

Antje Isbaner

„Wir freuen uns, unsere Produkte in Europa präsentieren zu können!“

INTERVIEW Das amerikanische Unternehmen Zest Dental Solutions, mit Hauptsitz im kalifornischen Carlsbad, ist ein führender globaler Anbieter im Bereich Design, Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von vielfältigen dentalen Lösungen für eine bestmögliche Patientenbetreuung – vom Erhalt natürlicher Zähne bis hin zur Behandlung kompletter Zahnlosigkeit.



Die Zest Dental Solutions Firmenzentrale in Carlsbad, Kalifornien, USA.

Herr Stratton, Sie sind seit Oktober letzten Jahres Präsident und CEO des Unternehmens Zest Dental Solutions. Auf welche bisherigen Erfahrungen im dentalen Markt können Sie zurückgreifen?



Tom Stratton, CEO Zest Dental Solutions.

Ich habe über einen Zeitraum von mehr als 26 Jahren Erfahrungen im Bereich Implantologie sammeln können. Dabei lag mein Fokus auf der Entwicklung von Lösungen für Zahnärzte, die die implantologische Thera-

pie nicht nur als Gewinn für Patienten, sondern auch als Wachstumsgarant für die eigene Praxis erachten. Die entwickelten Lösungen beinhalten sowohl fachspezifische Produkte als auch Know-how-Transfer und Training. Als ein Vertriebspartner von Zest Dental Solutions wurde mir frühzeitig klar, dass die LOCATOR-Produktfamilie der Goldstandard für die Behandlung von Patienten mit herausnehmbarer Deckprothese ist. Und jetzt, wo ich dem Unternehmen direkt angehöre und mir somit weitere Einblicke aus erster Hand gewährt sind, verstehe ich umso mehr, warum Zahnärzte sich für die LOCATOR-Familie entscheiden. Ich bin mir sicher, dass mir dieses Wissen und Verständnis dabei helfen werden, das Unternehmensnetzwerk aus mehr als 100 globalen Vertriebspartnern, mit passenden Lösungen für über 350 Implantatverbindungen, weiter zu unterstützen und auszubauen.

Können Sie uns bitte kurz die Produktpalette von Zest Dental Solutions umreißen?

Zest Dental Solutions bietet Deckprothesen-Attachment-Systeme sowohl mit fixierten als auch entfernbaren

Lösungen. Durch die jüngste Übernahme von Danville Materials haben wir unser Portfolio um dentale Verbrauchsmaterialien und diverse Dentalgeräte gezielt erweitert. Traditionell handelt es sich bei den zahnärztlichen Verbrauchsmaterialien und Dentalgeräten von Danville Materials um innovative Produkte, die den sich stets verändernden Ansprüchen von Zahnärzten auf der ganzen Welt gerecht werden.

Zest Dental Solutions ist vor allem durch das innovative LOCATOR-Attachment-System bekannt. Im Jahr 2017 hat das Unternehmen die Sparte Danville Materials aufgekauft. Warum hat sich das Unternehmen für den Zukauf dieser Chairside-Produkte entschieden?

Es gibt mehrere Gründe, die die Übernahme von Danville Materials für uns absolut sinnvoll gemacht haben. Zum einen signalisierten uns viele unserer Partner und Kunden, die mit uns und unserer bisherigen Produktpalette überaus zufrieden sind, dass sie sich ein wachsendes Portfolio, auch mit nicht implantologischen Produkten, wünschen würden. Dem wollten wir gezielt

nachkommen. Da es sich bei Danville Materials um Weltklasse-Produkte handelt, lag die Übernahme nahe. Zum anderen ermöglicht uns dieser Schritt Zugang zu einem weiteren südkalifornischen Produktionsstandort, der die bisher alleinige Produktionsstätte aller LOCATOR-Produkte in San Diego effektiv ergänzt.

Was zeichnet die Produkte von Danville Materials aus?

