DENTAL TRIBUNE German Edition · Nr. 10/2010 · 6. Oktober 2010

„In Europa haben wir den deutschen Markt sehr stark ausgebaut“

Olaf Sauerbier, Geschäftsführer VOCO GmbH, Cuxhaven, im Interview über neue Produkte, Aspekte der Zahnästhetik und die Vorbereitungen auf die IDS 2011.

Luftansicht der VOCO Firmenzentrale in Cuxhaven.

VOCO hat sich in Deutschland und weltweit als Spezialist für Dentalmaterialien etabliert. Neben Produkten für die konservierende Zahnheilkunde bietet die Firma unter anderem Materialien für die Prothetik und die Prophylaxe an. Dental Tribune International Chefredakteur Daniel Zimmermann sprach mit Olaf Sauerbier, Geschäftsführer und speziell für die Bereiche Marketing und Vertrieb verantwortlich.

***Dental Tribune:* Herr Sauerbier, neueste Zahlen des Verbandes der Dentalhersteller in Europa (ADDE) lassen für den Dentalmarkt in Deutschland und Europa ein kräftiges Wachstum vermuten. Spüren sie den Aufschwung auch in ihrem Unternehmen?**

Olaf Sauerbier: Ehrlich gesagt war der Aufschwung für uns nie richtig weg. In der Vergangenheit waren wir immer etwas besser positioniert als der gesamte Markt und dies trifft auch auf die derzeit vom ADDE für den hiesigen Markt prophezeiten drei Prozent zu. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass 2010 besser angefangen als 2009 geendet hat und dass wir im letzten Halbjahr ein ordentliches Wachstum erzielen konnten. Dabei ist das Ausland für uns von entscheidender Bedeutung, obwohl wir in Europa zuletzt den deutschen Markt sehr stark ausgebaut haben. Unter anderem haben wir hier allein in diesem Jahr 15 neue Mitarbeiter eingestellt. Unsere Strategie sieht im Moment so aus, dass wir bestehende Geschäfte und Märkte intensiv bearbeiten und ausbauen werden. Es wird zum Beispiel noch eine Weile dauern, bis wir den riesigen nordamerikanischen Markt erschlossen haben.

Haben die zur IDS 2009 vorgestellten Produkte Ihre Erwartungen erfüllen können?

Die wichtigste Neuerung auf der IDS 2009 war zweifelsohne die nachlauffreie, nichttropfende NDT®-Spritze. Unser hoch ästhetisches zahnfleischfarbenes Füllungssystem Amaris Gingiva fand ebenso großen Anklang. Nicht zu vergessen Rebilda Post System, unser Komplett-Set für 15 postendodontische Versorgungen, das innerhalb kürzester Zeit bei Anwendern im In- und Ausland höchst erfolgreich ankam und bereits mehrfach ausgezeichnet wurde.

Einige Branchen wie die Implantathersteller haben derzeit mit sinkenden Umsatzzahlen zu kämpfen. Wie beurteilen Sie die Lage in den von ihnen belegten Produktsegmenten?

Sicherlich hat die Wirtschaftskrise besonders Auswirkungen auf Anbieter hochpreisiger Materialien und Ausstattung gehabt. In der restaurativen Zahnheilkunde bzw. Prävention sieht die Lage aber besser aus. So konnten wir in den Bereichen, in denen wir gut vertreten sind, z.B. Prothetik, Prophylaxe und Befestigungszemente, Wachstumsraten zwischen 10 und 20 Prozent erzielen. Der Bereich Füllungsmaterialien lief etwas schleppender, was aber vor allem dem zunehmenden Druck unserer Wettbewerber zu schulden ist. Es gibt derzeit viele neue und innovative Füllungsmaterialien auf dem Markt. Diese Situation bekommen wir natürlich auch im Unternehmen zu spüren.

Welche Entwicklungen kann man derzeit beobachten?

