

Antje Isbaner und Carolin Gersin

„Unser Ziel ist groß und in dieser Größe klar und einfach zugleich“

INTERVIEW Anfang Oktober fand an keinem geringeren Ort als dem legendären Spielerparadies Las Vegas die diesjährige Dentsply Sirona World statt. Wir nutzten vor Ort die besondere Möglichkeit, mit Don Casey, Chief Executive Officer bei Dentsply Sirona, und Jorge M. Gomez, neuer Chief Financial Officer bei Dentsply Sirona, über das Event und Unternehmen zu sprechen. Es ergab sich ein entspanntes Gespräch, das vor allem von einer lockeren Atmosphäre zwischen den Interviewten gekennzeichnet war.



V.l.n.r.: Jorge M. Gomez, neuer Chief Financial Officer bei Dentsply Sirona, Carolin Gersin, Redakteurin OEMUS MEDIA AG, Antje Isbaner, Redaktionsleitung ZWP, OEMUS MEDIA AG, und Don Casey, Chief Executive Officer, Dentsply Sirona.

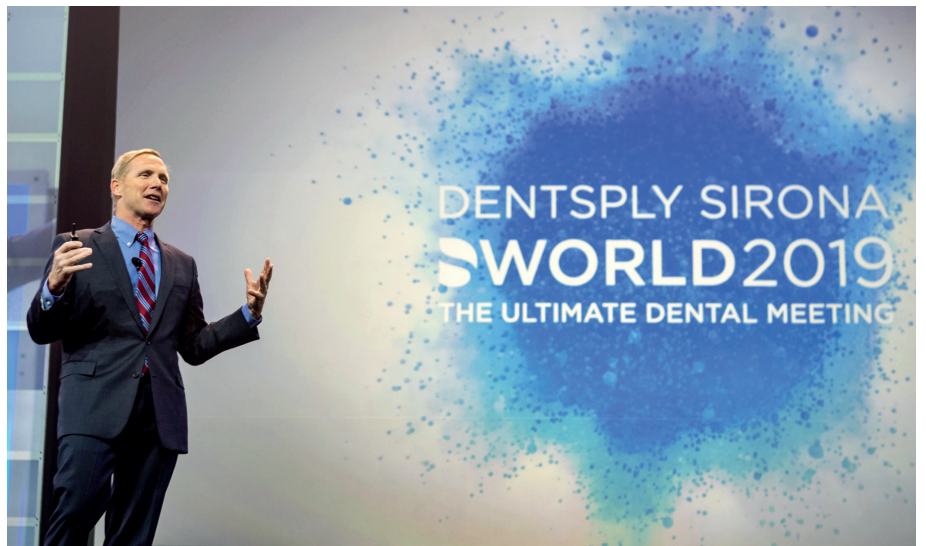
Mr. Casey, Dentsply Sirona ist ein globales Unternehmen mit über 15.000 Mitarbeitern weltweit, die in den verschiedensten Hierarchiestufen arbeiten. Wie motiviert man Mitarbeiter über mehrere Ebenen hinweg und bringt die einzelnen Kompetenzen bestmöglich zusammen?

Das ist eine gute und wichtige Frage! Wir haben im vergangenen Jahr unsere Mission und die damit verbundenen Werte und Aufgaben weiterentwickelt und neu definiert, sodass sie für jeden einzelnen unserer mehr als 15.000 Mit-

Las Vegas ist Ort, Illusion und Schauspiel – und damit die perfekte Mischung für einen einmaligen Kongress zum fachlichen Netzwerken und Pläneschmieden.



Don Casey begrüßte als Chief Executive Officer von Dentsply Sirona die angereisten Teilnehmer des Dentsply Sirona World Kongresses 2019.



arbeiter – von der Produktion bis zum Managementlevel – transparent und greifbar werden. Das Ziel ist groß und in dieser Größe klar und einfach zugleich: Alle Akteure bei Dentsply Sirona zielen täglich daraufhin, weltweit Zahnärzte, Zahntechniker und Dentalpersonal optimal dabei zu unterstützen, Patienten die bestmögliche zahnmedizinische Versorgung bereitstellen zu können und so jedem Menschen ein unbeschwertes Lachen zu ermöglichen. Das Ziel ermöglicht es jedem Mitarbeiter, einen Bezug herzustellen und sich so mit dem Unternehmen, Produkten und Aufgaben zu identifizieren. Jeder hat Familie oder Bekannte

und wünscht sich für genau diese Menschen ein glückliches Lachen. Wir sind davon überzeugt, jene Menschen, die unbeschwert und selbstbewusst lachen, führen auch ein nachhaltig erfüllteres Leben. Wir hatten in der Vergangenheit ein deutlich geschäftsorientierteres Ziel, aber letztlich muss es sich um Menschen handeln. Hierin liegt die größte Motivation. Und das sehen wir täglich in der engagierten Arbeit unserer Mitarbeiter.

