

„Kein Abendessen, das nicht von Implantologie geprägt war“

Jeder Implantologe dürfte schon einmal von ihr gehört haben, Anwender schätzen die Vorzüge des praxisorientierten Sortiments, Patienten leben seit über zwei Jahrzehnten zufrieden mit dem System: Die KSI Bauer-Schraube.

Implantologie-Pionier Prof. P. E. Ernst Bauer entwickelte das klein-volumige Implantat bereits 1982 und ebnete damit den Weg für die heute anerkannte minimalinvasive Implantologie. Nachdem das Unternehmen seit dem Jahr 2000 von den aktiven Implantologinnen Andrea Bauer und Renate Bauer-Küchle geführt wird, stieg 2012 mit Frank Küchle die 3. Generation in das Familienunternehmen ein. Im Interview erfahren wir mehr über den studierten Diplomkaufmann in seiner neuen Funktion in der Dentalbranche.

Herr Küchle, Sie haben bisher für eine Werbeagentur gearbeitet, die namhafte Kunden wie Coca-Cola, Warsteiner und BMW betreut. Jetzt betreten Sie als Diplomkaufmann mit knapp zehn Jahren Erfahrung in der Kommunikationsbranche ein für Sie völlig neues Geschäftsfeld. Wie kam es zu dieser Entscheidung?

Als Enkel von Prof. P. E. Ernst Bauer und Sohn von Frau Bauer-Küchle bin ich quasi von Geburt an mit der Bauer-Schraube verbunden. Es gab kein gemeinsames Abendessen, das nicht vom Thema Implantologie geprägt war. Mit Beginn meines Studiums begann natürlich eine andere, eher betriebswirtschaftlich geprägte Betrachtung des Implantologie-Marktes. Im letzten Jahr kamen wir dann gemeinsam zu der Entscheidung, dass unser Familienunternehmen mit den Implantologinnen Frau Bauer und Frau Bauer-Küchle fachlich optimal aufgestellt ist. Dagegen gibt es in den Bereichen Kommunikation und Vertrieb noch Optimierungspotenzial. Diese Chancen werden wir ab sofort intensiver nutzen.

Wie könnten diese Optimierungen aussehen?

Wir werden unserer Tradition grundsätzlich treu bleiben. Seit Einführung des Systems vor rund 25 Jahren lag der Fokus immer auf der praktischen Implantologie und dem engen Austausch mit unseren Anwendern. An dieser Strategie werden wir auch in Zukunft festhalten, d.h. spektakuläre Marketing-Aktionen wird es genauso wenig geben wie einen offensiven Außendienst.

Dennoch gilt es, die Vorzüge unserer Systeme intensiver zu kommunizieren: Das Unternehmen zeigt seit einem viertel Jahrhundert, dass die minimalinvasive Implantologie eine anwender- und vor allem patientenfreundliche Lösung ist. Nach vielen Jahren der kritischen Diskussion ist die Methode inzwischen weitgehend anerkannt. Natürlich ist mit dieser Entwicklung auch die Zahl der Wettbewerber gewachsen. Zahnärzte, die die minimalinvasive Implantologie in Kursen von Prof. P. E. Ernst Bauer kennenlernen durften, sind nun mit eigenem System auf dem Markt. Dabei sind die Weiterentwicklungen oft marginal, die vertrieblichen Aktivitäten dafür umso offensiver. Für Implantologen, die mit dem Original arbeiten und auf ein System mit Langzeiterfahrung setzen möchten, gibt es aus unserer Sicht nur eine Option.



Frank Küchle

Wie erfolgt der zuvor genannte enge Austausch mit den Anwendern?

Fortbildungskurse und Kommunikation mit den Anwendern sind im Hause KSI traditionell kollegial strukturiert und dabei immer zu 100 Prozent praxisorientiert. Prof. P. E. Ernst Bauer rief bereits 1986 die „Bad Nauheimer Implantologietage“ ins Leben. Bis heute setzt unsere Fortbildungsreihe auf Austausch und Informationsfluss auf Augenhöhe. Implantologie-Einsteiger werden praktisch an das System herangeführt und später intensiv am Patienten geschult. Die erste eigene Implantation kann vorab mit unseren Zahnärztinnen besprochen oder auf Wunsch unter Anleitung in unserem Bad Nauheimer Fortbildungszentrum durchgeführt werden. Unser Bad Nauheimer Stammhaus ist auch nach 25 Jahren vor allem eine Zahnarztpraxis, und unsere Geschäftsführung besteht zu 100 Prozent aus aktiven Implantologinnen. So füllen wir den in der Branche leider inflationär genutzten Grundsatz „aus der Praxis für die Praxis“ täglich mit Leben – zum Vorteil unserer Anwender und vor allem zum Wohle des Patienten.

Nach zehn Jahren Erfahrung in der Kommunikationsbranche ein kleiner Exkurs: Wie schätzen Sie die Relevanz von Marketing in der Dentalbranche ein?

