

In den letzten Jahren ist sehr viel bei CAMLOG passiert. Es wurde die Mehrmarkenstrategie implementiert und der Vertrieb für die BioHorizons Produkte integriert sowie ein Keramik-Implantatsystem eingeführt. Des Weiteren wurde eine D-A-CH Organisation gebildet und die internationalen Märkte gestärkt. Im Gespräch geht Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG D-A-CH-Region, auf einzelne Aspekte ein.



Gute Ideen setzen sich durch

Herr Ludwig, kann CAMLOG dieses hohe Tempo und Niveau beibehalten?

Die Implantatbranche sucht nach neuen Wegen. Nach dem Verkaufshype in den vergangenen Jahren geht es in Zukunft vor allem um Nachhaltigkeit und Dienstleistungskonzepte. Wer hier die beste Strategie hat, wird auch zukünftig erfolgreich sein. Wir werden diesen Weg der interdisziplinären Zahnmedizin weiterhin proaktiv mitgestalten. Unsere Kunden und der Patient stehen bei all unseren Bestrebungen im Mittelpunkt,

wir entwickeln unsere eigene Kompetenz kontinuierlich weiter, arbeiten vernetzt und messen unsere eigenen Erfolge bewusst. In der schnelllebigen Zeit, die uns alle fordert und immer wieder verlangt, sich auf Veränderungen einzulassen, denken wir voraus, bringen Innovationen voran und sind für Neues offen. Mit unserer Strategie sind wir in Deutschland einer der Marktführer geworden. Unser Ziel ist es natürlich, auch global eine führende Rolle zu spielen. Hier nutzen wir verstärkt die Synergien des Mutterkonzerns Henry Schein, um

integrierte Lösungen auch außerhalb des Heimatmarktes anzubieten. Mit BioHorizons haben wir schon 2016 eine exklusive Kooperation für den Vertrieb der CAMLOG Produkte in Nordamerika gestartet. Seit April letzten Jahres werden die BioHorizons Produkte exklusiv von CAMLOG in der D-A-CH-Region vermarktet. Zudem wurde die Distribution in den europäischen Kernmärkten wie Italien, Frankreich und Großbritannien verstärkt. Natürlich möchten wir weitere Marktanteile für CAMLOG gewinnen. Daher sind Investitionen in



Abb. 1: In gemeinsamen Gesprächen mit Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG D-A-CH-Region (Mitte), werden Ideen besprochen und neue Konzepte erstellt.

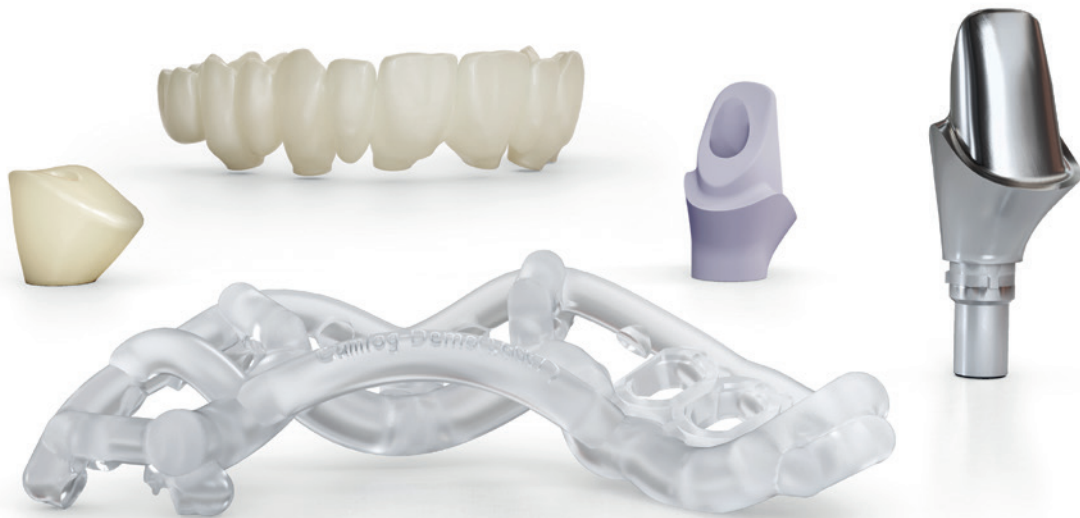


Abb. 2: Mit DEDICAM® bietet CAMLOG ein allumfassendes Serviceangebot zur Herstellung CAD/CAM-gefertigter Rekonstruktionen.

schnell expandierende Märkte sowie in das Henry Schein-Netzwerk in Übersee geplant. Das internationale Wachstum wird durch zahlreiche Maßnahmen im Bereich der Produktschulung unterstützt, um sicherzustellen, dass das deutsche CAMLOG-Erfolgsmodell weltweit umgesetzt wird.

