

Assistina 3x3

Guten Tag, sehr geehrte Frau Produktmanagerin

Erstmalig präsentiert auf der IDS 2013, erfreut sich das Neuprodukt Assistina 3x3 des Dentalprodukt Herstellers W&H einer nach wie vor großen Nachfrage und Beliebtheit – eine Tendenz, die auch mit Blick auf den gut besuchten Stand auf den jüngsten Herbstfachmessen bestätigt wurde. Grund genug, noch einmal genauer hinter die Kulissen zu blicken, denn maßgeblich am Produkterfolg beteiligt ist Alexandra Pal – Frau, Produktmanagerin und in Kürze Mutter. Wie es sich anfühlt, die einzige weibliche Produktmanagerin in einem männerdominierten Bereich zu sein und in welcher Form ihre weiblichen Fähigkeiten zur Entwicklungsarbeit beitragen, verriet Frau Pal im Interview.

Frau Pal, bei W&H sind Sie im Bereich Produktmanagement die einzige Frau. Wie kam es zu dieser Position?

Als im Jahr 2005 bei W&H das Produktmanagement ins Leben gerufen wurde, suchte man nach geeigneten Persönlichkeiten und fand diese auch größtenteils im Haus. Eine davon war ich. Bis heute habe ich diesen Beruf für mich als Berufung gesehen und mit großer Leidenschaft und viel Engagement an Lösungen zur

Wiederaufbereitung von Medizinprodukten für die Anwenderin mitgearbeitet.

Wie fühlt es sich an, als einzige Frau in einem eher männerorientierten Tätigkeitsbereich zu arbeiten?

Der Bereich der Wiederaufbereitung von Medizinprodukten, auch im Dentalbereich, ist meiner Meinung nach nicht männerorientiert. Diese verantwortungsvolle Arbeit wird täglich von Tau-

senden von Frauen geleistet, somit fühle ich mich dort ganz zu Hause.

Wenn Sie unter „männerorientierten Tätigkeitsbereich“ das Produktmanagement im Dentalbereich an sich meinten, dann fühle ich mich auch unter meinen männlichen Kollegen sehr wohl. Wir alle arbeiten in unseren Anwendungssegmenten an den gleichen Herausforderungen und haben dieselben Aufgaben. Ob wir das als Mann oder Frau tun, ist, denke ich, nicht ausschlaggebend. Wichtig ist, wie gut wir unsere Tätigkeit durchführen.

Mussten Sie sich als Frau in Ihrer Entscheidungskompetenz besonders behaupten?

Ich denke, mit Vertrauen, Wissen und einer ordentlichen Portion Durchsetzungsvermögen bin ich in meiner Laufbahn als Produktmanagerin hier bei W&H immer einer großen Akzeptanz begegnet. Ab dem Zeitpunkt, ab dem man bewiesen hat, dass man die Anwenderin und ihre Wünsche, Anregungen, Bedenken und Probleme versteht, verlieren die Themen „Entscheidungskompetenz“ und „sich behaupten“ an Relevanz. Ziel ist es, die Bedürfnisse der Zielgruppe dem jeweiligen Entwicklungsteam so zu vermitteln, dass am Ende das Produkt auf den Markt kommt, das alle Wünsche bestmöglich erfüllt.



▲ Produktmanagerin Alexandra Pal mit der Assistina 3x3.

die sicherste Abschirmung für freiliegendes Wurzelzementin

Produktmanagern sagt man ein gut strukturiertes und analytisches Vorgehen nach. Trifft dies Ihrer Meinung nach auch auf Frauen zu?

Ich glaube nicht, dass man hier zwischen Männern und Frauen extreme Unterschiede findet. Derartige Fähigkeiten sind allgemein persönlichkeitsbezogen und völlig unabhängig vom Geschlecht.

Viel wichtiger als diese Eigenschaften sind für mich jedoch Fähigkeiten wie das Zuhören, Mitdenken und das Bemühen, möglichst viel Wissen aus der Praxis mitzunehmen. Man sollte nicht komplett in der Produktmanagement-Theorie verharren.

Unterscheiden sich weibliche Denkansätze sowie produktspezifische Ausrichtungen Ihrer Meinung nach grundsätzlich von der Vorgehensweise männlicher Kollegen?

