

Und wieder steht CAMLOG ein Jahr mit großen Aufgaben bevor. Pünktlich zur IDS führt das Unternehmen neue Produkte im CAD/CAM-Bereich sowie eine neue innovative Implantatlinie, die PROGRESSIVE-LINE, ein. Daneben stehen viele Veranstaltungen sowie ein Jubiläum an. Im Gespräch mit Michael Ludwig, Geschäftsführer CAMLOG D-A-C-H, erfahren wir mehr.



Mit frischen Ideen seit 20 Jahren auf Erfolgskurs

Herr Ludwig, in diesem Jahr steht bei CAMLOG ein Jubiläum an. Was feiern Sie genau?

Es ist kaum zu glauben – CAMLOG feiert dieses Jahr sein 20-jähriges Jubiläum. Seit der Gründung im Jahr 1999 entwickelten wir uns in atemberaubendem Tempo von einem Start-up-Unternehmen zu einem der führenden Anbieter von dentalimplantologischen Komplettsystemen und Produkten für die restaurative Zahnheilkunde in Deutschland und Österreich. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung entstanden neue Geschäftsfelder, Aufgabenbereiche und viele neue Projekte. Es kam

auch immer wieder zu Veränderungen. Sie anzunehmen und das Unternehmen entsprechend neu und zukunftsorientiert aufzustellen, hat CAMLOG zu

„Unsere Werte und unsere Ethikgrundsätze sind heute noch so präsent wie vor 20 Jahren.“

einem der Marktführer in Deutschland gemacht – mit einem breiten Produkt- und Serviceportfolio. Ich denke, dass unser Erfolgsgeheimnis eigentlich ganz

einfach ist: Grundvoraussetzung sind natürlich qualitativ hochwertige Produkte. Um diese zu entwickeln und erfolgreich zu vertreiben, braucht es engagierte Mitarbeiter und unseren CAMLOG Spirit. Wir, meine Mitarbeiter und ich, sind mit Begeisterung bei der Arbeit. Unsere Offenheit für Neues, unsere Leidenschaft für die Arbeit im Team und unsere Weitsicht für die notwendigen Veränderungen sind wesentliche Bestandteile unseres Erfolgs. Das ist authentisch und das spüren auch unsere Partner und Kunden. Unsere Werte und unsere Ethikgrundsätze sind heute noch so präsent wie vor 20 Jahren.

SPECIAL SPEAKER
RANGA YOGESHWAR

a perfect fit™

25. MAI 2019,
FRANKFURT
AM MAIN

**6. CAMLOG
ZAHNTECHNIK-KONGRESS**

www.faszination-implantatprothetik.de

camlog



„Wir nehmen unsere Kunden mit in das Zeitalter der Digitalisierung in der Zahnmedizin, holen sie ab und zeigen effiziente Lösungen.“

Michael Ludwig, Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH

CAMLOG ist in den letzten 20 Jahren auf über 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewachsen. Wie transportieren Sie die Wertvorstellungen des Unternehmens?

Wir bei CAMLOG legen schon immer Wert auf eine gute Kommunikations- und Unternehmenskultur. Wir leben diese Werte. Der Umzug im letzten Jahr in unser neues Vertriebsgebäude bietet uns viele Chancen, die interne Kommunikation und die Teamarbeit weiter zu fördern. Mit dem Open-Space-Konzept haben wir dafür den Grundstein gelegt und Barrieren vermieden. Nicht hierarchisch gegliedert, sondern dem Teamgeist verpflichtet – kurze Wege verleihen unseren Prozessen dadurch noch mehr Dynamik und erhöhen die Qualität unserer Zusammenarbeit im Vertrieb und in allen Bereichen des Kundenservices und der Kundenorientierung. Hierfür wurden unterschiedliche Arbeitszonen eingerichtet: Bereiche für die Einzelarbeit am Schreibtisch, Teamarbeit in Projektzonen, für den kreativen Rückzug in einer ruhigen, wohnlichen Umgebung sowie Zonen für die effiziente Interaktion. Das neue Gebäude ist ein Symbol für unsere Zukunft. Es spiegelt auch Henry Scheins Commitment für CAMLOG und das hervorragende Team wider.

