

Eine Erfolgsgeschichte „made in Down Under“

| Denise Keil



Der australische Zahnarzt Dr. Craig Erskine-Smith aus Sydney ist in seiner Heimat bekannt für seine Innovationen und Neuentwicklungen im zahnmedizinischen Bereich. Diesen Monat stellt er die erste Reihe seiner Produktserie auf dem deutschen und europäischen Markt vor. Ein Musterexemplar seines neuen, vorgebogenen Applikatorpinsels Preeben lag bereits unserer letzten Ausgabe bei. Wir trafen Dr. Erskine-Smith, Geschäftsführer von Erskine Dental, in Düsseldorf, wo er an der weltgrößten Fachmesse der Draht- und Kabelindustrie (WIRE) teilnahm.

Was macht ein australischer Zahnarzt auf einer deutschen Messe der Draht- und Kabelindustrie?

Es haben tatsächlich alle gelacht, als ich angekündigt habe, diese Messe zu besuchen. Aber meine Interdentalbürsten *Piksters* werden aus diesen Materialien



Dr. Erskine-Smith, Geschäftsführer von Erskine Dental.

hergestellt, und ich möchte nur die besten dafür verwenden. Wie Sie in etwa sechs Monaten sehen werden, haben wir einige tolle Ideen entwickelt, um unsere Produkte zu verbessern. *Piksters* sind zwar schon in Australien und New York die Nummer eins, aber wir können uns auf diesem Erfolg nicht ausruhen.

Es haben tatsächlich alle gelacht, als ich angekündigt habe, die Messe der Draht- und Kabelindustrie zu besuchen. Aber meine Interdentalbürsten *Piksters* werden aus diesen Materialien hergestellt, und ich möchte nur die besten dafür verwenden.

Unabhängig von dem Spaß, den ich dabei habe, mich auf solchen Messen über Neuerungen zu informieren, müssen wir den anderen immer einen Schritt voraus sein, um existenzfähig zu bleiben. Deswegen suchen wir stets nach neuen Wegen, um das Beste herauszuholen, und verlangen von Ausstellern und Lieferanten oft, das Unmögliche möglich zu machen. Einige unserer Produkte sind so ungewöhnlich, dass es keine Maschine gibt, um sie herzustellen. Daher musste ich ein kleiner Ingenieur werden, um Maschinen zu entwerfen und zu bauen, mit

denen ich dann meine Produkte herstellen konnte. Das war zwar sehr mühsam, hat sich aber auch gelohnt.

Warum ist gerade der deutsche Markt für Sie so interessant?

Weil es hier in Deutschland die weltweit besten und größten Fachmessen gibt – zumindest in den Sparten, die mich interessieren. Dazu gehören zum Beispiel Zahnmedizin, Maschinenbau, Spritzguss und Plastik, Druck, Verpackung sowie Bürsten und Drähte. Außerdem bin ich wirklich gern in Deutschland und immer wieder begeistert von der tollen Arbeitseinstellung und den fortschrittlichen Technologien hier. Ich fühle mich hier jedes Mal sehr wohl.

Praktizieren Sie noch viel?

Nur an einem Tag pro Woche. Nach 32 Jahren verfüge ich mittlerweile über genug klinische Erfahrung, um für den Rest meines Lebens neue Produkte entwickeln zu können. Ich habe meine Praxis verkauft, damit ich die gewonnene Zeit und auch das gewonnene Kapital ganz in die Forschung und Entwicklung der Projekte investieren kann, von denen ich während meiner Tätigkeit als Zahnarzt geträumt habe. Nun arbeite ich mit vier in Vollzeit angestellten Industriedesignern, habe mehrere Fabriken und meine eigenen groß angelegten Forschungs- und Produktionsstätten.

