

„Wir wollen unseren Kunden Lösungen mit klar erkennbarem Nutzen bieten.“

Mit der Vereinigung des Firmentrios SycoTec, MICRO-MEGA und SciCan zu dem Unternehmensverbund SANAVIS Group gehört die neue Firmengruppe weltweit zu den zehn größten Lieferanten dentaler Ausstattungen. Geschäftsführer Dr. Martin Rickert spricht im Interview über die Neustrukturierung und Ziele. Von Jeannette Enders, *Dental Tribune*.

LEUTKIRCH/LEIPZIG – Der Dentalzulieferer SycoTec am Stammsitz in Leutkirch im Allgäu erwarb im Herbst 2009 das französische Traditionsunternehmen MICRO-MEGA. Im Februar 2010 wurde das europäische Firmenduo durch das kanadische Unternehmen SciCan komplettiert. Mit der Vereinigung zu dem neuen Unternehmensverbund SANAVIS Group soll eine ideale Kombination von einander ergänzenden Produktsortimenten geschaffen werden, mit denen Zahnarzt und Team optimale Lösungen aus einer Hand geboten werden können. *Dental Tribune* befragte Geschäftsführer Dr. Martin Rickert zur Positionierung sowie über zukünftige Chancen der SANAVIS Group.



Dr. Martin Rickert, Geschäftsführer der SANAVIS Group.

Kunden. Allein durch die nun stark verbesserte regionale Präsenz können wir unseren Kunden einen viel regionaleren und damit individuelleren Service bieten. Weiterhin wird es nun möglich, die Produkte der einzelnen Firmen im Verkaufsbereich aufeinander abzustimmen und damit attraktiver für den Zahnarzt zu gestalten. Dies wird sich zukünftig auch im Bereich der Entwicklung von Neuprodukten zeigen und zu Produkten führen, die einen besseren Behandlungsablauf ermöglichen. Intern werden wir auf den Feldern Produktion, Einkauf, Logistik, Verwaltung und Berichtswesen deutliche Vorteile nutzen können.

Darunter fassen wir – etwas einfach ausgedrückt – die Technologien und Produkte, die das Instrument zum Drehen bzw. in Bewegung bringen, konkret also Mikromotoren, Übertragungsinstrumente und Turbinen zusammen. Dies ist die Spezialität von SycoTec, die – wie bisher – ein hoch qualifizierter OEM-Hersteller sein wird.

Nehmen wir die einzelnen Unternehmen hinsichtlich ihres Produktportfolios einmal unter die Lupe: MICRO-MEGA, der französische Hersteller hochpräziser Instrumente für die Zahnwurzelbehandlung, setzt seit über 100 Jahren im internationalen Dentalmarkt Welt-Standards. Welches Produkt gilt derzeit als State of the Art?

Mit dem Revo-S System zur Wurzelkanalaufbereitung kann MICRO-MEGA unbestritten wieder einmal eine Vorrei-

erfahrung stützen. Diese Erfahrung führte zu Lösungen, die bei sicherer Erreichung des gewünschten Ergebnisses ein Maximum an Effizienz und Durchgängigkeit bieten. Ein konkretes Beispiel ist der Schnellsterilisator Statim, dessen Zykluszeit unerreicht ist und der zugleich mit einfacher Bedienbarkeit und wirtschaftlicher Funktionalität punktet. Weiterhin der neue Thermodesinfektor Hydrim, der wiederum durch einfache Installation und wirtschaftlichen Betrieb besticht. Alle Produkte halten selbstverständlich alle regulatorischen Anforderungen ein.

Viele Unternehmen mussten angesichts der Finanz- und Wirtschaftskrise mannigfaltige Anstrengungen unternehmen, um ihre Marktstellung auf den internationalen Märkten gegenüber ihren Wettbewerbern be-

und Service. Darüber hinaus können wir nun auch Neuentwicklungen angehen, die bisher für einzelne Firmen etwas zu groß gewesen wären. Hauptvorteil ist aber sicherlich, dass wir bei der Neuentwicklung jetzt auch auf das Know-how der anderen Firmen zurückgreifen können. Die Produkte werden zukünftig immer mehr digitalisiert und vernetzt, die Abstimmung verschiedener Produktbereiche wichtiger. Hier wird einiges von uns zu erwarten sein.

