



Solutions to Clinical Controversies

April 25-27, 2013 • Miami Beach, Florida
Fontainebleau Miami Beach Hotel

BioHorizons
Global Symposium Miami Beach 2013

Zu den Referenten zählen hochkarätige renommierte Spezialisten:

Dr. Pikos, Dr. Craig Misch, Dr. Le, Dr. Spagnoli, Dr. Ricci, Dr. Reddy, Dr. Nevins, Dr. Cooper, Dr. Wang, Dr. Salama, Dr. Malament, Dr. Garber, Dr. Tuminelli, Dr. Schwarz, Dr. Shapoff, Dr. Iglhaut, Dr. Neiva, Dr. Linkevicius, Dr. Allen, Dr. Setter, Dr. Wong, Dr. Reznick, Dr. Russo, Dr. Steigmann, Dr. Moody, Dr. E. P. Allen, Dr. Romanos, Dr. Novaes, Dr. Troncoso, Dr. Miller, Dr. Gazzotti, Dr. Cummings, Dr. Leziy, Dr. Carl Misch

Zur Anforderung weiterführender Informationen über unser **Symposium Miami 2013** nutzen Sie bitte unsere Kontaktdaten.

**Fragen Sie nach
unseren aktuellen Angeboten!**

BioHorizons GmbH
Bismarckallee 9
79098 Freiburg
Tel. 0761 55 63 28-0
Fax 0761 55 63 28-20
info@biohorizons.com
www.biohorizons.com

„Offen gesagt wollte ich immer Teil dieser Erfolgsgeschichte sein“

Jeffrey T. Slovin ist seit 20. Februar 2013 neuer Vorstandsvorsitzender bei Sirona. Neben seiner langjährigen Tätigkeit in der Dentalindustrie genießt der neue CEO einen hervorragenden internationalen Ruf. Ein Interview von Christin Bunn, *Dentalzeitung*.



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.

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?

Jeffrey T. Slovin: 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



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

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 ständigen Kontakt mit den Mitarbeitern und Kunden auf der ganzen Welt zu stehen. Daher wird mir jeder Moment in Salzburg kostbar sein.

Welche persönlichen Herausforderungen sehen Sie in Ihrem neuen Aufgabenbereich, 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

„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 Dentalindustrie 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

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.

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



BE AMAZED BY WATERLASE®

Der neue WaterLase iPlus ist einfach unglaublich.
Er ist unser fortschrittlichster, kraftvollster und einfachster
WaterLase. Aber überzeugen Sie sich selbst.
Besuchen Sie uns auf AMAZEDBYWATERLASE.COM.

+ DURCHBRICHT DIE GESCHWINDIGKEITSGRENZE

- Pulsraten bis zu 100 Hertz
- Patentierte Technik für bis zu 600 mJ/Puls
- So schnell wie ein Hochgeschwindigkeitsbohrer

+ ILASE 940nm DIODENLASER-DOCKINGSTATION

- Leichteres Arbeiten dank doppelter Wellenlänge
- Der erste komplett kabellose Diodenlaser
- Batteriebetrieben und mit Fingerschalter

+ INTUITIVE BEDIENOBERFLÄCHE

- 52 illustrierte Voreinstellungen
- Touchscreen
- Vereinfacht die Lernkurve

+ BIOKOMPATIBLE ZAHNMEDIZIN

- Keine Mikrofrakturen oder thermische Beschädigungen
- Präziseres und minimalinvasives Arbeiten
- Schneidet mit Wasser und Licht

**KONTAKTIEREN SIE UNS, UM MEHR
ÜBER WATERLASE IPLUS ZU ERFAHREN!**

ODER BESUCHEN SIE AMAZEDBYWATERLASE.COM UND SEHEN SIE DIE
ERSTEN UNMITTELBAREN REAKTIONEN VON ÄRZTEN UND PATIENTEN!

**FÜR DIE SUCHE NACH HÄNDLERN VOR
ORT BESUCHEN SIE BIOLASE.COM.**



**DER EINZIGE LASER FÜR:
WEICHGEWEBE • ZAHNAUFHELLUNG
SCHMERZTHERAPIE**

©BIOLASE, Inc. All rights reserved. For use by licensed professionals only. BIOLASE, WaterLase, iPlus, and Deep Pocket Therapy with New Attachment are trademarks of BIOLASE, registered in the U.S. and other countries.

FOLLOW US!



| www.biolase-germany.de | +49 171 4885866

BIOLASE®

Praxisorientierte Fortbildung für das gesamte Team

Curriculum Implantologie „8+1“

Systematische Ausbildung in der Implantologie mit
führenden Referenten aus Hochschule und Praxis

Das Curriculum ist Voraussetzung für den
„Geprüften Experten der Implantologie“ (DGOI)

Zertifikat der New York University College of Dentistry
(bei voller Mitgliedschaft)

Curriculum Implantatprothetik „4+1“

Systematische Kursreihe zur Implantatprothetik für
Zahntechniker und Zahnärzte

Das Curriculum ist Voraussetzung für den
„Geprüften Experten der Implantatprothetik“ (DGOI)

Curriculum Implantologische Fachassistenz „2+1“

Die ideale Ergänzung für das Praxisteam zu den Themen:
„Grundlagen der Implantologie“, „OP-Management“,
„Abrechnung“, „Hygiene“ und „Patientenführung“

Mit Abschlussprüfung und Zertifikat der DGOI

Kompetenzmodule

Kurse mit Workshopcharakter zu Spezialthemen der
Implantologie wie DVT, 3D-Planungssysteme, Hart- und
Weichgewebsschirurgie, Periimplantitis oder GOZ.



**Nähere Informationen zu den Fortbildungsangeboten
und aktuelle Termine erhalten Sie beim DGOI-Büro in
Kraichtal:**

DGOI · Bruchsaler Straße 8 · 76703 Kraichtal
Frau Semmler · Tel. 07251 618996-15 · Fax 07251 618996-26
semmler@dgoi.info · www.dgoi.info

International Business



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.

talen 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 La-

**„Wir werden auch weiterhin
konsequent in Innovationen
investieren, um den Fortschritt in
der Zahnheilkunde noch weiter
voranzutreiben.“**

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 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 digi-

bor. 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. 