BRITE VENEERS®

Smile Design – mit non-prep Veneers der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Onlinekurs (2 Fortbildungspunkte), Instruktor-Einsatz-Training (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10 Veneers
in 1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschicht
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

BriteVeneers® handcrafted ceramic

individuelle Kreation mit maximalen
Transluzenz- und Farbvariationen

100% Keramik

BriteVeneers® Online-Kurs für 299 €

inkl. DVD und ausführlicher Hands-on-Anleitung

Erlernen Sie die theoretischen Grundlagen des BriteVeneers®-Systems
bequem online Schritt für Schritt von zu Hause oder Ihrer Praxis aus.

BriteVeneers® One-Step ceramic

Zeitersparnis mit der
patentierten Tray-Technologie

100% Keramik

BriteVeneers® Praxis-Training*

Erlangen Sie zusätzliche Sicherheit durch ein Praxistraining am realen Patienten.
Hierzu kommt ein zahnärztlicher Trainer direkt in Ihre Praxis und gibt Ihnen bei
der Platzierung Ihres ersten Patientenfalles Unterstützung und Sicherheit.

* Preis auf Anfrage

MELDEN
SIE SICH
JETZT AN!

Tel.: +49 341 9600060 · Fax: +49 341 48474-600 · E-Mail: info@brite-veneers.com · www.brite-veneers.com



Ein Teil der Preeben Produktionsstrecke.

Unter diesen Voraussetzungen kann ich nahezu alles herstellen, was ich möchte. Ich finde es sehr spannend, beim gesamten Entwicklungsprozess, von der Problemfindung bis hin zur Herstellung von Prototypen und Testoptionen, dabei zu sein und schließlich Lösungen zu entwickeln, die für Zahnmediziner nützlich sein können. Jahrzehntlang habe ich schon als Zahnarzt über verschiedene Verfahren nachgedacht und fand oft, dass manches entweder wirklich schwer durchzuführen oder ziemlich ineffizient war und dass es da doch etwas Besseres geben musste. Nun gestalte ich dieses „Bessere“ selbst und es ist ein gutes Gefühl, etwas verändern zu können. Es sind sogar schon gleichgesinnte Zahnärzte und Dentalhygieniker auf mich zugekommen, die ich nun dabei unterstütze, ihre eigenen Erfindungen zu entwickeln und zu vermarkten.

Motiviert Sie das?

Ich denke doch. Und so schön es auch ist, reich zu sein – es geht mir letztlich nicht darum. Zweifelsohne wäre ich in den letzten 20 Jahren finanziell erfolgreicher gewesen, wenn ich weiter hoch bezahlt als kosmetischer Zahnarzt oder als Dozent gearbeitet hätte. Mir geht es als Erfinder von dentalen Produkten darum, meine beiden Maslowschen Grundbedürfnisse erfüllen zu können. Das heißt: Es geht um das Gefühl, etwas vor allem in meinem Beruf zu bewegen. Hier merke ich, dass viele Zahnärzte sich mit Problemen schwertun, die ich lösen möchte. Oft



Lagerzentrum Erskine Dental in Sydney.

wird gedacht, wir seien alle reich und würden leicht Geld verdienen. Ich weiß es besser, und fühle mit meinen Kollegen, wenn in der Praxis etwas misslingt. Deswegen macht es mir Freude, solche Probleme soweit wie möglich in Ordnung zu bringen. Das fühlt sich dann ähnlich an, wie wenn ein Patient nach zehn Jahren sagt, dass die Wiederherstellung seines Lächelns sein Leben verändert hat. Sicherlich bin ich dafür auch gut bezahlt worden, aber solche Momente motivieren mich.

Mich spornt es ebenso an, wenn mir Zahnärzte von der Begeisterung ihrer Patienten nach einer Anwendung der Piksterbürsten erzählen oder wenn mir drei der besten Zahnmedizinprofessoren in Australien anerkennend sagen, wie simpel und dennoch effektiv die Preeben-Applikatoren sind. Ich war mir nicht sicher, ob meine Produkte ankommen würden. Doch das scheint der Fall zu sein. Ich wurde sogar einmal von einem amerikanischen Zahnarzt um ein Autogramm gebeten, nachdem er herausgefunden hatte, dass ich das berühmte Modell eines gesprungenen Zahns erfunden habe. Für ihn hatte es sich jeden Tag als unglaublich nützlich erwiesen. Das ist ein gutes Gefühl.

