

Interview

„Das Jahr 2013 wird ein grünes Jahr werden“

„Höchste Innovationskraft in der Lasertechnologie – made in Germany“, dafür steht die elexxion AG seit nunmehr zehn Jahren. Nach der Einführung des Dioden-/Erbium:YAG-Kombinationslasers delos 3.0 vor wenigen Monaten hat die Firma nicht nur ihre Vertriebsstruktur in Deutschland erweitert und einen neuen Vertriebsleiter eingestellt, mit der Markteinführung von Perio Green im Herbst ergänzt sie auch noch ihr Produktspektrum um ein neuartiges photodynamisches System für die Parodontitis- und Periimplantitistherapie.

Marion Güntzel/Frechen

Kurz: Bei dem Hightech-Unternehmen vom Bodensee tut sich gerade einiges. Die DENTALZEITUNG sprach mit dem elexxion-Vorstandsvorsitzenden Per Liljenqvist über neue Pläne, Perspektiven und Produkte.

Herr Liljenqvist, die elexxion AG feiert in diesem Jahr ihr zehnjähriges Firmenjubiläum. Wie sehen Sie Ihr Unternehmen derzeit auf dem deutschen Markt positioniert?

Wir haben uns in Deutschland erfolgreich als Premium-Laser-Anbieter im

mittleren und oberen Preissegment positioniert und sind mit unseren Hightech-Geräten sehr gut auf dem deutschen Markt aufgestellt.

Ob Hart- oder Weichgewebe-Laser, mobiles oder stationäres Klinikgerät, ob Fasern, Schutzbrillen oder Verbrauchsmaterialien: Die elexxion AG hat ein komplettes Sortiment basierend auf drei Technologien: Erbium:YAG- und Diodenlaser sowie in naher Zukunft photodynamische Systeme. Diese Produktvielfalt zeichnet uns ganz klar gegenüber anderen Laserherstellern aus, nicht nur in Deutschland.

Als Laserhersteller „made in Germany“ bieten wir höchste Qualität in der Fertigung, eine 24-monatige Garantie und eine sehr hohe Innovationskraft. So haben wir in diesem Jahr mit dem delos 3.0 und dem photodynamischen System Perio Green, das ab Herbst auf dem Markt sein wird, innerhalb kürzester Zeit zwei neue Produkte auf den Weg gebracht.

Wo wollen Sie kurz- und mittelfristig Schwerpunkte setzen, wo sehen Sie noch Entwicklungspotenzial?

Viele innovative Techniken greifen immer mehr ineinander. So ist die Integration des Dentallasers in den digitalen Workflow ein ganz aktuelles Thema bei uns. Bislang ist der Laser ein Stand-Alone-Gerät, das wollen wir ändern. Wir arbeiten derzeit an Techniken, um die

Praxissoftware und den Laser zusammenzuführen. Unser Ziel lautet dabei: Der Laser ist direkt mit der Praxissoftware verbunden, sodass sich die Historie von der Anamnese zur Behandlung bis hin zur Abrechnung in einem einzigen System darstellen lässt. Das bedeutet für den Zahnarzt, dass er damit über ein digitales Tool verfügt, das ihm bei der Erklärung und Vermarktung der Laserleistungen helfen wird.

Ein weiterer Schwerpunkt bei elexxion für die nächsten Jahre wird die sinnvolle Kombination der Lasertechnologie mit Verbrauchsmaterialien wie Perio Green sein, wobei der Laser in der photodynamischen Therapie nur eine Komponente zum Zweck darstellt, viel wichtiger ist dabei die Reaktion des Wirkstoffs auf das Laserlicht. Nach fünf Jahren intensiver Entwicklungsarbeit bringen wir mit Perio Green einen Wirkstoff auf den Markt, der aufgrund des photodynamischen Farbstoffs Indocyaningrün eine hochwirksame und schmerzfreie PAR- und Periimplantitistherapie ermöglicht – ohne systemische Nebenwirkungen oder Gewebeverfärbungen!

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg auf dem Markt sind Service und persönliche Kundennähe. Wie wird dies bei elexxion umgesetzt?

Obwohl wir weltweit mehr als 1.300 Kunden haben, sind wir doch trotzdem



▲ Vertriebsleiter Dieter Köbel und elexxion-Vorstandsvorsitzender Per Liljenqvist vor dem Dioden-/Erbium:YAG-Kombinationslaser delos 3.0.

sehr nah an jedem Zahnarzt dran. Das ist uns ein ganz wichtiges Anliegen. Wir haben einen sehr engen Kontakt zum Fachhandel und ein breites Netzwerk an hochkarätigen Referenten, auch die Präsenz auf Kongressen ist uns wichtig. Und auf den Messen sind wir stets durch unsere Handelspartner vertreten.

Wir möchten innovativen Zahnärzten die innovativsten Instrumente über innovative Medien näherbringen. Deswegen nutzen wir seit Neuestem u. a. Webinars und E-Learning-Tools. Wir wollen nicht nur Botschaften senden, sondern auch in einen Dialog mit unseren Anwendern kommen und bieten ihnen daher digitale Plattformen zur Diskussion und zum Informationstransfer.

Sie vertreiben Ihre Laser in Deutschland seit drei Jahren über den Dentalfachhandel. Warum setzen Sie auf diesen Vertriebsweg?

