

„Ein klares Konzept und überzeugende Produktqualität“

Interview mit Stephan Domschke, Country Manager/
Geschäftsführer Phibo Germany GmbH

Das spanische Unternehmen Phibo Dental Solutions aus Barcelona expandiert zurzeit global. Seit dem 1. April 2013 ist das Unternehmen auch mit einer Dependence in Deutschland vertreten. Wer und was ist die Phibo Germany?

Phibo S.L. ist eines der führenden Unternehmen in der Implantologie in Spanien und verfügt über ein großes Portfolio von klinischen Dokumentationen zu den Produkten. Die Phibo Germany ist – neben Benelux und Frankreich – eine der neuen Niederlassungen der Phibo Dental Solutions S.L. in Barcelona und besteht zurzeit aus insgesamt sieben Mitarbeitern. Unsere Mitarbeiter verfügen über langjähriges Know-how in der Zahnmedizin und zeichnen sich durch hohe Fachkompetenz und enge Kundenbindung aus. Unser Büro ist in Bensheim und damit an einem bekannten Standort im Südwesten Deutschlands.

Wie läuft der Workflow mit dem spanischen Hauptsitz in Barcelona?

Unsere Niederlassung ist Vertriebs- und Lieferzentrum für die Märkte Deutschland und Österreich im Bereich Implantologie. Alle individuell gefertigten CAD/CAM-Produkte werden direkt von der

zentralen Fertigung aus Barcelona an die Kunden versandt. Die Lieferzeiten betragen 48 Stunden für zementierte Arbeiten und 72 Stunden für verschraubte Arbeiten. Außerdem kümmert sich Phibo Germany um den gesamten Bereich des Customer Service. Natürlich halte ich sehr engen Kontakt zur Dependence in Barcelona. Neben internen Absprachen werden wichtige Entscheidungen und Budgetfragen stets gemeinsam mit Spanien getroffen.

Sie sind ausgebildeter Zahntechniker und mit der Dentalbranche seit Langem vertraut. Warum haben Sie sich persönlich für Phibo entschieden?

Phibo ist ein junges innovatives Unternehmen mit einem klaren Konzept und großartiger Produktqualität. Auch die Eigenentwicklung der implantologischen als auch prothetischen Lösungen sind aus zahntechnischer Sicht marktgerecht und entsprechen den jeweiligen Anforderungen des Marktes. Die übersichtliche Größe des Unternehmens erlaubt es, eng mit den Kunden zusammenzuarbeiten und direkt auf die Kundenwünsche einzugehen. Kurze Entscheidungswege beschleunigen diesen Prozess. Ich sehe es als eine spannende Aufgabe, dieses tolle Unternehmen auch in



Phibo-Geschäftsführer Stephan Domschke vor dem Firmengebäude in Bensheim.



Das selbstschneidende Implantat AUREA®.

Deutschland bekannt zu machen. Ich habe auf meinem beruflichen Weg bereits einige Dentalunternehmen auf nationalem und internationalem Terrain kennengelernt und fühle mich gerade in Bezug auf die Unternehmensgröße, die Mitarbeiteratmosphäre und Produktqualität sehr wohl.

Der Dentalmarkt, gerade in der Implantologie und im CAD/CAM-Bereich, ist groß. Was bietet Phibo dem Zahnarzt an besonderen Produktlösungen im Implantat-, Restaurations- und CAD/CAM-Bereich?

Das Portfolio ist übersichtlich, bietet aber sowohl implantologisch als auch prothetisch ein großes Spektrum an Lösungen für faktisch jede Indikation. Das – kombiniert mit einer marktgerechten Preisgestaltung – macht die Hauptvorteile von Phibo aus.

Im implantologischen Bereich sprechen die jüngsten Anwendergebnisse, aber auch Studien wie die von Dipl.-Ing. H. Zipprich von der Universität Frankfurt, für die hohe Ausgereiftheit der Produkte. Im CAD/CAM-Bereich bietet Phibo eine Vielzahl an Lösungen auch auf Implantatniveau mit deutlich mehr als 190 Anschlussgeometrien für unterschiedlichste Implantate.

Die Einzigartigkeit der Produkte steht bei Ihnen dabei im Fokus, richtig?

Das kann man zweifelsohne so sagen. Das Credo unserer Produktentwicklung lautet unter anderem „we decode nature“. Damit ist gemeint, dass wir die Natur analysieren und immer weiter verbesserte Lösungen für die entsprechenden Indikationen anbieten wollen.

Neben den „klassischen“ Auftritten bei Kongressen und Messen organisieren Sie auch besondere Events, wie zum Beispiel eine Motorradtour quer durch den Nordosten Spaniens oder sind Sponsor bei exklusiven Golfturnieren. Ist das ein neues Verständnis von Kundenbindung?

Wir glauben, wir sollten den Kunden da abholen, wo er sich wohlfühlt. In entspannter Atmosphäre ist Lernen und Fortbildung viel angenehmer und regt natürlich zu intensivstem Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern an. Außerdem kommt dadurch im Industrie-

Kunden-Kontakt noch eine persönliche Komponente hinzu. Sie können sich jetzt schon auf Fortbildungsreisen auf der AIDA, ein Segel-Event im Herbst, eine Jagdreise mit Dentalsymposium im Januar und ein besonderes Kongressflair an der Ostsee im Sommer nächsten Jahres freuen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft mit dem Unternehmen und für den Dentalmarkt?

Wir wünschen uns natürlich, dass wir möglichst viele Behandler und Techniker von unseren Produkten überzeugen können. Wir sehen uns als Partner der Kunden, auch im Bereich der Beratung zu betriebswirtschaftlichen Themen. Ich hoffe, wir werden die Möglichkeit bekommen, möglichst vielen unsere überzeugenden, einfachen und wirtschaftlich sinnvollen Behandlungskonzepte näherbringen zu können.

... und worauf können sich die Phibo-Kunden in nächster Zeit freuen?

Wie schon erwähnt, planen wir viele spannende Fortbildungsevents. Täglich arbeiten wir an tollen, neuen und marktgerechten Produkten, auch in Kooperation mit unseren Partnern, wie zum Beispiel 3Shape, die in naher Zukunft mit einer Revolution im Bereich der „Guided Surgery“ überzeugen wollen und wo wir unsere Produkte natürlich inkorporieren werden. Auch in Bezug auf neue Behandlungskonzepte und ein weiter verbessertes Produktportfolio können Sie sich freuen.

Herr Domschke, vielen Dank für das Gespräch und alles Gute für die Zukunft!

**Phibo Dental Solutions S.L./Phibo Germany GmbH
Schwanheimer Str. 157
64625 Bensheim
info.germany@phibo.com
www.phibo.com**