

„Unser neu geschaffener Konzern bringt Bewegung in die Dentalwelt“

Jährlich lädt MICRO-MEGA führende Wissenschaftler aus aller Welt zum Symposium „Adviser Group of Endodontics“ (AGE) nach Paris ein. *Dental Tribune* verfolgte das Symposium und nutzte die Gelegenheit, mit Unternehmensvertretern und Referenten über neueste Studien und aktuellste Firmenentwicklungen zu sprechen.

Begonnen hat alles mit einer Nervnadel im Jahr 1907. Seit über hundert Jahren produziert MICRO-MEGA, dessen Hauptsitz in Besançon liegt, endodontische Instrumente und gestaltete die Endodontie mit Neuentwicklungen entscheidend mit. International hat das innovative Unternehmen einen anerkannten Ruf als Spezialist für Dentalinstrumente. Auf dem diesjährigen AGE-Meeting vom 7. bis 9. Juli 2010 trafen sich Steffi Goldmann und Jeannette Enders, *Dental Tribune*, mit Audrey Stefani, Marketing-Managerin MICRO-MEGA, Frankreich, Dr. Stephan Gruner, Country Manager MICRO-MEGA Deutschland sowie Dr. Khaled A. Balto*, Associate Professor, Saudi Arabien.



„MICRO-MEGA ist stolz darauf, international Meilensteine gesetzt zu haben.“

Audrey Stefani

Frau Stefani, MICRO-MEGA ist seit mehr als einem Jahrhundert erfolgreich im Dentalmarkt tätig. Können Sie uns Prägendes in der Firmengeschichte nennen?

Audrey Stefani: MICRO-MEGA ist stolz darauf, mit Hand- und Winkelstücken, Mikromotoren, endodontischen Feilen und NiTi-Feilen international Meilensteine gesetzt zu haben. Was vielleicht wenige wissen, MICRO-MEGA war früher alleiniger Hersteller von Hand- und Winkelstücken für die großen Marken in Deutschland und anderen Ländern. Die Cytojet® war ein MICRO-MEGA-Produkt, hergestellt unter der genannten Heraeus-eigenen Marke für Heraeus und ist nach dem Auslaufen der Produktion für diesen Kunden als LigaJect® bei MICRO-MEGA weiter auf der Welt erhältlich. In besonderem Maße wurde das Unternehmen dadurch geprägt, dass immer wieder Weltneuheiten auf den Markt gebracht werden konnten. Auf diese Expertise können wir heute aufbauen.

Welche MICRO-MEGA-Produkte haben auf den internationalen Dentalmärkten Standards gesetzt?

Die MICRO-MEGA-Erfindungen setzten Welt-Standards: so 1957 die ersten demontierbaren Handstücke mit Wolframkarbid-Lager, 1963 Giromatic, das erste Winkelstück, das eine alternierende 90°-Drehung produzieren konnte, und speziell dafür gemachte Wurzelkanalinstrumente, 1964 Mikromotoren mit 40.000 Umdrehungen pro Minute, auf deren Basis heute bei allen Herstellern Mikromotoren gebaut werden, 1974 Masserann Set zum Bergen frakturierter Endoinstrumente aus Wurzelkanälen, 1996 HERO 642, ein fest definiertes System von rotierenden NiTi-Feilen, 2002 HERO Shaper, ein rotierendes NiTi-Feilen-System. Diese Reihe ließ sich noch lange weiterführen und vervollständigen. Alle diese Erfahrungen mit Goldstandards mündeten in das im Jahre 2009 eingeführte Feilensystem Revo-S, das eine Wurzelkanalaufbereitung mit nur drei Feilen ermöglicht. Revo-S ist derzeit State of the Art, jedoch gehen die Entwicklungen weiter, weshalb wir ja auch das alljährliche AGE-Symposium durchführen.

Seit Herbst 2009 gehört MICRO-MEGA zu einem Unternehmensverbund unter der Führung von Syco-Tec. Im März 2010 komplettierte die kanadische SciCan das europäische Firmen-Duo. Die Unternehmensgruppe zählt nun weltweit zu den Top Ten der Hersteller dentaler Ausstattung. Welche Chancen eröffnet dieser starke Konzern?

