

Interview

Marktführerschaft halten und ausbauen

Neuer Geschäftsführer von EMS Deutschland ist der 33-jährige Torsten Fremerey. Er hat diese Position zum 1. Januar 2004 als Nachfolger von Kurt Goldstein übernommen. Die Redaktion der Dentalzeitung sprach aus diesem Anlass mit ihm über seinen Wechsel, die Motivation der Belegschaft, die Visionen und Strategien des Unternehmens für das kommende Jahr.

Autor: Susann Luthardt, Leipzig

Herr Fremerey, Sie haben die Geschäftsführung von Electro Medical Systems – EMS Deutschland – übernommen und möchten diese Erfolgsgeschichte weiterführen. Was war Ihre Motivation diese Aufgabe zu übernehmen? Welche Erwartungen haben Sie?

Für mich ist es eine große Herausforderung, die Leitung eines Unternehmens wie EMS Deutschland anzutreten. Ich konnte bereits einige Erfahrungen, besonders auf dem Gebiet des Vertriebs und der Beratung, in verschiedenen Branchen sammeln. Nach Beendigung meines Studiums in Deutschland und Spanien habe ich im Großkundenvertrieb eines globalen Telekommunikationsunternehmens gearbeitet. Anschließend konnte ich durch meine Tä-

tigkeit als Vertriebsleiter für Deutschland in einem schweizer IT-Unternehmen meine erlangten Kenntnisse vertiefen und erweitern.

Mit der Übernahme der Geschäftsführung der EMS Vertriebs GmbH in München freue ich mich auf eine spannende Arbeit in einem der führenden Unternehmen in der Dentalbranche.

Kundenzufriedenheit erhöhen, Marktführerschaft erlangen oder verteidigen, innerbetriebliche Arbeitsabläufe optimieren, personelle Veränderungen vornehmen – alles Schlagwörter und Stichpunkte, die

bei einem Führungswechsel gern benutzt werden. Was sind Ihre Ziele in den nächsten Wochen und Monaten und wie wollen Sie diese erreichen?

Mein vordringliches Anliegen besteht darin, die Erfolgsgeschichte der EMS Deutschland fortzuführen. Das ist sicherlich keine leichte Aufgabe. Vor allem deshalb nicht, da mein Vorgänger Kurt Goldstein die EMS völlig überraschend verlassen hat. Ebenso unerwartet sind ihm vier Außendienstmitarbeiter und zwei weitere Personen gefolgt.

Deshalb war es zunächst notwendig, ein neues qualifiziertes und leistungsfähiges Vertriebsteam ins Leben zu rufen. Diese Aufgabe war bereits zum ersten Februar abgeschlossen und wurde durch den guten Ruf der Marke EMS maßgeblich beschleunigt. Unsere neuen Kollegen werden sich bei unseren Kunden in einigen Wochen vorstellen.

Entgegen der Gerüchte der letzten Wochen stelle ich fest: das EMS-Team in München gibt es nach wie vor, es ist sehr motiviert und im höchsten Maße einsatzbereit. Damit konnte diese schwierige und unerwartete Situation gelöst werden. Uneingeschränkte

„Vertrieblisch setzen wir ganz klar auf die gewachsene Partnerschaft mit dem Dental-fachhandel.“



Torsten Fremerey,
Geschäftsführer EMS
Deutschland.