

Auf der Dentsply Sirona World 2018, die Mitte September in Orlando (Florida, USA) stattfand, hatte Georg Isbaner, Implantologie Journal, die Gelegenheit, mit dem CEO von Dentsply Sirona, Don Casey, zu sprechen. Schwerpunkte des Gesprächs waren tagesaktuelle Herausforderungen, neueste Produktentwicklungen, die deutsche Unternehmenskultur sowie die Bedeutung der Implantologie für die Zahngesundheit der nächsten Jahrzehnte.



Die Zahngesundheit selbst in die Hand nehmen

Mr. Casey, im Februar dieses Jahres haben Sie die Führung bei Dentsply Sirona übernommen. Im Verlauf der letzten Jahre durfte Dentsply Sirona einige große Errungenschaften auf dem Dentalmarkt verzeichnen und entwickelte sich zu einem der führenden Unternehmen in der Dental-

branche. Allerdings gibt es starke Konkurrenz. Wo sehen Sie die derzeit größten Herausforderungen und wie gehen Sie mit diesen um?

Momentan sind die zu bewältigenden Herausforderungen eher von interner Natur. Unser Hauptaugenmerk lag die letzte Zeit fast ausschließlich darauf,

zwei unabhängige Organisationen – mit den beiden Teams von Dentsply und Sirona – erfolgreich zu einem fokussierten Unternehmen zusammenzuführen. Als ich vor sieben Monaten bei Dentsply Sirona anfang, habe ich stets betont, dass Wachstum höchste Priorität hat und heute sage ich das immer noch.

Das Treffen für das Interview zwischen Don Casey (r.), CEO Dentsply Sirona, und Georg Isbaner (l.), Implantologie Journal, am Rande der Dentsply Sirona World 2018 in Orlando, USA, wurde von Marion Par-Weixlberger (Mitte), Director Corporate Communications & PR bei Dentsply Sirona, organisiert.



Allerdings ist mir nun um einiges klarer, wie dieses Wachstum auszusehen hat. Zum einen haben unsere neuen Produkte natürlich große Bedeutung und zum anderen ist es sehr wichtig, dass wir es schaffen, unser Unternehmen dahingehend zu entwickeln, dass es in der Öffentlichkeit auch als ein Unternehmen wahrgenommen wird. Natürlich gibt es große Konkurrenz auf dem Dentalmarkt, keine Frage. Am Ende hilft die Konkurrenz allerdings immer dabei, die Zahnheilkunde im Allgemeinen zu verbessern. Von guten Mitbewerbern kann man eine Menge lernen.

Sie kommen ursprünglich aus dem Gesundheitswesen. Wie wirken sich Ihre darin gemachten Erfahrungen auf Ihre jetzige Arbeit bei Dentsply Sirona aus?

Ich bin seit vierunddreißig Jahren in der Gesundheitsbranche tätig. Es ist schon interessant, dass es ein paar Dinge gibt, die sich nicht ändern – egal, ob man in der Augenheilkunde, der interventionellen Kardiologie oder in der Diabetesforschung arbeitet.

Meiner Meinung nach sind technische Innovationen von großer Bedeutung und die damit einhergehende Frage, wie man diese mit den Bedürfnissen der Kunden und Patienten in Einklang bringen kann. Zudem habe ich mein

„Von guten Mitbewerbern kann man eine Menge lernen.“

ganzes Leben lang in global tätigen Unternehmen gearbeitet und bin der Ansicht, dass die Globalisierung immer wichtiger wird. So stammen zum Beispiel über siebenzig Prozent unserer Mitarbeiter und unserer Einnahmequellen von außerhalb der Vereinigten Staaten. Man muss sich eingestehen, dass die Welt nicht überall so aussieht wie hier in Florida, wo wir uns im Moment befinden. Es ist zum Beispiel etwas komplett anderes, wenn man mit einem Zahnarzt aus Thailand zusammenarbeitet, der auf einem sich noch entwickelnden Markt tätig ist, oder mit einem bereits etablierten

