Auf der IDS 2015 präsentieren wieder mehr als 2.000 Aussteller ihre Produkte und Services auf 150.000 Quadratmetern. Auch CAMLOG wird die Leitmesse nutzen, um Produktweiterentwicklungen vorzustellen. Jürgen Isbaner, Chefredakteur des Implantologie Journals, sprach mit Michael Ludwig über das vergangene Geschäftsjahr und die Ausrichtung von CAMLOG für eine erfolgreiche Zukunft.

CAMLOG
[Infos zum Unternehmen]

iSy
[Infos zum Unternehmen]

„Mit CAMLOG sind Sie besser aufgestellt."

Herr Ludwig, was bedeutet die IDS für Sie, Ihre Firma und Ihre Kunden oder was macht sie so spannend?
Spannend ist, zu beobachten, wie und wohin sich die Dentalbranche entwickelt, welche Trends sich durchsetzten und welche neuen Themen, Produkte oder Firmen auf der Messe zu finden sind. Wir laden alle IDS-Besucher ein, die Vorteile einer Partnerschaft mit CAMLOG für sich zu entdecken. Wir präsentieren Produktneuheiten und Weiterentwicklungen der CAMLOG®, CONELOG® und iSy® Implantatsysteme. Im Dialog erfahren sie alles zu den neuen DEDICAM Laborkonzepten und Fortbildungsmöglichkeiten mit CAMLOG. Eines der IDS-Highlights wird der erlebbare Workflow von DEDICAM sein. Das Leistungsspektrum des CAD/CAM-Bereichs

„Eines der IDS-Highlights wird der erlebbare Workflow von DEDICAM sein."

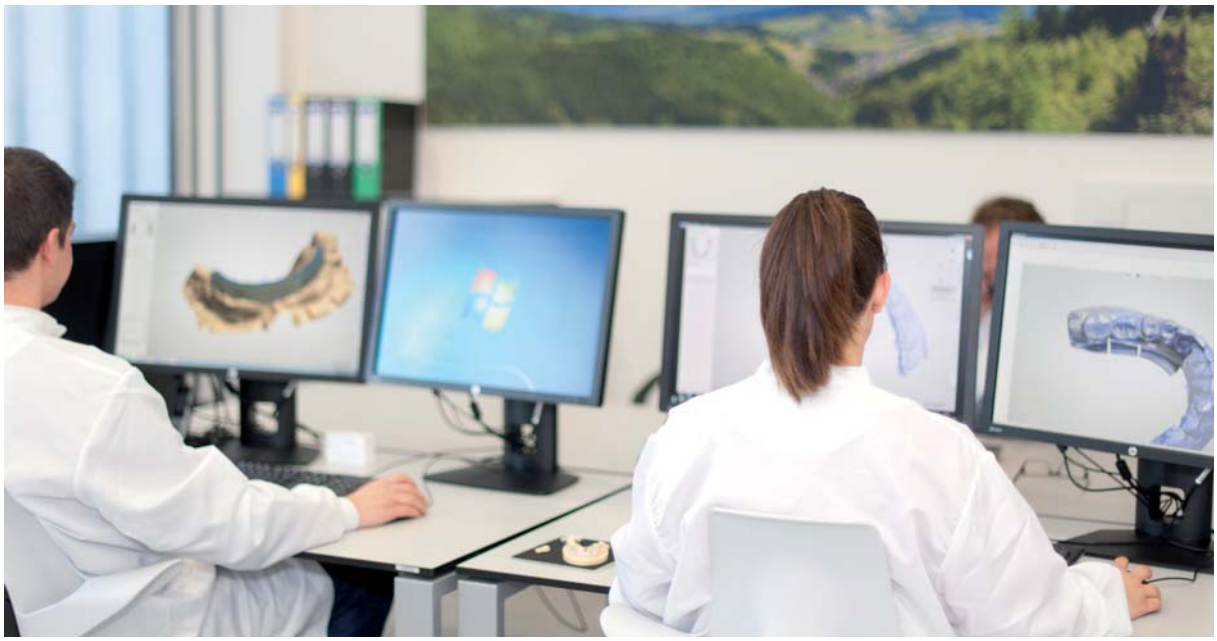
setzt Maßstäbe – in Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Komfort. CAMLOG verfolgt den Anspruch, zukunftsweisende Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Die Digitalisierung ist ein immer stärker werdender Trend, den wir vor zwei Jahren aufgegriffen hatten und seither sehr erfolgreich mitgestalten. DEDICAM bietet Implantatprothetik und Perioprothetik für eine Vielzahl von Indikationen mit unterschiedlichen Materialien an. Implantatgetragene CAD/CAM-Restaurationen, wie direkt verschraubte Stege oder Brückengerüste und individuelle Abutments, bieten zahntechnischen Laboren eine besondere Wertschöpfung.
Die zentralen Botschaften auf unserem Messestand sind die Themen Partnerschaft, Verlässlichkeit und Service – erlebbare Werte, die CAMLOG zu einem führenden Anbieter von dentalimplantologischen Komplettsystemen und Produkten für die Restaurative Zahnheilkunde gemacht haben.

