

„Unsere Vision bleibt unverändert“

ZWP online
 Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info

Durch Übernahmen verschiedener Dentalunternehmen konnte Straumann in jüngster Zeit in weitere Segmente des Dentalmarktes vordringen. Über weitere Ziele und künftige Vorhaben des Unternehmens gibt Wolfgang Becker, Geschäftsführer der Straumann Deutschland GmbH, im nachfolgenden Interview Einblick.

Jürgen Isbaner/Leipzig

■ *Sehr geehrter Herr Becker, angesichts der engen Verbindung zwischen dem ITI und der Straumann AG auch Ihnen zunächst einmal Gratulation zum wissenschaftlichen Programm des 11. ITI World Symposiums, das ja nahezu alle Facetten der Implantologie beleuchtete. Sind Sie mit der Resonanz zufrieden?*

In den vergangenen 30 Jahren unterhielt Straumann eine einzigartige Partnerschaft mit dem ITI (International Team for Implantology), die viele bedeutende Fortschritte in der Implantologie ermöglicht und in hohem Maße zu unserer Reputation als evidenzbasierter „Partner der Wahl“ für Zahnärzte beigetragen hat. Wobei das ITI in der Aus- und Weiterbildung sowie der Finanzierung von Forschungsprojekten tätig ist. Straumann trägt demgegenüber die Verantwortung für die Entwicklung, Herstellung, Vermarktung und den Verkauf von Produkten. Bemerkenswert dabei ist, dass trotz schwacher Weltkonjunktur das ITI weiterhin eine wachsende Zahl von Teilnehmern für seine internationalen Kongresse gewinnen konnte. Der Mitgliederbestand erhöhte sich auf 7.740 Mitglieder und 700 Fellows in 26 Sektionen in aller Welt. Das 11. ITI World Symposium in Genf übertraf mit mehr als 4.000 Teilnehmern alle Erwartungen.

Der Implantatmarkt ist sicher nach wie vor ein Wachstumsmarkt, jedoch hat sich das Tempo seit dem letzten Jahr deutlich verlangsamt. Welche Entwicklung sehen Sie für Ihr Unternehmen national sowie international und wie konnten die besonderen Herausforderungen bisher gemeistert werden?

Ja, das waren besondere Herausforderungen. Die Auswirkungen des weltweiten Markteinbruchs gegen Ende 2008 zwangen uns, die Veränderungen des Marktes zu berücksichtigen. Wir haben unsere Organisation an das neue Szenario angepasst und gelernt, unsere Kosten effektiver zu planen und zu steuern. Auf dieser Grundlage war es uns möglich, durch Investitionen etwa in neue Technologien, Forschung & Entwicklung und Vertrieb unsere Marktstellung für die Zukunft zu stärken.

Zur Entwicklung unseres Unternehmens müssen Sie Folgendes berücksichtigen: Die Dentalbranche ist längerfristig gesehen unvermindert attraktiv. Die Durchdringung des Implantatmarkts ist immer noch gering. Die Zahl der Zahnärzte, die Implantatbehandlungen durchführen, nimmt mit der steigenden Wahrnehmung der Vorteile von Implantaten, restaurativen CAD/CAM-Technologien und regenerativen Zahnlösungen kontinuierlich zu. Unsere Vision bleibt unverändert: Wir wollen in der Implantologie, der restaurati-



Wolfgang Becker

ven Dentologie und der oralen Geweberegeneration der Partner der Wahl sein.

Der Kunde sollte im Fokus unternehmerischer Tätigkeit stehen. Was erwarten Ihre Kunden und potenzielle Neukunden in Bezug auf das Produktportfolio? Welche Neuentwicklungen gibt es und wie entsprechen Sie dem speziell in der Implantologie zu verzeichnenden Trend zur durchgängigen Digitalisierung?

Wir verfügen über eine attraktive Innovations-Pipeline. 2009 führten wir in unseren Sortimenten von Implantat-, Prothetik- und regenerativen Produkten eine Reihe bahnbrechender Materialien ein. Unter anderem brachten wir Roxolid®, unser Hochleistungs-Implantatmaterial, in Nordamerika und Europa auf den Markt. Roxolid ist ein gutes Beispiel dafür, wie Straumann nach dem Motto „simply doing more“ alles daransetzt, die Qualität der Patientenversorgung weiter zu verbessern. Roxolid wurde speziell zur Erhöhung der Sicherheit und Zuverlässigkeit bei Implantaten mit kleinem Durchmesser entwickelt. SLActive, unser Bone Level-Sortiment und Roxolid belegen, dass wir zu den Innovationsführern gehören. 2010 werden wir unsere innovative Membran für die gesteuerte Geweberegeneration auf den Markt bringen und damit unser Portfolio der regenerativen Produkte stärken.

