Lisa Heinemann

FORESTADENT: „50 Years of Orthodontics“

Ein Interview von Lisa Heinemann mit der Geschäftsführung über die Geschichte, Erfolge und Zukunftsaussichten des Familienunternehmens.

Abb. 1: Bernhard Förster (links) und sein Bruder Stefan Förster bilden die Geschäftsführung von FORESTADENT. **Abb. 2:** Das FORESTADENT Firmengebäude – zentral in Pforzheim gelegen. **Abb. 3:** Helga und Rolf Förster beim ersten Auftritt von FORESTADENT auf der IDS im April 1974 in Hamburg. Hinter dem Vorhang saß versteckt ein Kieferorthopäde, der die Antworten auf Fachfragen der Messebesucher soufflierte.

Mit 50 Jahren im Dienste der Kieferorthopädie feiert FORESTADENT in diesem Jahr ein bemerkenswertes Jubiläum. Im Rahmen dieses besonderen Anlasses hatten wir von der *KN*-Redaktion die Gelegenheit, mit den Geschäftsführern von FORESTADENT, Bernhard und Stefan Förster, zu sprechen. Gemeinsam werfen wir unter anderem einen Blick auf die Geschichte des Unternehmens, die Feierlichkeiten rund um das Jubiläum sowie die aktuellen Trends und Entwicklungen in der Kieferorthopädie.

Ihr Unternehmen kann auf eine interessante Geschichte zurückblicken. Lassen Sie uns einen kurzen Blick in die Vergangenheit werfen: Welche Ereignisse haben FORESTADENT zu dem erfolgreichen Unternehmen gemacht, das es heute ist?

Bernhard Förster: Die lange Geschichte von FORESTADENT ist geprägt von vielen Umbrüchen wie dem Ersten und Zweiten Weltkrieg, der Bombardierung von Pforzheim, welche auch das Firmengebäude völlig zerstört hat. Nur durch die weitsichtige Entscheidung der Pforzheimer Unternehmer, ihre Maschinen außerhalb von Pforzheim in Sicherheit zu bringen, konnte direkt nach dem Kriegsende und Wiederaufbau die Produktion in vielen Betrieben wieder aufgenommen werden.

Den Wandel vom Schmucklieferanten hin zum Uhrenproduzenten und schlussendlich zum Hersteller für kieferorthopädische Produkte verdankt FORESTADENT, ehemals FORESTA, seiner Leidenschaft für Präzision und Qualität – und sicherlich auch einem gewissen Quäntchen Glück.

Das Thema Technologie ist ein wichtiges und zentrales Thema bei FORESTADENT – gerade in Bezug auf die aktuellen demografischen Entwicklungen und einem immer weiter fortschreitenden Technologiewandel sind zukunftsweisende Fertigungstechniken von entscheidender und marktrelevanter Tragweite.

Inwiefern hat die Tatsache, dass FORESTADENT ein Familienunternehmen ist, zu dem Erfolg des Unternehmens beigetragen?

Stefan Förster: Familienunternehmen oder familiengeführte Unternehmen denken oft in Generationen und sind nicht von kurzfristigen Börsenereignissen beeinflusst. In Familienunternehmen kommt es darauf an, dass die beteiligten Familienmitglieder an einem Strang ziehen und das Wohl des Unternehmens und nicht die Partikularinteressen einzelner Familienmitglieder im Vordergrund stehen. Daran sind schon viele sehr bekannte Familienunternehmen gescheitert. Es gehört aber auch eine gute Portion Fleiß, Glück und Demut dazu.

Bei FORESTADENT bedeutet es jedoch auch Verpflichtung gegenüber den Mitarbeitern, welche den Weg über 115 Jahre mit uns gegangen sind und weitergehen – ein großer und wichtiger Bestandteil bei FORESTADENT und auch der Begrifflichkeit „Familie“ in ihrer erweiterten Form.

Sie feiern dieses Jahr ein beeindruckendes Jubiläum – „50 Years of Orthodontics“! 1974 ist FORESTADENT in den Bereich der Kieferorthopädie eingetreten und hatte den ersten offiziellen Auftritt auf der IDS in Hamburg. Welche Bedeutung hat das Jubiläum „50 Years of Orthodontics“ für Ihr Unternehmen und wie feiern Sie diesen Anlass?

