Mit Mut und Weitblick aus der finnischen Garage zum Global Player

Ein Beitrag von Maria Reitzki

INTERVIEW /// Heikki Kyöstilä hat Planmeca 1971 in Helsinki (Finnland) gegründet. Er begann mit der Entwicklung von Behandlerstühlen und Schränken für Zahnarztpraxen und ist heute Eigentümer des weltweit größten Herstellers von Dentalprodukten in privater Hand. Planmeca ist in vielen Bereichen der Medizintechnik weltweiter Marktführer mit Produkten, die in über 120 Länder exportiert werden. 764 Millionen Euro Jahresumsatz, rund 2.900 Mitarbeiter und sechs Hektar Firmengelände in Helsinki: Heikki Kyöstilä erinnert sich im Interview an die Anfänge von Planmeca, blickt auf 50 Jahre Wachstum sowie Entwicklung zurück und schaut voller Tatendrang in die Zukunft.

Herr Kyöstilä, Sie haben 1965 Ihr Wirtschaftsstudium abgeschlossen. Wie sind Sie dann auf die Idee gekommen, Ihr eigenes Dentalunternehmen zu gründen?

Nach meinem Studium arbeitete ich als Handelsvertreter bei einem finnischen Unternehmen für Dentalbedarf. So kam ich mit der Ausstattung von Zahnarztpraxen in Berührung. Schnell hatte ich Ideen, das Design und die Ergonomie – vor allem der Patientenstühle – mit einfachen Maßnahmen maßgeblich zu verbessern. Damals wurden fast alle Dentalprodukte, die in Finnland verkauft wurden, aus Deutschland importiert, und da kam mir der Gedanke, solche Produkte in Finnland herzustellen. So beschloss ich, mein eigenes Unternehmen zu gründen.

Heikki Kyöstilä gründete 1971 das Unternehmen Planmeca.

Wie sind Sie dann mit Ihrem Unternehmen gestartet?

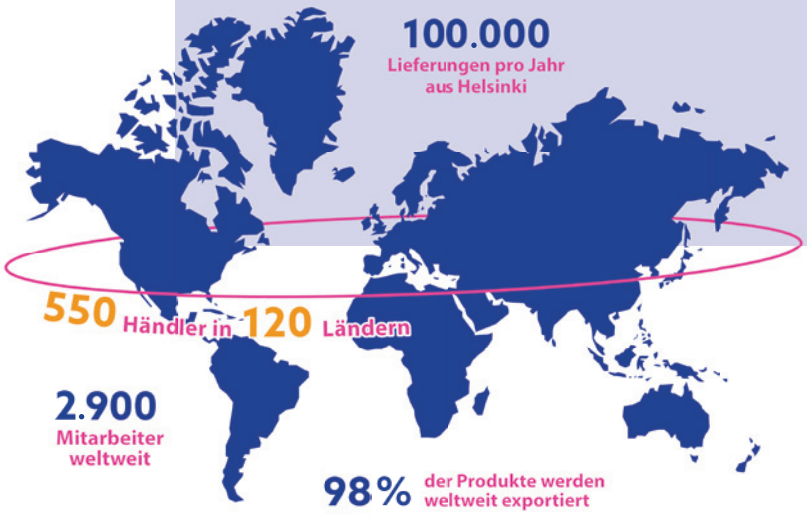
Als die finnischen Banken damals nicht allzu bereitwillig Darlehen vergaben, musste ich zuerst einmal mein Segelboot verkaufen. Der Erlös aus dem Verkauf war dann das einzige Startkapital, das ich hatte. Damit habe ich 1971 Planmeca gegründet. So waren die Anfänge bescheiden – und in den ersten fünf Jahren ging es ums nackte Überleben: In einer Garage in Helsinki haben wir die ersten Behandlerstühle und Instrumentenschränke hergestellt.

„Nichts ist wichtiger als Qualität, und man sollte niemals ein unfertiges Produkt auf den Markt bringen.“

Zum Glück bin ich schon damals vorausschauend an die Sache herangegangen: Der finnische Markt für Dentalprodukte war einfach zu klein, also habe ich mich sofort international orientiert. Ich bekam die Chance, bereits im Gründungsjahr die ersten Produkte auf der IDS in München zu präsentieren. Wir trafen einen Nerv: Die Nachfrage war sofort da, und es gingen Bestellungen aus aller Welt ein. Dennoch hat es eine Weile gedauert, bis wir uns am Markt etabliert hatten. Es war eine spannende Zeit, und wir mussten hart arbeiten. Es fühlte sich an wie Fallschirmspringen ohne Fallschirm – aber der Sprung hat sich gelohnt.

