

Im Gespräch

Ein innovatives Plus für ein bewährtes Produkt

Interessante Nachrichten zum Frühlingsbeginn aus dem Haus Sirona Dental Systems: Die Entwickler in Bensheim stehen kurz vor der Markteinführung der neuen Behandlungseinheit Sirona M1+. Mit dem Kauf des dänischen Hygienegeräte-Herstellers Nitram Dental a/s erweiterte das Unternehmen seine Angebotspalette. Torsten Oemus sprach mit Jost Fischer, Vorstandsvorsitzender der Sirona GmbH über diese Neuigkeiten.

Interview mit Jost Fischer, Bensheim



Jost Fischer,
Vorstandsvorsitzender
der Sirona GmbH.

Herr Fischer, 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.

Auf welchen Märkten wird es den M1+ geben?

Die Behandlungseinheit wird dort angeboten, wo die M1-Nutzer sind, das heißt in Deutschland, in Österreich, in der Schweiz, in Benelux, Frankreich und in Japan.

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 Ablöse-Strategie. Im April beginnen Händler-Schulungen, damit der Sirona M1+ konkret zu den Frühlingsfesten der Depots verfügbar sein wird. Das neue Behandlungskonzept wird als neues Produkt neben der etablierten C+-Produktfamilie geführt. Sie wendet sich gezielt an die M1-Anwender. Diese Zielgruppe hat ganz bestimmte Wünsche, die wir mit dem M1+ aufgegriffen haben. Es geht darum, eine funktionell vertraute Umgebung zu bieten, ohne auf die Weiterent-

wicklung in der Technologie zu verzichten. Der neue Stuhl passt von der Raumaufteilung her genau auf den Platz des Sirona M1. Neben M1+ haben wir weiterhin den erfolgreichen Behandlungsplatz C2+ in unserem Angebot. C2+ spricht mit seinem handfreien Bedienkonzept, welches die Hygiene und Ergonomie in der Praxis deutlich optimiert, weiterhin die Innovatoren in der Zielgruppe der M1-Verwender an. M1+ baut ganz bewusst auf das vertraute und gewohnte Bedienkonzept des 34.000 Mal verkauften Sirona M1.

Wird es von Sirona M1+ wieder verschiedene Varianten geben, so wie man es von Sirona C1+ bis C8+ kennt?

Nein, wir werden nicht die Spreizung wie bei der C-Generation bieten. Der Sirona M1+ ist aber ein modulares System. Der Zahnarzt hat die Wahl, welche unterschiedlichen Funktionen er nutzen möchte. Er kann sich seinen Stuhl individuell zusammenstellen.

Vor wenigen Wochen hat Sirona den dänischen Hygienegeräte-Hersteller Nitram gekauft. Was hat das Bensheimer Unternehmen dazu bewegt?

Nicht alle Innovationen müssen aus dem Haus Sirona selbst kommen. Wenn das Know-how von Sirona ergänzt wird und das Vorhandene zu einem noch besseren Produkt mitentwickelt werden kann, dann wollen wir unsere Kapitalstärke nutzen und diese Unternehmen bei uns aufnehmen. So begann es mit dem italienischen Unternehmen ATR und wird mit dem Kauf des dänischen Unternehmens Nitram Dental fortgesetzt. Ihm sind bemerkenswerte Innovationen mit den Produkten DAC 2000 und DAC Universal gelungen. Diese ergänzen nun das Sirona-Hygieneprogramm.

Wenn man die alteingesessenen Zahnärzte fragt, wo für Sirona steht, dann sind Bereiche wie Behandlungseinheiten oder Röntgengeräte im Vordergrund. Man hat den Eindruck, dass Sirona zunehmend in den Markt für