

„Ich wollte immer Teil dieser Erfolgsgeschichte sein“

| Christin Bunn



Christin Bunn
Infos zur Autorin

Sirona hat einen neuen Vorstandsvorsitzenden: Nach sieben Jahren bei Sirona übernimmt Jeffrey T. Slovin die Funktion von Jost Fischer, der in den Ruhestand ging. Dies nahm die Redaktion zum Anlass, mit dem neuen Sirona CEO ein Interview zu führen.



Torsten R. Oemus (l.), Geschäftsführer Dental Tribune International GmbH, und **Lutz V. Hiller**, Vorstand OEMUS MEDIA AG, trafen **Jeffrey T. Slovin** (r.) auf dem Midwinter Meeting in Chicago.

Herr Slovin, als Nachfolger von Jost C. Fischer in der Funktion als neuer Sirona CEO sind Sie am 20. Februar in große Fußstapfen getreten. Welche Gefühle begleiten Sie?

Ich kenne Sirona seit meiner Zeit als Präsident und CEO von Schick Technologies und weiß, welchen Beitrag das Unternehmen mit seiner über 130-jährigen Firmengeschichte und seiner stolzen Innovationstradition für die Branche geleistet hat. Offen gesagt wollte ich immer Teil dieser Erfolgsgeschichte sein. Es war mein Ziel, unseren größten Konkurrenten zu unserem Verbündeten zu machen. Jost Fischer und das Sirona-Team traf ich 2003 zum ersten Mal in Chicago. Den Rest der Geschichte kennen Sie alle nur zu gut. Ich bin stolz, nun CEO eines solch starken und erfolgreichen Unternehmens zu sein, und ich bin gespannt auf die Herausforderungen und Chancen, die vor uns liegen.

Können Sie uns kurz etwas zu Ihrem beruflichen Hintergrund und Ihrer bisherigen Tätigkeit bei Sirona erzählen?

In den vergangenen sieben Jahren habe ich Sirona als Unternehmen sehr gut kennengelernt. Ab 2010 war ich als Präsident von Sirona tätig, mit Sitz in Bensheim. In dieser Funktion verantwortete ich sämtliche Geschäftsbereiche, einschließlich CAD/CAM, Bildgebende Systeme, Behandlungseinheiten, Instrumente und Hygienesysteme sowie Forschung und Entwicklung. Davor war ich Executive Vice President und

Es war mein Ziel, unseren größten Konkurrenten zu unserem Verbündeten zu machen.

Chief Operating Officer des operativen Geschäftsbereichs von Sirona in den USA. Ich bin daher in den letzten sieben Jahren Vorstandsmitglied von Sirona gewesen und seit nun insgesamt 14 Jahren beruflich in der Dentalbranche tätig. Bevor ich in diesen Industriezweig wechselte, war ich in Führungspositionen in verschiedenen Branchen tätig.

Mit dem Führungswechsel stand auch Ihr Umzug bevor. Wie gefällt Ihnen Salzburg, konnten Sie sich schon etwas einleben?

Ich finde, dass Salzburg eine tolle Stadt und die gesamte Region einfach wunderschön ist. Schon von meinen früheren Aufenthalten in Salzburg weiß ich, dass man hier eine hohe Lebensqualität vorfindet. Ich freue mich darauf, mit meiner Frau und meinen Kindern mehr Zeit in Salzburg zu verbringen und diese Lebensqualität zu genießen. Allerdings bringt es meine Position mit einem weltweiten Verantwortungsbereich mit sich, dass man viel reist, um in ständigem Kontakt mit den Mitarbeitern und Kunden auf der ganzen Welt zu stehen. Daher wird mir jeder Moment in Salzburg kostbar sein.

Wie haben Sie die ersten Tage in Ihrer neuen Position erlebt?

Es war ein herzlicher Empfang, sowohl von den Mitarbeitern, den Kunden und Investoren als auch von der Dentalbranche. Ich habe von allen wirklich ein sehr anerkennendes und motivierendes Feedback bekommen. Da ich nun schon seit sieben Jahren bei Sirona tätig bin, kenne ich die meisten unserer Mitarbeiter bereits gut, auch jene in Salzburg. Trotzdem haben wir Betriebsversammlungen in Bensheim und Salzburg organisiert, sodass jeder die Chance hatte, mich noch besser kennenzulernen und Fragen zu stellen. Eine offene Unternehmenskultur ist mir sehr wichtig, und unsere Mitarbeiter wissen, dass meine Tür stets offen steht.

