

„Qualität und Innovation bestimmen unser Wachstum“

Am Jahreskongress 2011 der Association Dentaire Française (ADF) in Paris gab Acteon Geschäftsführer Gilles Pierson Einblick in neue Produkte und Zukunftsstrategien.

Mit einem Gesamtumsatz von 113 Millionen Euro und einem Wachstum von 16 Prozent im Jahr war 2010 ein Erfolg für die Acteon Gruppe. Über ein Drittel der Verkäufe erzielten Sie in Frankreich. Wie lief es 2011 und welche Märkte sind für Ihre Gruppe am wichtigsten?

Für 2011 erwarten wir einen weiteren Zuwachs von 9 Prozent; ein gutes Ergebnis, wenn man die wirtschaftliche Lage in Betracht zieht. Europa leistet einen stabilen Beitrag von 2 Prozent Wachstum und die Vereinigten Staaten von 10 Prozent. Das höchste Wachstum mit ca. 20 Prozent sehen wir derzeit in China. Generell werden in Asien gerade 20 Prozent unserer Verkäufe erzielt. Länder wie Japan und speziell Indien sind sehr starke Märkte für uns, genauso wie Thailand.

Die folgenden Jahre werden definitiv von Asien bestimmt sein, und speziell von China, wo wir seit 1987 tätig sind. Dort haben wir inzwischen ein Team von 40 Leuten und erwarten ein durchschnittliches Wachstum von 30 Prozent über die nächsten fünf Jahre. China ist definitiv ein Markt, der boomt.

Wenn man sich mit anderen europäischen Herstellern unterhält, die auf dem chinesischen Markt tätig sind, sprechen diese oft von Preissensibilität und der Notwendigkeit, sich dem lokalen Preisniveau anzupassen.

Nein, ich denke nicht, dass das eine Frage des Preises ist. In China ist es eine Frage der Mentalität. Die haben dort billig produzierte Kopien von allen unseren Produkten. Vor 20 Jahren haben wir die Nachmacher verklagt. Wir mussten jedoch feststellen, dass dies nicht sehr produktiv gewesen ist und dass wir gegen Windmühlen kämpfen, wenn, nachdem eine Firma zugemacht hat, gleich in der nächsten Garage eine Neue entsteht.

Wichtiger ist jedoch, dass wir gemerkt haben, dass die chinesischen Kopien aufgrund ihrer schlechten Qualität und des läppischen Designs für uns die beste Werbung sind. Zahnärzte kaufen zuerst eine chinesische Kopie und sind danach mit so vielen Problemen konfrontiert. Sobald sie die Mittel haben, ein europäisches Produkt für europäische Preise zu kaufen, tun sie es.

Auf der anderen Seite beobachten wir einen alarmierenden in sich



Gilles Pierson, CEO der Acteon Gruppe

umkehrenden Trend in Europa. Es gibt so viele nachgemachte Produkte aus China mit einer falschen CE-Zulassung oder ISO 9000 Nummer, die nach Europa importiert werden. Die Zollbehörden in dem Gebiet um Shenzhen tun nichts gegen die Ausfuhr dieser nachgemachten Produkte, und so kann beinahe jedes Produkt nach Europa eingeführt werden. Das sind medizinische Geräte für die Behandlung von Patienten, und die sollten nicht gefährdet werden.

Glauben Sie, dass Sie zukünftig auch weiterhin in Frankreich und Europa produzieren werden?

Unsere Philosophie ist es, in Westeuropa zu produzieren und Forschung zu betreiben, und nicht etwa in China, Südostasien, Brasilien, Indien oder woanders. Unsere Politik ist, ständig in Westeuropa zu produzieren. Unsere Betriebe sind in Frankreich, Italien und Deutschland. Acteon hat sich selbst in einer Nische des Medizingerätemarktes etabliert. Dieser Markt wird von Qualität und Innovation bestimmt. Westeuropa ist für diese Qualitäten bekannt und so muss man seine Betriebe hier haben, um auf solch einem Level herstellen und Innovation bieten zu können. Das ist Acteons Philosophie.

In den letzten 30 Jahren haben wir einen grossen Anteil des Gewinns in die Entwicklungs- und Forschungsarbeit gesteckt. Derzeit ha-

ben wir insgesamt 70 Leute, die in den Entwicklungsabteilungen arbeiten. Unser Wachstum wird von Innovation und Qualität bestimmt.