Zahnarzt aus Deutschland. Man muss nur mal Frankreich und Deutschland betrachten: Obwohl die beiden Länder direkte Nachbarstaaten sind, könnten die zahnärztlichen Praktiken nicht unterschiedlicher sein. Daher muss man sich genau überlegen, wie sich die Dinge globalisieren lassen. In allen Bereichen des Gesundheitswesens, in denen ich bisher tätig war, hatten zudem Key Opinion Leaders – Vordenker der Branche – eine sehr große Bedeutung. Das sind am Ende die Menschen, die deine Denkweisen infrage stellen und dich herausfordern. Da ist es egal, ob das jemand ist, der wissenschaftliche Neuerungen in der Kardiologie oder in der molekularen Diagnostik auf den Weg bringt – Key Opinion Leaders und eine gute Beziehung zu ihnen sind essenziell. Aber so wie ich das sehe, geht das alles ohnehin Hand in Hand: Innovationskraft, Globalisierung und eine gute Beziehung zu Key Opinion Leaders. Gleichwohl gibt es aber eine Vielzahl an interessanten Aspekten in der Zahnmedizin, die ganz anders sind als im allgemeinen Gesundheitswesen.



Was den Spezialisierungsgrad in der Zahnheilkunde betrifft, so ist dieser nicht so hoch wie in anderen Branchen. In der Augenheilkunde zum Beispiel gibt es eine Reihe an unterschiedlichen Spezialisierungen. So findet man Ophthalmologen, Optometristen oder Optiker zum Beispiel heutzutage in jedem Land dieser Welt. In der Zahnmedizin gibt es zwar Kieferchirurgen oder Kieferorthopäden zuhauf, allerdings findet man in einigen Ländern fast keine Dentalhygieniker. Global betrachtet unterscheidet sich der Grad der Spezialisierung in der Zahnmedizin schlichtweg zu dem, was wir in anderen Bereichen des Gesundheitswesens beobachten können.

Hier in Orlando heißen Sie im Rahmen der Dentsply Sirona World 2018 mehr als 4.500 Teilnehmer willkommen, von denen natürlich die meisten aus den Vereinigten Staaten kommen. Allerdings reisen einige Gäste auch aus anderen Ländern an, wie zum Beispiel aus Deutschland. Bleiben wir bei dem Beispiel: Sie veranstalten mit Dentsply Sirona sogar ein Oktoberfest. Man könnte fast meinen, dass sich Ihre Firma ein Stück weit mit Deutschland identifiziert, stimmt das?

In meinen Augen sind wir ein deutsches Unternehmen, das betone ich immer wieder gern. Einige unserer größten Geschäftsbereiche kommen entweder aus Deutschland oder aus der D-A-CH-Region. So ist unser Geschäftsbereich Dentsply Sirona Endodontics zum Beispiel im schweizerischen Balgach ansässig. Zudem konnte ich an unserem Produktionsstandort im deutschen Bensheim, meiner persönlichen Welthauptstadt der Zahnheilkunde, bereits zwei Versammlungen mit den Mitarbeitern durchführen, die wir „Under the roof“-Veranstaltungen nennen. Und wenn man an Digitalisierung denkt, so stammen beispielsweise sowohl unser Imaging- als auch unser CAD/CAM-Geschäftsbereich aus Deutschland. Sei es das Ingenieurwesen, die persönliche Bindung zu unseren Kunden oder die Tatsache, dass wir gerade die Dentsply Sirona Academy, ein Fort- und Weiterbildungszen-

trum, in Bensheim neu eröffnet haben – unser deutsches Erbe bedeutet uns einfach viel. Gerade letzteres spiegelt natürlich unsere Ambitionen, was den Dentalmarkt angeht, wider. Wenn es sich irgendwann dahin entwickeln sollte, dass Tausende Zahnärzte und Zahntechniker aus aller Welt jedes Jahr nach Bensheim reisen, um sich weiterzubilden und Trainings zu absolvieren, und Dentsply Sirona dadurch zu einer Art persönlichen Anlaufstelle wird, wäre das großartig.

Worauf liegt das Hauptaugenmerk bei der Dentsply Sirona World 2018?