1975 hatte ich endlich die Mittel, um den ersten Ingenieur einzustellen, und in den 1980er-Jahren nahmen wir dann so richtig Fahrt auf: Die Planmeca-Produkte wurden anspruchsvoller, und wir entwickelten aufwendigere Technologien. In dieser Zeit brachten wir die ersten Patientenstühle, Behandlungseinheiten und Panoramaröntgengeräte auf den Dentalmarkt, die per Mikroprozessor gesteuert wurden.

Planmeca ist weltweit der größte Dentalgeräte-hersteller in privater Hand.



ANZEIGE

KOPRAX Systemhaus GmbH &Co. KG | Zum Wetterschacht 1 | 45659 Recklinghausen
Tel.: 02361- 1062 700 | Fax: 02361- 1062 710 | Mail: info@xi-ko.de | www.xi-ko.de

Planmeca – Infos zum Unternehmen

Die Romexis 6 Software ist der Mittelpunkt der Planmeca Produktphilosophie.

Was hat Planmeca Ihrer Meinung nach zum Erfolg geführt?
Wir haben von Anfang an auf Forschung, Entwicklung und moderne Technologien gesetzt. Außerdem haben wir vom ersten Tag an global gedacht und uns direkt darauf konzentriert, ein weltweites Vertriebsnetzwerk aufzubauen. Zudem haben wir viele lokal ansässige Unternehmen gegründet – um einerseits unsere Vertriebsleute zu unterstützen und um andererseits überall die Nähe zu unseren Kunden leben zu können.
Es gibt übrigens keine Abkürzung auf dem Weg zum Erfolg: Nichts ist wichtiger als Qualität, und man sollte niemals ein unfertiges Produkt auf den Markt bringen. Ein erfolgreiches Produkt führt oft zur Konzeption weiterer guter Produkte.

Welche weiteren Erfolgsfaktoren haben Planmeca Ihrer Ansicht nach zum innovativen Global Player gemacht?
Wir haben uns von Beginn an intensiv mit der Benutzerfreundlichkeit aller Geräte befasst. Diese Erkenntnisse und unser Verständnis dafür, was Zahnmediziner bei ihrer Arbeit brauchen, fließen seit jeher in das zeitlose, wiedererkennbare Design sämtlicher Produktlinien ein. Finnisches Design lag mir schon immer sehr am Herzen. Im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen beschäftigen wir übrigens ein ganzes Team von hauseigenen Industriedesignern. Kombiniert mit der Digitalität aller Planmeca-Produkte bilden wir eine echte Ausnahme auf dem Dentalmarkt.

Außerdem waren sicherlich noch weitere Faktoren entscheidend für unseren Weg: Mit Entschlossenheit, Beharrlichkeit, einer ausgeprägten Arbeitsmoral und natürlich kontinuierlichen Innovationen haben wir es zum Erfolg geschafft.

Planmeca hat immer wieder neue Maßstäbe in der traditionellen Zahnmedizin gesetzt: Schon in den 1990er-Jahren schlug Planmeca den digitalen Weg ein. Wie sind Sie die Digitalisierung angegangen?
Wir hatten schon früh in die Entwicklung von Software und Bildgebung investiert – das hat sich in dieser Zeit ausgezahlt. So konnten wir weltweit als Erste eine digitale Panorama-Bildgebungseinheit auf den Markt bringen. Außerdem war es mir wichtig, den gesamten Workflow im zahnmedizinischen Arbeitsalltag in einem einzigen System abbilden zu können. Und so haben wir schon früh auf ein All-in-one-Softwarekonzept gesetzt – was heute Romexis ist, hieß damals noch Dimaxis und war zu seiner Zeit revolutionär. Heute gehört es zum Standard, dass alle Dentalgeräte von Planmeca in das Praxisnetzwerk eingebunden werden können. Besonders stolz bin ich auf unsere Algorithmusexpertise im Bereich der digitalen Bildgebung, die wir kontinuierlich ausbauen. Es ist uns bereits gelungen, die Patientendosen erheblich zu senken und die Effekte von Patientenbewegungen zu beseitigen. Wir arbeiten weiter unermüdlich an der Einführung neuer innovativer Algorithmen, welche die Bildqualität weiter verbessern und eine optimale Grundlage für die Diagnose bieten.

