

INTERVIEW // Seit Mai 2018 leitet Swen Deussen den Marketingbereich von Dentsply Sirona in Deutschland und Österreich. Seine Karriere bei dem Unternehmen begann er 2010 als Regional Marketing Manager Asien. Unmittelbar vor seiner neuen Position als Head of Marketing Germany war Swen Deussen bei Dentsply Sirona in den USA für das Produktmanagement intraoraler Röntgensysteme verantwortlich. Im Interview erklärt der frischgebackene Marketingmanager, was er sich als Head of Marketing Germany vorgenommen hat und welche Rolle dabei die Dentsply Sirona Academy spielt.

MAßGESCHNEIDERTE ANGEBOTE FÜR DIE KUNDEN

Jost Bergschneider / Berlin

Herr Deussen, seit einigen Monaten sind Sie für das Marketing von Dentsply Sirona in Deutschland und Österreich verantwortlich. Was haben Sie sich konkret vorgenommen?

Deutschland ist nach den USA der zweitgrößte Markt für Dentsply Sirona. Daher ist es mein persönliches Ziel, diese hervorragende Marktposition weiter auszubauen und die Positionierung von Dentsply Sirona als Innovationsführer weiter zu stärken. Hier kann ich auch meine Erfahrungen aus meiner Zeit in den USA hervorragend einbringen.

Welches Thema aus Ihrem neuen Verantwortungsbereich hat Sie bislang am meisten bewegt?

Nach drei Jahren Aufenthalt in den USA bringt die Rückkehr nach Deutschland per se viele neue und zugleich spannende berufliche Themen mit sich. Wenn ich eines spontan herausgreifen soll, dann unsere aktuelle Kampagne zur Behandlungseinheit Teneo unter dem Leitmotiv „Zusammenspiel in Perfektion: Komfort, Workflow, Integration“. Diese Kampagne hat mich wirklich von Anfang an begeistert.

Was steckt hinter Ihrer neuen Teneo-Kampagne?

Mit ihren außergewöhnlichen Protagonisten – einem Hotelier und Sternekokoch, einem Rennfahrer und einer Pianistin – bringt die Kampagne genau auf den Punkt, was Teneo in der zahnmedizinischen Praxis wirklich auszeichnet: sein passgenaues Zusammenspiel für gehobene Ansprüche in puncto Komfort, Workflow und Integration. Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung im Produktmanagement weiß ich, wie entscheidend es ist, die Anforderungen der Kunden mit maßgeschneiderten Angeboten zu erfüllen. Unsere Behandlungseinheit Teneo ist genau auf den Bedarf der Anwender zugeschnitten und bietet effiziente, praxisnahe Lösungen bis ins Detail, selbst für komplexe Behandlungssituationen.

Um welche Anforderungen handelt es sich dabei und wie interpretieren Sie dabei die Stichworte Komfort, Workflow und Integration im Zusammenhang mit Teneo?

Zunächst erfüllt Teneo unterschiedlichste Patientenbedürfnisse im Hinblick auf den Liegekomfort – beispielsweise mit

seiner hochwertigen Verarbeitung und mit Funktionen wie speicherbaren Sitzpositionen. Teneo vermittelt den Patienten dabei ein Gefühl von „Aufgehobensein“. Damit verstärkt sich zugleich ihr Vertrauen in die Arbeit ihres Zahnarztes. Gleichzeitig gehen wir mit der Teneo auf die anspruchsvollen Anforderungen der Zahnärzte ein. Denn eine Behandlungseinheit muss die ganze Bandbreite zahnärztlicher Workflows unterstützen – idealerweise abgestimmt auf den individuellen Arbeitsstil eines jeden Zahnarztes. Die Teneo passt sich automatisch und per Knopfdruck der jeweiligen Behandlungssituation an. So kann der Zahnarzt effizient und ergonomisch arbeiten – und sich ganz auf seine zahnmedizinischen Aufgaben konzentrieren. Schließlich unterstützt Teneo mit seiner kompletten Klaviatur an Funktionen einen fließenden Behandlungsablauf ohne Unterbrechungen durch zusätzlich anzuschließende Ausstattung. Durch die passgenau abgestimmte Integration – beispielsweise die der vorkonfigurierten Endodontie- und Implantologie-Module – ist jede Teneo sofort per Touchscreen für diese komplexen Behandlungen einsetzbar. Diese Möglich-

keiten stellen wir unter anderem in unserem erst vor Kurzem neu konzipierten Showroom in der Academy in Bensheim ausführlich vor.

Dann gleich zum Stichwort Bensheim: Einige Wochen nach Ihrem Start als Head of Marketing wurde dort im Juni die Dentsply Sirona Academy neu eröffnet. Welche Rolle spielt diese für Sie?

Kurzgefasst: eine ganz wesentliche Rolle. Denn mit der Dentsply Sirona Academy machen wir seit 20 Jahren deutlich, wie wichtig uns als innovativem Dentalunternehmen hochwertige Fort- und Weiterbildungsangebote sind. Auf rund 2.000 Quadratmetern Fläche bilden wir jedes Jahr mehr als 10.000 Fachhändler, Zahnmediziner, Zahntechniker und Praxismitarbeiter fort. Das Kursprogramm reicht von Strahlenschutzseminaren über Trainings zu CAD/CAM-Systemen bis zu Fortbildungen zum Einsatz innovativer Technologien wie den Diodenlasern. Neben Präsenzseminaren bieten wir auch zahlreiche webbasierte Trainings und Blended Learning-Fortbildungen an. Letztere verbinden Online- mit Präsenzelementen. Hier haben wir beispielsweise dieses Jahr erstmals die für Zahnärzte obligatorische fünfjährige Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz in einen webbasierten Onlineteil und ein auf vier Unterrichtsstunden verkürztes Seminar in Bensheim aufgeteilt. Das Regierungspräsidium Kassel hat dieses innovative Kurskonzept erstmals zugelassen. Ergänzend zum Pflichtteil können die Teilnehmer optional Workshops zu neuesten Röntgentechnologien belegen.



Swen Deussen, Head of Marketing Deutschland bei Dentsply Sirona.

Was ist seit Juni 2018 neu in der Dentsply Sirona Academy?

Zum einen haben wir – was sofort ins Auge fällt – die Räumlichkeiten komplett in einem puristischen und eleganten Design umgestaltet. Ganz neu konzipiert haben wir den Showroom-Bereich. Alle Geschäftsbereiche von Dentsply Sirona stellen sich dort mit ihren Produkten nicht nur in einer jeweils eigenen Sektion vor; viel mehr noch: Mit unserem neuen Showroom-Konzept können wir über Geschäftsbereiche hinweg die durchdachten Workflows und damit unsere aufeinander abgestimmten Lösungen quasi

wie bei realen Arbeitsabläufen im Praxisalltag zeigen. Beispielsweise sind die Behandlungseinheiten wie Teneo digital mit den Röntgen- und Laborsystemen verbunden. So können sich die Anwender von der Leistungsfähigkeit unserer Angebote überzeugen – und zum Beispiel das Zusammenspiel der Teneo-Funktionen direkt live erleben.

Was steht als Nächstes auf Ihrem Plan?

In einem innovativen Technologieunternehmen wie Dentsply Sirona bieten sich täglich neue Themen. Ein Highlight ist

auf jeden Fall die kommende IDS im März 2019 in Köln.

Vielen Dank für das Gespräch!

DENTSPLY SIRONA

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com