Wir bei Dentsply Sirona haben uns einige wichtige Ziele gesteckt: Zum einen wollen wir neue Produkte auf den Markt bringen, das ist klar. So veröffentlichen wir zum Beispiel im Verlauf der kommenden vier Tage hier in Orlando zahlreiche neue Produkte,

„In meinen Augen sind wir ein deutsches Unternehmen, das betone ich immer wieder gern.“

wie beispielsweise ein kompaktes Implantat-Servicekonzept, aber auch etliche wichtige Software-Updates für die digitalen Workflows bis hin zu unseren voll integrierten Hardware-Komponenten und Behandlungseinheiten. An einem Ort wie diesem, wo so viele Zahnärzte und Zahntechniker zusammenkommen, ist das natürlich eine großartige Möglichkeit für uns. Ein weiterer Fokus liegt auf der klinischen Weiterbildung. Im Vergleich zu anderen Fortbildungsveranstaltungen, denen wir in der Vergangenheit beiwohnen durften, ist das Level an klinischer Bildung auf unserem Event unübertroffen. Das liegt nicht zuletzt daran, dass auf der Dentsply Sirona World 2018 zweihundert Breakout-Sessions mit über einhundert Experten angeboten werden. Ganz allgemein gesehen, möchten wir einen fruchtbaren Dialog mit wichtigen Key Opinion Leaders schaffen, großartige Produkte entwickeln und die Zahnärzte dazu inspirieren, diese

auch zu nutzen. Ich bin fest davon überzeugt, dass Dentsply Sirona die Innovationsspitze in der Dentalbranche über das kommende Jahrzehnt hinweg anführen wird – technische Innovationen stehen bei uns derzeit ganz klar im Fokus. Aber natürlich wollen wir auch einfach Spaß mit unseren Kunden haben, zu denen uns unser Verhältnis sehr wichtig ist. Unsere Kunden arbeiten sehr hart und für sie ist das Event hier in Orlando eine gute Gelegenheit, zum einen ihre klinischen Fähigkeiten zu verbessern und zum anderen, sich über neue Produkte zu informieren und diese im Idealfall zu kaufen. Wenn sie anschließend die Veranstaltung mit neuer Energie verlassen und inspiriert in den Arbeitsalltag zurückkehren, ist das doch großartig.

Wenn man einen Blick auf Ihr Portfolio wirft, so findet man dort eine Reihe an Einzelstücken, wie zum Beispiel Intraoralscanner, Behandlungseinheiten, CEREC-Systeme oder Implantate. Allerdings schreibt sich Dentsply Sirona auf die Fahne, DAS Unternehmen für dentale Lösungen zu sein. Wie passt das zusammen?

Man kann natürlich einfach ein neues Sortiment mit sorgfältig durchdachten Produkten entwickeln. Ich bin jedoch der Meinung, dass der Kunde zu jeder Zeit im Mittelpunkt stehen sollte. Ehe man also vorschnell ein Produkt entwickelt und sich anschließend erst über die potenzielle Zielgruppe Gedanken macht, sollte man den Kunden zuerst einmal fragen, wie man ihm überhaupt helfen kann und welche Art von Behandlungen er in seiner Praxis vorhat durchzuführen. Ein gutes Beispiel in diesem Zusammenhang ist unser neues Produkt Azento, welches wir heute vorstellen. Azento ist eine Lösung für Einzelzahnersatz und ein klassisches Beispiel dafür, dass es möglich ist, in medizinischen Behandlungsverfahren zu denken und nicht nur in einzelnen Produkten. Der digitale Implantat-Workflow wird revolutioniert, indem Implantat-Planungsservice, Einkauf und Lieferung besser aufeinander abgestimmt werden. Zahnärzte erhalten einen präzisen, maßgeschneiderten



MDi[®]

