

Neuer Onlineshop für Zahnimplantate und Zubehör

Der digitale Verkauf und Einkauf von Verbrauchsmaterialien im Bereich der Implantologie schreitet voran und bietet dabei unanfechtbare Vorteile für Hersteller wie Käufer. Neben einer effizienten Bestellabwicklung und Dokumentation ist vor allem die unmittelbare Bereitstellung relevanter und zugleich vernetzter Produktinformationen ein absolutes Plus. Die neue digitale Plattform Implify bringt Implantathersteller und implantologisch tätige Behandler optimal in einem Onlineshop zusammen und bietet darüber hinaus volle Kostentransparenz, individuelle Bestellvorlagen, digitale Schulungs- und Serviceoptionen sowie eine 24/7-Erreichbarkeit. Wir sprachen mit einem der drei Gründer und Geschäftsführer, Marc-Philipp Kern, über ihr Start-up.

Autor: Stefan Thieme



Im Juli 2020 gründeten **Steffen Weinlich** (links im Bild), **Marc-Philipp Kern** (Bildmitte) und **Florian Schnorr** den Onlineshop Implify. Die Idee, Zahnimplantate einfach und digital über eine Plattform zu kaufen, stammt von Steffen Weinlich, der in einer Zahnärztfamilie aufgewachsen ist. Während seines MBA-Studiums an der *Frankfurt School of Finance & Management* hat sich Weinlich mit den Gründern Florian Schnorr und Marc-Philipp Kern zusammengetan, um die Idee hinter Implify zu verwirklichen.

Wir wollen nicht nur
eine digitale Verkaufs-
plattform sein,

sondern
auch informieren.

Wofür steht Implify und welche Grundidee haben Sie zu Ihrem neuen Serviceangebot?

Gerade kleine und mittelgroße Zahnarztpraxen in Deutschland greifen bei der Bestellung von Materialien – wie Implantate, Prothetik, Knochenaufbaumaterial oder Membranen – für eine Implantat-OP noch zum Telefon oder gar Faxgerät. Das ändern wir mit unserem zentralen Plattform-Ansatz. Dazu vereinen wir das Angebot von unterschiedlichsten Herstellern auf einer Plattform und unterstützen Zahnärzte bei der richtigen Auswahl der passenden Komponenten. So wird die Bestellung nicht nur vereinfacht, sondern auch beschleunigt. Hersteller profitieren neben einem agilen Digitalpartner von Kostenersparnissen im Vertrieb und Service von bis zu 60 Prozent durch einen reduzierten Aufwand in der Kundenbetreuung und -abwicklung.

Welche konkreten Vorteile und Vereinfachungen bieten Sie den implantologisch tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzten?

Wir haben einen Konfigurator entwickelt, der bei der Auswahl des Implantats die passenden Komponenten für den weiteren Aufbau vorschlägt. So erfolgt die Implantatbestellung ohne große Rückfragen oder Unklarheiten, und das zu sehr guten Konditionen. Darüber hinaus kann der Zahnarzt seine Bestellungen und die Kosten je Patient einfach über die digitale Plattform nachverfolgen. In Planung ist zudem ein zentraler und strukturierter Wissensbereich, der alle Fragen rund um das Thema Implantologie abdeckt.

Wie umfangreich ist ab dem Start Ihr Angebot und mit welchen Herstellern arbeiten Sie zusammen?

Wir werden voraussichtlich im August starten und erwarten, dass wir bis dahin mit fünf bis acht Herstellern zusammenarbeiten und deren Produktkataloge digitalisiert haben. Aktuell sind wir in Gesprächen mit führenden Implantatherstellern und haben bereits einen Hersteller aus Israel sowie zwei deutsche Anbieter angebunden. Wir arbeiten mit Hochdruck daran, unser Herstellerportfolio kontinuierlich zu erweitern. Zahnärzte können sich bereits jetzt für unseren Start auf unserer Webseite voranmelden.

Haben die Behandler, die Ihren Service nutzen, auch einen persönlichen Ansprechpartner in Ihrem Unternehmen oder läuft der Bestellvorgang komplett digital?

Per Telefon oder Chat stehen Implantologen ausgebildete Medizinproduktberater zur Verfügung, die bei Fragen zu Implantatsystemen und Serviceanliegen beraten.

Implify stellt ja nicht nur die Implantatsysteme zur Verfügung, sondern auch OP-Zubehör und Biomaterialien. Was umfasst Ihr Portfolio in diesem Bereich?

Neben den Implantaten und der Prothetik bieten wir auch die passenden Bohrer und Instrumente der Hersteller an. Darüber hinaus umfasst unser Angebot auch diverse synthetische, allogene und porcine Knochenaufbaumaterialien in unterschiedlichsten Formen, wie Block, Paste oder Granulat. Ebenfalls lassen sich nicht resorbierbare und resorbierbare Membranen über unsere digitale Plattform beziehen. Basierend auf dem Feedback der Zahnärzte erweitern wir unser Portfolio stets.

Planen Sie auch, größere Geräte (wie zum Beispiel Chirurgieeinheiten) und/oder Großgeräte (wie zum Beispiel DVTs) auf Implify anzubieten?

Unser Fokus liegt auf dem digitalen Vertrieb von Materialien für eine Implantat-OP und dem Angebot von Serviceleistungen für Zahnärzte. Zukünftig werden wir dieses Angebot mit weiteren digitalen Serviceleistungen erweitern. So denken wir beispielsweise an einen zentral vernetzten und gesteuerten Planungs- und Bestellprozess für Implantologen und Dentallabore. Der Verkauf von Chirurgieeinheiten ist daher aktuell nicht in Planung.

Wie gehen Sie mit dem Thema Qualitätssicherung um? Welche Kriterien gelten in Ihrem Unternehmen für Hersteller, um in Ihr Portfolio aufgenommen zu werden?

Qualitätssicherung hat für uns höchste Priorität. Implantathersteller sind heute vom Gesetzgeber bereits stark reguliert. Als zentrale Plattform und Partner achten wir darauf, dass diese gesetzlichen Rahmenbedingungen eingehalten werden. Zusätzlich planen wir mittelfristig in Zusammenarbeit mit dem Institut für Implantatreinheit alle unsere Produkte zertifizieren zu lassen.

Neue implantologische Protokolle oder Systeme benötigen auch ein gewisses Maß an Schulung. Begleiten Sie Ihre Kunden jetzt oder zukünftig auch in diesem Bereich?

Wir wollen nicht nur eine digitale Verkaufsplattform sein, sondern auch informieren. Hierzu planen wir einen exklusiven Bereich auf der Webseite, um Zahnärzte über die neusten Studien, rechtlichen Herausforderungen, neusten Produkte und Verfahren zu informieren. Entsprechende Schulungen bieten wir in Zusammenarbeit mit Herstellern und Partnern an.