Die Produkte von Danville Materials verbinden höchste Qualität zu erschwinglichen Preisen mit einem Fokus auf den ganz konkreten Bedürfnissen und Anforderungen der Anwender in der Praxis. Zur Produktpalette zählen Adhäsive, Abformmaterialien, Desensibilisierungsmittel, Matrixsysteme und eine Kompositreihe, zu der, unter anderem, das neu präsentierte und wegweisende Bulk-Fill-Komposit Bulk EZ gehört. Als ursprünglich eher kleiner Gerätehersteller führender Air-Abrasionstechnologien der Marken PrepStart und Microetcher investiert Danville Materials kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, um dem globalen Dentalmarkt Weltklasse-Verbrauchsmaterialien bieten zu können. Nach jahrelangem bewiesenen Erfolg auf dem nordamerikanischen Markt freuen wir uns als Unternehmen, unsere einzigartigen Produkte nun auch in Europa präsentieren zu dürfen.

Ab wann und wo können Zahnärzte aus Deutschland auf das erweiterte Produktportfolio von Zest Dental Solutions zurückgreifen?

Wir freuen uns sehr, die kürzlich stattgefundenen Eröffnung unserer europäischen Niederlassung in Berlin bekannt zu geben. Dieser neue Standort ermöglicht es uns, unsere europäischen Kunden besser zu unterstützen und Fragen zum Produktportfolio zügig zu beantworten. Zu diesem neuen Portfolio gehören die Danville Verbrauchsmaterialien und Dentalgeräte, für die wir ab sofort neue Vertriebs- bzw. Lizenzpartner für die europäischen Märkte suchen. Wir freuen uns hier auf zahlreiche Rückmeldungen.

Können Sie uns schon verraten, welche Produkthighlights Sie auf der IDS präsentieren?

Ganz klar: Wir werden unsere Produktreihe einschließlich LOCATOR®, LOCATOR R-Tx® und LOCATOR F-Tx®

sowie unser neues, innovatives dualhärtendes Bulk-Fill-Komposit Bulk EZ und unser PrepStart H₂O Hydro Abrasionssystem vorstellen. Zudem präsentieren wir in Köln weitere Dentalmaterialien und Gerätschaften aus unserem aktuellen Portfolio.

Wie gedenken Sie, das Wachstums- und Entwicklungspotenzial Ihres Unternehmens zu festigen und weiter auszubauen?

Zusätzlich zu der Eröffnung unserer europäischen Vertriebsniederlassung hat Zest Dental Solutions dieses Jahr eine Abteilung für den Einzelhandel und für Spezialmärkte ins Leben gerufen, um der steigenden Nachfrage vonseiten der DSO und des Dentalmarktes im Allgemeinen gerecht zu werden. Leiter dieser Abteilung ist Mike Van Nostran – ein anerkannter Experte der Dentalbranche, der sich gerade in puncto Spezialmärkte einen Namen gemacht hat. Diese Abteilung umfasst darüber hinaus ein spezialisiertes Team, das eng mit unseren Vertriebspartnern und – falls nötig – direkt mit Experten für Spezialmärkte zusammenarbeitet. So sind wir in der Lage, Produkt- und Supportlösungen anbieten zu können, die es unseren Kunden ermöglichen, ihr Potenzial bestmöglich zu entfalten.

Fotos: Zest Dental Solutions

ICH SAGE JA!

„Weil ich privat schon lange digital kommuniziere und meine Informationen zeitnah erhalte. Warum soll ich in der Praxis tagelang auf wichtige Unterlagen warten?“



Besuchen Sie uns vom 12.–16. März auf der **IDS 2019** in Köln. Halle 11.1, Stand F050/H051.

Herr Jan Tent
Zahnarzt aus Koblenz



INFORMATION

Zest Dental Solutions
Gontardstraße 11
10178 Berlin
Tel.: 030 408172534
www.zestdent.com

SAGEN AUCH SIE JA zu den neuen Chancen eines vernetzten Gesundheitswesens und bestellen Sie den Anschluss Ihrer Praxis an die TI – bequem und sicher aus einer Hand.

cgm.com/ti