„Digital Dentistry rückt unaufhaltsam näher“

| Redaktion

2008 wurde die Firma Oraltronics in Sybron Implant Solutions GmbH umfirmiert und steht nun seit Mai 2009 unter der neuen Federführung von Geschäftsführer Thomas Gleixner. Das sind entscheidende Veränderungen in der Historie eines Unternehmens und deshalb hat die ZWP für Sie nachgefragt und sprach mit Herrn Gleixner über das Vergangene, das Aktuelle und die Zukunft.

Herr Gleixner, Sie haben seit Kurzem die Geschäftsleitung der Sybron Implant Solutions GmbH inne. Was hat Sie an der Aufgabe gereizt und welches Ziel verfolgen Sie in Ihrer neuen Funktion?

Sybron Implant ist innerhalb der Danaher-Unternehmensgruppe in ein Netzwerk zukunftsweisender Technologien, wie 3-D-Bildgebungsverfahren, innovative Diagnosetechniken und CAD/CAM-Systeme, eingebunden. Für mich ist es in diesem Umfeld besonders reizvoll, die ineinandergreifenden Prozesse in der Zahnmedizin noch besser aufeinander abzustimmen und zum Vorteil von Behandler und Patient zu optimieren. Das Zeitalter der Digital Dentistry rückt unaufhaltsam näher. Sybron hat hier mit seinem gesamten Produktportfolio entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Zudem blickt das Unternehmen auf eine sehr lange Tradition in der zahnärztlichen Implantologie zurück. Bereits im Jahr 1979 wurde es als Oraltronics GmbH in Bremen gegründet. Somit feiern wir in diesem Jahr unter unserem neuen Namen Sybron Implant Solutions den 30. Geburtstag. Langjährige Erfahrung, Sicherheit, Zuverlässigkeit und ein Höchstmaß an qualitativ hochwertigen Produkten sind unsere Maxime – begleitet von einem umfassenden Service. In den vergangenen drei Jahrzehnten haben wir uns mit Weitblick und Visionen sowohl in Deutschland als auch in den internationalen Implantatmärkten etabliert.

Was erwartet Ihre Kunden und potenziellen Neukunden in Bezug auf Ihr Produktportfolio? Was wird beispielsweise aus den inzwischen schon seit Jahrzehnten sehr erfolgreichen Produkten wie PITT-EASY und ENDOPORE? Gibt es Neuentwicklungen und wie entsprechen Sie dem speziell in der Implantologie zu verzeichnenden Trend zur durchgängigen Digitalisierung?

Unsere langjährig erfolgreichen Implantatsysteme wie PITT-EASY, ENDOPORE und BICORTICAL wird es selbstverständlich auch weiterhin geben. Das

ANZEIGE

SybronPRO, das erste System, das einphasige und zweiphasige Implantatformen kombiniert, wobei dieselben OP-Instrumente benutzt werden können, bereichert seit vergangenem Jahr das Portfolio. Basierend auf neuesten Erkenntnissen in der Implantatforschung werden wir schon in Kürze unsere Implantatsysteme den Wünschen aus unserem Kundenkreis anpassen. Insbesondere für PITT-EASY und ENDOPORE wird es neue Features wie Platform Switching und Micro Threads – um nur zwei zu nennen – geben, die nicht nur für bereits zufriedene Anwender dieser Systeme, sondern auch für neue Implantologen ein interessantes Indikationsspektrum bieten.
Unsere Implantatsysteme sind bereits zum Teil schon in Planungssoftware-Systeme eingearbeitet. Diesen Prozess werden wir kontinuierlich vorantreiben.

Der Implantatmarkt ist sicher nach wie vor ein Wachstumsmarkt, jedoch hat sich das Tempo in diesem Jahr deutlich verlangsamt. Welche Entwicklung sehen Sie für Ihr Unternehmen national sowie international?

