

Das Zusammenspiel aller Kompetenzen fördert Innovationen

„Wer auf der IDS echte Innovationen sehen und erleben will, kommt am Sirona-Stand nicht vorbei“, so Jost C. Fischer, CEO bei Sirona. In einem ausführlichen Gespräch am Sirona-Standort in Salzburg sprach Herr Fischer mit uns Anfang Januar über den Weg zu Innovationen und zum Unternehmenserfolg bei Sirona.

Herr Fischer, wieso setzen Produkte aus dem Hause Sirona immer wieder Maßstäbe?

Um konstant Innovationen zu entwickeln, sind qualifizierte Mitarbeiter, Investitionen in Forschung und Entwicklung und eine Umgebung, in der die Menschen optimale Arbeitsbedingungen vorfinden, nötig. Im März, zeitgleich zur IDS, werden wir in Bensheim das Sirona Center of Innovation einweihen. In diesem modernen Gebäude finden die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen



▲ Jost C. Fischer, Sirona Chairman & Chief Executive Officer Anfang Januar 2011 am Sirona-Standort in Salzburg.

aller Geschäftsbereiche Platz. Über 220 Wissenschaftler und Ingenieure können hier in einer Atmosphäre arbeiten, die Kreativität fördert, die Kommunikation innerhalb der Disziplinen erleichtert sowie neue Talente anziehen soll. Die Entwicklung wegweisender Dentaltechnologien wird durch die Hightech-Ausstattung des Innovationszentrums wesentlich vorangetrieben. Jährlich investiert Sirona rund 50 Millionen Dollar, also fast 37 Millionen Euro, um unsere Produkte für Zahnärzte und Zahntechniker besser zu machen und neue Produkte auf den Markt zu bringen. Vor jedem Entwicklungsprojekt, das wir angehen, muss klar sein, dass wir mit dem neuen Produkt auch eine Spitzenposition einnehmen. Das ist unser Anspruch an uns selbst, und das ist das Markenzeichen von Sirona. Letztlich sind Innovationen immer die Resultate harter, systematischer Arbeit.

Wie muss man sich den Prozess der Neuentwicklung eines Produktes vorstellen?

Sirona hört bei der Entwicklung neuer Produkte stark auf die aktuellen Trends in den Praxen und Laboren und steht im ständigen Dialog mit dem Fachhandel. Die Rückmeldungen, die der Handel von den Zahnärzten und Zahntechnikern bekommt, sind wertvolle Informationen für uns. Es muss einfach diese große Dialogbereitschaft geben, um Produkte marktgerecht zu verbessern und neu zu entwickeln.

Um ein neues Produkt erfolgreich in den Praxen und Laboren zu platzieren, setzen wir bei Sirona auf eine starke Vertriebs- und Servicestruktur. Zu Beginn des Entwicklungsprozesses werden die Markttrends bewertet. Ein gutes Produkt muss zudem für den Endkunden, den Handel und für Sirona selbst wirtschaftlich attraktiv sein. Gerade in diesen letzten beiden Punkten müssen Prioritäten gesetzt werden. Die Kunst bei der Entwicklung innovativer Produkte ist das Zusammenspiel der einzelnen Bereiche.

Bekommt Sirona bei der Entwicklung neuer Produkte auch Impulse von außerhalb?

Ja, unter anderem werden von Zahnärzten, Zahntechnikern und Wissenschaftlern immer wieder Ideen an uns herangetragen. Sehr viele Menschen kommen mit Ideen zu Sirona, weil sie wissen, dass hier etwas bewegt werden kann. Die Umsetzung im Einzelfall ist aber schwierig, nur in wenigen Fällen kommt aufgrund einer solchen Idee am Ende tatsächlich ein neues Produkt auf den Markt.

Ein aktuelles Thema bei Sirona ist die Vernetzung der verschiedenen Technologien untereinander. Welche Geräte integrieren und welcher Nutzen ergibt sich dadurch?

Mit der CEREC-GALILEOS-Integration ist Implantatplanung für den allgemeinen Zahnarzt auf einem neuen Niveau möglich. Indem die neue Software GALILEOS



▲ Das neue Innovationszentrum von Sirona in Bensheim wird im März 2011 eröffnet.

Implant die 3-D-Daten des DVT-Systems GALILEOS mit dem prothetischen Vorschlag des CAD/CAM-Systems CEREC verbindet, können Implantate ganzheitlich geplant werden. Der Behandler sieht den prothetischen Designvorschlag von CEREC im 3-D-Röntgenvolumen und kann sich nach anatomischen, funktionellen und ästhetischen Gesichtspunkten eine Bohrschablone erstellen lassen. Erreicht wird mit diesem System ein hochästhetisches, funktionales Ergebnis in nur zwei Sitzungen.

Gerade jüngere Zahnärzte stellen sich darauf ein, dass mehr Implantate gesetzt werden. 60 bis 70 Prozent aller Implantate

Sirona bietet in der Implantologie alles an, außerdem Implantat selbst. Damit decken wir auch diesen Bereich der Zahnmedizin mit unserem Angebot ab. Das Beispiel macht deutlich, wie Mehrwert entsteht, wenn ein Unternehmen in verschiedenen Produktsegmenten Innovationsführer ist und es auch schafft, diese Bereiche zu verbinden und marktgerecht zusammenzuführen.

