

Trends, Herausforderungen und Chancen der Branche

Trends, challenges and opportunities in the market

Gemischte wirtschaftliche Trends verändern die Dentalindustrie.

Mixed economic trends are reshaping the dental industry. By Jeremy Booth, Dental Tribune International

Seit der IDS 2023 zeigen die vierteljährlichen Berichte der weltweit größten Dentalhersteller, dass sich der Dentalmarkt im Wandel befindet. Die Branche, die sich in der Regel gegen Konjunkturabschwünge wappnet, hat mit makroökonomischen Herausforderungen, schwankenden Patientenzahlen und Nachfrageverschiebungen zwischen Regionen und Produktkategorien zu kämpfen. Während sich der asiatisch-pazifische Raum und Lateinamerika als wichtige Wachstumsregionen herauskristallisiert haben, sahen sich der US-amerikanische und der europäische Markt aufgrund der zurückhaltenden Ausgaben der Verbraucher für hochwertige Wahlbehandlungen wie Zahnkorrekturen und Implantate starkem Gegenwind ausgesetzt.

Kieferorthopädie vor neuen Herausforderungen

Der Kieferorthopädiemarkt hat sich in den letzten Quartalen unterschiedlich entwickelt. Align Technology sah sich trotz einer soliden Leistung in seinem Teenager-Segment mit Herausforderungen bei den Fallzahlen für Erwachsene konfrontiert. Der Rekordabsatz von 236.300 Fällen bei Teenagern im dritten Quartal 2024 glich einige Rückgänge aus, doch CEO Joseph Hogan räumte ein, dass die Verbraucherstimmung – insbesondere in den USA – schwach sei. Er kommentierte: „Der zugrunde liegende Dentalmarkt in den Vereinigten Staaten ist nach wie vor träge, und unsere Ärzte beobachten ähnliche Trends.“

Die Direct-to-Consumer-(D2C)-Aligner-Therapie erlitt im Dezember 2023 einen Rückschlag, als SmileDirectClub für insolvent erklärt wurde, und im Oktober 2024, als Dentsply Sirona den Verkauf seiner Byte-Aligner aufgrund regulatorischer Bedenken und makroökonomischen Drucks einstellte. Das Unternehmen erwarb Byte im Jahr 2020 für 1,04 Milliarden US-Dollar (846,6 Millionen Euro*). Das Unternehmen gab im Januar bekannt, das Aligner-System unter verstärkter klinischer Kontrolle neu auszurichten. Simon Campion, CEO von Dentsply Sirona, sagte in einer Presseerklärung: „Wir glauben, dass die Nachfrage nach [D2C] in der Zahnmedizin, einschließlich Alignern, gesteigert werden kann.“

Asien-Pazifik und Lateinamerika treiben das Wachstum an

Inmitten der schleppenden Ergebnisse in Nordamerika und Europa haben sich die Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika als wichtige Wachstumsmärkte für Dentalunternehmen herauskristallisiert. Die Straumann-Gruppe profitiert weiterhin vom starken Wachstum in der Region Asien-Pazifik, wo der Umsatz im zweiten Quartal des vergangenen Jahres um 26,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr stieg. Am Ende des folgenden Quartals machte die Region 23,4 Prozent



„Der zugrunde liegende Dentalmarkt in den Vereinigten Staaten ist nach wie vor träge.“ *“The underlying dental market in the United States remains sluggish.”*

Joseph Hogan, Align Technology

des Gesamtgeschäfts des Unternehmens aus, verglichen mit 19,6 Prozent im gleichen Zeitraum des Vorjahres. China spielte bei dieser Expansion eine wichtige Rolle, unter anderem dank der volumenbasierten Beschaffung von Zahnimplantaten in diesem Land. Obwohl Unternehmen wie Straumann einen niedrigeren Stückpreis für in China verkaufte Implantate erhalten, sorgen die schieren Mengen für ein lukratives Geschäft. Durch die Nutzung seiner Kaufkraft hat China die Kosten für Implantatbehandlungen im Land halbiert und damit die Nachfrage nach Zahnimplantaten in der alternden Bevölkerung angekurbelt. Dentsply Sirona verzeichnete im ersten Quartal 2024 in China einen Umsatzanstieg von 53 Prozent, begünstigt durch die steigende Nachfrage nach Implantaten und Alignern.

Auch Lateinamerika zeigte sich weiterhin als starker Markt für Unternehmen wie Straumann und Envista Holdings, wobei das Wachstum insbesondere von Brasilien, Mexiko und Kolumbien getragen wurde. Der regionale Erfolg von Straumann in Lateinamerika hängt größtenteils mit der Leistung von Neodent und dem Verkauf kieferorthopädischer Produkte zusammen.

