

Implantatsysteme

# Sicherheit und Qualität ohne Kompromisse

| Antje Isbaner

Seit August letzten Jahres präsentiert sich OT medical als neuer Implantathersteller auf dem Markt. Das Unternehmen mit Sitz in Bremen legt großen Wert auf Qualität „made in Germany“ und bietet für jede Indikation eine Lösung. Die ZWP-Redaktion sprach mit dem Geschäftsführer Thomas Fiekens über das Unternehmen, dessen Positionierung am Markt und dessen Produkte.

*Seit August 2009 sind Sie mit dem Bremer Unternehmen OT medical am Markt. Welche Bilanz können Sie jetzt nach sechs Monaten ziehen?*

Unsere Bilanz der ersten sechs Monate ist ausschließlich positiv. Mit Stolz kann ich behaupten, dass es OT medical gelungen ist, das Ziel zu verwirklichen, als erfahrenes und hochqualifiziertes Team am Markt akzeptiert zu werden und sich dort zu etablieren.



Thomas Fiekens, Geschäftsführer von OT medical GmbH.

Und ich spreche hierbei nicht nur vom deutschen Markt. Auch im übrigen Europa, ebenso wie in diversen außereuropäischen Ländern, konnten bereits begeisterte Anwender gewonnen werden. Besonders freuen wir uns darüber, dass es gerade unsere weiterentwickelten Produkte sind, die das Interesse unserer Kunden wecken. Großer Beliebtheit erfreut sich dabei die Kompatibilität der beiden Implantatsysteme FIT<sup>2</sup>® und

FIT-OT<sup>3</sup>, die zu einem umfassenden Konzept vereint, nahezu jeden Indikationsbereich zuverlässig abdecken.

In den kommenden Monaten gilt es nun, die weltweiten Aktivitäten noch weiter zu forcieren. Hier haben wir bereits entscheidende Schritte unternommen. So konnten wir inzwischen als „zuverlässiger Versender“ vom Zoll auditiert werden und erwarten die entsprechende Zertifizierung Ende Februar. Weiterhin stehen internationale Zulassungsverfahren kurz vor dem Abschluss. Somit blickt OT medical mit großem Optimismus in die Zukunft und geht die anstehenden Aufgaben motiviert an, um weitere Kunden zu akquirieren.

*Was hat Sie als Diplom-Betriebswirt gereizt, die Geschäftsführung eines Implantatunternehmens zu übernehmen, und welche Ziele verfolgen Sie?*

Als Steuerberater sowie Fachberater für den Heilberufe-Bereich bringe ich natürlich von Haus aus schon eine große Affinität für die Medizin mit. Zudem kann ich auf langjährige Branchenkenntnisse und umfangreiche Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Industrie und Medizinern unterschiedlichster Ausrichtung zurückgreifen. Die Tätigkeit als Geschäftsführer eines Implantatunternehmens hat mich besonders gereizt, da sie mir die Gelegenheit bietet, einmal auf der „anderen Seite“ zu arbeiten sowie meine Qualifi-

kationen und mein Wissen als Berater in der Praxis umzusetzen. Dabei habe ich natürlich allein das Ziel, OT medical zum Erfolg zu führen.

*Was erwarten Ihre Kunden und potenzielle Neukunden bezüglich Ihrer Produktpalette?*

Unser Credo beinhaltet die Elemente Innovation, Präzision sowie zertifizierte Sicherheit „made in Germany“. Genau dies möchten wir unseren Kunden im Rahmen unseres Produktportfolios anbieten.

Unsere Produkte stellen die Basis für eine hochwertige zahntechnische und implantologische Versorgung, bei der eine effektive, zuverlässige und sichere Behandlungsmethodik sowie eine funktionale und ästhetische Patientenversorgung im Mittelpunkt stehen.

Bei Sicherheit und Qualität machen wir daher keine Kompromisse. Dies bestätigen auch diverse Forschungs- sowie Untersuchungsergebnisse und nicht zuletzt das Feedback unserer Anwender.

Zudem fühlen wir uns dem medizinischen und technischen Fortschritt bei der sinnvollen Weiterentwicklung unserer Produkte verpflichtet. So gelingt es uns, dem Anwender den implantologischen Alltag bestmöglich zu erleichtern und mit unserer hochwertigen Produktpalette eine größtmögliche Indikationsbreite abzudecken.

