

„Auf dem Gebiet der Laserzahnheilkunde haben wir immense Potenziale“

Dr. Georg Bach



Führungswechsel bei der elexxion AG. Dr. Georg Bach, Chefredakteur des Laser Journals, sprach im Juni mit dem neuen CEO der elexxion AG, Martin Klarenaar, über neue Perspektiven und Schwerpunkte des Radolfzeller Technologieunternehmens.

„Never say never again“ – Nicht nur ein Kinohit, sondern auch für Sie und elexxion zutreffend?

Wenn Sie damit meinen Wiedereinstieg als CEO bei elexxion meinen, dann können Sie das gern so formulieren. Wer hätte vor fünf Jahre damit gerechnet, dass ich nun wieder da bin?

Richtig vergessen konnten Sie elexxion im Grunde aber nie?

Aus dem operativen Geschäft von elexxion war ich absolut „draußen“, um es salopp zu formulieren. Hier war ich in keiner Weise involviert. Trotzdem habe ich stets an der Entwicklung der elexxion AG Anteil genommen. Sehen Sie, elexxion ist mein Baby, und da kann man nicht einfach abschalten, auch wenn sich unsere Wege getrennt haben. Die Trennung vor fünf Jahren war richtig und für mich persönlich wichtig. Diese Zeit hat mir Gelegenheit gegeben, mit einem gewissen Abstand das Geschehen zu beobachten und neue Konzepte zu entwickeln.

Gab es auch kritische Stimmen?

elexxion hat in den letzten Jahren nicht auf allen Gebieten die Entwicklung genommen, die wir uns alle gewünscht haben. Sicherlich liegt noch ein gehöriges Stück Arbeit vor uns, um elexxion auf Kurs zu bringen. Dennoch, und hier bin ich absolut zuversichtlich: elexxion steht finanziell auf sicheren Beinen. In vielen Bereichen haben wir eine gute Marktposition. Und was ich als fast noch wichtiger für die Zukunft erachte: Auf dem Gebiet der Laserzahnheilkunde haben wir für die Zukunft immense Potenziale.

Das hört sich durchweg positiv an. Was werden Sie zukünftig anders machen?

In den vergangenen Jahren haben wir nicht all das, was wir technisch können und zu leisten vermögen, so an unsere prospektiven und faktischen Kunden vermitteln können, wie dies erforderlich gewesen wäre. Hier hatten wir ganz klar ein strukturelles Problem. Das haben wir erkannt, und wir werden es lösen.

Auch auf der elexxion-Homepage haben Sie Ihre Ziele klar beschrieben, und besonders im Fokus steht dabei das Erreichen des Break-even-Points.

Das Erreichen des Break-even ist ein klares Muss. Nicht umsonst haben wir die Form der Aktiengesellschaft für elexxion gewählt, und

da sollen unsere Aktionäre zufrieden mit uns sein. Letztlich sind unsere Aktionäre unsere Investoren, die viele Entwicklungen möglich gemacht haben.

Aber neben diesen monetären Zielen, die ich formuliert habe, will ich viel mehr: Die elexxion soll sich wieder als ansprechbarer Partner für Zahnärzte, Oral- und Kieferchirurgen auf dem Gebiet der Laserzahnheilkunde darstellen. Hier fehlte mir das Gespür für den Puls des Marktes. Gelingt dies, gelingt auch der gesamte Rest.

Weg von den Unternehmenszielen, die für Sie als CEO naturgemäß im Fokus des Interesses stehen und hin zu dem, was die elexxion ausmacht. Wo sehen Sie die Schwerpunkte?

Kein Gebiet der Laserzahnheilkunde hat in den vergangenen Jahren eine derart „stürmische“ Entwicklung genommen wie die Photodynamische Therapie. Wir haben ein hervorragendes Produkt entwickelt, Grundlagen erforscht und auf den Markt gebracht. Hier wird sicherlich ein erster Schwerpunkt meiner Arbeit liegen. Wir werden im Oktober mit einem völlig einzigartigen Konzept den Markt ansprechen. Da darf jeder richtig gespannt sein, aber mehr will ich noch nicht verraten.

Perio Green ist aber doch schon seit geraumer Zeit auf dem Markt und auf dem Gebiet der „grünen“ Sensitizer zudem nicht allein vertreten?

Wir waren in der Tat die ersten, die diesen Wirkstoff erforschten, erhebliche Grundlagenforschung betrieben haben und hätten definitiv auch als erste auf den Markt kommen müssen. Dies ist leider nicht gelungen, dennoch weist kein anderes System mit grünem Sensiti-



zer eine derartige Tiefe an Grundlagenforschung und wissenschaftlicher Dokumentation auf wie Perio Green. Zudem ist die Darreichungsform von Perio Green sehr anwenderfreundlich und die Anwendung ist delegierbar, auch hier sehe ich klare Vorteile.

Ihr Glaube an die photothermale Therapie ist also ungebrochen?

In der photothermalen Therapie steckt ein unglaubliches Potenzial. Vieles von dem, was wir durch diese Interaktion zwischen Laserlicht und Farbstoff zu leisten vermögen, ist uns zum jetzigen Zeitpunkt noch gar nicht klar. Eines steht für mich fest: Bei der Periimplantitisbehandlung und der Parodontologie sowie der Endodontologie werden wir mit der photothermalen Therapie definitiv nicht stehen bleiben.

Bleibt dennoch die spannende Frage „blau oder grün“?

Das ist wirklich eine spannende Frage (lacht). Gut, wir als elexxion haben uns klar positioniert und uns ebenso klar entschieden: Unser Sensitizer ist ein grüner. Wir sehen in der Kombination von 810-nm-Laserlicht und grünem Sensitizer klare Vorteile. Wenn ich die aktuelle Literatur lese, sind wir ja damit auch alles andere als allein.

elexxion ist aber auch in anderen Bereichen aktiv.

Sie haben recht, wir dürfen den Fokus nicht allein auf die photothermale Therapie legen, auch wenn diese in nächster Zeit einen

elexxion-Schwerpunkt bildet. Auf dem Gebiet der Hardlaser sind wir sowohl bei den Diodenlasern als auch bei den Er:YAG-Lasern gut aufgestellt und bei 810nm auch klarer Marktführer. Das ist aber sicherlich kein Grund, sich auszuruhen, das wäre fatal. Auch hier haben wir einiges in der Pipeline, lassen Sie sich überraschen!

Werden Sie mich, wenn ich da gleich mal nachhaken darf, bereits zur DGL-Jahrestagung im Herbst überraschen?

Ich will Ihnen eines versichern: elexxion wird Sie auch dort nicht enttäuschen.

Vielen Dank für das Gespräch.

elexxion AG

elexxion AG
Schützenstraße 84
78315 Radolfzell
Tel.: 07732 82299-0
info@elexxion.com
www.elexxion.de



ANZEIGE

Werden Sie Autor für unsere Journale.



Bitte kontaktieren Sie Georg Isbaner
✉ g.isbaner@oemus-media.de