Welche persönlichen Herausforderungen sehen Sie in Ihrem neuen Aufgabebereich, und worauf freuen Sie sich besonders?

Ein großes Unternehmen muss immer in Bewegung bleiben und stets an seiner Weiterentwicklung arbeiten. Es ist wichtig, auf der starken Marktposition von Sirona aufzubauen, den erfolgreichen Pfad weiterzuverfolgen und noch härter daran zu arbeiten, die Zahnheilkunde voranzutreiben. Wie ich immer zu sagen pflege „From good to great“. Das ist die Herausforderung. Ein altes Sprichwort besagt: Wenn du schnell gehen willst, dann geh allein. Wenn du weit gehen willst, geh gemeinsam mit anderen. Wir bei Sirona werden weit und schnell gehen. Wir sind in der besten Position, um das Rennen im Bereich der Hightech-Zahnheilkunde zu gewinnen, und ich freue mich darauf, mit dem Team darauf hinzuarbeiten.

Welchen Weg wird Sirona mit Ihnen als CEO einschlagen?

Wir müssen damit weitermachen, was wir am besten können – innovativ sein, Qualitätsprodukte herstellen und mit unserem herausragenden Vertrieb und Service auf Kundenbedürfnisse eingehen. Wir wollen die zahnmedizinischen Erfahrungen der Patienten und damit auch das Leben unserer Kunden verbessern. Das Wissen um die sich verändernden und wandelnden Anforderungen der Zahnärzte ist für die Sicherstellung unseres zukünftigen Erfolgs von entscheidender Bedeutung.

Nicht zuletzt durch Ihre Tätigkeit bei Schick Technologies, Inc. eilt Ihnen ein Ruf als Innovator voraus. Entsteht dadurch auch ein Leistungsdruck in Ihrer neuen Position als Sirona-Vorstandsvorsitzender?

Innovation ist bei Sirona tief verwurzelt und seit 130 Jahren das Markenzeichen des Unternehmens. Wir investieren jährlich rund sechs Prozent unseres Umsatzes in Forschung und

Lachgassedierung für eine entspannte Behandlung

Biewer Medical ist Ihr kompetenter Partner beim Einstieg in die **Dentale Lachgassedierung**.

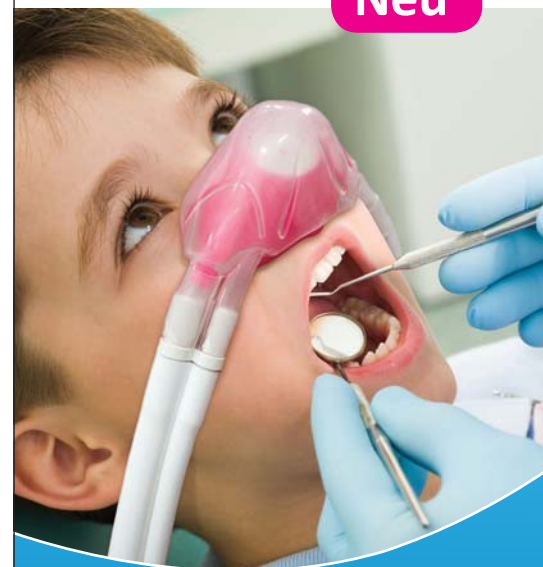
Wir bieten Ihnen höchste Qualität und besten Service rund um die modernen Lachgassysteme des US-Premium-Herstellers



Unsere Leistungen – Ihre Vorteile:

- Weltweit modernste Lachgassysteme
- Hochwertige Fortbildungen mit der Biewer Lachgas Akademie
- Innovatives Zubehör, wie das einzigartige Doppelmaskensystem sedaview™

Neu



BIEWER
medical

www.biewer-medical.com
info@biewer-medical.com
+49 (0)261 / 9882 9060

Entwicklung, um die Zahnheilkunde weiterzuentwickeln und voranzutreiben, denn das ist unsere Leidenschaft. Als Team werden wir die Herausforderung ständiger Weiterentwicklung annehmen und meistern.

