

Executive Talk

Schrittmacher für die digitale Zahnmedizin

Während der IDS 2015 in Köln trafen sich Norbert A. Froitzheim, Verleger und Geschäftsführer des Deutschen Ärzte-Verlags, und Susanne Stegen, Geschäftsführerin von DMG, zum Gespräch über aktuelle Themen des Hamburger Dentalunternehmens.

DMG ist eines der wenigen inhabergeführten Unternehmen im Dentalmarkt. Welche Vorteile ergeben sich aus dieser Position?

Das persönliche Engagement und Verantwortungsbewusstsein ist sicherlich ganz besonders hoch. Und vielleicht ist auch die Atmosphäre im Hause eine etwas andere als zum Beispiel bei einer AG: einfach etwas persönlicher, menschlicher.

Bei DMG ist der Inhaber ja wirklich sehr dicht dran und direkt eingebunden ins Tagesgeschäft. Herr Dr. Mühlbauer nimmt unmittelbar Anteil am Firmengeschehen und setzt eigene Akzente. Dazu gehört auch, dass wir hier bei DMG langfristig denken und planen.

Last but not least: Dr. Mühlbauer kennt wirklich alle Facetten des Unternehmens, und das im wahrsten Sinne des Wortes von Kindesbeinen an. Dieser Erfahrungsschatz ist ungemein wertvoll für uns.

Das Thema Digitalisierung nahm während der diesjährigen IDS – wie bereits in den vergangenen Jahren – breiten Raum ein. Wie begegnet DMG den Herausforderungen einer digitalen Zahnheilkunde?

Mit unseren Produktneuheiten Honigum Pro Scan und O-Bite Scan wollen wir eine Brücke schlagen zwischen „konventionell“ und „digital“.

Für den Zahnarzt ist die Umstellung auf eine komplett digitale Welt ja durchaus noch mit einigen Hürden versehen: neue Technik, beachtliche Investitionen, verändertes Vorgehen. Unsere neuen scanbaren Abform- und Bissregistriermaterialien versetzen den Zahnarzt in die Lage, die Vorteile des digitalen Workflows zu nutzen – ohne sich aufwendig umstellen zu müssen. Er macht zum Beispiel wie gewohnt eine präzise konventionelle Abformung. Die kann anschließend ohne weitere Behandlung



Susanne Stegen, Geschäftsführerin von DMG, mit Norbert A. Froitzheim, Verleger und Geschäftsführer des Deutschen Ärzte-Verlags

Foto: Englert

im Labor exakt gescannt werden, die Daten können digital verarbeitet werden, mit allen Vorzügen.

Für uns und den Zahnarzt ist das ein wichtiger Schritt in die digitale Zahnmedizin. Und sicher nicht der letzte ...

Publikumsmagnet am IDS-Stand in Köln war der DMG MiniDam, der kleine Silikonschutz für den Approximalbereich. Welchen Nutzen bietet diese Produktneuheit für Zahnarztpraxen?

Der DMG MiniDam schützt den Approximalbereich bei der Behandlung sehr schnell und unkompliziert. Der elastische Silikonschutz kann von einer Person im Handumdrehen angelegt werden und hält von allein, ohne Klammern. Das macht die Anwendung für den Zahnarzt und auch für den Patienten angenehm komfortabel. Die notwendige Trockenheit ist zuverlässig gegeben, außerdem bleibt der gesamte Arbeitsbereich frei zugänglich.

Arbeiten im Approximalbereich, wie bei der Kariesinfiltration, gehen so deutlich schneller und angenehmer von der Hand.

Mit Fortbildungsreihen wie „Elbwissen“ oder „Scientific Talk@DMG“ setzt Ihr Unternehmen verstärkt auf eigene Fortbildungsangebote für Zahnärzte und Zahntechniker. Welche Rolle spielen solche Kundenservices für DMG? Und wie fällt die Resonanz darauf aus?

Die Resonanz ist sehr erfreulich. Wir haben den Scientific Talk@DMG deshalb kürzlich erweitert. Zusätzlich zu den zwei Veranstaltungen hier bei uns in Hamburg gibt es jetzt auch den „Scientific Talk on Tour“. Der fand bereits erfolgreich in Berlin, München und Essen statt.

Auch der zweitägige „ElbWissen“-Event, den wir letztes Jahr erstmals angeboten haben, wird sehr gut angenommen und soll zu einer festen Einrichtung werden.

Überhaupt ist uns der persönliche Austausch ganz wichtig. Deshalb entsteht an unserem Hamburger Firmensitz bald ein topmodernes DMG Fortbildungszentrum. 500 Quadratmeter Fläche, bestens ausgestattet für Hands-on-Workshops, Vorträge, Produktschulungen ... Darauf freuen wir uns sehr. 