

INTERVIEW // Schon kurz nach dem Zusammenschluss der beiden Branchengrößen KaVo und Planmeca gibt es die erste große Erweiterung des KaVo Portfolios: Mit der neuen Imaging-Produktserie KaVo ProXam überzeugt das Biberacher Unternehmen mit viel Know-how, zukunftsfähigen Workflows und überzeugenden Features. Heikki Kyöstilä, Gründer, Eigentümer und CEO der Planmeca-Gruppe und Jan Moed, neuer CCO von KaVo, der die Bereiche Marketing und Vertrieb global verantwortet, geben interessante Einblicke in die neue Imaging-Produktserie.

ALLES AUS EINER HAND – IMAGING ALS ZUKÜNFTIGES PRAXISKONZEPT

„Stronger together“ ist eine starke Aussage. Was steckt für Sie persönlich dahinter?

Heikki: Planmeca und KaVo sind zwei unglaublich starke Marken mit Historien, die seit mehreren Generationen die zahnmedizinische Versorgung und ihre Technologien geprägt haben und immer noch prägen. Wir sind stolz auf das, was wir bisher erreicht haben, und sehr zuversichtlich, dass die neu entdeckten Synergien zwischen unseren beiden Unternehmen sowohl unsere Produkte als auch die Zu-

kunft der Zahnmedizin auf ein ganz neues Niveau heben werden.

Den ersten Schritt in diese Richtung haben Sie mit dem neuen KaVo Imaging-Portfolio ProXam bereits unternommen. Was genau bedeutet dies für KaVo?

Jan: Die Marke KaVo steht im weltweiten Dentalmarkt für Dental Excellence. Sprich für hohe Qualität, guten Service, Ergonomie, hochwertiges Design und durchdachte Lösungen im Bereich Instrumente, Behandlungseinheiten und Ausstattung für Dentallabore und Universitäten. Dieses bewährte Portfolio wird nun durch Planmecas Know-how und Erfahrung – vor allem in Sachen digitaler Workflow – ergänzt und gibt KaVo die einmalige Chance, den Röntgen-, Scan-, Software- und CAD/CAM-Bereich zu integrieren. Zusammen im Team können wir als KaVo und Planmeca auf erprobte, qualitativ hochwertige Lösungen setzen, unsere Produktpaletten und Angebote weiterentwickeln und KaVo perspektivisch zum Komplettlösungsanbieter entwickeln.

Können Sie uns etwas detaillierter erläutern, was das neue KaVo Imaging-Portfolio auszeichnet? Was sind die Unterschiede zu den bisher bekannten Produkten?

Jan: Die neue ProXam Bildgebungsproduktlinie von KaVo bietet vor allem eine hervorragende Bildqualität bei sehr nied-

riger Patientendosis, vielseitige Funktionen und eine noch bessere Benutzerfreundlichkeit. Darüber hinaus öffnet das neu gestaltete KaVo Imaging-Portfolio KaVo Kunden die Tür zum beliebten All-in-One Imaging-Ökosystem Romexis. Mit der Integration von Romexis lassen sich die Workflows um ein Vielfaches vereinfachen.

Können Sie uns das noch genauer beschreiben? Was macht Romexis zum Goldstandard der Röntgensoftwares?

Heikki: Mit der All-in-One Softwareplattform Romexis lassen sich alle Systeme bzw. alle Geräte miteinander verknüpfen. So werden die Erfassung, Betrachtung und Verarbeitung aller Daten in einem System möglich, was die Zusammenarbeit schneller und flexibler gestaltet. Zudem gibt es Möglichkeiten zur Echtzeit-Überwachung. Bei der Entwicklung von Romexis wurde auf eine hervorragende Benutzerfreundlichkeit und intuitive Handhabung sowie ausreichend Flexibilität Wert gelegt. Um stets kompatibel zu sein und um zudem die jeweilige Praxismanagementsoftware unkompliziert anbinden zu können, ist die Romexis-Architektur offen gestaltet und auch die beiden Betriebssysteme macOS und Windows werden unterstützt.

Dieser Weg in Richtung Vernetzung und Digitalisierung ist sicherlich künftig entscheidend. Aber auch der „klassische“



Heikki Kyöstilä, Gründer, Eigentümer und CEO der Planmeca-Gruppe (rechts), gibt interessante Einblicke im gemeinsamen Interview mit Jan Moed, neuer CCO von KaVo, der die Bereiche Marketing und Vertrieb global verantwortet.

Service ist im Imaging-Bereich ein wichtiger Aspekt – wie hat KaVo sich für einen exzellenten Service in diesem neuen Bereich gewappnet?

