

Interview

# „SHOFU steht heute besser da als je zuvor“

Die SHOFU Dental GmbH vertreibt in Deutschland unter anderem rotierende Instrumente, Dentalkeramiken, Füllungsmaterialien, Adhäsivsysteme und Verblendkunststoffe. Die europäische Niederlassung des japanischen Herstellers SHOFU INC. wurde maßgeblich von Wolfgang van Hall aufgebaut und zum Erfolg geführt. Nach über 30 Jahren als Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH hat Herr van Hall zum Mai 2011 die Geschäftsleitung an den Japaner Akira Kawashima übergeben. Herr van Hall und Herr Kawashima standen uns aus diesem Anlass für ein Interview zur Verfügung.

**Herr van Hall, Sie sind seit über 30 Jahren Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH. Wie hat sich das Unternehmen in dieser Zeit entwickelt?**

Wir haben 1979 begonnen, den Vertrieb der SHOFU-Produkte im deutschsprachigen Raum aufzubauen. Ab 1985 wurde der Verkauf auch auf den gesamten europäischen Markt und den Mittleren Osten sowie Südafrika ausgeweitet. Anfangs umfasste unser Angebot ausschließlich rotierende Instrumente und Amalgam. Im Laufe der Jahre haben wir

dann die Produktpalette maßgeblich erweitert. Unsere Klassiker, die Edelmetallpolierer Brownie und Greenie, gehören noch immer zu unseren bekanntesten Produkten, aber darüber hinaus bieten wir mittlerweile eine breite Produktpalette für Zahnärzte und Zahntechniker an.

Unsere Meilensteine in den letzten 30 Jahren waren die Einführung der ersten Keramiklinie Crystar 1980 und der Vintage Opal Keramik im Jahr 1988, die eine echte Weltneuheit darstellte, sowie die

Vorstellung unseres ersten Kronen- und Brückenkomposits Solidex 1994. Besonders die Einführung von Solidex war eine Herausforderung, da wir bei Kompositen quasi bei null gestartet sind. Mit Solidex haben wir schließlich erhebliche Marktanteile in Deutschland gewinnen können. Die Entwicklung des neuen Kronen- und Brückenkunststoffs Ceramage machte uns endgültig zu einer anerkannten Kompetenz in diesem Bereich.

Wirtschaftlich hatten wir einige schwierige konjunkturelle Phasen zu überstehen, die zum Beispiel durch verschiedene Gesundheitsreformen ausgelöst wurden. Es gab auch viele Erfolgsmomente, wie beispielsweise die Eröffnung unserer eigenen Niederlassung in Großbritannien 1993. Es hat mich immer sehr stolz gemacht, die Erweiterung unseres Geschäftsfeldes mitzugestalten und das Wachstum des Unternehmens zu sehen. Besonders spannend war für mich persönlich die Zeit der deutschen Wiedervereinigung und die damit verbundene wirtschaftliche Öffnung des gesamten Ostblocks. Die Erschließung des osteuropäischen Marktes stellte uns vor neue Situationen, die vor allem die Flexibilität unserer Mitarbeiter gefordert haben. Das sind Erfahrungen und Erinnerungen, die ich persönlich nie vergessen werde, und die mich als Mensch geprägt haben.



▲ **Abb. 1:** Akira Kawashima (Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH seit Mai 2011), Wolfgang van Hall (Senior Director SHOFU Dental GmbH/Beiratsmitglied der DENTALZEITUNG) und Lutz V. Hiller (OEMUS MEDIA AG) beim Interview.

**Im Mai 2011 hat Akira Kawashima von SHOFU Japan die Geschäftsführung der**

**SHOFU Dental GmbH übernommen. Im vergangenen halben Jahr sah man Sie häufig gemeinsam mit Herrn Kawashima Termine wahrnehmen. Wie ist die Übergabe abgelaufen?**

Ich arbeite jetzt bereits fast 30 Jahre lang eng mit Herrn Kawashima zusammen, der 1984 schon einmal für ein Jahr in Ratingen bei der SHOFU Dental GmbH tätig war. Das erleichtert natürlich die Einarbeitung.

Seit Juli des vergangenen Jahres ist Herr Kawashima offiziell bei der SHOFU Dental GmbH tätig. In den ersten Monaten hat er sich in enger Zusammenarbeit mit den Abteilungsleitern ein umfassendes Bild von unseren internen Prozessen, unseren Kunden- und Servicestrukturen und der Situation des deutschen und europäischen Dentalmarktes gemacht. Außerdem haben wir gemeinsam Termine wahrgenommen sowie nationale und internationale Ausstellungen besucht. Auf diese Weise lernte Herr Kawashima unsere Geschäftspartner auch persönlich kennen, um mit ihnen die konstruktive Zusammenarbeit der letzten Jahre erfolgreich weiterzuführen. Herr Kawashima wurde somit sehr gut auf die Übernahme der Geschäftsleitung vorbereitet. Darüber hinaus werde ich ihm für ein weiteres Jahr unterstützend zur Seite stehen.

