

Dentsply Sirona Schweiz präsentiert „the perfect match“

„Mit the perfect match werden die Effizienz und die Qualität gesteigert.“

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Nur wenige Unternehmen in der Dentalbranche können von sich behaupten, zu den Wegbereitern der Digitalisierung in der Zahnmedizin zu gehören und gleichzeitig eine der umfassendsten Produktpalette zu verfügen wie Dentsply Sirona. Um dies mit praktischen Beispielen unter Beweis zu stellen, lanciert das Unternehmen in der Schweiz ihre neue Kampagne mit dem Namen «the perfect match».

Perfekt aufeinander abgestimmt und sich gegenseitig ergänzend ist die Grundlage des neuen Auftritts von Dentsply Sirona Schweiz, die den Namen „the perfect match“ trägt. Welche Bedeutung der digitale Workflow hat und welche Überlegungen hinter der Idee des perfekten Zusammenspiels stecken, wollte das dental journal von Geschäftsführer Martin Deola wissen.

Wie lange schon setzt Dentsply Sirona auf den digitalen Workflow in der Zahnmedizin?

Da müssen wir das Rad der Zeit 35, wenn nicht sogar 40 Jahre zurückdrehen, und zwar zu Professor Dr.

Werner Mörmann an der Zahnmedizinischen Universität in Zürich. Zusammen mit Elektro-Ingenieur Ing. Marco Brandestini hatte er die Idee, den Abformungsöffel durch eine Kamera in der Mundhöhle zu ersetzen. So entwickelten sie CEREC, was einen absoluten Paradigmenwechsel in jener Zeit darstellte. Trotzdem hat er lange gebraucht, um Siemens als Partner zu gewinnen. Für mich ist dies der Anfang der Digitalisierung in der Zahnmedizin und einer einmaligen Erfolgsstory.

Das deutsche Unternehmen Siemens?

Ja, Dentsply Sirona gab es ja damals noch nicht. Irgendwann hat Siemens den Bereich der Medizintechnik verkauft, daraus entstanden ist die Firma Sirona. 2016 folgte dann der Zusammenschluss mit Dentsply zum aktuellen Unternehmen. Für mich war auch dies ein „perfect match“.

Sie sprechen es an: the perfect match. Lautet so Ihre neue Kampagne rund um den digitalen Workflow?

Nein, denn es geht nicht nur um die Digitalisierung, the perfect match geht weiter, bieten wir doch ver-

schiedene Lösungen an, die bestens zusammenpassen. Natürlich braucht es die Digitalisierung hierfür, aber die Idee basiert vor allem auf dem Zusammenspiel der Materialien und Produktlösungen, die aufeinander abgestimmt sind.

Haben Sie hierfür ein praktisches Beispiel?

Ja, die integrierte Implantation. Hier braucht es die Informationen von Primescan sowie jene der DVT, die dann „zusammengematched“ werden. Dabei entsteht erneut ein Workflow, ein weiterer perfect match. Oder unser Primescan Connect, welches ein integraler Bestandteil unserer Core-Cloud Lösung ist. Aber, wie gesagt, die neue Strategie limitiert sich nicht ausschliesslich auf die Digitalisierung, the perfect match bezieht sich auf das gesamte Produktesortiment, die optimal zusammenpassen.

Verstehe ich es richtig, dass the perfect match nicht nur im Zusammenhang mit dem digitalen Workflow zu verstehen ist?

Ja, geht es dabei weit über den zahnmedizinischen Workflow hinaus, wollen wir doch den perfekten match auch im kommerziellen Bereich integrieren. Wenn ein Kunde ein Dentsply Sirona Produkt kauft und ein zweites dazu nimmt, so passen diese nicht nur bestens zusammen, sondern wir wollen und können dann auch entgegenkommende Konditionen anbieten. Auch dies ist ein perfect match, nämlich zwischen uns und unseren Kunden.

Gilt the perfect match für alle Geschäftsbereiche von Dentsply Sirona Schweiz?

