

Die Dentaureum-Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt ein umfassendes Produktspektrum für Zahnärzte und Zahntechniker und setzt zudem auf ein breites Fortbildungsangebot. Das inhabergeführte Familienunternehmen wurde 1886 gegründet und hat seinen Hauptsitz im süddeutschen Ispringen bei Pforzheim. Im Gespräch mit Lutz Hiller, Marketing- & Vertriebsvorstand der OEMUS MEDIA AG, sowie Georg Isbaner, Redaktionsleiter Implantologie Journal, äußert sich Mark Stephen Pace, Geschäftsführer Dentaureum, über Herausforderungen und Erfolgsrezepte für sein Unternehmen.



Von der Wurzel bis zur Krone

Dentaureum gehört zu den ältesten inhabergeführten Dentalunternehmen weltweit. Was macht Dentaureum seit 130 Jahren richtig?

Wenn man sich nicht verändert und weiterentwickelt, hat man als Unternehmen keine Zukunft. Nur Unternehmen, die sich kontinuierlich erneuern, können sich dauerhaft im globalen Wettbewerb behaupten. In der langen Unternehmensgeschichte haben

wir es geschafft, das Produktportfolio immer wieder den Marktgegebenheiten neu anzupassen, Trends zu setzen und uns weiterzuentwickeln. Als inhabergeführtes Familienunternehmen sind wir stolz auf diese bewegte Unternehmensgeschichte und haben aus den Erfahrungen dieser Zeit gelernt. Wir wissen sehr gut, welche Herausforderungen für Dentaureum zu überwinden waren und mit wie vielen

Risiken, aber auch Chancen, Veränderungen verbunden sind. Dieses Wissen versuchen wir in unserem Unternehmen weiterzugeben, und es prägt unsere Unternehmenskultur. Unsere Unabhängigkeit gibt uns einen großen Freiraum, und wir sind dadurch flexibel. Auf Marktveränderungen können wir schnell und gezielt reagieren. Auf diese Weise schaffen wir eine verlässliche Grundlage, um den Erfolg der Dentaureum-Gruppe auch in Zukunft zu sichern. Wir investieren konsequent in neue Technologien und optimieren permanent unsere Abläufe, um wertvolle Ressourcen zu schonen.

Ein entscheidender Faktor für eine langfristig erfolgreiche Firmenstrategie ist der behutsame Generationenwechsel auch in den Führungsebenen. Ihr Unternehmen scheint ein gutes Händchen dabei zu haben. Vielleicht haben Sie ein paar Tipps, was bei einer solchen Übergabe an die nächste Generation zu beachten ist?

Dies ist ein recht komplexes, wie auch emotionales Thema, denn es betrifft unser Management, aber auch unsere Kinder. Als Familienunternehmen haben wir uns aus Erfahrung das Ziel gesetzt „ein wirtschaftlich starkes Unternehmen in einer intakten Umwelt für unsere Kinder und für künftige Generationen zu hinterlassen“. Wirtschaftlicher Erfolg darf in meinen Augen nicht auf Kosten



Abb. 1: Mark S. Pace, Geschäftsführer Dentaureum, gab im Interview mit dem Implantologie Journal Einblicke in die Erfolgsformeln eines der ältesten Familienunternehmen der Dentalbranche.



Abb. 2: Georg Isbaner, Redaktionsleiter Implantologie Journal, Mark Stephen Pace, Geschäftsführer Dentaurum, sowie Lutz Hiller, Marketing- & Vertriebsvorstand der OEMUS MEDIA AG (v.l.), während des Interviewtermins im Hauptsitz der Dentaurum-Unternehmensgruppe in Ispringen.

von anderen oder auf Kosten von zukünftigen Generationen erzielt werden. Darum sind wir zwar innovativ und kreativ, aber nicht gnadenlos aggressiv. Wir wachsen daher stetig, aber eher langsam, dafür gesund und mit Substanz. Wir betreiben aktiv Umweltschutz im Unternehmen und üben eher Verzicht, als egozentrisch zu denken. Eine Nachfolge an der Unternehmensspitze findet nicht mehr wie früher statt – man wird nicht aufgrund von Erbfolgen Unternehmer. Dazu gehören neben der förmlichen Qualifikation die Begabung, die Berufung und der Wille, wesentlich mehr zu leisten als der Durchschnitt. Es gibt nämlich einen großen Unterschied zwischen Wollen und Können! Ich muss zugeben, dass wir unsere Kinder nicht dazu gezwungen haben, in unsere Fußstapfen zu treten. Sie dürfen selbst entscheiden, ob das Unternehmen ihre Berufung sein wird.

