

# ZT WIRTSCHAFT

## Positiv in die Zukunft blicken

Fortsetzung von Seite 1

**Welchen Anteil hat das Zahn-technik-Geschäft innerhalb der Dentsply Gruppe und welche Bedeutung besitzt der deutsche Markt?**

Lehner: Die Dentsply setzt ca. 1,5 Milliarden Dollar jährlich um. Degussa Dental hat daran, als größte Gesellschaft im Firmenverbund, maßgeblichen Anteil. Die bedeutendsten Märkte für Degussa Dental sind Deutschland und die angrenzenden europäischen Länder Österreich, Holland, Belgien, Dänemark sowie Norditalien und Skandinavien.

Schwafert: Es wird oft unterschätzt, was für ein starker

wendung finden kann. Was für die deutsche Industrie bereits selbstverständlich geworden ist, kann auch von deutschen Zahn Technikern geleistet werden.

**Könnte Degussa Dental als erfolgreiches internationales operierendes Unternehmen seinen Kunden hier Hilfestellung leisten?**

Schwafert: Natürlich können wir ein solches Konzept nicht vermarkten, aber wir können Ideen beisteuern, welche Märkte sich für den Export deutscher Zahn-technik eignen. Solche Modelle nehmen wir als Gegenbewe-

Lehner: Alle Produktnamen bleiben bestehen. Das ist und bleibt ein wichtiger Bestandteil der Firma. Lediglich der Firmennamen Degussa Dental muss vertragsgemäß bis Ende September geändert werden. Auf diesen Namenswechsel haben wir uns im letzten Jahr vorbereitet. Erstmals werden wir uns auf der IDS unter neuem Namen präsentieren.

**Insgesamt wurde von der Dentalindustrie 120 Millionen DM in die Entwicklung von CAD/CAM-System investiert. Dieser Betrag ist in absehbarer Zeit nicht wieder**

**oxid geben Sie den Laboren mit an die Hand?**

Schwafert: Wir bieten z. B. Materialien zur erfolgreichen Patientenaufklärung, einen klinischen Leitfaden für Zahnärzte und Tipps zur Abrechnung. Unsere Fortbildungsveranstaltung Praxis live ist ein Paradebeispiel, wie man durchgängig und glaubwürdig Patienten behandelt. In diesem Seminar werden alle Schritte von der Präparation über die Befestigung bis hin zur Abrechnung gezeigt. Zusätzlich bietet unsere eigene eingerichtete Website [www.cercon-smartceramics.de](http://www.cercon-smartceramics.de) Informationen sowohl für Zahnärzte und Zahn-techniker als auch für Patienten.

**Es gibt Bestrebungen, dass heißpolymerisierende Verbundkunststoffe Stand der Technik werden sollen, während die lichterhärtenden Verbundkunststoffe in den privaten Bereich gehen sollen. Wird es preiswertere Produkte bei Degussa Dental geben, und gibt es Produkte von Dentsply, die Degussa Dental nutzen kann, um hier den Low-Cost-Bereich abzudecken?**

Schwafert: Wir führen ja bereits mit Biodent K+B Plus ein heißpolymerisierendes Material. Auch im lichterhärtenden Bereich bieten wir mit Licupast Plus ein Produkt mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis über den Handel an.

**Welche neuen Produkte wird Degussa Dental auf der IDS präsentieren?**

Schwafert: Bei Cercon-Vollkeramik werden wir Teilungsgeschleife anbieten. Darüber hinaus werden wir größere Rohlinge präsentieren, mit denen Brückenkonstruktionen mit bis zu 47 mm anatomischer Länge möglich sind.

Kiss heißt die Neuheit im Verbund-Keramikbereich: ein Konzept zur Reduktion der Anzahl der Massen im Labor ohne Abstriche bei den ästhetischen Möglichkeiten. Erstmals wird es im Bereich Duceragold Anwendung finden. Keep it simple and safe – das ist das Motto.

Das GoldenGate System haben wir um eine sattgelbe, palladiumhaltige Legierungsvariante speziell für weitspannige Brücken und den Implantatbereich erweitert: Degunorm supra. Hinzu kommt auch die komplett kupfer- und palladiumfreie Degunorm pur. Bei beiden neuen Legierungen machen kürzere Brennprogramme die Verarbeitung besonders effektiv.

Der Gedanke einer vielseitigen und doch einfachen Systemlösung ist auch bei unserem neuen System für herausnehmbaren Zahnersatz Exclusive verwirklicht: Zum Konfektionszahn bieten wir gleichzeitig den Prothesenkunststoff, die entsprechende Gusslegierung und eine passende Einbettmasse. Unser Laser Connexion II Ergo bietet Hightech vom Feinsten, der neue Vakuummischer Multivac Eco ist eine sehr robuste und ökonomische Variante für den ganz normalen zahntechnischen Alltag.

Bei den Verbrauchsmaterialien präsentieren wir die neue staubarme Einbettmasse Deguvest SR. Damit reduzieren wir signifikant gesundheitsschädliche Staub-Emissionen im Labor.

**Kann man die Produkte einzeln erwerben oder muss man sich in Zukunft für ein ganzes Konzept oder System entscheiden?**

Lehner: Wir wollen mehr als nur die Produkte anbieten. Auf Grund des Zusammenschlusses mit Dentsply hat sich unsere Welt erweitert. Neben einer vergrößerten Produktpalette bieten wir echten Mehrwert. Eine Kaufentscheidung hängt davon ab, ob Produkt, Preis und

Service übereinstimmen. Sind kompetente technische Berater vorhanden, gibt die Firma Marketingunterstützung oder andere Impulse? Schwafert: Als Beispiel dazu: Letztes Jahr haben in Deutschland 14.000 Schulungs- und Kongressteilnehmer an Degussa Dental-Veranstaltungen teilgenommen.

