

# VDDI: Bewährte Kontinuität mit Blick auf die IDS 2019

**INTERVIEW** Mark Stephen Pace wurde am 27. Juni 2017 in Köln von der VDDI-Mitgliederversammlung (Verband der Deutschen Dental-Industrie) zum neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt. Im Interview mit Lutz Hiller, Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG, erläutert er seine Herangehensweise, seine Ideen und Vorstellungen von der Zukunft – und blickt bereits jetzt voraus auf die Internationale Dental-Schau 2019 (IDS).



Lutz Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, (links) im Gespräch mit Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

Herr Pace, Sie sind seit mehr als einem Jahr Vorstandsvorsitzender des VDDI, aber bereits seit 2005 für den Verband aktiv, seit 2013 sogar schon als stellvertretender Vorsitzender. Inwiefern haben sich Ihre Aufgaben bezogen auf Ihre neue Funktion verändert?

In der VDDI-Führung pflegen wir eine Konsenskultur, einen eher kollegialen Führungsstil. Das wird darin deutlich, dass der Vorstandsvorsitzende in etwa der Erste unter Gleichen ist. Jedes Beirats- und Vorstandsmitglied steht als Inhaber oder Geschäftsführer einem Dentalunternehmen vor und ist gewohnt, zu führen, zu lenken und zu leiten. Als Mitglieder der Führungsgremien des VDDI ist uns daran gelegen, die Gesamtinteressen der Dentalindustrie in Deutschland zu vertreten. Daher gibt jeder von uns vor den VDDI-Sitzungen sozusagen „seinen Unternehmenskittel an der Garderobe ab“. Wir sind dann in erster Linie eine sehr diskussionsfreudige und, das darf ich

ruhig so sagen, eine sehr sachkundige Debattiergruppe. Hier liegt eine wichtige Aufgabe des Vorstandsvorsitzenden. Er moderiert den Meinungsaustausch, achtet darauf, dass alle Stimmen gehört werden und alle Aspekte eines Themas zur Sprache kommen. Falls es zwei etwa gleich starke Positionen zu einem bestimmten Thema gebe sollte, dann ist es die Aufgabe des Vorstandsvorsitzenden, eine Entscheidung zu treffen.

**Mit welcher Zielsetzung sind Sie als Vorstandsvorsitzender angetreten?**

Meine Zielsetzung als Vorstandsvorsitzender ist es, die über die letzten einhundert Jahre entwickelte Verbandskultur des größtmöglichen Konsensus fortzusetzen. Unser Verband umfasst die gesamte Bandbreite von Unternehmensgrößen des klassischen deutschen Mittelstands. Ungeachtet der Größe des Unternehmens verstehen wir uns als eine starke Gemeinschaft,

deren Einzelunternehmen zwar miteinander im Wettbewerb stehen und doch sehr vieles gemeinsam haben. Unsere Industrie nimmt eine führende Rolle als Hersteller von zahnärztlichen und zahntechnischen Produkten und Systemlösungen ein. Wenn wir an der Spitze bleiben wollen, dürfen wir nicht nachlassen, auf den Weltmärkten präsent zu sein und als VDDI gemeinsam Flagge zu zeigen.

Unser Ziel ist es, im Verband so ergebnisorientiert zu arbeiten, wie wir das auch in unseren Unternehmen halten. Dauerhaft erfolgreich ist eine Verbandsführung dann, wenn sie ihr Ziel, eine möglichst große Unterstützung für ihre Vorhaben zu finden, durch ausreichende Diskussionsmöglichkeiten auf allen Ebenen erreicht. Als Vorstandsvorsitzender, als Vorstand, als Beirat des VDDI sind wir allesamt der Mitgliederversammlung gegenüber verantwortlich, denn schließlich hat sie uns gewählt.

**Gibt es so etwas wie eine persönliche Note, die Sie in Ihre Arbeit als Vorstandsvorsitzender einfließen lassen?** Das werden meine Kollegen in Vorstand und Beirat vielleicht eher sagen können als ich. Wenn es eine persönliche Note gibt, dann gehört eine Sitzungsführung dazu, die die Zeit optimal ausschöpft. Schließlich reisen wir einmal im Quartal zur Verbandsgeschäftsstelle nach Köln, lösen uns aus dem Alltagsgeschäft und behandeln Verbandsaufgaben. Da soll jeder das Gefühl und die Gewissheit haben: Es hat sich gelohnt, wir haben Ergebnisse erzielt und die Weichen für bestimmte Vorhaben neu gestellt.

