

Spekulationen über Amann Girrbach: Wir fühlen den Gerüchten auf den Zahn

Ein Beitrag von Lutz Hiller

INTERVIEW /// Als ein Vorreiter in der dentalen CAD/CAM-Technologie zählt Amann Girrbach zu den führenden Innovatoren in der digitalen Dentalprothetik und hat seinen Sitz im österreichischen Mäder (Vorarlberg). Gerüchte über eine wirtschaftliche Schieflage kursieren derzeit am Dentalmarkt. Im Interview spricht Jürgen Kiesel (CEO Amann Girrbach) mit Lutz Hiller (Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG) über die Zukunft des Unternehmens.



Lutz Hiller (Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, rechts) sprach im Interview mit Jürgen Kiesel (CEO Amann Girrbach) über die Zukunft von Amann Girrbach.

Herr Kiesel, seit 2023 haben Sie die Geschäftsführung von Amann Girrbach inne. Nun soll das ganze schon wieder vorbei sein – die aktuelle Gerüchteküche reicht von einem möglichen Verkauf über wirtschaftliche Schwierigkeiten bis hin zur Insolvenz. Was davon wird Kunden und Geschäftspartnern tatsächlich in Zukunft serviert?

Die Wahrheit sieht anders aus! Tatsache ist, dass Amann Girrbach im Gegensatz zu so mancher Branchengröße auch im wirtschaftlich schwierigen Jahr 2025 ein Wachstum erzielen konnte. Wie bereits im Vorjahr bestätigt sich erneut, dass die von mir vor knapp drei Jahren eingeschlagene Neuausrichtung nachhaltig Früchte trägt. Auch kann ich sagen, dass wir mit unserer Neupositionierung – Amann Girrbach auch für Zahnärzte und Praxen als Go-to-Lösung für digitale Restaurationen attraktiv zu gestalten – erst ganz am Anfang stehen. In den USA sind wir bereits das am

schnellsten wachsende Unternehmen in diesem Bereich. Bei den Milling Machines konnten wir um 44 Prozent im Vergleich zum Vorjahr wachsen. Dabei vergessen wir aber nicht, wo wir herkommen und bauen unsere Kompetenz und Relevanz für das Labor stets aus. Wir schauen nicht nur auf aktuelle Trends, sondern hören auch auf unsere Bestandskunden, um weiterhin die besten Lösungen am Markt anzubieten. Schon seit Monaten investieren wir sowohl viel Zeit als auch Geld in die Forschung und Entwicklung von Neuprodukten und in die Weiterentwicklung bereits bewährter Systeme und Materialien, um eine erfolgreiche Zukunft sicherzustellen. Ich denke, somit habe ich auch die anderen Spekulationen beantwortet.

Seit 2024 beherbergt das neue Headquarter von Amann Girrbach in Mäder (Österreich) nicht nur die Fertigung, Lager/Logistik, Verwaltung und Forschung/Entwicklung, sondern auch ein Schulungszentrum für Zahntechniker und Zahnärzte.



Wie erklären Sie sich derartige Furore und kursierende falsche Informationen?

Amann Girrbach ist aus dem reinen Laborgeschäft herausgewachsen. Wir sind nicht mehr nur eine kleine Experten- und Spezialisten-Firma aus Österreich die „nur“ für High-End-Labore relevant ist. Wir werden von unseren Mitbewerbern gesehen, wahrgenommen und, da es sich in der Dentalbranche um einen knallharten Verdrängungswettbewerb handelt, auch argwöhnisch betrachtet. Wenn so mancher Branchenprimus 2025 schlechter abgeschnitten hat als im Vorjahr und wir besser, dann kann ich schon eins und eins zusammenzählen. Auch verlagern viele ihre Produktion nach Fernost, wir halten an den Standorten Österreich und Deutschland und an unserer „Quality made in Austria“ fest – davon will man mit so wilden Gerüchten natürlich auch

ablenken. Das zeigt mir aber nur, dass wir dort sind, wo wir hingehören, wir fliegen nicht mehr unter dem Radar! Wir sind ein etabliertes und hoch innovatives Dentalunternehmen mit großer Relevanz für Praxen und Labore.

Lassen Sie uns über Fakten sprechen: bereits erfolgte sowie weitere geplante Umstrukturierungen. Was macht(e) diese erforderlich und wie sehen sie konkret aus?

Eine sehr spannende Frage, welche mit drei Stichpunkten zusammengefasst werden kann: Produkte, Fokussierung und neue Partnerschaften.

