

Interview

„Wir können mehr als nur Standard“

Praxishygiene betrifft alle: Patienten, Praxisteam und Behandler. Nicht nur für Zahnmediziner steht deshalb die Umsetzung von RKI-Richtlinien und Hygienestandards an erster Stelle. Auch die Dentalindustrie hat bei der Entwicklung entsprechender Lösungen für ihre Kunden die strikten Regelungen immer im Blick. Als ein führendes Unternehmen im Bereich Praxishygiene produziert ALPRO MEDICAL bereits seit 25 Jahren wirksame Reinigungs- und Desinfektionsmittel. Die Redaktion nahm das aktuelle Firmenjubiläum zum Anlass, um mehr über die Erfolgsgeschichte dieser gewachsenen Unternehmenshistorie zu erfahren, und sprach mit Geschäftsführer Alfred Hogeback.

Herr Hogeback, erst einmal möchten wir Ihnen zu Ihrem 25-jährigen Jubiläum gratulieren. Die ALPRO MEDICAL GMBH gilt als einer der Pioniere der zahnärztlichen Desinfektion. Wie kam es 1989 zur Gründung der Firma? Was waren damals Ihre Ziele und Vorstellungen?

Vielen Dank für die Glückwünsche, die ich auch gern an meinen Partner und



▲ Alfred Hogeback, Geschäftsführer der ALPRO MEDICAL GMBH.

Mitgeschäftsführer Herrn Hendrik Helmes weiterleite. Wir wollten etwas Eigenes, bisher noch nicht Dagewesenes schaffen, nämlich anwendergerechte und umweltfreundliche Produkte entwickeln und produzieren, die zu einer Verbesserung im Praxisablauf führen.

Sowohl der Markt für Praxishygiene als auch Ihre Firma als Produzent haben sich seit den Anfängen stetig weiterentwickelt. Auf welche Meilensteine können Sie im Unternehmen zurückblicken?

Wir können auf eine ganze Reihe von Meilensteinen in unserer Unternehmensentwicklung zurückgreifen. Zum Beispiel waren wir einer der ersten Anbieter einer Produktpalette von aldehydfreien Flächen- und Instrumentendesinfektionsmitteln in Europa. Dies hat auch zu einem generellen Umdenken bei vielen Wettbewerbern geführt, denn mittlerweile gibt es kaum noch aldehydhaltige Produkte im Markt. Ein noch größerer Meilenstein war vor 25 Jahren die Entwicklung und Produktion von Alprojet, dem ersten zweiphasigen Reinigungs- und Desinfektionsprodukt für die Absauganlage. Heute ist diese Produktkombination „State of the Art“ und für alle Anwender eine Selbstverständlichkeit. Diese Produktidee (alkalisch/sauer) wurde im Laufe der Jahre nach

und nach von anderen namhaften Herstellern kopiert, das ist wohl das beste Kompliment. Ein weiterer sehr wichtiger Meilenstein war die Entwicklung der WL-Linie, der ersten manuellen Reinigungs- und Desinfektionslinie für die Aufbereitung zahnärztlicher Übertragungsinstrumente. Ebenfalls war die Entwicklung unserer einzigartigen Betriebswasserentkeimungslösung zur Konditionierung und Langzeitdesinfektion (Alpron/Bilpron) von Betriebswasserwegen aller Gerätehersteller eine wichtige Entwicklung für den Dentalgerätemarkt. Auch die Entwicklung des ersten Biofilm-Removing-Systems (BRS) zur Entfernung von Biofilm und Inkrustierungen in Betriebswasserwegen von zahnärztlichen Behandlungseinheiten, gehört zu den international anerkannten Entwicklungen unseres Unternehmens. Nicht unerwähnt sollte auch die Entwicklung und Produktion des ersten universell einsetzbaren Instrumenten- und Desinfektionskonzentrates BIB forte eco für Bohrer, Polierer und das allgemeine Instrumentarium in der Praxis bleiben. Diese Liste ließe sich sicherlich noch weiterführen, aber das würde das Interview sprengen...

Seit 25 Jahren sind Sie in der Dentalbranche tätig. Im Laufe der Jahre ist das Unternehmen gewachsen, mittler-

Meisterhafte Metallkeramik mit VITA VMK Master®

Erzielen Sie Ergebnisse, die ästhetisch überzeugen – ZTM Jürgen Freitag zeigt, wie's geht.



JETZT online Patientenfall
ansehen & von der Lösung lernen.
www.vita-zahnfabrik.com/clinicalcase-vmkmaster

*„Sicheres und präzises Handling,
meisterhaft im Ergebnis.“*

ZTM Jürgen Freitag



3485D



VITA shade, VITA made.

VITA

Form, Farbe, Oberfläche – diese drei Faktoren entscheiden über die natürliche Wirkung einer Keramikverblendung. Stimmen sie, ist der Weg frei für Ihre eigene Kreativität. Lernen Sie auf der VITA Homepage von ZTM Jürgen Freitag am Beispiel eines Patientenfalls, wie Sie mit seiner erfolgreichen Methode und der

Metallkeramik VITA VMK Master „State-of-the-Art“-Ergebnisse erzielen, die ästhetisch rundum überzeugen. Sehen Sie sich jetzt online den Patientenfall an und profitieren Sie von dreißig Jahren Erfahrung eines renommierten Verblend-Experten!

www.vita-zahnfabrik.com  facebook.com/vita.zahnfabrik



▲ Das Betriebsgelände in St. Georgen. Ein stetiges und gesundes Wachstum haben ALPRO zum „Global Player“ gemacht. Mit über 120 Partnern weltweit werden ALPRO-Produkte erfolgreich in 45 Ländern vertrieben.

weile werden ALPRO-Produkte in über 45 Ländern vertrieben. Wie bewerten Sie dieses Wachstum?

Wir sind mit dem Wachstum zufrieden. Das ist positiv für die Firma und die Folge harter Arbeit im Markt! Die Kundengaben und geben uns immer wieder die Inspiration für neue praxisgerechte Produkte, das ist sicherlich ein Schlüssel für unseren Erfolg im In- und Ausland.

Ein Fokus liegt bei ALPRO MEDICAL auf der Entwicklung von Produkten zur Beseitigung von Biofilm in wasserführenden Systemen von Behandlungseinheiten. Wie sieht der aktuelle Stand der Dinge in diesem Bereich aus?

In diesem Bereich sind wir sicher absolut führend, das ist korrekt. Es war ein langer Weg, die richtige Kombination von Formulierungen zu finden, die ma-

terialschonend reproduzierbare Ergebnisse erzielen, um Inkrustierungen und sonstige Biofilmrückstände zu beseitigen. Dieses BRS-Verfahren ist meines Wissens einzigartig in der Welt und schafft, richtig angewendet, immer gute und reproduzierbare Ergebnisse. Hier haben wir in der Entwicklung von Anfang an viel Unterstützung durch einen namhaften Behandlungseinheitenhersteller erhalten. An diesen Einheiten durften wir „spielen“ und haben dadurch viel Erfahrung gewonnen. Derartige Erkenntnisse kommen heute allen Geräteherstellern und Ärzten zugute. An dieser Stelle möchte ich mich nochmal bei der Firma Siemens – heute Sirona – bedanken, ohne deren Unterstützung eine solche Entwicklung für ein kleines Unternehmen wie ALPRO sicherlich nicht möglich gewesen wäre.

Einen weiteren Schwerpunkt Ihrer Produktpalette bilden die Mittel zur manuellen Außen- und Innenreinigung von Übergangsinstrumenten und Bohrern wie die WL-Linie oder BIB forte eco. Welche Kriterien stehen bei der Entwicklung dieser Produkte im Vordergrund, worauf legt ALPRO MEDICAL wert?

Über allem steht, wie schon erwähnt, bei der Entwicklung von Produkten die Materialverträglichkeit. Um das zu erreichen braucht es ebenfalls viele Jahre Erfahrung, vor allem in Bezug auf die Materialzusammensetzung der aufzubereitenden Medizinprodukte und die Wechselwirkungen mit den verwendeten Wirkstoffen und deren Synergismus. Diese Kriterien erfüllt jedes Produkt aus der ALPRO-Linie.

Produkte für die Praxishygiene müssen grundsätzlich zahlreichen Anforderungen von RKI, VAH und Gesundheitsbehörden genügen. Wie werden Ihre Produkte diesen Anforderungen gerecht?

Für ALPRO ist es eine Selbstverständlichkeit, dass unsere Produkte den aktuellsten Anforderungen von RKI, VAH, DVV und den Gesundheitsbehörden entsprechen. Häufig erfüllen wir einige Punkte und Anforderungen schon im Voraus oder erreichen bessere Werte als von den Behörden gefordert werden.

Was kann ALPRO MEDICAL für die Dentalbranche leisten? Wie würden Sie selbst Ihre Position am Markt einschätzen?

ALPRO ist ein Hersteller, der mit dem Produkteprogramm jede Anforderung bedient, die eine zahnärztliche Praxis oder ein Universitätsklinikum erwartet und für ein umfassendes Hygienemanagement benötigt. Wir können nicht nur Standard, sondern uns auch den darüber hinausgehende Problematiken annehmen.

Eine große Rolle bei der Produktentwicklung spielt für Ihr Unternehmen auch der Faktor Umweltverträglichkeit. Wie lässt sich das bei der Herstellung von chemischen Produkten umsetzen?

Wir bei ALPRO, von der Geschäftsleitung bis zum Versand, tun unser Bestes, den Faktor Umweltverträglichkeit zu erfüllen und vor allem unserem Namen ALPRO (ALternative PROdukte) gerecht zu werden. Bislang ist es uns, so glauben wir, recht gut gelungen.

