Dental Tribune Austrian Edition · Nr. 10/2011 · 5. Oktober 2011

„Wir waren mit vorausschauenden Investitionen immer ein paar Schritte schneller als der Markt“

Dental Tribune sprach mit Dr. Matthias Kühner, Geschäftsführer VDW GmbH, und Kommunikationsleiter Harald Schlepper über richtungsweisende Innovationen, wissbegierige Zahnärzte in Osteuropa und mittelfristige Perspektiven der Endodontie. Von Jeannette Enders, _DT German Edition_.

MÜNCHEN – Die endodontische Therapie hat sich in den letzten 10 Jahren stärker weiterentwickelt als im gesamten Jahrhundert davor. Ob als Spezialist oder Generalist – bei endodontischen Behandlungen kommt man an einem deutschen Unternehmen nicht vorbei: Die VDW GmbH mit Sitz in München. Seit Jahrzehnten setzt das traditionsreiche Unternehmen Trends und Standards, gilt auf dem deutschen Markt als Anbieter Nummer 1 im Segment der Endodontie und weltweit als einziger Hersteller, der sich ausschließlich auf das Fachgebiet spezialisiert hat.

Dr. Matthias Kühner (links), seit 2006 Geschäftsführer VDW GmbH. Harald Schlepper (rechts), Kommunikationsleiter VDW GmbH.

Welche herausragenden Entwicklungen prägten die Unternehmensgeschichte?

Dr. Matthias Kühner: Um 1890 wurde ein Produkt eingeführt, das bis heute in beachtlichen Stückzahlen produziert wird: Die Nervnadel, ein unscheinbares Instrument mit einem Produktlebenszyklus von 140 Jahren. Der VDW Farbencode zur Größenkennzeichnung ist längst ISO Standard. VDW hat als Erster Instrumente aus rostfreiem Edelstahl angeboten, war Vorreiter mit steril verpackten Endo-Instrumenten, usw.

Man muss in diesem Kontext sehen, dass die Innovationen der letzten 10 bis 15 Jahre die Wurzelkanalbehandlung stärker verändert haben als die Entwicklungen der vorangegangenen 100 Jahre. So liegen auch die aus heutiger Sicht herausragenden Produkte von VDW in der letzten Dekade. In diesem Zeitraum hat sich VDW vom reinen Instrumentenhersteller zum Systemanbieter entwickelt. Im Fokus stehen heute weniger einzelne Produkte, sondern Problemlösungen, für die komplette Konzepte angeboten werden. Die Arbeit des Zahnarztes wird durch den Einsatz moderner Geräte komfortabler. Neue Methoden erweitern das Spektrum der in Allgemeinpraxen behandelbaren Fälle, verbessern die Behandlungsergebnisse und verkürzen den Zeitaufwand.

VDW Werk München.

Welche Produkte stehen heute im Mittelpunkt des Produktportfolios bei VDW?

Das sind die NiTi-Systeme RECIPROC und M$_{two}$ mit den Endomotoren VDW.GOLD und VDW.SILVER, deren neueste Varianten sowohl vollrotierende als auch reziproke Systeme steuern können. Unsere Endomotoren schreiben eine eigene Erfolgsgeschichte. Design und Funktionalität kommen in den Praxen so gut an, dass wir innerhalb von nur zwei Jahren die Produktion um das fünffache steigern mussten. Ein Kraftakt.

Raypex 6 ***(Abb.)*** als präziser Apexlokator mit Touchscreen-Bedienungskomfort markiert aktuell den Fortschritt in der dritten Auflage dieses Erfolgsgerätes. Im Bereich Obturation ist die warme Kondensation State of the Art mit den VDW-Systemen BeeFill und GuttaMaster. Quarzfaserstifte DT Illusion und DT Light SL setzen mit ihrem Double-Taper Design die Benchmarks in der minimalinvasiven postendodontischen Versorgung. Der Stahlbereich wird für VDW auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen, z.B. C-PILOT Feilen und das Sterilprogramm.

Neben der steten Entwicklung richtungsweisender Innovationen legt VDW vor allem auch auf die Sicherheit seiner Produkte besonderen Wert. Bereits 1983 brachte VDW die ersten steril verpackten Endo-Instrumente auf den Markt. Welche weiteren Schritte wurden in den vergangen Jahren gegangen, um auch vor dem Hintergrund der RKI-Richtlinien den verschärften Hygienebestimmungen in der Dentalbranche zu entsprechen?

