

Daniel Schiel ist seit Februar Senior Regional Director für die D-A-CH-Region bei Nobel Biocare Systems und ist damit für die Positionierung der zahlreichen Submarken des Unternehmens verantwortlich. Im Interview mit Georg Isbaner, Redaktionsleiter des Implantologie Journal, sprach er über seine Aufgaben, seinen intensiven Start wenige Wochen vor der IDS, das neue Dental Experience Center sowie die neuen Büroräume in Köln.



Ein neues Zeitalter für Nobel Biocare

Herr Schiel, seit Kurzem sind Sie der neue Senior Regional Director für die D-A-CH-Region bei Nobel Biocare Systems. Haben sich Ihre Erwartungen in den ersten Wochen erfüllt?

Das ist eine spannende und wichtige Frage. Ich habe mir das alles natürlich genau überlegt. Bevor man einen solchen Schritt in Angriff nimmt, setzt man sich intensiv mit dem neuen Arbeitgeber auseinander und versucht, in Erfahrung zu bringen, was dort überhaupt passiert, wie das Unternehmen aufgestellt ist, welchen Herausforderungen sich das Unternehmen annimmt und welche Erwartungshaltung es hat.

Gezweifelt habe ich an keinem Punkt. Egal, um welche Firma es geht – in der Regel versuche ich immer, mir ein wertneutrales Bild von dem neuen Unternehmen zu machen. Für mich standen die Fragen im Vordergrund: Wie ist die Organisation aufgestellt und welches Potenzial beziehungsweise welche Möglichkeiten hat die Firma.

Gibt es Dinge, die Sie nach der eingehenden Auseinandersetzung mit dem Unternehmen nun anders sehen oder die Sie gar nicht im Fokus hatten?

Ich bin zum 1. Februar 2019 in das Unternehmen eingestiegen, und das war

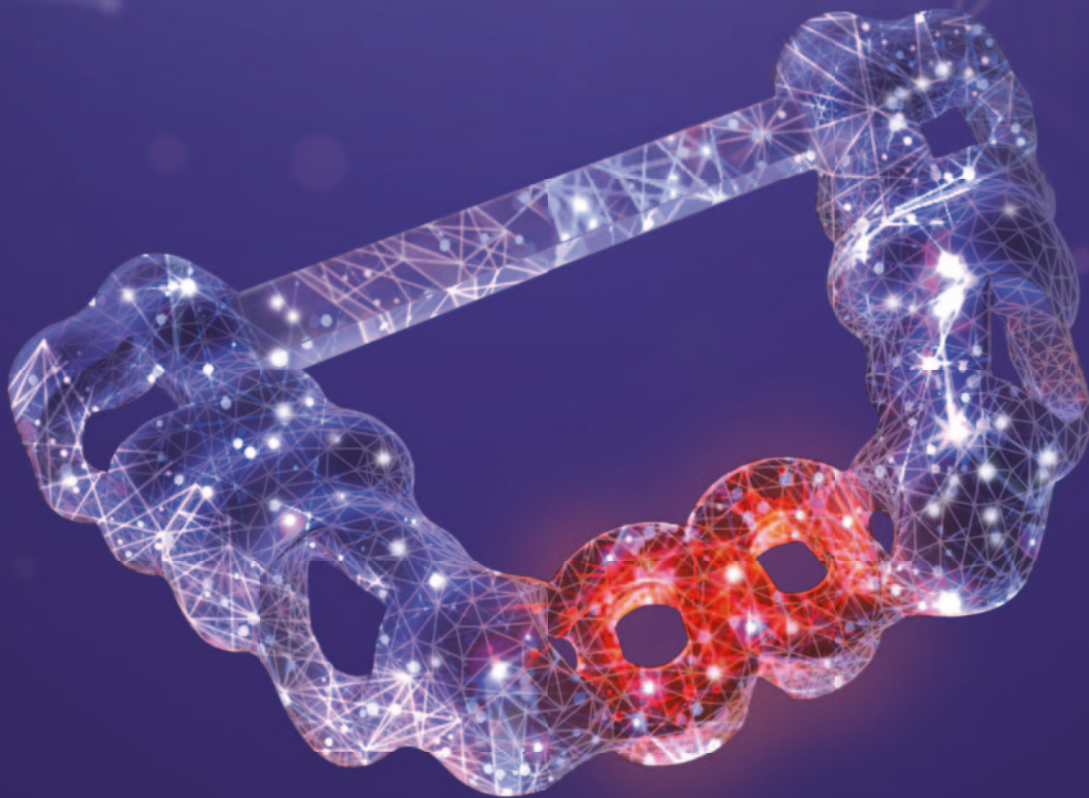
natürlich eine turbulente Zeit. Die IDS 2019 stand vor der Tür, wir haben ein neues Büro bezogen, den Markteintritt neuer Produkte und die Eröffnung eines Dental Experience Centers geplant – die Intensität ließe sich ganz gut mit Hochleistungssport vergleichen und ist auf jeden Fall gemeinsam mit dem Team eine spannende, feine Herausforderung gewesen. Im Umkehrschluss ist mir bewusst, dass man nicht überall innerhalb der ersten drei bis vier Wochen die Möglichkeit hat, 50.000 Kunden an einem Ort zu sehen und durch Produktlaunches und das Beziehen eines neuen Büros sein neues Team gleich

