

Höchste Ansprüche an moderne Zahnmedizin und -ästhetik

| Redaktion

Arseus ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit Sitz in den Niederlanden, die sich in vier verschiedenen Sparten europaweit als Anbieter von Produkten und Serviceleistungen im Gesundheitswesen engagiert. Mit rund 1.500 Mitarbeitern hat die Arseus Gruppe im Jahr 2007 ca. 300 Mio. Euro Umsatz erreicht. Wir sprachen mit Jan Peeters, Finanzvorstand von Arseus, über die Firmenphilosophie sowie über die Vorteile der internationalen Ausrichtung des Unternehmens für Zahnärzte und Zahntechniker.

Sehr geehrter Herr Peeters, stellen Sie doch bitte unseren Lesern kurz die Arseus Gruppe vor. Welche Branchen und Unternehmen gehören zum Firmenverbund und welche strategischen Gründe gibt es für diese Beteiligungen?

Den größten Bereich innerhalb der Arseus Gruppe nimmt die Dentalsparte ein, in Deutschland vertreten durch die Unternehmen Multident und Eurotec. Der zweite Bereich, Pharmazie, wird repräsentiert durch die Firma Fagron. Das ist unser europäischer Spezialist für die Belieferung von Apotheken mit pharmazeutischen Rohmaterialien, in Deutschland mit Sitz in Hamburg. Vorrangig in Frankreich und den Beneluxländern sind wir mit unseren Sparten drei und vier aktiv: Unter dem Namen Arseus Medical handeln wir mit medizinischen Geräten und Verbrauchsmaterialien für Ärzte und Krankenhäuser. Corilus, der vierte Bereich, vertreibt professionelle Software für alle Fachleute im Gesundheitswesen. Das übergreifende Motto unserer vier Sparten ist: Von Professionals für Professionals.

Die Strategie hinter dieser Aufstellung von Arseus in vier Sparten – wir nennen sie Divisions – ist es, in jedem der Bereiche eine bedeutende Position am Markt einzunehmen. Nehmen wir zum Beispiel Fagron: Wir wollen in ganz Europa Marktführer beim Vertrieb mit pharmazeutischen Rohmaterialien

werden, in einigen europäischen Ländern haben wir die Marktführerschaft bereits erreicht. Im dentalen Bereich streben wir an, eines der führenden Unternehmen Europas zu werden und mit unserem Kerngeschäft Einrichtung und dentale Technik eine exponierte Marktbedeutung für unsere Kunden zu erreichen. Auch hier nehmen wir in verschiedenen Ländern bereits die führende Position am Markt ein.

Welche Bedeutung hat innerhalb der Arseus Gruppe der Dentalsektor?

Der Dentalsektor ist der bedeutendste und umsatzstärkste Bereich innerhalb der Arseus Gruppe. Letztes Jahr konnten wir hier einen Umsatz von 120 Millionen Euro erzielen. Für 2008 liegt die Erwartung bei 150 Millionen Euro. Wir haben in Europa einen fragmentierten Markt, der einem professionell ausgerichteten Anbieter große Chancen bietet, seine Marktanteile zu verbessern. Hier sehen wir im dentalen und auch im pharmazeutischen Bereich für die Arseus Gruppe das größte Wachstumspotenzial, sowohl beim internen als auch beim externen Wachstum. Unser Fokus liegt dabei auf Akquisitionen in ganz Europa – mit einem Schwerpunkt im Bereich Einrichtung und Technik.

In Deutschland gehören die Eurotec Dental GmbH und die Multident Dental

GmbH zum Firmenverbund. Welchen Stellenwert hat der deutsche Markt für Ihr Unternehmen?

Deutschland ist als größter dentaler Einzelmarkt in Europa von hoher Wichtigkeit für unser Unternehmen. Europa hat ein Marktvolumen von 5 Milliarden Euro im dentalen Bereich. Deutschland hat mit einem Anteil von 36 Prozent, also 1,8 Milliarden Euro, eine signifikante Bedeutung als Einzelmarkt.

Der Marktanteil von Arseus in Deutschland ist im Vergleich zu anderen Ländern dennoch verhältnismäßig gering, was absolut gesehen an der Größe des deutschen Marktes liegt. In anderen Ländern wie Belgien, Niederlande oder Frankreich haben wir schon eine führende Marktposition.

