximalen Bedienkomfort. Die einzigartige Multilayer Pan-Aufnahme erzeugt bei nur einem Panorama-Ablauf fünf unterschiedliche Bildschichten für eine optimierte diagnostische Bildaussage. Dank der patentierten (V-Shape Beam-)Technologie wird eine brillante Bildqualität mit homogener Bildschwärzung erzielt. Die optionale Reduktion von Metallartefakten und eine zusätzliche 86-µm-Auflösung für die Endodontie bieten eine noch bessere Befundung. Das neue zusätzliche In2Guide-System ermöglicht die direkte Umsetzung der Implantatplanung in chirurgische Schablonen. Das modulare 2-D-/3-D-Integrationskonzept des KaVo Pan eXam Plus mit flexibler Aufrüstbarkeit des Panoramagerätes auf 3-D- oder Fernröntgenfunktion erlaubt eine Anpassung an diagnostische Anforderungen und bietet damit eine hohe Investitionssicherheit. Durch die indikationsbezogene Volumenwahl – isolierte Befundung (60 x 40 mm), Implantologie (60 x 80 mm) – wird die Befundzeit verkürzt und gleichzeitig die Strahlendosis reduziert. Bedarfsorientiert kann zwischen der Standardauflösung und der Hochauflösung gewählt werden. Mithilfe der Smart-Scout™-Funktion lassen sich Befundregion und Aufnahmeparameter für eine ziel-

genaue Positionierung des Volumens einfach und schnell über den 10-Zoll-Touchscreen mit intuitiver Bedienoberfläche auswählen. Aufgrund des vielfältigen, integrierten diagnostischen Programmangebotes deckt das KaVo Pan eXam Plus praktisch alle klinischen Fragestellungen ab und ermöglicht eine differenzierte Befundung. Die hochwertige Viewer-Software OnDemand3D Dental für die

3-D-Volumendarstellung und -analyse verfügt über umfassende Druck- und DICOM-Funktionalitäten, eine umfangreiche Implantatdatenbank und optionale Zusatzmodule für erweiterte Funktionalitäten. Das KaVo Pan eXam Plus überzeugt durch hohe Bildqualität, eine lange Lebensdauer, hohe Betriebssicherheit und Zuverlässigkeit sowie durch geringe Wartungskosten.



Orthopantomografen PaloDEX und Instrumentarium Dental zum Mutterkonzern der KaVo Dental GmbH. Bereits 2007 wurde die Imaging Sciences International Corporation mit dem weltberühmten 3-D-Röntgensystem i-CAT in die Konzernstruktur integriert. Damit verbindet sich höchste 3-D- und 2-D-Röntgenkompetenz mit mehr als 100 Jahren Innovationskraft der Firma KaVo.

Und wenn man Tag für Tag auf diese gewachsene Leistungsstärke zurückblicken kann und die Gewissheit hat, Teil eines

wegweisenden Unternehmens zu sein, dann macht das stolz und bereitet bei der täglichen Arbeit große Freude.“ <<

>> **KONTAKT**

KaVo Dental GmbH
 Bismarckring 39
 88400 Biberach an der Riß
 Tel.: 07351 56-0
 E-Mail: info@kavo.com
 www.kavo.de