Verlagern Sie die Produktion dann auch in diese Märkte?

Nein, unsere Produkte werden zentral am Standort Wimsheim gefertigt. Unsere Qualitätsprodukte tragen mit Recht das Label „made in Germany“, das von unseren internationalen Partnern und deren Kunden sehr geachtet wird. Welche Bedeutung CAMLOG und allgemein der Standort Deutschland für unsere Muttergesellschaft hat, wurde mit der Grundsteinlegung für den 5.000 Quadratmeter großen Neubau, den die Vertriebs GmbH in diesem Jahr beziehen wird, unterstrichen. Durch die Erschließung neuer Märkte sowie die Einführung neuer Produkte und Marken steigt die Teileproduktion, und wir brauchen mehr Platz für die Maschinen in der Fertigung. Neben dem Marktanteil wächst auch unser Mitarbeiterstamm kontinuierlich weiter. Das macht CAMLOG zu einem der attraktivsten Arbeitgeber in unserer Region. Meine Mitarbeiter und ich freuen uns sehr auf den Einzug in das neue Gebäude.

Worauf führen Sie den lang anhaltenden Erfolg von CAMLOG zurück?

Zukunft braucht Herkunft – Werte, für die jeder Einzelne einsteht und Wurzeln, um stabil zu wachsen. Neben qualitativ hochwertigen Medizinprodukten und unserer Weitsichtigkeit, auf Marktveränderungen einzugehen, sind unsere Mitarbeiter unser Erfolgsgarant. Da sich jeder Einzelne mit dem Unternehmen, seinen Aufgaben und den Produkten identifiziert, sind sie die Markenbotschafter unserer Produkte, Service- und Dienstleistungen. Sie sind es, die die Strahlkraft auf unsere Kunden übertragen. Man könnte auch sagen, dass der Teamapproach, den wir seit der

„Die Digitalisierung ist in der interdisziplinären Zahnheilkunde nicht mehr wegzudenken, denn sie verändert Arbeitsprozesse maßgeblich.“

Gründung vor 19 Jahren im Unternehmen pflegen, unsere DNA ist – ebenso wie der Anspruch des „Perfect fit“, den wir unseren Produkten mit auf den Weg geben. Gerade diese Begeisterung macht uns aus. Außerdem verfolgen wir den interdisziplinären Gedanken bei allen Neu- und Weiterentwicklungen konsequent weiter. Ob analog oder

digital, wie bei DEDICAM®, stehen wir der Zukunft offen gegenüber und nutzen die Herausforderungen als Chance.

DEDICAM®, die CAD/CAM-Lösung aus Ihrem Hause, ist in den vier Jahren seit dem Markteintritt auch schon aus den Kinderschuhen gewachsen. Mit rasantem Tempo werden ja fast monatlich Neuigkeiten präsentiert. Wohin geht hier die Reise?

Die Digitalisierung ist in der interdisziplinären Zahnheilkunde nicht mehr wegzudenken, denn sie verändert Arbeitsprozesse maßgeblich. Wir haben auch bei DEDICAM® von Beginn an auf 100 Prozent Offenheit gesetzt. Die offenen Schnittstellen ermöglichen unseren Kunden, ihre präferierten Systeme in ihrem Arbeitsalltag zu nutzen und hintereinander zu schalten. Im letzten Jahr haben wir ein modernes Vertriebsmodell mit DEDICAM® und ConnectDental von Henry Schein gestartet. Damit bietet DEDICAM® individuell zugeschnittene Komplett- oder auch Teillösungen für den digitalen Workflow an. Damit auch Kunden, sowohl Labore als auch Praxen, die noch keine CAD-Infrastruktur haben, von DEDICAM® profitieren, designen hochqualifizierte Zahntechniker deren Rekonstruktionen im Scan & Design Service und spielen sie dann in die CAM-Fertigung ein. Ganz aktuell haben wir einen Implantatplanungsservice in unser Leistungs-

angebot integriert. Mit Ulf Neveling und seinen Mitarbeitern haben wir geballte Kompetenz in unser Team geholt und mit ihnen eine weitere Lücke zum Full-Digital-Workflow geschlossen. Dahin können unsere Kunden ihre DVT- sowie DICOM-Daten schicken, und wir planen in Absprache mit ihnen die Implantatpositionen. Auf Wunsch erstellt das Servicecenter OP-Schablonen für die Guided Surgery für alle Implantatsysteme.