Sie haben speziell in den Markt der digitalen Zahnheilkunde investiert...

Wir haben tatsächlich sehr viel in den digitalen Markt investiert. Das ist einer der am schnellsten wachsenden Märkte und wir können eine

mehr oder weniger komplette Produktpalette anbieten. Nur eine Panoramafunktion fehlt noch, jedoch könnte Panorama innerhalb der nächsten fünf bis sechs Jahre vom Markt verschwinden. Deshalb konzentrieren wir uns auf Flat panel für zweidimensionale und 3-D-Rekonstruktion.

Zum Beispiel haben wir mit Sopro eine Kamera konstruiert, die Zahnschattenverlust durch Fluoreszenz erkennen kann. Diagnose ist der eigentliche Zweck der Bildgebung.

Ihr neuer Volumentomograf White Fox hat 2011 einen red dot design Award erhalten. Wie reagiert der Markt auf das Gerät und wie sehen die Verkaufszahlen aus?

Wir legen aus dreierlei Gründen grossen Wert auf das Design. Zahnärzte schätzen normalerweise gutes Design. In Zahnarztpraxen mögen Patienten eine freundliche Umgebung, die den Stress der Behandlung mindert. Ein anderer Grund ist, dass die Assistenten bei der Wahl eines Produktes verstärkt einbezogen werden. Diese mögen schönes Design und Farben, während Zahnärzte hauptsächlich auf technische Daten achten. Aber der Assistent spielt bei der Entscheidungsfindung für ein neues Produkt eine immer grössere Rolle.

Der WhiteFox wurde sehr gut vom Markt angenommen. Das De-

sign ist schön und die Technik fortgeschritten. Zum Beispiel ist der WhiteFox der einzige Scanner seiner Art, der über eine Hounsfield-Einheiten-Kalibrierung verfügt. Diese Kalibrierung wird benutzt, um die Knochendichte für eine perfekte Planung zu messen. Seit der Einführung der Cone Beam Technologie in der Zahnmedizin und maxillofazialen Chirurgie sind auch HNO-Ärzte verstärkt auf diese Technik aufmerksam und ein Markt für dieses Produkt geworden.

Das grosse Sichtfeld für das Ohr, Nase und Rachen ist sehr bequem. Wir haben gute Synergien mit unserer Medizinabteilung, die auf HNO spezialisiert ist. Sie sehen, dass es viele Verbindungen zwischen der Zahnmedizin und Allgemeinmedizin gibt.

Sie treten als Platinsponsor auf dem Europerio Kongress auf. Was bewog Sie zu dieser Entscheidung?

Grundsätzlich konzentrieren wir uns auf die präventive und konservierende Zahnmedizin. In diesen Bereichen hat die Parodontologie immer eine bedeutende Rolle gespielt und Europerio gehört zu den weltweit führenden Kongressen auf diesem Gebiet. Wir haben uns wegen des hochwertigen Programms sowie des Ansehens, das der Kongress inzwischen genießt, entschieden, als Platinsponsor aufzutreten. **DT**

DENTAL 2012 Treffpunkt: Informieren, entspannen, Energie tanken

Dental Tribune und ZWP online live von der Messe

Besuchen Sie die DENTAL 2012 in Bern? Dann laden wir Sie herzlich ein, die Info-Lounge von *Dental Tribune* und *ZWP online* zu besuchen. Schauen Sie uns über die Schulter, wenn wir Beiträge für *ZWP online* aufschalten und lassen Sie sich von

uns verwöhnen. Was Sie erwartet: Ein gemütliches, farbenfrohes Ambiente inmitten des Messetrubels. Bio-Smoothies, Nespresso, Früchte, Nüsse... kurzum Energiespender für Ihren Messebesuch. Entspannen Sie sich für ein paar Minuten, unterhal-

ten Sie sich ungestört mit Ihrem Gesprächspartner und informieren Sie sich über die Angebote an der Messe.

Haben Sie Fragen zu Öffnungszeiten, wie lautet die Standnummer von Ihrem Lieferanten? Wir sind für



ANZEIGE

www.zwp-online.ch

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

Live

an der Dental2012 in Bern

Halle 2.0

Stand E32

DENTAL 2012



BERN JUNI 14 | 15 | 16

EDV-Technik – Fluch oder Segen?