Dentsply Sirona bietet als Alleinstel-



Nur eines von vielen Beispielen für „the perfect match“ von Dentsply Sirona: Primescan Intraoral-Aufnahmen und das SureSmile-Aligner System.

lungsmerkmal beinahe in allen Bereichen der Zahnmedizin Produkte und Lösungen an, ganz im Gegensatz zu anderen Firmen, die sich nur auf einen Bereich spezialisiert haben. Somit kann the perfect match sowohl digital wie auch analog sein.

Wie meinen Sie das?

Bei uns kann der Kunde etwa Verbrauchsmaterial mit unseren Geräten respektive Investitionsgütern kombinieren, diese grossen Match-Möglichkeiten hat man nur bei Dentsply Sirona. Mit the perfect match wollen wir den Zahnärzten und Laboren ganz klar und praktisch aufzeigen, welche Vorteile diese mit uns haben können.

Sie haben soeben die Labore erwähnt. Wie wichtig sind diese für Dentsply Sirona in der Schweiz?

Extrem wichtig! Wir betonen immer wieder, dass wir für Zahntechniker und Zahnärzte gleichwertig da sind.

Gilt the perfect match also auch für die Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis?

Richtig, denn wir verbinden die beiden Seiten mit unseren Technologien, sodass sie so einfach wie möglich zusammenarbeiten können. Bevor es die Digitalisierung gegeben hat, musste der Zahnarzt die Abformung vornehmen und diese per Velokurier oder Post ins Labor schicken. Heu-

te kann der Zahnarzt dies digital mit einem Scanner machen, wobei die Aufnahmen und Informationen direkt ins Labor übermittelt werden können. Währenddem der Patient noch auf dem Stuhl sitzt, kann der Zahntechniker die Bilder betrachten und über diverse Kommunikationsplattformen direkt mit dem Zahnarzt besprechen. So kann er diesen zum Beispiel gleich bitten, den einen oder anderen Scan nochmals und besser zu wiederholen. Diese Art der Zusammenarbeit, dieser perfekte Match, ist sowohl für das Labor und die Zahnarztpraxis ein Riesenvorteil.

Was bringt dies dem Patienten?

Mit the perfect match werden die Effizienz und die Qualität gesteigert, in dem Labor und Zahnarzt gemeinsam in einer Partnerschaft Technologien anbieten, die am Schluss des Tages dem Patienten Mehrwert verschaffen, etwa in der Form der „Single Visit Dentistry“. Dieser muss nur einmal und nicht mehrmals den Zahnarzt aufsuchen und hat nach zum Beispiel eineinhalb Stunden ein wirklich gutes Resultat in seinem Mund.

The perfect match ist also mehr als nur eine Werbekampagne von Dentsply Sirona Schweiz. Hätten Sie, zum Schluss, auch ein Beispiel für diese Philosophie, die nichts mit der Zahnmedizin zu tun hat?

Ich fahre seit Kurzem ein Hybridauto. Das Zusammenspiel zwischen Elektrizität und Verbrennungsmotor ist dermassen gut synchronisiert, dass man nicht bemerkt, wenn der Wagen von einem Antriebssystem zum anderen wechselt. Da steckt eine hochkomplexe Technologie dahinter, über welche ich mich nicht kümmern muss, wenn ich aufs Gaspedal drücke. Das ist für mich ebenfalls ein perfect match.



Gerade als Pilot weiss Martin Deola, Geschäftsführer von Dentsply Sirona Schweiz, wie wichtig das perfekte Zusammenspiel verschiedenster Elemente ist.

Dentsply Sirona Schweiz – immer in der Nähe

Das umfangreiche Sortiment an Dentsply Sirona Produkten und Lösungen kann man überall in der Schweiz ausprobieren: in der eigenen Praxis resp. Labor sowie in den Showrooms in Baden-Dättwil, Zürich, Bern und Genf. Das Experten-Team von Dentsply Sirona steht hierfür kompetent und lösungsorientiert zur Verfügung. Bereit für den perfect match?

Tel. 056 483 30 40
info.ch@dentsplysirona.com

