

# Mit „Backward planning“ auf Erfolgskurs

Welche Vorteile dieses „umgekehrte“ Denken dem Zahnarzt und Zahntechniker bringt, erklärt CAMLOG Schweiz Geschäftsführer Martin Steiner in einem Gespräch mit *Dental Tribune Schweiz*.

**Dental Tribune:** Herr Steiner, noch relativ jung an Jahren, aber reich an Erfahrung. Was sind für Sie die wichtigsten Erkenntnisse, die Sie während Ihrer Laufbahn im Dentalmarkt gewonnen haben?

**Martin Steiner:** Ich sehe im Schweizer Markt einige geradezu „traditionelle“ Werte, die nach wie vor ihre Gültigkeit besitzen: Qualität, Zuverlässigkeit, Professionalität. Wenn wir diese Mentalität kombinieren mit einem ständig wachsenden Preisbewusstsein, sowohl bei den implantierenden Zahnärzten als auch bei den Patienten, dann sind wir schon beim CAMLOG® Implantatsystem oder aktuell auch bei unserer neuesten Entwicklung, dem CONELOG® Implantatsystem.

**Wagen wir auf Basis dieser Einschätzungen einen Blick in die Zukunft. Wie beurteilen Sie die aktuellen und künftigen Trends des Schweizer Dentalmarktes?**

Das ist nicht in einem Satz zu beantworten. Die komplexen Veränderungen – ich sage bewusst nicht „Probleme“ – erfordern in den nächsten Jahren auch in der dentalen Welt ein Umdenken. Der wirtschaftliche Druck auf die Praxen und Labore wird steigen, und der Wettbewerb wird sich allgemein



Martin Steiner, Geschäftsführer CAMLOG Schweiz AG

verschärfen. Bei einem Überangebot an Leistungen und Möglichkeiten wird der Patientenwunsch nach mehr Transparenz stärker werden. Die Erwartungen und Ansprüche vieler Patienten wachsen und damit auch die Sensitivität im Service gegenüber den Dienstleistern in der Zahnmedizin und -technik.

Dies erfordert Investitionen in neue Geräte, Technologien und Weiterbildung. Zahnarztpraxen und Dentallabore sind gefordert, sich immer mehr als dienstleistungsorientierte Unternehmen zu positionieren. Hier gilt es auch, die Balance zwischen Gewinnoptimierung und medizinischer Ethik zu finden. Qualität als Rechtfertigung für angemessene Preise und Abgrenzung zum Zahntourismus und Preisverfall wird weiterhin ein Schlüsselfaktor bleiben. Vernetzung der Partner aller Disziplinen im Dentalbereich wird eine immer grössere Rolle spielen. Camlog nimmt diese Tendenzen auf und erarbeitet im Dienste seiner Kunden und Partner individuelle Konzepte und Lösungen.

**Sie sind seit gut neun Jahren für Camlog aktiv und kennen das Unternehmen bestens. Was ist für die Camlog-Erfolgsgeschichte kennzeichnend?**

Neben den cleveren Produkten, sprich das CAMLOG® und das CONELOG® Implantatsystem, kombiniert mit einem sehr fairen

Preis-Leistungs-Verhältnis, verbindet Camlog Menschen. Wir führen diejenigen Teams zusammen, die täglich ihre Arbeit zum Wohle der Patienten leisten.

nerschaftliches Verhalten sind essenzieller Bestandteil unserer Firmenphilosophie. Dem Therapie-Team, sprich: Arzt, Assistenz, Techniker, steht das Camlog-Team zur Seite. Das ist übrigens auch der Grund dafür, warum wir in unserem Aussendienst grundsätzlich nur ausgebildete und erfahrene Zahntechniker beschäftigen. Profis also, mit denen unsere Kunden „auf Augenhöhe“ reden können und denen sie nicht lange erklären müssen, was der implantierende Produkthanwender braucht, um seine Aufgaben zur langfristigen Zufriedenheit seiner Patienten zu erfüllen. Es ist unser Ziel, unsere Kunden erfolgreicher zu machen.

**Das von den renommierten Praktikern Dr. Ackermann und Dr. Kirsch entwickelte Camlog-System vermarkten Sie nicht zuletzt damit, dass Sie es als besonders prothetikfreundlich bezeichnen. Und Sie haben eine ganz besondere Affinität zur Zahntechnik. Könnten Sie das näher erklären?**



Vertriebsmitarbeiter André Ferenzi und Tomas Timmerman

Unsere Leistungen gehen über die Produktberatung hinaus – wir betrachten uns als Anbieter von Lösungen und Ideengeber für die tägliche Arbeit in Praxis und Labor.

Es widerspräche unserer Überzeugung, die Anwender nach dem Verkauf sozusagen „im Regen stehen zu lassen“. Auch hier kommt wieder das zum Zuge, was ich vorher erwähnte: Teamgedanke und part-

(lacht) Da bin ich jetzt beinahe versucht, Sie provokant zu fragen: „Waren Sie denn am 6. November nicht am von Camlog veranstalteten Schweizer Zahntechnik-Kongress 2010 im Luzerner Verkehrshaus“? Spass beiseite, dort haben 10 renommierte Referenten einiges zum von uns konsequent empfohlenen „Backward planning“ gesagt. Dieses „umgekehrte“ Denken in der Im-



Vertriebsmitarbeiter Oliver Wagner

plantologie, nämlich vom gewünschten prothetischen Endergebnis her, ist in der Tat sehr „Camlog-like“. Unser Anspruch gilt: „Aus der Praxis, für die Praxis“. Dies wurde beim Luzerner Zahntechnik-Kongress sehr deutlich. Wegen des grossen Erfolgs und der starken Nachfrage wird dieser Kongress 2012 neu aufgelegt. Zunehmend verankern wir uns aber auch im wissenschaftlich-universitären Bereich über die Vernetzung mit der akademischen Camlog Foundation, die derzeit intensiv dabei ist, den 4. Internationalen Camlog Kongress mit hochkarätigen Referenten vom 3. bis 5. Mai 2012 in Luzern zu organisieren.

**Sie sind mit der Camlog Schweiz AG in Basel in die Strukturen des Camlog Headquarters eingebunden. Warum glauben Sie, dass Sie und Ihr Schweizer Team mit Camlog weiterhin erfolgreich sein werden?**

Wenn Sie damit auf eine „Unique Selling Proposition“, also auf ein Camlog-Alleinstellungsmerkmal abzielen, dann ist mir das für unsere Angebotspalette zu kurz gegriffen. Oder anders gesagt: Wir bieten nicht nur ein spezifisches Merkmal an, sondern bewährte Produkte mit allen technischen Raffinessen plus ein vielseitiges Team von Profis, die ihren Beruf mit Begeisterung ausüben. Die Art und Weise, wie wir uns im Markt bewegen, ist auf ein nachhaltiges Wachstum ausgerichtet.

**Herr Steiner, wir danken Ihnen für dieses Gespräch und wünschen Ihnen und Camlog weiterhin viel Erfolg im Schweizer Markt.** ■



Martin Steiner  
Geschäftsführer

## CAMLOG Schweiz AG

4053 Basel  
Tel.: 061 565 41 41  
Mobil: 079 832 14 41  
Martin.Steiner@camlog.com  
www.camlog.com



Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version auf [www.zwp-online.ch](http://www.zwp-online.ch) mit weiterführenden Informationen vernetzt.

