

INTERVIEW // Im Alltag von Praxis und Labor werden Systemlösungen immer wichtiger – umso gefragter sind Unternehmen, die auf verschiedene Bedürfnisse abgestimmte Produkte aus einer Hand bieten. Mit einer breit aufgestellten Produktpalette erfüllt GC genau diesen Bedarf. Georg Haux, seit Kurzem neuer Geschäftsführer bei GC Germany, erläutert im Interview die Bedeutung des deutschen Marktes für das Unternehmen sowie die wichtigsten Neuheiten im IDS-Jahr.

KOMPETENZ MIT SYSTEM

Georg Isbaner/Leipzig



Abb. 1: Georg Haux, Geschäftsführer bei GC Germany.

Herr Haux, Sie sind kürzlich zum Geschäftsführer von GC Germany ernannt worden, sind aber für das Unternehmen schon seit vielen Jahren aktiv. Was werden Ihre Akzente in den kommenden Monaten und Jahren sein?

Uns ist es in den letzten Jahren gelungen, die Wahrnehmung gegenüber GC maßgeblich zu verändern: Aus der „Fuji-

Company“ wurde das umfassend aufgestellte Dentalunternehmen GC – mit über 600 Produkten in unseren vier Kompetenzbereichen Mundgesundheit, Zahnmedizin/Füllungs- und Befestigungsmaterialien, Zahntechnik und CAD/CAM. Jetzt gehen wir den nächsten Schritt. Biegefestigkeit, Röntgenopazität und Vickershärte sind zwar wichtige Basisparameter, aber für die vielfältigen Herausforderungen brauchen Praxen und Labore heute ganzheitliche und validierte Lösungen sowie Systeme. Diese müssen effizient und prozessoptimiert sein sowie den wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden fördern.

Als Beispiel möchte ich ein GC-Lösungskonzept für die Behandlung von MIH (Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation) erwähnen: Hinter jedem jungen Patienten mit MIH steckt eine persönliche Leidensgeschichte, die zu jedem Zeitpunkt dringendes Handeln erfordert. Denn Hypersensibilitäten und erhöhtes Kariesrisiko werden meist von erheblichen Schmerzen begleitet. Umso wichtiger ist es, frühzeitig und nachhaltig gegenzusteuern. Das ist mit unseren Produkten möglich: Wir bieten Unterstützung bei allen Ausprägungen der MIH von der Diagnose bis zu therapeutischen Lösungen. Von Glasionomer bis Glashybrid über MI Varnish bis zu Tooth Mousse und MI Paste Plus ist das oberste Ziel: Defekte stabilisieren und von Schmerzen befreien.

GC gehört zu den Marktführern für Glasionomer-Technologien und bietet mit seinem umfangreichen Portfolio Hightech-Materiallösungen für zahlreiche Branchen – u. a. auch für die zahnmedizinische Prothetik und Restauration. Wie würden Sie ihr Unternehmen beschreiben, was zeichnet es aus und wofür steht es?

Gerade dieses umfangreiche Portfolio zeichnet GC aus, denn damit kann umfassend und individuell therapiert werden. Zum Beispiel sieht das moderne Konzept der „Partizipativen Entscheidungsfindung“ den Patienten als gleichberechtigten Partner bei der Behandlung an. In der zahnärztlichen Praxis greift dieses Konzept immer dann, wenn es verschiedene Therapieoptionen gibt und der Patient für eine zahnärztliche Versorgung zuzahlt. In der direkten Füllungstherapie sind die Entscheidungsparameter die Kosten bzw. der Mehraufwand für den Patienten, die Dauer der Behandlung sowie die Verträglichkeit, Haltbarkeit und Ästhetik.

Entsprechend der zeitgemäßen partizipativen Entscheidungsfindung zwischen Behandler und Patient bietet GC differenzierte Produktkonzepte: Die individuelle Präferenz entscheidet dann darüber, ob Glasionomer (EQUIA), Glashybrid (EQUIA Forte) oder Composite – beispielsweise ein Produkt aus der G-ænial-Familie – zur Versorgung eingesetzt werden. Diese verschiedenen Lösungen berücksichtigen



Abb. 2: Mit dem G-aenial Universal Injectable bietet GC ein hochfestes Restaurationsmaterial mit außergewöhnlicher Formstabilität und Verschleißfestigkeit.

nicht nur die vielfältigen Wünsche des Patienten bei einer Restaurationstherapie, sondern auch die Bedürfnisse des Behandlers nach klinisch zuverlässigen und wirtschaftlichen Lösungen.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Produkte für den deutschen Markt?

Wir haben in allen unseren vier Kompetenzbereichen Fokusprodukte: Im Bereich ZM/Füllungs- und Befestigungsmaterialien stehen GUI, also G-aenial Universal Injectable, EQUIA Forte und G-Cem Link-Force im Fokus. Im Kompetenzbereich Zahntechnik setzen wir auf Initial LiSi Press. Bei CAD/CAM stehen CERASMART 270 und Initial LRF im Fokus. Im Kompetenzbereich Mundgesundheit setzen wir auf die unterschiedlichen Produkte zur Behandlung von MIH. Neuheiten und Weiterentwicklungen unserer Produkte für alle vier Kompetenzbereiche präsentieren wir auf der IDS.

Wie wichtig ist für GC der deutsche Markt?

