

„Wir versetzen unsere Kunden in rotierende Begeisterung“

Jota AG – ein Schweizer Präzisionsunternehmen stellt sich vor

RÜTHI – Die Jota AG, Hersteller und Vollsortimenter im Bereich der rotierenden Dentalinstrumente, gilt seit Jahren als feste Grösse im internationalen Dentalmarkt. Das renommierte Schweizer Unternehmen, das in mehr als 80 Ländern tätig ist, zeichnet sich durch hohe Qualität, excellenten Kundenservice und ständige Innovationen aus. Dental Tribune sprach mit Geschäftsführer Herrn Bruno Perucchi über das Geheimnis des Firmenerfolges, Marketingaktivitäten, Vertriebspolitik und zukünftige Ziele des Unternehmens.

Was ist das Ziel Ihrer aktuellen Marketing- und Vertriebsaktivitäten?

Die Kunden für die Jota AG und deren Marktleistungen zu begeistern.

Sie gelten seit Jahren als feste Grösse im internationalen Dentalmarkt. Wie gross das Unternehmen aber tatsächlich ist, wissen viele Zahnärzte/Dentallabore gar nicht.

Als traditionelles Schweizer Familienunternehmen gehen wir bezüglich Facts & Figures nicht in die Offensive. Was wir veröffentlichen:

- Gegründet 1909 in Düsseldorf
- 1972 Übersiedlung nach Rüthi im St. Galler Rheintal
- Ca. 60 Mitarbeitende
- Mehr als 10.000 verschiedene Artikel
- In mehr als 80 Ländern tätig
- Branchen mit grössten Umsatzanteilen: Dental, Chirurgie und Implantologie, Hand- und Fusspflege sowie Juweliers
- Leaderrolle in Herstellung und Vertrieb von rotierenden Instrumenten, heute mit speziellem Innovations-Fokus auf Diamanten und Schleifkörper
- Seit 1997 zertifiziert nach ISO 9001/EN 46001 sowie EN 93/42

Welche Produkte umfasst Ihre Angebotspalette?

Wir sind Hersteller und Vollsortimenter. Das heisst, wir bieten Zahnärzten, Zahntechnikern, Implantologen und Oralchirurgen aus einer Hand sämtliche rotierenden Dentalinstrumente, welche den täglichen Bedarf abdecken. Zudem bieten wir unseren Kunden mit Swiss Bonetec und den Compress Implantate

ANZEIGE

Jota
Tradition & Technology

**Swiss
Dentistry**

- Stahlinstrumente**
Instruments en acier
- Hartmetallinstrumente**
Instruments en carbure
- Diamantinstrumente**
Instruments diamantés
- Schleifkörper**
Abrasifs
- Polierer**
Polissoirs
- Wurzelkanalinstrumente**
Instruments à canaux
- Oral Chirurgie**
Instruments chirurgicaux

JOTA AG
Rüthi, St. Gallen
CH-9400
Tel. +41 71 811 11 11
Fax +41 71 811 11 12
www.jota.ch

← DT Seite 11:

ein abgerundetes Implantologiesystem.

Wie und wo positionieren Sie sich hinsichtlich Preispolitik und Qualitätsstandard?

Als hochwertiges Schweizer Unternehmen profilieren wir uns durch Zuverlässigkeit, Flexibilität, Leistungsfreude, Bescheidenheit sowie einen überaus hohen Standard an Produkte- bzw. Servicequalität und Innovation. Wir tun alles, um unsere Kunden in einer „Win-Win-Partnerschaft“ mit ganzheitlichen Problemlösungen erfolgreicher zu machen. Unsere Preise sind im Einklang mit unserem umfassenden Leistungspaket. Wir wollen nicht ein dünnes Leistungspaket zu billigen Preisen verramschen. Dies bringt letzten Endes weder dem Kunden einen echten Nutzen noch uns einen genügenden Deckungsbeitrag zur Erhaltung bzw. Weiterentwicklung unserer Leistungskraft.

Inwieweit gibt es klar unterscheidbare Produktlinien, z.B. für Einsteiger/Profis/Spezialisten?

Grundsätzlich streben wir in Abstimmung mit unseren Vertriebspartnern an, dem etablierten/erfahrenen Kunden individuelle, auf ihn zugeschnittene Produktsortimente zu bieten. Zusätzlich stellen wir für Studenten und Einsteiger interessante Instrumenten-Sets zusammen und bieten schliesslich für Spezialisten in der Implantologie, Endodontie, Oralchirurgie etc. speziell auf deren Anforderung abgestimmte Instrumentensysteme an.

Jedes Jahr scheint der Dentalmarkt mit neuen Anbietern und me-too-Produkten enger zu werden, der Kunde kann sich angesichts einer riesigen



Firmengebäude

Produktbreite kaum noch orientieren. Worin unterscheiden Sie sich hauptsächlich von Ihren Mitbewerbern?

Zunächst die wichtigste Voraussetzung: wir sind ein Team von hungrigen, gestaltungsfreudigen und kundenorientierten Mitarbeitern. Wir sind Hersteller und Vollsortimenter im Bereich der rotierenden Dentalinstrumente. Kombiniert mit unserer weltweiten, langjährigen Vertriebstätigkeit haben wir auch die Nähe zum Markt, um unser Leistungsangebot ständig zu optimieren und weiterzuentwickeln. Dies ist schon eine deutliche Unterscheidung zu vielen Mitbewerbern, welche oft nur Teilaspekte abdecken. Darüber hinaus haben wir mit Swiss Bonotec/Compress eine interessante Erweiterung unserer Angebotspalette im Bereich Implantologie, welche wiederum neue Impulse im Stammgeschäft der rotierenden Dentalinstrumente auslöst.

