

In diesem Jahr hat einer der größten Marktführer der Endodontie allen Grund zum Feiern. VDW kann auf 150 Jahre erfolgreiche Firmengeschichte zurückblicken. Seit 1869 bietet das Unternehmen Zahnärzten Instrumente und Geräte „made in Germany“ an, die ihre Arbeit vor allem vereinfachen sollen.



„Endo Easy Efficient“ – mehr als nur ein Slogan

Nadja Reichert

Sonja-Corinna Ludwig übernahm im Februar 2018 die Leitung des bayerischen Traditionsunternehmens. Bereits elf Jahre ist sie bei VDW tätig und war hier u. a. in leitenden Funktionen für unterschiedliche Abteilungen verantwortlich. Da sie auch als Produkt Managerin für den Bereich Stahl tätig war, kennt sie sich vor allem auch in der Feilenherstellung aus, welche nur eine der vielen wichtigen Bausteine in der 150-jährigen Erfolgsgeschichte von VDW ist. Anlässlich des Firmenjubiläums nimmt sich die Geschäftsführerin Zeit, im Interview auf die Meilensteine des Unternehmens, aber auch schon einmal in die Zukunft zu schauen.

VDW ist einer der großen Marktführer in der Endodontie. Wofür steht das Unternehmen in diesem Bereich der Zahnmedizin?

VDW steht für Passion für Zahnmedizin und hier für den Fachbereich der Endodontie. Er ist sehr spannend, geprägt von vielen, interessanten Möglichkeiten für den Zahnarzt in der Praxis. Auf sachlicher Ebene ist es der technische Fortschritt, für den wir stehen. Wir sind Endo von A bis Z und bieten dabei auch Fortbildungen und umfassende Serviceleistungen an. Das ist uns sehr wichtig, denn wir begleiten die Zahnärzte in die Zukunft, die sich mit Endodontie stärker

beschäftigen wollen. Deshalb verfolgt VDW einen System-Ansatz. Wir bieten alles, was man braucht, um endodontische Produkte und Technologien für den Zahnarzt bereitzustellen. Letztendlich wollen wir damit auch einen Beitrag leisten, die Zahngesundheit zu fördern und Behandlungsabläufe effizienter zu gestalten.

„Wir sind Endo von A bis Z und bieten dabei auch Fortbildungen und umfassende Serviceleistungen an.“

VDW steht auch dafür, dass wir an unserem Produktionsstandort in München hochmoderne Verfahren anwenden, um unsere Instrumente präzise und mit höchsten Qualitätsanforderungen zu fertigen. Hier wollen wir uns stetig weiterentwickeln, um zum Beispiel noch flexibler auf Kundenwünsche reagieren zu können. Heute gibt es dafür neue Methoden und Prozesse, sodass der Zahnarzt innerhalb kurzer Zeit seine Produkte vom Fachhandel erhalten kann. Wir arbeiten hier sehr eng mit unseren Handelspartnern welt-

weit zusammen. Auch das macht den großen Erfolg von VDW aus.

150 Jahre Firmengeschichte sind eine beeindruckende Bilanz. Auf welche Meilensteine ist VDW besonders stolz?

Da gibt es unglaublich viele Meilensteine. Wir haben uns in 150 Jahren Firmengeschichte so weiterentwickelt, dass wir inzwischen in über 80 Ländern mit unseren Produkten und Serviceleistungen vertreten sind. Wir können stolz darauf sein, denn wir gehören in zahlreichen Ländern zu den Top-An-



Geschäftsführerin Sonja-Corinna Ludwig leitet VDW seit Februar 2018.

