

Der Innovationsmotor läuft weiter auf Hochtouren

| Redaktion

Mit kontinuierlichen Innovationen hat das global agierende Unternehmen KaVo wesentlich zum Fortschritt in der Zahnheilkunde beigetragen. Beleg dafür sind mehr als 2.200 erteilte Patente und Gebrauchsmuster im In- und Ausland. Die Oemus Media AG sprach mit Dr. Alexander Granderath, Geschäftsführer von KaVo und Group Executive Danaher sowie Christoph Gusenleitner, Geschäftsführer von KaVo EMEA, über die Firmementwicklung, Produktneuheiten und die IDS 2007.

KaVo ist seit fast 100 Jahren erfolgreich im Dentalmarkt tätig. Können Sie uns einige Meilensteine der Firmengeschichte nennen? Welche Ereignisse haben das Unternehmen im besonderen 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 Instrumente 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 der 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 Dental-Firmen, 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 Wachs-

tum 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 es in Zahnarztpraxis oder Labor, unterstützen können, um diese insgesamt effizienter, erfolgreicher und ergonomischer zu gestalten.