

UNSERE MISSION

ist es, die Zahnmedizin stetig weiterzuentwickeln.

Die IDS bot zahlreiche Möglichkeiten, ins Gespräch zu kommen und Live-Interviews zu führen. Lutz Hiller, Vorstand der OEMUS MEDIA AG, nutzte die Dentalmesse, um mit Simon Campion, President und CEO von Dentsply Sirona, zu einem „meet&great“ zusammenzukommen und über aktuelle Entwicklungen bei Dentsply Sirona und die Cloud-Lösung DS Core zu sprechen.



Das Interview führte Lutz Hiller.

Herr Campion, Sie sind seit Herbst 2022 President und Chief Executive Officer (CEO) von Dentsply Sirona. Wie haben Sie die vergangenen Monate erlebt?

2022 war ein Jahr, in dem die Dentalindustrie immer noch mit einigen Herausforderungen zu kämpfen hatte, verursacht durch die COVID-19-Pandemie und die internationale Wirtschaftslage. 2022 war für Dentsply Sirona aber auch ein Jahr der Veränderungen – Veränderungen, die wir als Chance begreifen. Wir wollen sicherstellen, dass wir für alle Stakeholder – Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Patienten gleichermaßen – einen wertvollen Beitrag leisten.

Vor diesem Hintergrund war eine meiner ersten Prioritäten, die Effizienz und Agilität unserer Organisation weiter zu verbessern. Wir haben ein neues Operating Model und eine vereinfachte Organisationsstruktur implementiert, unser Schwerpunkt liegt dabei auf Qualität und Customer Experience.

Unser Ziel ist es, die Zahnmedizin stetig weiterzuentwickeln und die Mundgesund-

heit weltweit zu verbessern. Dabei liegt unser Fokus weiterhin auf der Entwicklung von Lösungen und Angeboten, die den Arbeitsalltag unserer Kunden erleichtern und die wichtigsten Bedürfnisse erfüllen: Patientenzufriedenheit, planbare Behandlungsergebnisse, Praxiseffizienz und -erfolg.

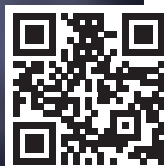
Darüber hinaus wollen wir unsere Rolle als Anbieter digitaler Lösungen weiter ausbauen und unseren bereits loyalen und soliden Kundenstamm erweitern, indem wir auf Fortbildung und Innovation setzen und das ertragreiche Wachstum von Praxen unterstützen.

Wir setzen bei integrierten Arbeitsabläufen und kritischen Verfahren Standards, und damit wird Dentsply Sirona, davon bin ich fest überzeugt, langfristig wachsen. Unsere innovativen Workflows basieren auf exzellenter Diagnostik, anwenderfreundlicher Behandlungsplanung sowie dem effizienten Einsatz wichtiger Verbrauchsmaterialien. Auf diese Weise wird Dentsply Sirona zu einem Lösungs-

anbieter und trägt dazu bei, dass Patienten von besseren Behandlungsergebnissen profitieren und Zahnarztpraxen gleichzeitig ihre Effizienz und Rentabilität steigern können.

Dentsply Sirona präsentierte auf der IDS unter anderem das neue Produkt DS Core. Können Sie uns die Cloud-Lösung bitte kurz vorstellen?

DS Core ist eine offene, sichere, cloud-basierte Plattform, die den Austausch digitaler Daten ermöglicht, Arbeitsabläufe unterstützt und die Zusammenarbeit fördert. So haben Zahnärzte mehr Zeit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und das Beste für ihre Patienten und ihre Praxis zu geben. DS Core ermöglicht den Upload verschiedenster Dateiformate und vernetzt Geräte, sodass Zahnärzte wichtige Daten für Planung, Kommunikation, Behandlung und Nachsorge nahtlos integrieren und sicher nutzen können. Vereinfachte Arbeitsabläufe und eine sofortige Synchronisation von Daten innerhalb des Teams und in der Zusammenarbeit mit Laboren reduzieren



Infos zum Unternehmen

Risiken und verbessern die Patientenversorgung.

