

DISKURS Dermatologie

Allgemeine Dermatologie Ästhetik Chirurgie Onkologie Phlebologie Allergologie Kosmetik



Behandlungsmöglichkeiten
bei Hyperpigmentierung

„Innovation, Qualität made in
Europe und Fokus auf den Kunden –
das ist unser Erfolgsgeheimnis“

Die komplexe Beziehung
von Haut und Psyche



„Innovation, Qualität made in Europe und Fokus auf den Kunden – das ist unser Erfolgsgeheimnis“

Interview mit Anja Siebert, Country Managerin BTL Aesthetics Germany

Nach einem einjährigen Sabbatical-Jahr ist Anja Siebert seit Jahresbeginn neue Country Managerin bei BTL Aesthetics Germany. Wir haben mit ihr über Ziele, neue innovative Produkte und die Gründe für das rasante Wachstum des Unternehmens gesprochen.



Anja Siebert

DISKURS Dermatologie:
Frau Siebert, nach einjähriger Auszeit sind Sie seit Jahresbeginn als neue Country Managerin Germany bei BTL Aesthetics tätig. Der Markt für medizinisch-ästhetische Geräte scheint Sie nicht loszulassen. Dürfen wir sagen: „Welcome back“?

Anja Siebert:
 Oh ja, Sie dürfen mich so begrüßen! (lacht) Dieser faszinierende, spannende Markt lässt mich in der Tat nicht los. Wer so viele Jahre wie ich ununterbrochen in einer Branche in leitenden Positionen tätig ist, der kann nicht von heute auf morgen alles hinter sich lassen. Daher muss ich gestehen, dass ich während der 12 Monate weiterhin das Ohr am Markt und den Finger am Puls der Branchen-Zeit hatte. Dennoch habe ich das Sabbatical-Jahr dazu genutzt, um ein wenig zur Ruhe zu kommen, mich neu zu sortieren und neue Kräfte zu sammeln. Ich konnte viel Zeit mit meiner Familie und den allmählich flügge werdenden Kindern

verbringen, was in den letzten Jahren doch ab und an zu kurz gekommen ist.

DISKURS Dermatologie:
Bisher waren Sie vorrangig in Unternehmen mit Schwerpunkt Lasertechnik tätig, BTL Aesthetics hat dagegen einen anderen technologischen Fokus. Was ist für Sie so reizvoll an einer leitenden Tätigkeit in diesem Unternehmen? Was zeichnet BTL Ihrer Ansicht nach aus?

Anja Siebert:
 Als Branchenkennerin war mir BTL selbstverständlich schon seit Jahren ein Begriff. Nun jedoch gewinne ich neue, detaillierte Einblicke in das Unternehmen und muss feststellen, dass ich tief beeindruckt bin von der extrem faszinierenden Produktpalette und dem Spirit, der hier gelebt wird. Die wirklich große R&D-Abteilung mit mehr als 400 Spitzenkräften ist quasi täglich damit beschäftigt, aktuelle Systeme weiterzuentwickeln. Sie forschen zudem intensiv an neuen innovativen und qualitativ hoch-



Behandlung mit dem EMFACE System.

wertigen Gerätelösungen für unsere Kunden, die zudem auch noch stylish sind.

DISKURS Dermatologie:

Viele Unternehmen beklagen knappe Kassen und sparen Kosten, manchmal zu Lasten von Qualität und Service. Wie bewerkstelligt BTL diesen Spagat?

Anja Siebert:

Ermöglicht und erleichtert werden diese nicht unerheblichen Investments in Forschung & Entwicklung sicherlich dadurch, dass BTL auch nach 30 Jahren noch ein privat geführtes Unternehmen ist, das somit geringerer externer Einflussnahme unterliegt und viel größere Freiheiten genießt, wenn es um strategische Entscheidungen geht. Anders als

bspw. bei börsennotierten Unternehmen, bei denen vielerlei Interessen von Aktionären und externen, häufig branchenfremden Stakeholdern berücksichtigt werden müssen, steht hier nicht der kurzfristige Erfolg im Vordergrund. Bei BTL wird Wert auf mittel- und langfristige Konzepte gelegt, die nachhaltig und langanhaltend erfolgreich wirken. Die Unternehmensspitze ist stark



Erscheinungsbild vor (l.) bzw. nach (r.) Behandlung mit dem EMFACE System.

auf die Kunden-, Anwender- und Patientenzufriedenheit fokussiert. Es ist das formulierte oberste Ziel, durch Top-Qualität, Top-Service und Top-Behandlungsergebnisse die ohnehin schon hohen Zufriedenheitsraten zu bestätigen und weiter zu steigern.

