

Mit patient28PRO hat CAMLOG im Februar 2020 eine beispielhafte Garantie in den Markt eingeführt. Kommt es zum Implantatverlust, profitieren der Chirurg, der Prothetiker, der Zahntechniker und der Patient von kostenlosen Ersatzmaterialien bis hin zur prothetischen Neuversorgung, wenn vorab original CAMLOG-Produkte verwendet werden. Ab sofort sind im Garantiefall auch Knochenaugmentationsmaterialien mit abgedeckt. Darüber hinaus kündigte das Unternehmen an, das Portfolio an Biomaterialien in absehbarer Zeit weiter auszubauen. Im Gespräch mit Georg Isbaner, Redaktionsleiter OEMUS MEDIA AG, gehen Martin Lugert und Markus Stammen, Geschäftsführer CAMLOG, auf weitere Einzelheiten ein.



Eine gute Garantie denkt an alle

Georg Isbaner

CAMLOG hat vor gut einem Jahr das Implantat-Garantieprogramm patient28PRO gestartet. Herr Stammen, Herr Lugert, wie fällt Ihre bisherige Bilanz dazu aus?

Martin Lugert: Genau wie unsere Kunden sind auch wir von unserem Garantieprogramm patient28PRO begeistert. Aus diesem Grund freuen wir uns in diesem Jahr über ein Upgrade des Pro-

gramms. Dass patient28PRO bei unseren Kunden den richtigen Nerv trifft, merken wir vor allem auch daran, dass vermehrt Informationsmaterial bis hin zur Patientenkommunikation angefragt wird. Ebenso erhalten wir positive Rückmeldungen zu den umfangreichen Ersatzleistungen rund um die Prothetik. Hier kann der Kunde zwischen Standardprothetik oder einer individuellen Versorgung über DEDICAM wählen. Wir sind sehr zufrieden mit der Implementierung. Zusätzlich schätzen die Kunden unsere Begleitung beim Auftreten eines solchen Garantiefalls sehr. Wir unterstützen über den gesamten Abwicklungsprozess hinweg, sodass eine schnelle und unkomplizierte Neuversorgung für den Patienten gewährleistet werden kann.

Wie sähe ein klassischer Garantiefall im Rahmen von patient28PRO aus und wann greift die Garantie?

Markus Stammen: Klassischerweise greift die Garantie, wenn die Implantate original mit unseren Komponenten versorgt waren – ist diese Voraussetzung gegeben, ersetzen wir alle für die Neuversorgung benötigten Ersatzmaterialien. Das beinhaltet Implantate,



Markus Stammen (links) und Martin Lugert, Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH.



Eine gute Garantie
fragt nicht nach dem
Warum.

© Williams & Hirakawa/Stone via Getty Images

Hilfsteile sowie alle prothetischen Elemente. Neu ist, dass wir jetzt auch die Knochenersatzmaterialien ersetzen, sofern diese bei der Erst-OP verwendet wurden. Die Prothetik kann wahlweise selbst hergestellt oder über DEDICAM bestellt werden.

Warum hat man sich entschieden, nun die Biomaterialien aus dem Hause BioHorizons Camlog auch gleich in die Garantieleistung aufzunehmen?

Martin Lugert: Biomaterialien sind in unserem Unternehmen eine wichtige Säule. Wir haben uns für die Aufnahme der Biomaterialien entschieden, weil dieser Bereich besonders entscheidend bei den Chirurgen ist. Kommt es zu einem Garantiefall, ist meist bei der Nachimplantation eine weitere Augmentation mit Knochenersatzmaterial oder Eigenknochen notwendig. Mit dieser Erweiterung bieten wir dem Chirurgen ein hochwertigeres Garantieprogramm an. Der Chirurg sowie die Patienten profitieren gleichermaßen davon. Die Referenz gilt weiterhin, es muss ein Implantat verloren gegangen und es muss mit Biomaterialien

von BioHorizons Camlog augmentiert worden sein. Somit besteht für den Chirurgen ein Anspruch auf ein weiteres Biomaterial im Fall einer Neuversorgung, welches er aus dem BioHorizons Camlog Portfolio frei wählen kann,

Unternehmen in der Vergangenheit den Schwerpunkt in der Implantologie und Implantatprothetik sah. Was beinhaltet das neue Portfolio und was waren die Beweggründe, dieses so zu erweitern?

