

Stabilisierung, Digitalisierung, Strukturwandel – das sind die Schlagwörter zur Kennzeichnung des Implantologiemarkts 2016. Die Implantologie ist zwar weiterhin Vorreiter bei vielen Innovationen. Für den Anwender bleibt es aber eine Herausforderung, den Markt nach echten oder nur vermeintlichen Neuerungen zu sortieren bzw. ihn in seiner Gesamtheit zu überblicken.



## Der Implantologiemarkt 2016

Jürgen Isbaner

Der nationale Implantologiemarkt konnte sich im letzten Jahr deutlich stabilisieren. Sowohl die Unternehmen im Premiumbereich als auch die Anbieter im Value-Segment sind optimistisch in das neue Jahr gegangen. Bei einzelnen Unternehmen scheinen, sofern dieser Trend anhält, auch wieder zweistellige Zuwachsraten möglich. Im Fokus der Implantatanbieter stehen neben den technologischen Herausforderungen z.B. durch die Digitalisierung, vor allem auch strukturelle Herausforderungen. Die Veränderungen im Markt lassen sich nach wie vor z.B. an der Zahl der Zukäufe und Fusionen sowie der damit verbundenen Konzentration der Marktanteile in den Händen einiger weniger international agierender Dentalunternehmen beobachten. Verbunden ist dieser Trend gleichzeitig mit einem in diesem Segment bisher eher unüblichen Personalkarussell bis hinauf in die Cheftagen der renommierten Implantatanbieter. Die bisher gerade im deutschen Implantologiemarkt gültige Formel, nämlich Innovation + Qualität + Service = Vertrauen + Identifikation + zufriedene Anwender könnte so mehr und mehr aufgelöst werden. Ob dieser Weg dann in die richtige Richtung führt, bleibt abzuwarten. Gleichwohl eröffnet er aber auch Chancen für kleinere Unternehmen. Dass die es verstehen, diese Chancen zu nutzen, bewiesen in der jüngsten Vergangenheit nicht zuletzt die Anbieter im sogenannten Value-Segment mit stringent wachsenden Ver-

kaufszahlen und entsprechend vergrößerten Marktanteilen.

Wie eingangs bereits erwähnt, hat sich der Markt mit positiver Tendenz stabilisiert. Die Zahl der verkauften Implantate steigt und das Gesamtvolumen bewegt sich nach wie vor auf hohem Niveau. Daher wird versucht, dieses ohne Zweifel vorhandene Potenzial des Marktes durch neue Wachstumsstrategien zu mobilisieren. Ganz klar stehen Themen wie die CAD/CAM-Technologie und das Preisniveau sowie Keramikimplantate als ernst zu nehmendes Angebot nicht nur im Premiumsegment zur Diskussion. Die Unternehmen stellen sich mit unterschiedlichen Strategien den neuen Herausforderungen. Dabei wird das Preis-Leistungs-Verhältnis immer mehr zu einem wichtigen Faktor für den Erfolg. Ob in einem hochpotenten Markt der ausschließliche Weg über den Preis und die damit verbundene Kannibalisierung notwendig oder gerade im Hinblick auf Qualität, Service und Innovationsfreudigkeit langfristig sinnvoll ist, muss nach wie vor diskutiert werden. Die Unternehmen werden in diesem Kontext auch bestimmte Strukturen im Interesse von Effizienz und Kostenreduktion weiter auf den Prüfstand stellen müssen. Immerhin setzen die meisten Firmen in dieser Situation konsequenterweise weiterhin auf die Markterweiterung. Nach wie vor werden Implantatsysteme und implantologisches Equipment verbessert oder neu entwickelt auf den Markt gebracht. Diese „permanente Innovation“ dient

sicher der Fortentwicklung der Implantologie als Ganzes, hat aber auch zur Folge, dass es selbst für versierte Anwender kaum noch möglich ist, zwischen echten und vermeintlichen Neuerungen zu unterscheiden bzw. den Implantologiemarkt in seiner Gesamtheit zu überblicken. Wie die nachstehende Übersicht zeigt, haben derzeit nahezu 160 Unternehmen implantologisches Equipment oder implantologische Produkte im Portfolio. Rund 80 davon bieten Implantate an. Zugleich wird aber auch deutlich, es gibt ein Kommen und Gehen. Es gibt einen über Jahre, z.T. auch über Jahrzehnte hinweg stabilen Kern des Marktes – so teilen sich die drei großen Implantatanbieter Straumann, CAMLOG und DENTSPLY Implants ca. 75 Prozent des Marktes – und es gibt neue Anbieter, während andere vom Markt verschwunden sind bzw. eigene Aktivitäten in diesem Bereich ganz oder teilweise aufgegeben haben. Wie bereits in den vergangenen Jahren möchten wir unseren Lesern mit der nachstehenden Übersicht auch für das Jahr 2016 einen Überblick des Marktes – über die Produkte und Anbieter – geben und so die Suche und die Entscheidungsfindung erleichtern.

### Anmerkung der Redaktion

Die folgende Übersicht beruht auf den Angaben der Hersteller bzw. Vertrieber. Wir bitten unsere Leser um Verständnis dafür, dass die Redaktion für deren Richtigkeit und Vollständigkeit weder Gewähr noch Haftung übernehmen kann.



# HI-TEC IMPLANTS

## KOMPATIBEL ZU FÜHRENDEN IMPLANTATSYSTEMEN

VISION

LOGIC

X6 & MODULAR ABUTMENT

SELF THREAD & UNIVERSAL UNIT

|                                               |               |
|-----------------------------------------------|---------------|
| Beispielerrechnung<br>Einzelzahnversorgung    |               |
| Implantat<br>inkl. Deckschraube .....         | 89,-          |
| Abheilpfosten .....                           | 15,-          |
| Einbringpfosten =<br>Abdruckpfosten .....     | 0,-           |
| Modellimplantat .....                         | 12,-          |
| Titan-Pfosten<br>bzw. CAD/CAM Kleebasis ..... | 39,-          |
| <b>EURO</b>                                   | <b>155,-*</b> |

\* ohne Mindestabnahme!!



Das **HI-TEC Implantatsystem** bietet allen Behandlern die **wirklich** kostengünstige Alternative und Ergänzung zu bereits vorhandenen Systemen.

HI-TEC IMPLANTS · Vertrieb Deutschland · Michel Aulich · Veilchenweg 11/12 · 26160 Bad Zwischenahn  
Tel. 0 44 03/53 56 · Fax 0 44 03/93 93 929 · Mobil 01 71/6 08 09 99 · michel-aulich@t-online.de · [www.hitec-implants.com](http://www.hitec-implants.com)

**HI - TEC IMPLANTS**