



Der nationale Implantologiemarkt konnte sich im letzten Jahr deutlich stabilisieren. Das Volumen bewegt sich weiterhin auf einem hohen Niveau und zahlreiche Unternehmen vermelden inzwischen auch wieder Zuwächse bis hinein in den zweistelligen Bereich. Also, insgesamt herrscht eine positive Grundstimmung im Markt. Eine der größten Herausforderungen der nächsten Jahre dürfte jedoch der strukturelle Wandel sein, den es neben den technologischen Herausforderungen zu meistern gilt. Ganz klar stehen Themen wie CAD/CAM, das Preisniveau sowie die Frage nach der Rolle von Keramikimplantaten als ernst zu nehmendes Angebot, nicht nur im Premiumsegment, zur Debatte. Die Unternehmen stellen sich den neuen Herausforderungen mit unterschiedlichen Strategien. Das Preis-Leistungs-Verhältnis wird zu einem wichtigen Erfolgsfaktor. In einem hochpotenten Markt wie der Implantologie muss ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis jedoch nicht zwangsläufig billig bedeuten. Gerade im Hinblick auf Quali-

Stabilisierung, Digitalisierung, Strukturwandel

tät, Service und Innovationsfreudigkeit muss der ausschließliche Weg über den Preis und die damit verbundene Kannibalisierung auch kritisch hinterfragt werden. Die Unternehmen werden in diesem Kontext auch immer wieder bestimmte eigene Strukturen hinsichtlich Effizienz und Kosten auf den Prüfstand stellen müssen. Immerhin setzen die meisten Firmen in dieser Situation konsequent 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 als solchen zu überblicken.

Darüber hinaus ist eine Schwerpunktverschiebung hin zur Prothetik und zur Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker zu beobachten. Diese zunehmende Fokussierung auf die Prothetik ist Ausdruck einer veränderten Herangehensweise in der Implantologie und hat bereits gravierende Konsequenzen für den gesamten Markt. Haben sich in der Vergangenheit die Implantatanbieter vorzugsweise über den Markenkern „Schraube“ an sich und damit über Themen wie Oberfläche, Design und Implantat-Abutment-Verbindungen definiert, profilieren sich insbesondere die großen, international agierenden Unternehmen immer mehr

zu Anbietern von kompletten Lösungen, welche in der Folge sowohl konventioneller Zahnersatz oder auch die implantatgetragene Prothetik bedeuten können. Mittels durchgängiger Digitalisierung, beginnend bei der 3-D-Diagnostik und digitalen Abdrucknahme, über die computergestützte Planung und Navigation bis hin zur CAD/CAM-gefertigten prothetischen Versorgung können die Abläufe bei implantologischen und prothetischen Arbeiten erleichtert werden. Zudem wird eine immer engere Einbeziehung des Patienten in die Planung seines Zahnersatzes möglich. Allerdings wird die Implantologie im Zuge dieser Entwicklungen deutlich komplexer und in der Regel auch kostenintensiver. Dieser Mehrwert muss argumentiert werden und letztlich muss neben der High-End-Implantologie auch Platz sein für einfachere, z. T. auch standardisierte implantologische Behandlungskonzepte, die in nahezu jeder Zahnarztpraxis umsetzbar sind.

[Infos zum Autor]



Ihr Jürgen Isbaner
Chefredakteur Implantologie Journal
und ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis,
Mitglied des Vorstandes der
OEMUS MEDIA AG