



Für den „metallverarbeitenden Betrieb“ gelten heute hohe Umweltschutzauflagen. Große Filteranlagen und ein begrüntes Dach sind Teil der Schutzmaßnahmen.

Zahnerhaltung durch endodontische Behandlung gewinnt weltweit einen immer größeren Stellenwert

DZW-Gespräch mit Dr. Matthias Kühner, Geschäftsführer der VDW GmbH, München, zum Stand und zu den Perspektiven in der Endodontie – hohe Qualitätsstandards in der Fertigung

Spricht man über die moderne maschinelle Endodontie und hochwertige Produkte für die manuelle Aufbereitung von Wurzelkanälen, kommt man an einem deutschen Unternehmen nicht vorbei: Die VDW GmbH in München hat hier über viele Jahrzehnte immer wieder Trends und Standards gesetzt und ist auf dem deutschen Markt Anbieter Nummer 1, in vielen anderen Märkten ebenfalls Marktführer oder in der Spitzengruppe im Segment Endodontie.

Das fast 140 Jahre junge Unternehmen wird seit einem Jahr von Dr. Matthias Kühner als Geschäftsführer geleitet. Für Kühner, selbst

lung. Die Endodontie ist in Deutschland und weltweit nach der Implantologie das derzeit am stärksten wachsende Segment im Den-

talmarkt. Die Zahnerhaltung durch endodontische Behandlung gewinnt einen zunehmend größeren Stellenwert. Immer mehr Zahnärzte auch in Europa spezialisieren sich auf Endodontie, und immer mehr Allgemeinzahnärzte führen endodontische Behandlungen in ihrer Praxis durch. Beiden gerecht zu werden, Spezialisten und Allgemeinzahnärzten, nicht nur mit Produkten, sondern mit kompletten Problemlösungen, kompetenter Beratung und einer breiten Palette von Schulungsangeboten, ist für uns immer wieder eine Herausforderung.“

VDW hat daher in den vergangenen Jahren nicht nur in den Fortbildungsbereich, sondern auch in einen eigenen Außendienst investiert, der Praxen und Fachhandel unterstützt. „Unsere derzeit zehn Außendienstmitarbeiter sind wohl die am besten ausgebildeten in der ganzen Branche“, so Harald Schlepper, langjähriger Kommunikationsleiter bei VDW. „Neben regelmäßigen Schulungen veranstalten wir einmal im

(Fortsetzung auf Seite 8)



Eine eigene Werkstatt bietet einen schnellen Reparaturservice für defekte Geräte.

Zahnarzt und nach Stationen bei Degussa Dental (heute Degudent) und Dentsply DeTrey, Konstanz, nach München gekommen, ist diese traditionell starke Position der VDW auch eine große Verpflichtung für die Zukunft. „Wir bieten den Zahnärzten als breit aufgestellter Anbieter Produkte und Kompetenz für die moderne maschinelle, aber auch die manuelle Endodontie. Unsere Kunden erwarten von uns praxiserwartete Produkte und entsprechende Beratung und Schul-



Spezialmaschinen übernehmen das Bedrucken der Stahlfeilen und Nervnadeln.

Zahnerhaltung durch endodontische Behandlung ...“

(Fortsetzung von Seite 6)

Jahr eine Tagung mit Zahnärzten, die in der Endodontie führend sind, eine ganze Woche lang. So sind sie immer über die aktuellen Entwicklungen informiert und verfügen über eine hohe Kompetenz, die von unseren Kunden und Partnern im Handel sehr geschätzt wird. Die Endodontie ist in den vergangenen sechs Jahren sehr geräteintensiv geworden, hier ist fachkundige Beratung unbedingt geboten.“

der Spezialisten. „Das ist ein wenig wie beim Schneeballeffekt: Je mehr Zahnärzte Endodontie machen, desto mehr Druck entsteht im Bewusstsein der anderen für das Thema Zahnerhaltung“, beschreibt Kühner die Situation.