Mr. Gomez, Sie können auf ein umfangreiches Wissen im Gesundheitsmarkt als erfolgreicher Finanzmanager zurückblicken. Welche bisherigen Erfahrungen können Sie in Ihre neuen Aufgaben als Chief Financial Officer bei Dentsply Sirona einfließen lassen? Ich habe in verschiedenen Ländern und Märkten gearbeitet, habe gelernt, Menschen verschiedener Backgrounds zu motivieren und zu führen und mich dabei mit einer Vielzahl von Kulturen

ANZEIGE

Gerber Method - the only and original

Die Diagnose - und Rehabilitationsmethoden von Gerber sind weithin bekannt und werden auf der ganzen Welt eingesetzt. Seit Gründung der Firma im Jahr 1953 stellen wir Instrumente her, die von **Prof. Dr. Albert Gerber** erfunden und entwickelt wurden. Das neue Gesicht des Unternehmens unter dem Namen „Gerber Condylator“ ist eine Fortsetzung dieser erfolgreichen Aktivitäten und hat die Lancierung neuer Produkte sowie die fundierte und umfassende Ausbildung weiterer junger Fachkräfte zum Ziel.

Wir unterstützen Sie in Ihrem klinischen Alltag mit voller Leidenschaft.

Dabei sind wir besonders stolz darauf zu erwähnen, Ihnen demnächst die **neue Generation des Gerber-Gesichtsbogens** präsentieren zu dürfen. Dieser zeichnet sich durch viele neue, innovative Diagnosemöglichkeiten aus sowie einem komplett überarbeiteten, ergonomischen Design.

Erweitern Sie Ihr Wissen an der **Gerber Academy of Physiological Articulation** oder teilen Sie ganz einfach Ihre Erfahrungen auf unserer Website: www.condylator.com oder gerber@condylator.com

Die Gerber-Methode hilft Zahnärzten, ihren Patienten zu helfen durch:

- Ganzheitlichem Ansatz für die Gesundheit der Patienten
- **Diagnose** von Schmerzquellen, Kiefergelenksstörungen, Unterkieferfunktion und aktueller Okklusionssituation
- Planung einer fortgeschrittenen umfassenden Therapie
- Planung der korrekten Okklusion
- Durchführung einer vollständigen Rehabilitation der Muskelfunktionen
- Behandlung von Kiefergelenksstörungen und Unterkieferfunktion
- Behandlung mit Ziel einer vollständigen **Rehabilitation** und **Rekonstruktion**
- Vollendung jeder Behandlungsstufe mit Patientenzufriedenheit und vollem Erfolg



www.condylator.com



Anfang Oktober fand in Las Vegas die dreitägige Dentsply Sirona World 2019 statt, die mehrere Tausend Zahnärzte, Zahntechniker und Meinungsführer aus der gesamten Dentalwelt zusammenbrachte.

beschäftigt – das ist ein kostbares Wissen, und ich freue mich sehr, meine vielfachen Erfahrungen in meine neue Arbeit bei Dentsply Sirona einfließen lassen zu können. Zum anderen sehe ich eindeutige Parallelen zwischen dem Gesundheits- und dem Dentalmarkt. Hierzu zählen nicht nur Konzepte und

Und wie waren Ihre ersten Wochen bei Dentsply Sirona in Ihrer neuen Position?

Eine wunderbare Zeit, voller Lernprozesse! Der Zeitpunkt meines Einstiegs in das Unternehmen hat die Fülle an Eindrücken sicherlich begünstigt. In den vergangenen fünf Wochen konnte ich an einer Reihe an wichtigen und wesentlichen Gesprächen teilnehmen, die sich auch der strategischen Ausrichtung des Unternehmens gewidmet haben. Und solche Events wie der Kongress hier in Las Vegas sind wunderbare Gelegenheiten für mich, intensiv in das Unternehmen einzutauchen, Leute zu treffen, zu netzwerken und unmittelbar über unsere Produkte und Lösungen zu lernen.

Mr. Casey, das Thema Nachhaltigkeit bewegt zunehmend die ganze Welt. Wie begegnet Dentsply Sirona diesem Thema?

Nachhaltigkeit ist natürlich auch im Dentalbereich zu einem heißen Thema geworden! Seit ein paar Jahren nehmen die Stimmen, besonders von der Generation der Millennials getragen, die „Lautstärke“ und die Dringlichkeit der Thematik zu, und das ist sehr zu begrüßen. Als Land und im Vergleich zu Deutschland sind wir in den Vereinigten Staaten gewiss noch um Jahre hinterher, aber es tut sich auch bei uns etwas. Der Prozess hin zu einer digitalen Zahnheilkunde, den wir als Unternehmen ganz gezielt voranbringen, bedeutet weniger Abfall und zum Beispiel auch geringere Strahlungs-dosis. Zudem kommt unser Vice President Global Manufacturing and Supply Chain aus der chemischen In-

dustrie und ist in besonderer Weise mit den Herausforderungen vertraut. Und in Bensheim, einer unserer zentralen Standorte, profitieren wir schon jetzt von den fortschrittlichen Ansätzen und Lösungen, die Deutschland aus-machen.