**Herr Kawashima, können Sie uns kurz etwas zu Ihrem beruflichen Hintergrund und Ihrer bisherigen Tätigkeit für SHOFU erzählen?**

Ich bin seit 1982 für SHOFU tätig. Begonnen habe ich nach Abschluss der Universität als Mitarbeiter der Internationalen Abteilung. Wie von Herrn van Hall erwähnt, lernte ich 1984/85 die SHOFU Dental GmbH in Ratingen im Rahmen meiner Trainee-Ausbildung kennen. Deutsch hatte ich bereits auf der Universität gelernt, sodass ich die Gelegenheit, vor Ort den deutschen und den europäischen Dentalmarkt besser kennenzulernen, gut nutzen konnte.

Nach meiner Rückkehr nach Japan habe ich in der Internationalen Abteilung viele wichtige, weltweite Markteinführungen von erfolgreichen Produkten wie Vintage, Vintage Halo, Solidex oder Ceramag betreut und eine enge Kommunikation mit den Niederlassungen gepflegt. 1997 war ich maßgeblich an der Einführung unseres Qualitätsmanage-



▲ Abb. 2: Akira Kawashima.



▲ Abb. 3: Wolfgang van Hall.

mentsystems beteiligt. In den letzten drei Jahren habe ich als Controller mit den Niederlassungen auf der ganzen Welt zusammengearbeitet. Diese vielen verschiedenen Tätigkeiten haben mich optimal auf meine neuen Aufgaben und die kommenden Herausforderungen vorbereitet. Ich freue mich sehr auf meine zukünftige Verantwortung!

**Welchen Eindruck haben Sie vom deutschen Dentalmarkt gewonnen?**

Der deutsche Dentalmarkt unterscheidet sich wesentlich vom japanischen. Während es in Japan viele unabhängige und kleine Händler gibt, wird in Deutschland ein Großteil des Umsatzes von Händlergruppen getätigt, die eine gemeinsame Vertriebs- und Infrastruktur nutzen. Dies erfordert in Deutschland eine andere Herangehensweise an ein Industrieunternehmen, als es in Japan der Fall ist.

**Welche Ansprüche haben Zahnärzte und Zahntechniker an die Produkte von SHOFU?**

Für Zahnärzte und Zahntechniker ist es am wichtigsten, dass sie der Qualität unserer Produkte vertrauen können und damit immer das bestmögliche Ergebnis für die Patienten erzielen. Mit diesem Anspruch werden wir auch weiterhin unsere hochwertigen Produkte vertreiben und dem Vertrauen der Zahnärzte und Zahntechniker gerecht. Wir entwickeln unsere Produkte nach dem Credo, dass die Qualität an oberster Stelle stehen muss.

**Welchen Weg wird SHOFU mit Ihnen als Geschäftsführer einschlagen?**

Besonders die Zahnärzte werden in den kommenden Jahren viele innovative Neuprodukte von SHOFU erwarten können. Gleichzeitig werden wir die technologischen Entwicklungen in der Zahntechnik weiterhin genauestens verfolgen und auch vorantreiben, wie wir es immer getan haben. Zahnärzte und Zahntechniker können zudem europaweit davon profitieren, dass wir unsere Schulungsmaßnahmen ausbauen, um sie bei der Weiterbildung zu unterstützen.

Darüber hinaus werden wir unsere Vertriebsaktivitäten auf dem europäischen Markt ausweiten. Auf dem deutschen Markt sind wir bereits sehr gut aufgestellt, aber es gibt noch einige Länder, in denen eine große Nachfrage nach unseren Produkten besteht. Dieses Potenzial wollen wir ausbauen. Wir planen, den europäischen Markt durch erweitertes Marketing, Logistik und durch die Kooperation mit regionalen Händlern stärker zu bedienen.

Die SHOFU Dental GmbH hat ein gut aufgestelltes Team, und ich freue mich sehr darauf, die erfolgreiche Arbeit von Herrn van Hall weiterzuführen, der das Unternehmen in den letzten 30 Jahren geleitet und auf ein erfolgreiches Fundament gestellt hat. Ich werde die Mitarbeiter in seinem Sinne führen, eine offene Kommunikation pflegen, ihr Potenzial ausschöpfen und mit ihnen gemeinsam unser Unternehmen weiter ausbauen.

**Herr van Hall, Herr Kawashima, welche Produkte haben Sie auf der IDS 2011 schwerpunktmäßig vorgestellt?**

Mit Beautifil Flow Plus, einem injizierbaren Komposit für den Front- und Seitenzahnbereich, haben wir die minimal-invasive, ästhetische Zahnheilkunde verstärkt in den Fokus gerückt. Mit dem Konzept der MiCD, also der Minimally Invasive Cosmetic Dentistry, unterstützen wir die Zahnärzte dabei, ihren Patienten eine ästhetisch hochwertige Versorgung anzubieten, die den geringstmöglichen Eingriff in die natürliche Zahnschubstanz bedeutet.