In Sachen „Empathie“ haben Frauen sicherlich weniger Schwierigkeiten, d.h. sie können sich sehr gut in jemanden hi-

„Gemeinsamkeit schafft Vertrauen und Vertrauen ist wichtig, um beim ‚Zuhören‘ die ausschlaggebenden Informationen zu erhalten.“

neinversetzen. Diesen Vorteil kann man als Frau im Bereich des Produktmanagements natürlich sehr gut nutzen.

Die Assistina ist ein Produkt für die Helferinnen und spricht die Zielgruppe Frau an. Inwiefern war Ihnen Ihr Frau-Sein beim Produktmanagement behilflich?

Ich denke schon, dass ich in vielen Gesprächen mit zahnärztlichen Assistentinnen und Mitarbeiterinnen aus ZSVAs auch viele ganz ehrliche und unbefangene Antworten bekommen habe. Es war sicherlich hilfreich, von Frau zu Frau und auch von Praktikerin zu Praktikerin sprechen zu können. Gemeinsamkeit schafft Vertrauen und Vertrauen ist wichtig, um beim „Zuhören“ die ausschlaggebenden Informationen zu erhalten.

Ein wichtiges Feedback aus solchen Gesprächen war zum Beispiel auch das

Thema der „Außenreinigung“, dieses haben wir bei unserer Assistina 3x3 umgesetzt. Die Wiederaufbereitung von Hand- und Winkelstücken ist nicht nur mit einer validierten Innenreinigung abgeschlossen. Wenn man den Damen aus der Praxis zuhört, dann weiß man das.

Mal angenommen, die Assistina wäre für die Zielgruppe Mann entwickelt worden. Hätten Sie sich grundlegend von der jetzigen Assistina unterscheiden und wenn ja, inwiefern?

Man hätte sich natürlich im Vorfeld mehr mit männlichen Zielgruppen unterhalten und versucht, herauszufinden, ob es hier andere Anforderungen gibt. Bei der Wiederaufbereitung stellt sich aber grundsätzlich nicht die Frage, ob diese von einem Mann oder einer Frau durchgeführt wird, sondern dass sie funktioniert, sicher ist und den rechtlichen Vorgaben entspricht sowie einfach und schnell durchgeführt werden kann.

Ob es produktspezifische Änderungen gegeben hätte, wenn es sich um eine männliche Zielgruppe gehandelt hätte, ist im Nachhinein schwer zu beurteilen.

Aktuell noch „Produkt-Mutter“ der Assistina, bald „richtige“ Mutter. Können Sie schon absehen, an welchen Projekten Sie nach der Elternzeit arbeiten werden?

Nein. Ab jetzt gehört natürlich meine volle Konzentration und Energie meiner künftigen kleinen Familie, der ich vollste Aufmerksamkeit schenken werde. Alles, was danach kommt, wird sich zeigen. Für Personen mit Engagement, Hingabe und Spaß am Beruf wird sich immer wieder eine spannende Aufgabe finden, dessen bin ich mir ganz sicher.

Vielen Dank für das Gespräch und alles Gute! <<



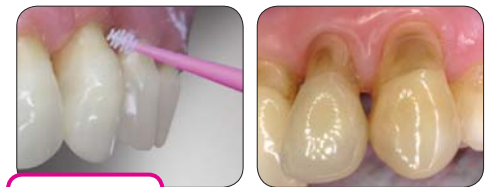
KONTAKT

W&H Deutschland GmbH
Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen
Tel.: 08682 8967-0
E-Mail: office.de@wh.com
www.wh.com

smartseal® cervi

Zervikaler Schutz von hypersensiblen Dentin

- Versiegelungslack zum Schutz von exponiertem hypersensiblen Wurzelzementin
- Reduziert die zervikale Sensibilität und erhöht die mechanische Stabilität des Wurzelzementins
- Hohe Abrasionsfestigkeit durch hohen Vernetzungsgrad multifunktionaler (Meth)acrylate
- Bildung einer dauerhaften Schutzschicht gegen mechanische Abnutzung und erosive Säureeinwirkung
- Strukturstärkend, desensibilisierend, lighthärtend
- Präzises, hygienisches Applizieren mit extra flexiblen, faserfreien Kunststoff-Mikroapplikatoren



NEU!



KENNZIFFER 0711 ▶

DETAX Ettlingen/Germany
www.detax.de