Healthco-Breitschmid AG bietet Lösungen für Ihre EDV-Anlagen

Vom digitalen Röntgen, über Internet, E-Mail, Datensicherung, Fakturierung bis hin zur Archivierung muss die elektronische Datenverarbeitung störungs- und fehlerfrei funktionieren. Funktionalität und Datensicherheit haben höchste Priorität. Doch oft fehlen im Praxisbetrieb Zeit und Know-how für die Gewährleistung dieser Ansprüche. Healthco-Breitschmid AG hat das Know-how und die Zeit, diesen Ansprüchen gerecht zu werden und einen reibungslosen Umgang im Praxisalltag zu gewährleisten.

Einfach und sicher mit Online-Backup

Die Datensicherung ist ein wichtiger Bestandteil im Praxisalltag. Regelmässige Backups sind deswegen unabdingbar, jedoch nimmt dies Zeit in Anspruch und kann die Leistungen des Computers verlangsamen. Die optimale Lösung der Healthco-Breitschmid AG heisst „Online-Backup“ und hat den Vorteil, dass die Daten automatisch gesichert und auf einem externen Server gespeichert werden. Ob Feuer, Wasserschaden oder Diebstahl – die Daten sind im einbruchssicheren Data-Center verschlüsselt hinterlegt. Bei jedem Ausfall ist eine schnelle Wiederherstellung sämtlicher Informationen möglich und via DVD oder Harddisk lieferbar.

Die Voraussetzung für das Online-Backup ist ein Internetzugang

und ein Synology NAS Server. Der Rest erledigt das Data-Center, welches mit Generatoren ausgestattet ist und eine unterbrechungsfreie Stromversorgung gewährleistet.

Digitale Komplettlösung

Nebst der Datensicherung bietet

Healthco-Breitschmid AG auch eine „All-in-One“-Lösung an. Der Support-Vertrag beinhaltet eine optimale Wartung der EDV-Geräte und einen schnellen Service bei technischen Problemen. Der Vorteil am Support-Vertrag ist, dass ein massgeschneidertes und auf die Bedürfnisse

abgestimmtes Paket geschnürt wird. Von der Beratung, zur Installation bis zur Datensicherung, der Aufschaltung der Website und E-Mail oder der Integration von Arbeitsstationen und Komponenten. Ob die EDV-Technik ein Fluch oder Segen ist? Healthco-Breitschmid AG hat die

Mittel, aus dem Fluch einen Segen zu schaffen. www.healthco-breitschmid.ch

Healthco-Breitschmid AG

CH-8953 Dietikon
Tel.: +41 44 744 46 10
www.breitschmid.ch

ANZEIGE

3 Tage
Mittelpunkt
für Dental-
profis!

DENTAL 2012

Jetzt Tickets
bestellen:
www.dental2012.ch

BERN JUNI 14 | 15 | 16

Freitag, 15. Juni 2012: Eat'n'Greet und
Dental Club Night im Kornhauskeller.
Tickets gleich mitbestellen – es hätt nur so lang's het!

← Sie da. Als offizieller Medienpartner der DENTAL 2012 haben wir alle Informationen für Sie bereit.

Schmökern Sie in der Messeausgabe der *Dental Tribune* oder dem grössten Fachzeitschriften-Angebot in deutscher Sprache von Oemus Media. Surfen Sie mit iPads auf ZWP online und erleben Sie die Vorteile dieser Informationsplattform. Ein Gewinn für Ihre tägliche Praxis!

Als Gast präsentieren wir Ihnen Foto-Art, Wandschmuck für Ihre Praxis von dental professionals gmbh. Lassen Sie sich von der Farbenwelt inspirieren.

Dental Tribune, bereits zum 3. Mal offizieller Medienpartner der grössten Schweizer Dentalmesse, bietet Ihnen als Leser monatlich das vielfältigste Informationsangebot für die Praxis. Zusammen mit ZWP online, dem grössten Nachrichten- und Informationsportal für die Dentalbranche, sind Sie immer aktuell informiert. Finden statt suchen! Direkt und schnell – das dürfen Sie erwarten.

Dental Tribune ist präsent, berichtet aktuell von Symposien und Kongressen, ist dort, wo sich Zahnärzte oder Zahntechniker treffen. Das schätzen Universitäten, Fachgesellschaften, Fortbildungsorganisationen, der Dentalhandel und die Industrie – und Sie als Leser.

Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen.
Halle 2.0 / Stand E32

