

Mikrona Group erwirbt FTC Dental

Mikrona Group AG, ein führender Schweizer Anbieter von Lösungen für Kieferorthopädie und digitale Zahnmedizin übernimmt die FTC Frey Trading & Consulting Sàrl sowie die zugehörige Trainingsplattform MYDENTALEXPERT Sàrl. Mikrona Group ist Teil der Healthcare Holding Schweiz AG, die von Winterberg Advisory und KKA Partners verwaltet wird.



Healthcare Holding Schweiz AG hat über ihre Tochter Mikrona Group AG die Übernahme der FTC Frey Trading & Consulting Sàrl in Crans-près-Céligny und der zugehörigen Online-Trainingsplattform MYDENTALEXPERT Sàrl in St-Cergue im Schweizer Kanton Waadt abgeschlossen. Der Inhaber Bernhard Frey, ein europaweit bekannter Experte im Bereich der Wurzelkanalbehandlung und Zahnerhaltung ist weiter an den Unternehmen beteiligt und bleibt als Geschäftsführer an Bord. Seit etwa zwei Jahrzehnten ist FTC Dental der Spezialist im Bereich Endodontie. FTC Dental vertreibt ein komplettes Programm für die Wurzelkanalbehandlung: Instrumente zur Aufbereitung, Biokeramik, Obturationsgeräte, Mikroskope und Lupenbrillen. Die praxisorientierten Weiterbildungen von FTC Dental werden digital, hybrid, oder hands-on durchgeführt. Fabio Fagnini, CEO von Healthcare Holding Schweiz und Mikrona Group erklärt hierzu: „FTC Dental ist eine Marke, die viele Zahnärztinnen und Zahnärzte seit Langem kennen. Mit ihrem Ansatz, Produkte zusammen mit praxisorientierten Anwen-

derkursen zu verbinden, passt sie perfekt in unser Portfolio von Spezialanbietern in der Kieferorthopädie und Zahnmedizin. Wir können so ein Level an Beratung und Expertise bieten, das andere Anbieter nicht erreichen können. Das bringt uns einen unschlagbaren Vorteil bei diesen erklärungsintensiven Produkten.“

Bernhard Frey, Geschäftsführer der FTC Dental, fügt hinzu: „Ich freue mich sehr, mit Mikrona Group und Healthcare Holding Schweiz endlich den richtigen Wachstumspartner gefunden zu haben. Auch der Schweizer Markt für Zahnmedizin ist unter Kostendruck und wartet förmlich auf qualitativ hochwertige und deutlich kostengünstigere Alternativen und Generika im Bereich der Endodontie. Damit helfen wir Zahnärzten und Patienten gleichermaßen. Viele Zahnarztpraxen, DSO und Universitäten verwenden bereits unsere Produkte. Wir freuen uns über jede Anfrage für Produkttests oder Weiterbildungen in der Praxis.“

Quelle: MIKRONA GROUP AG

ANZEIGE



Ormco setzt auf frischen Wind:

Patrick Kremer übernimmt die Leitung für die D-A-CH-Region

Ein Interview von Ormco mit Patrick Kremer über die Zukunft der Kieferorthopädie, Innovationen und Fortbildung.

Herr Kremer, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zu Ihrer neuen Rolle als Country Manager D-A-CH bei Ormco. Sie haben bereits in den vergangenen Jahren als Digital Manager D-A-CH sowie in der Betreuung der Region Nord-West Deutschland im Multiband-Bereich viel bewegt. Was bedeutet diese neue Position für Sie?

Vielen Dank! Die neue Rolle ist für mich eine großartige Gelegenheit, die Zukunft der Kieferorthopädie in der D-A-CH-Region aktiv mitzugestalten. Ormco steht seit fast 65 Jahren für Innovation und höchste Qualität, und ich freue mich darauf, gemeinsam mit unserem Team neue Maßstäbe zu setzen. Mein Fokus wird weiterhin auf digitalen Lösungen, individualisierten Behandlungskonzepten und vor allem auf einer erstklassigen Fortbildungslandschaft für Kieferorthopäden liegen.

Sie sind seit vielen Jahren in der Dentalbranche tätig, waren unter anderem bei Hager & Meisinger und 3Shape. Welche Erfahrungen aus dieser Zeit prägen Ihre Arbeit heute?

Mein Einstieg in die Dentalindustrie bei Hager & Meisinger hat mir gezeigt, wie wichtig Präzision und Qualität in diesem Bereich sind. Bei 3Shape konnte ich die digitale Transformation der Branche aus erster Hand erleben und aktiv mitgestalten. Diese Erfahrungen helfen mir heute dabei, die Synergien zwischen analoger und digitaler Kieferorthopädie zu verstehen und weiterzuentwickeln. Die Zukunft gehört einer patientenzentrierten, digital gestützten Behandlung – und genau das treiben wir bei Ormco voran.

Ein zentrales Thema Ihrer Strategie ist das Fortbildungsangebot. Warum liegt Ihnen das so am Herzen?

Fortbildung ist der Schlüssel zur Exzellenz. Die Kieferorthopädie entwickelt sich rasant weiter, und nur durch kontinuierliches Lernen können Behandler auf dem neuesten Stand bleiben. Unser Ziel ist es, mit Ormco nicht nur innovative Produkte anzubieten, sondern auch ein umfassendes Fortbildungsprogramm zu etablieren, das Kieferorthopäden in ihrer täglichen Praxis unterstützt. Wir setzen auf praxisnahe Formate, digitale Schulungen und hochkarätige Speaker aus der ganzen Welt.

Welche neuen Fortbildungsformate dürfen Kieferorthopäden in Zukunft von Ormco erwarten?

Wir werden unser Angebot gezielt ausbauen und modernisieren. Neben klassischen Präsenzveranstaltungen setzen wir verstärkt auf Online-Formate wie unseren „Spark Clinical Wednesday“. Besonders spannend ist unser neues Konzept der „Spark Aligner Days“, das 2025 erstmals umgesetzt wurde und auf äußerst positive Resonanz gestoßen ist. Es verbindet Fortbildung und Networking in entspannter Atmosphäre – ein Format, das Wissen vermittelt und gleichzeitig den kollegialen Austausch fördert. Zudem planen wir eine digitale Plattform, auf der Fachwissen jederzeit abrufbar ist – flexibel, interaktiv und zukunftsorientiert.

Was sind Ihre langfristigen Visionen für Ormco in der D-A-CH-Region?

Ich sehe Ormco als den führenden Partner für Kieferorthopäden – nicht nur in Bezug auf Produkte, son-

dern auch in der Wissensvermittlung und technologischen Weiterentwicklung. Wir wollen gemeinsam mit unseren Partnern die Art und Weise, wie Kieferorthopädie praktiziert wird, revolutionieren. Digitalisierung, Individualisierung und Qualität stehen dabei im Mittelpunkt. Mein Ziel ist es, dass unsere Kunden sagen: „Mit Ormco sind wir für die Zukunft der Kieferorthopädie bestens gerüstet.“

Herr Kremer, vielen Dank für das Gespräch!

Vielen Dank – ich freue mich darauf, diese Themen gemeinsam mit unserem Team und unseren Partnern zu verwirklichen!

Quelle: Ormco



DGKFO 2025 in Leipzig

Wir freuen uns auf Sie am **Stand 57**



When Tradition Meets Innovation

Entdecken Sie
Lösungen für Ihre alltäglichen
Praxisherausforderungen