Langjährige Erfahrung und eine ausgereifte Produktpalette zeichnen sich insbesondere in Zeiten gebremsten Wachstums aus. Aufgrund unserer guten internationalen Geschäftsbeziehungen, die sich zum Teil über Jahrzehnte entwickelt haben, können wir ökonomische Schwankungen besser auffangen als Newcomer, die sich ein entsprechendes Standing im Implantatmarkt erst erarbeiten müssen. So kann ich erfreulicherweise berichten, dass wir zurzeit bessere Zuwachsraten haben als manches Großunternehmen und der Marktdurchschnitt, in Deutschland wachsen wir sogar zweistellig. Darum möchte ich an dieser Stelle ein großes Dankeschön unseren Kunden aussprechen, deren Treue unseren Erfolg möglich gemacht hat.

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg auf dem Implantatmarkt ist Service und absolute Kundennähe. Wie wird dies bei Ihnen gewährleistet?

Diesen Bereich haben wir jüngst zugunsten eines besseren Customer Relation Managements konsequent umstrukturiert. Neben personellen Veränderungen in Bremen, die zum großen Teil schon umgesetzt sind, werden wir unseren Außendienst sowohl quantitativ als auch qualitativ verstärken. Priorität hat bei uns ganz klar die persönliche und fachliche Betreuung vor Ort. Jederzeitige telefonische Beratung gewährleistet darüber hinaus unser Customer Service-Team im Stammhaus. Durch Kurse und Hospitationen bei erfahrenen Implantologen bieten wir gezielte Fortbildung und somit Sicherheit in der Anwendung unserer Produkte. Außerdem organisieren wir Überweiser- und Patientenveranstaltungen, um dem Zahnarzt ein Forum zur Präsentation seiner Praxisleistungen zu geben. Aufgrund der Zugehörigkeit zu einer Unternehmensgruppe mit so bekannten Firmen in der Dentalindustrie wie KaVo, Kerr, i-Cat, SybronEndo und Orascoptic wird Sybron Implant seine Dienstleistungen zu einem Netzwerk ausbauen, das eine reine Implantatfirma so nicht bieten kann.
Aktuell feiern wir unseren 30. Geburtstag mit attraktiven Angeboten für unsere Kunden, die für alle Implantatsysteme aus unserem Programm – PITT-EASY, SybronPRO, ENDOPORE und BICORTICAL – gelten. Dieses Geburtstagsangebot umfasst selbstverständlich auch die Cytoplast-Membranen und Nahtmaterial sowie das Knochenregenerationsmaterial BioResorb.
Im Oktober und November geht die Geburtstagsfeier mit einer bundesweiten Roadshow weiter: Unsere Kunden und Geschäftspartner werden Produktinnovationen nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und einen Ausblick auf 2010 bei atemberaubenden Events in einer faszinierender Architektur erleben. Sie dürfen also gespannt sein!

Herr Gleixner, weiterhin viel Erfolg in Ihrer neuen Tätigkeit und vielen Dank für das Gespräch!

kontakt.

Sybron Implant Solutions GmbH
Julius-Bamberger-Straße 8a
28279 Bremen
www.sybronimplants.de

ZWP online
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info

ANZEIGE

SEGO secure

SEGO® SOFT
Process Documentation

Dokumentation der Instrumentenaufbereitung

Schützen Sie sich vor haftungsrechtlichen Risiken!

> Sichere Dokumentation durch schnelle, vollautomatische Anwendung
> Kompatibel zu allen gängigen Praxismanagement- und Patientenverwaltungssystemen
> Hersteller-unabhängig, einfache Anbindung an über 200 verschiedene Medizingeräte
> Erfüllt die Richtlinien des Robert-Koch-Instituts

Sie finden uns auf allen Dental-Fachmessen, fragen Sie dazu gerne Ihren Medizingeräte-Hersteller.

com|co|tec®
Messtechnik GmbH

Interesse?
> info@comcotec.org | > +49 89 3270 889-0
> www.segosoft.info