

Ob Garage oder Keller: Erfolgreiche amerikanische Firmengründungen lieben ungewöhnliche Orte

Tom Garrison, einer der Gründungsmitglieder des Familienunternehmens Garrison Dental Solutions, im Gespräch mit der *Dental Tribune D-A-CH*.



Tom Garrison, Mitbegründer von Garrison Dental Solutions.

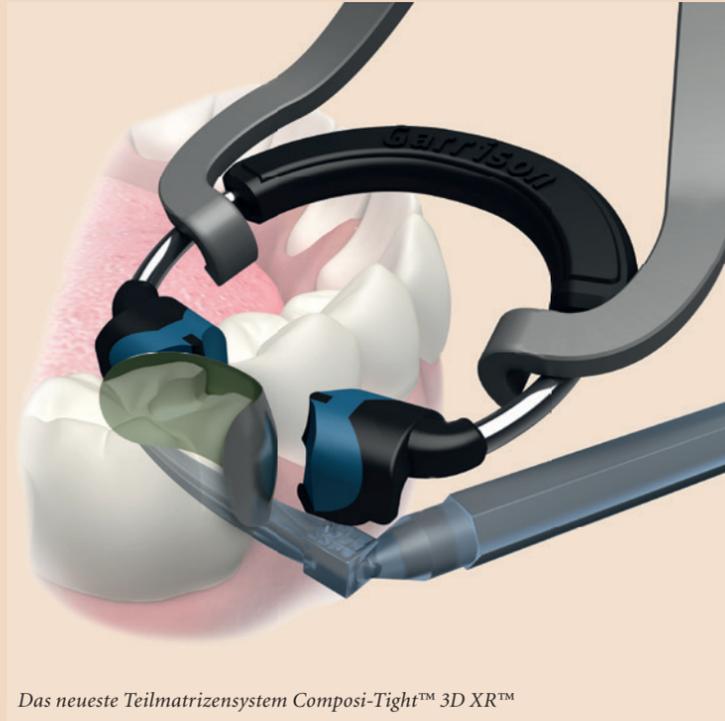
Wie so viele Unternehmen in Amerika begann auch Garrison Dental Solutions in einem Keller – dem Keller der zahnärztlichen Praxis von Dr. Edgar und Dr. John Garrison. Dort wurde 1996 das Original Composit-Tight-Teilmatrizensystem „geboren“. Das in Spring Lake, Michigan, USA, ansässige Familienunternehmen wird bis heute von den Brüdern Tom und Dr. John Garrison zusammen mit dem guten Freund und Ingenieur Rob Anderson geführt. Der Vater von Tom und John, Dr. Edgar Garrison, der vierte Partner, starb im Jahr 2009.

Seit 2003 gibt es ein Marketing- und Vertriebsbüro in Deutschland, um europäische Kunden noch besser und schneller bedienen zu können.

direkten Restauration geworden, etwa Frontzahnmatrizen, multifunktionale Instrumente zur Kompositmodellierung und interproximale Keile. Unsere neueste Innovation ist der 3D Fusion™ Wedge, der eine weiche, silikonähnliche Beschichtung mit einem festen Kunststoffkern kombiniert und so eine noch nie dagewesene Abdichtung und Adaptation an die Matrize ermöglicht, aber gleichzeitig die Zähne für gute interproximale Kontakte optimal trennt. Der 3D Fusion™ Wedge enthält Elemente unserer patentierten Soft-Face™ Technologie, die am stärksten in den blauen Spitzen des neuen 3D XR Matrizenrings zum Tragen kommt, und spiegelt so das Engagement von Garrison für die ständige Verbesserung in der Entwicklung von neuen Produkten wider.

Seit vielen Jahren steht Garrison an der Spitze des Matrizenmarkts. Wie haben Sie das geschafft?

Wir haben 1997 mit dem Verkauf in den USA begonnen, und in Europa sind wir 1998 mit der ersten Generation des Composit-Tight® Teilmatrizensystems in den Markt eingetreten. Heute bieten wir die fünfte Generation dieses Systems an und arbeiten weiterhin an Verbesserungen. Da wir uns fast ausschließlich auf Matrizen-systeme und Keile konzentrieren,



Das neueste Teilmatrizensystem Composit-Tight™ 3D XR™

ten antihafbeschichteten Matrizenbänder, die ungewolltes Festkleben der Matrize an der Restauration verhindern. Wir bieten mit unseren WedgeWands™ den einzigen Keil an, der für einfache Insertion an einem Applikatorgriff befestigt ist. Und unsere VariStrips™ sind die erste und einzige konturierte Matrize, die zu einem Ende hin schmaler wird und so zu praktisch jeder Höhe eines Frontzahns passt.

wenn unser Produktsortiment nicht groß ist, können unsere Kunden sicher sein, dass jedes Produkt vor der Markteinführung von sehr vielen Zahnärzten bewertet wurde.

Die Konkurrenz auf dem Teilmatrizen-Markt wächst ständig. Wie gehen Sie damit um?