4a

4b

Abb. 4a und b: Einen wahren Boom löste die 1972 im Rahmen der Baseler Messe vom Hause Förster präsentierte „Digital Day Date Automatic“ aus. Bei dieser FORESTA-Armbanduhr waren Zeit, Datum und Wochentag in einer Linie angeordnet. Eine Innovation, die es weltweit so noch nicht gab.

Stefan Förster: Gerhard und Rolf Förster – Inhaber in dritter Generation – präsentierten 1974 zur Uhrenausstellung in Basel die „Digital Day Date Automatic“ von FORESTA, bei welcher Stunde, Minute, Sekunde und auch Wochentag in einer Linie geschrieben wurden – ein voller Erfolg trotz des sich bereits abzeichnenden Umbruchs in der Uhrenindustrie.

Rolf Förster erkannte schon damals die Notwendigkeit eines dritten Standbeins der Firma und versuchte den Einstieg in die Kieferorthopädie. Er besuchte direkt nach der Ausstellung in Basel mit seiner Frau die Internationale Dental-Schau in Hamburg.

Beim Thema „Kieferorthopädie“ noch nicht ganz sattelfest, war er durch ein Mikrofon mit einem Kieferorthopäden verbunden, welcher auf dem Stand hinter einem Vorhang saß und ihm die fachlichen Antworten soufflierte, die er zur damaligen Zeit noch nicht beantworten konnte.

Der nicht einfache Einstieg in die Kieferorthopädie vor 50 Jahren erforderte viel Mut und Hartnäckigkeit sowie viele motivierte Mitarbeiter, welche dieses neue Geschäftsfeld mitentwickelten und für die veränderte Ausrichtung verantwortlich waren. Ohne sie gäbe es die Firma nicht mehr, denn nach dem nicht ganz freiwilligen Ausstieg aus der Uhrenindustrie in den 70er-Jahren folgte im Jahr 1998 der glückliche Verkauf der Schmuckproduktion ins Ausland, bevor auch hier ein Umbruch viele Firmen zur Aufgabe zwang.

Als Dankeschön organisieren wir im Juni 2024 für alle unsere Mitarbeiter und ihre Partner eine große Jubiläumsveranstaltung in Pforzheim.

Für unsere treuen Kunden werden wir parallel zum Graphy-Meeting und zur MAIN ZEIT in Frankfurt am Main abends eine Party organisieren, zu welcher wir unsere internationalen Partner ebenfalls eingeladen haben.

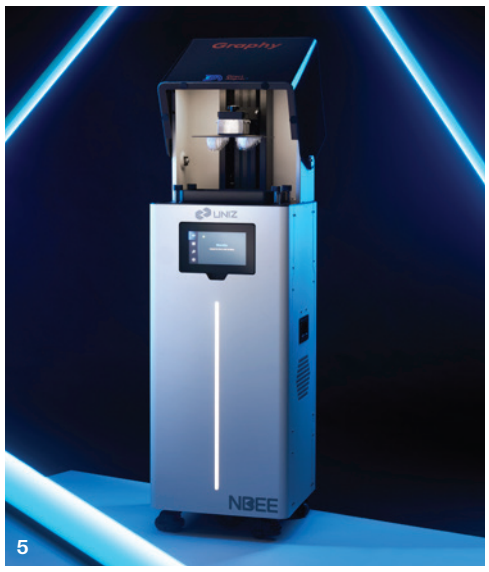
Können sich Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden außerdem auf lukrative Jubiläumsangebote freuen?

Bernhard Förster: Wir haben uns am Datum der IDS 1974 orientiert und vom 23.4. bis 26.4.2024 ein interessantes Angebot für unsere Kunden zusammengestellt – Preise wie vor 50 Jahren auf alle Produkte bzw. deren Nachfolger, die wir schon 1974 ausgestellt haben. Darüber hinaus werden wir im Laufe des Jahres weitere spannende Aktionen durchführen.

Das ist ein tollen Jubiläumsangebot für Ihre Kunden! Der erste Außenauftritt von FORESTADENT auf der IDS 1974 war ein ebenso gewagter wie mutiger Schritt, der von einem starken Innovationsgeist und dem Willen, neue Wege zu erkunden, zeugt. Bitte erzählen Sie uns mehr über den Eintritt von FORESTADENT in den Bereich der Kieferorthopädie? Wie hat sich das Unternehmen seitdem weiterentwickelt?