High-End-Produkte haben wir schon immer gekonnt – wir sind in unserer ursprünglichen Nische Weltmeister. Ich vergleiche das immer gerne mit der Automobilindustrie. Wir hatten zwar die S- und E-Klasse in unserem Portfolio,

der Markt hat aber irgendwann auch nach einer A- und C-Klasse verlangt. Mit unserer neuen Ceramill Motion Air und dem neuen Zirkonoxid Zolid Lunarix haben wir diesen Sprung und den Weg in die Breite geschafft. Unsere weltweit bekannte Amann Girrbach Qualität war noch nie so zugänglich und „easy to use“. Dank geleiteter Workflows an der Maschine und Sinterzeiten von nur 15 Minuten kann der Zahnarzt Restaurationen in einer Sitzung anbieten und das Labor effizient Masse in hoher Qualität produzieren.



Das Zolid Naturalis Konzept bietet eine schnelle, einfache und vielseitige Lösung für das Einfärben von Restaurationen aus Zirkonoxid.



Zolid Lunar is heißt das neueste Mitglied der bewährten Zolid Zirkonoxid-Familie.

Ich habe vorhin schon den Verdrängungswettbewerb, welcher in der Dentalbranche herrscht, erwähnt. Wir sind nicht die günstigsten, bieten aber das beste Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt und das MADE IN AUSTRIA! Auch bieten wir im Vergleich zu so manch günstigeren Anbietern einen exzellenten Kundenservice gemeinsam mit unseren Partnern. Ganz nach dem Motto: You'll never mill alone! Es ist die Mischung aus Qualität, Preis und Customer-Relationship-Management, die uns einzigartig macht. Wir haben uns in den vergangenen Jahren stark auf das fokussiert, was wir wirklich gut können und nutzen Synergien mit strategischen Partnerschaften, anstatt alles selbst anzubieten, wie zum Beispiel einen Intraoralscanner. Aufgrund dieser Fokussierung konnten wir auch die größten Dentalhändler der Welt, wie Patterson oder Henry Schein, für uns gewinnen – was bis vor wenigen Jahren noch undenkbar gewesen wäre. Unser offener Workflow ist ebenfalls ein Alleinstellungsmerkmal. Mit der Fokussierung kommt auch eine neue Effizienz, weshalb wir auch im Unternehmen keinen Stein auf dem anderen gelassen und uns an die neuen Prozesse angepasst haben – egal, ob im Lager, Versand, in der Entwicklung oder im Marketing.

Und so ehrlich muss ich sein, damit verbunden war auch ein Personalabbau, da wir ganz bewusst Komplexität aus unserer Organisation, speziell in Deutschland, rausnehmen und uns mit der neuen Fokussierung auch komplett neu aufstellen wollten, um dynamischer zu werden. Das ist zwar nie schön, war aber auch ohne finanziellen Druck notwendig, um auch für die Zukunft bestmöglich aufgestellt zu sein, im Einklang mit unserer neuen Strategie. Aber auch um langfristig den Standort Europa sicherzustellen und dennoch wettbewerbsfähig zu bleiben.

Was bedeutet dies für den europäischen Markt und konkret die D-A-CH-Region?

Wie auch in den USA, wollen wir in Europa – speziell in der D-A-CH-Region – beim Zahnarzt wachsen. Die Amerikaner waren schon immer „fast adopter“ und wir wissen auch hierzulande von den Zahnärzten, die auf Amann Girschbach setzen, dass sie uns und unsere Produkte lieben. Einfache und offene Workflows, welche einen echten zeitlichen Mehrwert bringen und sich nahtlos integrieren lassen, Zuverlässigkeit und Qualität sind der Schlüssel zum Erfolg – simplifying the dental world.

Dies wird uns aber auch dank unseres erweiterten Portfolios sehr gut gelingen – und wer weiß... Vielleicht kommt ja noch die ein oder andere Überraschung. Auch die Verfügbarkeit und Präsenz am Markt ist mittlerweile eine ganz andere.

Nicht zu vergessen ist aber auch, dass wir in Deutschland nach wie vor unseren eigenen Direktvertrieb mit Schwerpunkt Labor haben.

Welche Vorteile ergeben sich für Ihre Kunden durch die von Ihnen beschriebenen Veränderungen?

Mussten Zahnärzte oder Labore früher direkt bei uns bestellen, können sie das nun auch über den Großhändler bzw. Distributor abwickeln, bei dem sie bereits Kunde sind. Es ist kein zusätzlicher Schritt mehr nötig. Des Weiteren decken wir mit unseren neuen Produkten, Zolid Lunar is im Zirkonbereich und der Ceramill Motion Air als Fräsmaschine, ein deutlich breiteres Spektrum an Produkten ab und erreichen somit ein erweitertes Anwenderspektrum, passend zu den jeweiligen Bedürfnissen. Aber immer made in Austria, mit höchster Amann Girschbach Qualität und dem damit verbundenen Kundenservice. Auch der Ausbau unserer Academy gibt unseren Kunden die Möglichkeit, am Zahn der Zeit zu bleiben und sich stets weiterzubilden – egal, ob online oder offline bei uns vor Ort.



