CAMLOG gehört zu den ambitioniertesten Implantatherstellern Deutschlands. Der Erfolg scheint kein Zufall zu sein, folgt man den Ausführungen von Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH. Zahlreiche Produktweiter- und -neuentwicklungen, aber auch eine klare Firmenphilosophie sorgen seit Jahren für stabiles Wachstum und eine strategisch günstige Positionierung am Markt. Im Interview mit Georg Isbaner, OEMUS MEDIA AG, spricht Michael Ludwig u. a. über das erfolgreiche Geschäftsjahr 2016, das neue Keramikimplantatsystem und die Vertriebsvereinbarung mit BioHorizons.

CAMLOG
[Infos zum Unternehmen]

„Es gibt medizinisch relevante Gründe für metallfreie Versorgungen“

Herr Ludwig, wie beurteilen Sie, auch reflektierend auf das vergangene Geschäftsjahr, Ihre momentane und zukünftige Lage im deutschen Implantologiemarkt?
Wenn wir heute nach vorne blicken sehen wir, dass vieles in unserer Branche unbestimmt ist. Das prägt unsere heutige Zeit. Deshalb müssen wir unser Unternehmen so flexibel und zukunftsorientiert wie möglich aufstellen. Das letzte Geschäftsjahr war das beste Jahr in der erfolgreichen Geschichte von CAMLOG. Wir haben wieder mit einem überdurchschnittlichen Wachstum abgeschlossen, was bei der Größe unseres Unternehmens in diesem Marktumfeld nicht mehr selbstverständlich ist. Mit unseren Systemen CAMLOG®, CONELOG®, iSy®, DEDICAM®, dem Versorgungskonzept COMFOUR™, ab März auch dem Keramikimplantatsystem CERALOG®, und dem Vertrieb von BioHorizons-Produkten zeigen wir, dass wir nicht nur heute und morgen im Blick behalten, sondern auch für übermorgen gut aufgestellt sind.

Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH.

Auf diesem Erfolg ruhen wir uns nicht aus. Er motiviert uns, unsere Produkte im Sinne unserer Kunden weiterzuentwickeln. Wie genau der Dentalmarkt und die Implantologie in Zukunft aussehen werden, wissen wir alle nicht.

„Das letzte Geschäftsjahr war das beste Jahr in der erfolgreichen Geschichte von CAMLOG.“

Nur so viel steht fest: Die Implantologie bietet noch enorme Möglichkeiten und viel Potenzial für uns alle. Und sie wird nachhaltig das Leben der Patienten bereichern.

Warum haben Sie die Entscheidung getroffen, in das doch sehr kleine Marktsegment der Keramikimplantate einzusteigen?
Wir befinden uns immer wieder im Spannungsfeld der Fragen: „Was brauchen unsere Kunden, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein?“ und „Was können wir von CAMLOG dazu beitragen?“. Deshalb haben wir uns in den letzten Jahren intensiv mit dem Thema Keramikimplantatsysteme beschäftigt. Nicht nur weil es der Markt

unter ästhetischen Gesichtspunkten verlangt, sondern weil es auch medizinisch relevante Gründe für metallfreie Versorgungen gibt. Die CAMLOG Biotechnologies AG übernahm im Sommer 2016 die Mehrheit an AXIS biodental SA, einem privaten schweizerischen Unternehmen, das schon seit 2004 auf die Entwicklung und Herstellung von metallfreien Dentalimplantatlösungen aus Hochleistungskeramik spezialisiert ist. Einteilige AXIS Implantate sind schon seit 2012 im klinischen Einsatz. Die langjährige Erfahrung im Keramikmarkt gibt uns, unseren Kunden und deren Patienten Sicherheit und Vertrauen. AXIS hat den gleichen Sinn für Innovationen wie CAMLOG und arbeitet aktiv mit international anerkannten Universitäten und Forschungsinstituten zusammen.