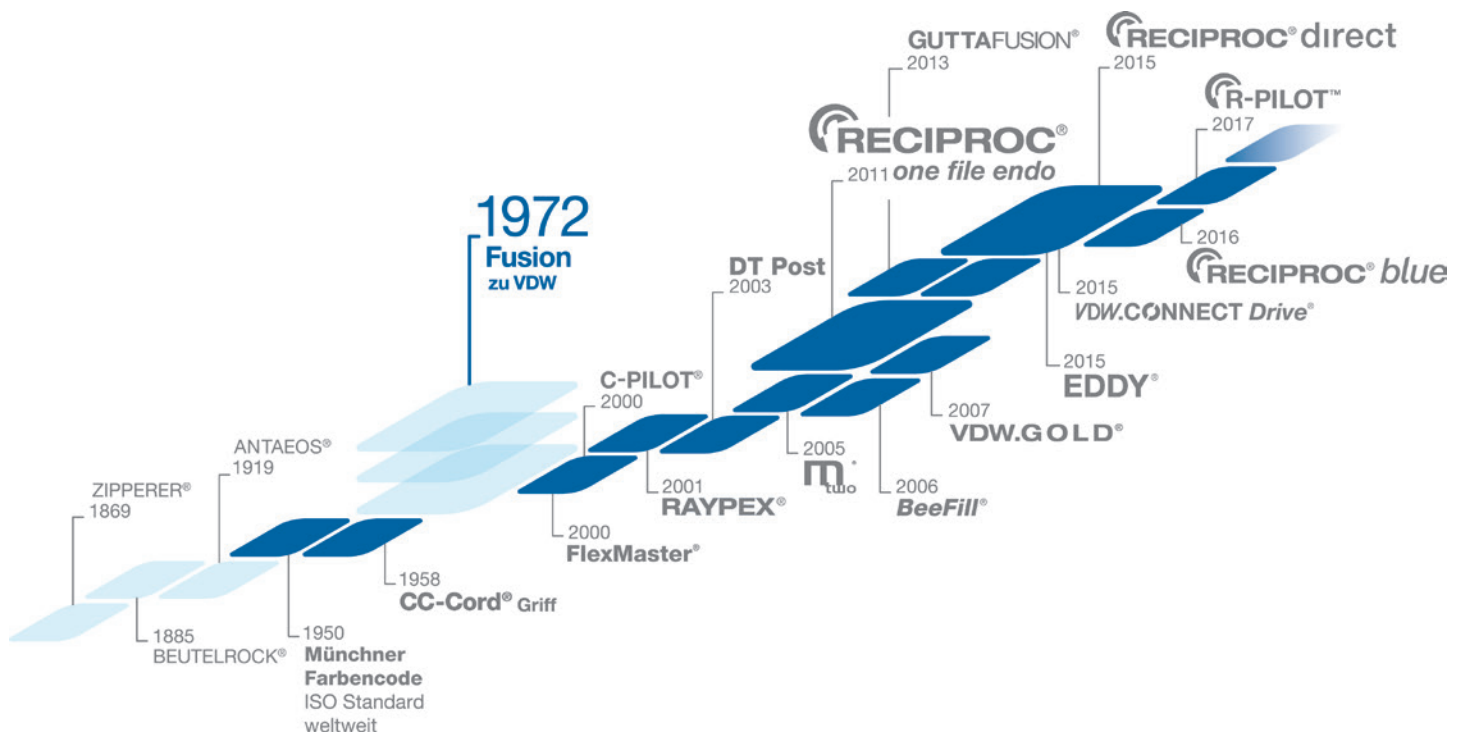


Abb. 1: In seiner 150-jährigen Firmengeschichte kann der Endodontie-Spezialist VDW auf viele Meilensteine zurückschauen.

biern im Dentalbereich. Damit das so bleibt, sorgen täglich 270 hoch engagierte und motivierte Mitarbeiter dafür, dass unsere Produkte und unser VDW System-Gedanke weltweit vertrieben werden können. Wir können uns durchaus als mittelständischer Global Player mit klarem Endo-Fokus bezeichnen. Blicken wir auf die Anfänge der erfolgreichen VDW Historie zurück, so sind die Gründungen der drei Firmen ANTÆOS®, BEUTELROCK® und ZIPPERER® zu nennen, die VDW stark geprägt haben und 1972 zu eben diesem Unternehmen in München vereint wurden – und die VDW GmbH ist München treu geblieben. Schaut man weiter in der Firmengeschichte, gibt es Entwicklungen, mit denen VDW maßgeblich dazu beigetragen hat, die Handhabung von Endo-Instrumenten und schlussendlich auch

