

«Wir sind die Implantatexperten»

Thommen Medical stellt die Patienten in den Mittelpunkt

Thommen Medical ist bekannt für eine Produktpalette von höchster Qualität für die dentale Implantologie. Schweizer Präzision, Innovation und funktionales Design bilden die Basis für die Qualitätsprodukte. Über die strategische Ausrichtung und den Schweizer Markt sprachen wir mit Vincenzo Grande, der seit Oktober 2018 als Country Manager Schweiz für den Markt verantwortlich ist.

ZZS: Herr Grande, Sie sind seit der Pensionierung von Jürg Stocker im vergangenen Jahr für den Markt Schweiz verantwortlich. Was können Sie uns rückblickend über dieses erste Jahr berichten?

Vincenzo Grande: Ich bin schon länger bei Thommen Medical und war zuvor ausschliesslich für die strategische Ausrichtung von Thommen Medical zuständig. Seit der Übernahme der direkten Marktverantwortung und des operativen Tagesgeschäfts habe ich die Umsetzung der Strategie

jetzt in den eigenen Händen. Die direkte Marktrückmeldung hilft mir die Zusammenhänge noch besser zu verstehen. Darum ist unsere Kundennähe von zentraler Bedeutung, denn nur so verstehen wir, wie unsere Kunden heute arbeiten und gemeinsam mit meinem Team können wir dieses Wissen für beste Marktleistungen nutzen. Auf Basis der jahrzehntelangen Arbeit meines Vorgängers Jürg Stocker konnte ich sehr gut aufbauen. Er hat mit seinem Team einen super Job gemacht. Aber wir dürfen die Zeichen der Zeit nicht



Vincenzo Grande, Country Manager Schweiz, stellt sich den Fragen unserer Chefredaktorin Carmen Bornfleth.

ignorieren. Der Markt hat sich in den letzten zehn Jahren stark verändert und ändert sich laufend – darauf müssen wir reagieren. Ich hab durchaus sehr viele positive

Erfahrungen gemacht in den letzten Monaten.

ZZS: Welche Bedeutung hat der Schweizer Markt für Thommen Medical?

Vincenzo Grande: Der Heimmarkt hat immer eine sehr wichtige Bedeutung, zumal wir uns auch in der Schweiz über markante Zuwächse freuen können.

ZZS: Und wie entwickelt sich der Schweizer Markt im Vergleich zu anderen europäischen Märkten?

Vincenzo Grande: Wir wachsen in allen Ländern schneller als der Markt und wir sind überzeugt, dass wir dieses Wachstum in den nächsten Jahren halten können.

ZZS: Wie Sie bereits erwähnt haben, sind Sie neben dem Schweizer Markt seit drei Jahren für «Strategic Planning & Business Development» bei Thommen Medical verantwortlich. Wie stellt sich der Markt aktuell dar?

Vincenzo Grande: Unsere Kunden und alle, die sich mit der oralen Implantologie beschäftigen, bestätigen uns immer wieder, dass unser Implantatsystem im Marktvergleich einen Spitzenplatz einnimmt. Das ist unsere Stärke und darauf können wir stolz sein. In den letzten Jahren hat sich jedoch der Markt stark verändert. Neue Mitbewerber im mittleren und niedrigeren Preissegment sind in den Markt eingetreten. Gleichzeitig entstehen durch die fortschreitende Konsolidierung Vollenbieter, die nicht mehr ausschliesslich auf Dentalimplantate spezialisiert sind.

ZZS: Sicherlich können Sie unseren Lesern verraten, was sie in Zukunft von Thommen Medical erwarten dürfen?

Vincenzo Grande: Wir haben uns durch verschiedene Trends, wie Platform Switching, Bone Level Implantate etc., nicht von unserem Grundsatz abbringen lassen, den Nutzen des Patienten in den Vordergrund zu stellen und unser Produktportfolio entsprechend weiterentwickelt. Wir optimieren unser Produktportfolio für einen grösseren Nutzen für Patienten und Anwender. Unser Produktportfolio muss kompakt, einfach und bewährt bleiben. Wir wollen «ein Leben lang» Partner sein – für Patienten und Kunden. Wir haben natürlich noch einige Entwicklungen in der Pipeline. In diesem Jahr stellen wir noch unsere Titanbasis mit abgewinkeltem Schraubkanal vor.