www.original-mdi.de

by condent



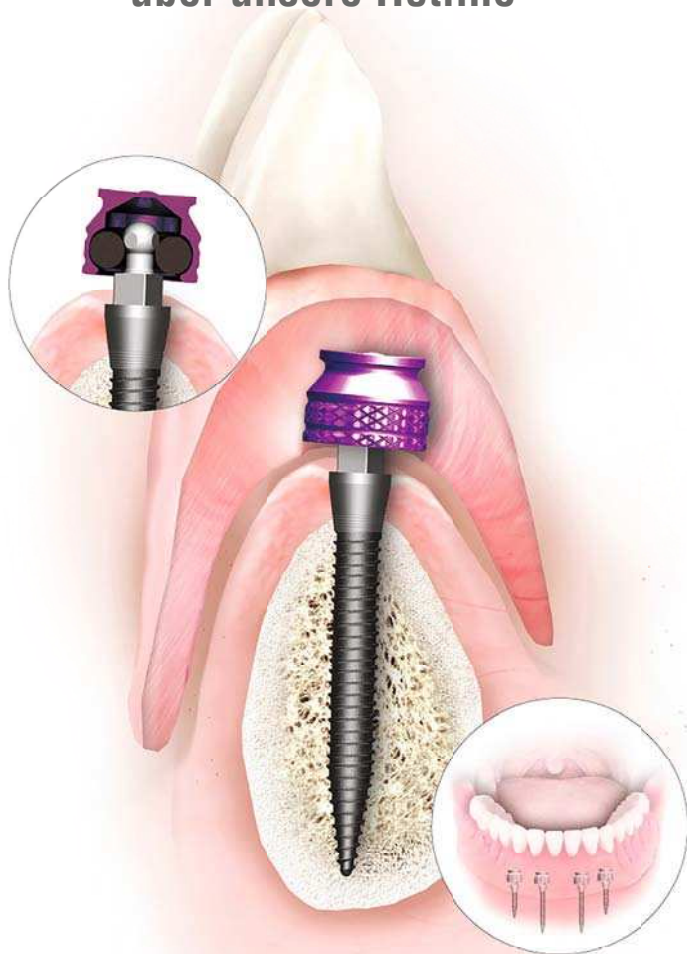
Gültig bis zum 31.12.2018

MDi[®] -Herbstoffensive

A 10%

PREISVORTEIL

Bestellen Sie über Ihren
condent **MDi[®]**-Außendienst oder
über unsere Hotline



ANGEBOT A:

Kaufen Sie **MDi[®]**-PRODUKTE im Gesamt-
wert von **MINDESTENS 1.000,- EURO**
und sparen Sie **10%**!

Unsere Empfehlung für Sie:

- 12 x **MDi[®]** IMPLANTATE Ihrer Wahl für Unterkiefer
- + 12 x METALLGEHÄUSE Ihrer Wahl
- + 3 x 1,1 mm PILOTBOHRER

Im Wert von 1.305,30 Euro
und bezahlen nur **1.174,77 Euro**
mit 10%Preisvorteil.

B 15%

PREISVORTEIL

ANGEBOT B:

Kaufen Sie **MDi[®]**-PRODUKTE im Gesamt-
wert von **MINDESTENS 2.000,- EURO**
und sparen Sie **15%**!

Unsere Empfehlung für Sie:

- 16 x **MDi[®]** IMPLANTATE Ihrer Wahl für Unterkiefer
- + 16 x METALLGEHÄUSE Ihrer Wahl
- + 4 x 1,1 mm PILOTBOHRER
- + 1 x 1,3 mm BOHRER
- + 1 x **MDi[®]** ANSCHAUUNGSMODELL
- + 1 x SECURE HARD PICK-UP KIT

Im Wert von 2.229,20 Euro
und bezahlen nur **1.894,82 Euro**
mit 15%Preisvorteil.

MDi[®]-Hotline: 0800 / 100 3 70 70

www.original-mdi.de | info@original-mdi.de

digitalen Behandlungsplan, der auf den digitalen Aufnahmen des einzelnen Patienten basiert, die mit bildgebenden Systemen wie Orthophos SL und intraoralen Scannern wie CEREC Omnicam erstellt und über ein Fallmanagement-Portal eingereicht werden. Dentsply Sirona nimmt den Kunden an die Hand und liefert mit Azeno sämtliche Komponenten und Instrumente, die für eine vollständige Implantatbehandlung erforderlich sind, in einer einzigen handlichen Box – einschließlich einer Bohrschablone, des Implantats und eines individuellen Gingivaformers. Diese werden innerhalb von fünf Werktagen nach Genehmigung des Behandlungsplans zugestellt. Dadurch entfällt der Aufwand, Einkäufe bei mehreren Lieferanten koordinieren und den Bestand in der Praxis überwachen zu müssen. – So sieht, meiner Ansicht nach, die Zukunft der Zahnmedizin aus. Der Patient wird die Praxis am Ende um einiges zufriedener verlassen, da bin ich mir sicher.