Die CERALOG® Implantate sind biokompatibel, ausgereift und bewährt. Sie bieten eine hohe Vorhersagbarkeit und weisen außergewöhnliche ästhetische Eigenschaften auf. Wir vertreiben sowohl die einteiligen Monobloc als auch die zweiteiligen, reversibel verschraubbaren CERALOG® Hexalobe Implantate. Die Herausforderungen des zweiteiligen Keramikimplantats konnten bis jetzt erst wenige Hersteller erfolgreich meistern. AXIS biodental SA war das erste Unternehmen, das reversibel verschraubbare Implantate einführte. Damit kommen wir in der Anwendung nahe an den gewohnten Standard der Titanimplantate heran.

„Die CERALOG® Implantate sind biokompatibel, ausgereift und bewährt."

Der Megatrend der Digitalisierung ist in aller Munde. Wie antwortet CAMLOG auf die Anforderungen aus dem Markt?

Gerade die Marktveränderungen durch die Digitalisierung erfordern in allen Bereichen eine schnelle Anpassung. Bahnbrechende Ideen können blitzartig entstehen, brauchen aber Zeit und mutiges Handeln, um auch wirklich das Licht der Welt zu erblicken und etwas zu bewirken. DEDICAM®, unsere digitale Prothetiklösung, hat sich in kürzester Zeit auf dem CAD/CAM-Markt durch ein maßgeschneidertes Angebot an Scan-, Design- und Fertigungsdienstleistungen basierend auf offenen Schnittstellen etabliert. Auch DEDICAM® entwickelt sich stetig weiter und der voll digitale Workflow rückt in greifbare Nähe. Den Überblick über neue Werkstoffe, wissenschaftliche Erkenntnisse und Verfahren zu behalten ist eine Herausforderung. Unsere Spezialisten informieren unsere Kunden engmaschig zu neuen Produkten und aktuellen Trends sowohl auf dem Implantatsektor als auch im CAD/CAM-Bereich. Zur IDS zeigen wir unseren Besuchern weitere wichtige Maßnahmen zum Datentransfer und Schnittstellenmanagement.

Das neue Keramikimplantatsystem CERALOG®.

Das implantologische Spektrum fordert verschiedenste Optionen der prothetischen Rekonstruktion. Das DEDICAM® Portfolio beinhaltet Abutments, individuelle Gingivaformer, verschraubte Brücken und Stege für die Implantate von CAMLOG und anderer Anbieter. Für die CAMLOG® und CONELOG® Implantate besteht zusätzlich die Möglichkeit der direkten Verschraubung von primärverblockten Konstruktionen auf den COMFOUR™ Stegaufbauten. Diese Konstruktionen können aus Kobalt-Chrom, Titan Zirlux® FC2 und Telio® CAD gefertigt werden.

Mit dem iSy® Implantatsystem ist CAMLOG vor vier Jahren fulminant gestartet. Wie entwickelt sich das System und wie wird es vom Markt angenommen?

Das iSy® Implantatsystem macht uns und unseren Kunden sehr viel Freude. Wir verkauften alleine letztes Jahr mehr iSy® Implantate als viele unserer etablierten kleineren Mitbewerber. Unser Anspruch liegt hier weitaus höher und wir sind überzeugt, dass iSy® in der DACH-Region ein großes Potenzial hat. Das System hat viele Anhänger gefunden, welche die effizienten Arbeitsprozesse, die das Konzept mit sich bringt, sehr schätzen. Die innovative Marke fördert das „Wirgefühl" und schafft damit eine Grundlage für eine eigene Community. Zur IDS stellen wir die neuen iSy® Scanadapter für Sirona, die für die digitale Abformung mit dem CEREC-System in die Implantatbasis gesteckt werden, vor – ein kleines aber wichtiges Detail, das den Workflow mit iSy® in vielen Praxen beflügeln wird.

CAMLOG übernimmt als exklusiver Distributor den Vertrieb der BioHorizons Produkte in Deutschland. Welche Vorteile sehen Sie in dieser Kooperation?

