

Der Laser gehört in jede moderne Praxis!

Interview mit dem Vorstand der elexxion AG – Martin Klarenaar

Die 2002 gegründete elexxion AG aus Radolfzell ist ein innovatives Medizintechnikunternehmen, das auf Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Dental-Laser-Systemen spezialisiert ist. Nun werden auch Aktien der elexxion AG im Rahmen eines Bookbuildings angeboten, die vollständig aus einer Kapitalerhöhung stammen. Mit den zufließenden Mitteln aus dem Börsengang sollen die Vertriebsaktivitäten, unter anderem im deutschen Markt, deutlich ausgebaut werden. Die Redaktion des „Laser Journals“ hat mit dem Vorstand der elexxion AG – Martin Klarenaar – über die Hintergründe der Börsenaktion gesprochen.

Redaktion

■ **Herr Klarenaar, Ihr Unternehmen ist Ende Oktober 2006 als erster Laser-Hersteller auf dem deutschen Dentalmarkt an die Börse gegangen. Warum haben Sie diesen Schritt getan und war er erfolgreich?**

Richtig, wir sind seit dem 31.10. an der deutschen Wertpapierbörse in Frankfurt gelistet. Der Anlegerbrief Performaxx schrieb: „Der Börsengang von elexxion könnte sich in den kommenden Jahren als wahre Erfolgsstory erweisen. Auf dem aktuellen Kursniveau bietet das Papier enormes Potenzial. Wir haben die Aktie daher in unser Kurzfristdepot aufgenommen und empfehlen den Wert weiterhin als klaren Kauf.“

Der Börsengang war ein Erfolg, auf den wir stolz sind. Dennoch war das vorrangige Ziel nicht, Geld in die Kasse der elexxion einzuwerben. Wir haben deshalb nur 7 % der Aktien an den Markt gegeben. Der elexxion geht es gut, und wir hätten auch ohne IPO in den kommenden Jahren ein deutliches Wachstum vorweisen können. Vielmehr ging es uns um die Publizität und Transparenz. Der Lasermarkt ist in Deutschland ein Nischenmarkt, daher gibt es keine offiziellen Marktstudien. Weil das so ist, wird über Marktdaten spekuliert und auch gelogen, dass sich die Balken biegen. Wir werden das ändern und den Laserinteressierten klare Fakten auf den Tisch legen. Einen ersten Schritt haben wir getan.

Welche Ziele verfolgt die elexxion AG auf dem nationalen und internationalen Markt? Wie viele Laser stehen in deutschen Zahnarztpraxen und wie groß ist Ihrer Ansicht nach das Potenzial für den Dentallaser auf dem deutschen Markt?

Für mich ist das Ziel ganz klar: In jede zahnärztliche Praxis gehört ein Laser! Ich werde versuchen, mithilfe von Wissenschaftlern und Praktikern einen Paradigmenwechsel „pro Laser“ in Deutschland herbeizuführen. Ein



ehrgeiziges Ziel, das ist mir klar. Wir alle wissen, dass es seit 1989 Laser in der Zahnheilkunde gibt, da muss man sich doch die Frage stellen, warum nur etwa 400 Geräte pro Jahr in Deutschland verkauft werden und warum seit 1989 nur ca. 4.500 Laser in Betrieb sind? Das sind 8 % aller Zahnarztpraxen, ein mageres Ergebnis. Das Problem liegt weder bei den Zahnärzten noch bei den Wissenschaftlern, sondern eindeutig bei der Laserindustrie. Immer wieder werden Interessenten enttäuscht, weil ihnen Versprechungen gemacht werden, die letztlich nicht haltbar sind. Ich bin ja schon heilfroh, dass man sich darübereinigt, dass man mit einem Diodenlaser nicht bohren kann. Aussagen, dass man

mit einer Wellenlänge alles sinnvoll machen kann, sind schon physikalisch falsch. Ich glaube einfach, dass wir den Markt nicht richtig durchdringen, denn wir haben es in 17 Jahren bisher nicht geschafft, die restlichen 92 % zumindest zu interessieren. Mein frommer Wunsch ist, dass die Industrie näher zusammenrückt, dass wir gemeinsam und nicht gegeneinander das große Marktpotenzial mit fundierter und ehrlicher Aufklärungsarbeit angehen. Die Konkurrenzsituation hat sich, aufgrund des stagnierenden oder gar rückläufigen deutschen Marktes, stark verschärft, sodass dies wohl ein frommer Wunsch bleiben wird. Deutschland ist unser Heimatmarkt, das Fundament, auf dem wir aufbauen müssen, um das internationale Geschäft sicher und verlässlich zu konstruieren. Daher werde ich alles Mögliche tun, diesen potenziellen Markt zu stärken.

Die Zahlen sind beeindruckend. Warum sollte Ihrer Meinung nach ein Zahnarzt einen Laser einsetzen?

In den Augen der Zahnärzteschaft ist ein Laser immer noch ein Luxusinstrument, das zum einen teuer ist und zum anderen konventionelle Methoden nicht ersetzen kann. Damit ist für viele das Thema vom Tisch. Leider. Ich