

„Wir werden weitere interessante Produktideen realisieren“

Dem aufmerksamen Besucher kieferorthopädischer Fachtagungen wird nicht entgangen sein, dass die bredent GmbH & Co. KG im letzten Jahr verstärkt mit KFO-Produkten aufwartete. KN sprach mit Karin Henn-Greiner, der Leiterin des Geschäftsbereichs Kieferorthopädie bei bredent.



Brachte Erfahrungen aus über 20 Jahren Entwicklung, Marketing und Vertrieb mit – Karin Henn-Greiner, seit 2008 Leiterin des Geschäftsbereichs Kieferorthopädie bei bredent.

Eigenentwicklungen dauern seine Zeit. Und natürlich muss entsprechendes Fachwissen aufgebaut und kompetente Mitarbeiter gefunden werden. bredent ist ja schon über 35 Jahre mit zahntechnischen Produkten erfolgreich und in vielen Praxislaboren werden z. B. bredent-Poliermittel oder -Fräsen gern benutzt. Meine Erfahrungen und Kontakte aus 20 Jahren Entwicklung, Marketing und Vertrieb vorwiegend im KFO-Bereich haben sicherlich geholfen, bredent-Produkte bei den Kieferorthopäden im letzten Jahr bekannter zu machen.

KN Auch wenn erste Bemühungen um einen eigenständigen Produktbereich Kieferorthopädie bereits einige Jahre zurückliegen, macht bredent im Bereich KFO vor allem seit 2009 auf sich aufmerksam. Wie kam es zu diesem etwas verzögerten Start?

KN Neben dem von Prof. Dr. Dr. Wilfried Engelke entwickelten Vakuumaktivator silencos (für die biofunktionelle Therapie in der Kinderfrühbehandlung sowie zur Rhonchopathie) sorgt derzeit insbesondere der Elasto-Harmonizer für rege Nach-

fragen. Und das, obwohl diese von Prof. Dr. Franz-Günter Sander und Priv.-Doz. Dr. Christian Sander entwickelte Apparatur bereits seit Jahren erhältlich ist und jüngst weitere Konkurrenz durch vergleichbare Klasse II-Geräte anderer Anbieter erhalten hat. Wie erklären Sie sich dieses Phänomen?



Mitte 2009 wurde die Produktpalette um das Standard-Metallbracket mini universal ergänzt.

Es ist richtig, dass viele verschiedene Non-Compliance-Geräte für die Klasse II-Therapie angeboten werden. Meine Gespräche mit Interessenten auf Fachtagungen lassen sich jedoch auf einen Punkt bringen: die meisten haben noch nicht das optimale Produkt gefunden. Entweder ist es nicht funktionell, umständlich in der Handhabung, zu starr oder es bricht. So ist das Interesse sehr groß an einem Produkt wie dem Elasto-Harmonizer. Denn er bietet tatsächlich eine Lösung der genannten Anforderungen. Dies, wie auch der Aspekt „made in Germany“, rechtfertigt, dass er nicht billig, sondern „seinen Preis wert“ ist. Verschiedene „Kinderkrankheiten“ aus der ersten Charge konnten im letzten Jahr gelöst werden und seitdem läuft es richtig gut und die Anwender sind sehr zufrieden. Mit steigendem Bekanntheitsgrad und Erweiterung der Produktpalette wird bredent mit seinen kieferorthopädischen Produkten auch stärker wahrgenommen. Wir haben bereits zur DGKFO in Mainz viel Erfolg und große Resonanz am Ausstellungsstand gehabt.

KN Schaut man sich Ihre Produktpalette für den Bereich KFO an, komplettierte bredent diese zum EOS-Kongress in Helsinki z. B. durch das Standard-Metallbracket mini universal. Ist perspektivisch denn auch mit einer ästhetischen Bracketvariante bzw. zahnfarbenen Bögen zu rechnen?

Definitiv ja – denn ästhetische Brackets und ein Bogenprogramm sind wichtig für die Programmabrundung.

KN Im Bereich der zahnärztlichen Implantologie ist Ihr Unternehmen bereits erfolgreich mit dem Implantatsystem SKY präsent. Im KFO-Bereich hingegen wird aktuell kein Minischraubensystem angeboten. Inwieweit wäre es vorstellbar, dass z. B. die mini-Variante des SKY-Systems zum kieferorthopädischen Miniimplantat weiterentwickelt würde?

