

„Miteinander zum Erfolg“

Das Traditionsunternehmen BEGO steht für kontinuierliche Weiterentwicklung und Innovationen in Zahntechnik und Zahnmedizin. ZWL-Redaktionsleiter Georg Isbaner sprach mit Thomas Kwiedor, Verkaufsleitung Vertrieb National der BEGO Medical GmbH, über die Möglichkeiten der Digitalisierung, die Stellung der Techniker und wagt einen Blick in die Zukunft.

Die digitale Welt wird immer komplexer

und anspruchsvoller. BEGO sieht es als

zentrale Aufgabe, die Kunden bei den steigenden Anforderungen durch geeignete Lösungen und entsprechenden Support zu unterstützen.



Thomas Kwiedor, Verkaufsleitung Vertrieb National der BEGO Medical GmbH.

Herr Kwiedor, BEGO sieht sich als innovatives Traditionsunternehmen, welches in Zahntechnik und Zahnmedizin seit jeher Maßstäbe setzt. BEGO ist seit nunmehr 123 Jahren und in der fünften Generation inhabergeführt. Zur IDS 2013 wurde erneut betont, wie sehr sich BEGO auch in Zukunft als Partner des Zahntechniker-Handwerks versteht. Worin genau drückt sich dieses Partnerschaftsverständnis aus?

Auf der einen Seite durch unser klares Bekenntnis zur Zahntechnik und unsere Rolle als verlängerte Werkbank der Labore, auf der anderen Seite durch unser Leitmotiv „Miteinander zum Erfolg“. Wir befinden uns im permanenten Austausch und engen Kontakt zu unseren Kunden – den Dentallaboren. Nur die partnerschaftliche Zusammenarbeit in

gemeinsamen Arbeitskreisen, Workshops, Fortbildungen und Anwendertreffen erlaubt es uns, Lösungen für das Labor zu entwickeln, die unseren Partnern den Arbeitsalltag erleichtern.

Manche Labore haben die Sorge, dass die Industrie zahntechnische Dienstleistungen und Produkte am Labor vorbei direkt den Zahnärzten anbietet. Wie sieht man das aus der Sicht der BEGO?

Die Sorge scheint nicht ganz unbegründet, wenn man die Entwicklung der letzten Jahre beobachtet. Allerdings hat das deutsche Zahntechniker-Handwerk seit Jahrzehnten seinen herausragenden Stand hinsichtlich der Qualifikation und umfassenden Ausbildung seiner Mitarbeiter bewiesen.

Weltweit beneidet man Deutschland um die duale Ausbildung und den hohen Qualifikationsstandard der Zahntechniker. Aus Sicht der BEGO liegt die zahntechnische Kompetenz mit ihren vielfältigen Facetten ganz klar im Labor. Wir glauben, dass nur die partnerschaftliche, enge Zusammenarbeit von Behandler und Zahntechniker und die seit Jahrzehnten bewährte Arbeitsteilung zu qualitativ hochwertigen Ergebnissen und damit zu zufriedenen Patienten führt. Aus unserer Sicht kann es keinen patiententauglichen Zahnersatz ohne Zahntechniker geben.

In den Bereichen der konventionellen und der digitalen Zahntechnik kann BEGO auf ein breites, innovatives Produktportfolio verweisen. Was sind Ihrer

Meinung nach die wichtigsten Elemente, die BEGO derzeit in diesen Segmenten anbietet?

Im konventionellen Bereich sind das ganz klar unsere neuen, in enger Zusammenarbeit mit Laborpartnern, weiterentwickelten Gussgeräte wie Nautilus® CC plus mit ihrer intuitiven Benutzerführung und dem Eco Modus sowie die neue Fornax® T mit integrierter Powerkühlung für bis zu 50 Güsse in Folge.

Im digitalen Bereich ist es, neben den klassischen Kronen- und Brückenversorgungen aus verschiedensten Materialien, insbesondere unsere neue und in sieben Farben erhältliche transluzente Hochleistungskeramik BeCe® CAD Zirkon HT+, die sehr gut von den Laboren angenommen wird. Besondere Bedeutung kommt natürlich aber unserer gesamten Palette der Implantatprothetik zu – angefangen von individuellen einteiligen und zweiteiligen Abutments für eine Vielzahl von Implantatsystemen bis hin zu Brücken und komplexen Stegversorgungen mit Retentionselementen und Locatoren.