Vor 30 Jahren war das Angebot steriler Instrumente zweifellos eine visionäre Entscheidung. Heute sind die Anforderungen und der Aufwand zur Einhaltung aktueller Hygienestandards für die Praxen ungleich höher. Behördliche Kontrollen wie Praxisbegehungen zeigen, wie wichtig das Thema einzuschätzen ist. Wir waren hier mit vorausschauenden Investitionen immer ein paar Schritte schneller als der Markt: Alle NiTi- und Stahlinstrumente sowie Papierspitzen werden inzwischen industriell vorsterilisiert angeboten. Der Zahnarzt erspart sich so zumindest die sonst notwendige Erststerilisation fabrikneuer Instrumente. In Deutschland können Einmalinstrumente nach GOZ gesondert abgerechnet werden und immer mehr Zahnärzte machen von dieser Möglichkeit, zumindest bei NiTi-Feilen, Gebrauch. Sie ersparen sich damit den Aufwand zur Reinigung, Desinfektion, Sterilisation und Dokumentation, vermeiden Kontaminationsrisiken für den Patienten und – das ist keine Nebensache – schützen ihr Personal vor möglichen Stichverletzungen mit kontaminierten Feilen beim Hantieren während der Wiederaufbereitung.

VDW Schulungszentrum München.

Mit welchen Innovationen aus dem Stammwerk VDW darf der Zahnarzt in nächster Zeit rechnen?

RECIPROC ist sicher die größte Innovation seit den ersten Versuchen mit rotierenden NiTi-Instrumenten. Was bei diesem System noch fehlte, ist ein Motor, der den zusätzlichen Komfort einer integrierten Längenbestimmung bietet. Dieser Motor ist nun ab November auf dem Markt als VDW.GOLD RECIPROC.

Als Nächstes werden wir für die Obturation ein weiteres System auf den Markt bringen, Einzelheiten möchte ich noch nicht verraten.

Die Zahnerhaltung durch endodontische Behandlung hat in den letzten Jahren in Deutschland und Europa erheblich an Stellenwert gewonnen. Während früher die Endo bei vielen Kollegen eher stiefmütterlich behandelt wurde, spezialisieren sich heute immer mehr Zahnärzte auf dieses Fachgebiet und mehr Allgemeinzahnärzte führen endodontische Behandlungen in ihrer Praxis durch. Wie sieht es mit der Investition der Zahnärzte in Geräte und Materialien aus?

Das stimmt, viele Kollegen haben Endodontie nie gerne gemacht. Oft war es ein notwendiges Übel, weil man es machen „musste“, um einen Wurzelstift setzen zu können. Der Komfort ergonomischer Geräte, aufeinander abgestimmter und in ein Gesamtkonzept eingebundener Produkte haben den Behandlungsablauf stark verändert. Eine zeitaufwendige Wurzelkanalbehandlung in traditioneller Handarbeit kann man heute den Patienten kaum noch zumuten. Ohne Investitionen ist moderne Endodontie natürlich nicht zu haben. Am Anfang muss die Entscheidung für ein zur Praxis passendes Konzept getroffen werden. Fortbildung sollte die erste Investition sein. Steht das Konzept, sind Sehhilfe, d.h. mindestens Lupenbrille mit Licht, ein Aufbereitungssystem mit NiTi-Instrumenten und Endomotor, Apexlokator, Spülungsaktivierung, z.B. mit Ultraschall, und ein Obturationssystem erforderlich. Hinzu kommen zur postendodontischen Versorgung faserverstärkte Kompositstifte mit den entsprechenden Adhäsivmaterialien. Diese Investitionen amortisieren sich relativ schnell, wenn die aufgewendete Zeit pro Behandlung sinkt und die Zahl der Behandlungen zunimmt.

Die Bereitschaft zur Investition in die Fortbildung ist in den letzten Jahren gestiegen. Der Trend zur Spezialisierung in der Endodontie ist auch in Europa zu verzeichnen. Aktuell in Deutschland haben sich Masterstudiengänge für den Bereich Endodontie als postgraduierte Ausbildung an Universitäten etabliert. Wie wird VDW den gestiegenen Anforderungen hinsichtlich von Schulungsangeboten gerecht? Gibt es auch Nachfragen aus dem Ausland?