Als Komplettanbieter für Lasersysteme möchten wir den Zahnärzten herausragende Produkte gepaart mit kompetentem Service und zuverlässigem Support anbieten. Im Dentalfachhandel haben wir einen strategischen Partner gefunden, der nicht nur unsere Begeisterung für qualitativ hochwertige Technologien teilt, sondern sie auch noch durch professionellen Service und langjährige Kundenzufriedenheit optimal ergänzt. Ich bin mir sicher, dass gerade in der aktuell angespannten Wirtschaftssituation der enge Kontakt zum Fachhandel zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor werden wird.

Sie haben Ihre Vertriebsstruktur in Deutschland Anfang des Jahres erweitert und neben einem Großhändler nun auch viele regionale Handelspartner hinzugenommen. Warum? Was versprechen Sie sich davon?

Unser Ziel ist es, mit dem qualifizierten Fachhandel vor Ort die Nachfrage-Impulse nach Lasergeräten in den deutschen Zahnarztpraxen noch stärker abzudecken und gleichzeitig die herausragende Marktposition unserer claros- und duros-Laser weiter auszubauen. Zudem haben wir gerade mit dem delos 3.0, dem weltweit ersten Dioden-/Erbitium:YAG-Kombinationsgerät, eine neue Laser-Referenzklasse geschaffen. Und die gilt es mit technischem Know-how an den Mann zu bringen!

Dentallaser sind erklärungsbedürftige Hightech-Produkte mit einer komplexen Technologie im Hintergrund. Wer die Vorgehensweise eines Lasers und seine klinischen wie wirtschaftlichen Möglichkeiten erst einmal verstanden hat, wird ihn gerne in seine Praxis integrieren, auch seine Patienten werden es ihm danken. Und dass in der neuen GOZ erstmals auch Laserbehandlungen für abrechnungsfähig erklärt werden, stellt für uns ein klares Signal in die richtige Richtung dar.

Derzeit haben wir mit 15 ausgewählten, hochmotivierten Händlern ein Modell für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit gefunden. Mit unserem bisherigen Exklusivanbieter arbeiten wir selbstverständlich auch weiterhin gerne zusammen.

Zum 1. Mai haben Sie nun auch noch einen neuen Vertriebsleiter hinzubekommen: Dieter Köbel, der seit vielen Jahren in der Dentalbranche unterwegs ist, übernimmt die Verantwortung für den internationalen und nationalen Vertrieb. Wie sehen seine Aufgaben konkret aus?

Mit der Nutzung neuer Medien, dem Aufbau neuer Kanäle und der Erweiterung unseres Produktspektrums wird die Anzahl der Schnittstellen und die Komplexität im digitalen Bereich gewaltig steigen. Von daher war es zwingend notwendig, unsere Organisation mit einem erfahrenen, kompetenten Vertriebsleiter zu stärken und voranzutreiben. Herr Köbel bringt immerhin 20 Jahre Erfahrung aus dem dentalen Equipmentbereich mit.

Mit unserem neuen Vertriebsprofil möchten wir nicht nur unsere führende Marktposition in Deutschland weiter ausbauen und unsere Marktanteile weiter steigern, es geht auch darum, unser Exportgeschäft voranzutreiben – so haben wir derzeit in mehr als 60 Ländern rund um den Globus Handelsbeziehungen.

Wie profitieren bestehende elexxion-Kunden und künftige Laseranwender von der neuen Vertriebsstruktur?

Wir sind gerade dabei, neue technische Servicekonzepte zu entwickeln. Durch den Aufbau der neuen Handelsstruktur können wir gerade im Bereich des technischen Services noch mehr Schlagkraft bieten. So wird der elexxion-Anwender in seiner unmittelbaren Nähe ausgebildete Laserspezialisten als di-



▲ Das Firmengebäude der elexxion AG im Millennium-Tower.

rekte Ansprechpartner vorfinden. Wir verstehen uns zum einen als innovatives Serviceunternehmen für die Zahnärzte, zum anderen aber auch als Dienstleister für den Fachhandel. Wir möchten sicherstellen, dass auch unsere Händler auf Augenhöhe mit unseren Laseranwendern sind – ob sie nun in der Zahnarztpraxis oder auf einer Messe stehen.

Gestatten Sie uns zum Schluss noch einen Blick auf das Jahr 2013: Worauf dürfen wir uns freuen?

Das Jahr 2013 wird ein grünes Jahr werden, denn unser Hauptaugenmerk liegt ganz klar auf Perio Green und seiner Etablierung in den Zahnarztpraxen. Implantologie und Parodontologie gelten als zukunftsweisende, weltweit wachsende Märkte in der Zahnheilkunde – und wir wachsen mit.

Als weiteres Highlight für 2013 planen wir gerade einen großen Laser-Anwenderkongress. Er wird Mitte Juni in Überlingen am Bodensee stattfinden, also in der Nähe, wo elexxion beheimatet ist. Wir rechnen mit mehr als 300 Teilnehmern.

Herr Liljenqvist, vielen Dank für dieses Gespräch. <<



KONTAKT

elexxion AG
Schützenstraße 84, 78315 Radolfzell
Tel.: 07732 82299-0
E-Mail: info@elexxion.com
www.elexxion.de