„Ich finde, Regierungen sollte daran gelegen sein, in die Zahngesundheit ihrer Bevölkerung zu investieren, und wenn das auf lange Sicht nicht passiert, müssen wir die Dinge selbst in die Hand nehmen.“

Zwar ist Azeno bis jetzt nur auf dem US-amerikanischen Markt erhältlich, allerdings wird das Produkt im Rahmen der Internationalen Dental-Schau (IDS) nächstes Jahr auch international vorgestellt. Es ist kombinierbar mit unserem Imaging- und CAD/CAM-Equipment wie auch unseren Implantatsystemen, wodurch komplett neue digitale Behandlungsweisen denkbar werden. Das klinische Resultat wird besser vorhersagbar und das Selbstvertrauen des Arztes steigt deutlich – so sehen unsere dentalen Lösungen aus. Mit Blick auf die kommenden Jahre wird es um zehn bis zwölf neue Behandlungsarten gehen, die wegweisend für die Zahnmedizin sein werden. Unsere Forschungs-

und Entwicklungsabteilung hat das mit Blick auf die Entwicklung von neuem Zahnersatz begriffen und darüber bin ich äußerst dankbar. Am Ende geht es einfach darum, Behandlungsverfahren zu verbessern. Daher sollten sich Zahnärzte nicht von großen Investitionen abschrecken lassen, sondern immer auch die neuen Möglichkeiten im Auge behalten, die wir ihnen zur Bewältigung der täglichen Herausforderung im Praxisalltag zur Verfügung stellen.

Was die derzeitigen Entwicklungen in der Zahnmedizin angeht, so gehört die Implantologie zu den treibenden Kräften. Dentsply Sirona hat einige der anerkanntesten Implantatsysteme überhaupt auf dem Markt. Wie wichtig ist die Implantologie für die Zukunft der allgemeinen Zahngesundheit der Patienten?

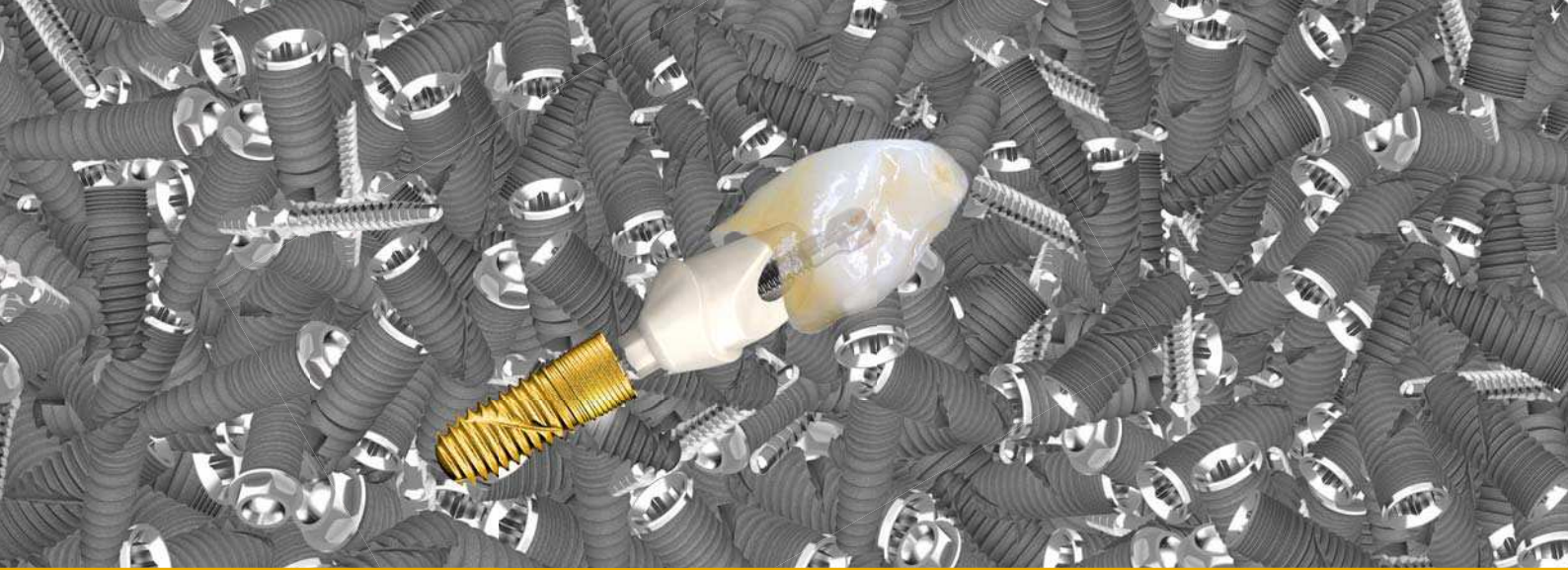
Meiner Meinung nach zeichnen sich seit einiger Zeit zwei große Trends in der Zahnmedizin ab: Zum einen die Ästhetik und zum anderen die Implantologie. Letztere hat mit Blick auf die derzeitigen demografischen Entwicklungen ein enorm großes Wachstumspotenzial. Es gab Zeiten, da dachte man, das Leben sei mit sechzig oder siebzig Jahren schon fast vorbei. Und heute stellen wir fest, dass es innerhalb der nächsten zwei Jahre Prognosen zufolge in den Vereinigten Staaten allein 25 Millionen Achtzigjährige geben wird. Man muss sich nur mal vorstellen, wie viele Zähne dann gebraucht werden. Oder in Japan, wo im Rahmen der 80/20-Initiative zurzeit versucht wird, die Entwicklungen dahingehend voranzutreiben, dass bis 2020 alle Achtzigjährigen mindestens zwanzig ihrer eigenen Zähne behalten. Teile dieser Entwicklung spielen den Implantologen natürlich in die Hände. Allerdings gibt es noch viel Potenzial, vor allem was Technologien und Ausstattung betrifft. Der Einfluss von CAD/CAM-Technologien wird sich innerhalb der nächsten fünf bis sieben Jahre vermutlich verdoppeln und durch die ausgefeilten digitalen Röntgensysteme, die bereits auf dem Markt sind, haben Patienten schon heute hervorragenden und einfachen Zugang zu Zahn-