Bei der Nachfolge im obersten Management ist es für mich entscheidend, Menschen zu finden, die zwei wichtige Eigenschaften besitzen: Herz und Verstand. Sie müssen intelligent, fleißig und sehr gut qualifiziert sein, und sie müssen menschlich und charakterlich zu unserem Team passen. Ferner ist es mir wichtig, dass wir eine altersmäßig breite Struktur gewährleisten, um nicht alle gleichzeitig ersetzen zu müssen, wenn sie in den Ruhestand treten!

Wie gehen Sie in Ihrem Unternehmen mit der Tatsache um, dass Sie im Wettbewerb mit Unternehmen stehen, die eher riesigen Investorengruppen gleichen als mittelständischen Unternehmen mit soliden aber eben auch begrenzten finanziellen Rahmenbedingungen?

Der Grundsatz „made in Germany“ hat bei Dentaurum oberste Priorität für Forschung und Entwicklung, Produktion und Logistik. Als inhabergeführtes Unternehmen sind wir unabhängig und flexibel, müssen keine Renditeziele von Finanzinvestoren erfüllen und haben den Vorteil, langfristig planen zu können. Nachhaltige Erfolge stehen im Mittelpunkt unseres Tun und Handelns. Ich bin der Meinung, dass dieser Grundsatz wichtig ist, um langfristig erfolgreich ein Unternehmen zu führen. Die Bedingungen und Herausforderungen unternehmerischen Handelns verändern sich in rasendem Tempo. Globalisierung, kürzer werdende Innovationszyklen, Kostendruck und Preiskampf, darunter leiden nicht nur mittelständische, sondern auch große Unternehmen. Wer sich in der Welt des intensiven Wettbewerbs zu behaupten hat, kann mit strategischen Kooperationen die Herausforderungen meistern. Zum Beispiel haben wir letztes Jahr durch die Kooperation der Dentaurum-Gruppe mit DOCERAM

Medical Ceramics ein einzigartiges Konzept für noch mehr Ästhetik und Farbsicherheit mit Zirkonoxid entwickelt. Das „One Touch Concept“ verbindet die beiden Marken ceraMotion® und Nacera® zu einem vielseitigen, leistungsstarken und perfekt aufeinander abgestimmten Produktsortiment, das alle Indikationen und Verarbeitungstechniken für ästhetische vollanatomische Versorgungen mit Zirkonoxid abdeckt. Die Forschungsabteilungen von

„Als inhabergeführtes Unternehmen sind wir unabhängig und flexibel, müssen keine Renditeziele von Finanzinvestoren erfüllen und haben den Vorteil, langfristig planen zu können.“

Dentaurum und DOCERAM beschäftigen sich seit vielen Jahren intensiv mit der Entwicklung keramischer Materialien. Unsere partnerschaftliche Kooperation, für die das neue Produktkonzept nur eine erste von vielen weiteren Aktivitäten sein wird, stellt eine ideale Synergie aus jahrzehntelanger Erfahrung und beständiger Innovationskraft dar – eine Win-win-Situation.

Ihr Unternehmen hat ein extrem breit gefächertes Sortiment mit jeweils sehr starken Sparten in der KFO, Implantologie und Zahntechnik. Gibt es einen Geschäftsbereich, der besonders heraussticht?

Dentaurum verfügt über ein außergewöhnliches Produktportfolio von kieferorthopädischen, zahntechnischen und implantologischen Produkten, die in über 130 Länder vertrieben werden. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden ein umfangreiches Serviceangebot und ein breites Spektrum an Fortbildungen für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker an. Die Redewendung „Von der Wurzel bis zur Krone“ bringt es auf den Punkt. Kaum ein anderes Dentalunternehmen verfügt über eine Produktpalette in dieser Breite und Tiefe. Das hat für uns viele Vorteile: Zum Beispiel können wir in der Implantologie nicht nur das Implantat, sondern die komplette prothetische Versorgung mit einem Gerüst aus remanium® star, das mit Keramik von Dentaurum verblendet ist, anbieten. Das können wir nur, weil wir bei der Entwicklung unserer Produkte den Workflow aufeinander abgestimmt haben. Der Vorteil für Zahnarzt, Zahntechniker und Patient liegt auf der Hand: Ein Höchstmaß an Sicherheit. Neben der Implantologie und Zahntechnik bieten wir in der Kieferorthopädie ein umfangreiches Produktprogramm für die herausnehmbare und festsitzende Technik an. Von den 8.500 Produkten ist das kieferorthopädische Produktprogramm das umfangreichste.