Wie wird die Kundenbetreuung organisiert?

Die Kundenbetreuung wird, wie bisher, sehr lokal organisiert sein. Bestehende und bewährte Partnerschaften werden wir selbstverständlich fortführen. Darüber hinaus können sich unsere Kunden auf den deutlichen Ausbau des Services freuen, indem wir unsere



Abb. 1: SycoTec in Leutkirch, Deutschland.



Abb. 2: MICRO-MEGA in Besançon, Frankreich.



Abb. 3: SciCan in Toronto, Kanada.

Dental Tribune: Dr. Martin Rickert, was dokumentiert der Name SANAVIS und welche neuen Aufgaben eröffnen sich für die Gruppe?

Dr. Martin Rickert: Der Name „Sanavis“ ist dem Lateinischen entlehnt und bedeutet zunächst einmal – einfach übersetzt – Gesundheit und Kraft. Er soll verdeutlichen, dass die Gruppe aus Firmen besteht, deren Hauptgeschäftsfelder im Bereich der Dentalprodukte angesiedelt sind und deren Produkte dem Zahnarzt und damit auch dem Patienten zu einer guten Mundgesundheit verhelfen sollen. Grundlage der Firmenstrategie sind zeitgemäße, innovative Produkte. Als Hauptaufgabe der Gruppe ist die schrittweise Ausrichtung auf eine gemeinsame Grundstrategie und gemeinsame Prozesse zu sehen, damit vor allem unsere Kunden auch unmittelbar den Vorteil aus diesem Zusammenschluss ziehen können.

Welche Vorteile sehen Sie in der Fusionierung der drei Unternehmen?

Die Vorteile sind zunächst einmal ein verbesserter Service für unsere

Wo wird der Fokus der einzelnen Unternehmen liegen und welche Rolle werden diese innerhalb der Sanavis Group spielen?

Die beiden Hauptmerkmale, die alle unsere Produkte aufweisen sollen, sind Ergonomie und Sicherheit. Ergonomie meint in diesem Zusammenhang, es dem Behandler zu ermöglichen, so einfach, effizient und schonend wie möglich zu arbeiten. Sicherheit bedeutet einerseits, keine Fehlermöglichkeiten im Behandlungsablauf zuzulassen. Andererseits ist hier das große Feld der Infektionskontrolle in der Praxis und am Patienten zu nennen. Die Schwerpunkte lassen sich unter dieser Überschrift einfach benennen. MICRO-MEGA ist Spezialist für die Endodontie, und zwar vom Wurzelkanalinstrument bis hin zur Füllung des Kanals. SciCan ist Spezialist für die Infektionskontrolle, die von der allgemeinen Praxishygiene über die Wiederaufbereitung von Instrumenten bis zur Infektionskontrolle während der Behandlung reicht. Und in beiden Firmen finden wir Gemeinsamkeiten, was wir „Dentale Antriebstechnik“ nennen.

terrolle beanspruchen. Es handelt sich um ein Instrumentensystem aus Nickel-Titan, welches in der Anwendung für den Behandler unerreicht einfach ist. Darüber hinaus bietet es eine maximale Sicherheit gegen Feilenbruch. Durch eine geschickte Schrittfolge mit nur drei Feilen kann der Wurzelkanal aufbereitet werden. Auch für komplizierte Kanalformen stehen einfach anzuwendende

„Auch wenn man Global-Player-Größe hat, bleibt das Geschäft lokal strukturiert.“

Erweiterungen zur Verfügung. Es zeigt sich hier, dass durch die langjährige Erfahrung von MICRO-MEGA in der Endodontie Produkte entwickelt werden können, die klare Vorteile und Effizienzsteigerungen bringen. Gerade damit tun sich viele Marktteilnehmer schwer, da es sehr auf Details ankommt.

... und das in der kanadischen Metropole Toronto beheimatete Familienunternehmen SciCan ergänzt die Angebotspalette mit kompletten Desinfektionsketten für die Praxis und kommt damit durch die immer stringenter werdenden gesetzlichen Vorgaben im Infektionsbereich zum richtigen Zeitpunkt...?

Das Thema Infektionskontrolle wird immer wichtiger, und das nicht nur wegen der regulatorischen Anforderungen. Hier bietet SciCan komplette Lösungen von A bis Z. Der Zahnarzt kann sich hier auf eine über 50-jährige

haupten zu können. Fühlen Sie sich durch die Firmenfusion gut aufgestellt?