**In seiner nunmehr 100-jährigen Verbandsgeschichte vertritt der VDDI den**



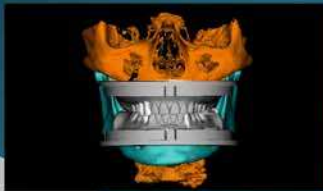
3D Cephalometrie



BDLoad®

power by  
Baltic Denture System

## Vollständiger digitaler Workflow für die Totalprothetik



### 1 Wenige Sitzungen

- Patienten Aufklärung
- Intraoral-Scan
- DVT-Aufnahme

### 2 Voll Digitale Planung

- 3D-Analyse
- 3D-Planung
- CAD-Design

### 3 Perfektes Ergebnis

- CAM-Fertigung
- Eingliederung
- Abschluss Gespräch



Für Zahnärzte und Dentallabore - Fordern sie unser Seminarangebot an - Hotline +49 (0) 371 517636

dentalen Mittelstand in Deutschland und seine internationalen Partner. Welche Bedeutung spielen die internationalen Absatzmärkte für Ihre Mitgliedsunternehmen?

Die internationalen Märkte spielen für unsere Dentalindustrie eine große Rolle. Mittlerweile haben wir eine Exportquote von mehr als 60 Prozent, das unterstreicht unsere hohe Präsenz auf den Weltmärkten. Dabei beliefern wir unsere Abnehmer in aller Welt mit allem, was Zahnärzte und Zahntechniker in ihren Regionen brauchen, um die Mund- und Zahngesundheit ihrer Patienten und damit deren Lebensqualität zu erhalten oder wieder herzustellen. Das reicht von High-End-Dentistry bis hin zu funktionalen Lösungen für alle Patienteninteressen.

Unsere Dentalindustrie ist übrigens seit 1929 sehr aktiv in der Normungsarbeit engagiert, denn gemeinsame Normen erleichtern den freien Warenverkehr. Leider beobachten wir seit einigen Jahren, dass immer mehr Länder eigene, nichttarifäre Handelsbarrieren errichten, indem sie eigene Zertifizierungen für Medizinprodukte vorschreiben [...]

Innerhalb eines Jahres sind wir mit acht bis zehn Gemeinschaftsständen, die vom Bundesministerium für Wirtschaft gefördert werden, auf den Weltmärkten mit unserer Industrie zu Gast – zum Beispiel auf den Messen CIOSP in São Paulo, Sino-Dental in Peking sowie Dental-Expo in Moskau. So machen wir unsere Dentalindustrie weltweit bekannt. Auf diese Weise ist es leichter möglich, eventuelle Rückgänge in einer Wirtschaftsregion durch Zuwächse in anderen Regionen auszugleichen. Der Wettbewerb auf den Weltmärkten ist deutlich stärker geworden und stellt auch unsere Industrie vor neue und große Herausforderungen.

Dabei kommt unserem traditionellen und guten Heimatmarkt Deutschland eine große Bedeutung zu. Schließlich



forschen und entwickeln wir hier in Zusammenarbeit mit Hochschulen, der Materialforschung und den Anwendern aus Zahnärzteschaft und Zahntechnik innovative Produkte mit hohem Zusatznutzen für Anwender und Patienten. Im Ausland genießen die deutsche Zahnmedizin und Zahntechnik einen ausgezeichneten Ruf. Die Produkte und Systemlösungen, die sich hierzulande bewähren, sind gleichzeitig ein Maßstab für die weltweite Innovation.

Das wirtschaftliche Umfeld der Dentalbranche ist relativ stabil, dennoch ist eine stark investorengetriebene Veränderung am Markt zu spüren. Große Unternehmen schließen sich zu noch größeren Organisationen zusammen oder kaufen kleinere innovative Dentalfirmen vom Markt. Welche Bedeutung hat diese Entwicklung für die Mitgliedsunternehmen des VDDI?

