

# Der Laser gehört in jede moderne Praxis!

*Der Börsengang von elexxion ist für den Laserhersteller aus Radolfzell bereits ein voller Erfolg. Unsere Redaktion sprach mit dem Vorstand der elexxion AG, Martin Klarenaar, über die Ziele des Unternehmens und über die Chancen der Laserbehandlung im deutschen Dentalmarkt.*

## Redaktion

Herr Klarenaar, Ihr Unternehmen ist Ende Oktober 2006 als erster Laserhersteller auf dem deutschen Dentalmarkt an die Börse gegangen. Warum haben Sie diesen Schritt getan und war er erfolgreich?

Richtig, wir sind seit dem 31. Oktober an der deutschen Wertpapierbörse in Frankfurt gelistet. Der Anlegerbrief Performaxx schrieb: „Der Börsengang von elexxion könnte sich in den kommenden Jahren als wahre Erfolgsstory erweisen. Auf dem aktuellen Kursniveau bietet das Papier enor-

so ist, wird über Marktdaten spekuliert und auch gelogen, dass sich die Balken biegen. Wir werden das ändern und den Laserinteressierten klare Fakten auf den Tisch legen. Einen ersten Schritt haben wir getan.

Welche Ziele verfolgt die elexxion AG auf dem nationalen und internationalen Markt? Wie viele Laser stehen in deutschen Zahnarztpraxen und wie groß ist Ihrer An-

***„In den Augen der Zahnärzteschaft ist ein Laser immer noch ein Luxusinstrument, das zum einen teuer ist und zum anderen konventionelle Methoden nicht ersetzen kann. Damit ist für viele das Thema vom Tisch. Leider.“***

mes Potenzial. Wir haben die Aktie daher in unser Kurzfristdepot aufgenommen und empfehlen den Wert weiterhin als klaren Kauf.“

Der Börsengang war ein Erfolg, auf den wir stolz sind. Dennoch war das vorrangige Ziel nicht, Geld in die Kasse der elexxion einzuwerben. Wir haben deshalb nur 7 % der Aktien an den Markt gegeben. Der elexxion geht es gut, und wir hätten auch ohne IPO in den kommenden Jahren ein deutliches Wachstum vorweisen können. Vielmehr ging es uns um die Publizität und Transparenz. Der Lasermarkt ist in Deutschland ein Nischenmarkt, daher gibt es keine offiziellen Marktstudien. Weil das

sicht nach das Potenzial für den Dentallaser auf dem deutschen Markt?

Für mich ist das Ziel ganz klar: In jede zahnärztliche Praxis gehört ein Laser! Ich werde versuchen, mithilfe von Wissenschaftlern und Praktikern einen Paradigmenwechsel „pro Laser“ in Deutschland herbeizuführen. Ein ehrgeiziges Ziel, das ist mir klar. Wir alle wissen, dass es seit 1989 Laser in der Zahnheilkunde gibt, da muss man sich doch die Frage stellen, warum nur etwa 400 Geräte pro Jahr in Deutschland verkauft werden und warum seit 1989 nur ca. 4.500 Laser in Betrieb sind? Das sind 8 % aller Zahnarztpraxen, ein mageres Ergebnis. Das Problem liegt



Martin Klarenaar, Vorstand der Firma elexxion.