camlog

Eine weitere Herausforderung, die wir angegangen sind, ist das Thema der Fertigung individueller CAD/CAM-Abutments für unser zweiteiliges Keramikimplantat CERALOG®. Hierbei war das Wissen um das Materialverhalten vor und nach dem Sintern sowie das Know-how um die Frästechnik extrem gefordert. Mit Bravour haben unsere Mitarbeiter diese Anforderungen gemeistert, sodass wir heute als Vorreiter dieser Fertigungstechnik ein Vollzirkonabutment in unterschiedlichen Farbnuancen für das zweiteilige Zirkonoxidimplantat anbieten.

Sie sprachen gerade das Keramikimplantat an. Sie sind in Deutschland Marktführer mit Titanimplantaten geworden. Warum ist die Nische der Keramikimplantate für Sie wichtig?

Bis jetzt ist das Marktsegment der Keramikimplantate noch sehr klein. Doch bedingt durch die hohen ästhetischen Ansprüche und auch wegen der steigenden diagnostizierten Metallunverträglichkeiten der Patienten, sehen wir es als unsere Verpflichtung an, diesen Patienten qualitativ hochwertige Lösungen anbieten zu können. Wir setzen dabei auf den Hightech-Herstellungsprozess des Ceramic Injection Moldings, bei dem das Implantat inklusive der Oberflächenstruktur im Spritzgussverfahren ohne Nachbearbeitung nach dem Sinterprozess gefertigt wird. Zusätzlich wird jedes einzelne Implantat vor der Verpackung einer Materialprüfung unterzogen. Das einteilige CERALOG® Monobloc ist schon seit 2007 und das zweiteilige Hexalobe seit 2013 im klinischen Einsatz. Das gibt sowohl den Anwendern als auch den Patienten Sicherheit. Mit der Entwicklung im Bereich der CERALOG® Implantate und der Akzeptanz im Markt sind wir mehr als zufrieden.

Ein weiteres für Sie bisher unbekanntes Feld ist der Bereich der Biomaterialien. Durch die Kooperation mit BioHorizons betätigt sich der Implantathersteller CAMLOG jetzt auch in diesem Markt. Wie verlief das letzte Jahr rückblickend?

Unsere aktuelle Situation zeigt, dass wir mit unseren Annahmen, die wir in den vergangenen zwei Jahren getroffen haben, und unserer Strategie richtig lagen. Wir haben viel auf den Weg gebracht und uns mit der Mehrmarkenstrategie neu positioniert. In den USA sind die Knochenersatzmaterialien und Membranen von BioHorizons sehr gut bekannt, werden von sehr renommierten Anwendern eingesetzt und haben sich bei Rekonstruktionen vieler Knochendefekte in unterschiedlichen Indikationen bewährt. Bei internen und externen Schulungen lernen wir ständig dazu und eignen uns das Wissen um die biologischen Prozesse der Knochenregeneration an. Unsere Vertriebsmitarbeiter haben ein Spezialistenteam im Rücken, das sie und unsere Kunden kompetent berät. Für uns ist es wichtig, dass unsere Kunden in dem interdisziplinären Betätigungsfeld der Implantologie Produkte aus einer Hand beziehen können und immer gut beraten werden.

Worauf darf sich der Kunde im Jahr 2018 freuen?

In Rotterdam findet vom 26. bis 28. April der Kongress der Oral Reconstruction Foundation statt, bei dem wir als Founding-Partner aktiv mitwirken. Unter dem Motto „The Future of the Art of Implant Dentistry“ bietet die Foundation eine hochkarätige Fort- und Weiterbildung rund um das interdisziplinäre Betätigungsfeld der Implantologie. Dieses Symposium ist sowohl für CAMLOG Kunden als auch Interessenten geeignet. An einem Tag findet für die zahnmedizinischen Fachkräfte ein Parallelsymposium statt. Der Donnerstag startet mit praxisbezogenen Workshops. Das wissenschaftliche Komitee und das Engagement der internationalen Referenten sind Garantien für eine spannende und zukunftsweisende Fortbildung. In den Niederlanden wird am Kongresswochenende der King's



Abb. 3: Die CERALOG® Implantate bieten hohen Behandlungskomfort – vereint mit Funktionalität und Ästhetik.