Das Thema Schnittstellenmanagement nimmt BEGO sehr ernst. Mit welchen Systemen und Formaten können sich zahntechnische Anwender im Zuge der digitalen Prozesskette an BEGO wenden, was ist dabei zu beachten, und welche Möglichkeiten bietet BEGO in diesem Zusammenhang?

Die digitale Welt wird immer komplexer und anspruchsvoller. BEGO sieht es als zentrale Aufgabe, die Kunden bei den steigenden Anforderungen durch



geeignete Lösungen und entsprechenden Support zu unterstützen.

Grundsätzlich können die Kunden auf Basis von STL-Daten aus jedem offenen System wie zum Beispiel 3shape®, exocad® und Dental Wings, oder auf Basis der BEGO eigenen DCM-Daten auf das gesamte Produktportfolio der BEGO zurückgreifen. Ebenso ist die Verarbeitung von intraoralen Scandaten der meisten am Markt erhältlichen Systeme mit dem BEGO SPEED-SCAN®-System problemlos möglich, sodass das Labor auf Anfragen der Kunden individuell reagieren kann. Bei nicht direkt an BEGO angebu-

denen Systemen wird der im Labor erstellte Datensatz, das heißt das designte Objekt entweder im BEGO Orderportal hochgeladen oder einfach per File Generator an die Zentralproduktion der BEGO in Bremen verschickt.

Aber auch Kunden, die bisher die Investitionen in einen Scanner gescheut haben, bieten wir über unser Scan- und Designcenter die Möglichkeit, CAD/CAM-Produkte, insbesondere Implantatprothetik, über uns zu beziehen. Die in Bremen gefertigten Produkte erreichen dann innerhalb kurzer Zeit wieder das Labor zur weiteren Verarbeitung.





BEGO versucht den Spagat zwischen weltweit agierendem, dentalen High-tech- und Familienunternehmen und der persönlichen Präsenz vor Ort mit individueller Kundenbetreuung. Wie wird BEGO dieser Herausforderung gerecht?

BEGO ist in über einhundert Ländern weltweit seit vielen Jahren erfolgreich vertreten. Auch international hat die persönliche Betreuung für uns einen sehr hohen Stellenwert. Vielfach agieren wir in internationalen Märkten in Zusammenarbeit mit langjährigen Handelspartnern. Gleichwohl ist BEGO mittlerweile aber auch mit einer Vielzahl von eigenen Niederlassungen und Vertriebsbüros im Ausland vertreten, so zum Beispiel in den USA, Kanada, Frankreich, Spanien und zahlreichen anderen Ländern. Darüber hinaus sind unsere erfahrenen Trainer permanent weltweit im Einsatz, um unser Qualitätsverständnis auch in Märkten außerhalb Deutschlands erfolgreich zu etablieren. In Deutschland profitieren Anwender von dem Know-how unserer Trainer aus dem BEGO TRAINING CENTER. Hier werden Kurse für CAD/CAM-Einsteiger, wie der CAD/CAM-Führerschein, aber auch Kurse für Fortgeschrittene angeboten. Eines ist jedoch immer gleich – die Nähe zu unseren Kunden und der Dialog mit ihnen steht an erster Stelle!



BEGO Medical GmbH
Infos zum Unternehmen



Infos zum
BEGO CAD/CAM-Prinzip

kontakt.

BEGO Medical GmbH

Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
E-Mail: info@bego-medical.com
www.bego.com

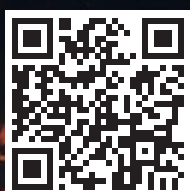


EUROSYMPOSIUM

8. Süddeutsche Implantologietage

27./28. September 2013 in Konstanz

Thema: Knochen- und Geweberegeneration in der Implantologie und Parodontologie – Was können moderne Materialien leisten?



Programm
EUROSYMPOSIUM 2013

ORGANISATION | ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de, www.oemus.com



Jetzt Programm anfordern!

FAXANTWORT

0341 48474-390

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Bitte senden Sie mir das Programm zum **EUROSYMPOSIUM/8. Süddeutsche Implantologietage** am 27./28. September 2013 in Konstanz zu.

E-MAIL-ADRESSE

PRAXISSTEMPEL