Alle Hersteller versuchen ein Material zu entwickeln, das ideale Eigenschaften für ein Füllungsmaterial aufweist. Das Optimum sind dabei Materialien, die die gleichen physikalischen Eigenschaften wie der natürliche Zahn aufweisen und so dauerhaft im Mund verbleiben können. Alle Hersteller arbeiten daran und ich glaube, wir sind hier recht weit vorn. Wir haben bereits zu Beginn der 2000er-Jahre im Bereich der Nanotechnologie geforscht und 2003 mit Grandio® das weltweit erste Nano-Hybrid-Composite auf den Markt gebracht, das bis heute im In- und Ausland sehr stark vertreten ist. Gleichzeitig haben wir nicht aufgehört, weiterzuentwickeln. So präsentieren wir jetzt mit Grandio®SO ein Nano-Hybrid-Füllungsmaterial, das mit seinen Materialeigenschaften unsere ursprünglichen Erwartungen weit übertroffen hat. In der Summe seiner physikalischen Eigenschaften ist Grandio®SO derzeit wohl das zahnähnlichste Material am Markt.

Olaf Sauerbier, Geschäftsführer der VOCO GmbH.

Wann und wo wird es erhältlich sein?

Bereits im Oktober in Deutschland und in anderen europäischen Märkten. Grandio®SO ist wie Grandio® universell einsetzbar, ist aber ein wenig transluzenter, sodass es auch besonders gut im Frontzahnbereich eingesetzt werden kann. Natürlich werden wir Grandio® auch weiterhin unseren Kunden anbieten. Letztendlich entscheidet dann aber der Zahnarzt, welches Produkt er bevorzugt.

Inwieweit spielen ästhetische Gesichtspunkte bei einer Produktentwicklung wie Grandio®SO eine Rolle?

Das primäre Ziel ist die Funktionalität. Ästhetik spielt schon eine wichtige Rolle, sie darf aber auf keinen Fall auf Kosten der Funktionalität und Stabilität einer Füllung gehen. Natürlich gibt es in der Zahnmedizin dazu unterschiedliche Standpunkte, aber meiner Meinung nach kann es nicht das Ziel sein, ein absolut schneeweißes opakes Lächeln hinzubekommen, wie es vielleicht einige US-Stars derzeit vorzeigen mögen. In den USA haben wir zum Beispiel feststellen müssen, dass bei Frontzahnrestaurationen die oberste Schicht häufig mit unserem fließfähigen Composite Grandio® Flow in der Farbe weiß-opak verblendet wird, weil dies die Farbe ist, die die heute dort so beliebten stark gebleachten Zähne haben. Normalerweise wird diese Farbe aber nur verwendet, um dunkle Stellen am Zahn aufzuhellen bzw. wenn der Zahnarzt unbedingt eine opake Schicht braucht. Dahin entwickeln wir nicht und das haben wir auch nicht vor. Ich hoffe, dass es in Europa nicht so Schule macht wie in Amerika. Ein Zahn hat doch eine natürliche Transluzens und die wollen wir wenn möglich beibehalten. Ich glaube, wir haben mit unseren Materialien einen guten Weg gefunden, um möglichst dauerhafte und natürlich ästhetische Restaurationen zu erzielen.

Die Produktentwicklung in Amerika läuft bei einigen europäischen Herstellern ja autark. Auch bei Ihnen?

In den USA werden diejenigen Produkte eingeführt, die in Europa schon auf den Märkten sind. Spezielle Produkte gibt es nicht, höchstens Unterschiede in den Farbzusammenstellungen. In Deutschland ist zum Beispiel die Farbe A3.5 sehr gängig, die in anderen Märkten wie den USA, wo üblicherweise A2 angewandt wird, keine so große Rolle spielt.

Wird Grandio®SO ihren Auftritt auf der IDS 2011 bestimmen und wird es weitere Produkte geben?

Grandio®SO wird natürlich der Aufhänger unseres Messeauftrittes sein. Wir werden es aber schon Anfang Oktober hier im Markt einführen und auf verschiedenen Messen wie etwa auch der Fachdental in Leipzig präsentieren. Natürlich haben wir noch weitere Produkte, die neben Grandio®SO auf den Markt kommen und zur IDS präsentiert werden.