„Die Erweiterung unseres Produktportfolios ermöglicht es unseren Kunden, alles aus einer Hand zu erwerben.“

zum Beispiel zwischen einer Membran oder Knochenersatzmaterial. Die Größe spielt eine eher untergeordnete Rolle, denn es geht um die bestmögliche Versorgung des Patienten. Außerdem haben wir entschieden, dieses erweiterte Garantieprogramm rückwirkend zum 1. Februar 2020 anzubieten. Das bedeutet, alle Kollegen und Chirurgen, die bereits jetzt schon unsere Materialien im Einsatz haben, haben rückwirkend Anspruch auf Ersatz.

CAMLOG erweitert in den kommenden Monaten das Biomaterialien-Portfolio – das ist durchaus eine bemerkenswerte strategische Entwicklung, wenn man bedenkt, dass Ihr

Martin Lugert: Unsere Philosophie lautet „Wir sind Implantologie“. Das bedeutet, dass unsere Kernkompetenz immer die Implantologie sein wird und wir uns auf eine bestmögliche Versorgung unserer Implantate fokussieren. Unser Produkt- und Serviceportfolio konzentriert sich darauf und dabei spielen auch Biomaterialien eine wichtige Rolle. Mit der Erweiterung unserer Produktpalette im Bereich der Biomaterialien können Kunden aus nahezu allen denkbaren Material- und Anwendungspräferenzen wählen. Neben unseren bereits bestehenden Knochenersatzmaterialien werden wir mit der Markteinführung synthetischer und natürlicher Knochenersatzmaterialien

Eine gute Garantie umfasst auch Biomaterialien.



humanen Ursprungs beginnen und unsere Produktpalette an Biomaterialien tierischen Ursprungs ergänzen. Dazu wird auch eine porcine Kollagenmembrane zählen. Abgerundet wird die Erweiterung von einer nicht resorbierbaren PTFE-Membrane. Diese Materialien, die wir noch in diesem Jahr einführen werden, sind Bestandteil unseres Garantieversprechens.

Markus Stammen: Mit der Erweiterung unseres Portfolios an Biomaterialien folgen wir den hohen Ansprüchen unserer chirurgisch tätigen Kunden sowie den Zahnärzten, die immer mehr die Augmentation als Mittel der Wahl nutzen. Natürlich schauen wir uns auch ganz genau die Markttrends an – gerade die Allograft-Materialien erfreuen sich großer Beliebtheit. Daraus erfolgt auch der konsequente Schritt, unser Portfolio dahingehend zu erweitern.

Was hat es mit der im Rahmen von patient28PRO eingeführten Baumaktion auf sich und welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen?

Markus Stammen: Unternehmen haben eine gesellschaftliche Verantwortung. Nachhaltigkeit umfasst nicht nur die Umweltperspektive, sondern bedeutet auch, soziale und ökonomische Verantwortung zu übernehmen. Besonders im sozialen Bereich sind wir seit vielen Jahren aktiv. Wir unterstützen lokale Projekte und Institutionen hier in Wimsheim, wie die Sterneninsel, ein Kinderhospiz, als auch überregionale Organisationen, wie beispielsweise die Cleft-Stiftung, die Caritas oder die Aktion Mensch. Auf gemeinsame Initiative von Geschäftsführung und Mitarbeitern haben wir nochmals unser Verständnis zur Nachhaltigkeit ausgebaut und wollen nicht nur qualitativ sehr hochwertige Produkte, sondern auch Nachhaltigkeit bieten. Das möchten wir natürlich für alle Stakeholder fokussieren – unsere Kunden, unsere Lieferanten, unsere Mitarbeiter sowie auch für unsere Gesellschaft. Somit haben wir mit der Erweiterung der patient28PRO-Garantie eine Baumaktion gestartet, bei der wir eben aus den vielen Projekten heraus mit der

Schutzgemeinschaft Deutscher Wald e.V. Hand in Hand zusammenarbeiten – nach dem Motto „Volle Felder für grüne Wälder“.