Marketing in seinen verschiedenen Formen ist definitiv zu einem wichtigen Instrument geworden. Die Basis für ein erfolgreiches System ist natürlich Qualität. Aber ab einem gewissen Standard an Qualität und Service zählt die richtige Vermarktung. Man sieht das deutlich an den Anzeigen in der Fachpresse: Kaum ein Anbieter setzt noch auf reine Informationen. Längst haben emotionale Beschreibungen wie „clever“, „simple“, „sicher“, „fair“ und natürlich „neu“ Einzug in die Kommunikation gehalten. Grundsätzlich gilt: Qualität und Relevanz des Marketings in der Dentalbranche steigen. Damit wird es für den Zahnarzt wichtig, noch genauer auf die Fakten zu schauen und sich nicht von der „Show“ blenden zu lassen. Die Wahl eines Implantatsystems muss nach unserer Meinung immer eine rein rationale Entscheidung bleiben.

NEU

„made in Germany“ ist eine weitere gern in der Kommunikation verwendete Formulierung. Wie steht Ihr Unternehmen dazu?

Das ist für uns aus verschiedenen Gründen eine absolute Selbstverständlichkeit. Natürlich ist die Produktion „made in Germany“ immer noch ein Garant für höchste Qualität. Zusätzlich legen wir großen Wert darauf, jeden unserer Partner kurzfristig „live“ besuchen zu können und wenn nötig auch Lieferanten aus verschiedenen Fertigungsstufen an einen Tisch zu bringen.

Das ist immer mit hohem Aufwand verbunden und wäre auf internationaler Ebene wohl unmöglich. Allerdings merken wir immer wieder, dass es sich für unsere Anwender lohnt. Daher werden wir auf jeden Fall auch in Zukunft an „made in Germany“ festhalten.

Was können Sie Ihren Anbietern – neben „made in Germany“ – noch bieten?

Das lässt sich ganz einfach über unsere Drei-Säulen-Philosophie beantworten: „Langzeiterfolg“, „Beratung & Service“ und „intensiver Austausch“.

Die Säule „Langzeiterfolg“ muss nach über 25 erfolgreichen Jahren minimalinvasiver Implantologie mit dem einteiligen System nicht weiter erläutert werden. Bei unseren Implantologie-Wochenenden besuchen uns regelmäßig Patienten, die seit über 20 Jahren glücklich mit unserem System leben. Im Gespräch mit den Implantologen im Kurs wird uns immer wieder klar, dass diese Patienten unsere beste Werbung sind.

„Beratung & Service“ bedeutet für uns vor allem gute Erreichbarkeit einer Fachfrau bei dringenden Fragen. Soweit es der Praxisalltag erlaubt, sind Frau Bauer und Frau Bauer-Küchle für die Fragen unserer Anwender immer innerhalb einer Stunde telefonisch verfügbar. Zum Beispiel im Rahmen einer komplizierten OP können Zeitfenster vereinbart werden, die eine noch kurzfristigere Erreichbarkeit garantieren. Wie bereits beschrieben, können Einsteiger ihre erste Implantation in unserer Bad Nauheimer Praxis unter Anleitung durchführen. Die vielleicht wichtigste Säule unserer Strategie ist der „intensive Austausch“ mit unseren Anwendern. Hier geht es zum einen darum, unsere Anwender zu informieren. Entscheidend ist aber, dass wir den Zahnärzten auch sehr genau zuhören, ihre Probleme und Wünsche erkennen und Lösungen anbieten. Aus unserer Sicht sind diese Gespräche viel lehrreicher und produktiver als Marktforschung und Forschungsgruppen.

Natürlich kommt mit der aktuellen personellen Entwicklung noch ein wesentlicher Vorteil hinzu: Das Unternehmen wird auch für die nächsten Jahrzehnte ein Familienbetrieb bleiben und damit zu seinen Grundsätzen stehen und auch langfristig Kontinuität und Sicherheit bieten.

Herr Küchle, vielen Dank für das Gespräch!

K.S.I. Bauer-Schraube GmbH
Frank Küchle
 Eleonorenring 14
 61231 Bad Nauheim
 Tel.: 06032 9295771
 frank.kuechle@ksi-bauer-schraube.de
 www.ksi-bauer-schraube.de



Anwenderberichte
Marktübersichten

Fallbeispiele
Produktübersichten

* Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.



JETZT AUCH IM PRAXIS-ONLINE SHOP
 DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!



Faxsendung an
0341 48474-290

Jahrbuch Implantologie 2013
 _____ Exemplar(e)

Bitte senden Sie mir mein(e) Exemplar(e) an folgende Adresse:

Name:	
Vorname:	
Straße:	
PLZ/Ort:	
Telefon/Fax:	
E-Mail:	
Unterschrift:	
Praxisstempel	

**Jetzt
bestellen!**



OEMUS MEDIA AG
 Hübenerstraße 23
 04229 Leipzig
 Tel.: 0341 48474-0
 Fax: 0341 48474-290