Nordamerika und Europa stehen vor Herausforderungen

Die traditionell starken Dentalmärkte in Nordamerika und Europa verzeichneten in den letzten Quartalen stagnierende oder rückläufige Ergebnisse, was auf ein schwächeres Patientenaufkommen und die Zurückhaltung der Verbraucher bei kos-

tenintensiven Behandlungen zurückzuführen ist. Aus dem Bericht von Dentsply Sirona für das zweite Quartal 2024 geht hervor, dass der organische Umsatz in den USA und Europa um 0,6 Prozent bzw. 2,6 Prozent zurückgegangen ist.

Inflation, hohe Zinssätze und geopolitische Unsicherheit – vor allem die Folgen des Krieges in der Ukraine – dämpfen weiterhin die Patientenströme und die Stimmung der Verbraucher in den entwickelten Märkten. Implantate und kieferorthopädische Behandlungen waren besonders betroffen, und die Hersteller stellten eine Verschiebung der Patientenprioritäten hin zu lebensnotwendigen Behandlungen gegenüber elektiven Eingriffen fest.

Der ehemalige CEO von Envista, Amir Aghdaei, beschrieb das operative Umfeld im zweiten Quartal des vergangenen Jahres wie folgt: „Niedergelassene Zahnärzte und [Dental Support Organizations] sind weiterhin zurückhaltend bei kurzfristigen Investitionen in Geräte und Bestände auf Klinikenebene.“

Lichtblicke inmitten der Zurückhaltung

Dentsply Sirona und Envista meldeten Rückgänge in ihrem Dentalgerätegeschäft, hauptsächlich bedingt durch geringere Ausgaben für bildgebende Systeme und Diagnostik. Glenn Coleman, Chief Financial Officer von Dentsply Sirona, machte steigende Zinssätze, globale wirtschaftliche Unsicherheit und verstärkten Wettbewerb für die schwache Geschäftsentwicklung verantwortlich.

Trotz dieser Herausforderungen investieren die Unternehmen weiterhin intensiv in Forschung und Entwicklung und arbeiten an neuen Dentaltechnologien, um das Wachstum wieder anzukurbeln. 2024 war ein Jahr mit zahlreichen Produkteinführungen.

Trotz makroökonomischer Herausforderungen erzielten bestimmte Produktsegmente weiterhin positive Ergebnisse. Die bildgebenden Systeme und CAD/CAM-Dienstleistungen von Align Technology wuchsen im zweiten Quartal 2024 um 16,1 Prozent, und der Absatz von Intraoral-scannern beflügelte das Geschäft mehrerer Unternehmen. SureSmile von Dentsply Sirona und die Spark-Aligner von Envista wuchsen dank der starken Nachfrage auf internationalen Märkten, was zeigt, dass auch das Kieferorthopädie-Segment außerhalb der D2C-Modelle erfolgreich war.

Die starke Performance von Straumann im Implantat- und Kieferorthopädie-Segment – gestützt auf Premiummarken wie Neodent und Anthogyr – unterstreicht die Bedeutung von Anpassungsfähigkeit. Straumanns Plan, bis 2026 eine neue Produktions- und Vertriebsstätte in Curitiba, Brasilien, zu eröffnen, unterstreicht das Engagement des Unternehmens, in aufstrebenden Märkten präsent zu sein und langfristiges Wachstum zu sichern.

Insgesamt zeigt die Entwicklung der Dentalindustrie seit der IDS 2023 erhebliche regionale Unterschiede und die Bedeutung strategischer Investitionen in Schwellenländern. Paul Keel, CEO von Envista, fasste die

Aussichten für das vierte Quartal 2024 zusammen: „Es gibt einfach nicht genug greifbare Anzeichen für eine Verbesserung, um einen baldigen Aufschwung zu erwarten, aber der ungedeckte Bedarf der Patienten ist nach wie vor hoch, und wir glauben, dass sich langfristige Investitionen in Schlüsselbereichen auszahlen werden.“

* Berechnet auf der OANDA-Plattform für den 31. Dezember 2020.

„Since IDS 2023, quarterly reports from the world’s largest dental manufacturers have highlighted a dental market in flux. The industry, typically resilient to economic downturns, has grappled with macroeconomic challenges, fluctuating patient volumes and shifting demand between regions and product categories. As Asia-Pacific and Latin America have emerged as key growth regions, the US and European markets have faced stiff headwinds, owing to restrained consumer spending on high-end elective procedures like tooth alignment and dental implant treatment.“

Orthodontics facing new challenges

The orthodontics market has shown mixed performance in recent quarters. Align Technology, despite a solid performance in its teen segment, faced challenges in adult case starts. The company’s record teen shipments of 236,300 cases in the third quarter of 2024 offset some declines, but CEO Joseph Hogan acknowledged weak consumer sentiment, particularly in the US. He commented: “The underlying dental market in the United States remains sluggish, and our doctor customers cite similar trends.”

