

Vom Start-up zum marktführenden Unternehmen in Deutschland

25 Jahre Camlog

Als Teilnehmer der Pressekonferenz zur Gründung von Camlog im Jahr 1999 im Stuttgarter Copthorne Hotel habe ich alles noch bildlich genau vor Augen: Ein in der Dentalszene – speziell aber in der Implantologie-szene – nicht unbekannter junger Geschäftsführer, Michael Ludwig, sowie ebenfalls in der Implantologie nicht unbekannt Experten wie Prof. Dr. Dr. Rolf Ewers und Dr. Axel Kirsch stellten das Konzept für ein neues Implantatsystem und ein neues Unternehmen vor. Anspruch war es, so Michael Ludwig, die Implantologie für alle Beteiligten möglichst einfach zu machen. Der anschließende Besuch in der Implantatfertigung des zugehörigen Produktionsunternehmens ALTATEC ließ damals schon erahnen, wie ambitioniert die Vorhaben waren.

Interview: Jürgen Isbaner

Implantologie Journal 5/24

Camlog hat sich seit seiner Gründung in einem atemberaubenden Tempo von einem Start-up-Unternehmen hin zu einem der führenden Anbieter von dentalimplantologischen Komplettsystemen und Produkten für die restaurative Zahnheilkunde entwickelt. Mit Bravour wurde 2019 die Übergabe

„Made in Germany ist für uns extrem wichtig und eine klare Botschaft an unsere Kunden und deren Patienten. Wir werden auch in den kommenden Jahren weiter in Produktion und Vertrieb am Standort Wimsheim investieren.“

Martin Lugert

der Geschäftsführung von Michael Ludwig an Martin Lugert und Markus Stammen vollzogen. Heute steht Camlog innovativer und erfolgreicher da denn je. Anlässlich des nun 25-jährigen Jubiläums und des damit verbundenen Camlog Kongresses am 13. und 14. September 2024 in Metzingen sprach ich mit den beiden Geschäftsführern – Martin Lugert und Markus Stammen.

Wer auch immer nach Wimsheim kommt, ist beeindruckt von dem Baugeschehen auf dem Camlog Gelände. Was ist hier ausgehend von dem ersten Produktions- und Ver-



Abb. 1: Martin Lugert, Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH (links), und Markus Stammen, Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH.

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



2

Abb. 2: Die bewährte, anwenderfreundliche CAMLOG Tube-in-Tube-Verbindung hat Camlog auch für die PROGRESSIVE-LINE übernommen.

Blick hinter die Kulissen

Hier geht es zum Video:



waltungsgebäude in den letzten Jahren zusätzlich entstanden und wie geht es weiter voran?

Lugert: Die Camlog Erfolgsgeschichte startete im Jahr 1999 mit der Einführung des Camlog® Implantatsystems. Dank unserer rasanten Entwicklung und Expansion erfolgte 2004 der Umzug von Wurmberg an den neuen Produktions- und Vertriebsstandort Wimsheim. Nach 2009 und 2018 entsteht hier derzeit mit rund 6.500 Quadratmetern neuer Produktionsfläche der dritte Erweiterungsbau. Inzwischen hat sich die Zahl unserer Mitarbeitenden auf mehr als 600 erhöht. Made in Germany ist für uns extrem wichtig und eine klare Botschaft an unsere Kunden und deren Patienten. Wir werden auch in den kommenden Jahren weiter in Produktion und Vertrieb am Standort Wimsheim investieren.

Stammen: Die Motivation, den Standort auszubauen, war unter anderem, die Produktionsschritte hier in Wimsheim zusammenzuführen – so ist die Oberflächenbearbeitung der Implantate von Tübingen nach Wimsheim verlegt worden. Die Optionen auf die Grundstücke im Wimsheimer Industriegebiet hatte Camlog sich bereits vor rund 20 Jahren gesichert, das Industriegebiet wurde damals gerade erschlossen.

Beginnend mit der Konzentration auf die Implantate und die zahntechnischen Komponenten ist Camlog inzwischen ein, sagen wir mal „Vollsortimenter“, der alle Bereiche der Implantologie abdeckt. Besonders erfolgreich sind Sie auch im Bereich der Biomaterialien. Wie sieht der Markt aktuell aus und auf welche Entwicklungen in der Zukunft bereiten Sie sich vor?

Lugert: Mit der aktuellen Integration des allogenen Biomaterials MinerOss® A in das bestehende Portfolio regenerativer Biomaterialien hat Camlog seine Marktposition in diesem Segment weiter ausgebaut. Wir bieten nun eine umfassende Produktpalette für nahezu alle Anforderungen zur Regeneration von Hart- und Weichgewebedefiziten.

