

Interview

# Auf Erfolgskurs seit 90 Jahren

Seit 1924 steht ULTRADENT für deutschen Erfindergeist. Von Anfang an war der Erfolg des Unternehmens mit ständiger Entwicklungsarbeit, anwenderfreundlichem Design sowie hochwertigen Bauelementen verbunden. Im Interview mit der Redaktion sprachen Geschäftsführer Ludwig Johann Ostner und Vertriebsleiter Martin Slavik über die Erfolgsgeschichte und neue Ziele.

## Was waren die entscheidenden Impulse für den Dental-Auftakt?

Hans Ostner gründete ULTRADENT 1924 in München mit dem Ziel, elektromedizinische Apparate zu entwickeln. Die ersten Produkte sind Hochfrequenz-Bestraher, die von Zahnärzten zur Schmerzbehandlung eingesetzt wurden. Besuche von Fachmessen gaben weitere Anhaltspunkte für Ideen und Produkte im Bereich Zahnmedizin.

## Bitte beschreiben Sie uns die Technologie-Manufaktur ULTRADENT in München-Brunnthal etwas genauer.

Dank der erfolgreichen Produkte, visionärem Eigentümer und engagierten Mitarbeitern entwickelte sich das Familienunternehmen zu einem der bekanntesten Anbieter moderner, praxisingerechter Be-

handlungseinheiten für alle Bereiche der Zahnheilkunde. Dabei hat ULTRADENT durch eigene Ideen und Entwicklungen neue Standards gesetzt und gilt im Bereich dentalmedizinischer Geräte als beispielhaft. Das ständige Wachstum bedeutete auch immer wieder den Umzug in größere Gebäude. Zuletzt wurde im Jahr 2010 ein eigenes Gebäude mit 4.000 Quadratmetern Produktions- und Verwaltungsfläche errichtet. Durch vermehrtes Engagement und neue Produkte, wie zum Beispiel das neuartige Multimedia-System vision U, wurde es notwendig, bereits in diesem Jahr einen Erweiterungsbau mit 800 Quadratmetern zu realisieren.

## Welche Vorteile ergeben sich aus der Hi-Tec Manufaktur-Produktion?

Die Wünsche und Bedürfnisse von

Zahnärzten, Kieferorthopäden, Chirurgen und ihren Patienten bilden die Grundlage unserer Arbeit. So ist ULTRADENT in der Lage, praxisingerechte Produkte mit hoher Zuverlässigkeit und einfacher Bedienbarkeit zu entwickeln und herzustellen. Ein striktes Qualitätsmanagement stellt darüber hinaus die Zufriedenheit unserer Kunden sicher. Ein besonderer Vorteil der Hi-Tec Manufaktur-Fertigung liegt darin, dass auch individuelle und außergewöhnliche Wünsche realisiert werden können, da mit hoher Fertigungstiefe produziert wird. Damit ist es für uns auch möglich, unsere Produkte den Kundenwünschen und Marktanforderungen schnell anzupassen. Unzählige innovative Produktideen, firmeneigene Patente und Gebrauchsmuster sind bei uns so entstanden. Sie bedeuten technologischen Vorsprung und für unsere Produkte höchste Zuverlässigkeit und sehr lange Ersatzteilversorgung, mindestens zehn Jahre über die Serienfertigung hinaus.

## In welchem Preissegment ist ULTRADENT am Markt positioniert?

ULTRADENT bietet den Kunden eine klare und überschaubare Preispolitik. So wurden schon vor Jahren die Behandlungseinheiten in Produktklassen zusammengefasst. Grundlage ist dabei, dass alle Produktklassen den hohen Anforderungen von ULTRADENT genügen müssen und sich nicht in der Qualität, sondern in der Ausstattung und der Ausstattungsmöglichkeit unterscheiden.

Die Kompakt-Klasse richtet sich an Praxisgründer und Einsteiger (Wieder-



▲ Ludwig Johann Ostner, Geschäftsführer, (links), Martin Slavik, Vertriebsleiter, (rechts).

einsteiger) und Praxen mit Sondernutzung. Mit Behandlungseinheiten dieser Klasse, wie zum Beispiel U 1302, U 1280, U 1301 Links/Rechts, wurden bereits 1.000 Praxen eingerichtet.