Jan: KaVo ist ein renommierter Hersteller mit einem umfassenden Serviceangebot und daher bestens auf diese Aufgabe vorbereitet. Beispielsweise im Bereich Behandlungseinheiten legen wir seit vielen Jahren hohen Wert auf Servicequalität und sind unseren Fachhändlern ein starker und zuverlässiger Partner. Außerdem hat uns unsere frühere Röntgenhistorie gelehrt, auf was wir in dieser Sparte achten müssen. Mit diesem Hintergrund haben wir uns intern bestens für exzellenten Service im Bereich Imaging gerüstet: Unsere Schulungsräumlichkeiten sind mit dem gesamten Produktportfolio ausgestattet worden. Sowohl der Vertrieb als auch die Techniker können bei KaVo ausgebildet und zertifiziert werden – vom Aufbau über die Wartung bis hin zur Einweisung. Alle Produkte und Ersatzteile werden an unserem deutschen Standort gelagert und von dort aus auf schnellstem Weg verschickt. Die Ansprechpartner sind bekannte KaVo Profis und die üblichen KaVo Portale bieten nun auch die neuesten Informationen zum Bereich Bildgebung und Software. „One face to the customer“, egal für welchen Produktbereich, macht die Zusammenarbeit mit der Marke KaVo einfach und gewährleistet herausragende, kompetente Servicequalität nach unserem Motto „Dental Excellence“.

Was genau passiert, wenn mit einem Gerät ein Problem auftaucht? Wie unterstützen Sie dann Ihre Kunden?

Jan: Zunächst haben wir den Geräteraum unserer Hotline mit dem gesamten KaVo ProXam Portfolio ausgestattet. So haben die KaVo Support-Techniker die Möglichkeit, Fehlerfälle live nachzustellen und zu analysieren, um eine schnelle Lösung bereitstellen zu können. Eine andere Option ist die digitale Remote-Fehlersuche direkt im Netzwerk des Kunden. Selbstverständlich wird auch ein Fieldservice speziell für den Bereich Imaging unterwegs sein – vier Techniker unterstützen den KaVo Fachhandel auf regionaler Ebene und gewährleisten so möglichst schnelle Reaktionszeiten im Fall der Fälle. Und zu guter Letzt wird es für die wichtigsten Produkte auch Leihgeräte geben, um Einschränkungen oder



Ausfälle im Praxis- bzw. Klinikbetrieb zu vermeiden. Mit diesem Gesamtpaket sind wir sicher, einen Service gemäß den hohen KaVo-Standards leisten zu können.

Das klingt sehr überzeugend. Kommen wir nun noch zu einem anderen Thema: Welche Aspekte stehen denn ganz generell bei der Entwicklung von bildgebenden Technologien im Vordergrund?

Heikki: Unsere Produktentwicklung strebt stets nach der optimalen Kombination aus vier ganz zentralen Dingen: Erstklassige Bildqualität, Reduktion von Neu- bzw. Wiederholungsaufnahmen und noch weniger Strahlenbelastung für Patienten – und das alles bei herausragender Benutzerfreundlichkeit.

Wo sehen Sie die moderne Bildgebung in der Zukunft?

Jan: Die Bildgebung wird für immer ein wichtiger Bestandteil einer qualitativ hochwertigen, patientenorientierten Zahnbehandlung sein. Da sich die Technologie schnell weiterentwickelt, erwarte ich Innovationen, die eine schnellere digitale Behandlungsplanung und weniger invasive Behandlungen unterstützen und so unseren Kunden helfen, ihren Patienten die bestmögliche Versorgung bieten zu können. Gleichzeitig werden für den internen Praxis-Workflow Themen wie Plug-and-Play oder auch die Zuverlässigkeit der ein-

gesetzten Systeme sicherlich wichtig bleiben. Insgesamt bezweifle ich, dass wir heute schon alles gesehen haben, was die moderne Technik zu bieten hat.

Das klingt vielversprechend – was wird dies konkret für die Praxis oder die Klinik der Zukunft und ihre Patienten bedeuten?

Heikki: Die Arbeitsabläufe in Praxis und Klinik werden stetig integrierter und damit reibungsloser und schneller. Auch die Behandlungsplanung wird optimiert, und sicherlich werden auch die Behandlungsergebnisse nicht nur besser, sondern auch besser vorhersehbar. Ich denke, dass wir in Zukunft insgesamt eine stetig verbesserte Patientenversorgung und -sicherheit erleben werden, die auch – zu Recht – von uns als Hersteller auf Premium-Niveau erwartet wird. Wir, KaVo und Planmeca im Team, sind dafür bestens aufgestellt und freuen uns auf viele spannende Projekte und Entwicklungen, die die Zahnmedizin jedes Mal ein Stückchen besser machen werden.

KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
www.kavo.com