

Medentika Roadshow - erfrischend anders und überzeugend

Redaktion



Die Medentika Roadshow macht Halt in Frankfurt am Main. - Reger Austausch der Teilnehmer und Referenten nach einer spannenden Präsentation.



Udo Wolter: „Die Lücken in den Portfolios der anderen Hersteller schließen wir.“

Das Unternehmen Medentika aus dem Baden-Württembergischen Hügelsheim steht für Abutments, Implantat-Komponenten sowie komplette Implantat-Systeme im so genannten Value-Segment. Seit 2013 hält die Straumann Gruppe die Mehrheitsanteile am Unternehmen. Mit der Medentika Roadshow tourte das Medentika Team im April 2018 durch ganz Deutschland und machte insgesamt in acht Großstädten Station, um mit seinen Kunden direkt ins Gespräch zu kommen. Wir besuchten die Veranstaltung am 18. April in Frankfurt am Main und stellten fest: Es hat funktioniert.

Der Wunsch von Herstellern nach einem direkten Austausch mit den Anwendern und potentiellen Kunden ihrer Produkte ist oft Anlass für recht aufwändige Veranstaltungskonzepte. Selten jedoch gelingt es den Unternehmen wirklich, mit den Teilnehmern ins offene Gespräch zu kommen. Woran mag das liegen? Oft erleben wir die in der Branche übliche Show der Superlative. Das mag spektakulär und beeindruckend sein, setzt jedoch die Hürde für jene recht hoch, die den kritischen Dialog suchen. Das Resultat sind glänzende Veranstaltungen ohne rechten Nachhall.

Medentika ist mit der Roadshow nun aber genau das gelungen, was es braucht: Nahbarkeit. Der Grund dafür war nicht so sehr die Location – die Roadshow wurde ausnahmslos in großen Kino-komplexen abgehalten. Zu einem Erfolg der Veranstaltung trug vielmehr das Duo Jürgen Kälber und Udo Wolter auf der Bühne bei. Medentika Gründer und Gesellschafter Jürgen Kälber erzählte zunächst die Erfolgsgeschichte des von ihm 2005 quasi aus dem Nichts geschaffenen Unterneh-

mens als „Symbiose der Menschlichkeit mit der Technik“. Dabei ließ er auf sehr ungewöhnliche Art ein ganz persönliches Bild seiner eigenen Lebensgeschichte entstehen und knüpfte daran überzeugend seine Motivation und Herangehensweisen bei der Entwicklung und Produktion der prothetischen Komponenten – Niederlagen und Rückschläge eingeschlossen. Als Quereinsteiger in der Welt der Zahntechnik nutzte er seine Kenntnisse und Fertigkeiten als Ingenieur – ursprünglich aus der Pforzheimer Schmuckindustrie kommend –, um prothetische Komponenten etablierter Hersteller nicht nur nachzubauen, sondern auch besser zu machen und günstiger anzubieten als die großen Player der Branche. Der zahntechnische Autodidakt hat damit einen erstaunlichen Technologietransfer hingelegt, den er mit dem ihm eigenen Understatement kommentiert: „In der Schmuckindustrie wie in der Zahntechnik geht es letztlich immer um Tausendstel Millimeter“. Diese Genauigkeit ist es auch, die Medentika Produkte erfolgreich gemacht haben und die großen Hersteller neugierig. 2013 erwarb die Straumann Group Deutschland die Anteilsmehrheit an Medentika unter Beibehaltung aller erfolgreicher Brands sowie der eingespielten Teams. Mittlerweile beschäftigt Medentika rund 70 Mitarbeiter und baut sein Produktportfolio sowie die Produktionsstätten stetig aus.

Udo Wolter, Head of Sales und Mitglied der Geschäftsführung von Straumann GmbH Freiburg, übernahm den zweiten Teil der Präsentation mit einem virtuellen Rundgang durch das beachtliche Produktsortiment. Der Clou im Portfolio sind die Multi Platform Systems MPS. Diese Abutments in einem einheitlichen Design gibt es in verschiedensten Varianten: vom Abformpfosten bis zur Titanbasis. Sie sind mit allen gängigen Implantatsystemen kompatibel, so dass mit insgesamt 65 prothetischen Plattformen 19 Anschlüsse und vielseitige Indikationen von Einzelzahn-, über Brücken- bis zu Totalprothesenversorgungen abgedeckt werden.

Medentika hat drei Implantatsysteme im Portfolio. Schon seit 2009 bietet das Unternehmen ein eigens entwickeltes Microcone® Implantatsystem an. Im April 2016 wurde das Quattrocone® Implantatsystem gelauncht und im selben Jahr bereits das neue Procone-Implantat auf den Markt gebracht. Mit der Entwicklung dieser drei Implantatsysteme zeigt Medentika auch eine hohe Kompetenz im chirurgischen Bereich. So wurde bei der Entwicklung von Procone Bewährtes der beiden älteren Implantatsysteme mit neuen Eigenschaften kombiniert, welche die analysierten Markt- bzw. Kundenbedürfnisse sowie klinische Erfahrungen und Ergebnisse abbilden. Dadurch zeichnet sich Procone als eine außergewöhnliche Neuerung auf dem Implantatmarkt aus.

Medentika kann aber auch maßschneidern. Individuelle prothetische Komponenten fertigt das Unternehmen in seinem CAD Bereich. Mit MedentiCAD können Kunden patientenspezifische mehrgliedrige Brücken und Stegkonstruktionen auf MedentiBASE Abutments erstellen. Der Kunde nutzt dazu sein eigenes CAD-System und erhält Zugang zur kostenfreien MedentiCAD-Bibliothek. Seine Konstruktion sendet er über den Login online an Medentika und erhält innerhalb von 48 Stunden die beauftragte Arbeit.

Seit der Gründung von Medentika hat das Unternehmen sein Produktportfolio stetig weiterentwickelt. Unter dem Dach der Straumann Group Deutschland ist seit 2013 auch der Zugang zu einer neuen Dimension der Forschungs- und Entwicklungsarbeit möglich. Dennoch bleibt man bei Medentika der ursprünglichen Idee des Unternehmensgründers Jürgen Kälber treu, nämlich das Vorhandene besser zu machen. So bringt Udo Wolter den Antrieb für weitere Entwicklungen bei Medentika auf den Punkt: „Die Lücken in den Portfolios der anderen Hersteller schließen wir.“



Unternehmensgründer
Jürgen Kälber



Head of Sales Udo Wolter

Kontakt Hersteller:

MEDENTIKA® GmbH
Hammweg 8–10
76549 Hügelsheim
Tel.: +49 (0)7229 69912-10
info(at)medentika(dot)de
www.medentika.de

Kontakt Vertrieb:

Straumann GmbH
Heinrich-von-Stephan-Str. 21
79100 Freiburg
Tel.: +49 (0)761 4501-333
www.straumanngroup.de