In Deutschland sind wir mit der Multident Dental GmbH bislang im Norden sehr gut aufgestellt. Multident hat in den letzten Jahren eine positive Umsatzentwicklung gezeigt und steht mittlerweile schon für 20 Prozent des Umsatzes des Dentalsektors der Arseus Gruppe. Durch den internationalen Hintergrund der Arseus Gruppe wird Multident auch in Zukunft seinen Kunden im Vergleich mit den Wettbewerbern immer wieder besonders innovative und aktuelle Leistungen und Produkte anbieten können. Darüber hinaus wird sich Multident auch in andere Regionen Deutschlands ausdehnen, wir wollen das Unterneh-

SEMINARPROGRAMM

2. HALBJAHR 2008

Inkl. ausführlichem Programm
für Praxismitarbeiter/innen



Bitte senden Sie mir das ausführliche Seminarprogramm kostenlos zu!

Bitte einsenden oder per Telefax an:

Name

Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Freier Verband
Deutscher Zahnärzte e.V.
Mallwitzstraße 16
53177 Bonn

Telefax: 02 28. 34 06 71 oder
02 28. 85 57 59

www.fvdz.de · akademie@fvdz.de



Jan Peeters,
Finanzvorstand Arseus

men mittelfristig gezielt zum nationalen Anbieter weiterentwickeln. Die Eurotec Dental GmbH ist für den deutschen Markt unser Exklusivimporteur für die Hersteller A-dec, der weltgrößte Stuhlhersteller aus den USA, und für das dänische Premiumprodukt XO. Die Partnerschaft dieser Marken mit der Arseus Gruppe hat sich in anderen europäischen Ländern schon sehr bewährt – die langfristige Zusammenarbeit und die Leistungsstärke von Arseus haben hier zu einer erfolgreichen Entwicklung geführt, wie wir sie in Deutschland noch nicht in dem Maße kennen.

In welchem Maße profitieren die deutschen Zahnärzte und Zahntechniker von Ihrer internationalen Ausrichtung?

Zum einen sind Exklusivprodukte wie A-dec und XO durch die internationalen Verbindungen der Arseus Gruppe auf dem deutschen Markt erhältlich. Aus dem gleichen Grund können wir, wie schon gesagt, den deutschen Kunden natürlich auch eine Vielzahl anderer aktueller, innovativer und exklusiver Produkte aus den weltweiten Dentalmärkten zur Verfügung stellen. Bei der Multident Dental GmbH zeigt sich sehr gut, was das bedeutet: Das Unternehmen war ja früher inhabergeführt. Und für ein solcherart kleineres Unternehmen ohne internationale Verknüpfungen war es einfach viel schwieriger, zum Beispiel Exklusivitäten zu präsentieren. Heute zeigt sich, dass die Multident Dental GmbH durch die Arseus Gruppe und den Austausch mit den internationalen Kollegen viel schneller an Informationen kommt und vor allem einen viel besseren Zugriff auf internationale Beschaffungsmärkte hat. Die Kollegen berichten uns weltweit von den Messen über die Innovationen. Trends, die weltweit ent-

stehen, können wir rechtzeitig und zeitnah wahrnehmen und schneller umsetzen. Wir können direkt agieren und müssen nicht immer erst reagieren, wenn ein Trend oder eine Neuheit schon nicht mehr brandaktuell ist. Dadurch ist Multident über Produkte und Innovationen informiert, die man in der Betrachtung als einzelnes, kleineres Unternehmen so gar nicht mitbekommen würde. Und deshalb kann Multident sich nicht nur schneller am Markt bewegen, sondern vor allem unseren Kunden in Deutschland ein sehr leistungsstarkes Produktportfolio anbieten!

Im kommenden Jahr findet in Köln wieder die Internationale Dental-Schau IDS statt. Welche Impulse und Chancen versprechen Sie sich von diesem Branchentreff?

Die IDS als weltgrößte Dentalmesse ist schon allein für sich ein Event. Für die Arseus Gruppe ist das die Gelegenheit, sich mit den Herstellern und Lieferanten aus der ganzen Welt, die man repräsentiert, komprimiert zu treffen, um dort weitere Akzente für die Geschäfts- und Marktentwicklung zu setzen.

