

## „Wir wollen unverwechselbar sein!“

Seit Anfang Februar 2014 agiert der kieferorthopädische Fachhandel World of Orthodontics unter einem neuen Namen – Greiner Orthodontics, kurz GO. KN sprach mit Karin Henn-Greiner, geschäftsführende Gesellschafterin der Greiner Orthodontics GmbH, über den Namenswechsel.



„Meine Kunden“, so Karin Henn-Greiner, „schätzen die Fachkompetenz und spüren die Leidenschaft, mit der ich hinter meinen Produkten stehe.“

**KN** Was hat dazu geführt, dass das Unternehmen „World of Orthodontics“ jetzt umbenannt wurde? Mit Gründung meines Unternehmens hatte ich mich entschlossen, keine Einmarken-Strategie zu betreiben, sondern ausgewählte Produkte verschiedener Produzenten anzubieten. Deshalb

Katalogs 2014 umzufirmieren, um mit dem neuen Namen Greiner Orthodontics Unverwechselbarkeit zu schaffen. Mit meiner Bekanntheit in der Branche lag es nahe, meinen Familiennamen mit dem Unternehmensnamen zu verknüpfen.

**KN** Die Unternehmensgründung erfolgte 2010. Was war der Auslöser für den Schritt in die Selbstständigkeit?

Der Entschluss, ein eigenes Unternehmen zu gründen, war die logische Konsequenz meiner beruflichen Entwicklung. Nach fast 30 Jahren führender Tätigkeit in Produktentwicklung, Vertrieb und Marketing verschiedener Unternehmen der Dentalindustrie in Deutschland und USA wollte ich meine Erfahrungen in einem eigenen Unternehmen umsetzen.

In Greiner Orthodontics finden sich die Synergien aus Praxiserfahrung, Produktentwicklung und Branchenkenntnissen wieder.

**KN** Wie ist Ihre Strategie, um sich in einem Markt mit immer mehr Wettbewerbern zu behaupten?

Meine Kunden schätzen die Fachkompetenz und spüren die Leidenschaft, mit der ich hinter meinen Produkten stehe. Ich beobachte die Entwicklungen auf dem KFO-Markt und versuche, sinnvolle Innovationen möglichst schnell in unser Lieferprogramm aufzunehmen. Dabei kommen mir meine langjährigen nationalen und internationalen Branchenkontakte zugute. Der direkte Draht zum Kunden ist mir ausgesprochen wichtig. Denn Kieferorthopäden und ihr Praxisteam legen Wert auf gute Beratung. Praktische Tipps gebe ich gern an Kunden weiter bzw. setze Hinweise neuer Trends um. Mit einem kleinen Unternehmen

ist man da natürlich wesentlich flexibler. Gerade weil sich in den letzten Jahren viele neue Unternehmen in der KFO-Branche gegründet haben, ist es umso wichtiger, sich mit Fachkompetenz und Beratungsqualität einen Wettbewerbsvorteil zu sichern. Viele Praxen haben natürlich einen guten Draht zu „ihrem“ Anbieter und es bestehen langjährige Bindungen. Deshalb sind für mein Unternehmen Produkte mit Alleinstellungsmerkmal wichtig, um auf sich aufmerksam zu machen.

**KN** Welche Produkte sind das bei Greiner Orthodontics?

Die Klasse II-/III-Feder „CS 2000“ ist ein wirklich tolles Produkt. Einfach in der Anwendung, komfortabel für den Patienten und ohne Aufwand in der Praxis integrierbar. Man benötigt keine Headgear-Tubes – also auch keine besonderen Aufschweißteile oder Bänder. Man kann die Apparatur einsetzen, sobald eine bestimmte Bogengröße ligiert werden kann. Und da sie in umgekehrter Weise angebracht werden kann, ist die CS 2000 sogar für Klasse III-Fälle geeignet. Dies bieten die wenigsten Geräte. Wenn man weiß, wie viel Zeit andere Geräte für die Eingliederung benötigen, wird man sich schnell für die Entwicklung aus den USA begeistern. Aus der Praxis wird mir bestätigt, dass die Feder hohen Patientenkomfort bietet. Gerade wenn man berücksichtigt, dass eine Non-Compliance-Apparatur in den Fällen zur Anwendung kommt, bei denen schon manches Konfliktgespräch wegen fehlender Mitarbeit geführt wurde, ist man überrascht, wenn Patienten dann dieses Behandlungsmittel positiv beurteilen und akzeptieren. Wir vertreiben die Feder von Dynaflex (USA) exklusiv in Deutschland und Österreich.