Es ist ja nicht bei einem Einzelunternehmen geblieben. Sie haben Planmeca zu einer ganzen Gruppe erfolgreicher Marken ausgebaut. Geben Sie uns bitte einen kurzen Überblick, worauf diese Unternehmen ausgerichtet sind.
Ein Jahr nach der Gründung von Planmeca habe ich Plandent gegründet, um zahnmedizinisches Fachpersonal optimal mit Verbrauchsmaterialien, Geräten und Dienstleistungen zu versorgen. Heute ist Plandent in über zehn Ländern aktiv und damit eines der führenden Full-Service-Handelsunternehmen für Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore in Europa. In Deutschland ist Plandent mit dem Unternehmen NWD als einer der Marktführer im dentalen Handels- und Dienstleistungssektor vertreten. Im Jahr 1987 folgte Planmed: Das Unternehmen ist in der Medizintechnik tätig und stellt Geräte zur Mammografie und zur orthopädischen Bildgebung her.
Insgesamt zählen aktuell sieben Gesundheitstechnologieunternehmen zur Planmeca-Gruppe – Entwicklung und Wachstum waren immer mein Antrieb.

In den 1980er-Jahren hat Planmeca beispielsweise begonnen, mit Universitäten zusammenzuarbeiten: Heute sind wir Ausstatter von über 300 zahnmedizinischen Ausbildungsstätten.

2D- und 3D-Bildgebungssysteme haben das Wachstum Ihres Unternehmens richtig beschleunigt. Welche weiteren Entwicklungen haben sich daraus ergeben?
Dank dieser Systeme konnten wir uns auch außerhalb der Zahnmedizin etablieren. Beispielsweise steckt die einzigartige DVT-Technologie von Planmeca im Extremitätenscanner von Planmed, der auch in der Veterinärmedizin eingesetzt wird. Überhaupt kommt unsere Technologie in verschiedenen Produktlinien der Planmeca-Gruppe zum Einsatz. Derzeit arbeitet unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung übrigens an einem neuen Ganzkörper-DVT-Scanner und Beatmungsgerät. Planmeca steht nie still – es geht immer weiter.

Inwiefern hat der weltweite Erfolg Ihre Unternehmensführung verändert?
Eigentlich kaum, im Gegenteil: Ich glaube an das finnische Know-how und wollte die Produktion in Finnland behalten. Auch die Agilität, Effizienz, flachen Hierarchien und den Unternehmergeist aus den Anfangstagen der Firma wollte ich bewahren. Deshalb habe ich die besten Spezialisten für jedes Fachgebiet eingestellt und begegne ihren Kenntnissen mit größter Wertschätzung – das ist das Geheimnis hinter dem Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens. Zudem ich bin überzeugt: Es ist viel wichtiger zuzuhören als angehört zu werden … Außerdem muss man stets vorausschauender sein als die Konkurrenz und genau zuhören, was die Kunden sagen. Man muss aufmerksam selbst auf die kleinsten Signale achten und bereit sein, den eigenen Kurs entsprechend anzupassen.

Wie wichtig ist Ihnen der direkte Kundenkontakt?
Mir war es schon immer sehr wichtig, unsere Kunden persönlich zu treffen – das ist die Essenz meines Berufslebens. Daher sind auf unserem Firmengelände in Helsinki Zahnärzte aus aller Welt zum Austausch von Gedanken und Ideen immer willkommen. Neben Messen und Kongressen ist dies eine hervorragende Möglichkeit, um Kundenfeedback zu erhalten. Der Kontakt mit zufriedenen Kunden zeigt mir, dass das Unternehmen sein primäres Ziel erreicht hat: eine bessere Versorgung durch Innovation.

Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?
Immer nach vorne blicken, nicht zurück – das ist mein Motto, und so geht es auch in Zukunft weiter. Verschiedene Lösungen für kieferorthopädische Behandlungen habe ich als Nächstes vor Augen – mit unserem neuen Unternehmen PlanSmile. Darüber hinaus vertiefen wir weiter unser Wissen, unsere Expertise und unser Engagement auf Spezialgebieten wie medizinischer Bildgebung und 3D-Anwendungen.
Planmeca ist für mich einfach eine Lebenseinstellung. Ich bin sehr dankbar, dass ich mit einem hochprofessionellen Team arbeiten darf und von zahnmedizinischen Fachexperten umgeben bin, die ich sehr schätze. Ich möchte auch weiterhin nah an meinen Kunden sowie Mitarbeitern bleiben und sowohl das Negative als auch das Positive hören. Das ist der einzige Weg, um auch in Zukunft am Ball zu bleiben.

Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Kyöstilä.

Fotos: © Planmeca

ANZEIGE