Stammen: Die Nachfrage nach Biomaterialien steigt bei uns kontinuierlich. Insofern ist es nur logisch, dass wir auch dieses Marktsegment bedienen. Unsere Kunden können

alle wichtigen Produkte rund um die dentale Implantologie aus einer Hand beziehen und somit auch die Mehrwerte und Services von Camlog nutzen – bis hin zur Garantie patient28PRO, die Bestandteil des Kaufs unserer Implantate ist und auch Biomaterialien umfasst.

Camlog ist dafür bekannt, „alles etwas anders zu machen“. Was unterscheidet Sie vom Wettbewerb?

Stammen: Unsere zentrale Strategie ist es, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erkennen und sie dabei bestmöglich zu unterstützen, eine hervorragende Patientenbehandlung gewährleisten zu können. Bei Camlog hat nach wie vor ein Vertriebsmanager die Gesamtverantwortung für sein Gebiet. Das ist ein enormer Erfolgsfaktor. Von diesem Prinzip weichen wir

„Bei Camlog hat nach wie vor ein Vertriebsmanager die Gesamtverantwortung für sein Gebiet. Das ist ein enormer Erfolgsfaktor.“

Markus Stammen

nicht ab, wir bauen keine parallelen Vertriebsstrukturen auf. Denn aufgrund seiner Erfahrung und seiner Nähe zum Kunden weiß der Vertriebsmanager genau, was die einzelnen Praxen und Labore benötigen, um ihren Erfolg auszubauen.

Lugert: Wir pflegen sehr enge Beziehungen zu unseren Kunden, mit den meisten stehen gleich mehrere unserer Mitarbeitenden im Austausch. Dieser kooperative Ansatz fördert eine lebendige Camlog Community, die sowohl intern als auch extern wahrgenommen wird. Neue Mitarbeitende wer-



Abb. 3: Vor 25 Jahren, im September 1999, begann die Camlog Erfolgsgeschichte. Die ALTATEC BIOTECHNOLOGIES Medizintechnische Elemente GmbH & Co. KG, Wurmberg, startete mit einem kleinen Team den Vertrieb des CAMLOG® Implantatsystems.



Abb. 4: Das CAMLOG System hat von Anfang an überzeugt und schnell viele Anhänger gefunden. Entsprechend rasant wächst das Unternehmen, 2018 erfolgte bereits der zweite Erweiterungsbau.



Abb. 5: Derzeit entsteht mit rund 6.500 Quadratmetern neuer Produktionsfläche der dritte Erweiterungsbau, die Zahl der Mitarbeitenden hat sich auf mehr als 600 erhöht.

„Wichtig ist uns, niemandem ein Konzept aufzudrängen. Wir stellen uns auf die jeweilige Situation in den Praxen und Laboren ein und bieten unseren Kunden individuelle Beratungen und Leistungen.“

Markus Stammen

den in der Regel binnen weniger Wochen nahtlos integriert. Neue Kunden erleben dieses Gemeinschaftsgefühl oft schon während der ersten Geschäftskontakte.

Stammen: Unser Schlüssel zum Erfolg sind vor allem unsere Unternehmenswerte: Authentizität, Respekt, Füreinander, Empathie, Vertrauen und Nachhaltigkeit.

Die Digitalisierung bis hin zum Einsatz von KI sind aktuell große, den Markt umwälzende Herausforderungen. Wie bewerten Sie den Stand der Digitalisierung in den implantologischen Praxen?

Stammen: Wir beobachten eine steigende Akzeptanz von digitalen Prozessen und die sich beschleunigende Zunahme von Intraoralscannern. Fehlen die nötigen Ressourcen zur Implementierung in einer Praxis oder einem Labor, unterstützen wir aktiv die organisatorischen Abläufe mit unseren digitalen Services. Wichtig ist uns, niemandem ein Konzept aufzudrängen. Wir stellen uns auf die jeweilige Situation in den Praxen und Laboren ein und bieten unseren Kunden individuelle Beratungen und Leistungen. Uns geht es um das optimale Gesamtkonzept für unsere Kunden. Damit meine ich sowohl die Zahnärzte als auch die Zahntechniker. Wir sind davon überzeugt, dass wir jetzt den Siegeszug der gedruckten Materialien erleben werden. Damit wird wieder eine ganz neue Technologie eingeführt, die auch mehr Raum in den zahntechnischen Laboren haben wird. Auch hier unterstützen wir mit unseren Dienstleistungen.

Was genau macht Ihr Verhältnis zu den Zahntechnikern so besonders?