Der deutsche Markt ist sehr wichtig. Er ist der größte in Europa und der drittgrößte weltweit und somit auch ein Trendsetter für klinische und wissenschaftliche Arbeiten und Entwicklungen im Dentalsektor. Nicht ohne Grund investieren wir über die letzten Jahre jährlich in die Zusammenarbeit mit dem deutschen Dentalhandel, in Studien mit Universitäten sowie in Vertriebs- und Marketingaktivitäten. Der intensive Austausch und die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Praktikern, Experten, Universitäten und Wissenschaftlern bilden immer den Kern der Innovationen von GC, genauso wie der intensive Austausch und die Zusammenarbeit mit unseren KOLs und Rising-Stars. Nur so kann gewährleistet werden, dass die Produkte und GC-Lösungskonzepte auch wirklich den Bedürfnissen der Anwender entsprechen. GC hat für die Förderung dieses Austauschs zum Beispiel auch ein eigenes Meeting- und Education-Center in Leuven, Belgien, eingerichtet. Aber auch Online bietet GC mit dem „Campus Europe“ eine attraktive Austausch- und Fortbil-

dingsplattform: Hier finden CE-zertifizierte Live-Webinare und On-Demand-Webinare – auch auf Deutsch – statt. Mit der Anwendung verschiedener zur Verfügung stehender nützlicher Apps können GC-Kunden ihre Restaurationstechnik und Workflows perfektionieren – wir sind also auch für die digitale Kommunikation mit unseren Kunden gerüstet. Service – Mehrwert – Nutzen: Wir entwickeln uns stetig weiter, um die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen und ihnen maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

Die Digitalisierung in der Zahnmedizin und Zahntechnik ist im vollen Gange und einer der prägenden Trendbereiche auf allen zahnmedizinischen Gebieten. Wo sehen Sie hier als Unternehmer die Chancen und Herausforderungen der Zukunft und welche Lösungsvorschläge haben Sie für Ihre Anwender bereits entwickelt?

Die Digitaltechnologie ist weltweit einer der am schnellsten wachsenden Bereiche der Zahnheilkunde. Digitale Pro-



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 3: Der Composite-Zement GC G-CEM LinkForce verfügt über einen dualen Härtemodus.
Abb. 4: Der leuzitverstärkte CAD/CAM-Block GC Initial LRF BLOCK minimiert das Chipping-Risiko.
Abb. 5: Die Presskeramik GC Initial LiSi Press ist eine Lithiumdisilikat-Glaskeramik, die durch besonders hohe Biegefestigkeit überzeugt.

Dem Trend der Digitalisierung zum Trotz bleibt die Presstechnik noch bei vielen Zahntechnikern ein beliebtes Verfahren. Dass sich Digitalisierung und Presstechnik nicht ausschließen müssen, zeigt die Hybridtechnik, bei der an die Stelle des händischen Aufwachsens die digitale Konstruktion des Wachsobjekts tritt.

Welche Neuheiten erwarten die Besucher am GC-Stand auf der diesjährigen IDS?

Ein Besuch am GC-Messestand lohnt sich – nicht nur wegen der attraktiven Messeangebote. Gezeigt werden die jüngsten Materialinnovationen in den Bereichen Keramik, Composites und Glashybridtechnologie, in der Befestigung sowie die neusten CAD/CAM- und digitalen Lösungen. Auf der IDS wird die Welt von GC erlebbar: Von der Restaurationstherapie mit Glashybrid und Compositen, vom Initial Allround-Keramik-System bis hin zum CAD/CAM-Konzept. Besucher können neben anderen Produkten auch G-aërial Universal Injectable testen – unsere neue Materialklasse für alle Indikationen.

Aus aktuellem Anlass stehen auf der IDS außerdem zwei Themen aus dem Kompetenzbereich Mundgesundheit im Fokus: die MIH-Behandlung und die erstattungsfähigen Amalgam-Alternativen.

Für spannende Inspirationen am Stand sorgt eine „Speakers Corner“: Internationale Experten und Key Opinion Leader geben hier Einblicke in verschiedenste interessante Themen. Produktexperten stehen für alle Fragen und individuelle Beratungsgespräche zur Verfügung. Sie finden uns übrigens in Halle 11.2, am Stand N010–O019. Mit einem Standdesign vom berühmten japanischen Architekten Kengo Kuma sind wir nicht zu übersehen!

Herr Haux, vielen Dank für das Gespräch.

zesse bestimmen immer häufiger die tägliche Arbeit in Zahnarztpraxen und Dentallaboren. GC ist von den positiven Effekten für die Zahnheilkunde überzeugt. Unsere Intraoralscanner und neuen Composite- und Hybridkeramikmaterialien zur Herstellung von CAD/CAM-Restaurationen bahnen der voll-digitalen restaurativen Zahnmedizin bereits heute den Weg.

Darüber hinaus bieten wir eine digitale Serviceplattform als integralen Bestandteil der Lösungen für die digitale Zahnheilkunde. Es ist nicht nur eine Plattform zur Datenübertragung, sondern eine „Zentrale“ für das Management des Workflows. Die Cloud vereinfacht die Kommunikation mit unseren Produktions- und Serviceteams sowie mit registrierten externen Dentallaboren.

GC GERMANY GMBH

Seifgrundstraße 2
 61348 Bad Homburg
 Tel.: 06172 99596-0
 Fax: 06172 99596-66
 info.germany@gc.dental
 www.germany.gceurope.com

„Qualität, die roggt.“

Stahlharte Materialien für höchste Langlebigkeit.



KV_06_18_0320_REVO © Copyright KaVo Dental GmbH.

Quality
Made in
Biberach

KaVo Instrumente sind Made in Biberach und überzeugen mit legendärer KaVo Qualität: Hochwertige Materialien und Beschichtungen, wie z. B. die Hartmetallführungsbuchse unserer MASTERmatic Instrumente oder die Plasmatec Beschichtung der MASTER Serie, sorgen für optimalen Behandlungskomfort.

Jetzt Ihr Wunsch-Instrument zu Top-Konditionen sichern:

www.kavo.com/de-de/aktion

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach | Deutschland
www.kavo.de

KAVO
Dental Excellence