Die gute Kommunikation und Mitarbeiterförderung ist auch ein Thema in den zahlreichen Fortbildungsveranstaltungen, die CAMLOG anbietet. Fast scheint es, Sie haben sich mit Ihrem Unternehmen der Weiterbildung und dem Erfolg von Zahnärzten und Zahntechnikern verschrieben?

Wir sind in der Tat einer der größten Weiterbildungsanbieter für Zahnmediziner und Zahntechniker in Deutschland. Wir schaffen mit unseren Veranstaltungen eine Plattform für alle Teilnehmer, um sich zu vernetzen, auszutauschen und

voneinander zu lernen. Als eines der ersten deutschen Dentalunternehmen haben wir für junge Zahnmediziner sowie Absolventen im Jahr 2016 die CAMLOG Start-up-Days etabliert – eine Veranstaltung, die unter anderem bei der beruflichen Orientierung beziehungsweise Spezialisierung unterstützt. Meinem Team und mir liegt auch die Zahntechnik sehr am Herzen. Das ist in unserer DNA verhaftet. Viele meiner Mitarbeiter sind ausgebildete Zahntechniker und brennen noch heute für die Zahntechnik. Aus dieser Motivation wurde vor zehn Jahren der erste CAMLOG Zahntechnik-Kongress ins Leben gerufen, der sich inzwischen als Institution etabliert hat und von Zahn-technikerinnen und -technikern immer wieder gerne besucht wird. Am 25. Mai

camlog

2019 findet der 6. CAMLOG Zahntechnik-Kongress in Frankfurt am Main statt, an dem hochkarätige Experten ihr Wissen teilen. Darunter sind auch Referenten, die vor zehn Jahren im Auditorium saßen und gerne darüber berichten, wie hilfreich die Tipps und Tricks der Routiniers für sie waren und wie sie sich und ihren Betrieb wirtschaftlich und effizient organisieren. Bei den vorangegangenen fünf Kongressen haben über 3.500 Teilnehmer 52 Vorträge von 67 Referenten gehört. Wir freuen uns alle sehr auf diese Großveranstaltung sowie auf zahlreiche interessierte Gäste.

Die Dentalbranche wandelt sich so schnell wie noch nie. Aber für Sie ist die Zahntechnik noch immer ein Fokusthema. Warum?



Die Zeiten ändern sich ebenso wie das klassische Zahntechnik-Handwerk. Auch in Zukunft brauchen wir alle ein leistungsfähiges Zahntechnik-Handwerk mit großem Know-how. Um es vereinfacht oder bildlich auszudrücken – das Wachsmesser wird gegen die Computermaus ausgetauscht. Dieser Wandel bietet viele Chancen in unserer Branche. Jeder sollte sich daher die Frage stellen, was er selbst tun kann und muss, um seine Zukunft positiv zu gestalten. Die Digitalisierung ist nicht nur in der Industrie, sondern auch in der Zahnmedizin und Zahntechnik.

Abb. 1: Mit DEDICAM® bietet das Unternehmen digital-geführte Versorgungsmöglichkeiten an für eine moderne implantatprothetische Rekonstruktion.

nik in vollem Gange. Die Medizinforschung hat in den letzten Jahren viele smarte Medizingeräte hervorgebracht, die durch ihre interaktiven Fähigkeiten punkten. Dadurch bewegen sich auch die Fertigungstechnologien mit rasanter Geschwindigkeit, weg von analogen Anwendungen hin zum digitalen Workflow.

