

## Interview mit Hans Joachim Hoof

# „Großes Potenzial in bildgebenden Systemen“

*Die Firma Acteon ist seit 20 Jahren im dentalen Geschäft – und von dort auch nicht mehr wegzudenken. Ob nun durch neue Produktinnovationen und regelmäßige Marktneueinführungen oder durch Gründungen von Tochterfirmen und neuen Niederlassungen weltweit, Acteon war im dentalen Markt immer präsent. Die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sprach mit dem Geschäftsführer der Acteon Germany, Hans Joachim Hoof, über Erfolge in den vergangenen und die Ziele in den kommenden 20 Jahren.*

## | Redaktion

Herr Hoof, zuerst einmal: Herzlichen Glückwunsch zu 20 erfolgreichen Jahren Acteon! Was waren die spannendsten Momente der vergangenen 20 Jahre?

Ein spannender Augenblick war sicherlich 1995 unser Marketing zur IDS mit dem Entertainer Roberto Blanco. Wir waren das erste Unternehmen im Dentalbereich, das mit einem Prominenten Werbung machte. Der Erfolg gab uns Recht. Ein weiterer spannender Moment war 2003 die Einführung der neuen Max-Geräte-Linie mit Sportmotiven als Eyecatcher. Auch hier können wir auf außergewöhnliche Erfolge stolz sein.



Hans Joachim Hoof, Geschäftsführer der Acteon Germany.

Wie funktioniert – seit mittlerweile einem Jahr – die Integration der drei Unternehmen: Satelec, Pierre Rolland und Sopro mit unterschiedlicher Produktpalette und internationalen Standorten unter dem Dach der Acteon Group?

Die Acteon mit Sitz in Bordeaux, Frankreich, ist das Dach aller Unternehmen. Die Namensänderung der Niederlassungen ist eine Konsequenz daraus, nachdem Acteon die Produkte aller drei Unternehmen vertreibt. Die Entscheidung zu diesem Schritt wurde auch getroffen, um zukünftigen Firmenaquisitionen nicht den Mantel der Satelec anzuziehen und die Historie der einzelnen Unternehmen zu respektieren.

... und welche positiven Impulse ergeben sich aus dieser Verbindung?

Durch unsere ausgezeichnete, internationale Vertriebsstruktur ergeben sich natürlich enorme Synergieeffekte. Der Erwerb von SEDR (Miniled) im Jahr 2003 und die damit verbundene Anbindung an unsere Vertriebsstruktur ergab eine 20fache Produktionssteigerung.

Hat die aktuelle Gesundheitspolitik in Deutschland Ihrer Meinung nach eine negative Auswirkung auf die Investitionsbereitschaft der Zahnärzte in neue Produkte?

Natürlich ist das allgemeine Investitionsver-

## **kontakt:**

Acteon Germany GmbH  
Industriestr. 9  
40822 Mettmann

E-Mail: [info@de.acteongroup.com](mailto:info@de.acteongroup.com)  
[www.acteongroup.com](http://www.acteongroup.com)