

« 1 – NSK

Osseointegrations-Messgerät Osseo 100+ und unser Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg3. Behandlungsdaten schickt Surgic Pro2 via Bluetooth an ein Tablet.

Zum Zweiten haben wir unsere Turbinen- und Winkelstückserie S-Max M neu aufgelegt. Sie bietet noch bessere Widerstandsfähigkeit gegenüber den immer materialstresstenden Aufbereitungsverfahren und Turbinen mit noch stärkerem Drehmoment bei einem gleichzeitig hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis.

Des Weiteren vereint unser brandneuer Autoklav N1clave etliche patentierte, zukunftsweisende Innovationen für die Sterilisation, die zum Beispiel zur kürzesten Zykluszeit auf dem Markt führen. Er lässt es zu, Leitungswasser zu verwenden und benötigt aufgrund vieler innovativer Lösungen sehr wenig Energie. Dank überragender Konnektivität kann der Betriebszustand auch aus der Ferne überwacht werden, was für einen schnellen und einfacheren Anwenderservice und ein tolles Benutzererlebnis sorgt. Last, but not least bieten wir mit dem Osseo 100+ ein Gerät zur Prüfung der Osseointegration, das Implantologen eine hohe Sicherheit bei der Implantatbeurteilung gibt.

Der Osseo 100 wurde in Zusammenarbeit mit dem Implantologenteam von Integration Diagnostics Sweden entwickelt, welches seit November 2018 Teil von Nakanishi ist. Wie ergänzt das Gerät das NSK-Produktportfolio?

NSK ist einer der größten Implantologiemikromotoren-Hersteller der Welt und dieser Neuzugang wird zur Vervollständigung unserer Produktpalette beitragen. Der



• Eichi Nakanishi (rechts) traf sich mit Lutz Hiller zur Standbesichtigung. • Eichi Nakanishi (right) met with Lutz Hiller for a tour of the booth.

Osseo 100+ kann sich über den Surgic Pro2 drahtlos mit einem iPad verbinden, um Messwerte anzuzeigen und Behandlungsaufzeichnungen zu einzelnen Patienten zu speichern – ein echter Mehrwert für den Anwender.

Nach dem Kauf der Mehrheit der Firmenanteile des italienischen Unternehmens Dental X hat Nakanishi nun ein Tochterunternehmen in Italien gegründet. Wie kam es dazu?

Italien ist die viertstärkste Wirtschaft in Europa, und bis letztes Jahr vertrieb NSK seine Produkte über einen Alleinvertriebshändler. Um die Marke und das Verkaufspersonal zu stärken sowie den Kundenservice zu verbessern, haben wir uns zur Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft entschlossen. Wir sind uns sicher, dass wir unseren Marktanteil in Zukunft ausbauen können, indem wir auf den Erfolgen unserer Partner aufbauen.

Wie wichtig ist der europäische Markt für NSK?

Nach der Gründung unserer ersten europäischen Zweigstelle in Deutschland wuchsen die Marktanteile von NSK in fast allen europäischen Ländern rasant an. Der Erfolg lässt sich auf unsere Marketingstrategie zurückführen, die genau wie unser Produkt, unsere Preise, unser Verkaufsteam und unser Kundenservice eben genau passte. Am meisten haben dazu allerdings unser Team und unsere guten Mitarbeiter beigetragen.

Worin sehen Sie das Alleinstellungsmerkmal von NSK?

NSK hat derzeit den größten Anteil am Weltmarkt für rotierende Dentalinstrumente und das umfangreichste Produktsortiment, das die restaurative sowie präventive Zahnmedizin, Parodontologie, Implantologie, Kieferchirurgie, mobile Zahnmedizin und Sterilisationsprodukte abdeckt. Im Vergleich zu unseren Mitbewer-

bern sind wir zielgerichteter, was bedeutet, dass alle mit NSK-Produkten durchgeführten Behandlungen schneller, effektiver, bequemer und sicherer sind.