Wie sich Zahntechniker in ihrem Marktumfeld positionieren und welche Wege sie gehen können, zeigen namhafte Referenten beim 6. CAMLOG Zahntechnik-Kongress. Es geht aber nicht nur um Technologie und zukunftsorientierte Behandlungskonzepte, sondern vor allem um den Nutzen für die Patienten.

Der CAD/CAM-Bereich von CAMLOG ist seit 2013, als DEDICAM® gelauncht wurde, enorm gewachsen. Wo geht die Reise hin?

Die Entwicklung der Produktmarke DEDICAM® zeigt sehr klar, dass wir mit der Entscheidung, die individuell gefertigte CAD/CAM-Prothetik in unser Portfolio aufzunehmen, genau richtig lagen. Wir sahen, dass computergestützte Verfahren im Praxis- und Laboralltag immer bedeutender werden. Mit DEDICAM® bieten wir digitale Versorgungsmöglichkeiten an, die im täglichen Arbeitsablauf unterstützen und eine moderne prothetische Rekonstruktion im Sinne ihrer Patienten ermöglichen. Aber DEDICAM® und die Spezialisten erbringen neben der klassischen Fertigungsdienstleistung noch viel mehr. DEDICAM® ist ein Servicecenter und offeriert auch einen

Scan- und Designservice sowie einen Implantatplanungs-service. Wir sehen uns als „verlängerte Werkbank“ im digitalen Arbeitsablauf und unterstützen unsere Kunden dabei, ihre bevorzugten Arbeitsprozesse mit ihrem bevorzugten Partner umzusetzen. Das geschieht durch offene Schnittstellen unabhängig von der Hard- und Software. Der Vorteil für unsere Kunden ist, dass sie ungebunden sind und neben ihren bestehenden Systemen keine weiteren Investitionen tätigen müssen, um ihre Aufträge abzuwickeln. DEDICAM® Anwender können das geballte Know-how der Spezialisten nutzen, um die

„Der Vorteil für unsere Kunden ist, dass sie ungebunden sind und neben ihren bestehenden Systemen keine weiteren Investitionen tätigen müssen, um ihre Aufträge abzuwickeln.“

digitale Prozesskette im Bereich der dentalen Implantologie sowie im Netzwerk zwischen Chirurgen, Zahnärzten und Zahn Technikern zu erweitern bzw. zu gestalten. Wir nehmen unsere Kunden

mit in das Zeitalter der Digitalisierung in der Zahnmedizin, holen sie ab und zeigen effiziente Lösungen.

Die unternehmerische Zukunft selbst gestalten zieht sich wie ein roter Faden durch das CAMLOG Fortbildungsprogramm. Ein weiteres Highlight sind die Unternehmerseminare in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) der Hochschule St. Gallen. Wie war die Resonanz der Teilnehmer?

Der Wettbewerb unter den Praxen, Laboren und Unternehmen wird in Zukunft nicht nur durch die Qualität der Produkte und Dienstleistungen stattfinden, sondern auch durch den ausgezeichneten Ruf als Arbeitgeber. Denn nur in einem guten Unternehmensklima gedeiht auch der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens. In einem Umfeld, in dem Arbeit Spaß macht, fällt es leichter, sich zu engagieren, sein ganzes Potenzial abzurufen, Kreativität zu entfalten und Innovationen voranzutreiben. Aus dieser Motivation heraus starteten wir im Herbst in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Hochschule St. Gallen eine unternehmerische Weiterbildung