Regelmäßig erhielt ich Anfragen nach ästhetischen Bögen. Von der bisher bekannten Qualität beschichteter Bögen war ich nicht überzeugt. Die mir bekannten Kunststoff- oder Teflon-Ummantelungen haben den Anforderungen im Mund nicht standgehalten und sahen nach einiger Zeit unansehnlich aus. Deshalb habe ich bis jetzt auf herkömmliche ästhetische Bögen im Sortiment verzichtet. Nun gibt es seit ein paar Jahren einen Hersteller, der eine Rhodium-Beschichtung auf Stahl und NiTi bietet. Ich habe die Entwicklung intensiv beobachtet und nach positiver Resonanz vom Markt die Bögen in das Lieferprogramm aufgenommen. Rhodium ist besonders hart, säurebeständig und zeigt einen seidig matten Weißgoldschimmer. Man kennt das von den Klappen selbstligierender Keramikbrackets. Die Bögen sind aus meiner Sicht eine gute Alternative für ästhetische Multibracket-Apparaturen. Ich freue mich, meinen Kunden endlich eine Lösung bieten zu können.

An der letzten DGKFO-Tagung in Saarbrücken haben wir den stabilen Ultra Braces-Sportmundschutz, der sogar bei American Football getragen werden kann, vorgestellt. Dies ist eine preisgünstige Alternative zu individuell hergestelltem Sportmundschutz speziell für Multibracket-Patienten. Unser Lieferprogramm wird ständig ergänzt. Natürlich bieten wir auch alle Verbrauchsmaterialien für die KFO-Praxis. Brackets, Bögen, Zangen,

Fotospiegel und Zubehör runden das Programm ab, denn eine Praxis will möglichst ökonomisch und effizient einkaufen. Über das im Katalog gezeigte Sortiment hinaus liefern wir auf Anfrage Materialien, die kundenindividuell am Markt beschafft werden. Wir können aufgrund der direkten Lieferbeziehungen zu Herstellern und einer schlanken Administration ein interessantes Preis-Leistungsverhältnis bieten. Die meisten Artikel werden in den USA oder Europa hergestellt und sind selbstverständlich nach CE und DIN bzw. FDA zertifiziert.

**KN** Welche Trends sind aus Ihrer Sicht in der Kieferorthopädie zu erkennen?

Selbstligierende Brackets und Alignerschielen sind voll im Trend. Ob individualisierte Brackets den prognostizierten Erfolg haben werden, bezweifle ich. Obwohl es in den USA wieder einen Trend zu Standardbrackets gibt, sehe ich hier in Deutschland keine Tendenz dafür. Auf jeden Fall ist auch Ästhetik in der KFO-Behandlung wichtig. Alignerschielen haben aufgrund der klinischen Weiterentwicklungen deutlich mehr Anwendung gefunden und sind für viele Behand-



lungsfälle eine gute Option. Fast jede Praxis setzt mehr oder weniger häufig Alignerschielen bei ihren Patienten ein, die von Fachlaboren hergestellt werden. Die Digitalisierung findet ebenso verstärkt Einzug in die KFO-Praxen. Ich bin gespannt, ob auf dem AAO-Meeting in New Orleans wieder interessante Innovationen gezeigt werden, die unser Produktsortiment sinnvoll ergänzen können.

**KN** Haben Sie vielen Dank für das Interview. **KN**

### KN Adresse

Greiner Orthodontics GmbH  
(ehemals World of Orthodontics GmbH)  
Karin Henn-Greiner  
Im Schröder 43  
75228 Ispringen  
Tel.: 07231 8008906  
Fax: 07231 8008907  
info@greinerorthodontics.de  
www.greinerorthodontics.de



Ultra Braces-Sportmundschutz.

sollte bei der ursprünglichen Namensfindung die Sortimentsvielfalt zum Ausdruck gebracht werden. Wie der Zufall spielt, hatte fast zum gleichen Zeitpunkt meiner Unternehmensgründung ein bestehendes Unternehmen seinen Namen geändert und einen ähnlich klingenden Namen gewählt. Natürlich war dies von beiden Seiten nicht beabsichtigt. Alle Marketing- und Vertriebsaktivitäten waren bereits auf World of Orthodontics ausgerichtet. Nach einiger Zeit war jedoch festzustellen, dass Verwechslungen in der Branche und bei Kunden entstanden. So entschied ich mich, mit Erscheinen des neuen



Klasse II-/III-Feder CS 2000.