

CAMLOG gehört zu den erfolgreichsten Implantatsherstellern im deutschen Markt. Bei einem deutlich verlangsamten Branchenwachstum in den vergangenen Jahren konnte der implantologische Systemanbieter, der in Wimsheim bei Stuttgart fertigen lässt, dennoch Anteile hinzugewinnen. Martin Lugert, CAMLOG-Gesamtvertriebsleitung Deutschland, spricht im Interview mit dem Implantologie Journal über die aktuelle Einschätzung des Marktes und den Erfolg seines Unternehmens, die Bedeutung des Value-Segmentes und warum wir in den nächsten Jahren mit großen Veränderungen in der Praxislandschaft in Deutschland zu rechnen haben.



„Kontinuität und Verlässlichkeit sowie innovative Produktlösungen“

Herr Lugert, die erfolgreiche Kooperation von Wissenschaft und Praxis hat die Implantologie zu einem absoluten Trendbereich innerhalb der Zahnheilkunde werden lassen. Wie beurteilen Sie die derzeitige Lage am Implantologie Markt in Deutschland?

Unserer Überzeugung nach befindet sich der Implantatmarkt in einer neuen Phase. Nach jährlich zweistelligen Wachstumsraten hat sich die Marktentwicklung für Dentalimplantate in Deutschland seit 2009 deutlich verlangsamt. Dennoch sehen wir das Potenzial für weiteres Markt-

wachstum grundsätzlich gegeben. Die Nachfrage nach kostengünstigen Implantatsystemen und vollumfänglichen Konzepten nimmt zu. Viele implantologisch tätige Zahnärzte suchen bewusst nach einem kostengünstigen Zweitsystem. Das allerdings von einem renommierten Hersteller, für den die Qualität der Produkte an erster Stelle steht.

Wie gestaltete sich das Geschäftsjahr 2015 für CAMLOG?

Mit dem Geschäftsjahr 2015 sind wir hochzufrieden. Fast jedes vierte Zah-

nimplantat, das in Deutschland inseriert wird, kommt in der Zwischenzeit von CAMLOG. Mit iSy, das wir 2013 zur IDS in Köln eingeführt hatten, liegen wir goldrichtig. Es ist für uns ein weiteres Standbein im viel beachteten Value-Segment. Das iSy System sichert uns heute schon einen großen Teil des Neukundengeschäfts. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen, zumal iSy auch optimal auf die Prothetiklösung DEDICAM, einem weiteren wichtigen Zukunftssegment abgestimmt ist. Unsere Geschäftspolitik der Kontinuität und Verlässlichkeit sowie die innovativen Produktlösungen und Konzepte als auch die partnerschaftlichen Angebote werden von unseren Kunden sehr geschätzt. Darauf bauen wir auch in den nächsten Jahren.

Sie bauen nicht nur auf Produktqualität und Innovationen, Sie bieten auch ein umfassendes Fortbildungsprogramm. Warum gehen Sie diesen Weg?

Unser Ziel ist es, CAMLOG Kunden und Interessierten im Bereich dentale Implantologie auf dem aktuellsten Stand zu halten. Hierfür haben wir einen Pool exzellenter Referenten aufgebaut, die fundiertes praxisnahes Wissen vermitteln. Auch in diesem Bereich überzeugen



Abb. 1: Martin Lugert, CAMLOG-Gesamtvertriebsleitung Deutschland.



Abb. 2: Das iSy System sichert CAMLOG einen großen Teil des Neukundengeschäfts.



wir als starker Partner. 2015 bildeten sich bei über 200 CAMLOG eigenen Veranstaltungen mehr als 4.500 Teilnehmer weiter. Fortbildungsinteressierte finden im Programm für 2016 schnell

und einfach Veranstaltung nach ihren persönlichen Präferenzen. Dieses Jahr veranstalten wir neben den Start-Up Days im April im Juni auch den 4. Internationalen CAMLOG Kongress in Krakau.

Da hat sich Ihr Unternehmen für dieses Jahr wieder einiges vorgenommen. Was steckt hinter dem Konzept der CAMLOG Start-Up-Days am 22. und 23. April in Frankfurt/Main?

Der Werdegang junger Zahnmediziner trifft nach dem Studium auf viele Weichenstellungen, die kluge Entscheidungen erfordern. Eigene Praxis ja oder nein? Welche Fortbildungen und Tätigkeitsschwerpunkte passen zu mir? Welche Praxiskonzepte und Differenzierungsmöglichkeiten gibt es? Wir konnten routinierte, junge und erfolgreiche Referenten gewinnen, die von ihren persönlichen Erfahrungen auf dem Weg zu ihrer heutigen zahnärztlichen Tätigkeit berichten. Sie werden die Fragen beantwortet, welche jungen Zahnmedizinerinnen und Zahnmedizinern auf der Seele brennen. Die Teilnehmer profitieren vom Erfahrungsschatz dieser jungen Routiniers und

teilen ihre Ideen und Gedanken beim Netzwerken ihrer Generation.

Start-Up klingt nach Aufbruch. Worauf sollten junge Zahnärzte beim Praxisstart besonders achten?

Die Zahnmedizin befindet sich wie bereits angedeutet mitten in einem Generationenwechsel. Praxisstrukturen und Führungskulturen werden sich ändern. Um im heutigen Markt bestehen und erfolgreich zu sein, ist es für Praxisneugründer wie auch für angestellte Zahnärzte wichtig sich vom Marktumfeld zu differenzieren. Sie sollten ihre Besonderheiten, Fähigkeiten und Dienstleistungen herausstellen, um sich von der Masse abzuheben. Junge Zahnärzte sollten sich viel Zeit für ihre Entscheidung und strategische Positionierung nehmen. Neben dem fach-

lichen Know-how, spielen die persönliche Einstellung, die innere Haltung und die eigenen Präferenzen eine wichtige Rolle. Mit den Start-Up-Days bieten wir jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten viele Hilfestellungen und die Option sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Dieses außergewöhnliche Fortbildungsformat gibt jungen Zahnmediziner Orientierungshilfen für ihre berufliche Ausrichtung und ihren zukünftigen Erfolg an die Hand.

Abgesehen von den Vorträgen und Workshops – was erwartet die Teilnehmer in Frankfurt noch?

Selbstverständlich wird auch bei dieser Veranstaltung das Vergnügen nicht zu kurz kommen. Die CAMLOG Party wird hoch oben im Japan Tower im Windows 25 stattfinden.





Abb. 3: DEDICAM bietet individuelle Restaurationen für die implantat- und zahngetragene Prothetik in großer Materialvielfalt und hoher Qualität.

Nicht jede/r implantologisch ambitionierte Zahnarzt/in möchte in Zukunft als Alleinherrscher die Verantwortung in der Praxis tragen. Wie wird sich das auf den Markt auswirken?

Seit einiger Zeit ist der Trend zu Spezialisierungen in einzelne Fachbereiche festzustellen und diese werden verstärkt in großen Praxen zusammengeführt. Auch die Feminisierung in der Zahnmedizin trägt maßgeblich dazu bei. Frauen tendieren eher als ihre männlichen Kollegen dazu, in einem Angestelltenverhältnis – auch in Teilzeit – zu arbeiten. Zur Entscheidung gegen die Einzelpraxis rücken betriebswirtschaftliche Aspekte mehr und mehr in den Focus. Das wird sich auf die Marktsituation auswirken. Allerdings weniger auf die zahnärztlichen Leistungen sondern auf die Praxisform.

In den vergangenen Jahren haben Fachgesellschaften wie die DGZI e.V. aber

auch CAMLOG als Industriepartner die Bedeutung der Zahntechnik als wichtigen Bestandteil einer erfolgreichen Implantattherapie betont. Spielt das für CAMLOG nach wie vor eine Rolle?

Die Implantatchirurgie und die Zahntechnik unterliegen heute immer größeren Herausforderungen, die von modernen Technologien, Materialien und wirtschaftlichen Faktoren abhängen. Wachsende Patientenansprüche und zunehmender Kostendruck erfordern es, die Wertschöpfungsprozesse sowohl in der Zahnarztpraxis als auch im Dental-labor permanent zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen. Dafür bieten wir ein durchdachtes Abutmentsystem für alle unsere Implantatsysteme wie auch die DEDICAM Individuallösung. Den Zahntechnik Kongress, Faszination Implantatprothetik veranstalteten wir 2015 schon zum vierten Mal und hatten wieder ein ausgebuchtes Haus. Das

camlog

spricht schon alleine für die Qualität dieser Veranstaltungen.

Welchen Stellenwert nimmt dabei CAD/CAM-Prothetik ein und was leistet Ihr Unternehmen in diesem Bereich?

Wir haben uns zum Ziel gesetzt, das Kerngeschäft unserer zahntechnischen Partner mit umfassenden Lösungen bestmöglich zu unterstützen. Daher verstehen wir uns mit DEDICAM als Partner der Zahntechnik für digitale Arbeitsabläufe und als Dienstleister und verlängerte Werkbank. DEDICAM bietet individuelle Restaurationen für die implantat- und zahngetragene Prothetik in großer Materialvielfalt und hoher Qualität. Ein bis ins Detail optimierter Prozess gewährleistet Ergebnissicherheit – bei einem Maximum an Komfort und individueller Freiheit. CAMLOG hat sich mit DEDICAM innerhalb von nur zwei Jahren zu einem bedeutenden Anbieter von CAD/CAM-Prothetik entwickelt.

Herr Lugert, vielen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellte Georg Isbaner, Redaktion Implantologie Journal.

Kontakt **CAMLOG Vertriebs GmbH**
 Maybachstr. 5, 71299 Wimsheim
 Tel.: 07044 9445-100
 Fax: 0800 9445-000
 info.de@camlog.com
 www.camlog.de



Abb. 4: CAMLOG-Produktionsstandort in Wimsheim bei Stuttgart.