Wie positionieren Sie sich als Unternehmen, das im Implantatvertrieb sehr erfolgreich agiert, jetzt im CAD/CAM-Bereich?
CAMLOG steht zweifellos für Implantatkompetenz und wir sind überzeugt, dass wir unser Know-how im Bereich der Individualfertigung genauso gut einsetzen. Damit erhält der Kunde die geballte Kompetenz aus einer Hand. Ob für die Implantat- oder Perioprothetik: DEDICAM bietet individuelle CAD/CAM-Fertigung in hoher CAMLOG Qualität und steht für geprüfte Sicherheit. Wir positionieren uns mit DEDICAM klar als Partner der Dentallabore und sehen uns als Dienstleister und verlängerte Werkbank für den zahntechnischen Betrieb.

Die IDS 2015 bietet eine hervorragende Plattform, die Leistungsfähigkeit und die Möglichkeiten von DEDICAM, die Qualität und das Know-how des DEDICAM Teams zu präsentieren. Auf der Messe stellen wir allen interessierten Zahnärzten und Zahntechnikern unser Laborkonzept vor und bieten ihnen damit einen deutlichen Mehrwert an.
Viele Zahntechniker, die noch keine CAD-Einrichtung installiert haben, nutzen schon den DEDICAM Scan & Design Service und profitieren von den Vorteilen eines digital gefertigten Zahnersatzes ohne zusätzliche Investitionen. Der Zahntechniker wird durch unsere Leistung unterstützt und kann sich auf die Planung, Gestaltung und Veredelung der Restaurationen konzentrieren.

Die Digitalisierung verändert die Dentalbranche nachhaltig. Wie sehen Sie die CAD/CAM-Entwicklung im eigenen Unternehmen?
Auch wir werden 2015 den Fokus auf die Digitalisierung richten. Wir bauen unsere noch junge Produktgruppe DEDICAM weiter aus und setzen auf unsere bewährten Konzepte, gepaart mit neuen Ideen. Damit unsere Kunden und deren Bedürfnisse im Zentrum unseres Schaffens bleiben, vergrößern wir den Scan & Design Service, um ab der IDS auch Implantatprothetik für die gängigsten Wettbewerbssysteme anbieten zu können. Die nach kundenseitiger Freigabe im Fertigungszentrum gefrästen einteiligen Titanabutments und direkt verschraubten Implantatbrücken und Stege stehen ab Sommer auch Anwendern zur Verfügung, die selbst in einer CAD-Software konstruieren.
DEDICAM ist eine offene Plattform, in der STL-Datensätze der führenden CAD-Software verarbeitet werden. Unsere Hauptstrategie besteht darin, offen zu sein, und wir sind überzeugt, dass sich diese Strategie in den kommenden Jahren positiv auf DEDICAM und somit auf unser Unternehmen auswirkt. Unser herausragender Service, die Kommunikation und der Austausch mit unseren Spezialisten im DEDICAM Team bei allen Fragen zu CAD/CAM und unsere Fertigungsqualität machen den Unterschied zu einigen Marktbegleitern aus. Das Portfolio wird in den Bereichen Technologien, Materialien und Konstruktion ständig weiterentwickelt und ausgebaut. Denn der CAD/CAM-Bereich unterliegt einer Dynamik und Vielfalt mit ungeahnten Möglichkeiten. Wir agieren nahe am Markt und werden mit der DEDICAM Dienstleistung Kundenwünsche und -ansprüche erfüllen.

