

Wachsendes Interesse an Lasergeräten in der Schweiz zu verzeichnen

Die Geschäftsleitung der Unternehmen abc dental, Thomas Kuhn (Leiter Marketing), und ORALIA, Thomas Havemann und Tiziano Caputo, trafen sich zum Gespräch mit der Dental Tribune D-A-CH.

Zum diesjährigen SSO-Jahreskongress in Montreux gaben abc dental und ORALIA bekannt, künftig zusammenzuarbeiten und den Schweizer Kunden somit ein erweitertes Angebot zu offerieren.

Dental Tribune: Herr Kuhn, was hat Sie dazu bewogen, mit ORALIA zu kooperieren, und wie beurteilen Sie den konkreten Nutzen für Ihre Schweizer Kunden?

Thomas Kuhn: In den letzten Jahren haben die Anfragen nach Lasergeräten bei uns in der Schweiz stetig zugenommen. Unsere Kunden wünschen sich eine ausführliche fachliche Beratung, praxistaugliche Geräte und technischen Service. In der Vergangenheit konnten wir das nicht aus einer Hand bieten, also haben wir einen Partner gesucht, der das kann. ORALIA ist seit über 30 Jahren in diesem Bereich als Entwickler und Hersteller tätig und bringt die nötige Erfahrung und

Fachkompetenz mit, die unsere Kunden erwarten.

Woran liegt das steigende Interesse an Lasergeräten in der Schweiz?

Thomas Havemann: Tatsächlich steigt die Nachfrage weltweit und der Laser wird immer mehr zum Standardwerkzeug. Dieser Erfolg ist der hervorragenden Arbeit der Fachgesellschaften und Institute zu verdanken, die dafür gesorgt haben, dass wir heute eine solide wissenschaftliche Datenlage und validierte Behandlungsprotokolle vorweisen können. Das schafft natürlich Vertrauen und letztlich auch Nachfrage.

Bekanntermassen widmet sich die ORALIA ausschliesslich dem Diodenlaser. Ist das dann nicht eine recht einseitige Beratung zum Thema Laser?

Tiziano Caputo: Nein, denn Beratung leisten wir durchaus für alle Arten von Lasern. Unsere Spezialisie-



V.l.n.r.: Antonio Viscosi (abc dental), Thomas Havemann und Tiziano Caputo (beide ORALIA), Thomas Kuhn und Jean-Richard Régis (beide abc dental).

rung auf das Lasermedium „Diode“ liegt schlicht darin begründet, dass der Diodenlaser in der Zahnheil-

kunde ein sehr grosses Anwendungsspektrum bietet – und das sogar bei geringsten Anschaffungskosten. Man hat also ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und gleichzeitig vielfältige Anwendungsmöglichkeiten – gerade für Einsteiger in die Laserzahnmedizin macht ihn das zum Mittel der Wahl. So wundert es auch nicht, dass er zum weltweit meistgekauften Dentallaser avancierte.

Thomas Havemann: Nichtsdestotrotz sind aber auch andere Laserarten sinnvoll, beispielsweise der Er-

bium-Laser, mit dem sie auch die Zahnhartsubstanz und Knochen bearbeiten können. Leider sind solche Geräte aktuell noch sehr kostenintensiv in Anschaffung und Wartung, sodass es sich doch eher empfiehlt, zunächst mit dem Diodenlaser zu beginnen.

In Deutschland gibt ORALIA eine Fünf-Jahre-Vor-Ort-Garantie auf die Geräte. Gilt das auch für die Schweizer Kunden?

Tiziano Caputo: Selbstverständlich. Unser Firmensitz in Konstanz ist ja direkt an der Schweiz gelegen – wir sind also schneller hier in Montreux als beispielsweise in Nürnberg. Warum sollten also die Schweizer Zahnärzte nicht von dieser Nähe profitieren?

Wo können sich Interessenten aus der Schweiz Ihre Geräte ansehen?

Thomas Kuhn: ORALIA wird uns ab sofort bei allen grösseren Veranstaltungen in der Schweiz begleiten. Darüber hinaus haben wir auch Geräte bei uns in Schlieren vorrätig. Am interessantesten jedoch dürfte das zweiwöchige kostenfreie Testen des Gerätes in der eigenen Praxis sein – so kann man sich am besten mit der Technologie und deren Einsatz vertraut machen.

Wir danken Ihnen recht herzlich für das Gespräch.

ANZEIGE

ZWP online Newsletter Schweiz

Das wöchentliche Update mit News aus der Dentalwelt und -branche für die Schweiz.



Ausgabe 23/2015 vom 24.06.2015
Sehr geehrte Damen und Herren,
dies sind unsere aktuellen Themen im Überblick:

JETZT ANMELDEN



Anmeldeformular Newsletter
www.zwp-online.info/newsletter

www.zwp-online.ch

FINDEN STATT SUCHEN

ZWP online

Neuer Chief Production Officer

Markus Heinz übernahm Leitung der weltweiten Produktion von Ivoclar Vivadent.

SCHAAN – Zum 1. Juli 2015 trat Markus Heinz die Nachfolge von Dipl.-Ing. Wolfgang Vogrin an, der in Pension geht. Vogrin hatte die Pro-

duktionsexperte und Manager sowie eine ausgewiesene Führungsperson“, kommentiert Robert Ganley, CEO Ivoclar Vivadent, die Ernennung des neuen Chief Production Officers. Im Rahmen seiner neuen Funktion trat der 46-jährige Heinz zum 1. Juli dem Corporate Management bei.



Markus Heinz übernahm zum 1. Juli 2015 die Leitung der weltweiten Produktion von Ivoclar Vivadent.

duktion und Logistik des Unternehmens ab 2002 geleitet.

Markus Heinz ist seit 1985 für Ivoclar Vivadent tätig. Er verfügt über eine umfassende Leitungserfahrung. Seit 2002 ist er für die weltweite Zahnproduktion verantwortlich und seit 2014 zusätzlich für den Produktionsstandort in Schaan, Liechtenstein. „Markus Heinz ist ein bewährter Pro-

duktionsexperte und Manager sowie eine ausgewiesene Führungsperson“, kommentiert Robert Ganley, CEO Ivoclar Vivadent, die Ernennung des neuen Chief Production Officers. Im Rahmen seiner neuen Funktion trat der 46-jährige Heinz zum 1. Juli dem Corporate Management bei.

Unter anderem zeichnete Vogrin für den Aufbau des Keramikproduktionszentrums in den USA sowie für die Erweiterung zahlreicher Produktionsstandorte verantwortlich.

Ivoclar Vivadent AG

Tel.: +423 235 35 35
www.ivoclarvivadent.com

CANDIDA



PARODIN PROFESSIONAL.

INNOVATIVE
ZAHNFLEISCHPFLEGE.

Innovative Wirkstoff-
kombination mit Curcuma-
Xanthoriza-Root-Extract.

Regeneriert und stärkt
irritiertes Zahnfleisch.

Wirkung klinisch
nachgewiesen.