Die Premium-Klasse bietet zusätzlich noch Features wie belüftete Echtleder-Klimapolster, Massagepolster, Touchscreen-Bedienfeld am Zahnarztgerät, u.v.m. Diese Behandlungseinheiten werden besonders in der Implantologie, Endodontie und Praxen mit höherem Privatanteil eingesetzt. Das Angebot richtet sich an die Zahnärztinnen und Zahnärzte, die ihre Praxis für ihr Behandlungskonzept speziell und für ihre Patienten komfortabel einrichten möchten. Die Ausstattung mit vision U ist bisher nur in der Premium-Klasse möglich.

Die easy-Klasse bietet spezielle Einheiten für die Kieferorthopädie und Prophylaxe, deren Ausstattung sich am Einsatzzweck orientiert. Für Praxen mit Eingriffsräumen bietet ULTRADENT spezielle Lösungen an, wie zum Beispiel Einheiten und Patientenstühle in der Chirurgie und eine Behandlungseinheit für die Kinderbehandlung.

**Welche Bedeutung hat das Qualitätsmerkmal „Made in Germany“ für ULTRADENT?**

Durch das Prädikat „Made in Germany“ können wir unseren Stellenwert besonders gegenüber dem internationalen Wettbewerb deutlich machen. Wir sind ein deutsches Unternehmen und

seit 90 Jahren im Raum München ansässig. Wir weisen daher mit Recht auf diesen Punkt hin und tun das auch mit Stolz. ULTRADENT-Produkte haben in Deutschland und auch auf immer mehr internationalen Märkten einen sehr guten Ruf, den wir halten und ausbauen wollen. Im Bereich Medizin und Medizintechnik genießt das Qualitätssiegel „Made in Germany“ ein hohes Ansehen.

90 Jahre schon zeichnen sich unsere Produkte besonders durch Langlebigkeit aus, da auch die verwendeten Bauteile überwiegend aus deutscher Produktion stammen. „Made in Germany“ macht auch deutlich, dass unsere Produkte alle sicherheitsrelevanten Anforderungen vorbildlich erfüllen und sich der Kunde nicht nur beim Kauf, sondern auch bei der Reparatur mit Original-Ersatzteilen auf der sicheren Seite befindet und sich auf eine langfristige Lieferung von Ersatzteilen verlassen kann.

Hochqualifizierte Mitarbeiter aus den Bereichen Engineering, Produktionstechnik, Organisation und Vertrieb stellen diese hohe Qualität aller Produkte sicher. So wurde ULTRADENT zu einem der führenden Unternehmen auf dem Gebiet des dentalmedizinischen Gerätebaus. Für die Bereiche Kieferorthopädie, Kinderzahnheilkunde und Sonderanfertigungen für Linkshänder wurde ULTRADENT durch großes Engagement zum Marktführer. Hohe Investitionen für computergesteuerte Technologien stellen auch für die Zukunft Innovation und

Qualität sicher und so stützen wir selbst das Label „Made in Germany“.

**Was waren in den letzten Jahren die größten Herausforderungen?**

Kurz gesagt: „Der Anschluss an die digitale Welt!“ – Bisher wurde die Behandlungseinheit in der dentalen Praxis immer als Einzelement betrachtet, in der Regel ohne Einbindung in vorhandene EDV- oder Multimedia-Systeme. Das wollten wir ändern und die Einheit in das digitale Netzwerk des Zahnarztes integrieren, um ihm neue Möglichkeiten in der Interaktion zu geben. Dabei haben wir uns an Techniken orientiert, die den meisten Nutzern zum Beispiel durch iPhone & Co bekannt sind.

Mit den Einheiten U 1600 und U 6000 sind diese Behandlungseinheiten mit einem geschlossenem Betriebssystem entstanden, das man sich ähnlich wie die modernen Bedienfunktionen in einem Fahrzeug der Oberklasse vorstellen kann: absolute Betriebssicherheit, solide Technik und höchste Zuverlässigkeit. Der eigentliche Technologiesprung besteht folglich nicht nur aus der Technik selbst, sondern liegt in der Intelligenz des Systems, das in beide Richtungen kommunizieren kann. Der Rechner steuert dabei nicht die Grundfunktionen der Einheit, er bedient nur das gesamte Multimedia-System. Somit kann bei einem Systemausfall die Behandlungseinheit trotzdem vollständig genutzt werden.