In anderen Ländern, vor allem in den USA, sei der Trend zur Spezialisierung in der Endodontie zudem wesentlich stärker. Die USA seien für die Endodontie der Leitmarkt, der von Spezialisten beherrscht werde, die

heraus weiter. Gerade beim Thema Füllungen und Revisionen sind wir noch lange nicht am Ende“, so Kühner. Für das dichte Abfüllen der Wurzelkanäle werde in Deutschland noch immer die laterale Kondensation mit Gutta-percha bevorzugt, während in den USA die warme Obturation vorherrschend sei. Mit dem Trend zur Spezialisierung werde sich die technisch einfachere und dabei im Ergebnis zuverlässige und sichere warme Obturation auch



Harald Schlepper, Kommunikationsleiter bei VDW: „Der Zahnarzt kann sich darauf verlassen, ein wirklich steriles Instrumentarium für seine Behandlung zu erhalten. Das ist in Zeiten gesteigerter Hygieneanforderungen und Kontrollen eine sinnvolle Investition.“

Das Ergebnis einer Tagesproduktion – mehr als 200.000 Stück – passt in verhältnismäßig kleine Spezialbehälter, wie Dipl.-Ing. Rainer Simko, Betriebsleiter bei VDW in München, vorführt. Im Jahr 2007 werden hier rund 50.000.000 Instrumente hergestellt werden, und die Tendenz ist stark ansteigend. Nickel-Titan-Instrumente sind dabei nicht mitgerechnet. Sie werden im Lohnverfahren extern geschliffen. „Nickel-Titan ist schwierig zu schleifen, die Kompetenz unserer Produktion hier im Haus liegt eindeutig bei den Spezialstählen, wie wir sie für die Nervenadlen und Stahlfeilen benötigen“, ergänzt Simko.

Nach intensiver Reinigung geht ein guter Teil der Instrumente – Stahl und NiTi – in die sterile Verpackung: In einem streng abgetrennten Bereich mit Hygieneschleusen werden die Nadeln und Feilen in Blister verpackt und extern durch Bestrahlung sterilisiert. „Auf diese Steril-Linie sind wir sehr stolz. Um die dafür erforderlichen Standards zu erreichen, haben wir einen hohen Aufwand betrieben und uns scharfen Kontrollen unterzogen. Der Zahnarzt kann sich darauf verlassen, ein wirklich steriles Instru-

mentarium für seine Behandlung zu erhalten. Das ist in Zeiten gesteigerter Hygieneanforderungen und Kontrollen eine sinnvolle Investition“, so Schlepper.

Vom Apexlocator über Endomotoren bis zum modernen Obturationssystem werden alle Geräte von der VDW Forschung und Entwicklung in Zusammenarbeit mit Endodontisten und geeigneten Spezialherstellern entwickelt. „Wir arbeiten ausschließlich mit Zulieferfirmen, die durch ihr hohes Know-how die von uns gewünschte und von unseren Kunden erwartete Qualität zuverlässig

schätzen: „Der eigene Zahn kann durch keine noch so gute Versorgung gleichwertig ersetzt werden, denn er lebt, auch wenn er marktot ist. Er wird über die Wurzelhaut weiter versorgt und als körpereigenes Element erkannt. Das erkennen auch immer mehr Patienten, und sie sind gerne bereit, in Zahnerhaltung durch Endodontie statt in Zahnersatz zu investieren. Praxen, die sich jetzt fortbilden und ihre Wurzelkanalbehandlungen systematisch auf den neuesten Stand bringen, werden von dem Trend profitieren. Denn moderne Behandlungsme-



Muss besonders strengen Anforderungen genügen und ist von der Produktion durch Schleusen getrennt: die Sterilverpackung für hygienisch einwandfreie, sterile Instrumente.

Ein weiterer Marktvorteil des Unternehmens ist das breite Angebot. „Viele Zahnärzte suchen alles aus einer Hand, denn es ist ein hoher Aufwand für den endodontisch tätigen Allgemein Zahnarzt, sich alles zusammenzusehen – Endomotor, Längenmessgerät, Obturationsgerät, Feilensysteme, Glasfaserstifte, Gutta-percha, Plugger etc. Wir können ihm hier abgestimmte Systeme bieten, die seiner Behandlungsweise – ob maschinell oder von Hand, Crown-down oder konventionell mit unserem *Mtwo* – entgegenkommen, ihm aber trotzdem die Freiheit lassen, zum Beispiel auch mit anderen Feilensystemen zu arbeiten, wenn er seinen Endomotor bei VDW gekauft hat“, so Kühner.

