

„Wir möchten Zahnarzt und -techniker die Arbeit erleichtern“

| Redaktion

Forschung und Entwicklung neuer Produkte sowie die Weiterentwicklung bestehender Geräte und Instrumente bilden die Grundlage der Firmenpolitik von Sirona Dental Systems, einem der weltweit führenden Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter. Lutz Hiller, Vorstandsmitglied der Oemus Media AG, sprach mit Jost Fischer, dem Vorstandsvorsitzenden der Sirona-Gruppe, über Innovationen, Trends und Ziele des Unternehmens.

Herr Fischer, Sirona befindet sich in einem kontinuierlichen Wachstumsprozess. Woher schöpft das Unternehmen die Motivation und Innovationskraft, immer wieder Spitzentechnologie für den Dentalmarkt hervorzubringen?

Unser kontinuierlicher Wachstumsprozess ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Grundlage ist unsere bedeutende Forschungs- und Entwicklungstätigkeit. Mit über sieben Prozent vom Umsatz stecken wir als Unternehmen sehr viel Geld in diesen Bereich. 165 Ingenieure, die über Jahrzehnte an Erfahrung verfügen und damit eine unschätzbare Basis bieten, arbeiten in unseren Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. Wir waren und sind Taktgeber der Branche und bringen traditionell viele Neuigkeiten in die Dentalwelt, zum Beispiel das digitale Röntgen, CAD/CAM oder maßgeblich die Entwicklung der Behandlungseinheiten. Mit unserer Historie haben wir eine Verpflichtung, der wir uns gerne stellen.

Wir hören darauf, was der Markt will. So wollen wir in vielen Gesprächen mit unseren Kunden, Zahnärzten und Zahntechnikern deren Wünsche aufnehmen, Trends erkennen, um dann die entsprechenden Produkte zu entwickeln. Wer den Weltmarkt im Visier hat weiß, dass zum Beispiel japanische Vorstellungen durchaus von deutschen abweichen können. Wir kennen die internationalen Märkte und sind



Lutz Hiller, Vorstandsmitglied der Oemus Media AG im Gespräch mit Jost Fischer, Vorstandsvorsitzender von Sirona Dental Systems.

im deutschen Markt verwurzelt, das ist ein wesentlicher Erfolgsbestandteil für Sirona.

Als wichtiger Faktor nicht zu vergessen ist die große Anzahl unserer Servicemitarbeiter, die täglich Anregungen der Zahnärzte aufnehmen, die in die Entwicklung mit einfließen. Während der Entstehung des neuen Produkts arbeiten wir in der Regel mit Fokusgruppen von Zahnärzten zusammen. In einer frühen Phase wird das Produkt den Zahnärzten in ihrer eigenen Praxis zur Verfügung gestellt und dort auf Herz und Nieren getestet.

Unsere Motivation, immer wieder Spitzentechnologie für den Dentalmarkt zu produzieren, schöpfen wir aus der Anerkennung, die wir vom

Markt erhalten und die auch unsere Mitarbeiter immer wieder erfahren. Wir setzen Trends, die vom Markt tatsächlich auch als solche anerkannt werden und die sich dann in unseren Verkaufszahlen widerspiegeln. Das wiederum motiviert unser Team – Sirona-Mitarbeiter sind begeistert bei der Sache, vom Entwickler, dem Fachmann in der Fertigung bis zum Marketing- und Vertriebspezialisten.

Der Abschluss des Geschäftsjahrs 2007/2008 steht unmittelbar bevor. Können Sie schon eine vorläufige Bilanz der Ergebnisse ziehen? Würden Sie von einem erfolgreichen Jahr sprechen und welche Geschäftsbereiche sind besonders hervorzuheben?