Daniel Schiel, Senior Regional Director für die D-A-CH-Region bei Nobel Biocare Systems (links im Bild), geht im Gespräch mit Georg Isbaner, Redaktionsleitung Implantologie Journal, auf Neuerungen ein und gibt einen kleinen Ausblick zum Nobel Biocare Global Symposium in Madrid.



exoplan

Leistungsstarke Softwarelösung für navigierte Implantologie



Offene und integrierte Implantatplanungssoftware zur Inhouse-Fertigung von Bohrschablonen

Erweitern Sie Ihr Serviceangebot mit unserer innovativen Implantatplanungssoftware *exoplan* und dem neuen Zusatzmodul *Guide Creator*. *exoplan* basiert auf der bewährten Softwareplattform von *exocad* und garantiert reibungslose, digitale Workflows sowie höchste Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit. Mit dem *Guide Creator* gestalten Sie Ihre individuellen Bohrschablonen, die Sie vor Ort mit Ihrem 3D-Drucker oder Frässystem schnell und kosteneffizient herstellen können.

exoplan lässt sich einfach und nahtlos in alle *exocad*-Produkte mit implantatbasierter Indikation integrieren und bietet die perfekte Symbiose aus Prothetik und Implantatplanung.

gut kennenlernen zu können. Das schätze ich natürlich sehr. So etwas ist selten und natürlich der Vorteil meines Eintrittsdatums in das Unternehmen.

Wodurch unterscheidet sich der Implantologiemarkt von Ihren bisherigen beruflichen Interessengebieten?

Um diese Frage zu beantworten, muss ich fast zwanzig Jahre in der Zeit zurückgehen. Damals war ich schon einmal hier auf der Internationalen Dental-Schau. Ich habe Betriebswirtschaftslehre studiert und war anschließend eine Zeit lang in eher marktfremden Bereichen des Gesundheitswesens tätig. Angefangen habe ich damals bei einem kleinen Beratungsunternehmen, welches sehr stark auf den Dentalmarkt ausgerichtet war, und so bin ich vor gut zwanzig Jahren durch die Hallen der IDS gelaufen, habe Kunden akquiriert und mit Dentalunternehmen wie etwa Ivoclar, 3M ESPE oder Sirona zusammengearbeitet. Dadurch kam ich bereits mit Behandlungseinheiten und verschiedenen Herstellungsmaterialien in Kontakt. Anschließend habe ich mich in meiner Beratungstätigkeit allerdings erst einmal stärker auf den pharmazeutischen und medizintechnischen Bereich, auf sowohl nationaler als auch internationaler Ebene, konzentriert. Die letzten zehn Jahre war ich dann unter anderem geschäftsführend für ein auf Medizintechnik spezialisiertes, börsennotiertes Unternehmen tätig – ebenfalls für die D-A-CH-Region. Ein Teil meiner Beratung war stets dahingehend ausgerichtet, Organisationen aufzubauen. Ich habe Firmen beraten, die sich damit auseinandergesetzt haben, wie man die „Manpower“ auf die Straße bringt und die eher einen vertriebsorientierten Ansatz verfolgten. Die andere Komponente meines Beraterischen Backgrounds war auf die Bereiche Markenwert und Markenguthaben ausgerichtet. Für mich ist der Zeitpunkt momentan sehr gut, einzusteigen. Mein Bestreben ist es, mit Nobel Biocare Systems eine Dachmarke aufzubauen, die verschiedenen Submarken zu bündeln, zu differenzieren und entsprechend im Markt zu platzieren. Ich habe einen Background,

