„Innovationsführer sein und bleiben – unser täglicher Antrieb und ein Leistungsversprechen“

Neue Rekorde in puncto Umsatz und Besucherzahlen auf der IDS. Neu vorgestellte Technologiekonzepte. Neuer Markenauftritt. Neue globale Expansionsziele. – W&H blickt auf einen Jahresstart der Superlative.

Über zukünftige strategische Ausrichtungen, den Stellenwert von Servicekompetenz sowie den Transformationsprozess vom Hersteller zum Lösungsanbieter sprach Lutz Hiller (Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG) mit Bastian Diebald (VP Sales and Marketing, W&H Gruppe) und erfuhr, welche Funktion Teamgeist bei all diesen Entwicklungen hat.

Abb. 1: Lutz Hiller (Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG) nahm die IDS zum Anlass, ein Interview mit Bastian Diebald (VP Sales and Marketing, W&H Gruppe) zu führen.

Lutz Hiller: Herr Diebald, seit nunmehr drei Jahren sind Sie beruflich in der Dentalwelt zu Hause. Was sind die Momente/Meilensteine, auf die Sie gerne zurückblicken?

Ich lerne bei W&H jeden Tag Neues dazu. Meilensteine gibt es viele, aber am schönsten ist es, die Freiheit zu haben, ein Team aufzubauen, mit dem man jeden Tag gut zusammenarbeiten kann. Für mich ist es schön, zu sehen, dass Strategien, die vor zwei bis drei Jahren definiert wurden, nun Früchte tragen, und ich hoffe, dass das auch in der Dentalwelt spürbar ist.

Bitte geben Sie uns einen Einblick in die aktuelle lokale und globale Unternehmensstrategie.

Unsere Strategie war und ist es, Innovationsführer zu sein. Zusätzlich möchten wir unsere Erfahrungen und unser Know-how noch globaler einsetzen. Wir wollen die Nähe zu den Kunden und Partnern stärken und ihnen einen besseren regionalen und lokalen Support bieten.

Die W&H Gruppe entwickelt und produziert an Produktionsstandorten in Österreich, Italien sowie Schweden und verfügt über weltweite Tochterunternehmen. In welchen Märkten besteht aktuell das größte Wachstum? Gibt es in diesem Jahr weitere Expansionen?

Wir werden auch dieses Jahr unsere Präsenz im Dentalsektor, aber auch im Medical-Segment, weiter ausbauen. Dazu wollen wir verstärkt in die Regionen Asia Pacific (APAC) und Amerika investieren.

An welchen Projekten wird aktuell konkret gearbeitet?

Wie bereits erwähnt, wollen wir regional sowie lokal einen verbesserten Support leisten und damit unsere Vertriebsaktivitäten und Trainings unterstützen sowie unseren technischen Service stärken.

Aktuell konzentrieren wir uns auf den Rollout unserer Lösungsphilosophie. Das Spektrum reicht dabei vom ioDent®-System, der smarten Lösung für das Behandlungsmanagement, über die integrierbaren Lösungen für Behandlungseinheiten – Built-in Solutions, bis zu dem behandlungsunterstützenden Workflow NIWOP (No Implantology without Periodontology) sowie dem Hygienekreislauf.

Welche Herausforderungen und Trends prägen den Markt und die Branche und wie positioniert sich W&H diesbezüglich?

Der Preisdruck sowie der Trend zur Verlässlichkeit des Equipments werden immer stärker. Ich glaube, dass dies eine Herausforderung, aber auch eine „Opportunity“ darstellt, die wir durch neue „Managed Services“ bedienen wollen.

Die digitale Transformation ist auch für die Bereiche Marketing & Sales kennzeichnend. Wie begegnen Sie diesen Entwicklungen? Vertrieb 4.0 – bereits ein Thema für W&H?

Vertrieb 4.0 ist bei uns bereits gelebte Praxis und reicht von einer sehr starken Social-Media-Präsenz über E-Commerce bis hin zum voll digitalisierten Training und Pay-per-Use-Angeboten.

Welche Rolle könnte künstliche Intelligenz im Marketing der Zukunft spielen?

Ich sehe es persönlich als Vorteil, da ich nur noch das vorgeschlagen bekomme, was mich persönlich interessiert. Content-based-Marketing ist der Einstieg zur Artificial Intelligence (AI) im Marketing. Dies wird aufgrund von Big Data natürlich immer weiter verfeinert.

Welchen Stellenwert hat Ihrer Meinung nach in diesem Zusammenhang Servicekompetenz? Wie sieht das Servicekonzept von W&H konkret aus?