**IDS – Show oder steht der Inhalt im Vordergrund?**

Schwafert: Wir haben so viele interessante und innovative Themen, dass wir uns – wie gewohnt – auf Inhalte konzentrieren können. Aber auch ein Bühnenforum wird vorhanden sein. Jeder eingeladene Referent spricht eine Viertelstunde zu seinem Thema, mehrere Male am Tag.

Außerdem werden Dr. Sven Rinke und ZTM Michael Linne ihr „Praxis live“-Programm dort an einem Tag präsentieren.

**Früher war die IDS ein Magnet, die größte dentale Weltmesse. Der Vorteil für die Hersteller bestand darin, dass Besucher aus aller Welt anreisen, weil es ein solches Angebot nur dort gab. Haben wir hier eine Diversifizierung zu erwarten? Finden global gesehen wieder verstärkt lokale Messen statt?**

Schwafert: Die IDS übt mit Abstand die höchste Anziehung weltweit aus, besonders auf die Händler. Der Endverbraucher wird sich oft auch lokal informieren. Die IDS darf also nicht die einzige Informationsquelle sein. Allerdings kann man jedoch nicht in jeder deutschen Stadt eine Dentalshow veranstalten. Der Standort Köln ist für alle planbar und berechenbar.

**Wie lautet Ihr Appell an die Zahn-techniker?**

Schwafert: Positiv in die Zukunft zu blicken. Die IDS ist ein guter Anlass dazu.

**Vielen Dank für das interessante Gespräch.**



ZT Zahn-technik Zeitung (v.l.n.r. Holger Trampert, Redaktion Berufspolitik; Torsten Oemus, Vorstandsvorsitzender Oemus Media AG; Natascha Brand, Redaktion Technik) im Gespräch mit Rudolf Lehner, Geschäftsführer der Degussa Dental, und Torsten Schwafert, Leiter Vertrieb und Marketing.

Motor Deutschland für die globale Dentalwelt darstellt. Deutsche Zahn-techniker sind weltweit führend. Darum ist auch der hiesige Markt bestens geeignet, um Innovationen in der Zahn-technik einzuführen.

**Holen die ausländischen Zahn-techniker in diesem Bereich auf, gerade was die Qualität der Arbeit betrifft?**

Lehner: Es hat auch schon immer überall auf der Welt gute Zahn-techniker gegeben, insbesondere in Japan, Norditalien und den USA – allerdings nicht in der Breite wie in Deutschland.

Schwafert: Das ist eine Frage der internationalen Ausrichtung. Es gibt sowohl Warenbewegung ausländischer Zahn-technik nach Deutschland als auch in die andere Richtung. Hier werden die Chancen jedoch nicht konsequent genutzt. Deutsche Zahn-technik könnte sich zum Exportschlager entwickeln, z. B., wenn man ein Frontoffice in den entsprechenden Ländern einrichten würde. Es ist falsch zu glauben, dass deutsche Zahn-technik nur im Inland An-

gangung zu dem importierten Zahnersatz wahr, den man nicht aufhalten kann. Die zahlreichen ausländischen Messen wären geeignete Plattformen, um das deutsche Zahn-techniker-Handwerk mit seinem Leistungsspektrum international bekannt zu machen.

**Wo werden die Degussa Dental-Produkte in Zukunft entwickelt?**

Lehner: Unser CAM-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics wird in Deutschland produziert und vertrieben, ebenso wie die Legierungen und Keramiken. Für den amerikanischen Markt können wir uns mit den Kollegen vor Ort austauschen, da es weltweit unterschiedliche Vorlieben bezüglich Verarbeitung und Zusammensetzung der einzelnen Produkte gibt. Die Zähne entwickelt unser kompetenter Partner Trubyte in den USA.

**Zahn-techniker verbinden viel mit dem Produktnamen. Können diese Produktnamen weiterhin bestehen bleiben, obwohl das Namensrecht ausläuft?**

einzuspielen. Einige Systeme sind bereits wieder vom Markt verschwunden. Ist die Entwicklung von Cercon für Degussa Dental ein hochriskantes Projekt gewesen?

Schwafert: Nein. Wir haben bei Cercon von Anfang an eine vernünftige, praxisnahe Lösung angestrebt. Das wird von vielen als Vorteil erkannt, und darum ist das CAM-Vollkeramik-Verfahren auch erfolgreich. Wir haben nun den Spielraum gewonnen, das System im nächsten Jahr zu erweitern und neue Technologien dort zu integrieren, wo es sinnvoll ist. Wir sind von dem Material Zirkonoxid überzeugt und konzentrieren uns darauf, ohne nebenbei mit demselben Gerät auch noch Gold oder Titan fräsen zu wollen. Darum liegt unser Angebot an den Zahn-techniker auch preislich in einem absolut fairen Bereich. Dazu bieten wir ihm reichliche Unterstützung bei der Vermarktung der Technologie vor Ort.

**Welche Marketinginstrumente und Fortbildungsangebote zum Thema Zirkon-**



Torsten Schwafert (li.) und Rudolf Lehner erläutern die Synergieeffekte, die sich aus der Dentsply-Gruppenstruktur ergeben.