

Kleiner Preis soll große Wirkung entfalten

CAMLOG, die Nr. 3 auf dem deutschen Implantatmarkt, präsentierte Ende Juni in Wimsheim am Unternehmenssitz eine echte Überraschung. Statt, wie viele andere, neue Produkte vorzustellen, gab das Unternehmen in einem Pressegespräch bekannt, die Implantatpreise zu senken und erläuterte diesen ungewöhnlichen Schritt.

KRISTIN PAKURA/LEIPZIG



Jürg Eichenberger (links), CEO CAMLOG AG, Basel und Michael Ludwig (rechts), Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH, Wimsheim.

Die gute Nachricht gleich vorweg: Ab sofort kosten alle CAMLOG-Implantate 148,00 Euro (netto). Das ist im Vergleich zu dem vorherigen Preis eine Senkung um ca. acht Prozent und dieser Marktpreis wird zudem für die nächsten zwei Jahre garantiert. Aber was veranlasst ein Unternehmen, die Preise derart zu senken?

Faire Leistung – fairer Preis

Jürg Eichenberger, Vorstandsvorsitzender der CAMLOG Biotechnologies AG, erläuterte die Gründe für diesen ungewöhnlichen Schritt so: „Die Antwort ist einfach. CAMLOG hat es geschafft, mit einem innovativen Produkt sehr schnell den deutschen Markt zu erobern und die Nummer 3 zu werden. Natürlich muss ein Unternehmen, das Implantate und Suprakonstruktionen herstellt, Gewinne machen. Gewinne sind schließlich auch notwendig, um Forschung und Entwicklung zu finanzieren. Allerdings kann man darüber streiten, ob ein EBIT von 30 und mehr Prozent, wie sie zum Teil unsere Mitbewerber ausweisen, der aktuellen wirtschaftlichen Realität gerecht werden. Dabei betreiben wir kein Preisdumping,

sondern haben für unser Unternehmen entschieden, welcher Preis fair ist und der gegenüberstehenden Leistung gerecht wird.“

Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH, unterstrich, dass CAMLOG für 148,00 Euro ein Qualitätsprodukt „made in Germany“ biete, das mit der ganzen Kompetenz und Sorgfalt der qualifizierten Mitarbeiter unter höchsten Standards hergestellt werde.

Wie Eichenberger weiter ausführte, könne das Unternehmen sehr zufrieden in die Zukunft blicken. Vor rund einem Jahr hat CAMLOG in Wimsheim in der Nähe von Stuttgart die neue CAMLOG-Struktur vorgestellt. Waren es damals noch 110 Mitarbeiter, sind es heute 187 – eine Zahl, die sich sehen lassen kann. Zudem betonte Eichenberger: „Ich kann mit Stolz berichten, dass wir unser Ziel von einem überproportionalen Wachstum von 40–50 Prozent pro Jahr erreicht haben und weiterhin überzeugt sind, auch in Zukunft in ähnlichen Dimensionen zu wachsen.“

Zeichen erkennen – Zeichen setzen

Aber für CAMLOG geht es nicht nur darum, die Zeichen der Zeit zu erkennen, Eichenberger erläuterte, auch ein Zeichen setzen zu wollen: „Mit der Preissenkung wollen wir für die Patienten ein deutliches Signal setzen, dass die Therapie nicht an teuren Implantaten und Aufbaukomponenten scheitern muss. Ein Ziel der CAMLOG-Preissenkungsoffensive ist es daher, das enorme Potenzial an möglichen Patienten mit neuen Wegen zu erschließen, um frischen Wind in den deutschen Implantatmarkt zu bringen.“

Michael Ludwig ergänzte dazu: „Mit dem Preis wollen wir auch zum Nachdenken anregen. Wirtschaft und Gesellschaft in Deutschland haben sich in den letzten Jahren massiv geändert. Die Wachstumsraten gehen zurück. Der private Konsum lässt angesichts des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes zu wünschen übrig. Hieran können auch ‚Geiz ist Geil-Kampagnen‘ wenig ändern. Geändert hat sich allerdings, dass in Zeiten wirtschaftlicher Rezession und gesellschaftspolitischer Unsicherheit Preis und Wert in Deutschland besonders gefragt sind. Hiervon ist auch der Implantologiemarkt betroffen. Wir sind überzeugt, mit unserer Preissenkung ein wichtiges Signal im Markt zu setzen und einen Trend einzu-

Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.