Selbstverständlich ist es in einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld, wie wir es in den letzten Jahren hatten, besser, einen starken Verbund zu haben. Daher fühlen wir uns sehr gut für die Zukunft gerüstet. Dies gilt jedoch nicht nur für die rein wirtschaftlichen Themen, sondern ganz allgemein für

unser zukünftiges Geschäft. Wir wollen unseren Kunden Lösungen und Produkte mit klar erkennbarem Nutzen bieten. Auch dies wird einfacher und zukunftssicherer, wenn man – wie wir – auf eine starke Gruppe bauen kann.

MICRO-MEGA und SciCan sind international bekannte Marken, die stets in Forschung und Entwicklung investierten. Durch die Synergien der SANAVIS Group erreicht der neue Konzern Global-Player-Größe. Wie werden Sie diese Dimension nutzen?

Auch wenn man Global-Player-Größe hat, bleibt doch das Geschäft lokal strukturiert. Als Vorteile werden wir jedoch unser nun stark vergrößertes Netzwerk in die jeweils lokalen Dentalbranchen auch für diejenigen Gruppenfirmen nutzen, die in der jeweiligen Region bisher nicht so stark waren. Dies bezieht sich sowohl auf unsere Forschungspartner als auch auf Vertrieb

verbesserte Präsenz – insbesondere im deutschen Markt – für alle unsere Produktbereiche nutzen werden.

Tritt die SANAVIS Group künftig auf Messen unter einem gemeinsamen Dach auf?

Ja, auf den größeren Messen, wie auf der IDS, wird das so sein. Ein gemeinsames Dach bedeutet aber nicht, dass der Name SANAVIS im Vordergrund stehen wird, sondern nach wie vor werden die beiden Marken MICRO-MEGA und SciCan das Rückgrat des Auftritts bilden. Jedoch werden die Marken auf einem gemeinsamen Stand präsent sein.

Welche Produkte werden auf der Internationalen Dental-Schau in Köln 2011 im Fokus stehen und was dürfen wir an Innovationen erwarten?

Wir haben unsere Entwicklungsanstrengungen bereits deutlich verstärkt und freuen uns, eine große Zahl an neuen Produkten präsentieren zu können. Dazu gehören ein neuer Schnell-Sterilisator und weiterentwickelte Thermodesinfektoren. Auch bei der Wurzelkanalfüllung wird es neue Produkte geben. Im Bereich der Antriebssysteme können unsere Besucher eine ganze Palette von Innovationen sehen, angefangen über neue Endo-Antriebe, Hand- und Winkelstücke und Motoren mit bisher nicht gekannter ergonomischer Gestaltung. Ich glaube, dass wir selten ein solches Feuerwerk an Neuerungen ausstellen konnten.

Dr. Rickert, ich danke Ihnen für das ausführliche Gespräch!

ANZEIGE

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

www.zwp-online.at



Jetzt auch in Österreich und der Schweiz!



www.zwp-online.ch

ZWP online

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen finden Sie unter www.zwp-online.info.

