

Frischer Wind bei DEKA-LMS

Der Laserhersteller DEKA-LMS strukturierte im letzten Jahr die Vertriebsorganisation in Deutschland neu, um den schnell wechselnden Marktbedürfnissen noch besser entsprechen zu können. Die bisher getrennten Firmen DEKA-LMS Lasersysteme und DEKA-DLS, Dentale Lasersysteme verschmolzen. Das Laser Journal sprach mit dem neuen General Manager Lothar Herold über seine Position im Unternehmen sowie neue Konzepte, um in Zukunft am Markt zu agieren.

Katja Kupfer/Leipzig

■ Herr Herold, Sie sind ein neues Gesicht bei DEKA-LMS. Kommen Sie aus der Branche?

Meine persönlichen Erfahrungen mit Lasern in der Medizin konnte ich bereits 1994 sammeln, damals in den Bereichen der Ophthalmologie und allgemeinen Laserchirurgie. Die Lasertechnologie revolutionierte ab 1998 die ästhetische Lasermedizin. Ich bin also, was dies angeht, ein „Mann der ersten Stunde“

Was verschlug Sie zu DEKA-LMS?

DEKA verfügt über ein weit gefächertes Produktportfolio für die Bereiche Dental, Ästhetik und Medical, also die chirurgischen Laserindikationen. Besonders reizvoll ist natürlich auch die Möglichkeit, diesen Bereichen als neuer Geschäftsführer frischen Wind zu verleihen. DEKA deckt mit ihren Produkten alle möglichen Laserindikationen in der Dentalmedizin ab.

Neues Gesicht – auch neues Konzept, um am deutschen Markt zu agieren?

Es wird auf diesem Markt neue Konzepte geben müssen. Wie wir wissen, sind nur ca. 6 % der deutschen Zahnärzte mit Lasern ausgerüstet. Eine der Aufgaben wird sein, am Informationsdefizit, welches über die Möglichkeiten der Lasermedizin herrscht, zu arbeiten. Für den Zahnarzt wie auch den Mund-Kiefer-Gesicht-Chirurgen eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten. Mit zum neuen Konzept muss aber auch die Aus- und Weiterbildung der Anwender gehören, um Qualität der Ergebnisse zu sichern. Von Patientenseite wird eine Versorgung mit Laser sehr gut angenommen. Oft herrscht wenig Kenntnis darüber, wie man eine neue Methode auch „an den Patienten“ bringt. Am Beispiel anderer Disziplinen hat sich aber gezeigt, dass sich bereits ohne erheblichen Aufwand mit dem vorhandenen Patientengut auch wirtschaftlich äußerst zufriedenstellende Ergebnisse erzielen lassen.

Was zeichnet Ihre Laser gegenüber anderen Lasern, die ja zuhauf auf dem Markt erhältlich sind, aus? Gibt es hier vor allem Vorteile für den Anwender?

Wie ja schon erwähnt, bietet DEKA Laser für alle existierenden Laserindikationen an. So eröffnen sich dem Arzt einfach mehr Möglichkeiten. Ob Kavitätenpräparation, PA oder WSR, um nur einige Indikationen zu nennen, gibt es auf fast jeden Anwender zugeschnit-



tene Lösungen. Selbstverständlich gibt es technologische Unterschiede, die der Arzt bei der Anwendung feststellen wird. Wichtig erscheint mir die einfache Handhabung, eine intuitiv verständliche Bedienoberfläche und das Anbieten von voreingestellten Parametern zu den jeweiligen Indikationen. Das erleichtert gerade zu Beginn der Lernkurve den Umgang mit dem Gerät.

Wo möchten Sie sich mit DEKA-LMS am Markt platzieren? National und international?

DEKA ist bereits seit vielen Jahren auf internationalem Parkett zu Hause. Speziell die für einen europäischen Hersteller wichtigen Wachstumsmärkte wie Asien und USA sind dabei im Fokus. Da wir auf globaler Ebene tätig sind, wird auch mit den Universitäten in den jeweiligen Ländern zusammengearbeitet. Jede gegenwärtige Indikation wird deshalb auch durch entsprechende Studien gestützt. Wir arbeiten, wie übrigens viele Unternehmen, eng mit der Universität in Wien zusammen.

Was kann man in Zukunft aus dem Hause DEKA-LMS erwarten?

Die Gegenwart für DEKA bedeutet bereits, durch Sicherung eines hohen Standards dem Anwender ein sinnvolles Instrument an die Hand zu geben, und für Patienten die medizinische beste Versorgung gewährleisten zu können. DEKA wird auch in der Zukunft die Entwicklung der Produkte kundenorientiert und innovativ vorantreiben. Gerade letzten Monat wurden anlässlich des jährlichen Vertriebsmeetings in Italien drei neue Produkte vorgestellt. Für den Dentalbereich wurde ein 980 nm Diodenlaser neu konzipiert, der einen preisgünstigen Einstieg in die Lasertechnologie erlaubt. Natürlich gehört regelmäßige Produktpflege genauso dazu wie innovative Neuentwicklungen. ■

Mehr Informationen unter www.deka-lms.de