Wie unterscheiden sich Ihre Produkte dabei von denen anderer Dentalunternehmen?

Man sieht es ihnen in der Regel an, dass sie von einem Zahnarzt entwickelt wurden. Das Besondere sind die kleinen Extras, die zeigen, dass sich jemand Gedanken gemacht hat und die über die normalen Anforderungen hinausgehen. Viele Produktdesigner im zahnmedizinischen Bereich kommen aus der Wirtschaft und haben keinen zahnmedizinischen Hintergrund. Daher erkennen sie auch die praktischen Schwierigkeiten nicht vollständig. Ich möchte Produkte herstellen, mit denen die Arbeit erheblich erleichtert werden kann, wie der *Foamies*-Augenschutz zeigt. Ich bin auch schon ganz auf die Markteinführung meiner neuen Instrumente gespannt. Sie ermöglichen planbare enge Kontaktpunkte in Klasse II-Composites, die vermutlich das größte Problem für einen Zahnarzt darstellen.

War es schwer, gleichzeitig eine Zahnarztpraxis zu führen und einen Dentalvertrieb aufzubauen?

Es war extrem schwer und in jeder Hinsicht ziemlich kostspielig. Es hat mich nahezu meine gesamte Freizeit gekostet. Zuerst hatte ich da meine Arbeit in der großen Praxis, in der immer viel zu tun war. Daneben hatte ich den üblichen Ärger, den man als Geschäftsführer hat. Danach ging ich dann nach Hause und arbeitete an

meinem Vertrieb weiter. Dabei habe ich dann einige erfolgreiche Ideen entwickelt und jetzt scheinen wir eine Glückssträhne zu haben. So gut wie alle unsere neuen Produkte werden gut aufgenommen und einige von ihnen werden sogar richtungsweisend sein. In den nächsten zwölf Monaten arbeiten wir weiterhin an vielen neuen Ideen. Sie dürfen gespannt sein. Außerdem kann ich es kaum erwarten, diese Produkte fertigzustellen und auf den Markt zu bringen. Damit erwartet Sie in diesem Jahr ein komplett neues *Erskine Dental/Erskine Oral Care*.

Wie kommt ein australischer Zahnarzt dazu, Produkte in Deutschland zu bewerben?

Einfach ist das nicht gerade. In der Dentalvertriebsbranche ist man sich oft nicht der raffinierten kleinen Details bewusst, die meine Produkte aufweisen. Aber Zahnärzte erkennen sie in der Regel. Manchmal können sie zwar gar nicht genau sagen, warum es sich besser damit arbeiten lässt, aber sie wissen einfach, dass es so ist. *Preeben* wäre ein Beispiel dafür. Wenn sich Zahnärzte ausschließlich auf ihren Dentalhändler verlassen würden, würden viele nie davon erfahren. Daher habe ich mich entschieden, Musterexemplare direkt an die Zahnärzte zu verschicken. Wenn sie zufrieden mit dem Produkt sind, können sie es dann bei ihrem Händler anfordern. Dies haben wir schon erfolgreich in Australien getan. 42 Prozent der Zahnärzte wechselten im ersten Jahr von einer größeren handelsüblichen Marke zu unserer Interdentälbürste. Man sollte die Zahnärzte also einfach selbst entscheiden lassen. In diesem Zusammenhang freut es mich übrigens, dass wir einen kleineren Dentalfachhändler – Thomas Oertel – von uns überzeugen konnten. Also hoffe ich, dass er bald viele Bestellungen erhalten wird.

*Was ist das Besondere am Applikatorpinsel *Preeben*?*

Zum einen hat der Applikator einen vorgebogenen Pinselkopf. Das erspart dem Anwender, den Kopf selbst zu biegen und als Resultat im schlimmsten Fall einen instabilen, wackeligen Winkel zu erhalten. Ein verstellbarer



Pinselapplikator *Preeben*.