Ich denke, hier sind zwei Dinge zu beachten. In Zeiten, da traditionelle Geldanlagen wenig ertragreich sind, rücken bei Investoren erfolgreiche Nischenindustrien der allgemeinen Medizintechnik und der dentalen Medizintechnik vermehrt in den Mittelpunkt. Hier gibt es also Anleger, die in Zukunftsindustrien der industriellen Gesundheitswirtschaft investieren, um am Erfolg einer sich verstärkenden Nachfrage nach Medizinprodukten und Dienstleistungen teilzuhaben.

Daneben sorgt der international stärker werdende Wettbewerb dafür, dass Unternehmen Synergieeffekte nutzen wollen, um ihre Marktstellung zu behaupten und auszubauen. Wenn wir uns die 100 Jahre der Verbands- und Industriegeschichte vor Augen halten, erkennen wir, dass solche Tendenzen nicht neu sind. Innerhalb der Dental-

industrie in Deutschland gab und gibt es die unterschiedlichsten Möglichkeiten von Kooperationen und Fusionen. Welche Art von Zusammenarbeit oder Zusammengehen für die beteiligten Unternehmen am sinnvollsten sind, entscheiden sie selbst.

Sie sind gleichzeitig Geschäftsführer von DENTAURUM, einem erfolgreichen mittelständischen Unternehmen, und haben damit tiefen Einblick in das operative Geschäft und die alltäglichen Herausforderungen einer Firma. Was sind derzeit die allgemeinen Sorgen und Nöte eines klassischen Mittelstandsunternehmens in Deutschland?

Der klassische deutsche Mittelstand ist immer noch sehr gut aufgestellt, er ist kreativ, innovativ und hoch flexibel, um rasch auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren zu können. Eine Schwierigkeit, der sich Unternehmen gerade im ländlichen Raum gegenübersehen, sind moderne und leistungsfähige Datennetze. Es ist wichtig, dass Mittelständler an jedem Ort Deutschlands über die zeitgemäße Infrastruktur verfügen können, die eine Industrie 4.0 benötigt.

Eine weitere Herausforderung sind gerade für uns als Medizintechnikindustrie die hohen Anforderungen, die sich aus der Umsetzung der neuen EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR) ergeben. Neben einem enorm steigenden Dokumentationsaufwand sind insbesondere die Anforderungen an klinischer Bewertung und technischer Dokumentation zu nennen, die die Unternehmen zu bewältigen haben. Darüber hinaus ist aber auch eine vollständige Neuzertifizierung aller Medizinprodukte notwendig. Da die Anzahl der benannten Stellen aber drastisch zurückgeht, von ehemals 80 auf jetzt nur noch 50, droht hier trotz Übergangsfristen ein echter Engpass. Die Zertifizierungen sind mit zusätzlichen Kosten verbunden, die die Hersteller wieder erwirtschaften müssen.

Daneben ist eine weitere Herausforderung für unseren Mittelstand ein globalisierter Wettbewerb. Wir müssen von Jahr zu Jahr mehr in unsere Unternehmen und die Produktentwicklung investieren, um in der Spitzengruppe der Welt weiter erfolgreich zu sein. Wir sind in Deutschland sehr stolz auf unseren Mittelstand, aber wir sollten auch sehen, dass wir enorme Anstrengungen und Investitionen unternehmen, damit es so bleiben kann.

Wie kann der VDDI die Rahmenbedingungen für seine Mitglieder verbessern?