Welche Rolle spielt hierbei die Implantologie, schließlich besetzen Sie mit den durchmesserreduzierten Implantaten auch geschickt eine Nische innerhalb der Implantologie?

Bei einem reduzierten Knochenangebot, wie es oft im zahnlosen Kiefer zu finden ist, können durchmesserreduzierte Implantate wie CITO mini® von Dentaurum Implants eine schonende, effiziente und zugleich effektive implantatprothetische Therapie ermöglichen. In vielen Fällen ist eine Sofortbelastung dieser Implantate möglich. Patienten haben schnell Freude an dem

Gefühl der wiedergewonnenen Lebensqualität. Die Möglichkeit der transgingivalen Insertion, das minimalinvasive Vorgehen und die in den meisten Fällen mögliche Vermeidung augmentativer Maßnahmen vermindert die Belastung für die Patienten. Gemeinsam mit den tioLogic® Implantattypen bildet sich ein abgerundetes Behandlungskonzept, mit dem sämtliche implantologische Versorgungsvarianten erfolgreich abgedeckt werden können.

„Der digitale Workflow wird derzeit für die kieferorthopädischen Produkte vom Scanner über Software bis zur Fertigung erweitert.“

Welche Rolle spielt der „digitale Workflow“ bei der Entwicklung von Produktneuheiten?

Bisher hat sich Dentaurum hauptsächlich auf Materialien wie unsere remanium® Legierungen zum Fräsen oder Laserschmelzen für die digitale Fertigung spezialisiert. Das Programm an Werkstoffen für die digitale Fertigung wird in verschiedenen Richtungen sukzessive ausgebaut. Der digitale Workflow wird derzeit für die kieferorthopädischen Produkte vom Scanner über Software bis zur Fertigung erweitert. Mit tioLogic® digital bildet Dentaurum den kompletten Workflow für die Implantologie ab. Ein eigens geschaffener Bereich in der Entwicklung beschäftigt sich ausschließlich mit digitalen Technologien, von denen sowohl die Implantologie als auch die Kieferorthopädie sowie die Zahntechnik gleichermaßen profitieren.

Ein weiterer Markenkern Ihres Hauses ist die Bereitstellung von Service- und Fortbildungsdienstleistungen. Worin liegen die Schwerpunkte?

Das ist schwer zu sagen, für uns sind Serviceleistungen und ein umfangreiches Fortbildungsangebot gleichbedeutend. Ich kann nicht sagen, dass das eine für uns wichtiger ist als das andere. Als Komplettanbieter in den