Die größten Chancen haben wir durch die Möglichkeiten, Kräfte zu bündeln und Erfahrungen zu nutzen. Der Fokus wird hier in Europa natürlich auf Deutschland und Frankreich liegen. Hier werden wir – soweit wie möglich – gemeinsames Marketing, gemeinsame Forschung und Entwicklung einsetzen, um unsere Position im Markt zu festigen und auszubauen. Wichtiger Teil der Strategie ist, die Marken „SciCan“ und „MICRO-MEGA“ zu erhalten und fortzuführen.

Über den Namen der Gruppe wird noch diskutiert?

Tatsächlich ist auch weiterhin noch kein eingängiger Name für unsere Gruppe gefunden, was jedoch unsere Handlungsfähigkeit in keinsten Weise beeinflusst.

MICRO-MEGA vertreibt seine Produkte weltweit. Welche Länder sind am wichtigsten bezüglich des Umsatzes? Und welche Regionen haben Ihrer Meinung nach das meiste Potenzial?

Europa spielt eine immer wichtigere Rolle in unserer Geschäftsentwicklung. Die wichtigsten Abnahmeländer sind Deutschland und unser Hausmarkt Frankreich. Nord- und Südamerika sind in der Entwicklung begriffen. Gute Zuwächse können wir im Raum Asia/Pacific verzeichnen. Mit großer Aufmerksamkeit beobachten wir außerdem die Region des Mittleren Ostens. Sie sehen, das MICRO-MEGA dabei ist, die vorhandenen Potenziale

als international bekannte Marke auszuschnöpfen. Die Chancen stehen sehr gut, zumal Forschung und Entwicklung im Konzern nun Global-Player-Größe erreicht haben und diese Dimension zu nutzen wissen.



„Wir versuchen permanent, unseren Technologievorsprung zu halten.“

Dr. Stephan Gruner

Herr Dr. Gruner, gibt es Forschungen zur Entwicklung neuer Produkte?

Dr. Stephan Gruner: Unser neu geschaffener Konzern wird aus den sich ergebenden Synergien heraus Bewegung in die Dentalwelt bringen. Durch die Kooperation mit unserem Mutterhaus SycoTec werden in Kürze Neuerungen bei Hand- und Winkelstücken und andere, derzeit noch in der Entwicklung befindliche Produktneuerungen, auf den Markt kommen. Zur IDS 2011 in Köln darf man gespannt sein.

Wir versuchen permanent, unseren Technologievorsprung zu halten. Es wird viel und intensiv gearbeitet. Daher auch diese Form der Veranstaltung, die MICRO-MEGA das Ohr am Puls der Welt behalten lässt.

Sind Ihre Erwartungen an das AGE-Meeting erfüllt worden?

Das AGE-Meeting hat uns auch in diesem Jahr wissenschaftlich weitergebracht. Die Referenten präsentierten hochklassige Forschungsergebnisse und die dargestellten Forderungen der internationalen Märkte konnten anlässlich der für dieses Meeting obligatorischen MICRO-MEGA-internen Sitzungen diskutiert, auf ihre Machbarkeit geprüft und zu Projekten gemacht werden.

Prof. Dr. Shimon Friedman, Toronto, Kanada, referierte über das Thema: „Das endodontische Behandlungsergebnis: Der Einfluss neuer Technologie“. Können Sie für unsere Leser die wichtigsten Punkte zusammenfassen?

Dr. Shimon Friedman ist auf dem Gebiet der Endodontie weltbekannt. Zusammen mit seiner Co-Autorin Frau Dr. Bettina Basrani und mit

weiteren Autoren verfasste er die weltbekannte „Toronto-Studie“. Dabei handelt es sich um eine umfangreiche Arbeit, die den Stand der Endodontie beginnend mit der Veröffentlichung erster Ergebnisse im November 2003 bis ins Jahr 2010 umfassend im Journal of Endodontics dargestellt und analysiert hat.

In seinem exzellenten Vortrag machte er klar, dass Differenzen in Bewertung und Gelingen oder Misslingen einer endodontischen Behandlung stark von den Methoden, aber auch vom Aufbau der bewertenden Studien selbst abhängt. Wenn man die richtigen Auswertungskriterien anlegt, liegt die Erfolgsquote endodontischer Behandlungen über die letzten 10 Jahre bei 88–95%. Hierbei konnte unter den verschiedenen Autoren eine hohe Konsistenz der Ergebnisse festgestellt werden. Diese Studien machen Mut.

