

Durch organisches Wachstum zum größten Anbieter auf dem Dentalmarkt werden

Becoming the largest supplier in the dental market through organic growth

Anlässlich der IDS 2007 sprach Lutz Hiller, Vorstand der Oemus Media AG, mit Dr. Alexander Granderath, President KaVo, Group Executive Danaher, und Christoph Gusenleitner, President KaVo EMEA, über die aktuelle Situation, Ausrichtung und Pläne des Unternehmens.

On the occasion of the IDS 2007 exhibition Lutz Hiller, Board Member of Oemus Media AG, spoke to Dr. Alexander Granderath, President of KaVo, Group Executive Danaher, and Christoph Gusenleitner, President of KaVo EMEA, about the company's current situation, strategy and plans for the future.

KaVo ist seit fast 100 Jahren erfolgreich im Dentalmarkt tätig. Können Sie uns einige Meilensteine der Firmengeschichte nennen? Welche Ereignisse haben das Unternehmen in besonderem Maße geprägt?

Seit der Gründung im Jahre 1909 hat KaVo immer wieder Standards in der Dentalbranche gesetzt. Bereits 1919 wurde das erste konventionelle Handstück auf den Markt gebracht. Weitere wichtige Entwicklungen, wie das erste sterilisierbare Handstück (1928) und das erste Dentalgerät (1936) folgten. Im Jahr 1965 überraschte KaVo mit einer neuartigen Behandlungseinheit, die erstmals die Behandlung am liegenden Patienten ermöglichte und damit die Arbeitsergonomie in den Praxen revolutionierte. 1977 wurde die MULTiflex-Kupplung eingeführt, die noch heute als anerkannter weltweiter Standard gilt. Wenige Jahre später hat KaVo damit begonnen, Turbinen und Instru-

mente mit Lichtleitern auszustatten, welche die Arbeit der Zahnärzte wesentlich erleichterten.

Ein weiterer Meilenstein ist 1992 der frühe Einstieg in die Laserzahnheilkunde. Der Er:YAG-Laser KEY 3 ermöglicht heute mit vier verschiedenen Handstücken eine schonende, effektive und schmerzarme Anwendung in Parodontologie, konservierender Zahnheilkunde, Endodontie, Periimplantitistherapie und Chirurgie. Seit 2001 prägen wir mit dem Everest System für die computergestützte Fertigung von Kronen und Brücken erfolgreich das CAD/CAM-Zeitalter der Zahntechnik.

In jüngster Zeit bildet der Einstieg ins dreidimensionale Röntgen einen weiteren Eckpunkt in der KaVo-Firmengeschichte.

Seit 2004 ist KaVo Teil der Danaher Corporation. Unter dem Motto „World of Dental Brands“ möchte Danaher der

weltweit größte Anbieter auf dem Dentalmarkt werden. Welche Vorteile ergeben sich aus diesem Zusammenschluss verschiedener Dentalfirmen für KaVo? Mit welcher Strategie möchte Danaher dieses Ziel erreichen?

Der Zusammenschluss von KaVo und anderer Dentalfirmen unter dem Danaher Dentalgeschäft gewährleistet die Bereitstellung entsprechender Mittel und Ressourcen für Forschung und Entwicklung und damit für Innovationen. Dadurch können wir uns stärker als bisher auch auf Zukunftstechnologien wie die Kariesfrüherkennung, die Prävention oder aber auch die minimalinvasive Behandlung konzentrieren.

Bei allen Danaher Dentalfirmen, KaVo eingeschlossen, haben wir den I2E (Ideas to Execution) Prozess aufgesetzt. Mit diesem Prozess werden über alle Geschäftsfelder hinweg Ideen erfasst, bewertet und der Umsetzung zugeführt. Damit kann die Innovationsgeschwindigkeit weiter gesteigert werden.

Unser Ziel, größter Anbieter auf dem Dentalmarkt zu werden, wollen wir durch organisches Wachstum aus bereits bestehenden Unternehmen erzielen. Gegebenenfalls werden wir aber auch noch weitere Unternehmen mit entsprechendem technologischen Potenzial zukaufen.

KaVo arbeitet bei der Entwicklung neuer Produkte direkt mit den Anwendern zusammen. Welche Chancen und Vorteile ergeben sich für beide Seiten aus dieser Kooperation?

Wir sind davon überzeugt, dass nur eine umfassende Einbindung der Anwender zu einem wirklich guten, praxisgerechten Produkt führt. Dazu haben wir unseren VOC-Prozess (Voice of Customer) implementiert, im Rahmen dessen Zahnärzte und Zahntechniker ihre Erfahrungen aus der Praxis in neue Produkte oder Produktweiterentwicklungen mit einbringen können.

Gerade war ich selbst wieder mit einem KaVo/Kerr-Team einen ganzen Tag in einer Zahnarztpraxis, habe mir die Prozesse vor Ort angesehen und mithilfe eines Value Stream Mappings (Wertanalyse) einer Bewertung unterzogen. Ein solcher Tag bringt viele neue Ideen und Ansätze hervor, wie wir durch unsere Produkte die tägliche Arbeit des Anwenders, sei



Das Interview führte Lutz Hiller mit Christoph Gusenleitner und Dr. Alexander Granderath (v.l.n.r.). Foto: Annemarie Fischer. | The interview was held by Lutz Hiller with Christoph Gusenleitner and Dr. Alexander Granderath (left to right). Picture: Annemarie Fischer.