Setzt neue Maßstäbe in der dentalen CAD/CAM-Technologie: die Ceramill Motion Air.

Ein weiterer und sehr wichtig zu erwähnender Vorteil ist ebenfalls, dass wir unsere Zirkonoxide seit fast 20 Jahren am Markt haben und aufgrund von durchgeführten klinischen Studien höchste und langfristige Sicherheit für den Patienten, Behandler und Zahntechniker sicherstellen können. Das kann ein Hersteller, der erst in den letzten Jahren auf den Markt gekommen ist, schlicht und ergreifend nicht.

Das Jahr 2026 steht im Zeichen Ihres 20. Branchenjubiläums. Wie hat sich der Dentalmarkt aus Ihrer Perspektive seitdem verändert?

Ganz klar in puncto Digitalisierung und CAD/CAM. Hier war Amann Girrbach immer schon Pionier und jetzt schaffen wir es, diese Erfahrung der breiten Masse zugänglich zu machen – sowohl im Labor als auch beim Zahnarzt. Gleichzeitig wächst die Affinität zur Ästhetik, auf Kunden- wie auch auf Anwenderseite. Hier können wir ebenfalls punkten, da wir mit Zolid Bion den Ästheten schlechthin im Portfolio haben. Wer auf kurze Be- und Nacharbeitungszeiten setzt und dennoch natürliche Ästhetik erwartet, findet in Zolid Lunaris das Material mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt. Hoch chromatisch, mit hoher Transluzenz, gesintert in 15 Minuten! Wie schon mehrfach erwähnt, ist aber auch der Preisdruck ein ganz anderer als noch vor 20 Jahren. Der Trend geht auch zu Praxis- und Laborketten mit ganz anderem Einkauf und Management. Der Dentalmarkt wurde professionalisiert und wird viel betriebswirtschaftlicher geführt. Darauf mussten wir als Hersteller natürlich reagieren, was wir auch erfolgreich gemacht haben.

Welche Maßnahmen haben Sie in den zurückliegenden drei Jahren getroffen, um ein stabiles Wachstum von Amann Girrbach zu fördern?

Die größte Maßnahme war definitiv die Fokussierung und die damit verbundene gesteigerte Effizienz in allen Bereichen. Aber auch die Erstellung von vernünftigen und gesunden Budgets gehört dazu. Ich kann nicht mehr ausgeben, als ich verdiene und Budgets nicht nur anhand einer Annahme erstellen.

Auch die erwähnte Erweiterung unseres Produktportfolios trägt dazu bei, nicht nur den Bedürfnissen am Markt gerecht zu werden, sondern diesen auch ein Stück weit aktiv mitzugestalten. Um dies sicherzustellen, investieren wir wie schon ganz am Anfang gesagt enorm in die Entwicklung von neuen Produkten.

Und zu guter Letzt, eine ordentliche Finanzierung mit Partnern auf Augenhöhe und langfristigen Strategien und Plänen. Das klingt so einfach, aber, das kann ich Ihnen sagen, das war es nicht. Umso mehr freuen wir uns, hier langfristig gut aufgestellt zu sein.

Wo genau sehen Sie die aktuellen Herausforderungen und wie begegnen Sie diesen?



Alle Abbildungen: © Amann Girrbach AG

Die größte Herausforderung ist sicherlich die gesamte wirtschaftliche Lage weltweit – das spürt nicht nur die Dentalbranche. Wir sehen ein sehr zurückhaltendes Investitionsverhalten und kaum bis gar keine Risikobereitschaft. Das müssen wir auch in der Produktentwicklung berücksichtigen, um weiterhin erfolgreich zu sein und mit unseren Produkten zu überzeugen – was uns, so bin ich mir sicher, aber sehr gut gelingt.

Ich entnehme dem Gespräch, dass Amann Girrbach auch zukünftig ein wichtiger Player am Markt bleiben wird. Lassen Sie uns daher zu guter Letzt über Produkte, Highlights und Services in diesem Jahr sprechen: Was erwartet Ihre Kunden?

Wir arbeiten mit Hochdruck an neuen Produkten, welche wir Richtung IDS 2027 vorstellen werden, und so viel kann ich schon verraten – welche erneut Marktlücken schließen werden. Parallel dazu werden diese auf die steigende Nachfrage des Markts bezüglich Ästhetik und Implantologie hinsichtlich „low effort“ und Preis-Leistung einzahlen. Es wird auf jeden Fall spannend werden.

Vielen Dank für die Transparenz und die ehrlichen Einblicke!

INFORMATION ///

Amann Girrbach AG
www.amanngirrbach.com

Infos zum Autor

