

INTERVIEW // Mirjam Hermann, Marketing Director EAMER, und Nicola Gizzi, General Manager von Carestream Dental, sprechen im Interview über die Schwerpunkte des Unternehmens für 2017. Beide betonen den Fokus des Spezialisten für digitales Röntgen, gemeinsam mit Behandlern passende Lösungen zu erarbeiten – und kündigen zudem auch eine Produktneuheit an.

LÖSUNGEN MIT SEHR GUTER BILDQUALITÄT UND CLEVEREN WORKFLOWS

Cyndia Hartke/Hamburg

Frau Hermann, Sie sind seit Ende 2015 bei Carestream Dental, wie gefällt es Ihnen?

Unglaublich gut. Meine Aufgaben sind sehr spannend und die Passion, die man im Team spürt, hat mich sehr beeindruckt. Man merkt, dass hier ein ganz großer Wille besteht, das Optimum für den Kunden herauszuholen. Ich staune immer wieder, wie engagiert unsere Ingenieure und

Techniker am Werk sind, wenn es darum geht, das vorhandene Produktportfolio permanent weiterzuentwickeln um ganzheitliche Lösungen für die Praxis zu bieten, die sich einfach in das bestehende Set-up integrieren. Und das ohne Abstriche bei der hervorragenden Bildqualität, für die wir schon seit dem Röntgenfilm aus Kodak-Zeiten bekannt sind. Das weckt

in mir natürlich umso mehr den Ehrgeiz, die tollen Ergebnisse unserer Arbeit mindestens genauso passioniert zu vermitteln, damit klar wird, welches Potenzial für unsere Anwender darin steckt. Das letzte Jahr war für mich eine schöne Erfahrung. Der bestehende Innovationsgeist und das respektvolle Miteinander haben mich in meinem Wechsel zu Carestream Dental absolut bestätigt.

Abb. 1: Mirjam Hermann, Marketing Director EAMER, Carestream Dental. **Abb. 2:** Nicola Gizzi, General Manager Carestream Dental.



Abb. 1



Abb. 2

Herr Gizzi, Sie sind seit Kurzem neuer General Manager. Allerdings ist es für Sie eher eine Rückkehr als ein Neuanfang. Wie kam es dazu?

Das stimmt, ich bin sozusagen ganz frisch in der neuen Verantwortung. Seit August letzten Jahres leite ich das Team und kann Frau Hermann ausdrücklich bestätigen. Es ist eine wahre Freude, in diesem hochinnovativen, sympathischen Team mitwirken zu dürfen – und das beim Pionier im Bereich Bildgebende Verfahren! Die grundlegende Frage ist „Was braucht ein Behandler, um gut und sicher röntgen zu können?“, und ich bin der Meinung, bei Carestream haben sich alle gleichermaßen der Beantwortung dieser Frage verschrieben, egal, in welcher Position. Das sind unbestritten Gründe dafür, warum mich mein Weg wieder hierher zurückgeführt hat.

Sie sind wieder ein Teil der Familie und 2017 soll es weiteren Zuwachs bei Carestream geben. Was können Sie uns dazu verraten, Herr Gizzi?

Das stimmt, es geht dabei um die Komplettierung der CS 8100-Produktfamilie. Erst vor zwei Jahren wurde das CS 8100 3D vorgestellt, ein herausragendes DVT-Gerät, das auf dem CS 8100-Panoramasystem basiert. 2015 konnten wir Behandlern das CS 8100SC anbieten. Der Scan erfolgt damit in Rekordzeit und das exklusive KFO-Modul liefert die vollständige Durchzeichnung in nur 90 Sekunden. Weil es uns brennend interessiert, wie wir digitales Röntgen stets verbessern können, führen wir regelmäßige Feedback-Gespräche mit unseren Endnutzern. Dieser Austausch befeuert unseren Innovationsdrang und wir können konkret erfragen, was sich Zahnärzte und Kieferorthopäden wirklich wünschen. Auf der IDS 2017 in Köln werden wir somit ein weiteres Mitglied der CS 8100-Familie erstmals der Öffentlichkeit vorstellen. Wir sind unglaublich gespannt auf die Resonanz!

Frau Hermann, die Digitalisierung der dentalen Bildgebung entwickelt sich rasant weiter. Wie gehen Sie bei Carestream damit um?

Die optimale Nutzung der Digitalisierung steht bei uns ganz besonders im Fokus: Wir wollen die vielen Möglichkeiten, die darin liegen, für jeden Zahnarzt zugänglich machen. Zweifelsohne sind beim digitalen Röntgen die Arbeitsabläufe schneller. Das Diagnostizieren wird dadurch stark vereinfacht. Dass die Digitalisierung so rasant verläuft und mitunter viele neue Wege einschlägt, sehen wir daher natürlich sehr positiv. Das beste Beispiel ist die Verschmelzung des CAD/CAM-Portfolios von Carestream CS Solutions mit Röntgen. Wer hätte vor einigen Jahren gedacht, dass es möglich sein wird, Oberflächen-scans – also Scans vom Patientenmund – mit DVT-Röntgendaten automatisch übereinanderzulegen, um somit Implantate, basierend auf der anschließend verwendeten Prothetik, zu planen? Mit unserem Implantat-Assistenten ist das kein Problem mehr. Grundlage dafür kann beispielsweise aber auch eine DVT-Aufnahme der analogen Abformung sein. Das bedeutet, dass heute schon sehr viele Zahnärzte das entsprechende Equipment



Abb. 3

Abb. 3: Das CS 8100 3D ist mit einem speziellen Feature für Endodontologen ausgestattet: Bei einer Auflösung von bis zu 75 µm bietet es die Volumengrößen 4 cm x 4 cm für Kinder sowie 5 cm x 5 cm, 8 cm x 5 cm und 8 cm x 9 cm für Erwachsene und deckt damit sämtliche Indikationen ab.

in ihrer Praxis zur Verfügung haben, aber nicht wissen, was sonst noch alles möglich ist. Unsere Produkte zeichnen sich auch durch ihre Offenheit in Bezug auf die Datenformate aus – so kann der Behandler bei jeder Gegebenheit flexibel reagieren und selbst entscheiden, wann er welche Daten wohin übermittelt. Wir wollen unsere Anwender unabhängiger machen. Sie sollen selbst entscheiden, wie Röntgen und Restauration bei ihnen stattfindet, und wir bieten flexible und offene Lösungen dafür an.

Nicola Gizzi ergänzt:

Das wird auch unser großes Thema für die IDS 2017 in Köln sein. Die Carestream Dental Systeme sind offene Systeme, die eine Vielzahl an Einzellösungen ermöglichen. Egal, ob ein moderner Röntgenfilm oder

ein neues OPG-Gerät benötigt wird, egal, ob das Ziel einer Behandlung ein Implantat oder ein Aligner ist: Carestream bietet immer die richtige Lösung – mit sehr guter Bildqualität und cleveren Workflows für ein exzellentes Behandlungsergebnis.

Vielen Dank für das Gespräch!

**CARESTREAM HEALTH
DEUTSCHLAND GMBH**

Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart

Tel.: 00800 45677654

Fax: 0711 20707333

operationsdental@carestream.com

www.carestreamdental.de

IDS-Stand: 10.2, T040-U049