

Cheer up!

Nur Mut!

Kaum ein Tag ist in den vergangenen Monaten vergangen, an dem die Welt nicht von neuen finanzpolitischen Disastern erfahren hätte. Ungläubig verfolgt man die Nachrichten von den Börsen dieser Welt. Dabei wird in erschreckender Weise deutlich, mit welcher Leichtigkeit riesige Vermögenswerte sich in Luft auflösen. Vermeintliche Blue-Chips verfallen mit einer Geschwindigkeit, die jahrzehntelang für unmöglich gehalten worden wäre. Die Zeit der unbändigen Zuwächse – auch nach der IT-Blase am Anfang des neuen Jahrtausends – scheint sich umgekehrt zu haben, zweistellige Kursverluste sind an der Tagesordnung.

Auch der Dental-Markt ist davon betroffen:

Die Sirona Aktie, zur 20 Jahre Cerec-Feier Anfang 2006 mit über 50 US-Dollar gehandelt, erreichte Ende November 2008 noch nicht einmal mehr die 10 US-Dollar-Marke. Und das bei steigenden Umsätzen in allen Segmenten. Mehr Glück hatte der Danaher-Konzern, Besitzer der Fa. KaVo, der im gleichen Zeitraum fast nichts seines Aktienwertes eingebüßt hat, trotz des 30 %igen Kursverlustes in den letzten vier Monaten. Röntgengerätehersteller Kodak verlor innerhalb eines Jahres 68 % seines Kurswertes. Dentsply verlor im gleichen Zeitraum 38 %. Die Berichte ließen sich weiter fortsetzen.

Die Kaufzurückhaltung infolge dieser internationalen Krise wird sich auch in die Zahnarztpraxen fortsetzen. Eine sehr verständliche Reaktion auf eine Krise. Die Bemühungen der Regierungen, die Wirtschaft durch Steuererleichterungen und billige Kredite anzukurbeln, wird wohl kaum

Hardly a day has gone by these past few months when the world did not wake to yet another financial disaster. We are following the news from the world's exchanges with incredulity. We are standing by in exasperation as we watch immense fortunes collapsing around us. The blue chips of the past have embarked on a steep decline thought impossible in the past few decades. The tide of unstoppable growth – which basically continued even after the IT bubble burst at the beginning of the decade – not only seems to have ebbed but to have been reversed, and painful double-digit losses are the order of the day.

Of course, these developments do not leave the dental market unaffected:

The Sirona share, traded at more than \$50 (US) at the time of Cerec's 20th anniversary in early 2006, barely cleared the \$10 (US) mark late last November, and that despite growing sales in all segments. The Danaher group, which owns KaVo, has had better luck in that it has seen almost no reduction in its market capitalization, despite a 30% decline over the past four months. X-ray manufacturer Kodak lost 68% of its stock value within a single year. Dentsply lost 38% in the same period. And these dire reports could continue ad nauseam.

Consumer reluctance in the wake of this international crisis will also be felt in the dental office, which is a very understandable reaction to a crisis. Government efforts to stimulate the economy by tax cuts and cheap credit are unlikely to be rewarded. Rather, dentists are likely to fear



betting on the wrong horse and delay their capital investment decisions.

And that despite the fact that there has rarely been a better time for investing than now. When the dental world meets again in Cologne at the world's largest dental trade show, IDS, in early 2009, innovations in digital x-ray and computer-assisted manufacturing will be at the focus of attention.

By now, the level of quality that these systems have achieved makes their use in every dental office almost mandatory. The use of 3D x-ray systems offers immense benefits in diagnostics and therapy. More precise treatment plans make implant treatments more predictable and, consequently, safer.

At that, systems using smaller sensors and improved software will achieve results that previously required the deployment of larger and much more expensive systems. 3D x-ray systems that used to be affordable only to hospitals or larger dental clinics are now economical to use even in the individual dentist's office. Offering much more information to the treatment provider, 3D x-ray systems will be the object of immense marketing efforts, similar to what we have seen with dental lasers.