Auf der IDS 2023 haben wir zwei neue DS Core-Tools vorgestellt, die die Patientenkommunikation und Bestellprozesse weiter vereinfachen. Wie das funktioniert, konnten die Besucher auf der Messe live erleben. Die ersten Rückmeldungen waren sehr positiv.

Das neue Tool neue „Communication Canvas“ der DS Core-Plattform erhöht die Transparenz und erleichtert die Kommunikation. Schnell und einfach lassen sich hier alle digitalen Daten – Röntgenbilder, Intraoralscans, Fotos – zusammenführen und in einer benutzerfreundlichen Ansicht präsentieren. Eine neue Bestell- und Kollaborationsfunktion verwaltet Falldaten, Bestellungen, Dateien und Mitteilungen zwischen Praxen, Partnern und Laboren und ermöglicht die direkte Bestellung beim bevorzugten Laborpartner. Darüber hinaus können mit DS Core Create – unserem Design- und Planungsservice – Designs für verschiedene Indikationen erstellt werden.

Von welchen Werten haben Sie sich bei der neuen Entwicklung leiten lassen? Welche Bedeutung hatte dabei die Nachhaltigkeit?

Laut einer Studie von Dentsply Sirona unter mehr als 1.300 Zahnärzten in Deutschland und sechs weiteren Kernmärkten ist sich die Mehrheit von ihnen der Bedeutung von Nachhaltigkeit bewusst. Allerdings fehlt es ihnen nach eigenen Angaben an Hintergrundwissen und konkreten Umsetzungsvorschlägen. Für Dentsply Sirona ist Nachhaltigkeit ein zentraler Wert, für den wir uns im Unternehmen und in der Branche aktiv einsetzen.

Eine digitalisierte Praxis ist nicht nur effizienter und rentabler, sondern auch nachhaltiger. Lösungen wie DS Core haben einen direkten Einfluss auf die Abfallvermeidung. Wenn Praxen bei der Kommunikation mit Partnern und Laboren auf physische Datenträger verzichten, lässt sich ein Großteil des Abfalls vermeiden. Die Alternative sind Cloud-Lösungen, mit denen sich große Datenmengen schnell und mit nur wenigen Klicks austauschen lassen. Unser Partner Google unterstützt unsere Bemühungen um mehr Nachhaltigkeit durch seine eigene Nachhaltigkeitsstrategie, bis 2030 das Unternehmen zu 100 Prozent CO₂-frei zu betreiben.

Um das Bewusstsein für dieses Thema zu schärfen, haben wir in diesem Jahr eine Aktion auf unserem IDS-Stand durchgeführt. Unter dem Motto „Lebwohl USB-Stick – Hallo Cloud“ haben wir die Besucher eingeladen, ausrangierte USB-Sticks mitzubringen und in eine DS-Core-Kugel zu werfen. Damit sollten zwei Ziele erreicht werden: Zum einen wollten wir Abfall vermeiden und haben die USB-Sticks nach der Messe fachgerecht recycelt. Zum anderen wollten wir Smile Train, die weltweit größte Kinderhilfsorganisa-

tion für die Behandlung von Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten, unterstützen. Daher haben wir für jeden USB-Stick 25 Euro (bis maximal 15.000 Euro) an die Organisation gespendet.

Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie BEYOND setzen wir uns auch dafür ein, den Zugang zur Mundhygiene und zahnmedizinischen Versorgung kontinuierlich zu verbessern – denn jeder Mensch hat ein gesundes Lächeln verdient. Im Rahmen unserer Smile-Train-Partnerschaft und in Zusammenarbeit mit der FDI haben wir die weltweit ersten Protokolle für die digitale Behandlung von LKG-Spalten entwickelt. Diese Protokolle sollen die Genauigkeit und Wirksamkeit der derzeitigen Behandlung erheblich verbessern, indem sie den Zahnärzten einen umfassenden klinischen Ansatz für alle Phasen der Behandlung bieten.



Zum kompletten Interview mit Simon Campion geht es **hier lang!**

Online geht's weiter im Text.



Simon Campion (links), Präsident und CEO von Dentsply Sirona, und Lutz Hiller, Vorstand der OEMUS MEDIA AG.