

Was ist dran an den Spekulationen über Amann Girrbach?

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.

© Amann Girrbach AG



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.



Hier gehts zum vollständigen Interview auf **ZWP ONLINE**.

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.

© Amann Girrbach AG



Infos zum Unternehmen

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 Spezialistenfirma 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. 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

„Tatsache ist, dass Amann Girrbach im Gegensatz zu so mancher Branchengröße auch im wirtschaftlich schwierigen Jahr 2025 ein Wachstum erzielen konnte.“

(Jürgen Kiesel, CEO Amann Girrbach)

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. ■



RALLYE 8000 SAHARA/ORIENT

Roadtrip-Fortbildung
von Südfrankreich bis in die Sahara.

Save the Date: 27.05.2027 – 12.06.2027



Fortbildung neu erleben – als Autoabenteuer durch Marokko und die Sahara.

Die Rallye 8000 verbindet Fortbildung auf Gegenseitigkeit mit einer außergewöhnlichen Autoschnitzeljagd: Sie bringen eigene Themen ein, profitieren vom Wissen Ihrer Kolleg:innen und erleben dabei eine der spektakulärsten Routen Nordafrikas – ganz ohne vorgeschriebene Durchschnittsgeschwindigkeit oder Kilometerwertung. Auch Nicht-Mediziner sind herzlich willkommen.

Die 16-tägige Reise startet im Château de Massillan in Südfrankreich und führt über Spanien nach Marokko: durch Fes und Ifrane bis zur Sahara-Wüste bei Merzouga, weiter über Zagora und Agadir – mit zwei Nächten im Robinson Club – bis nach Marrakech, Fes und Casablanca. Zurück geht es über Barcelona an die Côte d'Azur. Wechselnde Hotels, darunter charmante Riads und Design-Resorts, sorgen unterwegs für Komfort auf hohem Niveau.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von **Dr. Harald Fahrenholz** erwarten Sie praxisnahe und aktuelle Schwerpunkte aus der Zahnmedizin:

- Praxismarketing
- Digitalisierung in der Praxis
- Künstliche Intelligenz in der Medizin
- Praxisgründung, -wachstum und -abgabe

Ergänzend finden Webinare per Livestream mit MEDUPLUS statt.

Neben dem Fortbildungsprogramm wartet ein einzigartiges Abenteuer: eigene 4x4-Fahrzeuge in der Wüste, eine Übernachtung im Wüstencamp-Deluxe, Kamel- und Quadtouren, Sandboarding sowie optional eine exklusive Ballonfahrt bei Sonnenaufgang über Marrakech. Abends erwarten Sie gemeinsame Dinner und ein Wüsten-BBQ – bevor die Siegerehrung und Zertifikatsübergabe an der Côte d'Azur die Reise ausklingen lässt.

Jetzt Platz sichern – und mit frischen Impulsen für Team, Patienten und Praxis zurückkehren.

18 Fortbildungspunkte
gemäß DGZMK / BZAK

2.749,- €

pro Person im DZ, zzgl. 777,- € Fortbildungsgebühr

Diese Fortbildungsreise kann – abgesehen von den privat veranlassten Ausgaben – als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

EZ-Zuschlag auf Anfrage.

 **Weitere Infos und Buchung**
www.rallye-8000.de



Weitere Fortbildungsreisen



ab **2.777,-**
p.P. im DZ zzgl. FB-Gebühr

New York Greater Dental Meeting

Zum Black Friday nach New York
25.11.2026 – 01.12.2026 / 7 Tage

16 Fortbildungspunkte



ab **1.699,-**
p.P. im DZ zzgl. Flug + FB-Gebühr

Malediven

Fortbildung auf Gegenseitigkeit
17.07.2027 – 27.07.2027 / 11 Tage

40 Fortbildungspunkte



299,-
Fortbildungsgebühr

Fortbildung für junge Zahnärzte

Konstanz am Bodensee
01.09.2027 – 05.09.2027
5 Tage

16 Fortbildungspunkte



ab **2.949,-**
p.P. im DZ zzgl. FB-Gebühr

Rallye 8000 Lofoten- Nordkap-Lappland

Roadtrip
18./19.02.2028 – 04.03.2028
14 Tage

18 Fortbildungspunkte



ab **2.227,-**
p.P. im DZ zzgl. Flüge und FB-Gebühr

Tokyo und Vietnam

Ostern
08.04.2028 – 22.04.2028
15 Tage

40 Fortbildungspunkte



Infos und Buchung unter www.mehrwert.ag

Alle Fortbildungsreisen werden organisiert und durchgeführt von



MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN

Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch

CareCapital

Medizinisches Abrechnungszentrum

