

Große Herausforderungen für den Implantatmarkt

Der „heiße“ Herbst wartet mit großen Herausforderungen auf dem Implantatmarkt. Fast alle großen Kongresse finden in den Monaten September bis November statt. Hier erwarten die Zahnärzte neue Innovationen der Implantathersteller – die Industrie erhofft sich ihrerseits den entscheidenden Zuwachs bei den Umsatzzahlen für das laufende Jahr. Wie sich die Firmen diesen Herausforderungen stellen und was man in den nächsten Monaten an Innovationen erwarten kann – in den folgenden Interviews der wichtigsten Implantathersteller können Sie es erfahren.

REDAKTION

Interview mit Dr. Werner Groll,
Geschäftsführer der FRIADENT GmbH



Dr. Werner Groll, Geschäftsführer
der FRIADENT GmbH

Herr Dr. Groll, der Zusammenschluss der beiden Implantatgeschäfte FRIADENT und ANKYLOS hat Sie weltweit gestärkt, Sie sind momentan die Nummer vier der Implantathersteller. Welches Fazit ziehen Sie nach einem Jahr DENTSPLY Friadent?

Nach anfänglichen Berührungängsten hat sich sehr schnell gezeigt, dass wir unsere Position am Markt durch unsere modernen Implantatsysteme FRIALIT®-2 / XiVE® und ANKYLOS® deutlich verbessern können, weil wir gemeinsam einfach ein noch breiteres Spektrum an Kunden bedienen können. Diese Tatsache macht uns stärker und flexibler, denn wir sind dadurch natürlich noch besser auf die Wünsche unserer Kunden vorbereitet.

Welche Ziele hat DENTSPLY Friadent in den nächsten Jahren?

Wir wollen eindeutig unsere Marktposition weiter stärken, unser nächstes Ziel heißt Nr. 3 unter den weltweiten Implantatherstellern. Dazu haben wir konkrete Maßnahmen eingeleitet. Im Bereich Forschung und Entwicklung gehen wir aus der Integration in die DENTSPLY gestärkt hervor, da unsere Ressourcen deutlich gewachsen sind. Darüber hinaus haben wir unseren Bereich klinische Forschung und Fortbildung neu strukturiert, sodass wir auch hier – bereits in Kürze – neue Ergebnisse sehen werden. Der deutliche Ausbau unserer Direktvertriebs-

mannschaft verstärkt außerdem deutlich unsere Marktpräsenz und wir erwarten dadurch weitere Wachstumsimpulse.

Es gibt immer mehr Zahnärzte, die sich in der Implantologie versuchen. Wird es irgendwann Implantate für Generalisten und Spezialisten geben?

Ich glaube nicht. Das kann man so nicht differenzieren, denn die Implantatbehandlung hängt sicherlich vom Können des Einzelnen ab. Ein Zahnarzt, der nicht täglich operiert, wird sich eher auf die einfacheren Fälle konzentrieren, die er mit unseren Implantatsystemen selbstverständlich lösen kann. Wichtig ist für ihn, dass die Systeme übersichtlich bleiben. Der Spezialist wird eher unser gesamtes Produktspektrum nutzen, um auch schwierige Fälle zu lösen.

Wie schätzen Sie die momentane Lage des Implantatmarktes und die weitere Marktentwicklung ein?

Wir bewegen uns nach wie vor in einem wachsenden Markt. Man kann diskutieren, wie stark dieser Markt noch wachsen wird – momentan liegt das Wachstum meines Erachtens irgendwo bei 10 %. Das dynamische Wachstum, das wir 2000/2001 erlebt haben, hat sich etwas abgeschwächt – aber ich bin der festen Überzeugung, dass die Implantologie auch in den nächsten Jahren ein Wachstumsmarkt bleiben wird.

Stichwort „Trendbereich Implantologie“, wohin gehen die Trends?

Die Frage der schnelleren Versorgung wird auch weiterhin eine enorme Rolle spielen, da dies für den Patienten wichtig ist. Er möchte möglichst schnell seine endgültige Versorgung bekommen. Eine zweite große Rolle spielt sicherlich die Ästhetik – und hier spreche ich nicht nur von einer „schönen“ Krone in der richtigen Zahnfarbe. Die Entwicklung wird mehr und mehr auch in Richtung Knochenaufbau gehen müssen, um dem Patienten eine gute „rote Ästhetik“ garantieren zu können. Hier haben sich insbesondere die Knochenaufbau- und Regenerationsmaterialien FRIOS® Algipore® und PepGen P-15™ hervorragend bewährt.