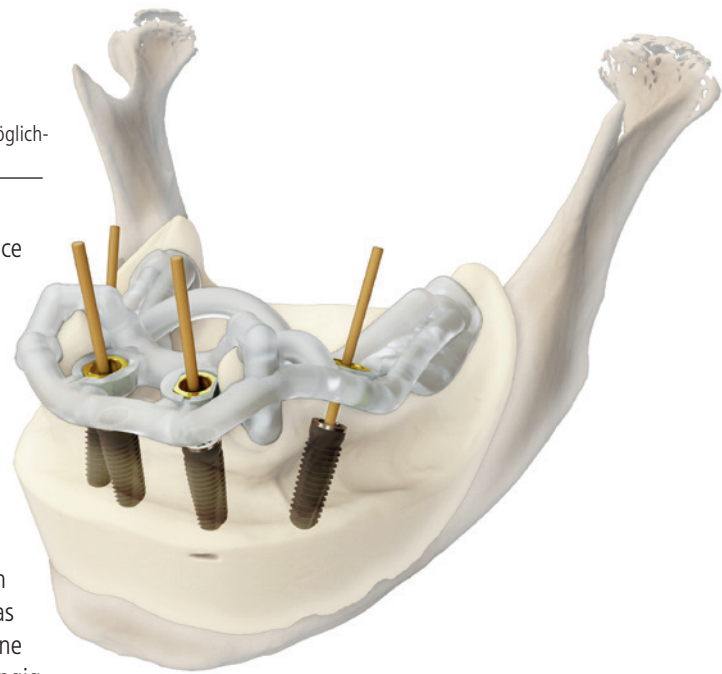


Abb. 2: Stegüberwürfe aus CoCr- oder Titanlegierung werden im DEDICAM Scan und Design Service konstruiert.

für Zahnärztinnen, Zahnärzte und Führungskräfte in Praxen. Die Teilnehmer bekommen Tools an die Hand, um die richtigen Schritte für eine erfolgreiche Praxisführung einzuleiten und umzusetzen. Das durchweg positive Feedback der Teilnehmer der ersten und zweiten abgeschlossenen Module motiviert uns, das Programm fortzusetzen. Wir sind überzeugt, dass die Erfahrungen der KMU-HSG und ein explizit auf Ansprüche und Fragen unserer Kunden ausgerichtetes Fortbildungsprogramm den Nerv der Zeit trifft.

Viele ältere Praxisinhaber sind auf der Suche nach einem Nachfolger. Im Zuge der HSG-Fortbildung suchen Sie für Ihre Kunden und Partner nach Lösungen beim Workshop für die Nachfolgeregelung. Wie gestaltet sich eine Praxisübergabe?

Für alle Beteiligten ist die Nachfolgeregelung ein spannendes Thema, denn üblicherweise hat darin niemand Routine. Genauso wie die Gründung oder

Expansionsphase einer Praxis gehört die Praxisnachfolge zu den wichtigsten, aber auch schwierigsten Meilensteinen. Eine Praxisabgabe ist ein sehr komplexer Prozess, der alle Betroffenen vor vielfältige Herausforderungen stellt. Hierbei müssen neben den materiellen und finanziellen Aspekten vor allem auch die Emotionen, die dabei oft im Spiel sind, berücksichtigt werden. Für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte stellt die abzugebende Praxis die Abgabe oder Aufgabe des eigentlichen Lebenswerks dar.

Deshalb ist insbesondere der emotionale Aspekt in der Recherche, Auswahl, Vorbereitung und Verhandlung mit dem anvisierten Partner von großer Bedeutung. Die hohe Relevanz und Aktualität dieses Themas wird auch durch eine Studie der apoBank aus 2017 untermauert, dass bis ins Jahr 2020 in Deutschland circa 12.000 Praxen altershalber übergeben werden sollen. Anscheinend haben aber

weniger als 30 Prozent der Zahnärzte bezüglich ihrer Nachfolge einen konkreten Zeitplan.

Neben diesen herausragenden Veranstaltungen wird das Unternehmen 2019 mit einem neuen Implantat punkten. Warum braucht es noch ein Titanimplantat?

Die PROGRESSIVE-LINE wurde in enger Zusammenarbeit mit praktizierenden Zahnärzten mit langjähriger Erfahrung in der Implantologie entwickelt und erfüllt



Abb. 3: Die neue PROGRESSIVE-LINE® von CAMLOG.

