

# Qualität, Präzision und Service „made in Germany“

Die NT-Trading GmbH & Co. KG aus Karlsruhe hat sich im Laufe der Jahre als Anbieter von Lösungen im Bereich der Digitalen Zahntechnik und Implantologie zu einer festen Größe in der Dentalbranche entwickelt. Im folgenden Interview spricht Dr. Torsten Voß, Geschäftsführer von NT-Trading, über seine anderthalbjährige Amtszeit, perspektivische Ziele sowie Herausforderungen, die dem Unternehmen gegenüberstehen.

## Redaktion

**Sie sind seit anderthalb Jahren Geschäftsführer bei NT-Trading und haben sich zum Ziel gesetzt, das Unternehmen wieder zurück in die Erfolgsspur zu bringen. Wie ist Ihr Fazit bisher, bzw. welche Fortschritte konnten Sie in dieser Zeit schon erzielen?**

Tatsächlich war es – und ist es auch immer noch – eine intensive Zeit, mit ständigen „Ups and Downs“, aber wir haben gerade in diesem Jahr bedeutende Fortschritte gemacht.

aktivitäten steuern können – d.h. wir holen unsere Kunden jetzt da ab, wo sie jeweils stehen und agieren nicht länger nach dem Gießkannenprinzip mit teuren Streuverlusten. Im September haben wir zudem unseren eigenen Webshop gelauncht, der uns und unseren Kunden einen lang erseh-

**„Wir legen höchsten Wert auf Produktqualität und Präzision und geben eine ‚lebenslange Garantie‘ auf unsere Abutmentprodukte.“**

So konnten wir in Deutschland, in einem weitestgehend gesättigten Markt mit einem wettbewerbsintensiven Umfeld, unsere Marktposition mindestens stabilisieren sowie die Umsätze leicht ausbauen. Das ist uns insbesondere durch folgende Maßnahmen gelungen: Wir haben unseren Marktauftritt durch ein professionelleres und intensiveres Marketing optimiert und setzen nun effizient alle Kanäle ein, sei es online, in den sozialen Medien oder nach wie vor auch im Printbereich. Stichwort: Omnichannel-Marketing. Dazu haben wir im Sommer erfolgreich ein CRM-System eingeführt, womit wir nun deutlich effizienter und zielgerichteter unsere Vertriebs- und Marketing-



## SC 5010 HS Mobiler OP Stuhl

für

- Oralchirurgie
- Implantologie
- Kieferorthopädie
- Plastische ästhetische Chirurgie



Standard  
Kopfstütze



Mehrgelenks-  
Kopfstütze



Deck chair



Fuß Joystick

ten neuen Vertriebskanal 24/7 eröffnet und bereits sehr gut angenommen wird. Des Weiteren haben wir unsere Kundenbeziehungen intensiviert und Handelspartnerschaften geschlossen, um die Verfügbarkeit unserer Produkte im Markt sicherzustellen.

### Das klingt nach einer beeindruckenden Leistung. Konnten Sie auch Erfolge bei der Steigerung der Marktpräsenz verzeichnen?

Absolut. Durch die oben genannten Maßnahmen ist unsere Sichtbarkeit im Markt merklich gestiegen. Es wird wieder vermehrt über uns gesprochen, und unser Image hat sich nicht nur nach meinem Gefühl spürbar verbessert. Kunden und Partner nehmen uns wieder als zuverlässigen, innovativen und aktiven Partner wahr.

### Das ist großartig zu hören. Gibt es spezifische Maßnahmen, die Sie ergriffen haben, um auch weiterhin den guten Ruf der NT-Trading bezogen auf die hohe Produktqualität und Präzision zu gewährleisten?

Wir legen höchsten Wert auf Produktqualität und Präzision. Unsere lebenslange Garantie auf die NT Abumentprodukte ist ja nicht nur eine Phrase, denn unsere Experten halten sich eng an die vorgegebenen Produktionsabläufe und arbeiten unter strengen Qualitätskontrollen, um sicherzustellen, dass unsere (Medizin-)Produkte stets den höchsten Standards entsprechen. Jeder Schritt im Fertigungsprozess wird sorgfältig überwacht – am Ende geht es um die Sicherheit und Zufriedenheit der Patienten, die mit unseren Produkten versorgt werden. Das muss gewährleistet sein und daher halten wir uns das an jeder Stelle im Produktionsablauf und auch in allen weiteren Prozessen im Unternehmen stets vor Augen.

### Sie erwähnten, dass aufgrund der Komplexität des Zertifizierungs- und Zulassungsprozesses derzeit kaum Produktinnovationen auf Ihrer Seite möglich sind. Wie gehen Sie mit dieser Herausforderung um? Der Wettbewerb schläft ja nicht.

Tatsächlich ist dies ein schweres Erbe, was ich übernommen habe, und eine Herausforderung, der wir uns nach wie vor stellen müssen. Wir setzen verstärkt auf die Aufarbeitung und auch auf die kontinuierliche Optimierung unserer bestehenden Produktpalette. Gleichzeitig investieren wir aber auch in die Entwicklung neuer Produkte sowie die Schulung unserer Mitarbeiter, um sicherzustellen, dass wir, sobald es möglich ist, innovativ und agil mit der Vermarktung unserer neuen Produkte starten können: Wir haben einiges in der Pipeline.

### Das klingt nach einem strategisch klugen Ansatz. Abschließend, wie sehen Ihre Pläne und Erwartungen für das kommende Jahr aus?

Wir sind zuversichtlich, dass wir weiterhin solide Umsatzzuwächse im deutschen Markt verzeichnen werden. Gleichzeitig werden wir aber unsere Bemühungen intensivieren müssen, die Rückgänge in anderen Bereichen auszugleichen. Neben dem weiteren Auf- und Ausbau unserer Marktpräsenz auch in anderen Ländern wollen wir auch unsere Serviceleistungen im Bereich der Produktion weiter stärken. So bieten wir inzwischen auch Werklohnfertigung für andere Unternehmen der Branche, aber auch branchenfremder Unternehmen an, die nicht oder nicht genügend über eigene Fertigungskapazitäten verfügen und die Wert auf Qualität, Präzision und Zuverlässigkeit „made in Germany“ legen. Dafür stehen wir auch weiterhin.

Vielen Dank, Herr Dr. Voß, für diese spannenden Einblicke in Ihre Arbeit und die Entwicklung des Unternehmens. Wir wünschen Ihnen und Ihrem Team weiterhin viel Erfolg.

Infos zum Unternehmen



**AKRUS GmbH & Co KG**

Otto-Hahn-Str. 3 | 25337 Elmshorn

Phone: +49 4121 79 19 30

Fax +49 4121 79 19 39

info@akrus.de | [www.akrus.de](http://www.akrus.de)