„Bekenntnis zur Qualität“

Auch in diesem Jahr ist der Bremer Implantatanbieter OT medical wieder Goldsponsor des DGZI-Jahreskongresses. Im Interview mit Georg Isbaner berichtet Geschäftsführer Thomas Fiekens über die einzigartige Erfolgsgeschichte und die ehrgeizigen Ziele des jungen Unternehmens.

Was hat Sie dazu bewegt, erneut den DGZI-Jahreskongress zu unterstützen?
Der offene Dialog mit unseren Anwendern ist uns besonders wichtig. Der DGZI-Jahreskongress bietet OT medical eine ideale Plattform, mit vielen Implantologen ins Gespräch zu kommen. Neben bereits überzeugten OT medical-Anwendern finden gerade auf diesem Kongress immer besonders viele neue Interessenten ihren Weg zu uns. Dies zeigt nicht zuletzt unser mit fast 70 Teilnehmern weit vor Veranstaltungsbeginn ausgebuchter Workshop unter Leitung von Dr. Daniel Ferrari. OT medical steht für den persönlichen Kontakt und so ist es mir ein persönliches Anliegen, selbst vor Ort zu sein.

Im März 2013 findet die IDS, die größte internationale Dental-Schau, statt. Mit rund 1.700 Ausstellern aus In- und Ausland wird die gesamte Angebotsbreite des Dentalmarktes präsentiert. Was dürfen die Besucher dort von OT medical erwarten?
Wir freuen uns natürlich schon auf die IDS 2013. Durch die sehr dynamische Entwicklung unseres Unternehmens, auch und insbesondere im Exportgeschäft, ist die Erwartungshaltung unseren Messeauftritt betreffend natürlich sehr hoch. Bei allem Wachstum wollen wir uns die persönliche Atmosphäre erhalten, und das wird auch auf so großen Events wie der IDS spürbar sein. Ich verrate nicht zu viel, aber der Stand wird deutlich größer und auch das Standkonzept ist wieder für einige Überraschungen gut. Erwarten darf unser Gast wie gewohnt spannende Produkthighlights und natürlich eine freundliche Begrüßung und Betreuung durch das OT medical-Team.

OT medical wurde vor drei Jahren gegründet. In dieser Zeit konnten Sie sich zu einem auf dem Markt fest etablierten Hersteller von Implantatsystemen entwickeln. Was, denken Sie, war ausschlaggebend dafür?
Die Basis unseres Handelns sind unsere Implantatsysteme und das Bekenntnis zur Qualität „made in Germany“. Hiervon sind wir überzeugt und hierin liegt unsere Kernkompetenz. Der Anwender spürt dies im direkten Dialog mit uns ebenso wie der internationale Geschäftspartner. Ich war mir von Anfang an sicher – und bin es noch heute –, dass sich Qualität und eine hohe Anspruchshaltung durchsetzen. Unser Geschäftsverlauf zeigt dies in für mich beeindruckender Weise. Nun steht bereits das erste „richtige“ Jubiläum vor der Tür, und wir sind mitten in den Planungen für einen großen Jubiläumskongress. So viel sei an dieser Stelle schon heute gesagt: OT medical-Kunden dürfen sich auf den Mai 2014 freuen.

Thomas Fiekens

Inwieweit nutzen Sie die Anwendererfahrung für die Produktentwicklung? Greifen Sie auch auf Studien zurück?
In den vergangenen Jahren konnten unsere Anwender gute Erfahrungen mit unseren Systemen sammeln. Die Implantate überzeugen international in ihrer Qualität und Anwenderfreundlichkeit, OT medical-Mitarbeiter mit Dienstleistungsbereitschaft, aber auch mit Freundlichkeit und Fachkompetenz. Gemeinsam mit Anwendern entwickeln wir unsere Implantatsysteme stets weiter, komplettieren das Sortiment oder nehmen kleinere Anpassungen vor, die den implantologischen Alltag vereinfachen. Gerade hier zeigt sich der Vorteil eines dynamischen und nicht konzerngebundenen Unternehmens, das sich auf seine Kernkompetenzen beschränkt. Unser uneingeschränktes Bekenntnis zu Qualität und Sicherheit erfordert darüber hinaus laufende Forschungs- und Entwicklungsarbeit. So arbeiten wir selbstverständlich auch international auf universitärer Ebene an Weiterentwicklungen.

Mit Ihrer Philosophie und Ihrem Qualitätsanspruch „made in Germany“ bleiben Sie produktionsseitig Deutschland treu. Ist dieser klare Kurs maßgeblich für die erfolgreichen Vertriebstätigkeiten von OT medical auch auf internationaler Ebene?
Die internationalen Märkte bringen OT medical einen ungeahnt großen Wachstumsschub. In der ersten Jahreshälfte stieg die Absatzmenge im Exportgeschäft im dreistelligen Prozentbereich. Wir sind mittlerweile in über 30 Ländern aktiv, weitere folgen. Unsere tatkräftigen internationalen Partner liefern mit ihrem großen Engagement einen wichtigen Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens. Wir unterstützen internationale Vertriebsaktivitäten, sind aber auch selbst aus Überzeugung auf internationalen Kongressen im Gespräch mit den Anwendern vor Ort. Diese Nähe zum Kunden wird geschätzt. So fand zum Beispiel im April 2012 der erste OT medical-Kongress in Taipeh statt, der mit über 300 Besuchern sehr gut besucht war. In der zweiten Jahreshälfte stehen noch einige Veranstaltungen, insbesondere in Nordamerika, Italien, Russland, Ungarn, Taiwan und Japan an, bevor wir im März 2013 unsere internationalen Geschäftspartner auf der IDS in Köln begrüßen dürfen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Alle Lernmittel/Bücher zum Kurs inklusive!

Implantologie ist meine Zukunft ...

Schon mehr als 1.000 meiner Kollegen und Kolleginnen haben das erfolgreiche und von erfahrenen Referenten aus Wissenschaft und Praxis getragene DGZI-Curriculum erfolgreich abgeschlossen.
Mit 100% Anerkennung durch die Konsensuskonferenz ist das Curriculum der DGZI eines der wenigen anerkannten Curricula und Aufbaustudium auf dem Weg zum Spezialisten Implantologie und zum Master of Science.

STARTTERMIN

Kurs 152 ▶ 19. Oktober 2012

DGZI-Curriculum – Ihre Chance zu mehr Erfolg!

Neugierig geworden? Rufen Sie uns an und erfahren Sie mehr über unser erfolgreiches Fortbildungskonzept!

DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Fortbildungsreferat, Tel.: 0211 16970-77, Fax: 0211 16970-66, www.dgzi.de
oder kostenfrei aus dem deutschen Festnetz: 0800–DGZITEL, 0800–DGZIFAX

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.