der sehr gut zum Unternehmen passt. Mit Blick auf meine Verantwortung für Deutschland, Österreich und die Schweiz gibt es zwei wichtige Punkte: Zum einen habe ich die Verantwortung für die enorm tolle und wertvolle Marke Nobel Biocare. Das ist einfach eine Marke, die man kennt. Zum anderen habe ich jedoch auch die Verantwortung für die Mitarbeitermannschaft und die Teams aus den verschiedenen Vertriebsorganisationen. Das heißt, es geht nicht nur um die Marke, sondern auch um die Menschen. Beim Thema Produkte kommen wiederum ganz andere Komponenten zum Tragen. In der Regel bekomme ich das Produkt in die Hand gelegt und muss dann Wege finden, es am besten in den Markt reinzugeben, es zu platzieren und zu positionieren.

Wie werden Sie in den nächsten Monaten die vielen Neuerungen, die Nobel Biocare in jüngster Vergangenheit angekündigt hat, kommunizieren und welche Akzente werden Sie dabei setzen?

Jeder, der sich mit Marktforschung oder Beratung auseinandersetzt, weiß, dass am Anfang immer eine intensive Analysephase steht. Man taucht in ein Unternehmen ein, saugt alle Informationen auf und beginnt dann, das Ganze für sich auszuwerten und daraus Visionen und Ziele zu definieren. Diese Visionen gilt es dann, über Strategien abzuleiten und umzusetzen. Im Rahmen der IDS 2019 haben wir mit dem Standort Köln ein weiteres Dental Experience Center eröffnet und den Schulterchluss zwischen KaVo Kerr und Nobel Biocare Systems kommuniziert. Mein Fokus liegt natürlich auf Nobel Biocare Systems: Ich werde versuchen, die fünf Marken ImplantDirect, Alpha Bio Tec, Orasoptic und die erst auf der IDS gelaunchte Marke LogOn, die eigenständig unter Nobel Biocare Systems arbeiten, auf einer synergetischen Ebene zu bündeln und eine Multi-Brand-Strategie zusammen mit der Mannschaft umzusetzen. Dies wird ein durchweg analoger Prozess sein. Ich muss mich in meiner Position stets fragen, was die richtige Positionierung für den jeweiligen Markt ist, denn nicht jede Marke passt auch immer eins-

eins in jedes Land. Es gibt definitiv unterschiedliche Akzente, die ich setzen muss, um etwas erfolgreich zu platzieren und zu positionieren. Darüber hinaus ist es mir wichtig, mit meinem Team sehr nah am Markt zu arbeiten und die Botschaften draußen zu platzieren. Ich möchte ungern nur hinter der Tür arbeiten, sondern ich will aktiv in den Markt gehen, präsent sein und zeigen, was an neuen Themen momentan auf unserer Agenda steht.

Im Sommer dieses Jahres steht das Nobel Biocare Global Symposium in Madrid an. Ist das Event auch für die deutschsprachige Zahnärzteschaft gedacht? Was können die Teilnehmer erwarten?

Besseres Wetter als hier in Deutschland auf jeden Fall. Mit der IDS haben wir angefangen: Ich bin davon überzeugt, dass wir hier in Köln ein neues Zeitalter einleiten. So haben wir beispielsweise unser Logo erneuert, um jünger und frischer in den Markt reingehen zu können. Wir haben angekündigt, dass wir mit Nobel Biocare Systems eine Art Klammer für unsere fünf Marken schaffen werden. Zudem haben wir mit den neuen Oberflächen Xeal und TiUltra natürlich auch unsere neuesten Innovationen vorgestellt, was für Zahnärzte von besonderer Bedeutung ist. Darüber hinaus wird es in der zweiten Hälfte dieses Jahres ein neues Implantatsystem geben, auf das wir während unserem Symposium in Madrid wesentlich intensiver und fundierter eingehen werden. Deutsche Behandler, die die Zukunft der Implantologie sehen und erleben wollen, sollten sich daher umgehend ihren Platz für diese wegweisende Veranstaltung sichern.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Schiel.