Stefan Förster: Zu Beginn des Einstiegs in die Kieferorthopädie bestand die Herausforderung darin, den Verkauf zu organisieren und unsere Kunden zu erreichen. Der damals übliche Weg ging über die Dentaldepots. Die Geschäftsleitung reiste monatelang zur Akquise der Depots mehrere Zehntausend Kilometer quer durch Deutsch-

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*



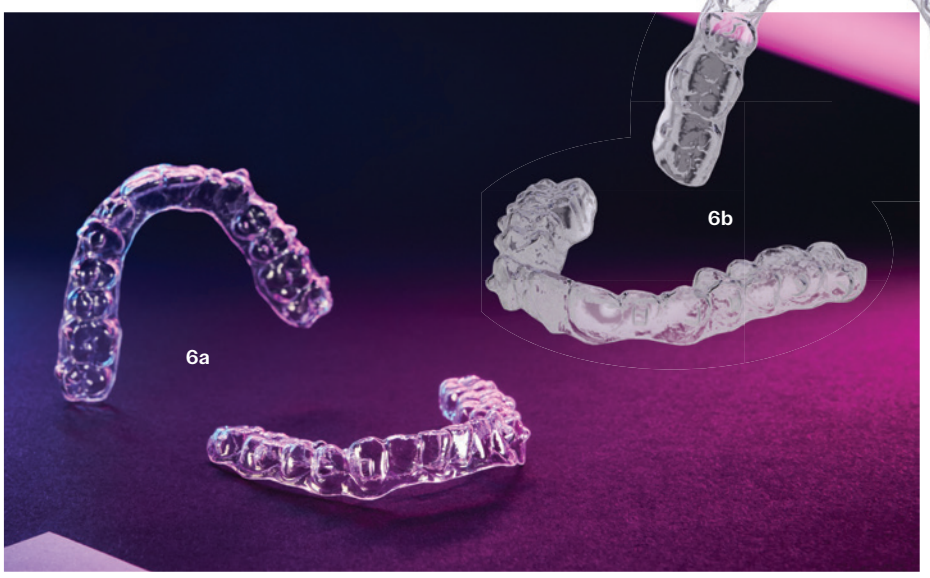


Abb. 5: UNIZ – einer der derzeit schnellsten 3D-Drucker auf dem Markt. **Abb. 6a und b:** FAS Aligner System – geplant von Kieferorthopäden für Kieferorthopäden.

land und versuchte erfolglos, Aufträge zu erhalten. Die Depots waren jedoch nicht an einem weiteren Anbieter in der damals noch kleinen Nische der Kieferorthopädie interessiert. Man stand kurz vor der Aufgabe des neuen Geschäftszweigs. Schließlich wurde der damals undenkbare Direktvertrieb an Praxen und Labore in Berlin gewagt, und als dann endlich der erste Auftrag von einer Berliner KFO-Praxis kam, wurde der Direktvertrieb in ganz Deutschland ausgebaut. Im Laufe der 50 Jahre wurde das Produktportfolio ständig weiterentwickelt, neue Technologien etabliert und nicht zuletzt der Vertrieb internationalisiert. FORESTADENT ist heute in über 120 Ländern aktiv und damit ein „Global Player".

Aktuell liegt der Fokus auf unseren digitalen Produkten, und mit dem 2022 eingeführten FAS Aligner System haben wir eine solide Position im Markt erreicht und erfreuen uns eines überdurchschnittlichen Wachstums.

Sich weiterzuentwickeln heißt in einem Familienunternehmen auch, auf die nächste – in diesem Fall vierte – Generation zu setzen. So trat 1996 Stefan Förster in das Unternehmen ein, 2018 folgte ihm sein Bruder Bernhard Förster. Beide teilen sich die Geschäftsführung in unterschiedlichen Bereichen und Verantwortungen.

Wie hat sich Ihrer Meinung nach der Bereich der Kieferorthopädie in den letzten Jahren entwickelt und welche Herausforderungen sind Ihnen begegnet?

Stefan Förster: Die klassische Kieferorthopädie hat sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt und ist heute digitaler denn je. Sie ermöglicht eine präzise Diagnose, Planung und Behandlung, was zu kürzeren Behandlungszeiten und insgesamt verbesserten Ergebnissen für den Patienten führt.

