INTERVIEW // Auf der IDS 2023 drehte sich vieles um den Megatrend in der Zahnheilkunde: die Digitalisierung. Ein Unternehmen, das in diesem Bereich zu Hause ist und das Innovationstempo wesentlich mitbestimmt, ist Dentsply Sirona. Lutz V. Hiller sprach mit Volker Vellguth, Vice President Vertrieb Deutschland, Österreich, Schweiz, über aktuelle digitale Innovationen und sich daraus ergebende Perspektiven.

POTENZIAL DER DIGITALISIERUNG GEMEINSAM UND PARTNERSCHAFTLICH NUTZEN

Lutz Hiller / Leipzig

Herr Vellguth, Sie wurden im Herbst 2021 zum Group Vice President RCO (Regional Commercial Organization) DACH ernannt. Wie gestalteten sich diese 1,5 Jahre in neuer Funktion?
Ich habe mit der RCO DACH Verantwortung für einen der wichtigsten Märkte unseres Unternehmens übernommen. Ich arbeite dabei mit einem wirklich hoch motivierten Team von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zusammen, die insbesondere in den vergangenen Monaten mit Blick auf die IDS Großartiges geleistet haben. Natürlich hatten wir in den vergangenen Monaten aufgrund äußerer Umstände einige Herausforderungen zu meistern, doch für mich war insbesondere das Standortjubiläum 60 Jahre Bensheim ein Zeichen dafür, dass es in dieser schnelllebigen Zeit etwas gibt, das bleibt.

Bereits seit 2010 sind Sie Teil der Dentsply Sirona Familie. Wie hat sich der Markt in den vergangenen 13 Jahren aus Ihrer Perspektive verändert?
Bei den allgemeinen Trends sehe ich drei auffällige Entwicklungen:

Die Digitalisierung bestimmt die Agenda in der Dentalwelt. Mit digitalem Röntgen und mit CEREC fing es an, heute sprechen wir über Cloud-Lösungen und 3D-Druck.

Die Zahnmedizin wird immer weiblicher. Studentinnen der Zahnmedizin sind ihren männlichen Kommilitonen zahlenmäßig deutlich überlegen, und das sehen wir immer mehr auch in der Praxis.

Schließlich haben wir es immer häufiger mit größeren Praxen oder Versorgungszentren zu tun, in denen angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte arbeiten.

Darüber hinaus haben sich die Innovationszyklen verändert – weg vom IDS-getriebenen 2-Jahres-Rhythmus, hin zu kontinuierlichen Innovationen, die sofort in den Praxen, Kliniken und Laboren ankommen. Wir sehen seit geraumer Zeit Konzentrationsprozesse in unserer Branche, die den Wettbewerb verändern, und wir erleben Patienten, die immer selbstbewusster zahnmedizinische Leistungen nachfragen, etwa nach Aligner- oder Implantatbehandlungen.

Dentsply Sirona ist Teil dieser Veränderungen und gestaltet sie aktiv mit – vor allem, wenn es um Digitalisierung und Innovationen geht.

Wie gelingt es Dentsply Sirona, diesen Veränderungen und damit einhergehenden veränderten Nutzerbedürfnissen nachzukommen?
Als Unternehmen verändert sich Dentsply Sirona auch, das ist ein sehr natürlicher Prozess. In unserem Fokus stehen stets die Bedürfnisse unserer Kunden: Was brauchen Zahnärzte und Zahntechniker, um ihre Patienten bestmöglich behandeln zu können? Das bestimmt unser Handeln, und entsprechend werden die Strukturen im Unternehmen justiert. So wurde unter meiner Leitung der Vertrieb in der DACH-Region neu strukturiert, um dezentral und sehr kundenorientiert agieren zu können.

Lassen Sie uns konkreter werden. Der gestiegene Anteil an Zahnärztinnen ist aktuell und zukünftig ein Faktor, auf den sich alle Marktteilnehmer einstellen müssen. Ebenso das noch immer starke Wachstum von Z-MVZs und der Rückgang von Niederlassungen in Einzelpraxis. Wie begegnen Sie diesen Entwicklungen – strategisch sowie produktorientiert?
Dass wir immer mehr Zahnärztinnen haben, ist nicht neu, Dentsply Sirona hat

sehr früh darauf reagiert. Wo sonst sehen Sie so viele Zahnärztinnen auf der Bühne? Denken Sie an unsere größte Veranstaltung, die DS World in Las Vegas: Wir hatten uns vorgenommen, genauso viele Frauen wie Männer als Referenten vorzustellen, und das ist uns auch gelungen! Unter unseren Betatestern sind sehr viele Zahnärztinnen, ihre Rückmeldungen sind wertvoll und bieten oft eine zusätzliche Perspektive. Es gibt auch viele Fortbildungsangebote, die von Zahnärztinnen geleitet werden oder sich ganz gezielt an das mehrheitlich weibliche Praxisteam richten.

Mit den MVZ wird die Frage der Vernetzungsmöglichkeiten der zahnmedizinischen Geräte übrigens dringender denn je. Wir sind darauf vorbereitet und bieten mit DS Core eine Produktlösung an, die für MVZ wie gemacht ist.

Nun sind wir auf der IDS, und man erhält den Eindruck, dass sich alles ausschließlich um die hoch technisierte Praxis dreht. Hat die Basic-Dentistry ausgedient?