Der VDDI erbringt eine Reihe von Leistungen für seine Mitgliedsunternehmen. Aus dieser Fülle will ich hier nur einige nennen: Die von uns organisierten acht bis zehn Auslandsmessebeteiligungen gehören ebenso dazu wie die Website des Verbands, die in sieben Sprachen (Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Arabisch, Chinesisch und Russisch) über unsere Dentalindustrie informiert und weltweit für sie wirbt. Allein im vergangenen Geschäftsjahr 2016/2017 haben sich 1,9 Millionen Besucher auf den Webseiten informiert. Unsere Suchmaschine DentalPlace ermöglicht Interessenten eine rasche Suche auf unserer Webseite nach Produkten und Herstellern aus Deutschland. In unseren vielfältigen Arbeitskreisen pflegen die Mitglieder einen regen Meinungsaustausch über alle Fragen, die unsere Branche betreffen. Vor allem im Bereich der technischen Regelwerke beschäftigen wir uns mit den technischen und gesetzlichen Bedingungen der Herstellung von Medizinprodukten. Unsere Dentalindustrie ist übrigens seit 1929 sehr aktiv in der Normungsarbeit engagiert, denn gemeinsame Normen erleichtern den freien Warenverkehr. Leider beobachten wir seit einigen Jahren, dass immer mehr Länder eigene, nichttarifäre Handelsbarrieren errichten, indem sie eigene Zertifizierungen für Medizinprodukte vorschreiben, die den Zugang unserer ausgereiften und bereits vielfach geprüften und zertifizierten Produkte erheblich erschweren und auch verteuern. Wir treten nachdrücklich mit unserem industriellen Spitzenverband, dem BDI, für den freien Handel sowie offene Märkte und den ungehinderten Warenverkehr ein.

Welche Aufgabe steht für den VDDI in den nächsten Monaten an erster Stelle?

Prominent zeichnen sich bereits die Konturen der nächsten Internationalen Dental-Schau am Horizont ab. Die IDS 2019 wird die 38. Internationale Dental-Schau sein und wie ihre Vorgänger die Weltleitmesse für Zahnheilkunde. Der VDDI ist dafür als bewährter Ausrichter federführend verantwortlich.

Was ich heute schon sagen kann: Die IDS 2019 wird wichtige Trends fort-

schreiben; dies betrifft zum Beispiel digitale Verfahren, die damit zusammenhängende CAD/CAM-Fertigung und den 3-D-Druck, die Zahnerhaltung durch eine individuelle Prophylaxe und durch eine konsequente endodontische Behandlung sowie neue Werkstoffe, die vielleicht erst durch die modernen Fertigungsoptionen für die dentale Anwendung erschlossen werden. Was außerdem dazugehört, ist der große Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde.

Ebenso wichtig wie spannend wird die Beantwortung der Frage sein: Welche von den vielen denkbaren Optionen ist heute und für die nächsten fünf bis zehn Jahre realistisch? Ich darf das an einem Beispiel verdeutlichen: In einer renommierten Tageszeitung (Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 24. September 2017, Nr. 38, Seite 24) stieß ich neulich auf die Schlagzeile „Liebling, ich habe dein Gebiss ausgedruckt“. Diese Vision liegt natürlich weitab von der Realität. Im medizinischen und medizintechnischen Bereich bedarf es höchster Perfektion in Fertigung und Hygiene – ein Fall für spezialisierte Hersteller und Fachpersonal in Praxen und Laboren.

Dennoch birgt der 3-D-Druck enorme Chancen – Bohrschablonen, verschiedene Schienen, zahntechnische Modelle, individuelle Abformlöffel und Kunststoff-Gießgerüste für den Metallguss dürften die häufigsten Anwendungen darstellen.

Ich bin überzeugt, dass hier wie in vielen anderen Bereichen unserer Branche die Mitgliedsunternehmen des VDDI die Ergebnisse aus der Forschung als Vorreiter in sinnvolle Produkte umsetzen werden – mit einem starken Verband im Rücken und wahrscheinlich wieder einmal schneller, als wir uns heute vorstellen können.

## INFORMATION

**Verband der Deutschen  
Dental-Industrie e.V. (VDDI)**  
Aachener Straße 1053–1055  
50858 Köln  
Tel.: 0221 5006870  
www.vddi.de

DYNAMIK.  
ERGONOMIE.  
PREMIUM.

Technik und Hygiene auf neuestem Stand.

Ein Druckluftzylinder schiebt das Zahnarztelement in jede gewünschte Position. Zwei weitere Gelenke bieten eine ideale Ausrichtung zum Behandler und einen bequemen Zugriff auf alle Instrumente. So wird Ergonomie für Zahnarzt und Patient neu erlebbar.



# ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

D-85649 Brunnthal | Eugen-Sänger-Ring 10  
Fon: +49 89 - 42 09 92 70 | Fax: +49 89 - 42 09 92 50  
info@ultradent.de | www.ultradent.de



E-matic Animation

