

„Neben hoher Innovationskraft ist es der Faktor Mensch, der unseren Erfolg kontinuierlich begleitet“

Ein Beitrag von Lutz Hiller

[INTERVIEW] Im März feierte die W&H Deutschland GmbH ihren 60. Geburtstag. Neben Jubiläumsglückwünschen hat Lutz Hiller (Vorstand OEMUS MEDIA AG) auch einige Fragen im Gepäck. Ein Interview mit Stefan Rippel (Geschäftsleitung Marketing und Vertrieb für Österreich und Deutschland) über Zurückliegendes, Zukünftiges und die Bedeutung von Verlässlichkeit – intern wie extern.

Herr Rippel, wie genau ist W&H Deutschland aktuell aufgestellt und welche Aufgaben erfüllt das Unternehmen innerhalb der W&H Gruppe?

Wir sind Ansprechpartner für den dentalen Fachhandel mit unserer fachlichen Kompetenz und einem Team von insgesamt sieben Außendienstmitarbeitern. Unterstützt werden diese durch einen Vertriebsleiter. Für unsere Kunden – die Zahnärzte – gestalten wir in diesem Jahr rund 120 Hands-on-Kurse, bei denen das „Live-Erleben“ unserer Produkte im Vordergrund steht. Im Servicebereich haben wir mit dem W&H Pro Service 60 Servicepartner und können darüber hinaus mit unseren 14 eigenen Technikspezialisten einen 24-Stunden-Service gewährleisten. In der W&H Gruppe ist Deutschland seit Jahren einer der wichtigsten Märkte.

Bitte skizzieren Sie uns die Highlights der letzten 60 Jahre.

Starten möchte ich hier mit unseren Synea Turbinen. Unsere Ring-LED sorgt für eine schattenfreie Ausleuchtung des Behandlungsfeldes – wir sind der einzige Hersteller solcher Instrumente. Auch unser Lisa Sterilisator ist ein Highlight: mit ihm brachten wir eines der ersten Klasse B Geräte auf den Markt, das die gesetzlichen Vorgaben erfüllte. Und zu guter Letzt möchte ich unsere Chirurgieeinheit Implantmed erwähnen. Diese ist für ver-

**Stefan Rippel -
Geschäftsleitung
Marketing und Ver-
trieb für Österreich
und Deutschland.**



Infos zum Unternehmen

60 Jahre

W&H JUBILÄUM
W&H Deutschland

W&H Deutschland feiert Jubiläum:
Am 30. März 1964 wurde die Deutschland-Niederlassung als erste Tochter der W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH gegründet.

schiedene chirurgische Behandlungen einsetzbar und wurde in den letzten Jahren stetig weiterentwickelt. Zuletzt präsentierten wir Implantmed als Kombinationseinheit aus Oralchirurgie und Piezochirurgie mittels unseres Piezomed Moduls. Das Implantmed fungiert somit als zentrale Einheit im chirurgischen Handlungsablauf und ist unser absoluter Allrounder.

Wo liegen die Herausforderungen heute?

Heute ist zusätzlich zu den Parametern Qualität und Funktionalität die Verfügbarkeit ein großes Thema, da die moderne Zahnarztpraxis oft neun bis zehn Stunden aktiv ist. Auch die Produktanbindung an digitale Systeme ist heute ein Muss. Hier können wir mit unserem ioDent®-System Kunden und Partnern eine perfekte Lösung anbieten. Fest steht: Die Zeiten haben sich verändert und neben herausragenden Produkten kommt es heute auch auf eine ausgezeichnete Servicekompetenz an. Die Erwartungen unserer Kunden sind nicht nur technisch-produktorientiert, sondern zielen auch auf die Interessen Nachhaltigkeit, Langlebigkeit und laufende Kosten ab.

Gibt es persönliche Highlights und besondere Momente Ihres Mitwirkens bei W&H Deutschland, auf die Sie gerne zurückblicken?

Natürlich alle Feiern zu einem unserer runden Geburtstage (lacht). Die größten Highlights sind für mich die Kollegen, mit denen ich diese Zeit verbringen durfte. Die Philosophie von W&H ist bekanntlich „Im Mittelpunkt steht der Mensch“. Und dies ist tatsächlich nicht nur ein Marketing-spruch, sondern gelebtes Miteinander. Wenn ich darüber nachdenke, dass ich mit vielen unserer Kollegen über lange Jahre, sogar Jahrzehnte, auch

heute noch mit Freude und Motivation zusammenarbeite, dann ist das ein echtes Highlight. In Erinnerung bleibt sicher auch die IDS 2023. Zu sehen, wie sich das Unternehmen in den letzten Jahren weiterentwickelt und sich auf der Messe präsentiert hat, war sehr beeindruckend.

Wie begegnet W&H Deutschland der heutigen Schnelligkeit am Dentalmarkt?

Wir können uns glücklich schätzen, dass wir in unserem gesamten Team junge motivierte Mitarbeiter haben, die sich gut in die Lage unserer Kunden versetzen können und auf Kundenwünsche und -fragen sehr schnell reagieren. Durch unseren „Sell and Call“-Prozess in der Produktion sind wir in der Lage, innerhalb von 48 Stunden nach Bestelleingang die Produkte an unsere Partner und Kunden zu versenden. Wie schon erwähnt, gewinnt die schnelle Verfügbarkeit immer mehr an Gewicht und hier können wir mit Leihgeräten und einem 24-Stunden W&H Pro-Service kurze Reaktionszeiten garantieren.

FEIERN SIE MIT!

W&H bietet im Jubiläumsjahr viele spannende Aktionen und Gewinnspiele!

Alle Infos dazu stehen auf dem Instagram-Kanal unter [@whdentalde](#) bereit. Hier findet man zusätzlich auch immer wieder wertvolle Tipps für die Zahnarztpraxis.

Welchen Stellenwert haben die Partnerschaften mit dem dentalen Fachhandel?

Auch wenn ich mich wiederhole: Es gibt keine andere Struktur in der dentalen Welt, die die Zahnarztpraxis so umfassend und intensiv kennt, wie unsere Partner im Fachhandel. Der dentale Fachhandel ist für uns sowohl im Vertrieb als auch im Service von zentraler Bedeutung. Kein anderer kann die Abläufe so korrekt einschätzen. Aus dieser Sicht sind unsere Partner mitbeteiligt am Erfolg der W&H Deutschland GmbH und wir freuen uns auf weitere erfolgreiche Jahre in der Zukunft.

Was ist für die Zukunft geplant, wird es neue Geschäftsfelder geben?

Unsere Entwicklungs- und Produktmanager-Teams haben einige Innovationen umgesetzt – auch in für W&H neuen Geschäftsfeldern. Da ich augenblicklich nicht mehr Auskunft darüber geben kann, verweise ich gerne auf die IDS 2025. Hier freuen wir uns, Interessierte an unserem Stand zu begrüßen und ihnen unsere neuen W&H-Produkte und Leistungen live zu präsentieren. ■