Garrison Dental hat die Teilmatrize und den Matrizenring nicht erfunden. Die Idee kam bereits in den 1950er-Jahren auf, aber konnte

es mehr Größenoptionen bietet, eine einfachere Ringplatzierung ermöglicht und eine deutlich bessere Retention am Zahn aufweist, die Abspringen stark vermindert. Aber auch andere haben diese Gelegenheit auf dem Markt gesehen. Wir haben rasch festgestellt, dass wir bald von neueren Produkten überholt werden, wenn wir kein offenes Ohr für unsere Kunden haben und nicht ständig an der Verbesserung des Produkts arbeiten. Mit jeder weiteren Produktverbesserung ist unser Kundenstamm gewachsen und die Kundentreue gestiegen. Eines unserer besten Wachstumsjahre war 2009, als wir mitten in der globalen Finanzkrise Composit-Tight® 3D™ auf den Markt brachten. Tatsächlich hat uns die Konkurrenz geholfen, ein besseres Unternehmen zu werden, indem sie uns daran erinnerte, uns immer auf die Kundenbedürfnisse anstatt auf finanzielle Ziele zu konzentrieren.

Unsere Neutralität in der Branche sorgt dafür, dass Composit-Tight® auf der Empfehlungsliste für Kunden von Kompositherstellern bleibt. Als Experten einer so speziellen Produktkategorie können wir uns genau auf Matrizen-systeme konzentrieren und uns ständig verbessern. Dies hat uns tolle Beziehungen mit Kompositherstellern wie Kerr, 3M, GC, Ivoclar Vivadent und Heraeus ermöglicht, die Handson-Kurse genutzt haben, um ihre re-

„Die meisten Weiterentwicklungen unserer Produkte entstehen, weil wir die Ideen unserer Kunden zur Verbesserung der Technik ernst nehmen.“



Dental Tribune: Herr Garrison, vor 20 Jahren wurde Ihr Unternehmen gegründet. Wofür ist Garrison Dental Solutions bekannt?

Tom Garrison: Das Unternehmen Garrison Dental Solutions ist weltweit für sein marktführendes Teilmatrizensystem Composit-Tight® 3D XR™ bekannt. Es erleichtert enge, anatomisch konturierte Kontakte für Kompositfüllungen der Klasse II, und unsere Kunden wissen, dass sie damit die natürliche Anatomie vorhersagbar rekonstruieren und viele häufige Probleme in der adhäsiven Zahnmedizin vermeiden können.

In den letzten Jahren ist Garrison zu einer verlässlichen Quelle für viele Zubehörtartikel zur

um so die Einfachheit und Qualität von Kompositrestaurationen der Klasse II zu verbessern, bleiben wir in engem Kontakt mit unseren Kunden. Die meisten Weiterentwicklungen unserer Produkte entstehen, weil wir die Ideen unserer Kunden zur Verbesserung der Technik ernst nehmen. Interessant ist, dass sich nicht nur unsere neueren Produkte heute gut verkaufen, sondern wir auch bei unseren früheren Generationen Wachstum verzeichnen können. Zahnärzte bleiben oft einem Produkt treu, wenn sie etwas gefunden haben, das gut für sie funktioniert.

Außerdem haben wir mehrere Branchenneuheiten entwickelt, etwa unsere Slick Bands™, die ers-

Was genau ist das Besondere an Garrison?

Viele Dentalunternehmen beginnen mit der Idee eines Zahnarztes, der versuchte, ein Problem in seiner eigenen Praxis zu lösen. Garrison stellt dabei keine Ausnahme dar. Die Zahnärzte John und Edgar Garrison haben bereits früh Komposite eingesetzt, aber suchten noch nach einer Lösung für das Problem von schlechten interproximalen Kontakten. Das Besondere an Garrison ist, dass neben den beiden Zahnärzten zwei weitere Gründer fundiertes Fachwissen im Ingenieurwesen, der Produktentwicklung und dem Unternehmensmanagement einbrachten. Wichtig war und ist für uns: Wir haben stets ein offenes Ohr für die Anregungen unserer Kunden zur Produktverbesserung und können auf Hunderte Zahnärzte zurückgreifen, die viele unserer Ideen freiwillig testeten. Auch

sich nicht durchsetzen, bis entdeckt wurde, dass der Ring im Seitenzahnbereich für Kompositrestaurationen verwendet werden kann. Garrison hat daraufhin ein System entwickelt, das für den Zahnarzt viel einfacher zu verwenden ist, da

staurativen Produkte zu zeigen. Diese Synergien sind eine wahre Win-win-Situation.

Was bringt die Zukunft für Garrison?

Unser Unternehmen feiert in diesem Jahr seinen 20. Geburtstag, und bisher sieht es großartig für uns aus. Wir sind mit unserem Wachstum in Europa an unseren größten Konkurrenten vorbeigezogen und haben noch viele Ideen für neue Produkte in der Pipeline. Auch wenn wir hier nicht zu viel verraten wollen, können wir sagen, dass wir am Eintritt in andere Produktgruppen arbeiten und so gemäß unserem Leitprinzip seit der Unternehmensgründung weiterhin praktische, innovative Lösungen für häufige Probleme bei Restaurationen anbieten möchten.

Herr Garrison, vielen Dank für das Gespräch.

Garrison
Dental Solutions



Die Teilmatrizensysteme von Garrison wurden mehrfach von THE DENTAL ADVISOR ausgezeichnet.