Lugert: Es ist und bleibt die Einfachheit unseres Systems: Wir sind vor 25 Jahren angetreten, die Implantologie zu vereinfachen – und das bei hoher Produktqualität. Das kommt insbesondere auch bei Zahntechnikern an. Die CAMLOG



Abb. 6: Fehlen die nötigen Ressourcen zur Implementierung digitaler Lösungen in Laboren oder Zahnarztpraxen, bieten die digitalen Camlog Services Unterstützung.

Tube-in-Tube-Verbindung steht bis heute für einfache Handhabung mit Blick auf die prothetische Versorgung. Die bewährte, anwenderfreundliche Innenverbindung haben wir auch für die PROGRESSIVE-LINE übernommen.

Stammen: Unsere Ambition ist es, dass wir als Partner der Zahntechniker agieren, sodass sie Zahnärzten optimale Leistungen anbieten können. So haben wir etwa CAM-Rohlinge mit Aufnahmen für unterschiedliche Fräsmaschinen ins Sortiment aufgenommen – wie zuletzt für das Ceramill®-System von Amann Girrbach.

Mit etlichen Veranstaltungen mit Tausenden Teilnehmern pro Jahr gehört Camlog zu den größten Anbietern auf dem Gebiet der dentalen Fortbildung. Wodurch ist das Camlog Fortbildungsangebot gekennzeichnet und welche weiteren Angebote sind in der Planung?

Stammen: Wir bieten Veranstaltungen in allen Größenordnungen für unsere Kunden an. Dabei sind uns Präsenzveranstaltungen nach wie vor für den aktiven, direkten Austausch mit den Zahnärzten und Zahntechnikern sehr wichtig.

„Die CAMLOG Tube-in-Tube-Verbindung steht bis heute für einfache Handhabung mit Blick auf die prothetische Versorgung.“

Martin Lugert



© Motorworld Group

7

Abb. 7: Am 13. und 14. September 2024 findet im MOTORWORLD Village Metzingen der Camlog Jubiläumskongress statt.

Mit rund 1.500 Fortbildungen pro Jahr, das sind eigene Veranstaltungen und Angebote, an denen sich Camlog beteiligt, sind wir ein bedeutender Anbieter der dentalen Fortbildung. Viele Kunden nutzen verstärkt auch unser Online-Fortbildungsangebot und die Webinare.

Lugert: Besonders hervorheben möchte ich unser neues Online-Format „Voices of Implantology“. Hier kommen Experten zu Wort, die gerne ihr Wissen teilen möchten. In einigen Fortbildungsbereichen kooperieren wir mit Spezialisten, beispielsweise mit dem Beratungsunternehmen OPTI health consulting.

Stammen: Ein Highlight wird der Camlog Zahntechnik-Kongress sein, den wir derzeit für 2025 erneut planen. Aber auch in diesem Jahr haben wir wieder viele interessante und informative Veranstaltungen vorgesehen.

Damit sind wir auch schon beim herausragenden Fortbildungsereignis von Camlog in diesem Jahr, dem am 13. und 14. September 2024 in Metzingen stattfindenden Camlog Jubiläumskongress. Können Sie uns schon etwas zum Programm sagen?

Lugert: Im Fokus des wissenschaftlichen Programms stehen bewährte Behandlungskonzepte und künftige Entwicklungen in der Implantologie sowie deren Umsetzung in der Praxis. Auch Themen zur Abstimmung und Zusammenarbeit zwischen dem Behandlungsteam – Chirurg, Prothetiker und Zahntechniker – werden neue Perspektiven aufzeigen.

Stammen: Der persönliche Austausch mit Kollegen steigert den Erfolg in der Praxis. Es liegt uns am Herzen, diesen Austausch mit unseren Partnern und Kunden zu leben. Neben der fachlichen Weiterbildung bietet der Jubiläumskongress #25JahreCamlog die ideale Plattform dafür. Wer an der Teilnahme interessiert ist, sollte sich rechtzeitig einen Platz sichern.

Vielen Dank für das Interview.



Jubiläum: Weitere Informationen zum Camlog Jubiläumskongress sind unter www.camlog.de/25jahre erhältlich.

Fotos: © Camlog

kontakt.

CAMLOG Vertriebs GmbH

Maybachstraße 5
71229 Wimsheim
Tel.: +49 7044 9445-100
info.de@camlog.com
www.camlog.de

Infos zum Unternehmen





ZWP ONLINE SPEZI

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein

#insiderwissen!

Mit dem
Spezi-Newsletter

ZWP ONLINE Spezialisten

NEWSLETTER IMPLANTOLOGIE



Sehr geehrte Damen und Herren,
dies sind unsere aktuellen Themen im Überblick:



© custom scene – stock.adobe.de