

# Lösungsanbieter mit hoher Röntgenkompetenz

| Armin Imhof, Philippe Geiselhard

Der Mensch ist bekanntlich ein Gewohnheitstier. Im privaten wie beruflichen Bereich. Konnte sich ein Hersteller oder eine bestimmte Marke positiv im Gedächtnis verankern und ein Produkt nachhaltig überzeugen, wird eine Kaufentscheidung immer wieder zugunsten dieses Herstellers oder dieser Marke ausfallen. Deshalb liegt es nahe, auch beim Thema Praxisausstattung auf die Devise „Alles aus einer Hand“ zu setzen und die Kompetenz eines Komplettanbieters zu nutzen.

**E**iner dieser Komplettanbieter mit traditionsreicher und gewachsener Firmenhistorie ist die in Biberach ansässige KaVo Dental GmbH. Lag der Fokus in den ersten Jahrzehnten nach ihrer Gründung im Jahr 1909 noch auf dentalen Behandlungseinheiten und Instrumenten, ist das Produktportfolio stetig gewachsen und bietet dem Zahnarzt heute die Möglichkeit, sämtliche Geräte der Praxisausstattung von nur einem Anbieter zu beziehen. So bedient KaVo gegenwärtig insgesamt vier Kernbereiche mit mehr als 600 Produkten, die alle eines ver-

eint: sie geben dem Zahnarzt die Gewissheit, bei der täglichen Arbeit am Patienten ein absolut verlässliches Produkt an seiner Seite zu haben.

## Vom Orthopantomografen zu 3D-Röntgenlösungen

Die Erfolgsgeschichte der Röntgentechnologie in Orthopantomograf-Qualität nahm bereits 1946 ihren Anfang, als Prof. Y. V. Paatero eine erste technische Studie vorstellte. 15 Jahre später präsentierte das finnische Unternehmen Palomex (später PaloDEx) dann den ersten Orthopantomografen,

den sogenannten OP1. Mit den Folge-Modellen unter der Marke Instrumentarium Dental begann eine Erfolgsgeschichte in der dentalen Radiografie. Das heutige Standardverfahren für Panoramaaufnahmen löste die bisherigen aufwendigen Einzelaufnahmen ab, und 1978 wurde der Orthopantomograf sogar zu einem geschützten Markennamen. Seit 2009 gehören PaloDEx mit den Marken Instrumentarium Dental und Soredex zum Mutterkonzern der KaVo Dental GmbH. Damit verbinden sich mehr als 100 Jahre Know-how und Innovationskraft von

**Mit meiner 20-jährigen Erfahrung bei KaVo** konnte ich die Entwicklung vom reinen Instrumenten- und Behandlungseinheitenhersteller hin zum Komplettanbieter miterleben und -gestalten, was es mir heute ermöglicht, Kunden umfassend zu beraten und kompetente, auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Systemlösungen anzubieten. Denn ein wichtiges Produktsegment, an dem kein Zahnarzt, der auf Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Zukunftsfähigkeit setzt, vorbei kommen wird, ist der Bereich digitaler Verfahren. Dabei sind nicht nur die reine Praxisdigitalisierung, das Röntgen und die Möglichkeiten der bildgebenden Diagnostik gemeint, sondern vielmehr die Gesamtheit aller digitalen Prozesse und Abläufe, die unmittelbar miteinander vernetzt sind. Deshalb haben wir es uns seit dem Jahr 2009 zur Aufgabe gemacht, auch in diesem Segment unserer Funktion als Lösungsanbieter gerecht zu werden und dem Endverbraucher unterstützend, zielführend und vor allem partnerschaftlich zur Seite zu stehen. Und das mit einer Röntgenkompetenz von 100 Jahren. Der erste technologische Meilenstein dieser Symbiose, mit dem wir unser Angebot an Röntgensystemen als Komplettanbieter vervollständigt haben, ist das digitale 2D-Panoramasystem Pan eXam. Es verbindet die bewährte Orthopantomograf-Qualität mit sämtlichen KaVo-Merkmalen wie höchster Bildqualität und maximalem Bedienkomfort. Dass diese Erweiterung in der Ausrichtung durchaus gelungen ist, wird uns bei der tagtäglichen Arbeit übermittelt – sei es durch das positive Feedback der Kunden oder die zufriedenen Rückmeldungen des Fachhandels, die nicht nur unsere Produkte, sondern vor allem auch die Bereiche Service und Support zu schätzen wissen.