Direct-to-consumer (D2C) aligner therapy took a hit in December 2023 when SmileDirectClub was declared insolvent and in October 2024 when Dentsply Sirona suspended sales of its Byte aligners owing to regulatory concerns and macroeconomic pressures. The company acquired Byte for US\$1.04 billion (€846.6 million*) in 2020. In January, it announced that it would reposition the aligner system with expanded clinical oversight. Dentsply Sirona CEO Simon Campion said in a press release: “We believe there is applicability for [D2C] demand generation in dentistry including aligners.”

Asia-Pacific and Latin America drive growth

Amid sluggish results in North America and Europe, Asia-Pacific and Latin America have emerged as major growth regions for dental companies. Straumann Group continues to benefit from strong growth in Asia-Pacific, where sales grew by 26.4% year on year in the second quarter of last year. By the end of the following quarter, the region accounted for 23.4% of the company’s total business, compared with

19.6% in the same period the year before. China played a major role in this expansion, thanks in part to the country's volume-based procurement of dental implants. Although companies like Straumann receive a lower unit price for implants sold in China, the sheer volumes make for lucrative business. By leveraging its purchasing power, China has halved the cost of implant treatment in the country, thereby boosting demand for dental implants among its ageing population. Dentsply Sirona saw a 53% increase in Chinese sales during the first quarter of 2024, boosted by surging demand for implants and aligners.

Latin America also continued to shine for companies like Straumann and Envista Holdings, growth being driven by markets such as Brazil, Mexico and Colombia. Straumann's regional success in Latin America is largely tied to the performance of Neodent, its challenger implant brand, and the sale of orthodontic products.

North America and Europe face challenges

The traditionally strong dental markets of North America and Europe have shown flat or declining results in recent quarters, reflecting weakened patient volumes and cautious consumer spending on high-cost procedures. Dentsply Sirona's second-quarter 2024 report showed that organic sales in the US and Europe had declined by 0.6% and 2.6%, respectively.

Inflation, high interest rates and geopolitical uncertainty—chiefly consequences of the war in Ukraine—continue to dampen patient flow and consumer sentiment in developed markets. Implant and orthodontic case starts have been particularly affected, and manufacturers noted a shift in patient priorities towards essential care over elective procedures.

Summarising the operating environment in the second quarter of last year, Envista's former CEO, Amir Aghdaei, said: "Private practice clinicians and [dental support organisations] remain cautious about near-term investments in both equipment and clinic-level inventories."

Bright spots amid caution

Dentsply Sirona and Envista reported declines in their dental equipment businesses, largely due to reduced spending on imaging systems and diagnostics. Glenn Coleman, chief financial officer at Dentsply Sirona, attributed the weak performance to rising interest rates, global economic uncertainty and increased competition. Despite these challenges, companies are investing heavily in research and development and working on new dental technologies in hopes of reigniting growth, and 2024 was a busy year for product launches.

Despite macroeconomic headwinds, certain product segments continued to deliver positive results. Align Technology's imaging systems

„Wir glauben, dass die Nachfrage nach [D2C] in der Zahnmedizin, einschließlich Alignern, gesteigert werden kann.“ **“We believe there is applicability for [D2C] demand generation in dentistry including aligners.”**

Simon Campion, Dentsply Sirona

and CAD/CAM services experienced 16.1% growth in the second quarter of 2024, and sales of intra-oral scanners provided a lift to several companies. Dentsply Sirona's SureSmile and En-

vista's Spark aligners posted growth driven by international markets, from which it was clear that the orthodontics segment outside of D2C models had achieved success too.

Straumann's robust performance in both the implants and orthodontics segments—boosted by premium brands like Neodent and Anthogyr—demonstrated the importance of adaptability. Straumann's plan to open a new manufacturing and distribution facility in Curitiba in Brazil by 2026 reflects its commitment to serving emerging markets to achieve long-term growth.

Overall, the dental industry's performance since IDS 2023 highlights significant regional differences and the importance of strategic investments in emerging markets. Envista CEO Paul Keel summarised the outlook in the fourth quarter of 2024: "There just isn't enough tangible evidence of improvement to expect an imminent upturn anytime soon, but unmet patient demand remains high, and we believe long-term investment in key areas will pay off." ◀◀

* Calculated on the OANDA platform for 31 December 2020.



AD



What if you could manufacture durable aesthetic dentures in a fraction of the time without skilled labor?

Stop by our booth - Hall 03.1, Booth K-010 – L-011 or scan here to learn more



3D Systems' NextDent Jetted Denture Solution sets a new benchmark in denture production. Using Multijet Printing (MJP) technology, this solution delivers superior-quality dentures with fewer manual steps, streamlining production while reducing costs. Plus, it scales effortlessly from small batch to high volume denture production.