

Logon lebt!

Es gibt sicher bessere Zeitpunkte, ein neues Implantatsystem im an Systemen ohne dies nicht armen deutschen Markt einzuführen, als direkt mit Einsetzen einer Pandemie mit allen damit einhergehenden Kontaktbeschränkungen, gefolgt von einer geopolitisch angespannten Lage, Rohstoff- und Fachkräftemangel. Aber Logon beweist Stamina und zeigt sich quicklebendig mit einem neuen Team.



Interview mit Thomas Moser, Uwe Kratt und Udo Kreibich

alle drei Geschäftsleitung Logon

Das Timing für Ihren Markteintritt von Logon in 2019 hätte nicht ungünstiger sein können ...

Sie sagen es. Schade war vor allem, dass wir auf Anwenderseite auf ein spontan sehr großes und erfreuliches Interesse stießen, aber nicht einmal Demo-Termine einhalten konnte. Auch die geplante und gut gebuchte Roadshow wurde immer wieder durch die regional unterschiedlichen Einschränkungen behindert. Für diese Rahmenbedingungen haben wir uns eigentlich sehr wacker geschlagen und trotz allem schon einen treuen Fan-Kreis aufbauen können.

Damals waren Sie ein Satellit der Envista-Gruppe, zu der auch Nobel Biocare zählt?

Envista und natürlich auch Nobel Biocare sind große Unternehmen – und daher als Partner für ein Start Up im Grunde nicht ideal. Als Newcomer muss man wendig sein, rasche Entscheidungen treffen und diese unter den genannten Rahmenbedingungen auch umso schneller umwerfen können und neue Wege finden – das ist innerhalb einer so großen internationalen Gruppe natürlich nicht einfach. Nur konsequent sind wir seit März unabhängig und haben kürzeste Entscheidungswege und vor allem einen sehr direkten Draht zu unseren Anwendern. Als neues Mitglied des seit Jahrzehnten sehr erfolgreichen Familienunternehmens Sigrist in Pforzheim sind wir keinem Shareholder Value verpflichtet und bodenständig. Und, wie wir bei unseren Anwendern hören, ist der Austausch mit uns sehr direkt, sympathisch und familiär.

Was hat die Anwender an Logon vor allem begeistert, was differenziert Sie von erfolgreichen anderen Systemen?

Wo sollen wir da anfangen – schon allein mit einer im Markt herausragenden Stabilität und Präzision. Logon wurde dane-

ben, da es nicht den Ballast einiger ‚historischer‘ Systeme mit sich trägt, von Anfang an optimal auf den digitalen Workflow ausgerichtet, sei es im Handling, mit einem betont schlanken Bohrprotokoll, oder dem vormontierten Einbringpfosten, der nach der Insertion sowohl als Scanbody wie auch als Basis für ein Provisorium oder für die geschlossene Abformung verwendet werden kann. Die innovative ultrahydrophile Oberfläche hat in Studien signifikant bessere Einheitszeiten und verminderte Bakterienanlagerungen ergeben. Einzigartig ist sicher auch, dass unser 3,3 mm Implantat für alle Indikationen freigegeben ist. Allein diesen Allrounder sollte jede Praxis, egal welches System man sonst verwendet, im Arsenal haben.

Wo und wie werde ich das System künftig kennenlernen können?

Natürlich sind bei unseren bestehenden Anwendern jederzeit Hospitationen möglich, und da diese regional recht gut verteilt sind, sollte sich für jede Ihrer Leserinnen und jeden Leser eine nahe Praxis finden, in der Logon einmal in die Hand genommen und am Patienten beobachtet werden kann. Meist tritt die Begeisterung dann sofort ein. Wir lassen uns aber auch in unserem neuen Headquarter in Pforzheim und in der Herstellung gern und jederzeit über die Schulter schauen. Besonders stolz sind wir auf das vor wenigen Wochen erhaltene MDR-Zertifikat. Viele renommierte Marktbegleiter können dieses aktuell noch nicht vorweisen. Und wenn die eingangs genannten Widrigkeiten ein Gutes hatten, dann, dass man sich wieder des Wertes von ‚Made in Germany‘ und der Bedeutung einer ortsnahen Logistikkette bewusst geworden ist. Wir rüsten dabei massiv digital auf und werden uns mit zuverlässigen, bestens renommierten und qualitativ herausragenden Kooperationspartnern umgeben. Wir freuen uns auf Ihre Leserinnen und Leser!

Herzliches Dankeschön für dieses Gespräch. ●