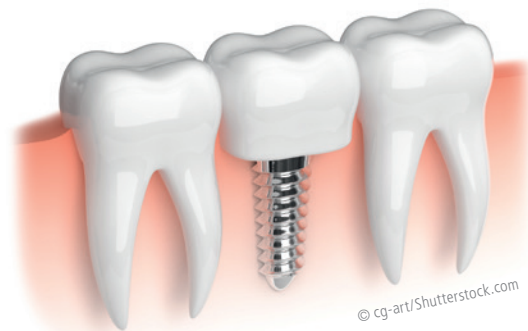


Größer, komplexer, innovativer – so könnten diesmal die kennzeichnenden Schlagworte im Hinblick auf die Entwicklung des Implantologiemarktes im IDS-Jahr 2017 lauten. Die Dynamik in der Branche ist ungebrochen und es ist spannend wie lange nicht. Um hier den Anschluss nicht zu verlieren, gilt es, sich regelmäßig zu informieren und sich fortzubilden.



Der Implantologiemarkt 2017

Jürgen Isbaner

Harter Wettbewerb, neue Strukturen und Innovationen am laufenden Band, der nationale Implantologiemarkt ist in Bewegung. Sowohl die Unternehmen im Premiumbereich als auch die Anbieter im Value-Segment sind optimistisch in das IDS-Jahr gegangen. Inzwischen haben einzelne Unternehmen, sofern der Trend anhält, auch wieder zweistellige Zuwachsraten. Im Fokus der Implantatanbieter stehen neben den technologischen Herausforderungen z. B. durch die Digitalisierung, vor allem auch strukturelle Herausforderungen. Die Veränderungen im Markt lassen sich nach wie vor z. B. an der Zahl der Zukäufe und Fusionen sowie der damit verbundenen Konzentration der Marktanteile in den Händen einiger weniger international agierender Dentalunternehmen beobachten. Verbunden ist dieser Trend gleichzeitig mit einem in diesem Segment bisher eher ungewöhnlichen Personalkarussell bis hinauf in die Chefetagen der renommierten Implantatanbieter. Die bisher gerade im deutschen Implantologiemarkt gültige Formel, nämlich Innovation + Qualität + Service = Vertrauen + Identifikation + zufriedene Anwender wird zunehmend aufgelöst und es ziehen die international üblichen Standards ein. Dieser Weg ist derzeit sicher nicht unumstritten, gleichwohl eröffnet er aber auch Chancen für kleinere Unternehmen oder auch neue Anbieter. Dass die es verstehen, diese Chancen zu nutzen, bewiesen in der jüngsten Vergangenheit nicht zuletzt die Anbieter im sogenannten Value-Segment mit

stringent wachsenden Verkaufszahlen und entsprechend vergrößerten Marktanteilen. Wie eingangs bereits erwähnt, hat sich der Markt mit positiver Tendenz stabilisiert. Die Zahl der verkauften Implantate steigt und das Gesamtvolumen bewegt sich nach wie vor auf hohem Niveau. Daher wird versucht, dieses ohne Zweifel vorhandene Potenzial des Marktes durch neue Wachstumsstrategien zu mobilisieren. Ganz klar stehen Themen wie die CAD/CAM-Technologie und das Preisniveau sowie die Keramikimplantate als ernst zu nehmendes Angebot nicht nur im Premiumsegment zur Diskussion. Letzte werden gerade zur IDS ein zentrales Thema sein.

Die Unternehmen stellen sich also mit unterschiedlichen Strategien den neuen Herausforderungen. Dabei wird das Preis-Leistungs-Verhältnis immer mehr zu einem wichtigen Faktor für den Erfolg. Ob in einem hochpotenten Markt der ausschließliche Weg über den Preis und die damit verbundene Kannibalisierung notwendig oder gerade im Hinblick auf Qualität, Service und Innovationsfreudigkeit langfristig sinnvoll ist, muss nach wie vor diskutiert werden. Die Unternehmen werden in diesem Kontext auch bestimmte Strukturen im Interesse von Effizienz und Kostenreduktion weiter auf den Prüfstand stellen müssen. Immerhin setzen die meisten Firmen in dieser Situation konsequenterweise weiterhin auf die Markterweiterung. Nach wie vor werden Implantatsysteme und implantologisches Equipment verbessert oder neu entwickelt auf den

Markt gebracht. Diese „permanente Innovation“ dient sicher der Fortentwicklung der Implantologie als Ganzes, hat aber auch zur Folge, dass es selbst für versierte Anwender kaum noch möglich ist, zwischen echten und vermeintlichen Neuerungen zu unterscheiden bzw. den Implantologiemarkt in seiner Gesamtheit zu überblicken. Wie die nachstehende Übersicht zeigt, haben derzeit nahezu 160 Unternehmen implantologisches Equipment oder implantologische Produkte im Portfolio. Rund 80 davon bieten Implantate an. Zugleich wird aber auch deutlich: Es ist ein Kommen und Gehen. Es gibt einen über Jahre, z. T. auch über Jahrzehnte hinweg stabilen Kern des Marktes – so teilen sich die drei großen Implantatanbieter Straumann, CAMLOG und Dentsply Sirona Implants ca. 75 Prozent des Marktes – und es gibt neue Anbieter, während andere vom Markt verschwunden sind bzw. eigene Aktivitäten in diesem Bereich ganz oder teilweise aufgegeben haben. Wie bereits in den vergangenen Jahren möchten wir unseren Lesern mit der nachstehenden Übersicht auch für das Jahr 2017 einen aktuellen Überblick des Marktes – über die Produkte und Anbieter geben.

Anmerkung der Redaktion

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

PROCONE

» Wir setzen
neue Standards «



• **Krestales Mikrogewinde** zur Anlagerung von Knochenzellen und damit für einen möglichen Erhalt des Knochenniveaus*

• **Parallelwandiges Gewinde** subkrestal für größtmögliche Flexibilität beim Inserieren

• **Konisches High-Profile-Makrogewinde** im apikalen Bereich zur Erhöhung der Primärstabilität

Besuchen Sie
uns auf der IDS
Halle 04.1
Stand
A-090-B-091

118,00 EUR
zzgl. MwSt.

Implantat inkl. Verschlusschraube

**Einführungsangebot gültig
bis IDS-Ende am 26.03.2017**

**Ja, ich möchte
mehr über
Procone
erfahren!**

* Beruhend auf dem Prinzip des krestalen Knochenerhalts durch Mikrogewinde

DGZI 1/17

Ich wünsche:

- Katalog Procone
- einen Anruf
- einen Besuch

[Praxisstempel]

Telefon 07229 69912-0 Telefax 07229 69912-20

Instradent GmbH
76549 Hügelshheim

Hammweg 8
www.instradent.de

 **MEDENTIKA®**
A Straumann Group Brand