den Behandlungsablauf zu vereinfachen, wie z. B. den Münchner Farbencode, an dessen Entwicklung VDW 1950 mitgewirkt hat und der zum ISO-Standard wurde. 1958 wurden unter der Marke ZIPPERER® die ersten ergonomisch geformten Handgriffe aus Kunststoff entwickelt, die bis 270 Grad hitzebeständig sind und noch heute verwendet werden. Nur ein Jahr später folgte die Fertigung unserer Stahlinstrumente aus physiologisch unbedenklichem Chrom-Nickel-Stahl und 1975 wurde eine neue Schleiftechnik entwickelt, die es ermöglichte, ultrafeine Instrumente der ISO-Größen 006 bis 010 herzustellen, z. B. K-Feilen oder C-PILOT® Feilen. Ein weiterer wichtiger Baustein in der Entwicklung von VDW ist der Produktgruppenbereich der Endo-Medizingeräte. Im Jahr 2000 haben wir unseren ersten Endo-Motor

eingeführt und unser erstes modernes, rotierendes Nickel-Titan-Aufbereitungssystem FlexMaster® auf den Markt gebracht. Ein Jahr danach hat VDW sein erstes Gerät zur Wurzelkanallängenbestimmung unter der Marke RAYPEX® einführen können. 2006 ein weiterer Schritt: Das Obturationssystem BeeFill 2in1 zur Füllung von Wurzelkanälen mit warmer, fließfähiger Guttapercha wurde vorgestellt. 2007 konnte VDW mit seinem ersten Endo-Motor mit integriertem Apexlokator aufwarten, dem VDW.GOLD® Motor, der noch heute mit der Ergänzung um die Reziprok-Funktion als VDW.GOLD® RECIPROC® der Goldstandard im Bereich der Endo-Motoren ist. 2011 wurde unser Portfolio um eine weitere Innovation ergänzt, das reziprok arbeitende Nickel-Titan „one file endo“ System RECIPROC®. Mit die-

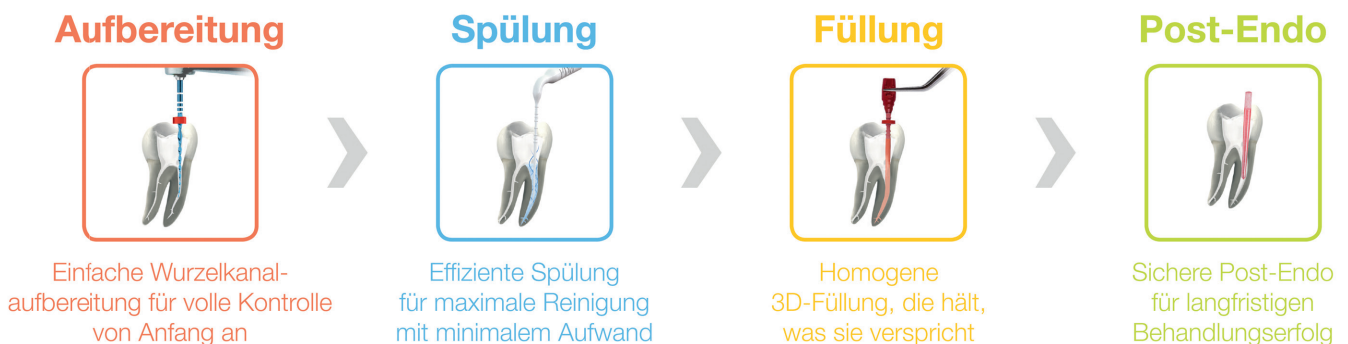


Abb. 2: Bei VDW werden dem Zahnarzt Behandlungskonzepte von der Aufbereitung bis zur Post-Endo geboten.

Abb. 3: Die schallaktivierte Spülspitze EDDY® kam 2015 auf den Markt.

sem Feilen-System zur Wurzelkanalaufbereitung hat VDW neue Standards in der Endo-Behandlung setzen können.

