

Mittwoch, 29.07.2020

IMPLIFY

„Wir wollen das Amazon der Zahnmedizin werden“



Implify Gründer Steffen Weinlich, Marc-Philipp Kern, Florian Schnor (v.l.) (Foto: Unternehmen)

- **Mit einem Shop für Implantate wollen drei Gründer aus Frankfurt den Verkauf von Zahnmedizin-Zubehör digitalisieren.**
- **Erst im Juli gegründet, hat das Start-up Kapital im hohen fünfstelligen Bereich eingesammelt, steht aber noch ganz am Anfang.**
- **Experten sehen Potenzial, halten aber extrem kurze Lieferzeiten für nötig.**

Marc Kern hat viel vor, dabei steht er noch ganz am Anfang. Im Juli hat der 26-Jährige das Frankfurter Start-up Implify gegründet, das nach seinen Plänen ein „Amazon für die Zahnmedizin“ werden soll. **Über die Plattform sollen Zahnmediziner Implantate und Zubehör bestellen können, also etwa Kronen, Führungsschrauben und Implantatpfosten.**

Für den Start hat Kern und sein Team nun einen hohen fünfstelligen Betrag des Frankfurter Investors Policen Direct Gruppe erhalten, wie Handelsblatt Inside vorab erfuhr. **Das Geld soll für die Akquise von Kunden und für die Weiterentwicklung des Shops genutzt werden**, der in den kommenden Monaten online gehen soll.

Auch große Hersteller von Zahnimplantaten bieten Onlineshops an. **Kern allerdings sieht eine Marktlücke darin, das Angebot von unterschiedlichen Herstellern auf einer Plattform zu vereinen.** Über einen Konfigurator sollen Zahnmediziner dort alle nötigen Komponenten zusammenstellen. Auch dies sei ein Wettbewerbsvorteil gegenüber den Herstellerplattformen.

Die Vorsitzende des Deutschen Zahnärzte-Verbands (DZV) Angelika Brandl-Riedel kann dieser Idee durchaus etwas abgewinnen. „Eine solche Plattform ist vom Grundsatz her eine gute Idee“, sagt sie. **„Sie ist auch der Weg in die digital aufgestellte Zukunft.“** Dass Zahnmediziner ihr Material telefonisch über einen Katalog bestellen, sei zwar noch an der Tagesordnung, werde aber immer seltener.

Eine Bestellung über die Homepage der Hersteller sei deutlich komfortabler und schneller, bislang aber nur bei größeren Herstellern vollumfänglich möglich. „Wenn die Plattform eine größere Bandbreite bietet und auch bei Implantatsystemen der kleineren Hersteller eine Bestellung über das Internet ermöglicht, sehe ich darin einen echten Mehrwert“, sagt Brandl-Riedel.

Kern sieht deswegen seine Chance, das Geschäft zu digitalisieren. **„Wir schaffen die Telefonbestellung ab“**, sagt er selbstbewusst. Zentral dafür allerdings ist, dass er Hersteller und Zahnmediziner gleichermaßen auf seine Plattform zieht.

Hersteller sollen über einen einfachen Zugang zum Kunden und geringere

Kosten motiviert werden. „**Sie sparen durch unsere Plattform Kosten im Vertrieb und Service**“, sagt Kern. Sie könnten so rund 60 Prozent sparen, sagt er. Im Gegenzug verlangt das Start-up einen Teil der Marge als Provision und will so Geld verdienen und die Plattform finanzieren. Der Markt ist groß: Es gibt hunderte Hersteller von Zahnimplantaten, die meisten Geschäfte laufen aber über die drei großen Anbieter Straumann, Dentsply und Nobel Biocare.

30.000 Implantologen in Deutschland

Dem Start-up muss es also gelingen, möglichst jeden dieser drei an Bord zu kriegen. Nur so wäre die Plattform für die rund 30.000 Zahnmediziner, die mit Implantaten arbeiten, eine sinnvolle Anlaufstelle. **Bislang konnte das Start-up immerhin einen mittelgroßen israelischen und deutschen Hersteller für sich gewinnen.**

Zahnmediziner wiederum sollen über die Plattform ebenfalls Geld sparen. Kern hofft, Mengenrabatt bei den Herstellern zu erhalten und diesen an die Implantologen weiterzugeben. Die sollen auch noch einen weiteren Vorteil haben: Implantate lagern bislang auf Vorrat in einer Praxis. **Dieses Lager sollen sich Zahnmediziner sparen.** „Wir wollen künftig dieses Lager für unsere Kunden sein“, sagt Kern.

Ohne Lieferung am selben Tag wird das aber keine echte Alternative sein. Die DZV-Chefin weist darauf hin, **dass Zahnersatz nicht selten zeitnah in der Praxis benötigt werde.** Dafür bräuchte es eine „schnell zuliefernde Plattform“, sagt Brandl-Riedel, die möglichst am nächsten Tag liefert. Dann wäre es auch möglich, auf das eigene Lager in einer Praxis zu verzichten, in dem Zahnmediziner nicht selten Implantate im Wert von mehreren tausend Euro vorhalten.

Bis dahin ist es aber noch ein weiter Weg für Kern und sein Gründerteam. **Die drei sitzen derzeit noch in einem Büro ihres Investors und programmieren die Plattform und den Konfigurator zu Ende.** Ein Lager –

geschweige denn Kunden – gibt es deswegen noch nicht. Bis zum „Amazon der Zahnmedizin“ wird es noch eine ganze Weile dauern. *Jürgen Klöckner*