Außerdem wird die Arseus Gruppe mit den Firmen Owandy und Hader selbst auf der IDS 2009 vertreten sein. Mit der jüngsten Akquisition, der französischen Firma Owandy, werden wir im Bereich digitales Röntgen echte Innovationen auf der IDS präsentieren können. Als besonderes Highlight wird Owandy einen neuen Digitalsensor vorstellen. Mit Hader SA, unserer Herstellerfirma aus der Schweiz, die sich auf die Produktion von Implantaten spezialisiert hat, sind wir auf der IDS auch als Industriepartner im Bereich Implantologie präsent.

Herr Peeters, geben Sie uns noch einen Ausblick, wie die dentale Welt sich in den kommenden Jahren entwickelt und welche Rolle die Arseus Gruppe dabei spielen wird?

In den letzten drei bis fünf Jahren haben wir bei den Herstellern eine Konsolidierungswelle miterlebt. Zum Beispiel bei Sirona oder KaVo, die sich zu multinationalen Unternehmen entwickelt haben. Diese Veränderungen

werden sich aus unserer Sicht in den nächsten Jahren auch im Bereich des Handels fortsetzen. Es wird auf dem europäischen Markt einen ähnlichen Konsolidierungsprozess geben wie in den USA, wo wir Henry Schein und Patterson haben, die zusammen einen Marktanteil von 60 bis 65 Prozent darstellen.

Davon ausgehend sind auch in Europa Prozesse im Gange, die diese Entwicklung im europäischen Handel fortsetzen werden. Das Ziel von Arseus ist es, einer der Marktführer im Bereich Handel zu werden, mit dem besonderen Fokus auf Einrichtung, Technik und Service. Die Aktivitäten der Arseus Gruppe werden hierzu auf weitere europäische Länder ausgedehnt.

Eine ganz wichtige Bedingung dafür ist der partnerschaftliche Ansatz in zwei Richtungen: Der Industrie gegenüber, und zu unseren Kunden – den Zahnärzten und Zahntechnikern. Die guten Beziehungen zu diesen Gruppen wollen wir gezielt pflegen und positiv weiterentwickeln. Beide als Partner zu haben und sich selbst dazu zu verpflichten, höchste Ansprüche an eine moderne Zahnmedizin und Zahnästhetik erfüllen zu können, ist in diesem Umfang nur möglich, wenn man wie Arseus als Gruppe aufgestellt ist. Dabei geht es nicht nur darum, zu verkaufen und zu installieren, sondern vor allem darum, darüber hinaus eine exzellente Betreuung und Service zu bieten und natürlich auch immer auf dem neuesten, innovativsten und modernsten Stand der Technik zu sein. Der Zahnarzt soll mit seinem Unternehmen Zahnarztpraxis erfolgreich arbeiten können – und mit der Arseus Gruppe einen verlässlichen Partner haben, der seine Interessen auch zuverlässig gegenüber der Industrie vertritt.

Vielen Dank für das Gespräch.

kontakt.

ARSEUS Division Dental
P/A Cartografenweg 18
5141 MT Waalwijk
Niederlande
www.lamoral.nl

cosmetic dentistry _ beauty & science



— Erscheinungsweise: 4 x jährlich
— Abopreis: 35,00 €*
— Einzelheftpreis: 10,00 €*

* Preise zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

Probeabo 1 Ausgabe kostenlos!

„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragesituation im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend Nachfragen zu darüber hinausgehenden kosmetischen und optischen Verbesserungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, den allgemeinen Trends folgenden Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde völlig neue Möglichkeiten.

Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, de facto der „Universal Spezialisten“, Zahnärzte, die ihr erstklassiges Spezialwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe umsetzen. Mit anderen Worten – Cosmetic Dentistry ist Highend-Zahnmedizin.

In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert werden. Ergänzt werden die Fachinformationen durch juristische Hinweise und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellen einen völlig neuen Ansatz dar. _

Faxsendung an 03 41/4 84 74-2 90

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen.
Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe
frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 35 EUR/Jahr beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Name, Vorname: _____

E-Mail: _____

Straße: _____

Telefon/Fax: _____

PLZ/Ort: _____

Unterschrift **X** _____

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift **X** _____

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90

