

„Es geht um Präzision“

Um gemeinsam erfolgreich zu sein, setzt der Bremer Implantatanbieter OT medical auf ein partnerschaftliches Miteinander – im Team und im Umgang mit seinen Kunden. Im Interview erzählt Geschäftsführer Thomas Fiekens, welche Faktoren dabei außerdem eine Rolle spielen, und gibt Einblicke in bisher fast zwei Jahre Marktpräsenz.



Kristin Urban/Leipzig

■ Seit 2009 ist OT medical nun am Markt. Welches Fazit ziehen Sie bisher?

Wir sind inzwischen in 23 europäischen und außereuropäischen Ländern vertreten. Weitere internationale Verträge werde ich in Kürze unterzeichnen. All das hätte ich vor zwei Jahren nicht für möglich gehalten. Natürlich hatten wir uns von Anfang an hohe Ziele gesteckt, aber wir waren da auch recht forsich in unserer Erwartung. Wer hätte gedacht, dass dies heute bereits übertroffen wird und wir kontinuierlich zweistellige Wachstumsraten erzielen? Mein Fazit: Es ist absolut bemerkenswert, was ein motiviertes und erfahrenes Team zu leisten vermag.



Thomas Fiekens



schrieben. Auch Hilfestellung und Beratung zu geplanten prothetischen Versorgungsmöglichkeiten oder OP-Plänen können persönlich diskutiert werden. Schnelle und zuverlässige Lieferungen bereits am nächsten Werktag, auf Wunsch auch schon vor 9 Uhr, gehören zu unseren Selbstverständlichkeiten. Mit Unterstützung in Marketingangelegenheiten, nationalen und internationalen Kursen, Gesprächskreisen unter Anwendern und vielem mehr rundet sich unser Serviceangebot ab. Entscheidend ist aber sicher partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Welche Resonanz erhalten Sie seitens der Kunden?

Bei allem internationalen Wachstum bin ich nach wie vor der Überzeugung, dass sich ein Unternehmen immer auch am Erfolg in seinem Heimatland messen lassen muss. Deshalb freue ich mich außerordentlich über den großen Anklang und Zuspruch, den wir von unseren Anwendern erfahren dürfen. Es bestätigt sich, dass sich Qualität „made in Germany“ durchsetzt, und dass wir mit der Kompatibilität der beiden Implantatsysteme OT-F² und OT-F³ zu einem Implantologie-Konzept den Bedarf nach einem nahezu jeden Indikationsbereich abdeckenden und zuverlässigen Implantatsystem die Anwender überzeugen und den aktuellen Zeitgeist getroffen haben: zuverlässig, übersichtlich, innovativ und hoch ästhetisch.

Welche Serviceangebote bietet OT medical? Worin unterscheidet sich Ihr Servicekonzept von anderen?

Die Basis unseres Handels sind unsere Produkte. Es geht um Präzision und zertifizierte Sicherheit „made in Germany“. Damit sind unsere Produkte Grundlage einer hochmodernen implantologischen und zahntechnischen Versorgung.

Der offene Dialog mit Anwendern und Hochschulen auf internationaler Ebene ermöglicht uns eine stete und vor allem konsequente Optimierung aller Systeme und Systemkomponenten nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen vorzunehmen. Wir sind überzeugt, dass wir nur dann, wenn wir dem Anwender zuhören und „auf die Finger schauen“, Lösungen bieten können, den implantologischen Alltag bestmöglich zu erleichtern.

Dieser persönliche Kontakt ist trotz aller Vernetzung immer wichtiger. Wir kennen unsere Kunden und so wird im Innen- und Außendienst das persönliche Wort großge-

Stichwort „made in Germany“: Welchen Stellenwert hat dieses Gütesiegel für das Unternehmen?

Innovative Präzision „made in Germany“ ist für uns kein Slogan, sondern unsere Überzeugung. Als Gütesiegel steht es für konstant hohe Qualität, die wir aufgrund der Nähe zur Herstellung unmittelbar beeinflussen können – und darauf legen wir größten Wert. Der gemeinsame nationale Standort von Produktion und Vertrieb erleichtert die tägliche Organisation. Wir haben kurze Wege, sprechen dieselbe Sprache und können schnell entscheiden. Flexibilität ist für uns von besonderer Bedeutung, wird sie doch trotz aller Globalisierung immer wichtiger. Zudem ist mir persönlich aber auch wichtig, Arbeitsplätze in Deutschland zu schaffen und zu sichern.

Worin liegen Ihrer Meinung nach die Gründe für den Erfolg von OT medical?

Der Erfolg lässt sich sicher nicht an einzelnen Parametern ausmachen – so einfach ist es leider nicht. Wir haben in unserem Team Jahrzehnte Erfahrung in der Implantologie, und das ist ausschlaggebend. Wir arbeiten gemeinsam an unseren Zielen. Für mich ist Basis einer erfolgreichen Zusammenarbeit eine transparente Unternehmenspolitik. Als Partner unserer Kunden ist Zuverlässigkeit ein entscheidender Faktor. Wir wollen nachhaltig mit unseren Kunden zusammenarbeiten. Neben der wirtschaftlichen Komponente darf die Menschlichkeit nicht zu kurz kommen; und unseren Kunden ist bewusst, dass sie immer herzlich willkommen sind. ■



Die vollständige Version des Interviews finden Sie in der E-Paper-Version des Implantologie Journals unter www.zwp-online.info/publikationen