„Wir positionieren uns mit DEDICAM klar als Partner der Dentallabore und sehen uns als Dienstleister und verlängerte Werkbank für den zahntechnischen Betrieb."



Scan & Design Service DEDICAM

Herr Ludwig, CAMLOG ist seit vielen Jahren ganz vorne mit dabei. Wie ist es möglich bzw. was unternehmen Sie, um jedes Jahr eine Erfolgsgeschichte schreiben zu können?

Mit unseren beiden Premium-Implantatsystemen CAMLOG® und CONELOG® sind wir sehr gut aufgestellt und verzeichneten auch im letzten Jahr ein stabiles Wachstum. Das ist in Zeiten eines aggressiven Verdrängungs- und Imitationswettbewerbes und zunehmenden Preisdrucks nicht selbstverständlich. Wir sehen unseren Erfolg in unserer Kontinuität, der Wertschätzung unserer Kunden, dem Dialog auf Augenhöhe und dem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis. Ein Indiz dafür ist die erneut ausgesprochene Preisgarantie auf alle Implantatsysteme für weitere zwei Jahre bis Dezember 2017. Unsere Mitarbeiter begegnen unseren Kunden kompetent und mit großem Engagement. Frei nach unserem Motto: In der Partnerschaft mit uns sind unsere Kunden besser aufgestellt. Vor vier Jahren gaben wir beim Launch vom CONELOG® Implantatsystem ein Versprechen, das da hieß: Wir können auch konisch. Dass diese Aussage kein Marketingslogan ist, belegen viele zum Teil noch nicht abgeschlossene beziehungsweise veröffentlichte Studien zu CONELOG®. Sie zeigen die positiven Auswirkungen auf den Knochen und das Weichgewebe – unterstützt durch die stabile Implantat-Abutment-Verbindung mit ausgezeichneter Fertigungsqualität. Die stetig steigenden Absatzzahlen des Systems sprechen für überzeugte Anwender. CONELOG® ist wie das CAMLOG® System sehr übersichtlich und einfach im Handling. Unsere Entwickler haben den, bei konischen Implantatsystemen unvermeidbaren Höhenversatz, optimiert und dadurch minimiert. Die Abutments mit den drei Nocken können ohne Übertragungsschlüssel einfach positioniert und eingesetzt werden. In 2014 haben wir die CONELOG® Implantate in das Guide System implementiert und somit für die geführte Implantatinsertion zugängig gemacht, was auf große positive Resonanz bei den Kunden gestoßen ist.

> „Das noch junge iSy Implantatsystem hat viele Anhänger gefunden, die auf eine kostengünstige Lösung in erstklassiger Qualität gewartet hatten."

iSy® Implantatsystem

Vor zwei Jahren hatte das iSy Implantatsystem einen fulminanten Auftritt bei der IDS. Ist das Konzept mit dem Value-Segment aufgegangen?

