



TAG Dental Deutschland Geschäftsführer Marc Oßenbrink erklärt im Interview mit dem Implantologie Journal seine Unternehmensstrategie für Deutschland, welche Vorzüge TAG-Kunden erfahren und warum es sich lohnt, auf die innovativen Produkte und Services des Implantologiespezialisten zu setzen.



Abb. 1: Marc Oßenbrink

Verlässlicher Partner für den sicheren Workflow

Herr Oßenbrink, TAG Dental ist für die deutschen Zahnärzte noch nicht so präsent. Gleichwohl gehört das Unternehmen zu den innovativsten Implantatherstellern in der Branche. Woher kommt das Unternehmen, wofür steht es und was ist Ihre Strategie für Deutschland?

TAG Dental wurde 1949 in Israel gegründet. Das Unternehmenskonzept trägt seinen Ursprung in der orthopädischen, endoskopischen und arthroskopischen

Entwicklung medizinischer Produkte, wo das Unternehmen mehr als 50 Patente hält. Wir sind der Meinung, dass die Erfüllung der höchsten Qualitätsstandards bei Produktdesign und -herstellung zusammen mit kontinuierlicher Innovation wie Kreativität in der Entwicklung und Produktion der Schlüssel ist, um unseren Kunden innovative und effektive Lösungen für ihre zahnmedizinischen Bedürfnisse zu bieten. Mein Ziel ist es, step-by-step den deutschen Markt von unseren Produkten zu überzeugen und den Behandlern den Mehrwert der

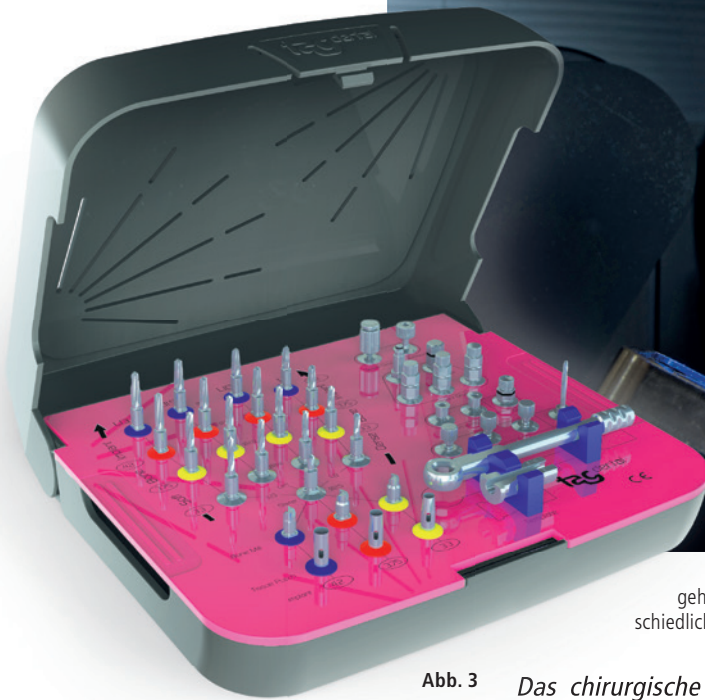


Abb. 3

TAG-Produkte näherzubringen. TAG Dental ist u. a. Innovator für Firmen wie Stryker, DePuy Synthes, Tornier, Biomet.

Auffallend ist Ihr großes Spektrum an einteiligen und zweiteiligen Implantatsystemen. Welche Indikationen können damit abgedeckt werden und was zeichnet die Implantatlinien von TAG Dental im Besonderen aus?

Es können nahezu alle Indikationen mit unseren Produkten abgedeckt werden. Die Implantatlinien Axis und Massif besitzen nur eine Plattform, welche die konsequente Umsetzung des Plattform Switchings bei der Implantatprothetik beinhaltet. Die Anzahl der Teile reduziert sich dadurch natürlich auch – dies bringt Vorteile für den behandelnden Implantologen und den Zahntechniker.



Abb. 4: Die Implantatlinien Axis und Massif besitzen nur eine Plattform, welche die konsequente Umsetzung des Plattform Switchings bei der Implantatprothetik beinhaltet.