Abb. 4: Mit dem Vertrieb von Knochenersatzmaterialien und Membranen von BioHorizons erweiterte CAMLOG sein Produktportfolio erfolgreich.

Day gefeiert. Sicher ein besonderes Erlebnis, und es lohnt bestimmt, sich nach dem Kongress für einige Stunden auf das Treiben einzulassen.

„Wir sehen Veränderungen als Chance und nutzen sie, um richtungsweisende Innovationen und Strategien zu entwickeln.“

Steht auch für Deutschland ein Kongress an?

Zwei Wochen vor Rotterdam finden die 2. CAMLOG Start-up-Days statt. Dieser Kongress liegt mir sehr am Herzen. Er richtet sich an junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner, die sich in der beruflichen Orientierungsphase befinden. Diesen bieten wir mit dem besonderen Kongressformat Hilfestellungen bei der Findung der persönlichen Präferenzen. Die Resonanz nach dem ersten Kongress vor zwei Jahren war so positiv, dass wir uns mit großem Engagement auf die Organisation in diesem Jahr gestürzt haben. Wieder berichten Zahnmediziner von ihrem Erfolgskonzept, den unterschiedlichen Möglichkeiten, die der Beruf des Zahnmediziners bietet und den Fallstricken oder Umwegen auf dem Weg zum Erfolg. Am zweiten Tag wählen die jungen Zahnmediziner aus neun Workshops zwei aus, um Hilfestellung zu bekommen, ihren persönli-

chen Weg zu finden. CAMLOG nimmt seine Verantwortung für junge Zahnmediziner sehr ernst und etabliert nach den CAMLOG Start-up-Days daher eine umfassende Veranstaltungsreihe. In Kooperation mit der Universität St. Gallen Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen bieten wir Unternehmerseminare für Zahnärzte an. Der Generationenwechsel, also das Thema Übergabe sowie Übernahme, wird in dieser Seminarreihe ebenso ausführlich diskutiert wie Managementskills und das Führen eines Unternehmens namens Zahnarztpraxis sowie die passenden Praxiskonzepte. Neben den Unternehmerseminaren und den Start-up-Days finden alle Interessierte, die ihr Wissen erweitern wollen, eine große Bandbreite an praktischen und theoretischen Kursen in unserem umfangreichen Fortbildungsprogramm.

Herr Ludwig, CAMLOG ist wirklich breit aufgestellt und aktiv. Haben Sie für die nächste IDS trotzdem neue Produkte oder Innovationen im Köcher?

Wir entwickeln und erweitern unser Angebot permanent weiter. Dabei stehen der Kunde und die Patientenbedürfnisse immer im Fokus. In erster Linie ist es uns wichtig, dass uns unsere Kunden zu 100 Prozent vertrauen und von der Qualität unserer Produkte überzeugt sind. Wir sind sehr stolz auf unsere partnerschaftlichen Kunden-

beziehungen. In einer Marktsituation, in der sich die Produkte der Anbieter immer ähnlicher werden, liegen wir mit unserer Strahlkraft und der aufgebauten Markenbeziehung genau richtig: Jedes vierte in Deutschland eingesetzte Implantat stammt aus unserem Hause. Wir bieten unseren Kunden ein breites Portfolio an Produkten, Services und Dienstleistungen aus einer Hand an, um sie erfolgreich zu machen.

Im nächsten Jahr feiert CAMLOG das 20-jährige Jubiläum. Selbstverständlich werden wir in diesem Jahr mehr tun als nur neue innovative Produkte zu lancieren. Bitte sehen Sie es mir nach, dass ich unsere Pläne zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht verraten möchte. Eines ist sicher: Wir bleiben mutig, sehen Veränderungen als Chance und nutzen sie, um richtungsweisende Innovationen und Strategien zu entwickeln.

Vielen Dank für dieses Gespräch, Herr Ludwig.

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