

„Sind Sie neu?“

elexxion – ein neuer Name auf dem Lasermarkt

Bereits auf der IDS stellte das junge Unternehmen elexxion ihren neuen Laser elexxion claros vor. Dr. Georg Bach, Chefredakteur des Laser Journals im Gespräch mit Martin Klarenaar, für den Bereich Marketing und Vertrieb zuständig und Entwicklungsingenieur Olaf Schäfer.

DR. GEORG BACH/FREIBURG IM BREISGAU

Herzlichen Glückwunsch zur Firmengründung! elexxion, zweifellos ein neuer Name auf dem Lasermarkt, der zudem momentan hart umkämpft ist.

Martin Klarenaar: Zunächst danke für die guten Wünsche. Mit dieser Frage „Sie sind neu?“ sind wir schon auf der IDS in Köln häufiger konfrontiert worden. Neu auf einen Markt zu kommen bedeutet ja nicht gleichzeitig Inkompetenz. Mein Partner Schäfer ist Entwicklungsingenieur und hat in den letzten vier Jahren immerhin vier neue Lasersysteme marktreif entwickelt, die durch mich mit Erfolg vertrieben worden sind. Wir kennen die Bedürfnisse der Zahnärzteschaft sehr genau, und aus diesen Erfahrungen ist unser elexxion claros entstanden. Die Entwicklungszeit und Zertifizierung (höchster Zertifizierungsgrad ISO 9001) hat über ein Jahr in Anspruch genommen. Sie können also wirklich ein ausgereiftes Produkt erwarten. Durch zahllose klinische Tests schließen wir so genannte Kinderkrankheiten aus. Auf Wunsch verlängern wir die gesetzliche Gewährleistung sogar um ein weiteres Jahr, also auf drei Jahre. Zudem gibt es den elexxion 0 %-Mietkauf und ein ständiges Rückgaberecht; mehr Sicherheit kann man kaum noch bieten.

Dieser Markt ist hart umkämpft, da haben Sie vollkommen Recht. Das liegt in der Hauptsache daran, dass der Bedarf an Laser in der Zahnarztpraxis noch nicht richtig geweckt wurde und Hersteller einen vollkommen falschen Weg in ihrer Politik eingeschlagen haben. Wir sind mit einer völlig anderen Philosophie angetreten: Wir wollen die Lasertechnologie einer breiten Menge zugänglich machen und das mit einem breiten Einsatzspektrum, einer absoluten Hochleistungstechnik zu einem erschwinglichen Preis. Wir machen Schluss mit der Preistreiberie, bei uns kostet die „Sicherheitstechnische Kontrolle“ zum Beispiel nur 99,- € und eine vielfach verwendbare Faser nur 9,90 €.

Sie sprechen von der „4. Generation“ der Diodenlaser, für wahr ein hoher Anspruch! Wie rechtfertigen Sie diesen?

Martin Klarenaar: Ja, der elexxion claros ist der Hochleistungslaser der 4. Generation. Er hat 30 Watt Pulsleistung mit einer variablen Pulsierung bis zu 20.000 Hz. Für den Praktiker bedeutet das eine High-Performance-Schnittführung mit ganz geringer thermischer Belastung des Gewebes. Bei richtiger Anwendung kommt es nicht zu ungewollten Karbonisierungen, die bei ungelasteten Systemen typisch sind. Über 100 Indikationen sind im elex-

xion claros fest eingespeichert und über ein großes Farbdisplay übersichtlich und einfach abrufbar. Dosissicherheit ist hier das Schlagwort. Das absolute Highlight ist unser Handstück, das hervorragend in der Hand liegt. Mit einem Klick können verschiedenste spezielle Applikatoren für die Endo/PA, Chirurgie, Softlasertherapie, für Bleaching und ÜZ usw. eingesetzt werden. Eine absolut kratz- feste Keramik lässt eine Sterilisierung zu, die Quarzglasfasern sind ein Wegwerfartikel. Unser Ansatz dabei war, Folgekosten auf ganz niedrigem Niveau zu halten, um unsere Kundschaft nicht zu verärgern.

Herr Schäfer, eine Frage an Sie als Technik-Chef: Was zeichnet den elexxion claros gegenüber anderen Diodenlasern, die ja zuhauf auf dem Markt sind, aus? Gibt es hier vor allem Vorteile für den Anwender?

Olaf Schäfer: Lassen Sie mich die Frage zunächst indirekt beantworten. Wenn Sie die Lasertechnologie im Allgemeinen betrachten, haben wir einen der wenigen Wachstumsmärkte vor uns, in denen Deutschland eine führende technologische Position einnimmt. Wie Martin Klarenaar anfangs schon erwähnte, entwickelt sich die zukunfts-trächtige Lasertechnologie im Dentalbereich aber genau in die falsche Richtung. Es kommen zunehmend einfache, billige Geräte auf den Markt, die in der praktischen Anwendung auf dem Niveau der 80er Jahre anzusiedeln sind. Mein Entwicklungsansatz geht in eine völlig andere Richtung. Wir haben in den letzten fünf Jahren genau zugehört, was die Zahnärzte wollen, um ihren Patienten die optimalen Behandlungsmöglichkeiten anbieten zu können. Daher versuchen wir die neusten Technologien einzusetzen, um preiswerte und leistungsfähige Systeme zu designen. Trotz Hightech pur muss ein moderner Laser sehr breit einsetzbar und einfach im Handling sein, verbunden mit möglichst geringen Anschaffungs- und Folgekosten. Wir unterscheiden uns technisch massiv von der Mitbewerberschaft. Eine vollkommen neu entwickelte Diodentechnologie und Software sichert uns, bereits in die Zukunft schauend, enorme Marktchancen. Unter leichtem Handling verstehe ich z. B. ein übersichtliches Farbdisplay und fest gespeicherte Indikationen mit voreingestellten Leistungsparametern, die es nicht erlauben, dass ungewollte Power ins Gewebe geschickt wird.

Das mit den Festprogrammen interessiert mich doch sehr; bei Ihren Mitbewerbern wird in der Regel der freien Programmierbarkeit der Parameter der Vorzug