



Der Stand von Reuter systems auf der IDS 2007 in Köln.



Mit dem Oneday® Next Generation Implantat wird den Zahnärzten ein ideales Implantat an die Hand gegeben.

Sofortbelastung: Notwendig und machbar

| Antje Isbaner

Qualität „made in Germany“ und eine individuelle Kundenbetreuung stehen bei der Firma Reuter systems im Vordergrund. Mit ihrem Implantat Oneday® wurde ein System von Praktikern für Praktiker entwickelt. Die ZWP-Redaktion sprach mit dem Forschungs- und Entwicklungsleiter Dr. Peter Reuter über seine Impressionen der IDS 2007 und über die Zukunft von Reuter systems.

Herr Dr. Reuter, auf der IDS 2007 waren Sie mit einem großen Messestand vertreten. Wo setzten Sie den Schwerpunkt Ihres Messeauftritts und waren Sie mit der Resonanz der Besucher zufrieden? Wurden Ihre Erwartungen an die diesjährige IDS erfüllt?

Bei unserem Messeauftritt, wie bei allen unseren Aktivitäten, geht es darum, das Thema Sofortbelastung zu präsentieren und die Unterschiede zu einer herkömmlichen, doch meist sehr aufwendigen Vorgehensweise darzustellen. So gesehen, hat uns die Messe ein phantastisches Echo gebracht, da mittlerweile viele Firmen und Kollegen die Notwendigkeit und die Machbarkeit der Sofortbelastung ebenso sehen wie wir.

Welche Neuheiten konnten Sie den IDS-Besuchern an Ihrem Stand präsentieren? Generell würde ich sagen: „Never change a winning team.“ Soll heißen, unsere bisherigen Produkte laufen sehr gut und finden hohe Akzeptanz. Dennoch und wie schon gesagt, springen immer mehr Firmen auf den fahrenden Zug „Sofortbelastung“ auf, um am Markt zu partizipieren.

Dem hat Reuter systems natürlich etwas entgegenzusetzen. Unsere jahrelange Erfahrung und unser Technologievorsprung finden Ausdruck im neuen Oneday® Next Generation Implantat. Next Generation bedeutet für den Anwender noch mehr Vorteile, noch einfacher und noch sicherer.

1998 entwickelten Sie das soeben erwähnte Oneday®-Implantat für Praktiker. Was ist das Besondere an Ihrem Produkt und welche Zielgruppe sprechen Sie damit an?

Wie Sie wissen, zeichnet sich Oneday® durch Einfachheit und hohe Sicherheit in der Anwendung aus. Zudem, und das wird oft übersehen, haben Oneday®-Implantate einen weit größeren Indikationsbereich als herkömmliche Implantate. Das liegt an unserer Philosophie, keinen Knochen zu entfernen, sondern nur den Knochen zu weiten. Somit ist sowohl dem nur gelegentlich implantologisch tätigen Kollegen als auch den Vielimplantierern vor allem durch eine enorme Zeitersparnis das ideale Implantat an die Hand gegeben worden.

Worin unterscheidet sich Ihr Implantatssystem noch von den anderen am Markt erhältlichen Systemen?

Der wesentliche Unterschied liegt darin, dass wir keinen wertvollen Knochen entfernen und zudem in der Regel mikroinvasiv vorgehen. Damit erhält der Patient eine sofortige, noch dazu nahezu schmerzfreie Lösung seiner Zahnprobleme. So was spricht sich herum. Und Mundpropaganda ist bekanntlich für jede Praxis die beste Werbung.

Herr Dr. Reuter, Sie können auf eine langjährige Erfahrung in der dentalen Implantologie zurückblicken. Wie bewerten Sie die Entwicklungen des Trendbereichs Nr. 1 auf nationalem und internationalem Sektor?

Trend ist nicht das richtige Wort. Ein Trend ist etwas Kurzfristiges, vielleicht nur eine Mode. Die Sache liegt jedoch anders. Nach den Anfangsjahren, in denen die Implantologen froh waren, dass die Implantologie überhaupt funktionierte, kamen die Jahre, in denen zunehmend die Industrie und damit einige Marken den Ton angaben. Heutzutage haben wir jedoch zunehmend einen Verbrauchermarkt, soll heißen, dass der Kunde, der Patient, immer mehr bestimmt, was er will und was er nicht will. Sofortbelastung ist somit kein Trend, keine Wunsch-



Dr. Peter Reuter im Gespräch mit der ZWP-Redaktionsleiterin Antje Isbaner.