Gibt es nach den Eröffnungen des neuen F&E-Gebäudes sowie der Fer-

« 1 – NSK

provide even greater torque with the same excellent cost-efficiency.

Our brand-new N1clave autoclave combines a number of patented pioneering innovations for sterilisation, which, for example, have resulted in the shortest cycle time on the market. Tap-water can be used in the process, which requires very little energy owing to our many innovative solutions. Outstanding connectivity also allows the operational status to be monitored remotely, providing quick and easy user service and a great user experience. Last but not least, the Osseo 100+ is a device used to test osseointegration, which gives implantologists a high degree of confidence during implant assessment.

The Osseo 100 was developed in collaboration with the implantology team at Integration Diagnostics Sweden, which has been part of Nakanishi since November 2018. How does the device complement the NSK product portfolio?

NSK is one of the largest manufacturers of implant micromotors in the world and this new addition will help to complete our product range. The Osseo 100+ can wirelessly connect to an iPad via the Surgic Pro2 to display readings and save treatment records for individual patients—adding real value for users.

After acquiring the majority stake in the Italian company Dental X, Nakanishi has now established a subsidiary in Italy. How did that happen?

Italy is the fourth-largest economy in Europe and NSK sold its products through an exclusive distributor until last year. We decided to found our own subsidiary in order to strengthen the brand and sales staff and improve our customer services. We are confident that we can increase our market share in the future by building on the success of our partners.

How important is the European market for NSK?

tigungshalle in Japan weitere Pläne zu Investitionen in die Infrastruktur von NSK?

NSK plant gerade viele Investitionen in die IT, zur Änderung unseres Enterprise-Resource-Planning (ERP), Customer-Relationship-Management (CRM) und PLM (Product Lifecycle Management), damit unser gesamter Betriebsablauf noch effektiver und produktiver wird.

Was sind Ihrer Meinung nach die entscheidenden Vorteile eines Familienunternehmens wie NSK?

Wir bei NSK sind ein sehr menschenorientiertes und kulturbasiertes Unternehmen mit einer gesellschaftlichen Perspektive. Wir schätzen Beziehungen, Freundschaft und Partnerschaften mit allen Interessensvertretern wie Zahnärzten, Hygienikern, Pflegekräften, Händlern und unseren Mitarbeitern. Unsere Bindung zu unseren Kunden ist sehr stark und unser Team ist unglaublich motiviert und engagiert. Dies ist unser wahrer Vorteil verglichen mit unseren größten Mitbewerbern, die sich eher auf Zahlen konzentrieren. ◀◀

NSK's market share grew rapidly in almost all European countries after the establishment of our first European branch, in Germany. This success can be attributed to our marketing strategy, which was exactly the right fit, just like our products, our prices, our sales team and our customer services. However, the greatest contribution has been from our team and our wonderful employees.

In your opinion, what is NSK's unique selling point?

NSK currently has the largest share of the global market for rotary dental instruments and the widest range of products covering restorative and preventative dentistry, periodontics, implantology, maxillofacial surgery, mobile dentistry and sterilisation products. We take a more targeted approach than our competitors, which means that all NSK products are faster, more effective, more convenient and safer.

Are there any plans to invest in NSK's infrastructure after the opening of the new R & D building and manufacturing facility in Japan?

NSK is planning to invest heavily in IT and change our enterprise resource planning, customer relationship management and product lifecycle management to make our operations even more effective and productive as a whole.

In your opinion, what are the key advantages of a family business like NSK?

NSK is a very people-oriented and culture-based company with a social perspective. We value relationships, friendships and partnerships with all stakeholders, such as dentists, hygienists, caregivers, traders and our employees. Our commitment to our customers is very strong and our team is incredibly motivated and committed. This is a real advantage over our biggest competitors, who tend to focus on numbers. ◀◀

AD

Dreve

Your journey to the digital lab.

IDS 2019 – Hall 10.2, Booth T30 U31

Join us in the digital era! We will show you how conventional and new technologies best complement each other. Also see how our products continuously help to optimize your work processes to save time and money.