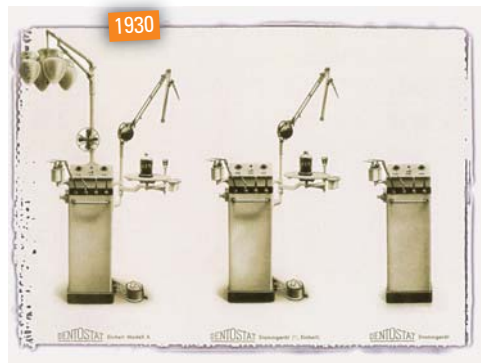


**1924**  
Gründung von ULTRADENT durch Hans Ostner.



**1930**  
Mit dem Universalgerät Dentostat gelingt ULTRADENT der erfolgreiche Einstieg in den Dentalmarkt.

**1957**  
ULTRADENT bringt die Elektronik in die Dentalgeräte. Die Zahnbohrmaschine der Behandlungseinheit U 300 ist das erste Gerät mit elektronischer, drehmomentgesteuerter Drehzahlstabilisierung.



**1972**  
Die Behandlungseinheit U 500, seit 1966 auf dem Markt, wird zum erfolgreichsten Nachkriegsmodell. Als höhenverstellbares Standgerät oder Kaltlichtleiter, Zahnsteinferner und Elektrochirurgiegerät.

**1980**  
Das Zahnarztgerät U 3000 kommt auf den Markt und wird das bisher erfolgreichste Produkt aus dem Hause ULTRADENT. Das Produktdesign stand erstmalig im Mittelpunkt der Entwicklung. Die hohe Zuverlässigkeit und vielfache Ausstattungsmöglichkeiten sorgten für die große Nachfrage.



**1981**  
Ständiges Wachstum machte einen Umzug in neue Räume notwendig. ULTRADENT entwickelt und produziert modernste Behandlungseinheiten und Geräte im eigenen Gebäude in München-Trudering.

**Wie hat der Markt das System vision U angenommen?**

Multimedia-Technologie gibt es bei ULTRADENT schon mehr als 15 Jahre. Damals haben wir die erste Behandlungseinheit mit Bildschirm und Kamera auf den Markt gebracht. vision U ist die Weiterentwicklung daraus, die die neuen technischen Möglichkeiten in diesem Zusammenhang nutzt.

vision U ist eine moderne Ergänzung zu der hochwertigen Hardware, die wir bisher schon produziert haben. Die Weiterentwicklung des Soft- und Hardwareangebots ist natürlich auch ein wichtiger Aspekt des wirtschaftlichen und technologischen Fortschritts, denn damit können wir in neue Bereiche der Praxis einen Nutzen mit unseren Produkten generieren. Damit sind wir auch schon bei den zwei wichtigen Punkten, die der Markt in Verbindung mit vision U definiert hat.

Das Programmelement zur Unterstützung eines Praxis-QM-Systems hat großes Interesse ausgelöst und uns bestätigt, dass der Zahnarzt von uns inzwischen mehr erwartet als nur eine perfekt funktionierende Einheit. Das gilt auch für den zweiten Punkt, der von den Praxisverantwortlichen begrüßt wurde. vision U bietet die Möglichkeit, jeden Service- und Wartungsschritt des Praxispersonals mit genauen Angaben per Text und Bildern zu unterstützen und die Durchführung wieder zu dokumentieren. Das entlastet die Kontrollaufgaben des Zahnarztes und verlängert die Betriebssicherheit der Einheit.

**Was schätzen Ihre Kunden an ULTRADENT-Einheiten besonders?**

Ein gutes Produkt bedient gleichermaßen die Interessen von Zahnarzt, Praxispersonal, Patient und Fachhandel und sollte für alle Beteiligten einen Mehrwert bieten. Am Beispiel vision U geben wir unseren Kunden und Anwendern ein interessantes, funktionelles und einzigartiges Produkt mit Zukunftsperspektive an die Hand, das Ausdruck von Kompetenz, Komfort und Innovation in sich trägt. Hier kommen wir wieder auf Ihre Frage bezüglich „Made in Germany“ zurück. Gerade bei neuen Technologien will sich der Markt auf Know-how und Zuverlässigkeit berufen können. So entsteht Vertrauen zum Produkt und einer Marke.