Mit dem Endo-System bietet VDW seinen Kunden eine Komplettlösung von der Feile bis zur post-endodontischen Versorgung an. Welche Produkte zeichnen das Unternehmen besonders aus? Welcher Bereich der Endodontie ist das Steckpferd von VDW?

Von Anfang an wollte VDW abgestimmte Produkte zur Aufbereitung über Spülung und Füllung bis hin zur postendodontischen Behandlung bieten. 1869 gab es zwar noch andere Technologien und Behandlungsmethoden, dennoch stand die Frage immer schon im Mittelpunkt, wie man die Arbeit des Zahnarztes vereinfachen und wie in den Arbeitsabläufen Zeit gespart werden kann – und das auch aus Patientensicht. Dieser möchte letztendlich, dass eine Endo-Behandlung möglichst schnell und ohne Komplikationen abläuft, und der Zahnarzt wünscht sich, dass er unkompliziert arbeiten kann. Darin liegt unser Konzept begründet. „Endo Easy Efficient“ ist daher nicht nur ein Slogan. Es geht um eine möglichst einfache und moderne Handhabung von Instrumenten und Geräten, die eine gute Behandlung am Patienten mit langfristigem Erfolg erlaubt. Wobei Endodontie grundsätzlich nicht einfach ist, sondern einen klinisch anspruchsvollen Bereich der zahnmedizinischen Versorgung darstellt. Ganz einfach ausgedrückt: Wir möchten mit unseren Produkten, Informationen, unseren Aus- und Weiterbildungsangeboten sowie Serviceleistungen dazu beitragen, dass es der Zahnarzt leichter hat und der Patient keine Angst vor einer Endo-Behandlung haben muss.

Neben seiner Position als eines der führenden Unternehmen bei endodontischen Instrumenten ist VDW auch ein großer Anbieter von Schu-



lungs- und Fortbildungsprogrammen. Spielte dieser Gedanke von Beginn an eine Rolle im Unternehmenskonzept? Wie arbeitet VDW mit Universitäten und Instituten zusammen?

Wenn wir uns mit Zahnmedizin und bei VDW fokussiert mit Endodontie beschäftigen, so liegt gleichzeitig der Grundgedanke nahe, wie wir Produkte und Instrumente so entwickeln können, dass sie für den Zahnarzt einfach anwendbar sind. Das impliziert auch automatisch die Frage: Wie bilde ich aus? Wir haben daher ein Trainingskonzept für Endo-Fortbildungen entwickelt. Jedes Jahr finden über 600 VDW Endo-Kurse weltweit statt, und wir erreichen damit weit über 10.000 Zahnärzte. Uns ist dabei wichtig, dass wir uns auf die unterschiedlichen nationalen wie internationalen Gegebenheiten und Herangehensweisen einstellen. Das bedeutet für uns, auch in Zusammenarbeit mit Universitäten und Instituten, immer mit der Zeit zu gehen und uns selbst auch ständig, z. B. hinsichtlich neuer Behandlungsmöglichkeiten und -methoden sowie klinischer Fragestellungen, fort- und weiterzubilden. Deshalb setzen wir unter anderem in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie im Vertrieb auf eine noch stärkere Zusammenarbeit mit Universitäten, Wissenschaftlern

und Endo-Fachspezialisten. Wir verfügen zudem über eine Abteilung Clinical Affairs und Clinical Educations mit hoch qualifizierten Mitarbeitern, die sich in wissenschaftlicher Arbeit sehr gut auskennen und eng mit Zahnmedizinern, Meinungsbildnern, Referenten und Fachleuten aus Forschung und Entwicklung weltweit zusammenarbeiten. Wenn Sie mich also fragen, ob die Zusammenarbeit mit Universitäten und Instituten von Anfang an ein Baustein des VDW Konzepts war, so kann ich das klar mit „Ja“ beantworten.

Im März findet erneut die Internationale Dental-Schau in Köln statt. Mit welchen Neuheiten möchte VDW seine Kunden überraschen?