Herr Sauerbier, vielen Dank für das Gespräch. DT

Detaillierte Informationen zum Unternehmen, der Produktpalette und den Aktivitäten der VOCO GmbH finden Sie auf www.voco.de

ANZEIGE

Die hygienischen Kronentrenn

Funktion / CMD
Prophylaxe
Parodontologie
Ästhetik
Prothetik
Implantologie
Hilfsmaterialien

Tri Hawk Kronentrenner

- antiseptische Einzelverpackung
- keine Hygienerichtlinien
- keine Crosskontamination
- schneidet vertikal und horizontal
- durchtrennt alle Metalle, Amalgam, NEM und Cr-Ni Legierungen
- Rolle mit 100 Bohrern zum Preis von 219,00 € zzgl. MwSt.

Tel (0203)

ITI Education Weeks around the globe

International Team for Implantology startete ITI-Universitätsprogramm.

BASEL – Eine der führenden unabhängigen akademischen Vereinigungen in der dentalen Implantologie, das International Team for Implantology (ITI), hat zu ihrem bereits bestehenden Fortbildungsangebot das ITI-Universitätsprogramm ins Leben gerufen. In Partnerschaft mit momentan sieben ausgesuchten akademischen Institutionen rund um den Globus führt die wissenschaftliche Vereinigung ein umfassendes Kursprogramm durch, das Zahnärzten besseren Zugang zu einem hohen Standard von Fortbildung mit einer starken praktischen Komponente bietet.

Im Juni und August 2010 fanden die ersten ITI Education-Kurse an der Harvard School of Dental Medicine, Boston, USA, sowie an den Universitäten Bern und Genf, Schweiz, statt.

Weitere Kurse werden noch in diesem Jahr sowie in 2011 das Katharinenhospital Stuttgart, die Universität Hongkong, das University College of London, England, die Universität Melbourne, Australien, und das Holland Bloorview Kids Rehabilitation Hospital, Toronto, Kanada, durchführen.

Informationen und Anmeldung: ITI International Team for Implantology, ITI Education International, Peter Merian-Weg 10, 4052 Basel, Schweiz, education@iticenter.ch, Tel.: +41 61 2708397, Fax: +41 61 2708384, *www.iti.org/educationweek*

Bildergalerie in der E-Paper-Version der Dental Tribune German Edition unter: **www.zwp-online.info/publikationen**

Eine Bildergalerie des spektakulärsten ITI Symposiums seit Gründung des ITI 1980 mit über 4.000 Teilnehmern aus über 90 Ländern vom 14. bis 17. April 2010 finden Sie in der E-Paper-Version dieser Ausgabe unter: *www.zwp-online.info/publikationen* DT

ZWP online Detaillierte Informationen stehen zudem auf www.zwp-online.info/kammern_verbaende zur Verfügung

Zahntechnik – konventionell oder virtuell?

Schweizer Zahntechnik-Kongress 2010 am 6. November in Luzern.

BASEL – CAMLOG ist seit jeher der Überzeugung, dass es das Teamwork von Zahntechniker und Behandler ist, was den Erfolg der Implantologie ausmacht. Und von Anfang an hat CAMLOG den zielführenden Prothetikansatz des „Backward Planning" als ein Schlüsselelement für das langfristige Gelingen des implantologischen Zahnersatzes betrachtet. Daraus resultiert der hohe Stellenwert der Zahntechnik in der Implantologie.

Seit industrielle CAD/CAM-Fertigungstechniken und digitale Planungsmöglichkeiten für die Implantatpositionierung auf dem Vormarsch sind, befindet sich die Zahntechnik in einer Phase des intensiven Umbruchs und der Neuorientierung. Um für diesen komplexen Prozess Denkanstöße

und Entscheidungshilfen zu liefern, werden beim Schweizer Zahntechnik-Kongress 2010 bekannte Referenten aus der Schweiz und Deutschland etablierte und zukunftsorientierte Modelle präsentieren. Inklusive der Veränderungen, denen diese Verfahren in absehbarer Zukunft unterliegen werden.