Die Sirona-Gruppe konnte im Geschäftsjahr 2010 weltweit einen Umsatzzuwachs von z.T. über acht Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Wie erklären Sie das?

lungseinheit. Dem Verkäufer eines solchen Produktes wird eine hohe Beratungskompetenz abverlangt. Die Zusammenarbeit mit den Handelspartnern ist aus diesem Grund für Sirona sehr wichtig. Die hochwertigen Ausstellungsräume der Fachhändler und die Kompetenzen ihres Außendienstes sind besonders für den Vertrieb wertiger Artikel von Bedeutung. Der erfolgreiche Vertrieb von Investitionsgütern baut auf einen starken Handel, der in der Lage ist, erklärungsbedürftige Produkte zu investieren, sei es durch Schulungen des Außendienstes oder mit einem dichten Vertriebs- und Servicenetzwerk.

Dass die Sirona-Gruppe auch im vergangenen Geschäftsjahr international wieder so erfolgreich war, liegt neben der



▲ Die simultane Planung der chirurgischen und prothetischen Rahmenbedingungen eines Implantats mit der CEREC-GALILEOS-Integration.



sind Einzelzahnimplantate, die der allgemeine Zahnarzt – unterstützt durch die integrierte Implantatplanung – selbst machen kann, anstatt den Patienten an den Spezialisten zu überweisen.

Die CEREC-GALILEOS-Integration ist eine Innovation, die in dieser Form kein anderer Hersteller bietet. Die Nachfrage danach ist groß, dies ist auch ein Grund für die positiven Geschäftszahlen 2010.

Das 4. Quartal 2010 war für die weltweiten Sirona-Gesellschaften insgesamt besser als alle Quartale vorher. Diese Zahlen haben wir in unserem ersten Quartal noch einmal übertroffen und mit einer Steigerung von 15,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr einen neuen Rekordwert erzielen können. Damit haben wir in den letzten Jahren deutliche Marktanteile gewinnen können.

Im Schnitt entscheidet sich ein Zahnarzt nur alle zehn bis zwölf Jahre für eine neue Behand-

Qualität der Produkte, die selbstverständlich sein sollte, an der hohen Vertriebs- und Servicekompetenz des Unternehmens und an den Innovationen, die wir hervorbringen.

Welche Meilensteine sehen Sie für Sirona?

Die konsequente Weiterentwicklung des CAD/CAM-Systems CEREC. Mit der CEREC Bluecam ist die digitale Abformung des Kiefers einfach, da die Kamera von selbst auslöst. Darüber hinaus ermöglicht die neue CEREC-Software eine individuelle biogenerische Gestaltung der Kauffläche. Der Patient bekommt also keinen konfektionierten Zahn aus einer Datenbank, sondern einen individuellen, so wie von der Natur vorgesehenen Vorschlag für die Restauration des Zahnes.

In der Implantologie ist die CEREC-GALILEOS-Integration ein Meilenstein. Dieses Verfahren der integrierten Implantatplanung ist übrigens nicht nur mit GALILEOS möglich, sondern auch mit un-



▲ Jost C. Fischer im Gespräch mit Lutz V. Hiller (Vorstand OEMUS MEDIA AG).

serer neuesten Innovation, dem Orthophos XG 3D. Dieses Hybrid-Röntgengerät kombiniert zwei- und dreidimensionale Röntgentechnologie und bildet den Lückenschluss zwischen 2-D und 3-D in unserer digitalen Produktpalette. Der Orthophos XG 3D hat ein Field of View von 8 x 8 cm und kann mit nur einer Aufnahme den gesamten Kiefer eines Patienten erfassen. Mit dem Orthophos XG 3D sollte der Durchbruch der dreidimensionalen Kieferanalyse in der allgemeinen Zahnarztpraxis gelingen.

Wo sehen Sie den nächsten Megatrend in der Zahnmedizin?

Daran, dass die Zahnerhaltung das oberste Ziel einer zahnmedizinischen Behandlung bleiben wird, besteht kein Zweifel. Die Implantatlösung wird bevorzugt, wenn der natürliche Zahn nicht erhalten werden kann. In Ländern mit einer schlechteren Zahngesundheit als in Deutschland, wo die langfristige Zahnerhaltung schwerer zu realisieren ist, werden sich Implantate schneller verbreiten. In den USA, Deutschland, Nordeuropa und z.B. Japan ist der Anteil an Implantaten im Vergleich dazu niedriger. Natürlich sprechen auch ästhetische Aspekte für das Implantat.

Sirona richtet sich auf die Trends bei der Prothetik und der Implantologie ein, bedient aber auch die Endodontie mit ihren vielfältigen Herausforderungen. Eine bedeutende Rolle innerhalb der Zahnmedizin wird immer eine exakte Diagnostik als Basis für eine hochwertige Therapie einnehmen. Innovationen für diagnostische Verfahren werden aus diesem Grund bei

Sirona immer einen besonderen Stellenwert einnehmen.