Kontakt

Nobel Biocare Deutschland GmbH

Kranhaus Süd
Im Zollhafen 24, 50678 Köln
Tel.: 0221 50085-0
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

Geistlich Bio-Gide® fördert die frühe Periostregeneration

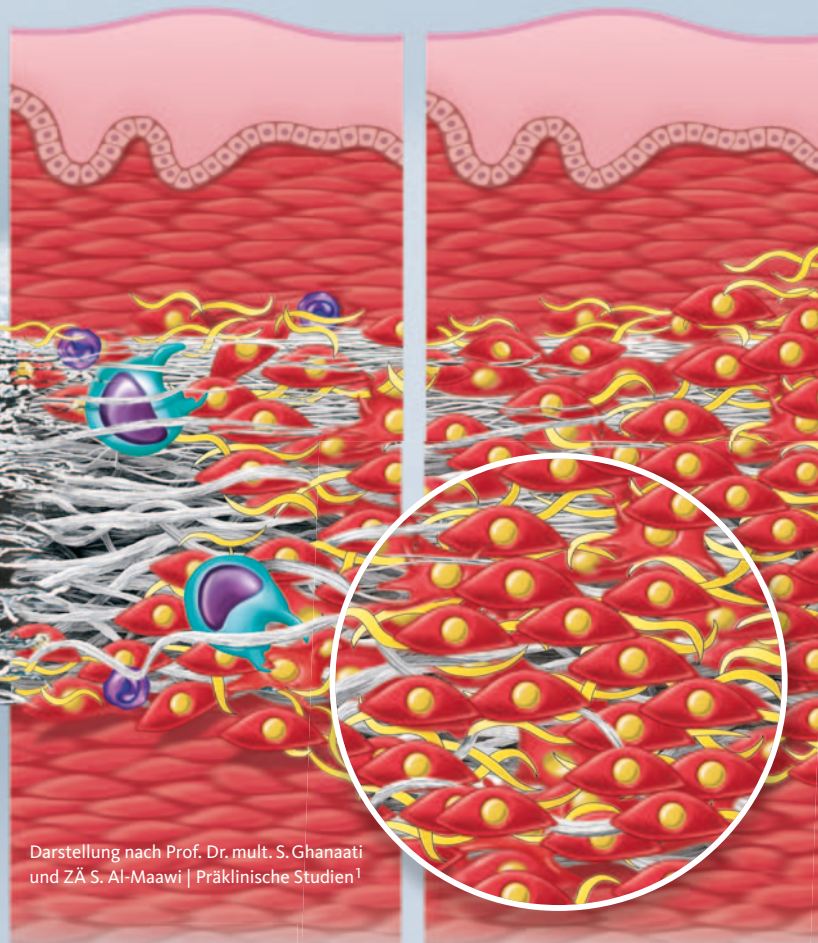


Oberseite
REM 250x

Geistlich Bio-Gide®
Bilayer-Membran



Unterseite
REM 10.000x



Darstellung nach Prof. Dr. mult. S. Ghanaati und ZÄ S. Al-Maawi | Präklinische Studien¹



¹ | Al-Maawi S. et al., Seminars in Immunology, Volume 29, February 2017, Pages 49–61 (pre-clinical).

Das koordinierte Einwachsen unterschiedlicher Gewebezellen in der Bilayer-Struktur der Geistlich Bio-Gide® unterstützt eine physiologische Gewebe- und Periostregeneration an der Grenzfläche zwischen Weich- und Hartgewebe.

Bitte senden Sie mir folgende Informationen zu:

- Produktflyer Gewebeintegration statt Degradation
 - Produktkatalog Geistlich Biomaterials
 - Geistlich Fortbildungsprogramm
- per Fax an 07223 9624-10



Geistlich Biomaterials
Vertriebsgesellschaft mbH
Schneidweg 5 | 76534 Baden-Baden
Tel. 07223 9624-0 | Fax 07223 9624-10
info@geistlich.de | www.geistlich.de