Mr. Gomez, die Aufgaben eines CFO können sehr herausfordernd sein: von der Optimierung des Produktportfolios bis hin zur Kostenreduzierung. Gleichzeitig müssen Sie Wachstumsschan-zen rechtzeitig identifizieren und eine verlässliche Szenarioplanung initiieren. Wo sehen Sie in den nächsten Jahren weitere Wachstumsmärkte für Dentsply Sirona?

Ich sehe ganz klar Wachstumspotenzial in den Bereichen integrierte Lösun-gen und auf dem Gebiet der Digitali-sierung. Hier liegen schon jetzt unsere Kernkompetenzen, und wir werden natürlich weiter in diesen Feldern arbeiten und unsere Expertise in Innovationen einfließen lassen. Ich sehe aber auch weiterführende Optimierungen innerhalb des Unternehmens. Nehmen Sie zum Beispiel den Bereich R&D (For-schung und Entwicklung). Hier gab es, angeregt durch Don Casey, einen Wandel – aus einzelnen R&D-Abtei-lungen entstand Vernetzung. Ich bin überzeugt, dass dies zukünftigen Ideen und Weiterentwicklungen unglaublich zugutekommen wird.

Mr. Casey, wir haben drei spannende Tage bei der Dentsply Sirona World erlebt. Gibt es Produkte, die Sie gern besonders hervorheben möchten? Was war Ihr persönliches High-light?



Don Casey

integrierte Lösungen, sondern auch die Tatsache, dass beide Märkte einen klaren Wachstumskurs haben und von zum Teil gleichen Entwicklungen getragen werden, wie zum Beispiel dem demografischen Wandel oder der Zunahme an Einkommen. Insofern erkenne ich ganz klar Tendenzen aus dem Gesundheitsmarkt im Dentalmarkt wieder und kann proaktiv und gezielt darauf eingehen.



Jorge M. Gomez

Natürlich sind wir unglaublich stolz auf unsere Produkte, auf unseren neuen Intraoralscanner Primescan und die Softwareplattform „SureSmile“, und die Verknüpfungen dieser Produkte zu integrierten Lösungen. Dieser Kongress ist aber für mich vor allem eine einmalige Gelegenheit des kollegialen Zusammenkommens von 600 Mitarbeitern von Dentsply Sirona. Hierin liegt mein Highlight, auf professioneller wie menschlicher Ebene. Gleichzeitig treffen wir hier in Las Vegas direkt auf unsere internationalen Kunden, eine große Gruppe an Zahnärzten, die weltweit zu den Besten gehören – auch das macht dieses Event, das im Vergleich zur letzten Veranstaltung nochmal deutlich größer geworden ist, für mich aus. Letztlich macht es mich stolz, als CEO von Dentsply Sirona meine engagierten Kolleginnen und Kollegen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier zu sehen, wie sie sich einbringen und gemeinsam unser Anliegen umsetzen.

Und zum Schluss – bitte fassen Sie Dentsply Sirona in einem einzigen Wort zusammen.

Jorge M. Gomez: Für mich trifft das Wort „Future“, Zukunft, Dentsply Sirona im Kern.

Don Casey: Und ich würde sagen „innovativ“ oder, wenn ich ein Verbindungswort nehmen darf, „customer-focused“, kundenorientiert.

Mr. Casey, Mr. Gomez, wir bedanken uns sehr für das Gespräch!

Wenn nicht anders vermerkt, Fotos:

© Dentsply Sirona



Dentsply Sirona
Dental Solutions Company
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



Wie viele Fehler finden Sie?

Trotz Adlerauge noch keinen entdeckt? Macht nichts, denn dafür gibt es schließlich die PVS dental! Auf der Fehlerjagd ist unsere Genauigkeit Ihr Trumpf. Der Beweis: Bei 97 von 100 PVS dental Neukunden finden wir Verbesserungspotenziale in den uns vorgelegten Abrechnungen.

Auch Ihre Abrechnungsprozesse sind also wahrscheinlich nicht optimal. Sie wollen es ganz genau wissen? **Dann setzen Sie für die zahnärztliche Privatliquidation ab jetzt auf die PVS dental** und profitieren Sie von der genauesten Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt.

Übrigens: Wir sind so ungemein genau, weil bei der PVS dental perfektionistische Abrechnungsprofis Ihre Rechnungen persönlich überprüfen – mit Scharfblick und Weitsicht. Genießen Sie doch einfach die Freiheit, sich keine Sorgen machen zu müssen!
Mehr unter: www.pvs-dental.de