



## Pioniere und Helfer: das Beispiel VDW

VDW, eine traditionsreiche, ursprünglich familiengeführte, auf die Endodontie spezialisierte und in Deutschland lange Zeit führende Firma, wurde bereits 1996 von Dentsply, einem Endo-Giganten mit weltweiter Präsenz gekauft.

VDW überzeugt seit vielen Jahrzehnten mit einem breiten Angebot an Instrumenten und Materialien und einem gut strukturierten Netz überwiegend exzellent geschulter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die meistens sehr kompetent und bei Bedarf auch sehr kurzfristig zur Stelle sind.

Regelmäßig überrascht VDW bisher durch die Einführung meist gut durchdachter, funktioneller und ansprechend designter Innovationen, die sowohl für Generalistinnen und Generalisten als auch Spezialistinnen und Spezialisten die Wurzelkanalarbeit erleichtern und verbessern, aber auch die Endodontie insgesamt vorangebracht und VDW über lange Jahre zur Nummer 1 der Endodontie-Firmen in Deutschland gemacht haben.

Nicht zu vergessen seien der immer enge Kontakt zu den Universitäten, die finanzielle Unterstützung des „Endodontie-Hochschulpreises“ und der „Ausbildung-für-Ausbilder“-Tagungen sowie natürlich auch die jahrzehntelange Unterstützung unzähliger Endodontie-Arbeitskurse. Vieles hiervon wird von Dentsply Sirona weitergeführt, z. B. in Form einer großzügigen Unterstützung der jüngsten AfA-Arbeitstagung. Zahnärzte nicht nur als Käufer, sondern auch als Partner: So sollte es sein! Die USA, wo die Dentalfirmen – darunter Dentsply –, aber auch viele niedergelassene Kolleginnen und Kollegen die American Association of Endodontists (AAE) schon seit vielen Jahren mit Millionenspenden unterstützen, mit denen endodontische Forschungsprojekte mitgetragen werden, mag als gutes Beispiel einer solchen Kooperation dienen.

Mit zunächst Generationen unterschiedlichster Handinstrumente (viele noch unter dem Firmennamen VDW-Antaeos), später dann FlexMaster, Mtwo, Eddy und Reciprok (s. Beitrag „Pioniere der Endodontie: VDW“ auf S. 271) und einem exzellenten Qualitätsmanagement und Service gehört VDW in Europa zu den führenden Endodontie-Firmen auf dem Instrumentensektor. Der VDW Silber- und später der Gold-Motor und das VDW-Ultra Ultraschallsystem stehen in vielen Praxen. Eddy zur Aktivierung der Spüllösung gehört nicht nur bei den Endodontie-Spezialistinnen und -Spezialisten zum alltäglichen Handwerkszeug bei der Kanalarbeit.

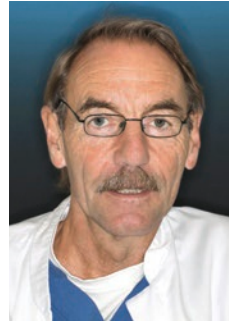
Trotz ihres Wachstums behielt die Firma aber immer noch einen gewissen „familiären Charme“ und vermittelte den Eindruck, dass es nicht ausschließlich um Kommerz, sondern auch um die Endodontie ging. Das Ganze bisweilen durchaus auch mit Humor gewürzt: Wer erinnert sich noch an die wunderbaren Werbungen für das RayPex-Endometriegerät mit dem Nasebohrer, der Schwertschluckerin und den passenden Sprüchen („Gehen Sie gefühlvoll auf volle Arbeitslänge!“)?

VDW ist und bleibt – neben vielen weiteren Endodontie-Firmen – ein gutes Beispiel für die wichtige, qualitätsorientierte Symbiose zwischen Dentalindustrie und Praxis. Hierfür an dieser Stelle auch mal an alle ein dickes Dankeschön!

Seit einiger Zeit drängen – neben Plagiaten in unbekannter Größenordnung – zahlreiche, bislang eher unbekannte Firmen v. a. aus dem asiatischen Raum auf den europäischen Markt, oft mit Instrumentendesigns, die denen eingeführter Markenfirmen zum Verwechseln ähnlich sehen. Natürlich zum Einstieg und aufgrund kostengünstigerer Produktionsbedingungen mit teilweise unschlagbaren

Super-Angeboten, aber in der Regel ohne Qualitätsnachweis durch gute vergleichende experimentelle und klinische Studien. Genügend Kolleginnen und Kollegen haben bereits derartige „Schnäppchenkäufe“ schon nach kurzer Zeit bereut.

Es bleibt zu hoffen, dass sich, wie bei VDW, Dentsply und weiteren eingeführten Firmen auf Dauer Qualität gegenüber dem Preis durchsetzen kann.



Ihr  
Prof. Michael Hülsmann