Das neue Produkt Revo-S war Bestandteil weiterer – zum Teil kritisch vergleichender – Referate. Dr. Khaled A. Balto: Sie sprachen im Zusammenhang mit dem innovativen Revo-S-Konzept auch von der „dritten Dimension“ der endodontischen Behandlung. Würden Sie uns die markantesten Punkte des Systems noch einmal herausstellen?

Dr. Khaled A. Balto: Mit der „dritten Dimension“ sind nicht nur das Revo-S-System gemeint, sondern vor allem auch die Methoden zur Erreichung besserer Sicht, wie Vergrößerung durch Lupe oder OP-Mikroskop, Micro-CT oder sogar Cone Beam Tomography. Rechnergestützt kann heute mithilfe entsprechender Aufnahmen auch in das Innere des Kanalsystems geschaut werden. Zur „dritten Dimension“ gehören aber auch die Kenntnis der sog. „mecano-dynamics“ von Spül- bzw. Desinfektionsflüssigkeiten, Materialkenntnisse und die intensive Kenntnis des mechanischen Verhaltens und der Architektur von Feilen.

Hier nimmt Revo-S eine Position ein, die dem aktuellsten Stand der Wissenschaft entspricht oder diesen sogar selbst setzt. Zum State of the Art gehören, um nur einige zu nennen, die Hightech-Architektur der Helix, ein positiver Schneidwinkel und eine niedrige mechanische Belastung unter Rotation sowie eine verringerte Bruchgefahr.

Wie sehen Sie die Endodontie im Arabischen Raum im Vergleich zur Westlichen Welt?

Die Endodontie im Arabischen Raum ist in ihrem Niveau durchaus vergleichbar mit dem europäischen Niveau. Es gibt hohe Standards. Allerdings werden diese nicht in jedem arabischen Land angewendet, da durch die großen gesellschaftlichen Unterschiede in den einzelnen Staaten nicht jeder die Möglichkeit hat, eine endodontische Behandlung zu erhalten. Auch in der zahnärztlichen Fortbildung muss noch viel getan werden. In Städten wie Jeddah oder Riyadh gibt es westliches Niveau, gehen die Kollegen jedoch nach der Ausbildung zurück in

die bevölkerungsarmen Gegenden, so lässt oft auch ihre Motivation zur Weiterbildung nach. Ein konkretes Beispiel: Rubberdam wird extrem selten angewendet, unabhängig was auf den Hochschulen gelehrt und trainiert wird. An den Universitäten wird ein westliches Curriculum gelehrt, das auf dem aktuellen Stand gehalten wird.



„Revo-S nimmt eine Position ein, die dem aktuellsten Stand der Wissenschaft entspricht.“

Dr. Khaled A. Balto

Ihre umfangreichen Veröffentlichungen zeigen ein breites Spektrum Ihrer Tätigkeit. Woran arbeiten Sie derzeit?

Momentan bin ich mit der Problematik von apikalen Knochenzerstörungen, wie sie entstehen und wie durch verbesserte Ernährungsgewohnheiten die auslösenden Infektionen besser vermieden werden können, beschäftigt. Ich promoviere an der Harvard Dental School, USA, bereits über Osteoporose. Teilweise handelt es sich bei der Forschung über Osteoporose am Kiefer um Pionierarbeit. Desweiteren arbeite ich an einer 3-jährigen Multicenter-Studie über Ergebnisse von Revisionen, die unter anderem auch mit R-Endo von MICRO-MEGA durchgeführt werden. Die vorläufigen Ergebnisse sind ermutigend.

Abgesehen von den Veröffentlichungen: Wie erfolgt der Austausch mit internationalen Kollegen in der vortragsfreien Zeit?

Wir haben in Jeddah einige „postgraduate programs“, um die wir uns intensiv kümmern. Der Austausch mit den Kollegen ist sehr rege. Zudem existieren etliche Forschungsk Kooperationen mit Harvard, die ebenfalls intensiven Kontakt erfordern.

Außerdem habe ich eine Webseite www.endoarabia.net initiiert, die mehr und mehr auch zur Kommunikationsplattform wird.

Frau Stefani, Dr. Balto, Dr. Gruner, wie danken Ihnen sehr für das ausführliche Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.

* Dr. Khaled A. Balto ist Associate Professor und Consultant im Department of Endodontics, Faculty of Dentistry, King Abdulaziz University, Jeddah, KSA. Zudem ist er Deputy Director des National Research Excellence Centre of Osteoporosis.