Der 3D-Druck ermöglicht weitere Perspektiven unter anderem für direkt gedruckte Aligner, was in direkter Verbindung mit dem Einsatz neuer Materialien steht. Neue Technologien und Produktionsprozesse gehen somit Hand in Hand.

Zudem verzeichnet der Aligner-Markt enorme Zuwächse – für 2021 hat man diesen auf 3,45 Milliarden US-Dollar geschätzt, und er soll von 4,09 Milliarden US-Dollar in 2022 auf 16,11 Milliarden US-Dollar bis 2029 anwachsen. Diese Welle spüren wir ebenfalls bei der Akzeptanz unseres FAS Aligner Systems.

Eine weitere Herausforderung war und ist die MDR – vier Jahre Teamarbeit stecken in der „Neu"-Zulassung unserer Produkte gemäß den Richtlinien der EU. Dies ist nicht nur mit Zeit – vielmehr auch mit hohen Kosten verbunden. Als mittelständisches Unternehmen sind unsere Investitionen in allen Themen überdurchschnittlich – dies ist ein Grundpfeiler unserer Unternehmenskultur.

FORESTADENT gehört zu den führenden Anbietern dentaltechnischer Produkte für die moderne Kieferorthopädie. Was bedeutet eigentlich für Sie „modern" – woran orientiert sich Ihr Unternehmen im Hinblick auf zeitgemäße kieferorthopädische Lösungen?

Bernhard Förster: Ob „modern" auf FORESTADENT zutrifft, ist schwer zu definieren. Selbstverständlich würden wir uns – der Definition folgend – so bezeichnen. Aus unternehmerischer Sicht sind unsere Anstrengungen verständlicherweise in Richtung Zukunft gebündelt.

Das Thema „Gesundheit" gehört zu den zwölf Megatrends der Zukunft – Gesundheit ist demnach einer der größten Treiber des Wandels in Wirtschaft und Gesellschaft. Ein gutes Beispiel ist der „informierte Patient". Kam dieser vor gar nicht allzu langer Zeit zum Arzt und hat sich vollumfänglich in dessen „Hände" begeben, so kommen die Patienten heute mit ganz klaren Wünschen und Forderungen auf die Ärzte zu.

Wir sehen ebenfalls deutliche Veränderungen in Patientenstrukturen – ein Teil davon ist die Erwachsenenbehandlung mit festsitzenden Zahnspangen wie auch mit Alignern. Wir diskutieren bereits über Aligner in der Kinderbehandlung. Die Zielgruppen ändern sich, und wir als produzierendes Unternehmen sind damit konfrontiert, das bestehende Produktportfolio an diese neuen Anforderungen anzupassen.

Ihr Portfolio umfasst über 5.000 Artikel, die von Kunden in aller Welt geordert werden. Dabei reicht das Angebot von A wie Aligner bis Z wie Zubehör. Welche Trends nehmen Sie derzeit in der Kieferorthopädie wahr – und wie werden Sie diesen gerecht? Welche Entwicklungen sehen Sie in dem Bereich der digitalen Kieferorthopädie und wie reagiert FORESTADENT darauf?

Stefan Förster: Digitalisierung, Aligner-Therapie, 3D-Druck und vor allem die KI werden uns die kommenden Jahre sehr eng begleiten.

FORESTADENT hat sein digitales Produktportfolio (FAS Aligner System, UNIZ 3D-Resin-Drucker, SIMPLEX 3D-Filament-Drucker, Graphy TC-85 Resin) bereits seit einigen Jahren etabliert. Hier sehen wir uns in der Position des idealen Partners für die kieferorthopädisch tätige Praxis und statten diese mit der Flexibilität der FORESTADENT Angebote aus. In all diesen Themenfeldern und über alle Ebenen hinweg stehen wir im engen Austausch mit unseren Entwicklungspartnern und Key Opinion Leadern – national wie auch international.

Auch bei den Fortbildungsangeboten setzt sich der Trend durch, und alles rund um das „Digitale" wird verstärkt wahrgenommen.

Zu guter Letzt darf der Ausblick auf das Jahr 2024 natürlich nicht fehlen: Auf welche Produktneuheiten und Veranstaltungen dürfen sich Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden in diesem Jahr freuen?

