In rasendem Tempo erscheinen neue Systeme und Instrumente auf dem endodontischen Markt. Eine Entwicklung, mit der Zahnärzte und Endodontologen kaum mithalten können, zumal gleichzeitig vertraute und oft benutzte Systeme von der Bildfläche verschwinden. Neu in der Branche ist Team Legacy*ENDO*, ein Anbieter, der Legacy*ENDO*-Feilen in Europa vertreibt und es sich zum Ziel gesetzt hat, ein qualitativ hochwertiges Produkt zu einem fairen Preis anzubieten. „Ein neuer Name, aber die Feilen sind ein vertrautes Instrument", so die Brüder Bruno und Rolf de Vos vom Team Legacy*ENDO*.

Neue endodontische Feile füllt eine Marktlücke

Tessa Vogelaar, M.Sc.

Abb. 1

In den letzten Jahren wurden kontinuierlich neue Systeme eingeführt. „Dabei wurden auf dem Gebiet Marketing alle Register gezogen. Allerdings ließ der wissenschaftliche Beleg oder eine echte Innovation auf sich warten", erklärt Bruno de Vos. „Ich selbst bin bereits seit 1988 im Bereich der Endodontologie tätig und habe viele Systeme kommen und gehen sehen. Untersuchungen ergaben Heilungschancen von 60 bis 80 Prozent. Inzwischen sind viele Jahre vergangen, aber der Prozentbereich ist immer noch derselbe." Als Beispiel nennt Bruno de Vos den Übergang von der Rotation zur Reziprozität, eine Bewegung, die ca. vor fünf Jahren einsetzte und dafür sorgte, dass sich viele Endodontologen neue Motoren anschafften. „Aktuelle Forschungsergebnisse belegen, dass auch Reziprozitätssysteme sogenannte Microcracks verursachen. Es gibt viele widersprüchliche Stimmen zu diesem Thema." Das Tempo, in dem die verschiedenen Feilensysteme auf den Markt kommen, beobachtet Bruno de Vos äußerst kritisch. „Inzwischen befinden wir uns bereits in der vierten Feilengeneration, vergleichbar mit der Entwicklung in der Smartphone-Branche. Und günstiger ist es nicht geworden …"

Abb. 2

Abb. 1: Das Cross Cut-Feilensortiment von Legacy*ENDO*. – **Abb. 2:** Die Brüder Rolf (l.) und Bruno de Vos vom Team Legacy*ENDO* erklären, was die Produkte ihrer Marke ausmacht.

Vertraute Wahl

Die Entscheidung, zuerst den Legacy*ENDO* Multi Taper zu lancieren, fiel nicht schwer. Feilen dieses Typs der etwas festeren Art sind ein vertrautes Konzept, auf das Zahnärzte und Endodontologen gern zurückgreifen. Diese Feilen werden weltweit am häufigsten benutzt. „Vor Kurzem wurde eine bekannte Feile des gleichen Typs vom Markt genommen und durch eine andere Sorte ersetzt, die sich beim Gebrauch ganz anders anfühlt", erläutert Rolf de Vos. Er ist überzeugt, dass viele Zahnärzte nach einer Feile suchen, die der ähnelt, die sie vorher auch eingesetzt haben. „Wir haben

die Erfahrung gemacht, dass Zahnärzte bevorzugt das vertraute Instrument wählen. ‚Never change a winning team' lautet das Motto."
Laut Bruno de Vos wird oft vergessen, welche Folgen der Wechsel zu einer anderen Feile hat. „Nicht nur der Zahnarzt beschäftigt sich damit, auch die Assistentin oder der Assistent, die das Instrument anreichen, sowie eine weitere Kollegin oder ein Kollege, die den Einkauf erledigen. Das ganze Team ist von einem Wechsel betroffen, dementsprechend wichtig ist die Entscheidung für einen Wechsel des Werkzeugs." Mit dem Multi Taper, einer multi-getapten Feile, wird dem Wunsch nach Vertrautem entsprochen. „Es handelt sich um ein einzigartiges Instrument, da die Feile apikal mehr Tapering aufweist als am Rest." Um dem Endbenutzer mehr Auswahl zu bieten, gibt es auch eine Controlled Memory-Version, eine flexible, biegsame Feile.

