

„Wir werden unseren hohen Anspruch bewahren“

Sie waren die Pioniere auf dem Gebiet der Diodendentallaser, doch in den letzten Jahren wurde es sehr still um die ORALIA medical GmbH. Jetzt meldet sich das Traditionsunternehmen nach internen Umstrukturierungen zurück. Geschäftsführer Thomas Havemann erklärt im Interview mit Dr. Georg Bach, warum sich auch eine Zeit der scheinbaren Ruhe lohnt und stellt fest, dass man Zukunftsvisionen stets mit bewährten Traditionen kombinieren sollte.

Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau

■ **Herr Havemann, ich führe mit dem Geschäftsführer der ORALIA ein Interview und gestehe, dass ich damit gar nicht mehr gerechnet habe – es ist doch sehr ruhig um die ORALIA geworden.**

Als Herr Caputo und ich die altehrwürdige ORALIA Mitte 2008 zur ORALIA medical gewandelt haben, wurde die Medienpräsenz ein wenig zurückgefahren, um die Gesellschaft mit der nötigen Ruhe neu zu strukturieren und zukunftsfähig zu machen. Zunächst standen die internen Prozesse im Fokus, dann die Entwicklungsprojekte. Beim ora-laser Kongress im Dezember 2010 in Frankfurt am Main haben wir uns von den etwa 80 Teilnehmern Feedback zu diesen Entwicklungen eingeholt und die Vorschläge mittlerweile einfließen lassen – jetzt befinden sich die neuen ora-laser in der Zulassungsphase. Wir haben die etwas ruhigere Zeit also intensiv genutzt und gehen gestärkt aus ihr hervor.

Sie sprachen eine neue Gerätegeneration an, um was für Dentallaser wird es sich hierbei handeln?

Die neuen ora-laser sind allesamt 810 nm Diodenlaser, die die unterschiedlichen Bedürfnisse vom Einsteiger bis zum erfahrenen Anwender erfüllen.

Mit der Präsentation des ora-laser 01 i.s.t., des weltweit ersten Diodendentallasers, schrieb die ORALIA Mitte der Neunzigerjahre des vergangenen Jahrhunderts Geschichte. Wie wollen Sie daran anknüpfen?

Wir werden unseren hohen Anspruch bewahren und weiterhin Premium-Geräte und hochwertigen Service anbieten. Natürlich investieren wir auch in die Entwicklung neuer Technologien und Anwendungen, von denen wir glauben, dass sie Geschichte schreiben werden.

Ein halbes Jahrzehnt hatte die ORALIA mit ihren Diodenlasern ein Alleinstellungsmerkmal, heute ist die Anzahl von Anbietern von Diodenlasern nahezu unübersichtlich – was unterscheidet die ORALIA mit ihren momentanen Produkten Ihrer Ansicht nach von der Masse der Mitbewerber?

Wir sind einer der wenigen Hersteller, die sowohl Entwicklung und Produktion als auch Vertrieb und Technischen Service selbst durchführen. Diese Nähe zum Kunden auf allen Ebenen bringt zwangsläufig ein umfassendes Verständnis für die Anforderungen an Produkt



Thomas Havemann

und Service mit sich und spiegelt sich in langjährigen Kundenbeziehungen wider. Unsere ora-laser unterscheiden sich von anderen Geräten insbesondere dadurch, dass sie besonders robust, langlebig und stattlich sind – wir halten nichts von Miniatur-Diodenlasern im Plastikgehäuse. Dieses Credo hat seinen Preis, wird aber mehr denn je gewürdigt.

Viele Dentallaserhersteller haben sich neben dem Vertrieb ihrer Lasersysteme auch dem Handel mit Verbrauchsmaterialien rund um den Laser verschrieben, gilt dies auch für die ORALIA?

Ja. Neben dem Zubehör, das zum Betreiben eines Dentallasers benötigt wird, bieten wir als Verbrauchsmaterial zum Beispiel ein eigenes In-Office-Bleaching-Produkt an, das ORALIA softlaser bleaching kit.

Die Photodynamische Therapie hat der Laserzahnheilkunde eine Vielzahl von neuen Anwendern gebracht und hat für einen spürbaren Schub gesorgt, ist die aPDT auch für die ORALIA ein Thema?