Winkel ist nicht so wichtig, wie man annimmt. Meistens wird ein bestimmter Winkel verwendet. Nach vielen Versuchen wurde mir klar, dass ein Abwärtswinkel von 52 Grad ideal ist und im Prinzip nie nachgestellt werden muss. Die große Mehrheit unserer Umfrageteilnehmer in Australien empfand diesen Winkel als „perfekt“. Der 52-Grad-Winkel kann aber auch gerade gebogen werden. Außerdem ist der Pinselkopf konisch geformt und hat Borsten und keine Flockfasern. So kann der Bond oder andere Substanzen direkt in die feinen Risse gestopft werden, die mit flauschigeren Bürstenspitzen einfach nicht zu erreichen sind. Wir haben weiterhin am Griff einen Doppelkeil angebracht, sodass der Applikator aufrecht in jedem Halter für Hoch- und Niedriggeschwindigkeitsbohrer stehen kann. Darüber hinaus gibt es kleine Einkerbungen am Pinsel, die eine praktische Lagerung in Reichweite in unseren Dappengläsern *SuperDaps* ermöglichen. So kann der Arzt den Bond bis zu 24 Stunden vor der Behandlung herausnehmen. Der Pinsel sitzt mit den Borsten nach unten im Bond oder der jeweiligen Flüssigkeit und ist somit sofort einsatzbereit. Das spart Zeit und ist wesentlich, wenn man bedenkt, dass er bis zu zwei Millionen Mal angewendet wird. Der Pinselkopf wird dabei zu einem losen Verschluss für den Behälter. Das verhindert zum einen ein frühzeitiges Verhärten des Bonds durch Lichteinfall (im Schnitt nach drei Minuten zu 50 Cent pro Tropfen) und zum anderen verringert es die

Verdunstung leichtflüchtiger Lösungsmittel. So wird zum Beispiel der Glutaraldehydgeruch abgeschwächt. Außerdem besagt die Theorie, dass man die richtige Menge Lösungsmittel für eine optimale Penetration ins Dentin benötigt.

Was können wir noch von Ihnen erwarten?

Eine Menge, wie etwa die *SuperDaps*. Meine neue Generation Dappengläser gibt es in fünf verschiedenen Ausführungen. Ich habe sie selbst mehr als zehn Jahre lang ausgetestet, weiterentwickelt und verschiedene Designs ausprobiert. Sie haben Öffnungen, um die Pinsel direkt in der Flüssigkeit zu lagern. Ich nenne sie den dentalen Mini-Organizer. Auf Messen haben mir einige Zahnärzte dann gesagt, dass die Dappengläser zu viele Löcher hätten. Deswegen habe ich sie nochmals vereinfacht und Gläser mit einem Loch konstruiert. Alle lassen sich in eine stabile, autoklavierbare Grundstation einrasten, sodass man auch für ein oder zwei Minuten ohne Hilfe auskommt. Bei zahnmedizinischen Assistenten sind die Gläser beliebt, weil sie das Bondingharz und die Pinsel vorbereiten können, bevor der Patient das Behandlungszimmer betritt. Es gibt zahlreiche Vorteile und Anwendungsmöglichkeiten für die neuen Dappengläser. Jeder Zahnarzt findet meist selbst seine oder ihre besondere Art der Handhabung heraus. In meiner Praxis ist es zum Beispiel so, dass jedem Zahnarzt alle Arbeitsmittel zur Verfügung gestellt werden, die er möchte. Trotzdem kommen alle interessanterweise immer wieder auf den dentalen Mini-Organizer zurück, denn er bietet die vielfältigsten Optionen für unterschiedliche Verfahren.

Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg mit Ihren neuen Produkten!

kontakt.

Erskine Dental, Sydney

Tel.: +61 2 65683773

E-Mail: info@erskinedental.com

www.erskinedental.com