ANZEIGE

Nie wieder Stinkbomben aufschrauben!

ALLES DICHT




Die bakteriendichte Verbindung unserer Implantate ist ein wichtiger Baustein im Kampf gegen Periimplantitis.

Mit dem breiten klinischen Anwendungsspektrum von Bicon® Kurzimplantaten sind Anwender und Patienten auf der sicheren Seite.



Shortlink zum
Bicon Design:
is.gd/bicon_bakteriendicht

Unser kurzes kann's!

bicon
DENTAL IMPLANTS



Abb. 4

Abb. 4 und 5: Abwechslungsreich gestaltete Arbeits- und Meetingräume ermöglichen es den Mitarbeitern, zwischen abgeschirmteren und offenen Bereichen im Sinne des Open-Space-Konzepts zu wählen.

die aktuellen Anforderungen aus dem Markt nach effizienten Behandlungsprotokollen unterschiedlicher Bedarfsrichtung.

Die neue Implantatlinie basiert auf den klinisch bewährten und anwenderfreundlichen Innenverbindungen der CAMLOG® und CONELOG® Implantate. Die Außengeometrie des PROGRESSIVE-LINE Implantats ist konsequent darauf ausgerichtet, hohe Primärstabilität auch in sehr weichem Knochen zu erreichen. Der sich apikal stark verjüngende Implantatkörper, das progressive, ausladende Gewindedesign sowie weitere Designfeatures geben Anwendern neue

Möglichkeiten bei patientenfreundlichen Behandlungskonzepten wie Sofortimplantation und -versorgung. Für zusätzlichen Halt, auch bei begrenzter Knochenhöhe, wurde das Gewinde in den kristallinen Bereich des Implantats weitergeführt.

Das PROGRESSIVE-LINE Implantat spielt seine Stärken voll im weichen Knochen aus – ohne zusätzliche Behandlungsschritte (wie z. B. die Anwendung von Osteotomen). Dabei ist das Bohrprotokoll äußerst flexibel und kann auf die jeweilige klinische Situation angepasst werden. Das Implantatdesign besticht im weichen Knochen durch vorhersag-



Abb. 5

„Mit hervorragenden Produkten sowie frischen und guten Ideen wird CAMLOG mit seinen Kunden auf Zukunftskurs bleiben.“

bare Primärstabilität. Im harten Knochen ersetzt der neuartige Dense Bone Drill den Gewindeschneider. Dieser ist in der Anwendung genau so einfach wie ein gewöhnlicher Formbohrer und es entfällt das zeitraubende Gewindeschneiden und oft mühevoller Aufsuchen des vorgeschrittenen Gewindes beim Einbringen des Implantats. Wir freuen uns auf den Verkaufsstart zur IDS 2019 in Köln. Mit hervorragenden Produkten sowie frischen und guten Ideen wird CAMLOG mit seinen Kunden auf Zukunftskurs bleiben.

Schwingt in den letzten Sätzen etwas Wehmut mit?