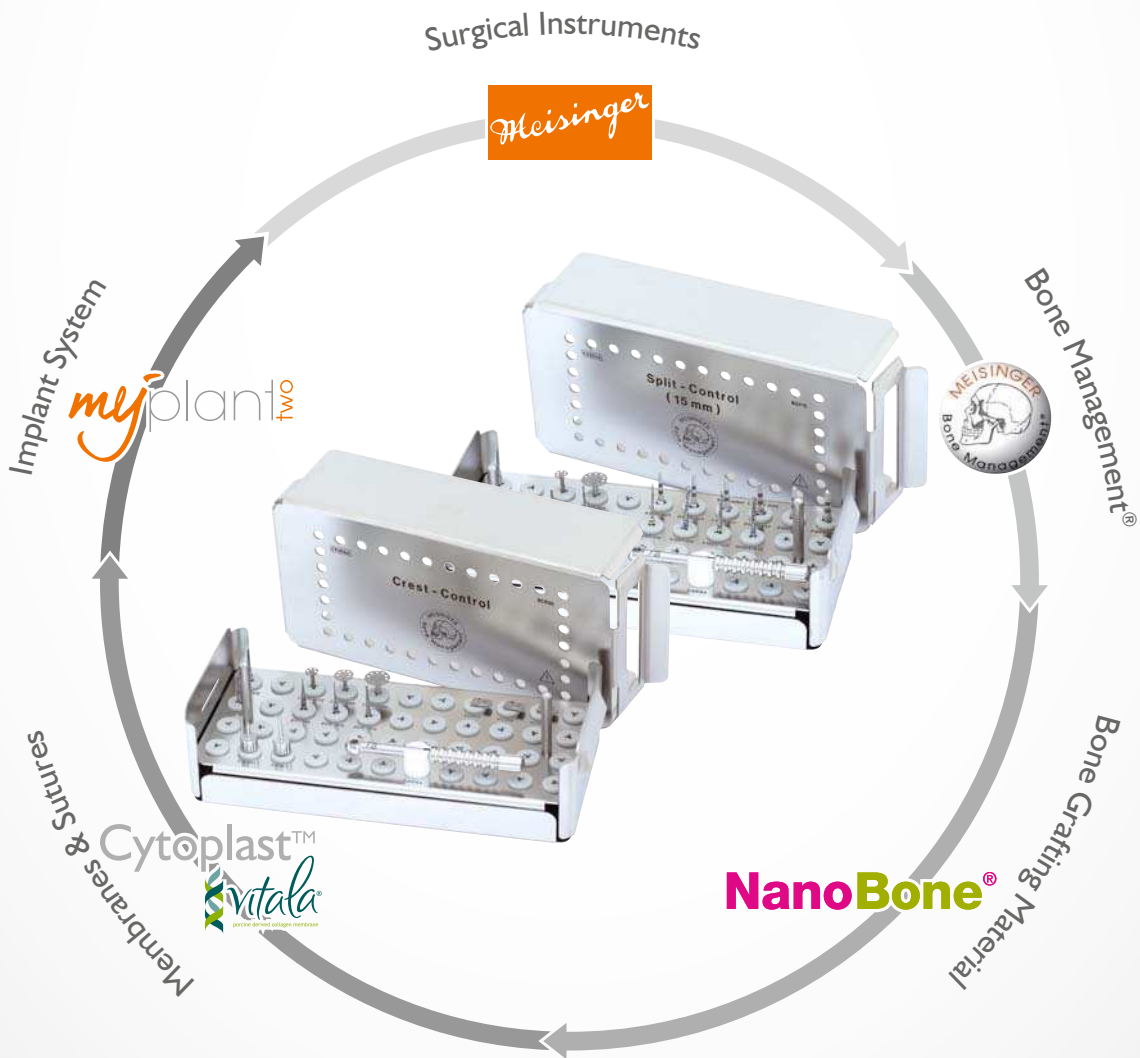
Segmenten Implantologie, Kieferorthopädie, Zahntechnik und Keramik ergänzen wir unser umfassendes Angebot an Produkten gezielt mit einem interessanten Fortbildungsprogramm. Engagierte Referenten, die kompetent und mit Leidenschaft ihr Wissen weitergeben und ausgesuchte Fortbildungsorte sind unser Erfolgsrezept. Bei den Fachtagen Implantologie waren in den vergangenen zehn Jahren rund 2.500 Teilnehmer an den Universitäten Bonn, Jena und Lübeck dabei. Bei dieser Veranstaltungsreihe wurde besonders die Mischung aus Wissenschaft, Praxis und fachübergreifenden Themen gelobt. Fortbildungen haben in unserem Unternehmen schon eine lange Tradition und sind feste Bestandteile unseres Markenkerns. Gerade heute in einer globalisierten Welt setzen wir auf exzellente Serviceleistungen, um langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen zu pflegen. Wir stellen die Bedürfnisse unserer Kunden in den Mittelpunkt. Die Qualität unserer Produkte, unsere Zuverlässigkeit und unser außergewöhnliches Angebot an Serviceleistungen sind bekannt und werden sehr geschätzt. Um immer einen Schritt besser zu werden, fragen wir regelmäßig unsere Kunden nach ihrer Meinung. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, im Dentalmarkt das Unternehmen zu sein, mit der besten Kundenorientierung.

Herr Pace, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt **DENTAURUM GmbH & Co. KG**
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

MEISINGER

PERFECT SURGICAL SOLUTIONS



MEISINGER
Crest-Control & Split-Control 15mm
Horizontal Bone Spreading and Condensing (BCR00 & BSP15)