ATOS ScanPort

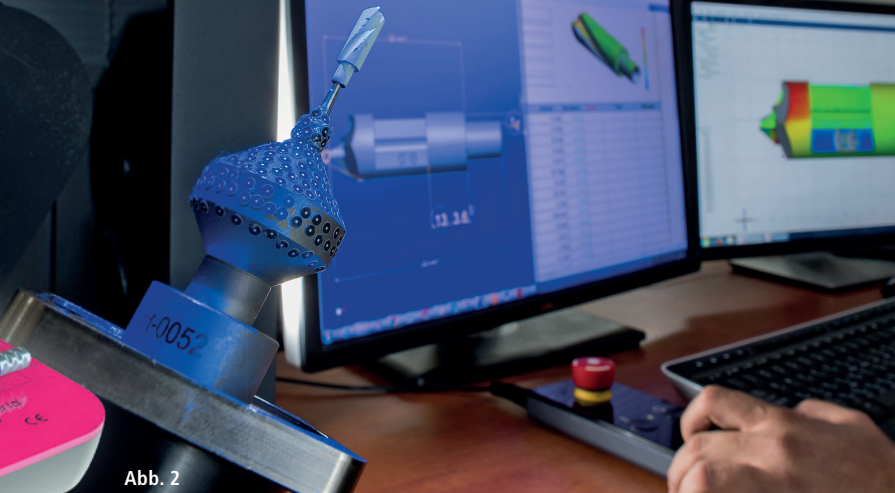


Abb. 2

Abb. 2: Es werden höchste Qualitätsstandards bei Produktdesign und -herstellung eingehalten. – Abb. 3: Dem Behandler stehen leicht zu handhabende Implantat-Kits in unterschiedlichen Formen und Größen zur Verfügung.

Das chirurgische Vorgehen hängt auch maßgeblich vom Equipment ab. Wie sieht es also bei den Chirurgie-Sets und dem -Zubehör aus?

Neben den modernen Implantatsystemen stehen dem Behandler umfangreiche chirurgische Instrumente, leicht zu handhabende Implantat-Kits in unterschiedlichen Formen und Größen sowie zahlreiche Prothetikelemente zu wettbewerbsfähigen Preisen zur Verfügung. Dabei setzt TAG Dental u. a. auf den digitalen Workflow.

Was muss der Zahnarzt machen, um den digitalen Workflow in seine Praxis zu integrieren?

Da wir alle Schnittstellen offen lassen, stehen dem Behandler zwei Möglichkeiten zur Verfügung. Entweder er nutzt seinen bekannten Weg und lässt alles durch sein eigenes Labor fertigen oder die Fertigung übernimmt komplett TAG Dental. Der von TAG Dental entwickelte digitale 3-D-Workflow DigiTag für eine sichere Implantation vereint alle Schritte von der ersten Planung über die Guided Surgery mittels Bohrschablone bis hin zur finalen Versorgung. Dabei muss der

behandelnde Implantologe nur alle relevanten Daten (Scans, DVTs etc.) anhand einer Softwareschnittstelle hochladen und bekommt innerhalb kürzester Zeit einen virtuellen Planungsvorschlag, den er entweder final abnimmt oder in Zusammenarbeit mit dem Planungscenter überarbeitet.

Wann und wo können Interessenten Näheres zu den Produkten und Services von TAG Dental erfahren?

Wer mehr erfahren möchte, sollte sich den 28. September in seinem Terminkalender notieren. Der renommierte Referent Dr. Ingmar Schau wird bei seinen Table Clinics ab 15 Uhr (Tisch 19) auf dem 48. Internationalen Jahreskongress der DGZI/1. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie das Thema „Höhere Fallzahlen und mehr Erfolg in der implantologischen Praxis“ mittels des TAG-Workflows besprechen. Zudem bietet unsere Homepage nützliche Informationen und einen Überblick über unsere Produkte.

Herr Obenbrink, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt

TAG Dental Service GmbH

Pivitsheider Straße 36
32832 Augustdorf
Tel.: 05237 8990633
service@tagdental.de
www.tag-med.com