DISKURS Dermatologie:

BTL ist mittlerweile das am schnellsten wachsende Unternehmen in der Branche mit Niederlassungen in 70 Ländern und einer Umsatzverdoppelung alle 3 Jahre. Sie sind nun schon viele Jahre in der Branche tätig und können auf einen reichen Erfahrungsschatz zurückgreifen. Worin liegt Ihrer Meinung nach dieser enorme Erfolg begründet?

Anja Siebert:

Ich denke, dass sich die mittel- und langfristig angelegten Strategien auszahlen. Die schon erwähnte große R&D-Abteilung hat Systeme entwickelt, mit denen BTL Geschichte geschrieben hat. Dabei denke ich insbesondere an die non-invasiven Systeme EMSULPT und EMSULPT NEO, die mit ihren Technologien bei Fettabbau und Muskelaufbau fast schon Legendenstatus erreicht haben. Mit EMSELLA bieten wir ein Produkt an, das seit geraumer Zeit in fortschrittlichen Arztpraxen unverzichtbarer Bestandteil bei der Behandlung von Harninkontinenz und der Stärkung der Beckenbodenmuskulatur ist. Schlafteurer Haut, Fettleibigkeit und Cellulite rücken wir mit EMTONE und EXILIS erfolgreich zu Leibe. Hervorragende Behandlungsergebnisse sind das eine, der Kunde erwartet aber zu Recht, dass die Geräte zuverlässig funktionieren und nicht ständig ausfallen. Daher bestechen alle BTL-Systeme auch durch ihre Robustheit, eine herausragende Verarbeitungsqualität, sind anwender- und patientenfreundlich, extrem wenig stör anfällig und tragen das Gütesiegel „Made in Europe“.

DISKURS Dermatologie:

Wie Sie schon angesprochen haben, ist BTL seit langem als Innovations-schmiede bekannt. Diesem Ruf ist das Unternehmen offensichtlich einmal mehr mit dem aufsehenerregenden Europa-Launch des neuen EMFACE auf der IMCAS in Paris gerecht geworden. Wie war es für Sie mittendrin und direkt vor Ort?

Anja Siebert:

Ich bin immer noch ganz überwältigt von den Eindrücken aus Paris. An dieser Stelle muss ich meinen europäischen Kolleginnen und Kollegen ein Riesenkompliment machen. Sie haben mit tollem Teamwork, ihrer Professionalität und der Top-Organisation diese Markteinführung zum Highlight des gesamten Kongresses werden lassen.

Ich bin seit ca. 30 Jahren in dieser Branche tätig, aber solch einen Launch wie den des EMFACE habe ich persönlich noch nie erlebt. Aufgrund des riesigen Erfolgs des Systems in den USA und den begeisterten Erfahrungsberichten und Posts von Prominenten wie Jessica Simpson, Alicia Silverstone oder Rebel Wilson haben wir schon mit einem überdurchschnittlichen Interesse gerechnet. Dass aber unsere Vortragsräume aus allen Nähten platzten, dass die Slots für die praktischen Behandlungen vor Ort innerhalb kürzester Zeit ausgebucht waren, dass sich in den gesamten Kongresshallen alles um diese Produktsensation drehte – das haben selbst wir „alten Hasen“ nicht erwartet. EMFACE scheint die bahnbrechende Produktinnovation zu sein, auf die der Markt so lange gewartet hat.

DISKURS Dermatologie:

Obwohl Sie als, wie Sie sagen, „alte Häsin“ in den vergangenen Jahren schon eine Menge neuer Systeme und Geräte kennengelernt haben,

scheinen selbst Sie von diesem System begeistert zu sein. Was macht EMFACE so besonders?