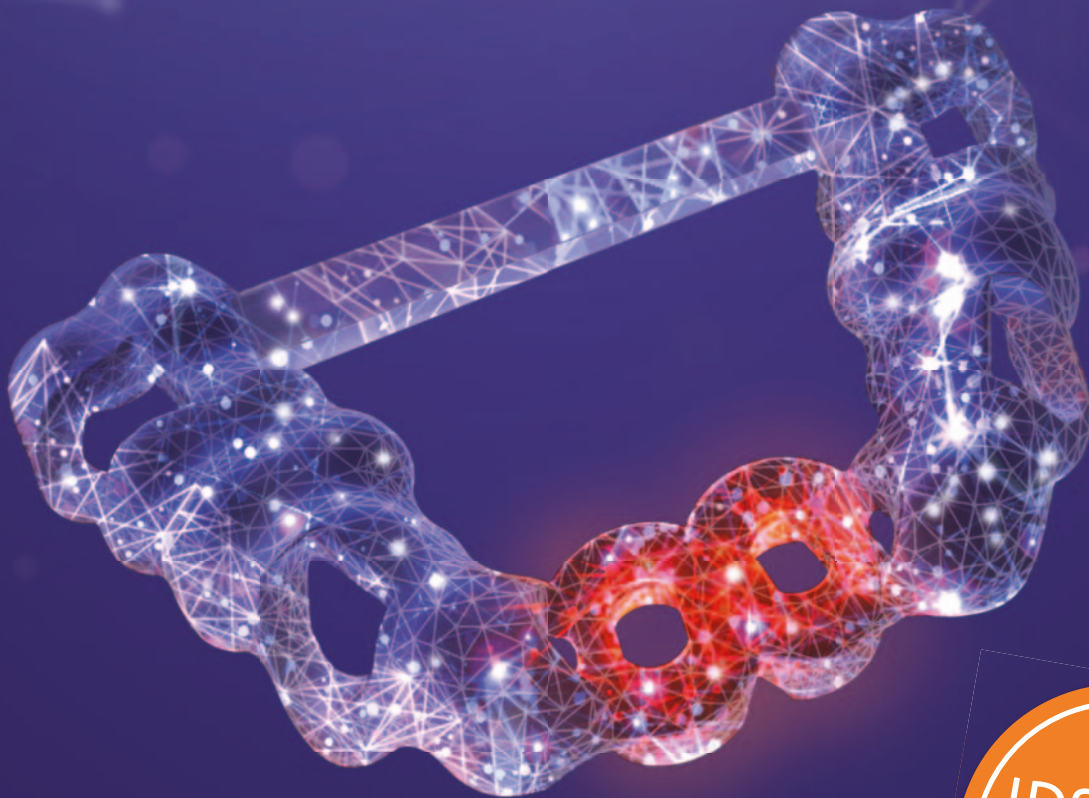
Dieses Jahr ist ein Besonderes für mich. CAMLOG feiert 20-jähriges Jubiläum. Ich war einer der CAMLOG Gründer und feiere im Oktober meinen 60. Geburtstag. Das ist meines Erachtens ein guter Zeitpunkt, die Führung der CAMLOG Vertriebs GmbH zum Jahresende an die nächste Generation zu übergeben. Mit der neuen Struktur, einer Doppelspitze, besetzt aus den eigenen Reihen durch Martin Lugert, Gesamtvertriebsleitung Deutschland, und Markus Stammen, Director CAD/CAM & IT, wird die Erfolgsgeschichte von CAMLOG ohne Frage weitergeschrieben.

Vielen Dank, Herr Ludwig, für das offene Gespräch.

Kontakt CAMLOG Vertriebs GmbH
 Maybachstraße 5
 71299 Wimsheim
 Tel.: 07044 9445-100
 info.de@camlog.com
 www.camlog.de

exoplan

Leistungsstarke Softwarelösung für navigierte Implantologie



IDS 2019
Halle 4.2
Stand No38

Offene und integrierte Implantatplanungssoftware zur Inhouse-Fertigung von Bohrschablonen

Erweitern Sie Ihr Serviceangebot mit unserer innovativen Implantatplanungssoftware *exoplan* und dem neuen Zusatzmodul *Guide Creator*. *exoplan* basiert auf der bewährten Softwareplattform von *exocad* und garantiert reibungslose, digitale Workflows sowie höchste Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit. Mit dem *Guide Creator* gestalten Sie Ihre individuellen Bohrschablonen, die Sie vor Ort mit Ihrem 3D-Drucker oder Frässystem schnell und kosteneffizient herstellen können.

exoplan lässt sich einfach und nahtlos in alle *exocad*-Produkte mit implantatbasierter Indikation integrieren und bietet die perfekte Symbiose aus Prothetik und Implantatplanung.

exocad.com/exoplan

exocad