Wir werden immer wieder von Implantologen gefragt, ob das mini SKY für die KFO weiterentwickelt wird. Für uns stellt sich eher die Frage, ob die Kie-

ferorthopädie das dann wohl 25. KFO-Implantat braucht. Der Bedarf dafür ist ja recht überschaubar und es gibt verschiedene Einschätzungen, ob der Markt sich nach oben oder unten entwickeln wird. Wir haben den Gedanken noch nicht endgültig abgeschlossen. Unser Fokus liegt allerdings eher auf Projekten, die Innovationen und einen Mehrwert für unsere Kunden bringen. Hier liegen uns verschiedene äußerst interessante Ideen vor, die es zu entwickeln und zu realisieren gilt.

KN Wird das Lieferprogramm für das kieferorthopädische Labor auch erweitert?

bredent hat bereits schon einige Produkte für die KFO-Technik. Der Streukunststoff „Dentaplast KFO“ ist ein unglaublich standfestes und präzises Material. Die Labialbogen- und Adamsklammer-Biegezeugen erleichtern schon heute den Alltag vieler Zahn-techniker und sind ausgesprochen beliebt. Ansonsten sind Fräsen und Poliermittel zum Ausarbeiten und Polieren sowie Desinfektions- und Reinigungsmittel für Zahnspangen im Lieferprogramm. Es fehlen Dehnschrauben, Drähte und farbige Monomere zur Abrundung des Laborprogramms.



Der Firmensitz in Senden bei Ulm.

Als nächstes wird auf jeden Fall buntes Monomer kommen, denn bunte Zahnspangen sind ja wichtig in der KFO-Praxis.

KN Im Rahmen des Kursprogramms werden momentan vor allem Seminare zur biofunktionellen Therapie und Schnarchtherapie mithilfe von Protrusionsschienen angeboten. Welche Fortbildungsveranstaltungen für Kieferorthopäden plant bredent im nächsten Jahr anzubieten?

Es ist nicht geplant, Fortbildungsveranstaltungen zu kopieren, die andere Hersteller bereits durchführen. Sobald wir mit unseren Ideengebern neue Produkte vermarkten, werden dazu auch Kurse an-

geboten. Lassen Sie sich überraschen.

Zum Fortbildungskurs „Biofunktionelle Therapie“ von Prof. Engelke lässt sich sagen, dass das Interesse – gerade auch von Logopäden – sehr groß ist. Wir werden sicherlich Zusatztermine anbieten, um den Nachfragen gerecht zu werden. **KN**

KN Adresse

bredent GmbH & Co. KG
Weißenhorn Str. 2
89250 Senden
Tel.: 0 73 09/8 72-0
Fax: 0 73 09/8 72-24
E-Mail: info@bredent.com
www.bredent.com



Ist „seinen Preis wert“ – der Elasto-Harmonizer, eine Apparatur zur complianceunabhängigen Klasse II-Korrektur.



Für Übungen zur Therapie von orofazialen Dysfunktionen bietet bredent den von Prof. Dr. Dr. Wilfried Engelke entwickelten Vakuumaktivator silencos an.






Vor allem bei jüngeren Patienten kommen die Ligaturen in Form von Katzen- oder Mäuseköpfen gut an.

ANZEIGE

TOPJET

lingual molar distalizer



Ausgangssituation

Ende der Distalisation

Topjet ist absolut Compliance unabhängig und unsichtbar.

- ▶ Das Einsetzen erfolgt in einer Sitzung – ohne zusätzliche Laborarbeiten.
- ▶ Maximaler Tragekomfort. Besonders hygienisch durch gekapselte Bauweise.
- ▶ Einbauzeit von 15 Schraube und Topjet innerhalb von 15 min – sofort belastbar.
- ▶ Einfaches Nachaktivieren des Topjet durch Stopp-Gummi.

Was wird für die Molaren-Distalisation benötigt?

Die 3 Produkte zur Molaren-Distalisation:

- ▶ **Topjet Distalizer (250-cM und 360-cM):** für eine effektive Molarendistalisation.
- ▶ **Dual-Top™ 1,5 Schraube (jet Schraube):** zur sicheren Verankerung des Topjet.
- ▶ **TPA und Bänder:** Palatinalbogen vorgebogen lieferbar.

Mehr Informationen und ein Demovideo mit Falldarstellungen finden Sie unter: www.topjet-distalisation.de

Promedia Medzintechnik
A. Ahnfeldt GmbH
Maximilianstraße 15 · 570 80 Siegen
Telefon: 0271 - 91 450-0
Fax: 0271 - 91 450-80
e-Mail: info@promedia-med.de
www.promedia-med.de

Dual-Top™
Anchor-System