Das noch junge iSy Implantatsystem hat viele Anhänger gefunden, die auf eine kostengünstige Lösung in erstklassiger Qualität gewartet hatten. Anwender, die das Konzept bei standardisierten Behandlungsoptionen einsetzen, profi-

Michael Ludwig, Geschäftsführer CAMLOG Deutschland, im Gespräch mit dem Chefredakteur des Implantologie Journals, Jürgen Isbaner, und Redaktionsleiter Georg Isbaner (v.r.n.l.).

tieren vom Set-Preis und dem geringen Bestellaufwand. Denn im iSy Implantat-Set sind Gingivaformer und Multifunktionskappen, die auf die vormontierte Impantatbasis aufgesteckt werden, sowie ein Finalbohrer enthalten. Die Kunden haben erkannt, dass sie bei Standardversorgungen mit iSy noch mehr Patienten ansprechen und vor allem andere Patientengruppen implantologisch versorgen können. Das iSy System ist auf den digitalen Workflow ausgelegt und erfordert die Anbindung an digitale Schnittstellen. Hier waren wir jedoch etwas zu optimistisch und zukunftsorientiert. Denn nicht alle Praxen oder Labore verfügen über das notwendige digitale Equipment. Um den Wünschen dieser Kunden zu entsprechen und ihnen den Zugang zu iSy zu ermöglichen, werden wir das iSy Portfolio unter anderem um einige Abutments und Abformpfosten erweitern. Die Anforderungen für die Portfolioerweiterung haben wir über ein unabhängiges Marktforschungsinstitut eruiert. Allerdings bleiben wir mit der Erweiterung unserem Konzept treu und bieten im Value-Segment ein reduziertes Teilesortiment an. Auf der Messe haben Interessierte erstmals die Möglichkeit, die neuen Komponenten live anzusehen und sich von der Qualität zu überzeugen. Es lohnt, sich neue Perspektiven zu eröffnen und iSy einmal auszuprobieren.

„Mit unseren beiden Premium-Implantatsystemen CAMLOG® und CONELOG® sind wir sehr gut aufgestellt."

Chirurgieset

Wie werden Sie sich dieses Jahr aufstellen? Was können Zahnärzte und Zahntechniker neben den IDS-Neuheiten von CAMLOG erwarten?

Der Erfolg von CAMLOG kommt neben den qualitativ hochwertigen und anwenderfreundlichen Produkten insbesondere durch ein umfangreiches Service- und Dienstleistungsangebot. Unsere Veranstaltungsorganisation richtet eigene Fortbildungsveranstaltungen auf hohem Niveau in Deutschland aus. Das umfangreiche CAMLOG Fortbildungsprogramm bietet in 2015 über 120 Kurse, Vorträge, Specials und Events. Einsteiger, Fortgeschrittene und Spezialisten im Bereich der oralen Implantologie und Implantatprothetik werden vielfältige Möglichkeiten für ihre maßgeschneiderte, professionelle Weiterentwicklung finden. Das stärkt sowohl das Networking der Kunden untereinander als auch die partnerschaftliche Bindung an CAMLOG. Wir bieten unseren Kunden also verstärkt Mehrwerte und daraus resultierende Wettbewerbsvorteile an. Im Bereich Praxismanagement und -marketing leisten ausgebildete Coaches unseres BENEfit Teams einen maßgeblichen Beitrag. Wir fühlen uns schon seit jeher eng mit den Zahntechnikern verbunden und veranstalten schon zum vierten Mal den CAMLOG Zahntechnik-Kongress unter dem Motto „Faszination Implantatprothetik". Dieses Jahr findet er am 25. April in Berlin mit dem Schwerpunktthema Digitalisierung statt. Eine Motivation für Zahntechniker und prothetisch tätige Zahnärzte, sich den neuen Techniken anzunähern. Da es keine Patentlösung gibt, präsentieren die Referenten ihre eigenen individuellen digitalen Ausbaustufen. Sie greifen Fragen auf, mit denen sie sich im Zuge der Implementierung der digitalen Techniken selbst auseinandersetzten.
Sie sehen, CAMLOG ist für die Zukunft gut gerüstet.

Herr Ludwig, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstr. 5, 71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-100
Fax: 0800 9445-000
info.de@camlog.com
www.camlog.de
IDS-Stand: 11.3, A010–B019, B010–C019