Anja Siebert:

EMFACE ermöglicht als erstes und einziges Gerät die gleichzeitige, nicht-invasive Behandlung von Haut und Gesichtsmuskulatur. Die bahnbrechende 2-in-1-Technologie kombiniert zwei Energien miteinander: die wärmegebende Radiofrequenz (RF) und hochintensive elektrische Felder (HIFES®). RF regt dabei hochwirksam die Neubildung von Elastin und Kollagen an und reduziert sichtbar die Gesichtsfalten. HIFES® stimuliert die Gesichtsmuskulatur, erhöht die Muskeldichte und verbessert den Muskeltonus. Die Behandlungen straffen das Bindegewebe und sorgen für einen deutlich wahrnehmbaren Liftingeffekt im Kinn-, Wangen- und Stirnbereich. Studien weisen nach 3 Monaten 37% weniger Falten, 23%-ige Steigerungen des Liftingeffekts und eine 30%-ige Steigerung des Muskeltonus nach.

Der Clou und riesige Vorteil für Anwender*innen und Patient*innen: Spritzen oder Nadeln gibt es nicht! Narkosen oder Lokalanästhesie? Fehlanzeige. Die 4 empfohlenen Behandlungen sind schmerzfrei, dauern nur je 20 Minuten und verursachen überhaupt keine Ausfallzeiten. Alle Patient*innen stehen auf und können sofort ihren normalen Tagesgeschäften nachgehen, ohne dass längere Heilungs- oder Nachbehandlungsphasen abgewartet werden müssen. Bei invasiven Verfahren wie Laserbehandlung oder OP sind diese ja unvermeidlich und bisweilen schmerzhaft und anstrengend. Ja, in der Tat bin ich wirklich begeistert und habe mich mit dem System auch schon selbst behandeln lassen.

DISKURS Dermatologie:

Wie wird BTL das Gerät auf dem Markt positionieren? Wird es nicht in Konkurrenz zu Fillern oder Toxinen treten?

Anja Siebert:

Überhaupt nicht, sogar ganz im Gegenteil. EMFACE ist perfekt anwendbar bei Patient*innen, die sich schon mit Fillern oder Toxinen behandeln lassen. Damit ist es die ideale Ergänzung für das Angebotsportfolio unserer Bestands- und Neukunden, denn das System füllt die Lücke zwischen Fillern bzw. Toxinen auf der einen und operativem Facelifting auf der anderen Seite des Behandlungsspektrums.

BTL wird EMFACE ausschließlich Arztpraxen und Kliniken zur Verfügung stellen. Unschlagbarer Vorteil des Systems: die Behandlungen sind delegierbar, so dass den Kunden zusätzliche Behandlungszeit für weitere Patient*innen verschafft wird. Hinzu kommt, dass sich das System auch hervorragend zur prophylaktischen Anwendung bei jüngeren Patient*innen eignet, die die Faltenbildung wirksam und langanhaltend hinauszögern und nicht schon zu Nadel oder Skalpell greifen möchten. Auswertungen in den USA haben ergeben, dass Praxen und Kliniken nach der Anschaffung von EMFACE unglaubliche 30% an neuen Patient*innen gewinnen konnten. Patient*innen, die bisher aus Respekt oder Angst vor invasiven Methoden den Gang zur ästhetischen Behandlung gescheut haben.

DISKURS Dermatologie:

BTL Aesthetics feiert in diesem Jahr 30-jähriges Bestehen. Gibt es anlässlich des Firmenjubiläums besondere Veranstaltungen? Können wir uns auf ein Feuerwerk an innovativen Produkten freuen? Was ist geplant? Können Sie uns etwas verraten?

Anwenderinnenstatements

„Mit EMFACE hat BTL seinen ohnehin hervorragenden Ruf in Bezug auf innovative Technik und erstklassigen Service wieder einmal bestätigt. Die Behandlungen sind für Patient*innen jeden Alters geeignet, keine Injektion, kein Skalpell, kein Schmerz, keine Ausfallzeiten. Sichtbare Faltenreduktion und Hautstraffung an Stirn, Wange und Kinn stellen sich in kurzer Zeit ein. Mit der Investition in EMFACE und dem Marketingsupport durch BTL füllen wir in unserer Praxis die Lücke zwischen OP und BTX. Das System ist leicht und sicher zu bedienen, meine Mitarbeiter*innen lieben EMFACE.“