Unser Fortbildungszentrum in München ist mit Mikroskopen, Endogeräten, Röntgen- und Präsentationstechnik wirklich komplett ausgestattet. Hier finden nicht nur eigene Fortbildungsreihen statt, auch mehrere Anbieter postgraduierter Ausbildung wie DG Endo bzw. jetzt Deutsche Gesellschaft für Endodontie und zahnärztliche Traumatologie e.V. (DGET), Akademie Praxis und Wissenschaft (APW) usw. nutzen das Zentrum gerne für ihre Curricula. Ohne Fortbildung kein Fortschritt, das gilt überall.

Das Fortbildungsangebot können wir nicht auf München oder den deutschsprachigen Raum beschränken. Wir organisieren deshalb auch im internationalen Bereich sehr viele Kurse, teils in Eigenregie, überwiegend aber in Kooperation mit unseren Handelspartnern in den jeweiligen Ländern. Weltweit haben wir dazu einen beachtlichen Panel an Referenten aus Wissenschaft und Praxis aufgebaut. Sehr wissbegierig sind zum Beispiel die Zahnärzte in Osteuropa. Dort sind die Kurse oft unglaublich stark besucht. Um der hohen Nachfrage nach Wissen besser gerecht zu werden, organisieren wir zusätzlich Symposien mit mehreren Hundert Teilnehmern – in Moskau z.B. kommen regelmäßig über 1.000 Zahnärzte. Sogar in Südamerika und Südostasien haben wir gut besuchte Fortbildungsangebote. Das Interesse an moderner Endodontie ist groß.

Welche mittelfristige Perspektive hat die Endodontie?

Durch den starken Innovationsschub der letzten15 Jahre ist die Endodontie von der ungeliebten Nischendisziplin zum Trendthema aufgestiegen. Das hat positive Folgen auf mehreren Ebenen: Die Wissenschaft hat eine bessere Basis denn je. Niedergelassene Zahnärzte profitieren von den modernen Methoden, ihre Arbeit wird erleichtert und Behandlungserfolge sind reproduzierbar. Erfolgreiche Zahnerhaltung nützt der Patientenbindung und rechnet sich. Deshalb werden sich auch in Zukunft immer mehr Zahnärzte intensiver mit der Zahnerhaltung durch Endodontie beschäftigen. Die Industrie hat ein stärkeres Interesse an der Weiterentwicklung neuer Technologien, weil sich die Investitionen mit zunehmender Marktbreite besser rechnen. Die Patienten haben ein ganz natürliches Interesse an der Erhaltung ihrer eigenen Zähne, die Nachfrage steigt. Mittelfristig hat die Endodontie also genug positive Impulse.

Welches sind derzeit die wichtigsten Projekte für Sie?

RECIPROC ***(Abb.)***, erst im März eingeführt, ist aktuell das wichtigste Projekt. Diese Technologie weltweit zu etablieren ist eine große Aufgabe. Höchste Priorität hat auch der Ausbau der Produktion an Endomotoren. Die Nachfrage hat unsere Erwartungen weit übertroffen.

Dr. Kühner, Sie sind selbst Zahnarzt: Was fasziniert Sie an der Endodontie?

Ganz einfach: Zähne erhalten, für ein Leben lang – was kann ein Zahnarzt besseres leisten? DT

Ti-Max Z

Unglaublich langlebig

Der neue Winkelstück-Standard

HERAUSRAGENDE LANGLEBIGKEIT

Ti-Max Z setzt in jeglicher Hinsicht neue Standards. Ein Instrument, das aufgrund seiner Leichtigkeit und Balance beim Behandler minimalste Erschöpfung hervorruft und konkurrenzlose Langlebigkeit bietet. Eine wahre Freude, damit zu arbeiten.

DIE WELTWEIT KOMPAKTESTEN DIMENSIONEN

Gemessen an seinen Hauptkonkurrenten, verfügt das Z95L (Winkelstück 1:5) über die kompaktesten Kopf- und schlanksten Halsabmessungen.

- Die höchste Langlebigkeit seiner Klasse durch optimiertes Getriebedesign und DLC-Beschichtung
- Der kleinste Kopf und der schlankste Halsbereich weltweit
- Überlegene Sicht und perfekter Zugang
- Erstaunlich laufruhig und leise
- Exzellente Ergonomie
- Mikrofilter (Spraywasserkanal) für optimale Kühlung

3 Jahre Garantie
(1:5-Winkelstücke)

NSK Europe GmbH
www.nsk-europe.de
TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0
FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de
WEB: www.nsk-europe.de

Ein Quantensprung in Qualität und Leistung
– der Beginn einer neuen Zeitrechnung