**Armin Imhof** Leiter Vertrieb Deutschland

**Seit nunmehr 24 Jahren bin ich im Dentalbereich tätig** – vom ersten Moment an immer ausschließlich im Segment Röntgen. Dabei konnte ich viele Entwicklungen miterleben und maßgeblich beeinflussen, insbesondere durch die Zusammenarbeit mit dem französischen Unternehmen Trophy, das sich auf die Digitalisierung analoger Geräte spezialisiert hatte. Trophy hatte jedoch kein eigenes Panoramaröntgengerät, Instrumentarium dagegen schon – bekannt und verkauft unter dem Namen Siemens. Im Jahr 1992 entschied sich der Hersteller dann für die Entwicklung eines eigenen Gerätes, sodass das OP 100 über Siemens zu Instrumentarium kam. Nach wie vor faszinieren mich die digitalen Welten und die Möglichkeiten, die sich daraus ergeben. Selbst als ich in den Anfängen – damals gab es noch kein gekoppeltes EDV-System – der Zahnärzteschaft die Möglichkeiten der neuen Röntgentechnologie präsentierte und erklärte, stellte sich immer ein Wow-Effekt ein – natürlich war an 3D-Röntgen, wie wir es heute kennen, noch nicht zu denken. Geblieben ist die Begeisterung für diesen Bereich. Zum einen, weil sich Arbeitsabläufe und damit gekoppelte Prozesse im Vor- und Nachfeld beschleunigen, optimieren und systematisieren lassen. Zum anderen natürlich, weil die digitale Röntgentechnologie auch heute immer noch unglaublich viel Potenzial hat und man gespannt bleiben darf, wohin die Reise gehen wird. Feststellen lässt sich folglich, dass KaVo eine sehr gute Fachexpertise im Bereich Röntgen besitzt und auf langjährige Erfahrungswerte zurückgreifen kann. Einzig die Außendarstellung in der markenbezogenen Produktkommunikation wurde einige Male verändert – was es schon immer gab und auch zukünftig geben wird ist zweifelsfrei die hohe Produktqualität.



## Philippe Geiselhard Vertriebsleiter Röntgen KaVo und Soredex

KaVo in der Dentaltechnik mit der Erfahrung im Bereich dentaler Bildgebung von Instrumentarium. Heute besitzen rund 80 Prozent der Zahnärzte in Deutschland einen OPG, die weltweite Anzahl verkaufter OPGs beträgt rund 50.000 Stück. Dabei sind bereits 50 Prozent aller Praxen digitalisiert – eine Entwicklung, die stolz auf die letzten Jahre zurückblicken lässt. Die 50.000 Geräte beziehen sich auf den Orthopantomografen von Instrumentarium Dental, dem Vorgänger des Pan eXam Plus. Es handelt sich hierbei um ein 2D-Panoramagerät.

### Breit aufgestellt im Bereich Röntgen

Heute präsentiert sich KaVo nicht nur als Komplettanbieter im Bereich Praxisausstattung, sondern auch im Segment

des digitalen Röntgens. Denn hier werden jedem Zahnarzt entsprechend seiner individuellen Bedürfnisse die dazu passenden Produkte geboten. Über intraorale Röntgenstrahler samt Zubehör, über 2D-Panoramaröntgen bis hin zum DVT-Röntgengerät bietet das Unternehmen nicht zuletzt durch die in der Vergangenheit akquirierten Schwesterfirmen bestes Know-how gepaart mit weitläufigen Synergien im Bereich Forschung und Entwicklung. Dadurch wird es der KaVo-Gruppe ermöglicht, mit kürzeren Entwicklungszyklen innovative Technologien und neue Produkte der digitalen dentalen Bildgebung auf den Markt zu bringen und sich neue Wachstumspotenziale zu erschließen. Von dieser Kompetenz und dem stetigen Blick in Richtung Zukunft profitiert am Ende jedes Tages

genau der Adressat, der von Anfang an im Fokus jeder Entwicklung steht: nämlich der Zahnarzt und schlussendlich immer auch der Patient.



KaVo Dental GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### KaVo Dental GmbH

Bismarckring 39  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: 07351 56-0  
E-Mail: info@kavo.com  
www.kavo.de

1961–1964

**OP1**



1965–1974

**OP2**



1973–1987

**OP3**



1983–1987

**OP10**



1992

**OP100**