Wir müssen unser Unternehmen so flexibel und zukunftsorientiert wie möglich aufstellen. Das betrifft Produkte ebenso wie Organisationen. Als Teile der Global Dental Surgical Group von Henry Schein stellen CAMLOG und BioHorizons wichtige Säulen in der Wachstumsstrategie des Konzerns im Bereich der oralen Implantologie und Geweberegeneration dar. Die CAMLOG Vertriebs GmbH wird ab Anfang April 2017 als exklusiver Distributor die Implantatsysteme und Biomaterialien von BioHorizons in Deutschland vertreiben. Durch den Kooperationsvertrag kann ein noch effek-

Das neue Verwaltungsgebäude soll Anfang 2018 fertiggestellt sein.

tiverer Ausbau der lösungsorientierten Kundenbetreuung für Zahnärzte und Zahntechniker gewährleistet werden. Dass sich CAMLOG und BioHorizons in ihren internationalen Vertriebskanälen hervorragend ergänzen, zeigen die Erfahrungen in Nordamerika und Großbritannien, wo beide Unternehmen bereits sehr erfolgreich kooperieren. CAMLOG wird mit der exklusiven Distribution von BioHorizons Produkten in Deutschland seine starke Position hier weiter ausbauen. BioHorizons Kunden profitieren künftig von den umfassenden CAMLOG Serviceleistungen, der technischen Anwendungsberatung sowie dem großen Angebot an Fortbildungsmöglichkeiten.

Für die Zukunft sind wir mit dieser Aufstellung gut gerüstet, sowohl was das Verständnis von unserem Geschäft angeht, als auch was unser Produktportfolio betrifft. CAMLOG steht in Deutschland an der Spitze und ist wettbewerbsfähig, sodass wir auch in Zukunft gewohnt kundengerecht agieren können.

Durch die Erschließung weiterer Märkte und die Einführung neuer Produkte und Marken wächst CAMLOG kontinuierlich und setzt jetzt auch mit der räumlichen Vergrößerung am Standort in Wimsheim ein deutliches Zeichen.

Um dem stetigen Wachstum gerecht zu werden, legten wir im August letzten Jahres den Grundstein für ein neues Verwaltungsgebäude. Gemeinsam schaffen wir damit eine hervorragende Basis für neue Arbeitsplätze, um die Expansion von CAMLOG weiter in unserem Sinn zu gestalten. Dieses hochmoderne Gebäude wird meinem Team und mir ab Anfang 2018 die Möglichkeit geben, unseren guten Teamspirit, unser Bewusstsein für hochqualitative Produkte und nachhaltigen Service gegenüber unseren Kunden weiter auszubauen und zu manifestieren.

Gibt es neben diesen zahlreichen interessanten Projekten in 2017 von CAMLOG noch weitere Highlights zu erwarten?

Im letzten Jahr punkteten wir mit herausragenden Events und Kongressen wie beispielsweise den Start-up-Days, dem 6. Internationalen CAMLOG Kongress und unserem „Train the Trainer"-Programm. Das positive Feedback aus den Veranstaltungen motiviert und fordert uns, diese Fortbildungsformate weiterzuführen. Unmittelbar nach der IDS konzentrieren und freuen wir uns auf den 13. Mai 2017. Denn da findet unser 5. Zahntechnik-Kongress unter dem Motto „Faszination Implantatprothetik" im Collosseum in Essen statt.

„Um dem stetigen Wachstum gerecht zu werden, legten wir im August letzten Jahres den Grundstein für ein neues Verwaltungsgebäude. "

Wir konnten auch für dieses Event namhafte Referenten aus der Zahntechnik und der Zahnmedizin gewinnen und erwarten, wie bei den vorherigen Kongressen, wieder circa 700 Teilnehmer. Ein zentrales Thema wird der Megatrend der Digitalisierung in Praxis und Labor sein. Wir erwarten spannende Neuigkeiten und Möglichkeiten für die individuelle Patientenversorgung. Die Berücksichtigung der Patientenbedürfnisse steht bei allen Konzepten und Verfahren im Mittelpunkt. Teilnehmer aus

Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Benelux-Ländern werden sich treffen. Alle sind herzlich eingeladen, ihre Fragen über eine auf dem Smartphone installierte App zu stellen und mit den hochkarätigen Referenten zu diskutieren. Der CAMLOG Zahntechnik-Kongress hat sich bei Zahntechnikern und Zahnärzten etabliert.