Derek & Steve

Ganz neu ist Legacy*ENDO* nicht. Entwickelt wurde das System von D&S Dental, einem amerikanischen Hersteller endodontischer Feilen mit mehr als dreißig Jahren Erfahrung. D&S steht für Derek (Heath) & Steve (Treadway) Dental. Heath ist der ehemalige Eigentümer von Quality Dental Products und zudem auch der Erfinder und Patenthalter der Nickel-Titan-Instrumente. Sein wichtigstes Patent ist die multi-getapte Feile. Das Unternehmen produziert bereits seit den 1980er-Jahren nicht nur Feilen, sondern auch die Maschinen, welche die Feilen herstellen. „Diese Maschinen sind nicht einfach so mal eben käuflich zu erwerben. Wir mussten sie selbst entwickeln", so Bruno de Vos. D&S hatte sich zuvor als „Hersteller für Hersteller" einen Namen gemacht, war aber bei Zahnärzten als Hersteller von Feilen und Instrumenten noch unbekannt. „Dies ist die Gruppe, die Nickel-Titan und Controlled Memory entwickelt hat. Sie sind sehr motiviert, einen wirklichen Unterschied zu machen. Oder wie der Gründer Steve Treadway es sagen würde: ‚Create your own legacy'."

Abb. 3: Derek Heath (r.) und Steve Treadway vom amerikanischen Hersteller D&S Dental.

Scharf kalkulierte Preise

Legacy*ENDO* gibt an, mit anderen Anbietern konkurrieren zu können, da D&S Dental ein hierarchieflacher Betrieb und kein börsennotiertes Unternehmen ist. „Von jeher handelt es sich um eine Firma mechanischer Ingenieure ohne Marketingabteilung oder Managementebenen. Das spiegelt sich im Preis wider." Die scharf kalkulierten Preise sorgen derzeit für Verwunderung bei weiteren Anbietern auf dem Endo-Markt. Die Marke wäre eine Copycat, so heißt es. „Das uns die Konkurrenz so beurteilt, gibt uns die Bestätigung, dass wir ein gutes Produkt haben", bemerken die Brüder de Vos lakonisch. Legacy*ENDO* möchte einen fairen Preis anbieten und sich dadurch als neuer Anbieter auf dem Markt von den anderen Wettbewerbern abheben. Die Brüder de Vos erfahren, dass die Zahnärzte und Einkäufer geneigt sind, im Moment noch die vertraute Marke und den vertrauten Preis zu bevorzugen. Unbekannt ist unbeliebt.
Kann tatsächlich ein Angebot derselben Qualität zu einem viel niedrigeren Preis den gleichen Trend wie innerhalb der Implantologie in Gang setzen? Rolf de Vos schließt dies nicht aus. „Seit einigen Jahren hat sich auf dem Implantatmarkt viel verändert. Nur die kleineren Unternehmen widmeten sich noch der Innovation. Es wurde zunehmend im Ausland eingekauft, kleinere Firmen wurden übernommen, was enorme Auswirkungen auf die Preise hatte." Ein ähnliches Muster ist, so Rolf de Vos, sicher auch auf dem endodontischen Markt möglich.

Vergangenheit und Zukunft

Dieses Jahr wird das Sortiment um eine Reziprozitätsfeile erweitert. In Kürze kommen der Apex Access Kit zur Generierung eines Gleitpfads sowie Handfeilen auf den Markt. In fünf Jahren der größte Anbieter der Branche zu sein, das ist definitiv nicht das Ziel von Team Legacy*ENDO*. Für die Hersteller ist es insbesondere wichtig, den Zahnarzt und den Endodontologen bei seiner täglichen Arbeit zu unterstützen und Qualität anzubieten. Etwas Nachhaltiges zu schaffen, das ist den Brüdern Bruno und Rolf de Vos von Legacy*ENDO* wichtig. „Vergangenheit und Zukunft zusammenbringen, das ist unser Motto."

Kontakt

Tessa Vogelaar, M.Sc.
Redakteurin Dental Tribune
Netherlands Edition
Postbus 545
3990 GH Houten, Niederlande
www.dental-tribune.nl

LegacyENDO
Atoomweg 63
3542 Utrecht, Niederlande
Tel.: +31 30 8505576
www.legacy-endo.com