Wo wollen Sie sich mit Ihrer Produktpalette und mit Ihrem Unternehmen im (hart umkämpften) Dentalmarkt kurz-,

mittel- und auch langfristig positionieren?

Kurzfristig lokalisieren wir in unseren bestehenden Märkten mit unserem exzellentem Kundenservice und marktgerechten Produkten gepaart mit interessanten Innovationen noch viele Wachstumschancen. Weiter haben wir unsere strategischen Überlegungen zur mittel- bzw. längerfristigen Eroberung und Durchdringung von neuen Märkten wie Zentral- und Osteuropa sowie China schon weit fortentwickelt bzw. sind in einigen Ländern bereits in der Umsetzung.

Wie sieht Ihre Vertriebspolitik generell aus (Handel, Vertriebsmitarbeiter, Mitarbeiter-schulung)?

In Ländern, wo wir eine starke Win-Win-Konstellation mit gemeinsamer Wachstumsenergie erzeugen können, arbeiten wir proaktiv mit den Jota-Vertriebspartnern bzw. dem Handel zusammen. Wenn sich allerdings keine Win-Win-Konstellation kreieren lässt, ist ein Direktvertrieb für uns nicht ausgeschlossen.

Inwieweit profitieren Sie von Synergien im Hinblick auf die

Mutterfirma (finanzielle Stabilität, Forschung, Entwicklung etc.)?

Wir sind ein eigenständiges Familienunternehmen.

Wie beurteilen Sie als internationales Unternehmen grundsätzlich die Chancen der zunehmenden Internationalisierung und wie unterscheiden sich die internationalen Märkte untereinander?

Die Internationalisierung eröffnet grundsätzlich neue Möglichkeiten und baut Handelshemmnisse zunehmend ab. Für uns bietet die Internationalisierung vor allem dann Chancen, wenn wir in der Erschliessung oder zunehmenden Penetration neuer/bestehender Märkte unseren eigenen Weg gehen und zwar basierend auf den JOTA-Stärken und Fähigkeiten. Wir werden keinen modischen Strömungen oder trendigen Abenteuern unter dem Stichwort „Internationalisierung“ nachhelfen.

Mit zukunftssträchtigen Techniken wie digitalen Röntgen- und CT-Geräten scheint die Industrie die Zukunft des Zahnarztes positiv zu sehen. Wie be-

urteilen Sie angesichts der momentan angespannten Wirtschaftslage die Entwicklung des Berufsstandes der Zahnärzte/Zahntechniker in der Schweiz und in anderen Ländern?

Zahnärzte bzw. Zahntechniker erleben wir oft als kreative Unternehmer. Diese werden sich auch neuen Herausforderungen stellen, Lösungen realisieren und damit den Berufsstand stärken.

Service, Kundenbindung und Verkaufsförderung wird gerade in der jetzigen Zeit gross geschrieben. Was sind Ihre Zusatzleistungen? Bieten Sie zum Beispiel auch Kurse/Seminare für Kunden, wenn ja, wie sehen diese aus?

Bis anhin verstanden wir uns mehr als Zulieferer des Handels bzw. der Zahnärzte und Zahntechniker. In Zukunft wollen wir den Servicebereich über die ganze Wegstrecke bis hin zum Patienten wesentlich mehr gewichten. In diesem Sinne planen wir als nächsten Schritt, Kunden- und Mitarbeiterschulung zusammen mit unseren Vertriebspartnern sowie anderen strategischen Partnern deutlich auszubauen. Zudem überlegen wir uns derzeit, wie wir die Zahnärzte und Zahntechniker bei der Patientenaufklärung vermehrt unterstützen könnten.

Inwieweit ist es Ihrer Meinung nach möglich, zahnärztliche Leistungen auch für Patienten transparenter zu machen?

Wie bereits erwähnt, haben wir unseren Brainpower erst kürzlich bezüglich solcher Fragestellungen in Schwingung gebracht. Konkrete Ergebnisse liegen derzeit noch nicht vor.

Mit zahlreichen PR-Aktionen wird momentan versucht, Zahnmedizin für die Öffentlichkeit transparenter zu gestalten – wie denken Sie über Öffentlichkeitsarbeit für Ihre Produkte?

Ich denke, Industrie, Handel, Verbände und auch die einschlägigen Medien unternehmen einiges. Ich sehe hier keinen wesentlichen Zusatzbedarf.

Für die Zukunft: welche Firmenphilosophie verfolgen Sie und was sind Ihre Ziele? Was darf der Dentalmarkt noch von Ihnen erwarten?

Wir versetzen unsere Kunden in „rotierende Begeisterung“: Dynamik, positive Energie, einzigartige Problemlösungen und kontinuierliche Partnerschaft und Tradition – alles zum Wohle unserer Kunden – das ist die JOTA-Philosophie, welche wir im Kopf unserer Kunden entstehen lassen wollen.

Vielen Dank für das Interview. ■

JOTA AG
Hirschsprungstrasse 2
P.O. Box 56
9464 Rüthi/SG
Tel.: 071/767 79 99
Fax: 071/767 79 97
info@jota.ch

ANZEIGE

Advertisement for Healthco Breitschmid dental equipment. Includes the logo 'J O A G R K Y & C H Z N K T', the company name 'HEALTHCO BREITSCHMID', and a large image of a dental X-ray machine. Text in German describes the company's history and products.