At a time of increasing process optimization, CAD/CAM technology has become established in the dental laboratory. It is true that developments in the field of ceramics have been instrumental in bringing about this trend, but the primary incentive has been the attempt to reduce cost in order to stay competitive. A similar development can be predicted for the chairside use of CAD/CAM technology.

With two new players on the dental market, chairside CAD/CAM will be moving to the next level. Despite convincing scientific evidence, no more than 20,000 dentists throughout the world have been able to bring themselves to invest in this technology. Manufacturers have reacted to this reticence by increasing the range of indications and by reducing the learning curve. Whether or not the introduction of lower-priced solutions will increase the popularity of this technology remains to be seen.

Both digital volume tomography and CAD/CAM chairside solutions are innovations for the dental office, innovations that may give them the means to survive and prosper even in economically difficult times.

Fear is a bad counsellor. An innovative practice not only offers inspiration to its owner, but it also gives patients the confidence that they will receive the best possible

Früchte tragen. Stattdessen wird die Angst vor Fehlinvestitionen das Verhalten der Praxisinhaber bestimmen und Investitionen verzögern.

Dabei wäre die Zeit für Investitionen kaum besser als jetzt. Wenn sich Anfang 2009 die Dentalwelt erneut in Köln zur größten Leistungsshow der Welt trifft, werden insbesondere Neuerungen auf dem Gebiet des digitalen Röntgens und der computergestützten Fertigung das Interesse auf sich ziehen.

Inzwischen haben die Systeme einen Qualitätsstand erreicht, der den Einsatz in jeder Praxis notwendig macht. Der Einsatz von 3D-Röntgensystemen erleichtert die Diagnostik und Therapie. Aufgrund einer präziseren Planung werden die Implantationen vorhersagbarer und damit sicherer.

Dabei erzielen Geräte mit kleineren Sensoren bei entsprechend verbesserter Software ähnliche Ergebnisse wie große, erheblich teurere Systeme.

Waren früher solche Systeme nur für Kliniken und Großpraxen erschwinglich, kann heute auch die Einzelpraxis ein derartiges Gerät wirtschaftlich einsetzen. Neben dem Informationsgewinn für den Behandler wird ein derartiges 3D-System einen ähnlichen Marketing-Schub haben wie seinerzeit dentale Laser.

In Zeiten stetig steigender Prozessoptimierung hat sich die CAD/CAM-Technik auch in den Dentallaboratorien etablieren können. Zwar hat auch die Entwicklung der Keramiken maßgeblich diesen Trend beeinflusst, aber im Vordergrund standen auch hier die Einsparmöglichkeiten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Eine ähnliche Entwicklung steht dem Chairside-Einsatz der CAD/CAM-Technik noch bevor.

Auch Chairside CAD/CAM-Verfahren werden nach dem Auftreten von zwei neuen Mitbewerbern auf dem Dental-Markt einen neuen Aufschwung erleben. Trotz überzeugenden wissenschaftlichen Untersuchungen haben sich in den vergangenen 20 Jahren nicht mehr als 20.000 Zahnärzte weltweit mit der Technologie anfreunden können. Die Hersteller haben sich auf diese Zurückhaltung eingestellt und zum einen das Behandlungsspektrum erweitert, zum anderen aber auch die „learning curve“ verringert. Bleibt abzuwarten, ob mit der Einführung von preisgünstigeren Lösungen der Zuspruch steigt.

Sowohl die Digitale Volumetomographie als auch CAD/CAM Chairside-Lösungen sind dazu geeignet, der Praxis den nötigen Innovationsschub zu geben, um auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bestehen zu können.

Angst ist ein schlechter Berater. Eine innovative Praxis inspiriert nicht nur ihren Besitzer, sondern gibt auch dem Patienten das Vertrauen in eine optimale Behandlung. Nur durch Innovationen lassen sich auch wirtschaftlich schwierige Zeiten überstehen.

Ihr



Olaf Schenk

treatment. Only innovation will let the current economic challenge be mastered.

Yours,
Olaf Schenk

Adresse/Address: Dr. Olaf Schenk, Hohenzollernring 26, 50672 Köln, Germany
Tel.: +49 (0)221 25 50 55, Fax: +49 (0)221 258 46 08, e-mail: schenk@quintessenz.de

