„Wir wollen einen Ort für die Endodontie schaffen. Zentral und digital."

Seit August 2026 ist ENDO.team online. Das neue Endodontieportal verbindet Fortbildung, Produkte, fachlichen Austausch und verschiedene Services. Im Gespräch erklärt José Castillo, was hinter der Idee steckt, warum die einzelnen Bereiche bewusst miteinander verknüpft werden und wie sich die Plattform weiterentwickeln soll.

ENDO.team Redaktion



Von links: Meike Mönnig (Marketing), José Castillo (Vertrieb), Tessa Groß (Marketing).

Herr Castillo, welche Idee steckt hinter ENDO.team?
Wer sich intensiv mit Endodontie beschäftigt, bewegt sich heute zwischen Fachliteratur, Fortbildungen, Kollegennetzwerken, Herstellern, Produktrecherchen und natürlich den ganz konkreten Fragen aus der Behandlung. Die Angebote sind vorhanden, liegen aber häufig an unterschiedlichen Stellen. Daraus entstand eine eigentlich recht einfache Frage: Warum bringen wir diese Bereiche nicht an einem Ort zusammen? Genau das versuchen wir mit ENDO.team.

ENDO.team ist also mehr als ein klassischer Dental-Webshop?
Ja. Der Ausgangspunkt war für uns nicht die Frage, welche Produkte wir verkaufen können, sondern: Was wird im endodontischen Praxisalltag tatsächlich gebraucht? Das kann ein komplexer Fall sein, bei dem eine zweite fachliche Einschätzung weiterhilft. Es kann darum gehen, sich mit einer neuen Behandlungsmethode auseinanderzusetzen, eine passende Fortbildung zu finden oder sich mit Kollegen auszutauschen. Und natürlich gehören auch Produkte und technische Services zum Praxisalltag. Aus diesen unterschiedlichen Situationen heraus ist das Konzept von ENDO.team entstanden.

Was unterscheidet die Plattform von bestehenden Angeboten am Markt?
Wir versuchen, die verschiedenen Bereiche nicht isoliert zu betrachten. Fortbildung, fachlicher Austausch, digitale Services, Produkte und Inhalte sollen sich sinnvoll ergänzen. Wer beispielsweise in einer Fortbildung ein Thema vertieft,

Bilder: © ENDO.team GmbH

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





beschäftigt sich anschließend vielleicht mit den dazugehörigen Materialien oder möchte einen konkreten Fall mit einem erfahrenen Kollegen besprechen. Uns interessiert genau diese Verbindung zwischen den einzelnen Angeboten.

Sie sprechen vom Austausch unter Kollegen. Was bedeutet das konkret?
Endodontie lebt stark von Erfahrung. Wahrscheinlich kennt jeder Behandler Fälle, bei denen eine zweite Einschätzung hilfreich wäre. Mit unseren digitalen Konsiliargesprächen möchten wir diesen Austausch unkomplizierter ermöglichen. Zahnärztinnen und Zahnärzte können konkrete Fragestellungen mit erfahrenen Endodontologen besprechen und dabei auch sensible Falldaten wie Röntgenbilder sicher und datenschutzkonform austauschen.
Aber Austausch findet für uns nicht nur im Konsil statt. Er entsteht auch bei Fortbildungen, im Podcast oder bei unseren Erlebnisfortbildungen. Gerade die persönlichen Gespräche abseits des eigentlichen Programms sind häufig besonders interessant. Deshalb möchten wir digitale und persönliche Formate miteinander verbinden.

Viele Unternehmen sprechen heute von Digitalisierung. Was bedeutet sie für ENDO.team?
Digitalisierung ist für uns vor allem ein Werkzeug. Eine zusätzliche Plattform allein macht den Praxisalltag noch nicht einfacher. Interessant wird es dann, wenn digitale Lösungen Wege verkürzen: wenn eine Fortbildung unabhängig von Ort und Zeit verfügbar ist, ein Röntgenbild sicher mit einem Kollegen besprochen werden kann oder benötigte Informationen und Services schneller zu finden sind. Daran versuchen wir unsere Angebote auszurichten.

Wofür soll ENDO.team in einigen Jahren stehen?
Ich würde mich freuen, wenn Zahnärztinnen und Zahnärzte bei einer Frage rund um ihre Endodontie irgendwann ganz selbstverständlich auch an ENDO.team denken. Nicht nur wegen eines bestimmten Produktes oder einer Fortbildung, sondern weil sie wissen, dass sie dort unterschiedliche Formen der Unterstützung finden können.
Wir stehen damit noch ziemlich am Anfang. Die Plattform wird sich weiterentwickeln, neue Inhalte, Experten, Produkte und Formate werden hinzukommen. Entscheidend wird sein, genau zuzuhören, welche Themen und Herausforderungen die Kolleginnen und Kollegen in der Praxis tatsächlich beschäftigen.

Über José Castillo

José Castillo blickt auf mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Dental- und Medizintechnikbranche zurück. Einen großen Teil seiner beruflichen Laufbahn hat er dabei in der Endodontie verbracht. Nach ersten Stationen im Produktmanagement und Vertrieb bei Rösch Medizintechnik übernahm er die Geschäftsführung von Micro-Mega Dentalvertrieb. Anschließend war er fast zwölf Jahre als Sales Manager bei VDW tätig, bevor er als Vertriebsleiter D-A-CH zu HEINE Optotechnik wechselte. Seine langjährige Erfahrung im Dentalmarkt und sein umfassendes Netzwerk in der Endodontie bringt er heute in die Entwicklung und den weiteren Aufbau von ENDO.team ein.

Weitere Informationen unter *www.endo.team.*

kontakt.
ENDO.team GmbH
service@endo.team

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