ersatz. Die Zahl der Patienten steigt stetig, also ja – es dreht sich alles um Implantate.

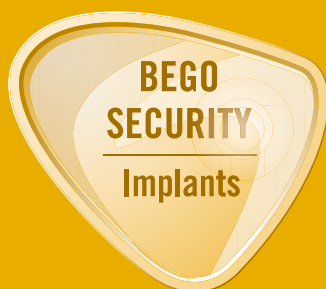
Mit Blick auf die Zukunft und die Zahngesundheit im Allgemeinen, welche Herausforderungen, Veränderungen und Chancen liegen vor uns?

Am Ende müssen sich die Regierungen die Frage stellen, inwieweit sie bereit sind, in Präventionsmaßnahmen und demnach in die Zahngesundheit zu investieren. Dabei geht es nicht nur um Zahnhigiene, sondern auch um die Steigerung der Gesundheit im Allgemeinen. Leider sind sich einige Länder immer noch nicht einig darüber, wie man dieses Thema am besten angeht. Die Zahngesundheit ist ein zuverlässiger Prädiktor für die allgemeine Gesundheit eines Menschen. So gibt es mittlerweile eine Vielzahl an klinischen Studien, die ohne jeden Zweifel belegen, dass sich eine Verbesserung der Zahngesundheit bereits nach fünf bis sieben Jahren positiv auf die allgemeine Gesundheit einer Bevölkerung auswirkt. Ich finde, Regierungen sollte daran gelegen sein, in die Zahngesundheit ihrer Bevölkerung zu investieren, und wenn das auf lange Sicht nicht passiert, müssen wir die Dinge selbst in die Hand nehmen. Ob das nun die Hersteller sind, die Medien oder die Ärzte – wir müssen die Öffentlichkeit gemeinsam darüber aufklären, dass Prophylaxe der einzige Weg ist, wie man späteren Zahnschäden und den damit verbundenen teuren Behandlungsmaßnahmen entgegenwirken kann. Ich bin jedoch sehr optimistisch, dass wir mit den Technologien, die wir auf den Markt bringen und durch unser umfassendes klinisches Aus- und Weiterbildungsangebot diesen Aufklärungsbedarf global bestmöglich unterstützen. Falls sich die Regierungen irgendwann zu einem Umdenken bewegen lassen und anfangen, in die Zahngesundheit ihrer Bevölkerung zu investieren, wäre das natürlich großartig. Andernfalls müssen wir aber einfach selbst aktiv werden und die Bevölkerung darüber aufklären.

Vielen Dank für das Interview, Mr. Casey.



DIE RUNDUM- SORGLOS-GARANTIE GIBT ES NUR BEI UNS.



Mehr als eine lebenslange Produktgarantie. Zusätzlich ersetzt die BEGO SECURITY Implants neben Ihrem Honorar auch die prothetische Versorgung und anfallende Materialkosten.

BEGO Implant Systems

Weitere Informationen unter: www.bego.com

Miteinander zum Erfolg