Da möchte ich noch gar nicht so viel verraten. Ich kann allerdings so viel sagen, dass wir wieder einen neuen, smarten Apexlokator einführen werden. Weiterhin werden wir unsere Erfolgsgeschichte im Bereich der Nickel-Titan-Feilen fortsetzen und auch hier ein neues Produkt vorstellen. Zudem haben wir ein neues Trainingskonzept, das am Stand von VDW zu sehen sein wird. Hier wird der Bogen zum Thema Fortbildung modern und innovativ gespannt. Zudem haben wir für die IDS auch ein neues Messekonzept entwickelt, und dabei wird auch unser 150-jähriges Jubiläum eine Rolle spielen.

Die Endodontie hat sich in den letzten Jahren rasant weiterentwickelt und wird dies auch in Zukunft tun. Wie stellt sich VDW für die zukünftigen Herausforderungen auf?

Das ist eine der spannendsten Fragen. Wir schauen natürlich zunächst auf die Entwicklungen, die in der Medizintechnik, in der Zahnmedizin und Wissenschaft auf uns zukommen. Darüber hinaus ist uns wichtig, was man von uns als Hersteller und als Innovationsführer von Zahnarzt- wie auch von Handelspartnerseite erwartet: Was wünscht sich der Zahnarzt?



Abb. 4: Die NiTi-Feile RECIPROC® wurde 2016 zur RECIPROC® blue weiterentwickelt.

Was können wir bieten, um eine Endo-Behandlung weiter zu vereinfachen? Wie entwickelt sich der Markt? Das Thema Digitalisierung wird weiter rasch voranschreiten, nicht nur im Hinblick auf Produkte, auch mit dem Blick auf Serviceleistungen oder Fortbildungen sowie in der Forschung und Entwicklung. Hier sind wir zwar mittendrin im Zeitalter der digitalen Vernetzung und



„Im Rahmen unserer Produktentwicklungen wollen wir zudem ein viel stärkeres Augenmerk darauf legen, wie die Behandlung auch für den Patienten optimiert werden kann, vor allem im Hinblick auf die Erhaltung der Zahnschubstanz.“

trotzdem stehen wir als Unternehmen noch am Anfang, seien es z. B. die Nutzungsmöglichkeiten mit dem Mobiltelefon oder Tablet, mit denen in der Zahnarztpraxis gearbeitet werden kann. Zu den Möglichkeiten, die Digitalisierung mit sich bringt, zähle ich außerdem

neue Softwarelösungen und vernetzte Technologien, z. B. für weiterentwickelte und neue Motorengenerationen. Hier bieten wir mit unserem kabellosen Endo-Motor VDW.CONNECT Drive® bereits eine vernetzbare Lösung an, und mit unserem neuen Apexlokator, den wir auf der IDS vorstellen, gehen wir einen weiteren Schritt. Denn, beide Geräte können auch über ein iPad gesteuert werden. Damit erweitern wir unsere Motoren-Produktfamilie und bieten für jeden Kunden das passende System an. Im Rahmen unserer Produktentwicklungen wollen wir zudem ein viel stärkeres Augenmerk darauf legen, wie die Behandlung auch für den Patienten optimiert werden kann, vor allem im Hinblick auf die Erhaltung der

Zahnschubstanz. Denn ich denke, jeder möchte seine eigenen Zähne so lange wie möglich erhalten. Außerdem werden wir uns verstärkt mit den unterschiedlichen Gegebenheiten ländereübergreifend beschäftigen; daher wird VDW als international agierendes Unternehmen verstärkt schauen, was z. B. Universitäten, Zahnärzte und Patienten benötigen, um weitere zukunftsorientierte Endo-Systeme nutzen zu können. Dazu gehören moderne Ausbildungskonzepte wie auch innovative Produkte mit neuen Technologien basierend auf neuesten wissenschaftlichen und technischen Erkenntnissen.

Frau Ludwig, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt

VDW GmbH

Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 62734-0
info@vdw-dental.com
www.vdw-dental.com

Abb. 5: Das Firmengebäude von VDW in München.