Mit einem jährlichen Investitionsvolumen von rund fünf Prozent des Nettoumsatzes zählt Straumann in der Branche zu den Unternehmen mit dem größten F&E-Engagement. Wir bringen Produkte nur dann auf den Markt, wenn sie nach strengen, speziellen Prüf- und Bewertungsverfahren überzeugenden klinischen Nutzen bieten.

Die Digitalisierung wird im neuen Jahrzehnt alle Aspekte der Zahnheilkunde tiefgreifend beeinflussen. Digitale Arbeitsabläufe werden arbeitsintensive analoge Prozesse ablösen, Schnittstellen eliminieren, Behand-

lungszeiten verkürzen, das Fehlerrisiko senken und die Qualitätssicherung verbessern. Diese Vorteile werden voraussichtlich zu einem höheren Komfort für die Patienten führen. Straumann ist entschlossen, diese technologische Revolution an vorderster Front mitzugestalten. Unsere Produktpalette umfasst seit 2007 die neuesten Entwicklungen in der CAD/CAM-Technologie. Durch die Übernahme der Dentalsparte des deutschen Unternehmens IVS Solutions AG ist Straumann 2009 in das Gebiet der präoperativen Planung und computergesteuerten Implantationschirurgie vorgedrungen. Auch haben wir das Gebiet der digitalen Abformung mithilfe intraoraler Scanner beschritten, indem wir die europäische Alleinvertretung der digitalen Abformsysteme iTero, die von Cadent Inc. hergestellt werden, übernommen haben. Dadurch haben wir unsere integrierte Palette an digitalen Zahnersatz- und Zahnrestaurationslösungen erweitert.

Für uns wird es wichtig sein, hier eine führende Rolle einzunehmen, um von der Planung bis zur finalen Restauration validierte Prozesse zu etablieren und so ein Höchstmaß an Qualität sicherzustellen.

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg auf dem Implantatmarkt ist Service und absolute Kundennähe. Wie wird dies bei Straumann gewährleistet?

Zum einen glauben wir, dass der gesamte Servicebereich an Wichtigkeit gewinnen wird. Zum anderen möchten wir uns hier auch über unser Serviceangebot differenzieren, um einen klaren Zusatznutzen für unsere Kunden zu generieren.

Wir unterstützen unsere Kunden mit persönlichem Engagement. Für den Erfolg unserer Kunden und ihres Unternehmens sind neben ihrer fachlichen Kompetenz unternehmerische Fähigkeiten sowie ein funktionierendes Praxismanagement gefragt. Dieses Mehr an Wissen bieten wir unseren Kunden mit unserem Partnerprogramm „MORE THAN IMPLANTS“. Wir begleiten sie bei jeder Phase ihrer Entwicklung mit Leistungen, die auf ihre Anforderungen und Bedürfnisse maßgeschneidert sind.

Auch 2010 wurden wir bei dem branchenübergreifenden Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ ausgezeichnet. Wissenschaftler der Universität St. Gallen analysieren genau, welche Kriterien Einfluss auf Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität haben. Somit erfahren wir, wo unsere Stärken und unsere Optimierungspotenziale sind. Zum vierten Mal in Folge haben wir die begehrte Auszeichnung erhalten.



Firmengebäude von Straumann in Freiburg im Breisgau.

Eine abschließende Frage in Richtung Zukunft: Straumann hat sich sehr lange Zeit nahezu ausschließlich auf Implantate konzentriert. Inzwischen sind über Knochenregenerationsmaterial bis hin zur CAD/CAM-Technologie auch neue Produktlinien hinzugekommen.

Wo sehen Sie Straumann perspektivisch – eher als Anbieter auf dem Gebiet der Implantologie mit prothetischer Ausrichtung oder als Komplexanbieter auf dem Feld der digitalen Zahnheilkunde?

Ich glaube, dass das eine das andere nicht ausschließen wird. Straumann versteht sich als umfassender Lösungsanbieter in der Dentalbranche, und hier wird natürlich die Implantologie für uns immer ein wichtiger Pfeiler sein. Das bedeutet, dass Straumann heute sowohl chirurgische als auch restaurative und regenerative Lösungen anbietet und dass die Digitalisierung auf alle Teilbereiche Einfluss nehmen wird.



Herr Becker, wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

„15 Implantat-Neupatienten im Monat!“

Dental High Care und die iPad-App haben mich überzeugt.“



Dr. med. dent. Dr. h.c. Ralf Luckey, MSc, ärztlicher Direktor am Diagnostikzentrum für Implantologie und Gesichtsästhetik (DIG) der Implantatzahnklinik in Hannover IKH)



Dental High Care®
Center



Von Patienten empfohlen

Fordern Sie jetzt die kostenfreie Broschüre für Zahnärzte an!

**Tel.-Nr.: 0234 974 760 27
www.dentalhighcare.com**