Stefan Förster: Ende 2023 haben wir mit der fünften Generation des BioQuick® Brackets bereits die MBT-Prescription neu eingeführt – Anfang des Jahres folgten alle weiteren Prescriptions wie Roth, Trevisi, FACE und Roncone.

Im Bereich der skelettalen Verankerungen werden die kieferorthopädischen Implantate OrthoEasy in ihrem Produktangebot erweitert.

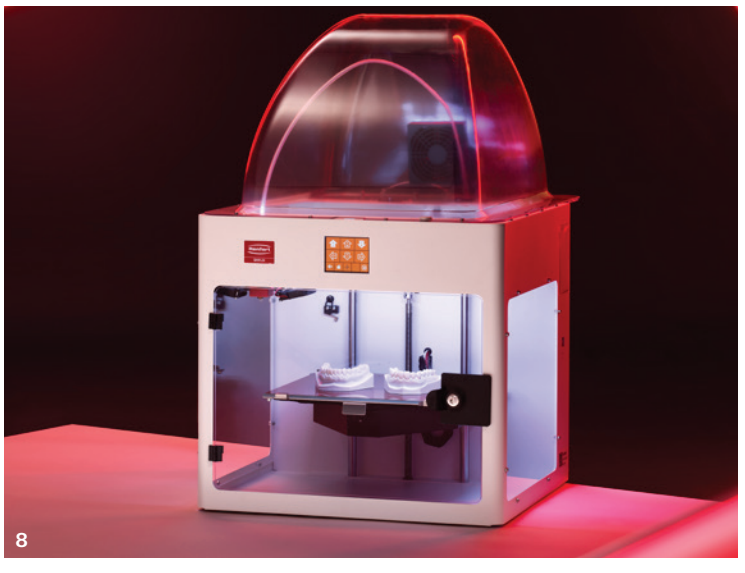
Neues zum Thema Resin für den 3D-Druck aus dem Hause Graphy ist zu erwarten, und das FAS Portal für den Upload aller relevanten Informationen zur Planung der Aligner wurde in vielen Bereichen erneuert und zeichnet sich durch mehr Usability aus.

Bei den Events steht das englischsprachige Graphy-Meeting am 6. Juni in Frankfurt am Main an, gefolgt von unserem deutschen Eventformat, der MAIN ZEIT, am 7. und 8. Juni.

Anlässlich der DGKFO vom 25. bis 28. September in Freiburg im Breisgau organisieren wir zusammen mit der DGKFO einen Vorkongress – Referent ist Prof. Dr. Ravi Nanda. Ebenfalls werden wir auf der DGAO am 22. und 23. November in Köln vertreten sein, und ganz bestimmt werden wir uns auf weiteren vielen nationalen und internationalen Messen, Kongressen und Events treffen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch!

Weitere Informationen über FORESTADENT Bernhard Förster GmbH erhalten Sie unter: www.forestadent.com



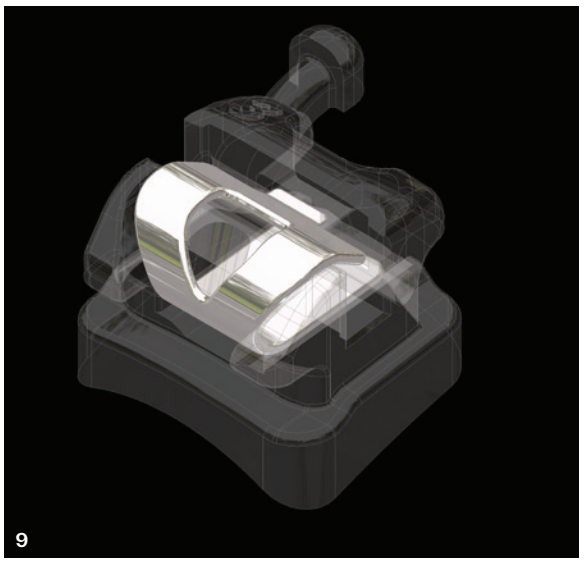


Abb. 7: Graphy TC-85 – das weltweit erste Resin für Direct Print Aligner. **Abb. 8:** SIMPLEX – der einfache Einstieg in die Welt des 3D-Drucks. **Abb. 9:** BioQuick® – die 5. Generation unseres beliebten Quick® Brackets – it's all about the Clip. *(Bilder: © FORESTADENT GmbH)*

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*