ZZS: Mit welchen Marktveränderungen oder -anforderungen sehen Sie sich aktuell konfrontiert?

Vincenzo Grande: Die regulatorischen Anforderungen sind in den letzten Jahren enorm angestiegen, wie aktuell die Anforderungen durch die MDR. Dies erfordert immer mehr Ressourcen. Mit unserem Fundament aus solider Dokumentation und hervorragendem Know-how sind wir jedoch gut für diese Veränderungen gerüstet. Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab – von der Forschung & Entwicklung, Produktion bis hin zur Vermarktung. Mit unserem erstklassigen





NEU
AUSBILDUNG OPT UND FR
Für DA und PA

Das EFZ berechtigt Dentalassistentinnen zur Anwendung der intraoralen Röntgentechnik. Nicht erlaubt ist das Anfertigen von OPT und FR.

Ab sofort besteht die Möglichkeit eine Weiterbildung für die extrorale Röntgentechnik (DPT und FR) zu absolvieren. Inhalt und Umfang dieser Ausbildung ist vom BAG vorgegeben. Das Ausbildungsprogramm ist durch die SSD, der Kommission für Weiterbildung in extroralem Röntgen sowie der SEMFR vorgegeben. Wir sind im Besitz der Berechtigung durch die SSD und dem KWeR, um diese Kurse durchführen zu dürfen.

Die Ausstellung des Zertifikats erfolgt durch die SSD.

Alle unsere Kurse sind eduQua zertifiziert und wir bieten Ihnen ein tolles Preis/Leistungsverhältnis.

Die ausführliche Kursausreibung, Informationen sowie die Onlinenanmeldung finden Sie auf unserer Website: www.dentaltraining.ch

Wir freuen uns auf Sie!



Diverse Kursorte:

Bern
Luzern
Zürich

Kursdauer:

OPT und FR:
2 Tage
08.30 – 16.15

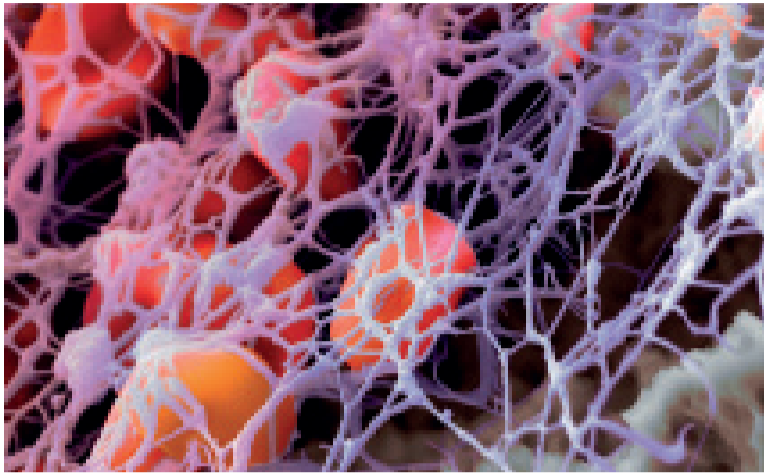
Nur OPT
1,5 Tage
08.30 bis 16.15 Uhr
08.30 bis 12.15 Uhr

Kursdaten:
www.dentaltraining.ch

dentaltraining GmbH
Pintenmatte 44
6022 Grosswangen
Tel. 079 899 36 06
www.dentaltraining.ch



Vor einem Jahr wurde das Fully Guided Surgery System vorgestellt. Durch die Möglichkeit der vollständig geführten Implantation wird in wenigen Schritten zielsicher eine digital geplante Versorgung erzielt.