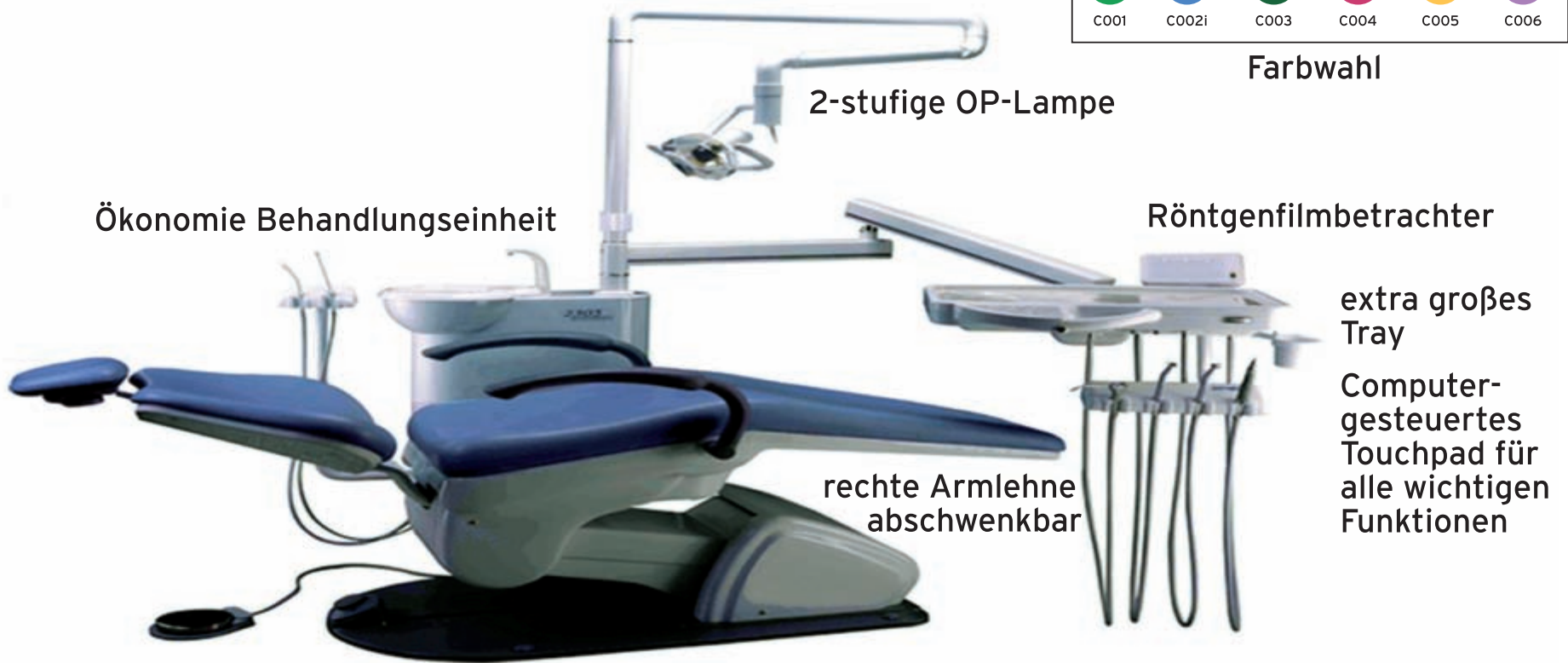
SINOL®

Ökonomie - denn Preis muss Leistung sein!

SINOL®



Farbwahl



Ökonomie Behandlungseinheit

2-stufige OP-Lampe

Röntgenfilmbetrachter

extra großes Tray

Computer-gesteuertes Touchpad für alle wichtigen Funktionen

rechte Armlehne abschwenkbar

Die Sinol Vollausstattung und das für nur

9.800,- €

zzgl. MwSt.

Peitschenversion auf Anfrage



Standard-Ausstattung

- AD-4/AX-4 Turbine ein NSK Micromotor
- ein NSK-Winkelstück und ein NSK-Handstück 3-Wege Luft- und Wasserspritze aus Edelstahl mit auswechselbarer, sterilisierbarer Kanüle
- Zahnsteinentfernungsgerät von Satelec aus Keramik mit drei verschiedenen Aufsätzen und 1 Steri-Box
- Mit integrierter Absauganlage oder Anschluss für Nass- und Trockenabsaugung

- OP-Lampe mit zwei Lichtstärkeinstellungen: Stufe 1 = 8.000 Lux, Stufe 2 = 20.000 Lux
- Röntgenfilmbetrachter
- Umschaltmöglichkeit zwischen Leitungswasser und den Behältern für physiologische Kochsalzlösung
- Speichelsauger und Speichelzieher
- motorbetriebener, verstellbarer Patientenstuhl für den Behandler
- unverwüstlicher Fußregler
- 1-mal Zahnarztstuhl

SINOL®

Siegburger Straße 308 · 51105 Köln

Tel. 0221 - 830 32 60 · Fax 0221 - 837 05 32 · www.sinol.de · E-Mail: dr.jhansen@t-online.de

- Bitte rufen Sie mich an
- Bitte vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin
- Ich möchte gern bestellen und bitte um Rückruf Finanzierung möglich

Meine Anschrift:

Praxis, Labor

Besteller

Straße (kein Postfach!)

PLZ, Ort

Meine Telefon-Nummer