Dr. Daniela Uribe-Holmgren, Fulda



„Die häufigste Ursache für Rückenschmerzen sind eine erschlaffte Rücken-, Rumpf- und Beckenbodenmuskulatur. Aus diesem Grund setze ich in meiner Praxis zur Stärkung dieser speziellen Muskelpartien auf die nicht-invasive und ganzheitliche Kombinationstherapie mit den Systemen EMSELLA und EMSCULPT von BTL. Meine Patient*innen berichten schon nach kurzer Zeit übereinstimmend von einem deutlich spürbaren Abklingen ihrer Beschwerden und einem enormen Gewinn an Lebensqualität. Frauen berichten über eine signifikante Verbesserung der Inkontinenz nach nur 6-maliger EMSELLA-Behandlung.“

Dr. med. Christina Haut, Rheda-Wiedenbrück

„Körperfettabbau und Muskelzuwachs sind immer große Themen für unsere Patient*innen. Seit geraumer Zeit behandeln wir diese Patient*innen mit dem EMSCULPT-NEO-System von BTL. Der Riesenvorteil der innovativen Technologie beim EMSCULPT NEO: ich kann Fettabbau und Muskelaufbau simultan in einer Behandlung erzielen. Mit RF bekämpfen wir die subkutanen Fettzellen, mit elektromagnetischer Energie stimulieren wir die Muskelkontraktionen. Durch herkömmliches Training werden diese Resultate nur mühsam erreicht. Das System ist selbstlaufend, was den Personalaufwand beträchtlich reduziert. EMSCULPT NEO ist in allen Bereichen eine wirklich lohnende Investition für Patient*innen und Praxis.“



Dr. med. Katharina Brüggemann, Berlin

Anja Siebert:

Ich freue mich, dass ich gleich in so einem besonderen Jahr zu BTL stoßen durfte. Ein stolzes Firmenjubiläum wird ganz sicher auf die eine oder andere Art gefeiert werden. In Bezug auf Produktinnovationen darf ich natürlich noch nicht verraten, worauf sich die Branche freuen kann, aber dass es Neues geben wird, das steht fest.

In Deutschland werden wir uns im ersten Halbjahr vor allem darauf konzentrieren, EMFACE im Markt zu etablieren und unseren Kunden schnellstmöglich zu Verfügung zu stellen. BTL Aesthetics Germany wird vom 21.-23.04.2023 ein außergewöhnlich großes Symposium im Sofitel-Hotel in München abhalten, das vor allem im Zeichen von EMFACE stehen wird, aber auch unsere Bestseller EMSCULPT NEO und EMSELLA mit ihren phänomenalen Features werden dort einen bedeutenden Platz einnehmen. Dafür haben wir schon hochkarätige nationale und internationale Speaker aus Übersee gewinnen können. Es wird darüber hinaus ein attraktives Rahmenprogramm mit einem tollen Dinnerevent geben, verbunden mit einer Tombola, bei der es super-spektakuläre Preise zu gewinnen gibt, und, und, und. Ein solch besonderes Produkt verdient es, dass es eine ganz besondere Aufmerksamkeit erfährt. Die Anzahl der Vorreservierungen ist riesig, Interessenten sollten also nicht allzu lange zögern und uns einfach ansprechen.

DISKURS Dermatologie:

Kommen wir zurück auf Ihren Verantwortungsbereich in Deutschland. Sie bringen eine Menge Branchen- und Markterfahrung mit, die Sie in Ihre Tätigkeit einfließen lassen. Welchen strategischen Fokus, welche Schwerpunkte setzen Sie für BTL Aesthetics in Deutschland?

Anja Siebert:

Die Zusammenarbeit mit dem dynamischen und höchst motivierten deutschen Team und mit der Chefetage in Prag macht mir wirklich riesigen Spaß. Man gibt mir die Freiheiten, um zu gestalten, etwas zu bewegen, und ist offen für neue Wege. Dieses Vertrauen in mich und meine Expertise weiß ich sehr zu schätzen. BTL ist das innovativste und das am schnellsten wachsende Unternehmen im Markt, Marktführer im Segment Physiotherapie und jetzt schon größer als viele andere Anbieter. Das bedeutet, dass wir auch in Deutschland diesen Weg des Wachstums fortsetzen wollen. BTL soll erster Ansprechpartner werden, wenn es um Bodyshaping, Fettreduktion und Muskelaufbau zur Straffung der relevanten Körperzonen wie Gesicht oder Bauch geht. Außerdem wollen wir unsere Bekanntheit bei den Endkunden, also den Patient*innen, weiter steigern. Mit dem EMSCULPT ist die Basis bereits gelegt worden, mit EMFACE werden wir unsere Position im B2C-Segment ausbauen. Schon jetzt ist EMFACE in den sozialen Netzwerken in aller Munde.