Als eine der wichtigsten dentalen Veranstaltungen in diesem Jahr fand Mitte März die IDS statt. Welche neuen Produkte haben Sie schwerpunktmäßig vorgestellt?

Die größte Innovation ist, dass Sirona 25 faszinierende Neuerungen vorgestellt hat – wir haben viel investiert, und unsere Ingenieure haben unermüdlich gearbeitet, um dies möglich zu machen. Es ist schwierig, hier eine Innovation herauszugreifen, da wir in mehreren Bereichen der Zahnheilkunde wichtige Neuerungen präsentiert haben. Aber lassen Sie mich auf zwei wichtige Innovationen näher eingehen. Sicherlich hat die CEREC Omnicam mitunter die größte Aufmerksamkeit erhalten. Mit der Einführung im August des vergangenen Jahres haben wir einen Meilenstein gesetzt: puderfreies Scannen, einfache Handhabung und präzise 3-D-Abbildungen in natürlichen Farben. Bis zuletzt war das noch Zukunftsmusik – nun ist es Realität. Eine weitere wichtige Innovation haben wir im Hinblick auf die

digitale CAD/CAM-Technik vorgestellt: APOLLO DI. Der erste intraorale Scanner von Sirona nur für die digitale Abformung. Er ist mit einer kleinen und leichten intraoralen Kamera (100 g), einem Touchscreen mit Multitouch-Steuerung (ähnlich einem iPad) und einem OPEN-Interface ausgestattet, ist einfach zu bedienen und äußerst kostengünstig. Wir sind überzeugt davon, dass APOLLO DI der perfekte Einstieg in den wachsenden Markt der digitalen Bildgebung ist – so wie CEREC Omnicam das ultimative Werkzeug für Chairside-Behandlung ist. Letztendlich müssen alle Innovationen, alle optimierten Behandlungsabläufe und alle integrierten Gesamtlösungen zu verbesserten Behandlungsergebnissen führen, zu mehr Komfort und mehr Sicherheit für die Patienten sowie zu einer Zeit- und Kostenersparnis für die Zahnarztpraxis oder das zahntechnische Labor. Mit der CEREC Omnicam und APOLLO DI ist uns das gelungen.

Welche Ansprüche haben Zahnärzte und Zahntechniker an die Produkte von Sirona?

Die Kunden wissen, dass Sirona-Produkte innovativ und nach höchsten Qualitätsstandards gefertigt sind. Zusätzlich können sie sich auf unseren Service und Support verlassen. Unsere

Kunden wollen von uns unterstützt werden, damit sie bessere, sichere und schnellere Behandlungslösungen bieten können. Die digitale Zahnheilkunde, digitale Arbeitsabläufe und integrierte Lösungen machen dies möglich.

Was raten Sie Ihren Kunden – wie zieht man in der täglichen Praxis den meisten Mehrwert aus der Vielfalt von Produktneuheiten?

Der größte Mehrwert wird geschaffen, wenn Kunden unsere integrierten Lösungen nutzen. Kombiniert eingesetzt (z.B. CEREC mit GALILEOS oder XG 3D) optimieren unsere Produkte die Behandlungsabläufe, und dadurch ist die Wertschöpfung höher als beim isolierten Einsatz einzelner Produkte.

Sirona blickt auf eine erfolgreiche Expansion und einen stetigen Ausbau von Service- und Vertriebsstrukturen zurück. Welche Zielsetzungen stehen für das aktuelle Geschäftsjahr im Fokus, welche Zukunftsvisionen verfolgen Sie?

Für das Geschäftsjahr 2013, das am 30. September 2013 endet, erwarten wir ein Umsatzwachstum von neun bis elf Prozent (bei vergleichbarem US\$/Euro-Wechselkurs). Wir haben in den vergangenen Jahren hart dafür gearbeitet, dort zu stehen, wo wir heute sind. Nun können wir für die Zukunft darauf aufbauen: Wir erweitern unsere Märkte, stärken unsere globale Führungsposition und werden solide Finanzergebnisse abliefern. Unser Augenmerk liegt weiterhin darauf, uns für bessere Zahnmedizin und mehr Patientenkomfort einzusetzen. Wir werden auch weiterhin konsequent in Innovationen investieren, um den Fortschritt in der Zahnheilkunde noch weiter voranzutreiben.

ANZEIGE



Bildergalerie
Sirona auf der IDS 2013