Das Verkehrshaus Luzern wird ein inspirierendes Umfeld bieten, um sich unter ausgewiesenen Fachleuten über zukünftige zahntechnische Trends und Veränderungen, aber auch über bewährte Technologien zu informieren und die ganze Vielfalt von Meinungen darüber aus Vortrag und Diskussion aufzunehmen.

Ausführliche Informationen und Anmeldung bei der:

CAMLOG Schweiz AG
Margarethenstrasse 38
4053 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 5654141
Fax: +41 61 5654142
events@camlog.com
www.zahntechnik-kongress.ch

ZWP online Weitere Informationen unter www.zwp-online.info/events

Interaktiv: Connecting Science™ Podium-Events

Wissenschaft, Klinik und Operationen werden auf der internationalen Connecting Science Serie live diskutiert.

WALDENBURG – Thommen Medical lädt ein zum nächsten Connecting Science™ Podium-Event am 5. November 2010.

Via Webstream werden aus dem Gottlieb Duttweiler Institute Zürich (GDI) Referate, Live-Operationen und Diskussionen rund um das Thema „Risikofaktor Knochen" in die live zugeschalteten Städte vermittelt.

Namhafte Kliniker aus der Schweiz und Deutschland präsentieren spannende Referate und stehen den Teilnehmern Rede und Antwort bei einer Podiumsdiskussion mit Übertragung in alle Veranstaltungsorte. Eine Networking-Platform rundet den Fortbildungsabend ab und bietet Gelegenheit, neben dem Fachlichen auch die Geselligkeit zu pflegen.

Termine

- 15.00 bis 17.00 Uhr Lokales Programm in Berlin, Frankfurt am Main und München
- Ab 17.30 bis 21.00 Uhr Live-Programm ab Zürich mit Direktübertragung nach Berlin, Frankfurt am Main und München

Orte

- Zürich: Gottlieb Duttweiler Institute, Rüschlikon
- Berlin: Mariott Hotel
- Frankfurt am Main: Le Meridien Parkhotel
- München: MACE München

Moderator Schweiz

- Zürich: Dr. Ueli Grunder

Moderatoren Deutschland

- Berlin: Dr. Siegfried Marquardt
- Frankfurt am Main: Dr. Dr. Dr. Christian Foitzik
- München: Dr. Otto Zuhr

Referenten und Diskussionspanel Schweiz/Deutschland:

- Dr. Claude Andreoni
- Dr. Rino Burkhardt
- Prof. Dr. Daniel Buser
- Dr. Dr. Dr. Christian Foitzik
- Dr. Uwe Held
- Dr. Siegfried Marquardt
- Priv.-Doz. Dr. Dr. Dennis Rohner
- Dr. Dr. Bernd Stadlinger
- Dr. Otto Zuhr

ZWP online Weitere Informationen auf www.zwp-online.info

Details und Registrierung unter: *www.thommenmedical.com* DT

ANZEIGE

ner – scharf, schnell, laufruhig

Erhalten Sie einmalig 2 Spritzen CHLOSITE Perio Schutz Gel im Wert von 30 € GRATIS mit Ihrer ZantoDrill Bestellung bis Ende Oktober

ZantoDrill Kronentrenner

Spezifikation wie Tri Hawk Talon 12, jedoch:

- aus einem Stück Hartmetall gefertigt
- verringerte Bruchgefahr
- Made in Germany
- für mehr Schärfe und Laufruhe
- optimiertes Preis/Leistungsverhältnis **Rolle mit 100 Bohrern** zum Preis von **209,00 €**

80 510 45

zantomed

Vertriebspartner:
Zantomed GmbH
Ackerstraße 1 · 47269 Duisburg
Tel.: + 49 (0) 203 - 80 510 45
Fax + 49 (0) 203 - 80 510 44
E-Mail.: info@zantomed.de