Auch wenn in Deutschland der Endo-Markt deutlich stärker als der Gesamtmarkt wächst, liege man hier beim Schwenk auf die moderne maschinelle Endodontie im Vergleich zu anderen europäischen Märkten noch im hinteren Drittel, so Kühner. Gründe dafür sieht er zum einen in der lange Zeit zurückhaltenden Bewertung der maschinellen Wurzelkanalauflösung durch die Hochschulen, zum anderen in der Scheu vieler Zahnärzte vor den Investitionen in Geräte und Material und nötige Fortbildung. Die Zahl der endodontisch tätigen Allgemein Zahnärzte in Deutschland wachse aber ebenso wie die

nach einer zwei bis drei Jahre dauernden Ausbildung in reinen Überweiserpraxen arbeiten. Auch in Europa gebe es einen deutlichen Trend zur Spezialisierung, die Zahl der Spezialisten sei in



Dr. Matthias Kühner, Geschäftsführer der VDW GmbH, München: „Praxen, die sich jetzt fortbilden und ihre Wurzelkanalbehandlungen systematisch auf den neuesten Stand bringen, werden von dem Trend zur Zahnerhaltung profitieren.“

Deutschland auf etwa 800 bis 1.000 Zahnärzte gestiegen, die Curricula seien gut gefüllt. Es gibt Schätzungen, dass bereits 4.000 Zahnärzte einen Tätigkeitswerpunkt auf Endodontie legen.

„Die Spitzenendodontologen sind die Trendsetter, sie entwickeln die Endodontie aus der Praxis

in Deutschland und Europa ihren Platz erobern. Das zeige auch die steigende Nachfrage nach den *BeeFill*-Geräten, die VDW für diese Technik anbiete, erläutert Kühner.

Dass der hohe eigene Anspruch an die Qualität der Produkte nicht nur auf dem Papier steht, kann jeder erleben, der einmal die Produktion am Unternehmensstandort in Münchner Süden besucht. Hier werden in erster Linie Stahlfeilen und Nervenadlen produziert. Beim Besuch der DZW-Redaktion wurde gerade die Nervenadlen-Fertigung auf das neue Kanban-Verfahren umgestellt, alle Fertigungsprozesse für dieses Produkt werden in einer räumlich zusammenhängenden Linie zusammengefasst. Das wichtigste Element dieser Fertigung: Qualitätskontrollplätze nach jedem Arbeitsschritt. Jede Nervenadlen kommt in ihrem Produktionszyklus ständig unter die Lupe – von der Rolle mit hochwertigem Schwedenstahl bis zum Einschlagen der winzigen Haken, die später den Nerv fassen und sicher herausziehen sollen. Gleiches gilt für die Stahlfeilen – K-Feilen, Hedstrom-Feilen etc. –, auch hier wird jedes Werkstück immer wieder kritisch kontrolliert. Für viele Arbeitsschritte gibt es Spezialmaschinen, vom Verdrillen bis zum Anbringen der Tiefenmarkierungen und Aufziehen der Silikonstopper.



Fertigungsroboter erlauben ein präzises Bearbeiten der grazilen Stahlfeilen.
Fotos aus der Produktion: VDW

gig liefern können. Für den Fall eines Defekts haben wir im Haus eine leistungsfähige Werkstatt, die schnellen unkomplizierten Geräteservice bietet“, so Schlepper.

Welche mittelfristige Perspektive hat die Endodontie? Auf diese Frage gibt Kühner folgende Ein-

methoden erlauben es dem Zahnarzt, auch stark geschädigte Zähne mit hoher Erfolgsprognose langfristig zu erhalten. Erfolgreiche Zahnerhaltung ist auch ein Instrument zur Patientenbindung: Wer zufrieden ist, kommt gerne wieder – und sagt es weiter.“ **MM**