Wir setzen uns nun schon eine geraume Zeit mit dieser Therapieform auseinander und standen ihr lange skeptisch gegenüber, da uns damalige Resultate und Produkte nicht beeindrucken konnten. Während wir mit der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz eigene Photosensitizer zu untersuchen begannen, haben wir das Photolase®-Verfahren kennengelernt, untersucht und Testreihen durchgeführt. Die Ergebnisse haben uns überzeugt, und wir konnten die Kooperation mit Photolase Europe besiegeln. Seit Juli bieten wir zusammen mit Entwickler und Firmenchef Dr. Jochen Arentz aus Hamburg bundesweit Zertifizierungskurse an, in

denen die Anwender intensiv mit dem Verfahren vertraut gemacht werden.

Die Laserzahnheilkunde ist eine faszinierende, aber auch einarbeitungsintensive Sparte der Zahnmedizin. Welche Unterstützung erfahren Neu- und erfahrene Anwender durch die ORALIA?

Wir beraten allgemein zu Technologie und Anwendung medizinischer Lasergeräte und begleiten den Anwender vor dem Kauf, während der Integration und im Alltag. Einsteiger sollten sich über die verschiedenen Wellenlängen und deren Einsatzmöglichkeiten informieren und gezielte Anwenderkurse besuchen, wie zum Beispiel die Wellenlängen-Workshops in Aachen, die als wissenschaftlich fundierte Grundlage der Anwendung unabdingbar sind. Erfahrenen Anwendern ist der Masterstudiengang „Lasers in Dentistry“ in Aachen anzuraten – eine umfassendere Ausbildung ist uns derzeit nicht bekannt. Darüber hinaus bieten wir Kontaktmöglichkeiten zu erfahrenen Anwendern und organisieren Hospitanzen, Trainings und Live-OPs. Auf den großen ora-laser-Kongressen – wie zuletzt in Frankfurt am Main – bieten wir den Teilnehmern interessante Fachvorträge, viel persönlichen Erfahrungsaustausch mit anderen Anwendern und ein ansprechendes Rahmenprogramm.

Die ORALIA unter ihrer früheren Geschäftsführung bekannte sich stets klar zu „made in Germany“. Gilt dies auch für die ORALIA unter Ihnen, Herr Havemann?

Absolut! Herr Caputo und ich haben diese Maxime uneingeschränkt übernommen. Alle maßgeblichen Komponenten werden in Deutschland hergestellt und in unserer Manufaktur, die sich am Firmensitz in Konstanz befindet, mit Liebe und Sorgfalt zusammengefügt. An dieser Tradition werden wir festhalten.

Nicht nur mit der bereits erwähnten Präsentation des ersten Diodenhardlasers, sondern auch mit der Einführung der Hochpulstechnik schrieb die ORALIA Geschichte. Bleiben Sie dieser Tradition treu?

Als baden-württembergisches Traditions Haus sind wir stolz auf unsere 30-jährige Geschichte und die vielen Innovationen, die wir hervorgebracht haben, und auch die Zukunft werden wir aktiv mitgestalten.

Ursprünglich kam die ORALIA ja aus dem Bereich Therapielaser, spielen die niedrigenergetischen Softlaser noch eine Rolle bei der neuen ORALIA?

Ja, unbedingt! Die Laser-Photo-Therapie bietet fantastische Therapiemöglichkeiten und hat ihren Platz in einem separaten, mobilen Gerät verdient. Die neue Produktgeneration umfasst daher auch einen reinen Softlaser, der in Kürze unter dem Namen ora-laser d-light erhältlich sein wird, und neben den klassischen biomodulativen Programmen auch verschiedene Neuerungen bietet. So haben wir zum Beispiel ein umfassendes und bewährtes Konzept zur zahnärztlichen Unterstützung der Tabakentwöhnung vollständig integriert.

Herr Havemann, vielen Dank für das Gespräch! ■

laser

international magazine of laser dentistry



Probeabo 1 Ausgabe kostenlos!

Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo

✂ **Bestellen Sie jetzt!**

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus. Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich **laser** im Jahresabonnement zum Preis von 44 EUR/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten innerhalb Deutschlands bzw. 46 EUR/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten außerhalb Deutschlands beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

▶ Antwort per Fax +49 341 48474-290 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name
Vorname
Firma
Straße
PLZ/Ort/Land
E-Mail
Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
E-Mail: grasse@oemus-media.de