Nie war ALPRO MEDICAL nur Produzent, sondern immer auch führend in der Forschung. Herr Hogeback, Sie selbst als Person sind in zahlreichen Arbeitskreisen und -gruppen. Was sind Ihre Beweggründe für dieses Engagement?

Nun, wenn man mit den Produkten von der Idee bis zum fertigen Produkt groß geworden ist, gesehen hat, wie welche Hürden genommen werden, dann ist es fast wie bei einem Kind, das man heranwachsen sieht mit all den sich daraus ergebenden Facetten. Diese Erfahrungen, die ich persönlich machen durfte, erregten wohl auch bei Arbeitsgruppen irgendwann Aufmerksamkeit, und ich



▲ Das erste zweiphasige Reinigungs- und Desinfektionsprodukt AlproJet für die Absauganlage gibt es bereits seit 25 Jahren.

wurde gefragt, ob ich in diesen Gremien mitarbeiten wolle, um hier entsprechendes Wissen mit einzubringen. Das habe ich gerne gemacht, da man auch in diesen Arbeitskreisen mitgestalten kann wie bei einem neuen Produkt. Und das zum Wohle aller, das finde ich einfach gut! Darum mache ich das.

ALPRO MEDICAL engagiert sich außerdem im dentalen Weiterbildungssegment, das Unternehmen bietet Schulungen und Fortbildungen zur Praxishygiene an. Welcher Mehrwert ergibt sich daraus?

Weiterbildungsmaßnahmen sind ein Baustein, um Wissen über die Produkte und deren korrekte Anwendung in Kombination mit den Anforderungen des RKI/BfArM, vom Handel bis hin zum Anwender, umfassend zu transportieren. Dies hilft dem Handel und dem Kunden (Zahnarzt) das Richtige zu tun, um auch bei Begehungen bestehen zu können. Dieses haben wir früh verstanden und umgesetzt. Hierbei legen wir außerordentlich großen Wert darauf, dass bei diesen Weiterbildungsmaßnahmen der Fokus nicht nur auf ALPRO-Produkte gelegt wird, denn schließlich wollen wir keine Verkaufsveranstaltung machen. Daher sind Fortbildungsvorträge NEUTRAL aufgebaut und vermitteln mit bestem WISSEN und GEWISSEN unseren Kunden das, was wirklich wichtig ist, nämlich aktuelle Informationsvermittlung über den aktuellen Stand von Wissenschaft und Technik.

Ihre Firma wird sowohl auf den Fachdental-Messen im Herbst als auch auf der IDS im März nächsten Jahres vertreten sein. Was können die Messebesucher in puncto Produktneuheiten erwarten?

Wir werden uns auf eine neue Reise begeben, mit aldehydfreien und z.T. QAV-freien Produkten, mit höherer Effizienz, weiter verbesserter Verträglichkeit für Mensch und Material, die zur Optimierung des Aufbereitungsprozesses beitragen. Manchmal ist hier weniger sogar mehr. Die Kundschaft darf sicherlich gespannt sein, was wir ihnen auf der IDS präsentieren.

Sie decken mit Ihrem breiten Sortiment bereits Bereiche wie die Oberflächen- und Instrumentenreinigung, die

Desinfektion von Händen und Geräten, die Betriebswasserentkeimung, aber auch die orale Antisepsis ab. Sehen Sie im Segment Praxishygiene noch Erweiterungsmöglichkeiten? Wo kann die Entwicklung für ALPRO MEDICAL in Zukunft hingehen?

Wie schon erwähnt, decken wir ein sehr breites Anwendungsfeld mit unseren Produkten ab. Diese Produkte werden wir weiter diversifizieren, durch strikte Orientierung an den Bedürfnissen des Zahnarztes und deren Assistenz. Dies funktioniert aber nur, wenn wir weiterhin auf unsere Kunden hören und deren Bedürfnisse sehen und erfüllen.

Hier gilt es, wie uns die Vergangenheit gelehrt hat, aus den Wünschen unserer Kunden Produkte zu entwickeln,

für zufriedene Kunden in Handel und Zahnärzteschaft. Daran werden wir auch weiterhin mit ganzer Kraft arbeiten ... versprochen ... !

Vielen Dank für das Gespräch! <<

>> **KONTAKT**

ALPRO MEDICAL GMBH
Mooswiesenstraße 9
78112 St. Georgen
Tel.: 07725 9392-0
Fax: 07725 9392-91
E-Mail: info@alpro-medical.de
www.alpro-dental.de

ANZEIGE

PureMotion®

M8 für bis zu 8 Behandler

M2 für bis zu 2 Behandler

M4 für bis zu 4 Behandler

Das komplette Amalgam-Separations-System auf Sedimentationsbasis

- > integrierter Entsorgungsservice
- > wartungs- und störungsfrei
- > mit und ohne Trocken-Saugmaschine
- > für jede Praxisgröße das passende Produkt

Powered by medentex Dental Solutions

www.pure-motion.com · info@pure-motion.com