Interessante Frage. Lassen Sie uns zunächst klären, was wir darunter verstehen: Zähne sehen heute nicht anders aus als vor 20 Jahren, und die Behandlungsziele – Zahnerhaltung, Zahnersatz, parodontale Gesundheit – haben sich ebenfalls nicht wesentlich verändert. Technologien, die Sie ansprechen, sind kein Selbstzweck, sondern unterstützen Zahnärzte dabei, genau diese Behandlungsziele zu erreichen. Mit digitaler Unterstützung werden diese schneller, einfacher, sicherer und mit deutlich mehr Komfort für den Patienten erreicht. Patienten empfinden Zahnarztbesuche nicht unbedingt als Vergnügen und sind sicherlich froh, wenn ihr Anliegen schmerzarm und zügig gelöst wird. Dabei helfen digitale Technologien, denken Sie nur an das Röntgen oder die Abformung.

Füllungen lassen sich dank großer Fortschritte bei der Materialentwicklung schnell und langzeitstabil legen, in der Endodontie können Sie dank durchdachter Instrumentierungssysteme noch mehr erreichen, und Implantate lassen sich inzwischen noch schneller final versorgen. Das sind Dinge, von denen alle profitieren – vor allem auch der Patient.

Viele Dinge bleiben durchaus „basic dentistry", nur eben schneller, einfacher und tatsächlich besser!

Das Neuprodukt DS Core wurde in Bensheim entwickelt. Welche Forschung und Entwicklung ging der Markteinführung voraus?

Als ein Pionier in der Entwicklung von digitalen Technologien für die Zahnarztpraxis arbeiten wir ständig daran, die Zahnmedizin weiterzuentwickeln. Es geht nicht darum, analoge Verfahren einfach zu digitalisieren, sondern die Zahnmedizin insgesamt einen Schritt nach vorn zu bringen. Wir wollen nicht einfach nur digital sein, sondern digital soll gleichbedeutend mit besser sein.

Mit den digitalen Geräten wie Primescan oder auch unserem Röntgensystem Axeos werden sehr viele Daten generiert. Wir streben seit jeher Lösungen an, die die Daten für eine noch bessere Diagnostik, Therapieplanung und -umsetzung nutzbar machen. Digitale Zahnheilkunde soll einen echten Mehrwert für den Behandler und den Patienten schaffen. Und das ist ein Prozess, der ständig abläuft. Die Frage war also: Wie lassen sich diese Daten optimal für die Behandlung nutzen?

DS Core ist das Produkt der Zusammenarbeit zwischen DS und Google. Beide Unternehmen haben die gleiche Vision, wenn es um die globale Mundgesundheit geht. Im Zuge der Entwicklung von DS Core ging es darum, die Stärken jedes Unternehmens zum Vorteil der Zahnmedizin zusammenzubringen. Das Ergebnis ist eine Lösung, die „mitwächst" und daher Perspektiven für die Zukunft eröffnet.

Was sind Ihre Ziele mit DS Core im Gebiet DACH?

Cloudlösungen kennen die meisten aus ihrem Alltagsleben – in der Zahnheilkunde sind sie noch nicht selbstverständlich. Daher gilt es, die Vorteile sichtbar zu machen und konkret zu zeigen. Das haben wir auf der IDS getan, aber auch direkt bei unseren Kunden. Das Schöne an dieser Plattformlösung: Sie wächst kontinuierlich weiter. Wir kamen mit DS Core Create, unserem Designservice, und DS Core Care, unserer Service- und Support-Lösung, auf den Markt, auf der IDS haben wir weitere Funktionen vorgestellt und Ideen für die nächsten Erweiterungen mitgenommen.

Die Möglichkeiten, die sich mit einer solchen Plattform bieten, sind groß, und sie betreffen auch die Zusammenarbeit der Teams in Praxen und Laboren. Indem alle

Beteiligten nicht mehr als Einzelkämpfer agieren und sich stattdessen als Teil einer Art „Ökosystem" begreifen, können sie neue und wertvolle Beziehungen zu Partnern aufbauen, die in einer analogen Welt nur mit großem Aufwand oder vielleicht gar nicht zustande kommen würden. Zusammenarbeit ist an sich nichts Neues, doch der Plattformansatz – gerade im Bereich digitaler Technologien – hat viel Potenzial. Das wollen wir heben.

Und wie ist die erste Resonanz – eher Skepsis vor der starken Digitalisierung oder klarer Zuspruch?

Zahnärztinnen und Zahnärzte sind unglaublich digital affin. Das hat in den vergangenen zehn Jahren sicher an Dynamik gewonnen. Sie nutzen in ihrem Alltag ganz selbstverständlich digitale Technologien – denken Sie nur an die Mobiltelefone. Auf der IDS haben wir daher enormen Zuspruch erlebt. Wir hatten auf unserem IDS-Stand fast 70 Scanner angeschlossen und einen Entwickler dabei, der viel Input bekommen hat, weil die Besucher natürlich viel ausprobiert und uns Feedback gegeben haben. Das wird direkt in die Entwicklung weiterer Features einfließen. Sie werden noch viel von DS Core hören.

Vielen Dank!

Fotos: © Dentsply Sirona

DENTSPLY SIRONA
DEUTSCHLAND GMBH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
www.dentsplysirona.com