

Im Gespräch mit Jost Fischer

Der Innovator setzt auf Wachstum

Die Sirona GmbH gehört auch über die deutschen Grenzen hinaus zu den erfolgreichsten Unternehmen der Dentalindustrie. Die Zeichen stehen im Bensheimer Unternehmen auf Wachstum. Sowohl das Produktspektrum als auch die Ausdehnung in internationale Märkte machen Sirona zum Global Player. Über Ziele, neue Eigentümer und Erfolge sprach Sirona-Vorstandsvorsitzender Jost Fischer im Interview.

| Torsten Oemus

Es gab vor wenigen Monaten einen Eigentümerwechsel bei Sirona. Ein neuer Finanzinvestor hat das Unternehmen mehrheitlich übernommen. Aber auch das Management hat sich beteiligt. Es ist ein mutiger Schritt, Geld ins eigene Unternehmen zu investieren. Was hat Sie dazu bewogen?

Das Management von Sirona Dental Systems hat sich mit über 15 Prozent am Kauf beteiligt. Diese Beteiligung zeigt, dass wir langfristige Partner sind und an den Markt sowie an Sirona glauben. Mit EQT haben wir einen hervorragenden Anteilseigner gewonnen, der ebenfalls an den Markt glaubt und gleiche Vorstellungen hat wie wir. EQT hat den Dentalmarkt schon länger beobachtet und sich dafür entschieden, den besten Spieler im Markt zu übernehmen. Dass dies Sirona ist, macht uns natürlich stolz. Die Arbeitsteilung zwischen Management und Anteilseigner ist klar, wir machen das Geschäft und EQT unterstützt uns durch einen Beirat bei den Expansionsbestrebungen und wichtigen strategischen Vorhaben.

Sie sagten vor kurzem, Sirona will nicht stehen bleiben, sondern wachsen, sowohl auf der Produktseite als auch auf der Seite der Märkte. Was bedeutet dieser Wachstumswunsch?

Wir sehen uns als den Innovator in der Dentalindustrie. In den kommenden Wochen werden wir einige neue Produkte auf den

Markt bringen. Das ist zum einen eine neue Panoramageneration, das Panoramaröntgengerät Orthophos XG Plus. Dieses Gerät wird einen weiteren Innovationsschub für das digitale Panoramaröntgen bringen. Weiterhin wird Sirona im April die neue Behandlungseinheit Sirona M1+ in den Markt einführen.

Diese wurde auf der Basis des erfolgreichen M1-Konzeptes weiterentwickelt. Wir bieten mit dem M1+ einen Stuhl mit modernster Technologie. Dem Behandlungskonzept des Sirona M1 ist er jedoch treu geblieben und passt daher in die vertraute Welt der M1-Nutzer.

Ist für Sirona nun der Zeitpunkt gekommen, gezielt die bisherigen M1-Nutzer als Zielgruppe für M1+ anzusprechen? Wie lange steht die M1 schon in den Zahnarztpraxen?

Die Behandlungseinheit M1 wurde 1983 in den Markt eingeführt und wird in den nächsten Jahren abgelöst werden. Das ist die gezielte Ablösestrategie. Die Behandlungseinheit wird dort angeboten, wo die M1-Nutzer sind, das heißt, in Deutschland, in Österreich, in der Schweiz, in Benelux, Frankreich und Japan. Das neue Behandlungskonzept wird als neues Produkt neben der etablierten C+-Produktfamilie geführt. Die M1-Zielgruppe hat ganz bestimmte Wünsche, die wir mit dem M1+ aufgegrif-



Jost Fischer, Sirona-Vorstandsvorsitzender