

Herausforderung und Trends 2013

Die Implantologie gilt seit vielen Jahren als Lokomotive des Dentalmarktes. Immer öfter finden Innovationen zuerst hier ihren Einsatz, ehe sie auch in anderen Bereichen der Zahnmedizin erfolgreich verwendet werden. Leider ist derzeit nicht mehr ganz so viel „Druck auf dem Kessel“. Die Branche setzt daher nicht ohne Grund auf einen deutlichen Schub durch die IDS und versucht, sich neu zu erfinden. Die Implantologie wird digital und komplexer. Die anschließende Marktübersicht soll helfen, hier den Überblick zu behalten.

Jürgen Isbaner

■ Die 35. Internationale Dental-Schau (IDS) steht vor der Tür. Mit rund 2.000 beteiligten Unternehmen auf 150.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche wird die IDS ihre unangefochtene Position als Leitmesse für den internationalen Dentalmarkt erneut unter Beweis stellen. Ein zentrales Thema wird, wie in den vergangenen Jahren auch, die Implantologie sein – diesmal mit dem Fokus auf die Prothetik und die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Diese zunehmende Fokussierung auf die Prothetik ist Ausdruck einer grundlegend veränderten Herangehensweise in der Implantologie und hat bereits jetzt gravierende Konsequenzen für den gesamten Markt. Haben sich in der Vergangenheit die Implantatanbieter vorzugsweise über den Markenkern „Schraube“ an sich und damit über Themen wie Oberfläche, Design und Implantat-Abutment-Verbindungen definiert, profilieren sich insbesondere die großen, international agierenden Unternehmen immer mehr zu Anbietern von kompletten Lösungen, welche in der Konsequenz sowohl konventioneller Zahnersatz oder auch die implantatgetragene Prothetik bedeuten können. Die durchgängige Digitalisierung, beginnend bei der 3-D-Diagnostik und digitalen Abdrucknahme über die computergestützte Planung und Navigation bis hin zur CAD/CAM-gefertigten prothetischen Versorgung, kann die Abläufe bei implantologischen und prothetischen Arbeiten erheblich erleichtern und ermöglicht zudem eine immer engere Einbeziehung des Patienten in die Planung seines Zahnersatzes. Andererseits wird die Implantologie dadurch auch immer komplexer und in der Regel auch kostenintensiver. Hier gibt es in der Zukunft, angesichts stagnierender Implantatverkäufe, insbesondere auf dem deutschen Markt ein entscheidendes Problem. Die Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten, dies bedeutet in der Regel aber auch eine gewisse Entfernung vom eigentlichen Markenkern – sprich dem Implantat selbst. Hier die richtige Balance zu finden, ist eine der Herausforderungen für die Zukunft.

Das ohne Zweifel vorhandene Potenzial des Marktes, immerhin ca. 11 Mio. gezogene Zähne pro Jahr in Deutschland (Jahrestagung 2012, DGGE e.V.), stellen eine ausreichende Größe dar, die es jetzt durch intelligente Wachstumsstrategien zu mobilisieren gilt. Preiskämpfe sind weder notwendig noch im Hinblick auf Qualität, Service und Innovationsfreudigkeit sinnvoll. Obendrein ändern sie nichts an der Notwendigkeit der Suche nach neuen Lösungsansätzen zur realen Markterweiterung in der Implantologie. Nach einer Phase der vornehmlichen Fokussierung auf MKG- und Oralchirurgen sowie einen Kern von implantologisch tätigen Zahnärzten, gilt es, verstärkt die breite Masse der Zahnärzte ins Boot zu holen. Neben der High-End-Implantologie muss auch Raum sein für einfachere, z.T. auch standardisierte implantologische Behandlungskonzepte, die in nahezu jeder Zahnarztpraxis umsetzbar sind.

Wie die nachstehende Übersicht zeigt, haben inzwischen schon weit mehr als 150 Unternehmen implantologisches Equipment oder implantologische Produkte im Portfolio. Über 60 davon bieten Implantate an – Tendenz steigend. Über Jahre, z. T. auch über Jahrzehnte hinweg, gibt es einen stabilen Kern des Marktes. Allein die drei großen Implantatanbieter Straumann, CAMLOG und DENTSPLY Implants teilen sich ca. 80 % des Marktes – ein deutlicher Beleg dafür, dass in diesem sensiblen Bereich Markenqualität gefragt ist. Neben vielen neuen Anbietern sind andere bereits wieder verschwunden bzw. haben eigene Aktivitäten in diesem Bereich ganz oder teilweise aufgegeben. ■

Anmerkung der Redaktion

Die Übersicht ab Seite 14 beruht auf den Angaben der Hersteller bzw. Vertreiber. Wir bitten unsere Leser um Verständnis dafür, dass die Redaktion für deren Richtigkeit und Vollständigkeit weder Gewähr noch Haftung übernehmen kann.

ANZEIGE

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

simply smarter

SwishPlus™

Kompatibel zu Straumann®*



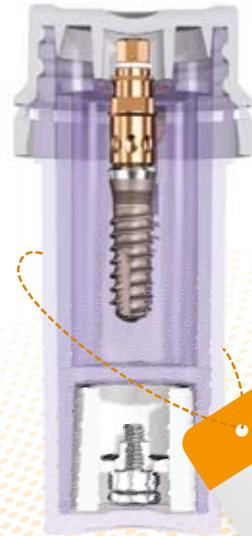
Achtkant



- 1 Verfügbar in den enossalen **Durchmessern** 3.3, 4.1, 4.8, 5.7mm und den **Längen** 6, 8, 10, 12, 14, 16mm
- 2 Das **All-in-One Package** für nur **115 Euro** enthält Implantat, Einbringpfosten, Einheilextender und Verschlusschraube
- 3 **Chirurgisch und prothetisch kompatibel** zum Straumann Standard/Plus*
- 4 1mm polierte und 1mm mikrorauhe Halspartie für die Insertion auf **Tissue- oder Bone-Level**
- 5 FDA Zulassung zur **Sofortbelastung**



All-in-One Package



115 €

Implant Direct

100% Fairer Preis 100% Qualität
100% Service 100% Mehrwert



BE ORDER
SMART ONLINE

www.implantdirect.de
00800 4030 4030

*Registrierte Marke vom Institut Straumann

Implant Direct
simply smarter.