DISKURS Dermatologie:

Der sogenannte After-Sales-Support wird immer wichtiger. Daher interessiert uns abschließend, wie Sie Ihre Kunden nach vollzogenem Kauf unterstützen. Was sind Ihre Konzepte und Ansätze hierbei?

Anja Siebert:

Wir werden den ohnehin schon guten BTL-After-Sales-Support nochmals intensivieren. Ein Gerät zu verkaufen und hinzustellen, das reicht heutzutage schon lange nicht mehr aus. Service bedeutet nicht nur turnusgemäße Inspektion oder Reparatur, sondern der Service beginnt vor der Lieferung der Systeme. BTL bietet den Kunden mit dem Clinical Support eine feste Ansprechpartnerin, die ab Kauf sofort beratend und einweisend

zur Seite steht. Unsere Spezialistin berät unsere Kunden bei allen Fragen zur Anwendung und Behandlung, brieft das Praxisteam und unterweist bei den Behandlungen; und das noch lange nach der Inbetriebnahme.

In Ergänzung zum Clinical Support bietet BTL unseren Kunden einen außergewöhnlichen Marketing Support. Hierfür verantwortlich ist unsere Account Managerin, die Praxen und Kliniken mit ausgefeilten und individuell erarbeiteten Marketingkonzepten in Sachen Patientenakquise und Vermarktung der BTL-Systeme unterstützt. Das beginnt beim Training der Mitarbeiter*innen in Bezug auf Kundenansprache und Kommunikation, geht weiter über den digitalen Außenauftritt in den sozialen Netzwerken und im Internet bis hin zur Entwicklung von analogem Informationsmaterial für die Patient*innen. Ob SEO, SEA, Google Adwords, Landing Page oder auch klassische Broschüren und Folder – in Zusammenarbeit mit namhaften Agenturen entwickeln wir für unsere Kunden die Marketingpackages, die zu einer signifikanten Steigerung der Bekanntheit und somit zu neuen Patient*innen führen.

Diesen Full Service wünsche ich mir seit Jahren, weil es ihn in der Form in der Branche kaum gibt. Ich freue mich sehr darüber, dass mir bei BTL die Möglichkeiten eingeräumt werden, diesen wichtigen Aspekt im Serviceportfolio im Interesse unserer Kunden weiterzuentwickeln und auszubauen.

DISKURS Dermatologie:

Liebe Frau Siebert, wir danken Ihnen für das interessante und aufschlussreiche Gespräch und wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihren Plänen und in Ihrer neuen Tätigkeit. ■

Das Interview führte S. Höppner.

EMFACE®

Die Innovation für vollkommen nadel- und schmerzfreie Gesichtstraffung



SKIN & MUSCLE

Gleichzeitige Behandlung von Haut & Muskeln



Nicht-invasiv und ohne Ausfallzeiten

95%

Patientenzufriedenheit



Nadelfrei

20 minutes

Delegierbare und bedienerunabhängige Full-Face Behandlung in nur 20 Minuten

MORE LIFT

+23%*
on average

MUSCLE

+30%*
Muscle Tone

-37%*
on average

LESS WRINKLES

EMFACE live erleben!

Melden Sie sich zu unserem 1. Internationalen BTL Symposium in München am 21. und 22. April jetzt an:



Wussten Sie, dass...

... BTL mit 400 Entwicklungsingenieuren eine der größten R&D Abteilungen in der Medizintechnik beschäftigt.

... mehr als 2.800 fest angestellte Mitarbeiter weltweit für BTL arbeiten.

... BTL in mehr als 70 Ländern mit direkten Niederlassungen vertreten ist.

... BTL seit 30 Jahren marktführend in der Medizintechnik ist.