Martin Lugert: Auch innerhalb der Organisation wird die Baumaktion unterstützt. Unsere Mitarbeiter am Standort Wimsheim tragen einen wesentlichen Beitrag zur Umsetzung des Projekts bei. Nachhaltig zu handeln, bedeutet auch, den ökologischen mit dem ökonomischen Aspekt zu verknüpfen.

Wie können sich Ihre Kunden an dieser Aktion beteiligen?

Markus Stammen: CAMLOG-Kunden haben die Möglichkeit, sich aktiv an einer patient28PRO-Nachhaltigkeitsaktion zu beteiligen. Dabei geht es darum, den Einsatz der verwendeten Implantate und Biomaterialien auf einer Sammelkarte zu dokumentieren. Hierfür können die den Produkten beiliegenden Klebeetiketten verwendet werden. Mit jeder vollständigen und online an CAMLOG übermittelten Sammelkarte, also mit je fünf Biomaterialien- und Implantatetiketten, wird in Zusam-

patient28PRO

Schützt Ihre Implantatversorgung



menarbeit mit der Schutzgemeinschaft Deutscher Wald e.V. ein Baumsetzling gepflanzt.

Können Sie einen Einblick geben, wie es Ihrem Unternehmen in den letzten Monaten ergangen ist bzw. was Sie in den nächsten Monaten als daraus folgende Konsequenz planen?

Martin Lugert: Als Erstes kann ich betonen, dass wir unserem Motto „Wir sind Implantologie“ treu bleiben werden. Mit der Erweiterung an Biomaterialien werden wir, besonders im

Ergebnissen und sehen dem Geschäft weiterhin positiv und optimistisch entgegen. Von großer Bedeutung sind ein eingespieltes Team und eine gute Kommunikation sowie Transparenz – und das hilft uns, dieses Jahr souverän weiter zu gestalten.

Markus Stammen: Gerade die Konzentration auf die Implantologie hat uns im letzten Jahr ausgezeichnet. Der Weg, den wir gegangen sind, war richtig und wird uns in Zukunft auch am Markt differenzieren, da wir in Bezug auf die Implantologie einen Wachs-

haben ausführlich Gespräche sowohl mit unseren Kunden als auch unseren Mitarbeitern geführt, um die richtigen Schritte einzuleiten. Wir sind dankbar, dass wir in einer Branche sind, die sich trotz all der Schwierigkeiten noch am besten schlägt. Deshalb bedanken wir uns bei all unseren Kunden und Mitarbeitern, dass sie das gemeinsam mit uns meistern.

Vielen Dank für das informative Gespräch, wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.

„Nachhaltigkeit umfasst aus unserer Sicht nicht nur die Umweltperspektive, sondern auch das Engagement im sozialen und ökonomischen Bereich.“

zweiten Halbjahr, unsere Maßnahmen am Markt weiter verstärken. Des Weiteren möchte ich erwähnen, dass die Dentalimplantologie bei Weitem nicht so stark von der Coronapandemie betroffen ist wie viele andere Branchen. Wir sind mehr als zufrieden mit unseren

tumstrend sehen. Außerdem sind wir, trotz der schwierigen Zeiten, auch weiterhin bei unseren Kunden vor Ort und schauen uns die momentane Situation an. Das hat den Kunden und uns im letzten Jahr sehr geholfen, wir haben viel Feedback bekommen und

Info

CAMLOG Vertriebs GmbH

Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
info.de@camlog.com
www.camlog.de