Sicherheit in der frühen Einheilphase verspricht die INICELL®-Oberfläche. Ein neuartiger Konditionierungsprozess schafft eine superhydrophile Implantatoberfläche – eine wichtige Voraussetzung für optimale Benetzbarkeit und schnelle Initiierung der Knochenneubildung.

gen Implantatsystem und unserer Motivation, möglichst vielen Patienten den Zugang zu diesem zu ermöglichen, befinden wir uns in der Poleposition. Diese ermöglicht es uns, die Marktveränderungen zu nutzen, um als Implantatspezialist für Zahnärzte und Zahntechniker der bevorzugte Partner zu sein. Dabei setzen wir auf bewährte Behandlungskonzepte, sind nah am Kunden und richten unsere Innovationen am Wohl des Patienten aus. Immer und ohne Kompromisse!

ZZS: Der digitale Workflow ist in aller Munde. Welche digitalen Lösungen bietet Thommen Medical seinen Kunden?

Vincenzo Grande: Wir bieten sämtliche Produkte an, die einen digitalen Behandlungsablauf, von der digitalen Planung, über die geführte Chirurgie und die optische Abformung bis hin zur Gestaltung und Fertigung der prothetischen Versorgung mittels CAD/CAM, ermöglichen.

ZZS: Alle relevanten Mitbewerber haben inzwischen ein Keramikimplantat im Portfolio. Gibt es denn in der Firmenzentrale in Grenchen auch Bestrebungen in diese Richtung?

Vincenzo Grande: Wir beobachten bereits seit längerem die Entwicklung auf dem Markt und waren auch schon forschungs- und entwicklungstechnisch tätig. Allerdings lassen wir es derzeit noch offen, ob wir in dieses Segment einsteigen werden. Wobei ich anmerken möchte, dass wir über innovative Lösungen schon verfügen, die wir durch strategische Patente gesichert haben. Sicher ist, wenn wir mit einem Keramikimplantat auf den Markt kommen, dann ist es verlässlich und sicher.

ZZS: Ihre After-work Apéros sind seit Jahren sehr gut besucht. Wann fand der letzte Anlass statt?

Vincenzo Grande: Für die sehr beliebten After-work Apéros ist bei uns nach wie vor Jürg Stocker zuständig. Er war auch der Initiator davon und hat immer sehr gute Ideen und Connections.

Dafür schätze ich ihn sehr. Der letzte Event fand erst kürzlich an der FHNW in Muttenz statt unter dem Motto «Wo sich die Zukunft bildet». Als Referenten hatten wir Dr. Marcel Iff und Zahntechniker Christoph Moeschli dabei. Im Anschluss an die Fachreferate fand eine Führung durch das beeindruckende Gebäude der Hochschule für Life Science statt. Abgerundet wurde der Anlass – wie gewohnt und von unseren Kunden sehr geschätzt – mit einem Apéro riche.

ZZS: Am 21. November findet in Basel der erste «Round Table» statt. Was hat es damit auf sich?

Vincenzo Grande: Wir freuen uns sehr, zu unserem ersten, exklusiven und spannenden «Round Table» am Donnerstag, 21. November 2019 in Basel einzuladen. Unsere hochkarätigen Referenten Dr. Ueli Grunder und PD Dr. David Schneider werden mit ihren Beiträgen für Spannung sowie interessante Diskussionen sorgen. Dr. Grunder spricht im Hotel Euler am Centralplatz 14 über die Weichgewebe-

augmentation in der ästhetischen Zone. PD Schneider wird über die computerunterstützte Implantologie referieren. Im Anschluss bleibt vor dem Apéro ausreichend Zeit für eine offene Diskussion. Wir freuen uns auf viele Anmeldungen für diese kostenfreie Fortbildung.

ZZS: Herr Grande, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für das Interview genommen haben.

www.thommenmedical.com

50 Jahre erfolgreicher Schutz gegen Karies.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen.



elmex' gelée

elmex' gelée ist ein spezialisiertes Fluorid-, Fenchon- und Pfefferminz-Präparat zur Zahnpflege und Zahnerhaltung.