*Entscheidende Faktoren für den Erfolg auf dem Implantatmarkt sind Service und Kundennähe. Wie gewährleistet das OT medical?*

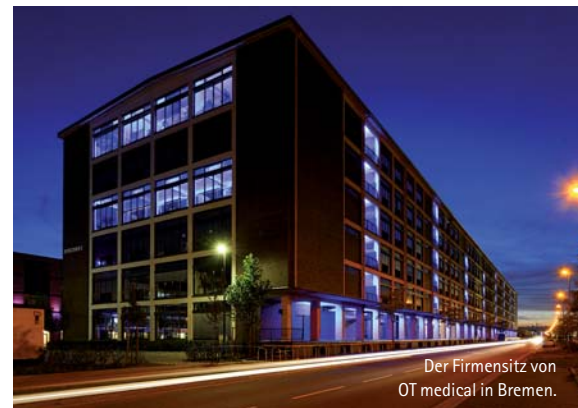
Um diese Frage beantworten zu können, muss ich Ihnen das Geheimnis von OT medical verraten: Wir bieten unseren Kunden nicht nur ein Implantatsystem, sondern ein komplettes Implantologiekonzept!

Dieses Konzept beinhaltet neben unseren qualitativ hochwertigen und innovativen Produkten auch einen hervorragenden Service, der individuell auf unsere Kunden abgestimmt ist. So unterstützen wir auch gerne in Sachen Marketing-Konzept und PR, bieten Schulung an und pflegen einen intensiven Dialog mit unseren Anwendern, um sie in den Prozess der Produktweiterentwicklung intensiv einbeziehen zu können. Ferner sind absolute Kundenorientierung, Freundlichkeit, gute Erreichbarkeit und kurze Lieferzeiten für das motivierte und hochqualifizierte OT medical-Team nicht nur leere Flos-

keln, sondern gelebte Selbstverständlichkeiten. Auf diese Weise realisieren wir ein partnerschaftliches Miteinander mit unseren überzeugten Kunden und sichern den gemeinsamen Erfolg.

*OT medical setzt auf Produkte „made in Germany“. Welche Vorteile sehen Sie in dieser Strategie?*

Hierbei handelt es sich nicht um eine Strategie – sondern um unsere Überzeugung. Als Bremer Unternehmen liegt uns der deutsche Markt besonders am Herzen und wir möchten Arbeitsplätze in Deutschland schaffen und sichern. Zudem bin ich der Ansicht, dass ein Unternehmen international nur glaubwürdig erscheint, wenn es erst einmal auf dem heimischen Markt bestehen kann. Immer wieder hört man Klagen von Unternehmen über die hohen Qualitätsstandards für medizinische Produkte sowie die häufig sehr zeitaufwendige Bürokratie in Deutschland. Aber sind diese Bedingungen nicht gerade der Garant für sichere und hoch-



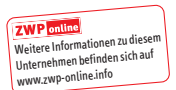
Der Firmensitz von OT medical in Bremen.

wertige Produkte? Und es ist doch immer noch Fakt: die Kennzeichnung „made in Germany“ steht weltweit für Qualität und innovative Präzision.

**kontakt.**

**OT medical GmbH**

Konsul-Smidt-Straße 8b, 28217 Bremen  
Tel.: 04 21/55 71 61-10  
E-Mail: info@ot-medical.de  
www.ot-medical.de



ANZEIGE

# Entspannen Sie Ihre Patienten

**Funktion /CMD**

- Prophylaxe
- Parodontologie
- Ästhetik
- Prothetik
- Implantologie
- Hilfsmaterialien

**Setzen Sie das NTI-tss ein bei:**

- Muskulären Parafunktionen
- Bruxismus
- CMD
- Bitte schicken Sie mir unverbindlich weiteres Informationsmaterial.
- Ja, ich registriere mich verbindlich für den NTI-tss Fortbildungsabend inkl. Workshop in:
  - Hannover, Mittwoch 3. März
  - Düsseldorf, Donnerstag 4. März
  - Hamburg, Mittwoch 17. März
  - Berlin, Donnerstag 18. März
  - Mannheim, Mittwoch 24. März
  - München, Donnerstag 25. März

Die Veranstaltungen finden jeweils statt von 18:00 – 21:00 Uhr. Pro Teilnehmer wird eine Registrierungsgebühr von 39,00 € inkl. MwSt. berechnet.

ZWP 1+2/10



Exklusivvertrieb durch:  
**Zantomed GmbH**  
Ackerstraße 1 · 47269 Duisburg  
Tel.: + 49 (0) 203 - 80 510 45  
Fax + 49 (0) 203 - 80 510 44  
E-Mail: info@zantomed.de

**zantomed**  
www.zantomed.de