

„Die Praxen haben wieder Vertrauen in unser Produkt“

| Redaktion

Seit 1887 steht der Name Ritter für die Entwicklung und Produktion qualitativ hochwertiger Dental-Behandlungseinheiten. Die ZWP-Redaktion sprach mit dem Geschäftsführer und Inhaber der Ritter Concept GmbH, Werner Schmitz, über die Ziele des Traditionsunternehmens, die Zusammenarbeit mit Partnern und die Highlights ihres Produktportfolios.

Herr Schmitz, die Traditionsfirma Ritter hat eine lange wechselvolle Geschichte erlebt. Was waren die Ursachen für die Höhen und Tiefen des Unternehmens? Welche Bedeutung hat Ritter heute auf dem deutschen Markt?

Das Produkt Ritter ist schon seit 120 Jahren erfolgreich auf dem Weltmarkt etabliert. Die vergangenen Inhaber verfolgten unterschiedliche Interessen. So wurde Ritter jeweils auf dem Höhepunkt des Erfolges aus rein wirtschaftlichen Gründen mehrfach verkauft, was wir derzeit bei anderen Firmen ja auch verstärkt auf dem deutschen Dentalmarkt erleben. Weiterhin führten Managementfehler zu Turbulenzen. Die Ritter-Produktpalette hat aufgrund der sehr hohen Qualität alle diese Höhen und Tiefen gut überwunden. Es wurde auch in den problematischen Zeiten immer Wert auf eine optimale Produktqualität und Ersatzteilversorgung gelegt. Heute hat Ritter sicherlich immer noch eine sehr hohe Bedeutung auf dem deutschen Markt, da immer noch Tausende von Praxen Ritter-Behandlungseinheiten einsetzen und hierfür durch Ritter einen erstklassigen Ersatzteilsupport erhalten. Als deutsches Traditionsunternehmen mit deutschen Produkten und deutschem Inhaber hat Ritter sicherlich eine besondere Bedeutung und auch Verpflichtung, da andere Hersteller immer mehr ins Ausland verkauft werden. Ich denke, dass die Zahnärzte bei einer Kaufentscheidung zukünftig besonders darauf achten werden, ob das Preis-Leis-



Werner Schmitz, Geschäftsführer der Ritter Concept GmbH.

tungs-Verhältnis stimmt, und ob das Unternehmen von deutschen Inhabern geführt wird.

Welche Gründe haben Sie dazu veranlasst, das Unternehmen zu übernehmen? Welche Ziele hatten Sie zu diesem Zeitpunkt und was haben Sie davon bereits erreicht?

Ich durfte für einen früheren Ritter-Kaufinteressenten die Bewertung vor dem Kauf vornehmen. Ich war beeindruckt von der Tradition und der Qualität der Produkte und Mitarbeiter. Der Kauf wurde dann vollzogen und ich war weiter als Berater für dieses Unternehmen tätig. Ich hatte dann aus internen Gründen die Möglichkeit, die kompletten Firmenanteile zu übernehmen. Da ich von der Firma Ritter immer fasziniert war, habe ich einer Übernahme sofort zuge-

stimmt. Mein Ziel war und ist es, Ritter weltweit wieder unter die Top drei zu bringen. Das ist sicherlich ein hohes Ziel, aber hohe Ziele sollte man haben dürfen, zumal es sich bei Ritter um eine erfolgreiche Traditionsmarke handelt. Wir konnten uns in den letzten Jahren wieder erfolgreich auf dem Weltmarkt etablieren. So haben wir zwei sehr große Ausschreibungen gegen etablierte deutsche und internationale Konkurrenten gewinnen können. Weiterhin wurden weitere interessante Ausschreibungen gewonnen. Unser Umsatzziel wurde hierdurch in den Jahren 2006 und 2007 weit übertroffen.

Geschäftlicher Erfolg basiert in vielen Teilen auf einer fruchtbaren und konstruktiven Zusammenarbeit mit Partnern. Wer ist für Ritter der entscheidende Geschäftspartner in Deutschland und was zeichnet die Kooperation aus?

Deutschland war in den letzten Jahren für Ritter aufgrund der turbulenten Vergangenheit ein „Problemland“. Im Jahre 2005 wurde in Mailand mit dem Inhaber der dental bauer gruppe, Herr Jochen Linneweh, ein sehr konstruktives Gespräch geführt mit dem Ergebnis, dass die Vertriebsrechte für Ritter-Produkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz exklusiv auf die dental bauer gruppe übertragen wurden. Ich bin mit dem bisherigen Verlauf der Kooperation sehr zufrieden. Wir haben in Deutschland stark wachsende Verkaufszahlen und die Praxen haben wieder Vertrauen