**Wie gestaltet sich die Partnerschaft mit dem Fachhandel?**

Die intensive Partnerschaft mit dem Dentalfachhandel und der ausschließliche Vertrieb über den Fachhandel sorgen flächendeckend für einen raschen und kompetenten Service. Der Zahnarzt und der Fachhandel schätzen dabei die kurzen Informationswege zu ULTRADENT und die schnellen, unbürokratischen Entscheidungen eines mittelständischen Unternehmens. Diese funktionierende Kooperation dient letztendlich vor allem dem Zahnarzt, seiner Praxis und seinen Patienten.

**Welche Trends und Kundenbedürfnisse lassen sich bei Behandlungseinheiten erkennen?**

Die wohl bemerkenswerteste Entwicklung in der Praxis betrifft nicht die Technologie, sondern das Verhältnis zwischen Arzt und Patient. Darauf haben wir auch schon mit der Entwicklung von vision U reagiert und die Rückmeldung aus dem Markt bestätigt diesen Trend. Der Patient wird mehr und mehr zum Kunden, das heißt, er ist nicht mehr der hilfsbedürftige Kranke, sondern vielmehr der individuelle Kunde mit persönlichen Ansprüchen. Dieser erwartet vom Behandler nicht nur die zahnmedizinische Kompetenz, er wünscht sich auch als Kunde wahrgenommen zu werden. Hier kommt der Behandlungseinheit eine besondere Rolle zu, zum Beispiel der Aspekt des Patientenkomforts und Infotainment, das heißt Information und Unterhaltung vor und während der Behandlung.

**Vielen Dank für das Gespräch! <<**



**KONTAKT**

**ULTRADENT Dental-Medizinische**

**Geräte GmbH & Co. KG**

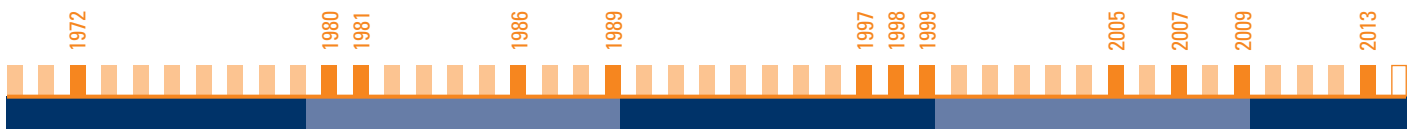
Eugen-Sänger-Ring 10

85649 Brunenthal

Tel.: 089 420992-70

E-Mail: info@ultradent.de

www.ultradent.de



**1986**  
**Elektrisch angetriebene Motorstühle** lösen die hydraulischen Systeme ab. Als Weiterentwicklung der erfolgreichen Behandlungseinheit U 3000 wird das Gerät U 4000 jetzt von Mikroprozessoren gesteuert. Das erste ULTRADENT Schwingbügelgerät kommt unter der Bezeichnung U 1250 auf den Markt.

**1989**  
**Auf der IDS in Stuttgart** präsentiert ULTRADENT den Motorstuhl GL 2009/2010.

**1997**  
**Der GL 2020** ist die erste konsequente Motorstuhl-Eigenentwicklung von ULTRADENT. Der Behandlungsstuhl ist nicht mehr ein Einzelteil der Einrichtung, sondern zentrales Element. Behandlungseinheit und Speifontäne werden in diesem Konzept passend zum Stuhl gefertigt.

**1998/99**  
**Ludwig Ostner** wird Alleininhaber von ULTRADENT. ULTRADENT feiert sein 75-jähriges Bestehen. Die Multimedia-Technik wird wichtiger Bestandteil im Angebot von ULTRADENT.

**2005**  
**Auf der IDS** wird die erste Kompakteinheit für die Kinderbehandlung mit dem Namen Fridolin vorgestellt. ULTRADENT erhält dafür den Gebrauchsmusterschutz.

**2007**  
**Die neue Produktlinie „easy“** erblickt das Licht der Dental-Welt. Daraus entstehen die erfolgreichen Behandlungsplätze für die Kieferorthopädie easy KF01 und easy KF02.



**2013**  
**Auf der IDS** wird das neuartige Multimedia-System vision U vorgestellt. Mit Solaris2 setzt ULTRADENT die rasante Entwicklung in der LED-Technologie für die Zahnarztpraxis um.

**2009**  
**Solaris, eine LED-OP-Leuchte** mit variabler Helligkeit und variabler Lichtfarbe; sorgt für beste Ausleuchtung und guten Kontrast bei der Behandlung.