Service ist ein Hygienefaktor. Er muss professionell und schnell abgewickelt werden. Wir arbeiten je nach Region mit eigenem Service oder zertifiziertem Servicepartner. Alle unsere Partner müssen regelmäßig Update-Trainings durchlaufen, um dem Anwender den besten Service zu garantieren.

Im Rahmen der IDS 2019 hat W&H mit dem Claim „Solutions for Dental Professionals“ geworben. Selbstverständnis, Leistungsversprechen oder beides? Wie kommt W&H diesem Anspruch nach?

Wir fokussieren uns mehr und mehr auf das Lösungsgeschäft. Der Kunde von heute ist nicht mehr nur an einzelnen Produkten interessiert. Er hat ein Problem und sucht nach Unterstützung, es zu lösen – genau hier kommen wir mit unserer langjährigen Applikationserfahrung ins Spiel, um die beste Lösung für den Kunden anbieten zu können.

Bitte stellen Sie uns zuletzt Ihr persönliches IDS-Highlight kurz vor.

Mein gesamtes Team – Sie werden es vielleicht bemerkt haben, welche Energie bei uns am Messestand vom Team ausgegangen ist. Wir arbeiten alle gemeinsam an unseren Zielen. Unser Messemotto war ganz einfach – jeder soll es genießen!

Vielen Dank für diese Einblicke!

Quelle: W&H Deutschland GmbH

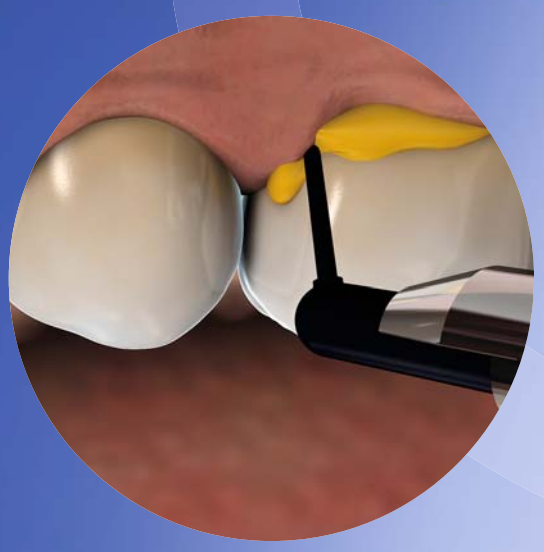
„Der Kunde von heute ist nicht mehr nur an einzelnen Produkten interessiert. Er hat ein Problem und sucht nach Unterstützung, es zu lösen – genau hier kommen wir mit unserer langjährigen Applikationserfahrung ins Spiel.“

Infos zum Unternehmen

***Abb. 2:** Wir-Gefühl, Leidenschaft für Markt und Branche und W&H-Teamgeist – Bastian Diebalds persönliches IDS-Highlight. – **Abb. 3:** Vom Hersteller zum Lösungsanbieter: Auf der IDS wurde das ioDent®-System als smarte Lösung für das Behandlungsmanagement vorgestellt. Durch die Vernetzung von Geräten mit dem Internet lassen sich Workflows in der Praxis optimiert abwickeln.*

kulzer.de

Ligosan®



Ligosan® Slow Release
Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

- **Für Ihren Behandlungserfolg:** Ligosan Slow Release sorgt für eine signifikant bessere Reduktion der Taschentiefe als SRP allein.
- **Für Ihre Sicherheit:** Dank des patentierten Gels dringt der bewährte Wirkstoff Doxycyclin selbst in tiefe, schwer erreichbare Parodontaltaschen vor.
- **Für Ihren Komfort:** Das Gel ist einfach zu applizieren. Am Wirkort wird Doxycyclin kontinuierlich in ausreichend hoher lokaler Konzentration über mindestens 12 Tage freigesetzt.

Jetzt kostenlos Beratungsunterlagen für das Patientengespräch anfordern auf kulzer.de/ligosanunterlagen.

Mundgesundheit in besten Händen.

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2019 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Pharmazeutischer Unternehmer: Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **Ligosan Slow Release,** 14 % (w/w), Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival) *Wirkstoff:* Doxycyclin • **Zusammensetzung:** 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260 mg Ligosan Slow Release. *Wirkstoff:* 1 g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5 mg Doxycyclinhyclat. *Sonstige Bestandteile:* Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (niedrigviskos) • **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von ≥ 5 mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. • **Gegenanzeigen:** bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion. • **Nebenwirkungen:** Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. *Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind:* Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummiartiger" Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. *Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort:* Überempfindlichkeitsreaktionen, Urticaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden • **Verschreibungspflichtig** • **Stand der Information:** 07/2017