

Im Markt verstärken sich die Gerüchte, dass OT medical seit 2017 den Vertrieb der Produkte des amerikanischen Implantatherstellers Keystone für bestimmte Länder in Europa übernimmt. Keystone wurde im Jahr 2006 von Warburg Pincus und Russel Olsen gegründet und verfügt über nachweisliche Fachkompetenz und Erfahrung auf dem Gebiet der dentalen Implantologie und steht für klinische Flexibilität und ästhetische Ergebnisse. Wir sprachen am Rande des Jahreskongresses in Hamburg mit Thomas Fiekens, Geschäftsführer von OT medical aus Bremen.



## Übernahme des Keystone-Vertriebs durch OT medical

*Herr Fiekens, in den letzten Wochen haben sich die Gerüchte einer bevorstehenden Übernahme des Vertriebs der Produkte des US-amerikanischen Implantatanbieters Keystone durch OT medical verdichtet. Was ist dran an den Gerüchten und wenn ja, wie ist der aktuelle Stand?*

Ja, OT medical hat den europäischen Direktvertrieb für Keystone-Produkte übernommen. Keystone wird im Gegenzug unsere OT medical-Produkte in Nordamerika vertreiben. Mit diesem

Schritt ist OT medical ab sofort in den wichtigsten Märkten Europas auch im Direktvertrieb tätig. Durch die dezentrale Vertriebsstruktur profitieren Anwender europaweit von der damit einhergehenden Kundennähe, der Fachkompetenz und dem Engagement unseres erfahrenen Vertriebsteams.

*OT medical verfügt bereits über ein recht breites Sortiment an Implantatsystemen, prothetischen Aufbauten und komplementären implan-*

*tologischen Produkten wie Knochenersatzmaterialien und Membranen. Jetzt würde ein ähnliches Portfolio hinzukommen. Wo ergänzen bzw. erweitern die Keystone-Produkte das OT medical-Sortiment?*

Das, was auf den ersten Blick eine Erweiterung des Produktportfolios mit substitutiven bzw. ähnlichen Produkten darstellt, bietet große Vorteile sowohl für den OT medical- als auch den Keystone-Anwender. Es ist grundsätzlich also immer eine Ergänzung, die das Portfolio abrundet.

Zusätzlich treten nicht zu unterschätzende Synergieeffekte auf. Wir haben schon immer großen Wert auf einen sehr direkten und offenen Dialog mit unseren Anwendern gelegt. Die Nähe zum Kunden im Direktvertrieb birgt

*„Wir haben schon immer großen Wert auf einen sehr direkten und offenen Dialog mit unseren Anwendern gelegt.“*

hier viele Chancen. Wenn zwei Unternehmen ihrer Unternehmensstruktur folgend im offenen Dialog system- und unternehmensübergreifend Erkenntnisse in Forschung und Entwicklung



Claudia Lindemann, Vertriebsleiterin OT medical, und Thomas Fiekens, Geschäftsführer OT medical.



Die Produkte von Keystone stehen für klinische Flexibilität und ästhetische Ergebnisse.

teilen und gleichzeitig jahrzehntelange Erfahrung der Mitarbeiter wertschätzen, kann das für alle Beteiligten nur von Vorteil sein.

*Viele große Implantatanbieter legen neben ihrem Premiumsegment immer mehr Augenmerk auch auf Value-Produkte. Wie werden die Keystone-Produkte im OT medical Portfolio positioniert?*

Wir differenzieren unser Portfolio nicht nach Premium- und Value-Bereich, sondern sehen uns in der Verpflichtung, qualitativ bestmögliche Produkte zu angemessenen Preisen anzubieten. So war es für uns von Anfang an wichtig, der Verantwortung für unsere Anwender und deren Patienten folgend, alles dafür zu tun, um höchstmögliche Qualität zu einem für alle Seiten vernünftigen und akzeptablen Preis anbieten zu können. Es ist meine tiefste Überzeugung, dass Schnäppchenangebote und Discounterpreise in der Medizinbranche fehl am Platz sind und in die falsche Richtung führen. Auch in dieser Hinsicht vertreten Keystone und OT medical die gleiche Philosophie, was die Zusammenarbeit sehr einfach und fruchtbar gestaltet.

*Ein entscheidender Faktor für einen erfolgreichen Implantatanbieter sind Service und in diesem Zusammenhang enge Kundenkontakte. Was heißt das für die bisherigen Keystone-Kunden? Wird der Außendienst übernommen und welchen Benefit können sie aus der Übernahme erwarten?*

Genau darum – also um die Nähe zum Kunden – ging es. So profitiert nicht nur der nordamerikanische OT medical-Anwender von einem star-

ken Vertrieb, sondern ebenso der europäische Keystone-Anwender von den durch uns implementierten dezentralen Vertriebsstrukturen in Europa. Sowohl für Keystone als auch für OT medical steht der intensive und vertrauensvolle Kontakt zum Anwender im Fokus aller unternehmerischen Entscheidungen, was letztlich in die Entscheidung mündete, auch die geografische Nähe zum Wohle/Vorteil aller zu nutzen. Dem Anwender stehen europaweit vertraute Ansprechpartner zur Verfügung, die nun in einem dezentralen Vertriebsnetz und einem starken Team eingebunden sind.

*Herr Fiekens, könnten Sie uns abschließend auch im Hinblick auf die IDS 2017 noch ein paar Informationen zur künftigen nationalen und internationalen Positionierung von OT medical geben?*

Seit der letzten IDS haben wir unser internationales Geschäft weiter deutlich ausbauen können. Dieser Trend wird sich auch in diesem Jahr sicher weiter fortsetzen. Vor uns stehen viele spannende internationale Projekte, auf die wir uns freuen. Es bleibt also spannend.

*Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg mit Ihren neuen Aufgaben.*

**Kontakt**  
**OT medical GmbH**  
 Konsul-Smidt-Straße 8 B  
 28217 Bremen  
 Tel.: 0421 557161-0  
 www.ot-medical.de  
**IDS-Stand: 11.2, L060**



**ICH WILL  
 DAS CITO MINI®  
 AUS DEM HAUSE DENTAURUM.**

ideal zur einfachen Fixierung von Teil- und Totalprothesen.  
 Seit mehr als 20 Jahren Kompetenz, Zuverlässigkeit und Innovation in der Implantologie – weltweit. Sagen auch Sie Ja!



**JA**

[www.dentaurum-implants.com](http://www.dentaurum-implants.com)

**Besuchen Sie uns!**  
 21. – 25. März 2017  
 Halle 10.1 Stand E10/F11