Außerdem haben wir eine neue Zahnlinie vorgestellt, Veracia SA. Deren einzigartige Verpackung, das Q3-Pack, dient gleichzeitig als Aufstellhilfe. Damit ermöglichen wir dem Zahntechniker eine besonders effektive und zeitsparende Arbeitsweise.

Wir hatten einen regen Zulauf an unserem Stand, sicher auch bedingt durch unsere Zeitung „SHOFU News“, die wir wie immer schon vorab an unsere Kunden versandt hatten, um sie über unsere Aktivitäten auf der IDS und unsere Produktneuheiten zu informieren.

Eine Neuerung an unserem Stand war unsere eigene Speakers' Corner, die internationalen Experten, Zahnmedizinern, Zahntechnikern und Fachleuten aus der Dentalindustrie wertvolle Informationen und die Gelegenheit zum kollegialen Meinungs austausch bot. An jedem Messtetg hielten namhafte nationale und internationale Referenten halbstündige Vorträge und standen an-

schließend den interessierten Besuchern für individuelle Gespräche und Beratungen zur Verfügung.

**Herr van Hall, über 30 Jahre in einem Unternehmen ist eine lange Zeit. Fällt Ihnen der allmähliche Abschied von SHOFU schwer? Was hat es für Sie persönlich bedeutet, dieses Unternehmen in Deutschland aufzubauen und zu gestalten?**

Ich habe dieses Unternehmen von Anfang an mitgestaltet, und bin sehr stolz auf das, was wir in den vergangenen 30 Jahren erreicht haben.

Es gab in dieser Zeit viele Herausforderungen, die es zu meistern bedurfte, und es ist für mich eine große persönliche Freude, zu sehen, dass SHOFU heute besser dasteht als je zuvor und positiv in die Zukunft blicken kann. Besonders in den Anfangsjahren habe ich dem Aufbau des Unternehmens einen großen Teil meiner persönlichen Zeit geopfert, und ich bin auch gerade meiner Familie sehr dankbar, dass sie meine berufliche Tätigkeit immer mitgetragen hat. Einen Rückhalt im Privatleben zu haben, ist für das, was wir täglich in der Unternehmensführung leisten, unerlässlich.

Sehr gefreut habe ich mich darüber, dass mein Engagement im Bundesverband Dentalhandel, wo ich seit Jahren der Sprecher der Kooperativen Mitglieder bin, mit der Verleihung der goldenen Ehrennadel anerkannt wurde. Auch die Ernennung zum Ehrenmitglied der ADT (Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie) im vergangenen Jahr hat mich sehr stolz gemacht.

Diese Ehrungen waren für mich aber nicht nur Anerkennung, sondern auch eine Herausforderung. Grundsätzlich gilt aber, dass man sich nie auf seinen Lorbeeren ausruhen darf, sondern sich immer wieder neue Ziele setzen und nach vorne schauen muss. Dabei ist es entscheidend, dass man sich weiterentwickelt und auch aus Rückschlägen für die Zukunft lernt.

Mir war es dabei immer besonders wichtig, ein kompetentes und starkes Team aufzubauen, das das Unternehmen auch in schwierigen Zeiten weiterträgt. Dies ist mir gelungen, und das ist vielleicht der schönste Erfolg von allen, denn wie heißt es so passend: Tradition ist nicht das Bewahren der Asche, sondern das Weitergeben des Feuers.

Ich freue mich, wenn ich den Grundstein legen konnte, der eine gesunde Basis für den langjährigen und zukünftigen Erfolg des Unternehmens bildet und wenn ich auf ein Team schauen kann, das für die Herausforderungen der Zukunft gewappnet ist.

**Herr van Hall, Herr Kawashima, vielen Dank für das Gespräch. <<**

**>> KONTAKT**

**SHOFU Dental GmbH**  
Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-0  
E-Mail: info@shofu.de  
www.shofu.de



▲ Abb. 4a und b: Wolfgang van Hall mit seiner Frau Gerlinde und Tochter Alexandra auf der SHOFU Night während der IDS 2011.





# Die Zukunft im Griff?

Backward Planning? USV? Network Access Storage?

**Wissen Sie, was morgen  
wichtig sein wird?**

Wir beraten Sie umfassend zu allen Zukunftsthemen: Pluradent hat erfahrene Spezialisten für die Bereiche Digitale Praxis, Dentale Volumetomographie, Laser, CAD/CAM, Intraorale Scanner, Soft- und Hardware, Mikroskopie. Nutzen Sie die Chancen der technologischen Innovationen für Ihre Praxis.

**Machen Sie sich heute fit für  
Ihre erfolgreiche Zukunft. Sprechen  
Sie mit uns.**



Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in über  
40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe.  
Mehr dazu im Internet:

[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich