

# MARKEN FÜR MÄRKTE

**Straumann bezeichnet sich als „Total Solution Provider“. Welche Vorteile ergeben sich hieraus für Behandler und Patienten?** *In den letzten 20 Jahren haben wir uns vom reinen Implantathersteller zum Gesamtanbieter für Lösungen in der ästhetischen Zahnmedizin entwickelt. Mittlerweile bieten wir nicht mehr einzelne Produkte, sondern ein leistungsstarkes und umfassendes Portfolio für Behandlerinnen und Behandler, welches aus integrierten und nahtlos miteinander verbundenen Lösungen und Services besteht. Ein Beispiel hierfür ist unser Straumann® Smile in a Box-Angebot, ein digitaler, modularer, integrierter Planungs- und Fertigungsservice für das gesamte chirurgische und prothetische Indikationsspektrum. Die Vorteile für Praxen und Labore liegen auf der Hand: Die Arbeitsabläufe werden effizienter und einfacher. Wir sehen uns als Partner für unsere Kundinnen und Kunden und möchten mit unserem vielseitigen Angebot zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen und bei der Erschließung neuer Patientengruppen unterstützen.*



HOLGER HADERER

**Neben Straumann zählen heute weitere Unternehmen – auch im Value-Segment – zur Straumann Group. Warum?** *Das Implantatportfolio der Straumann Group in Deutschland umfasst Straumann, Medentika, Neodent und seit 2020 auch Anthogyr – ein sehr umfangreiches Portfolio, das uns ermöglicht, Lösungen für alle Kunden- und Patientenbedürfnisse anzubieten. Die meisten Behandler arbeiten mit zwei oder mehr Implantatsystemen, je nach Indikation, Überweiserwunsch oder Patientenbedürfnis. Unser breites Portfolio ermöglicht es, dieses Spektrum abzudecken und für jedes Bedürfnis die passende Lösung bereitzustellen.*

**Was sind aus Ihrer Sicht die relevantesten aktuellen Entwicklungen im Dentalmarkt und wie antwortet Straumann darauf?** *Die Patientinnen und Patienten stehen mit ihren Bedürfnissen stets im Vordergrund. Der Patient von heute ist besser informiert und tritt selbstbewusst als Konsument auf. Mittlerweile kommen zwei Drittel aller Patienten mit ästhetischen Anliegen in die Praxis, es werden zunehmend effiziente Behandlungsprotokolle gewünscht. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung haben wir unser Portfolio im Jahr 2014 um die Straumann® Pure Ceramic Implantate erweitert und 2018 das vollkonische Straumann® BLX Implantat für Sofortversorgungen eingeführt. Um effizientere Behandlungsmethoden in einer zunehmend digitalen Welt anbieten zu können, bieten wir Lösungen und Produkte für komplett*

*digitalisierte Workflows für Zahnersatz und Zahnkorrektur von der digitalen Abdrucknahme über Planungssoftware bis hin zu Laborscannern und 3D-Druck – alles aus einer Hand und optimal aufeinander abgestimmt. Großes Potenzial sehen wir auch im Bereich der transparenten Aligner. Mit unseren Alignern von ClearCorrect können allgemeine Zahnärzte leichte bis mittlere Zahnfehlstellungen behandeln; schwere Fälle müssen von Kieferorthopäden begleitet werden. Jede Fallplanung beinhaltet eine mobil-optimierte 3D-Simulation, die das geplante Ergebnis und den Fortschritt jederzeit aufzeigt und mit dem Patienten geteilt werden kann. Es ist keine spezielle Software nötig. Neben dem konventionellen Abdruck ist auch eine digitale Abformung mit allen gängigen Intraoralscannern möglich. Unterstützt wird die Behandlung durch Telemonitoring. Unsere telemedizinische App ist eine der weltweit ersten mobilen kieferorthopädischen Fernkontrollen, die eine effizientere Terminplanung, eine verbesserte Patientenmitarbeit sowie digitale Behandlungskontrolle ermöglicht.*

**Sofortversorgung ist ein großer Trend in der Implantologie. Was hat Straumann hierfür zu bieten?** *Patientenwünsche ändern sich. Gerade in Zeiten der Pandemie beobachten wir eine Beschleunigung bestimmter Patiententrends: Effiziente Sofortversorgungskonzepte nehmen rasant an Fahrt auf. Jetzt ist es an der Zeit, umzudenken und sich neu zu positionieren. Straumann bietet die Möglichkeit, das Konzept der Sofortversorgung in Kombination mit dem digitalen Workflow voll auszuschöpfen. Die Sofortversorgung bietet viele Vorteile. Behandler und Behandlerinnen können die steigenden Erwartungen der Patienten erfüllen, neue Patientengruppen erschließen, Zeit und Kosten einsparen und somit die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis steigern.*

**Wie steht der deutsche Markt aktuell da?** *Der deutsche Markt hat sich nach der ersten Corona-Welle im Frühjahr 2020 gut erholt. Es hat sich gezeigt, dass Kommunikation mit dem Praxisteam und Patienten der Schlüsselfaktor zum erfolgreichen Neustart und zur Rückkehr der „neuen“ Normalität war. Es ist jedoch weiterhin mit Veränderungen im Patientenverhalten zu rechnen. Weniger Termine und kürzere Behandlungszeiten in den Praxen, Möglichkeiten der digitalen Patientenkommunikation sind Anforderungen, die im Zuge der Pandemie stark an Bedeutung gewonnen haben. Zudem werden kosteneffizientere Behandlungsmöglichkeiten gefragt werden.*

**Fortbildungen sind Teil der Straumann-DNA. Gibt es hier neue Akzente?** *Die Corona-Pandemie hat auch die Fortbildungswelt verändert. Bereits im März 2020 haben wir innerhalb kürzester Zeit unsere TimeForEducation-Kampagne entwickelt und ein breites Angebot an Live- und On-Demand-Online-Seminaren veröffentlicht. Zudem haben wir weitere innovative und attraktive Formate geschaffen, um unsere Kundinnen und Kunden zu begleiten und ihnen erstklassige Inhalte auf Knopfdruck zur Verfügung zu stellen. Dazu zählt unter anderem unser „Learn in a box“-Konzept, bei dem wir Hands-on-Übungen im Rahmen einer Video-Konferenz anleiten und die Teilnehmer gleichzeitig die Hands-on-Übungen vor dem eigenen Rechner nachmachen und sich mit dem Referenten oder der Referentin austauschen können. Digitale Fortbildungen werden uns auch in der Zukunft begleiten. Wir haben tolle Referentinnen und Referenten sowie starke Partner an der Seite, die uns hier eng begleiten.*