

Antje Isbaner

„Unser Portfolio ist weltweit einzigartig“

INTERVIEW Anfang des Jahres wurde bekanntgegeben, dass Dentsply Sirona seine SICAT-Geschäftsanteile an die HICAT GmbH übergeben hat. Wir sprachen mit Jochen Kusch, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb von SICAT, über die bisherige und zukünftige Partnerschaft mit Dentsply Sirona und neue Chancen wie Herausforderungen durch das ab sofort alleinig geführte Management.

Herr Kusch, Dentsply Sirona hat mit Wirkung vom 1. Januar 2019 seine SICAT-Geschäftsanteile an die HICAT GmbH übergeben. Damit untersteht SICAT ab sofort ausschließlich dem eigenem Management. Wie kam es zu dieser strategischen Abnabelung? Am 11. November 2004 gründeten die Sirona Dental Systems GmbH und die HICAT GmbH das Joint Venture SICAT GmbH & Co. KG. Ziel war es, dentale Workflows komplett von

war eine Auflösung des Joint Ventures und die Weiterführung als strategische Partnerschaft die beste Lösung.

Welche internen, personellen Veränderungen im Unternehmen SICAT zieht dieser Schritt nach sich?

Natürlich hat Herr Näbig als Vertreter Dentsply Sironas die Geschäftsführung der SICAT verlassen. An dieser Stelle möchte ich ihm sehr für die vertrauensvolle Zusammenarbeit der letzten zehn Jahre danken. Weitere größere personelle Veränderungen sind nicht geplant, da SICAT auch in der Vergangenheit sehr autonom gearbeitet hat.

Was bedeutet die Veränderung im Management für bisherige SICAT-Kunden wie Neukunden. Welche unmittelbaren wie mittelbaren Veränderungen im Kundenservice gehen damit einher?

Da Dentsply Sirona und SICAT weiter strategisch zusammenarbeiten, hat die Veränderung für Bestandskunden sowie auch für Neukunden Dentsply Sironas keinerlei Auswirkungen. Die SICAT Suite kann weiterhin vollständig integriert in Dentsply Sirona DVTs erworben werden. Die vorhandene Infrastruktur bleibt erhalten und der Handel bzw. Dentsply Sirona bleibt der erste Ansprechpartner der Kunden. Für SICAT-Bohrschablonen, OPTIMOTION, OPTI-SLEEP und ACCESSGUIDE, die aus der SICAT Suite bestellt werden, bleibt SICAT der Ansprechpartner.

SICAT gewinnt durch die neue Eigenständigkeit Handlungs- und Gestaltungsspielraum – was planen Sie als Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der SICAT GmbH & Co. KG hinsichtlich einer Differenzierungsstrategie?

SICAT entwickelt nach wie vor Applikationen von der Befundung bis zur Behandlung, jetzt jedoch an offenen Schnittstellen. Mit unserem Portfolio stehen wir momentan weltweit einzigartig da und der Markt an installierten DVTs ist sehr groß. Die Notwendigkeit für weitere Differenzierung sehe ich momentan nicht. Allerdings werden wir die Märkte regional sehr differenziert adressieren, da die kulturellen Unterschiede einschließlich der Gesundheitssysteme und damit das Kaufverhalten sowohl der Patienten als auch der Zahnärzte sehr unterschiedlich sind.

Stichwort IDS: Mit welchen Produkt-Highlights wird sich SICAT auf der IDS in Köln präsentieren?

Auf der IDS wird SICAT zum ersten Mal die SICAT Suite 2.0 einschließlich SICAT Implant 2.0 vorstellen. Damit zeigen wir erstmals alle unsere Applikationen, SICAT Implant, SICAT Function, SICAT Air und SICAT Endo, in einer einheitlichen Softwarearchitektur. Alle Applikationen, einschließlich der Suite, haben das Ziel, dem Zahnarzt komplexere Behandlungen möglichst effizient, nachvollziehbar und dokumentiert in 3D und digital zu ermöglichen.



der Bildgebung bis zur Behandlung abzubilden und möglichst vollständig digital durchzuführen. Dieses Konzept war in den letzten zehn Jahren in einer nahezu exklusiven Partnerschaft sehr erfolgreich. Allerdings hat sich seit der Markteinführung der Dentalmarkt auch weiterentwickelt. Schnittstellen wie DICOM für DVT und STL für optische Abdrucksysteme sind inzwischen weitgehend standardisiert. Sowohl für Dentsply Sirona als auch für SICAT

INFORMATION

SICAT GmbH & Co. KG
Brunnenallee 6
53177 Bonn
Tel.: 0228 854697-0
www.sicat.de

Infos zum Unternehmen

