

Lumenis – Zukunft erfolgreich gestalten

Die Firma Lumenis versteht sich als innovatives Unternehmen der Lasertechnologie im gesamten Bereich der Medizin. Gestecktes Ziel ist die kontinuierliche Weiterentwicklung von Laseranwendungen und Lichttherapieverfahren, um neue Behandlungsmethoden zu entwickeln und bestehende Methoden effizienter und einfacher zu gestalten. Die Redaktion des Laser Journals sprach hierzu mit Lumenis Geschäftsführer Hauke Harms.

Katja Kupfer/Leipzig

■ *Das Jahr 2007 beschert uns wieder die Leitmesse des Dental Business, die IDS. Auch 2007 wird sie wieder zukunftsweisend Weichen stellen und Impulse geben, als erfolgreiche Präsentationsplattform und als Treffpunkt für alle Marktbeteiligten rund um die Zahnmedizin. Herr Harms, mit welcher Botschaft werden Sie auf der IDS vertreten sein?*

Neben unseren Dentalprodukten, wie dem neuen Opus Duo Aqualite, möchten wir den Kunden nicht nur Systeme, sondern mit den Geräten verbundene Behandlungs- und Therapiekonzepte vorstellen, die sowohl den medizinischen aber auch besonders den finanziellen Aspekten der Zahnarztpraxis gerecht werden. Die Botschaft ist eindeutig auch, dass der Laser generell heute zu einer fortschrittlichen Praxis gehören sollte. Ich persönlich würde beispielsweise nach einigen Laserbehandlungen (und das Gerät meines Zahnarztes war sogar vom Wettbewerb) und gehöriger Zahnarztphobie nie wieder einen Zahnarzt ohne Laser aufsuchen; glücklicherweise konnte ich meinen Zahnarzt zu seinem und meinem Wohl zwischenzeitlich zu einem Gerätewechsel überzeugen ...

Sie verstehen sich als ein innovatives Unternehmen. Wie kommt dies in Ihren Produkten zum Ausdruck?

Für ein Unternehmen wie Lumenis, das übrigens vor nunmehr über 40 Jahren das erste medizinische Lasersystem in den Weltmarkt brachte und heute ca. 30 verschiedene Geräte in allen medizinischen Bereichen anbietet, ist es eine selbstverständliche Verpflichtung und Anspruch zugleich, unseren Kunden neueste Technologien zu bieten. Unsere Produkte erfüllen und setzen die internationalen Standards. Darüber hinaus ist es wichtig zu betonen, dass nicht nur die Produkte, sondern besonders die adjunktiven Leistungen diejenigen sind, die die Kaufentscheidung des Kunden beeinflussen. Kurz gesagt, Laser gibt es auf der IDS sicher viele zu kaufen, einige davon sicher auch zu einem attraktiveren Preis. Ich bezweifle aber, dass der Wettbewerb auch das halten kann, was er verspricht; auch in Sachen des After-Sale-Service, der Schulung, der Marketing-Unterstützung und der Wartung. So hat unser Unternehmen allein 15 Service-Ingenieure, wahrscheinlich mehr als im ganzen Marktumfeld in Deutschland zusammen.

Für den Anwender sind der wissenschaftliche Background und die klinische Erfahrung mit einem Produkt ein wesent-

licher Faktor. Was können Sie Ihren Kunden hier anbieten? Welchen Stellenwert nimmt der „Kundenservice“ für Sie ein?

Da sind wir wieder beim Thema. Der eben genannte Kundenservice steht bei uns an erster Stelle und diesen verbessern wir stetig. Mit einer Serviceabteilung von über 20 Mitarbeitern, die zum Teil im gesamten Bundesgebiet verteilt sind, können wir einen gesicherten „Rund-um-Service“ anbieten. Zudem hat die Firma Lumenis eine eigenständige, klinische Abteilung. Hier stehen Ärzte der verschiedenen Fachbereiche in Referenzzentren sowie eine „Clinical-Adjucaterin“ für unsere Kunden rund um die Uhr bereit, um bei Fragen Rede und Antwort zu stehen und diese bei Bedarf am Gerät vor Ort in der Praxis zu unterstützen, einzuweisen und zu trainieren. Das ganze ist übrigens kostenlos.

Wie sehen Sie die Entwicklung der Lasierzahnheilkunde in den nächsten Jahren?

Ein Blick auf unseren Veranstaltungskalender im Netz genügt, um zu erfahren, was der Kunde von Lumenis in 2007 erwarten darf. Ein jährlicher Höhepunkt ist sicherlich unsere größte Fortbildungsveranstaltung, traditionell in Monaco. Ein Konzept, das auf unvergleichliche Weise hochkarätige Wissenschaft, Präsentationen renommierter Referenten und ein einmaliges Ambiente vereint. Mit unserem Portfolio im Dentalbereich, angeführt von unseren Flaggschiff Opus Duo Aqualite (Er:YAG+CO₂), über zwei verschiedene Diodenlasersysteme (Opus 5+Opus 10), bis hin zum CO₂-Laser Nova-Pulse, decken wir derzeit sicher die Anforderungen des Marktes ab.

Die Zukunft der Zahnheilkunde mag ich nicht beurteilen, sicher bin ich mir aus heutiger Sicht jedoch, dass Laser in diesem Bereich einen viel höheren Stellenwert einnehmen werden als dies heute bereits der Fall ist, und sicher zum alltäglichen Handwerkszeug eines fortschrittlichen Zahnarztes gehören werden und müssen und nicht mehr so wie heute als Alleinstellungsmerkmal einer Praxis taugen. Die Entwicklung zielt hier sicher auch auf eine noch schmerzärmere Behandlung und Weiterentwicklung der Technologie in Bezug auf Anwenderfreundlichkeit. Dies sind auch die Zielsetzungen, mit der sich unsere Entwicklungsabteilung schon heute beschäftigt und ich freue mich darauf, die Entwicklung zu erfahren und ein klein wenig mitgestalten zu dürfen. ■