In einem Interview für die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis vor gut zwei Jahren sagten Sie, dass Sirona im Wachstumsmarkt China gut aufgestellt sei und das dortige Potenzial aufgearbeitet werde. Was hat sich seither auf dem chinesischen Markt getan?

Die Premiumprodukte von Sirona sind in China sehr erfolgreich, viele Praxen in Schwellen- und Entwicklungsländern können sich diese noch nicht leisten. Hier haben wir mit unserer Zweitmarke Fona attraktive Angebote. Fona ist eine Marke von Sirona im Economy/Value Segment, die in sich entwickelnden Märkten stark nachgefragt wird. Unser chinesisches Fona-Werk gehört zu den drei größten chinesischen Dentalherstellern und ist die Nummer 1 im Export. Es werden Märkte in Afrika, Asien, Russland, Südamerika und Südosteuropa abgedeckt. Fona ist eine Marke für das untere Preisniveau mit einer marktgerechten Betreuung. Unsere Investitionen in die Infrastruktur und den Vertrieb von Fona zahlen sich aus. Obwohl der Wettbewerb auf dem Fona-Preisniveau sehr groß ist, sind wir mit der Entwicklung zufrieden. Dabei nutzen wir auch die Tatsache, dass die Bedürfnisse in den Schwellen- und Entwicklungsländern wachsen und bauen unsere Vertriebs- und Servicestruktur in diesen Regionen weiter aus.

Durch die Globalisierung sind gute Produkte schnell weltweit verfügbar, auch die Behandlungsmethoden gleichen sich an. Dennoch bestehen in bestimmten Regio-

nen natürlich Unterschiede. Für Sirona stellt dieser internationale Kundenstamm kein Problem dar. Ob ein Behandler im 4-Hand- oder 2-Hand-System behandelt oder lieber mit dem Peitschen-System an der Behandlungseinheit arbeitet – diese Ansprüche können wir standardmäßig abdecken.

Wird Sirona auf der IDS 2011 mit einem neuen Produkt ein ähnlicher Coup gelingen können wie 2009 mit der CEREC Bluecam?

Wir haben hohe Erwartungen an unser Hybrid-Röntgengerät Orthophos XG 3D, das seit Dezember 2010 ausgeliefert wird und einen wirtschaftlichen Einstieg in die DVT-Technologie bietet. Die Händler werden für dieses Produkt geschult, die Showrooms ausgestattet, Anwenderberichte werden verfasst. Auch im CAD/CAM-Bereich werden wir überzeugende Innovationen vorstellen. Der wirkliche Fortschritt in diesem Bereich vollzieht sich zu einem großen Teil im Bereich der Software. Auch bei den Behandlungseinheiten werden wir in puncto Design, Ease of Use und integrierte Bedienfunktionen wieder Maßstäbe setzen. Außerdem stellen wir unsere neue Powerturbine SIRO-Boost vor, und einen Facescanner für unser 3D-Röntgengerät GALILEOS, mit dem es möglich ist, ein dreidimensionales Porträt des Patienten über das DVT-Bild zu legen.

Da die IDS ein Impulsgeber der Branche ist, sind wir sehr gespannt, wie die Stimmung sein wird. Wir nehmen an, dass sich die Konjunktur in Europa und Asien positiv entwickeln wird, der Markt in den USA ist noch verhalten. Deutschland hat sich hervorragend entwickelt, ich gehe davon aus, dass 2011 ein gutes Jahr für Ausrüstungshersteller sein wird.

Herr Fischer, vielen Dank für das Gespräch! ◀

>> KONTAKT

Sirona Dental Systems GmbH

Fabrikstraße 31

64625 Bensheim

Tel.: 0 62 51/16-0

E-Mail: contact@sirona.de

www.sirona.de

Aqium 3D

Mit Bestnoten*
neue Maßstäbe gesetzt!



SCANBAR!
getestet und empfohlen von
3shape



WELTPREMIERE
IDS 2011
Stand J90/K99, Halle 4.2
Überzeugen Sie sich selbst!

HYDROPHIL

Bei gleichzeitig hoher Reißfestigkeit und -dehnung.



* In einem Vergleichstest mit Abformmaterialien anderer bekannter Markenhersteller erzielt Aqium 3D Bestwerte (durchgeführt von einem externen Prüfinstitut).

Aqium 3D verdrängt vorhandene Feuchtigkeit sofort und effektiv und benetzt die Oberfläche blasenfrei und präzise. Die gleichzeitig hohe Reißfestigkeit und -dehnung, kombiniert mit hervorragenden Rückstellwerten, garantiert eine sichere Mundentnahme und präzise Abformungen. Darüber hinaus lassen sich alle Aqium 3D-Abformungen digitalisieren ohne Sprays oder Puder.

Weitere Informationen über Aqium 3D und den Testergebnissen erhalten Sie unter: Telefon 02266 4742-15 · info@mueller-omicron.de