Die Förderung junger Zahnmediziner ist Ihnen auch persönlich ein Anliegen. Welche Veranstaltungen hat CAMLOG für diese Gruppe in der Pipeline?

Im Oktober beginnt das Förderprogramm für Nachwuchsreferentinnen und -referenten „Train the Trainer". Ausgewählte Teilnehmer erlernen und entwickeln sich in den Bereichen Rhetorik, Präsentationstechniken, Wissenschaftsmanagement und Dentalfotografie in kurzer Zeit effektiv und effizient weiter. Sie erhalten in unterschiedlichen Modulen von CAMLOG internen und externen Referenten ein Intensivtraining, um Vorträge und Seminare zielgerichtet aufzubauen. Sie werden lernen, Zuhörer zu begeistern und erlebnisreiche Veranstaltungen durchzuführen. Gemeinsam mit unseren Fachreferenten entwickeln sie sich zu individuellen Trainerpersönlichkeiten. Der Aufbau und die Erstellung einer wissenschaftlich fundierten Publikation stehen im Fokus der Fortbildung. Dies zieht sich wie ein roter Faden durch die Trainingsmodule. Am Ende werden alle eingereichten Publikationen von einer unabhängigen Jury bewertet und die besten ausgezeichnet.

Auch die Organisation und Vorbereitung für die 2. CAMLOG Start-up-Days „Log in to your future" laufen schon auf Hochtouren. Wir werden 2018 die letztes Jahr so erfolgreich durchgeführte Veranstaltung für junge Zahnmediziner und -medizinerinnen weiterführen. Sie erhalten mit diesem Kongressformat Hilfestellungen bei Entscheidungen für ihre berufliche Orientierung und Weiterqualifizierung. Neben diesen großen Veranstaltungen bieten wir wieder weit über 100 Fortbildungen für die unterschiedlichsten Belange der Zahnmedizin an. Das Fortbildungsprogramm umfasst Vorträge, Hands-on-Kurse und Workshops zu chirurgischen und prothetischen Aspekten unserer Implantatsysteme, zum iSy® Konzept, zu den Versorgungsmöglichkeiten mit COMFOUR™, DEDICAM®, Praxismarketing und -management. Interessierte finden bei uns viele Fortbildungen entsprechend ihren persönlichen Präferenzen.

Herr Ludwig, Sie und Ihr Team haben sich für dieses Jahr wieder hohe Ziele gesteckt. Wie schaffen Sie das?

Viele spannende Aufgaben und zahlreiche interessante Projekte spornen uns bei CAMLOG auch weiterhin zu Höchstleistungen an. Die gelebten Werte unserer Unternehmensphilosophie stärken unseren Teamspirit. Unser Selbstverständnis ist geprägt von Kundenorientierung, Verlässlichkeit und Erreichbarkeit. Wir alle lernen täglich voneinander und miteinander. Unsere Fähigkeit, uns verändernden Rahmenbedingungen schnell und klug anzupassen, ist entscheidend für die Zukunft von CAMLOG. Dazu sind wir, die Mitarbeiter, Führungskräfte und Geschäftsleitung grundsätzlich bereit. Wir spüren die Verbundenheit miteinander und sind stolz auf unser Unternehmen. Viele langjährige Mitarbeiter, eine extrem geringe Fluktuation und Kollegen, die wie ich seit der ersten Stunde dabei sind, beweisen die Loyalität zu CAMLOG.

„Die gelebten Werte unserer Unternehmensphilosophie stärken unseren Teamspirit."

Gemeinsam machen wir unsere Organisation noch kreativer, mutiger und vor allem auch widerstandsfähiger. In unserer gelebten Wertevorstellung ist das partnerschaftliche Miteinander fest verankert. Unsere Kunden schätzen die Stabilität bei CAMLOG, den professionellen Umgang auf Augenhöhe sowie unsere Zukunftsfähigkeit.

Kontakt

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-0
info.de@camlog.com
www.camlog.de