

Innovationsfähigkeit macht den Unterschied

Ann Verledens und Pascal Girin leiten vom Pariser Hauptsitz aus das Unternehmen Keystone Dental – die wohl europäischste Firma Amerikas. Im Interview sprechen sie über Trends, Entwicklungen und Partnerschaften.

Erik Atlan/Paris, Frankreich

■ **Pascal Girin, Sie sind der neue CEO von Keystone Dental, und Sie sind Franzose. Können Sie uns sagen, was Ihre Firma den deutschen Zahnärzten und Implantologen bieten wird?**

Einen möglichen neuen Partner mit einer globalen Infrastruktur (eine amerikanische Firma mit einem weltweiten Verkaufs- und Vertriebsnetzwerk) sowie Forschungs- und Entwicklungsressourcen. Wir möchten aktiv mit Zahnärzten und Implantologen eng zusammenarbeiten und ihnen innovative Techniken und Service vor Ort an die Hand geben. Bei Keystone handelt es sich keineswegs um eine neue Firma, die aus dem Nichts entsprungen ist! Vor etwa drei Jahren haben wir die Firma Lifecore Biomedical gekauft, die damals bereits an die 30 Jahre lang auf dem Dentalimplantatmarkt aktiv war. Seitdem haben wir verschiedene neue Techniken in die Lifecore Implantatserie eingeführt, besonders im Bereich Knochen- und Geweberekonstruktion. Außerdem verfügen wir über eine sehr zukunftssträchtige Technologie, die es uns ermöglicht, ein Implantat der neuen Generation zu entwickeln, Genesis™, das wir sehr bald auf dem europäischen Markt einführen werden. Zu guter Letzt engagieren wir uns in der Entwicklung computergestützter Lösungen im Bereich der gesteuerten Chirurgie und Herstellung individueller Abutments.

Glauben Sie, dass es noch genügend Raum für eine neue Implantatfirma gibt?

Es existiert heutzutage in der Tat eine Fülle an Dentalimplantatherstellern. Wenn man es genau nimmt, gibt es daher keinen weiteren Bedarf. Ich glaube aber, dass es an-

gesichts der fest etablierten „Weltkonzerne“ auf der einen Seite und Herstellern mit wenig Service und niedrigen Preisen auf der anderen, eine attraktive Alternative, basierend auf innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen, gibt. Keystone Dental bietet einen ansprechbaren und vor Ort ansässigen persönlichen Kontakt für Implantologen und Zahnärzte. Dem gesamten Unternehmen, vom CEO bis hin zum fachkundigen Verkaufspersonal, liegen vor allem die Interessen seiner Kunden sehr am Herzen. Um es auf den Punkt zu bringen: Für eine Firma, die die Vorzüge großer Konzerne und den lokalen Charakter kleiner Firmen miteinander verbindet, ist noch ausreichend Platz vorhanden. Nicht dabei zu vergessen ist außerdem die Fähigkeit zur Innovation, die uns von anderen unterscheidet.

Ann Verledens, Sie sind die Geschäftsführerin im Bereich Marketing & Vertrieb Europa von Keystone Dental. Wie sind Sie zu Keystone Dental gekommen?

Nachdem ich mehr als zehn Jahre für große Dentalunternehmen wie Trophy Radiologie, Kodak Dental Systems und KaVo Dental gearbeitet hatte, traf ich Pascal Girin, der mich vom Abenteuer Keystone Dental so begeisterte, dass ich mich entschloss, daran teilzunehmen. Dieses junge, menschliche Unternehmen, das mit Leidenschaft und Enthusiasmus von einem freundlichen Team geführt wird, ist für mich vergleichbar mit einer frischen Brise.

Welche europäischen Trends sehen Sie auf diesem Markt?

Man geht eigentlich davon aus, dass der Implantatmarkt voll ausgereift und gesättigt ist – dennoch steigt das Interesse von Zahnärzten, an Fortbildungsmaßnahmen im Bereich Implantologie teilzunehmen, stetig weiter. Auch die Techniken sind wesentlich fortschrittlicher, was die Lernkurven vereinfacht und die Erfolgsraten steigert. Dieser Umstand ist auch für Patienten interessant, die immer besser informiert sind und von ihren Ärzten erwarten, fehlende Zähne durch lang anhaltende, ästhetische und funktionelle Lösungen zu ersetzen. Laut unseres klinischen Beraters aus Frankreich, Dr. Frédéric Roehrig, der in Cagnes-sur-Mer praktiziert, erwarten Mediziner technische und wirtschaftliche Unterstützung sowie kontinuierlich mängelfreie Produkte. Außerdem erwarten sie Unterstützung bei der Kommunikation mit Patienten und Korrespondenten. Diese fordern qualitativ hochwertige Produkte, die rasch verfügbar und mit einer optimalen Garantie ausgestattet sind. Angesichts solch hoher Patientenerwartungen steigen auch die Erwartungen der Ärzte bezüglich Er-



folgsraten, Ästhetik, Behandlungszeit und Professionalität. Der moderne Patient hat heutzutage durch die Medien einen wesentlich besseren Zugriff auf „quasi-wissenschaftliche“ Kenntnisse und mehr Alternativen in Bezug auf Preis, Arzt und Art der Behandlung.

Bei der Betrachtung Ihres Produkt- und Dienstleistungsangebots stießen wir auf etwas originäres, die „Smile Trust“-Garantie. Was ist daran so innovativ für Zahnärzte und deren Patienten?

Um besser auf die Bedürfnisse unserer Patienten eingehen zu können, bieten wir ihnen die „Smile Trust“-Garantie auf Dentalimplantate. Sämtliche Implantate von Keystone Dental verfügen über eine lebenslange Garantie. Die „Smile Trust“-Garantie bietet Zahnärzten und Patienten eine zusätzliche Sicherheit: Sie deckt nicht nur den Ersatz des Implantats und zugehöriger prothetischer Komponenten ab, sondern sie beinhaltet als einzige Garantie für Dentalimplantate auch die Kosten für die vom Chirurgen aufgewendete Zeit sowie die Erstattung für die Kosten zur Herstellung der Prothetik. Dank der „Smile Trust“-Garantie können Zahnärzte ihren Patienten zeigen, wie sehr deren Investition abgesichert ist.

Auf welche Art und Weise entwickelt Ihre Forschungs- und Entwicklungsabteilung Implantate der neuen Generation?

Wir haben auf Basis einer italienischen Technik zur Oberflächenbehandlung (BioSpark™), die sich im orthopädischen Bereich bereits bewährt hatte, ein „biomimetisches“ Implantat (Genesis™) entwickelt. Nachdem wir diese Technik 2009 erworben hatten, nahmen wir daran einige mechanische Verbesserungen, besonders im Bereich Implantatdesign und Implantatverbindung, vor. Das Implantat wird in den USA seit Oktober letzten Jahres äußerst erfolgreich verkauft. Das Implantat erfüllt sowohl kurz- als auch mittelfristige Anforderungen.

Kurzfristig bietet das Implantat eine bemerkenswerte Primärstabilität sowie eine leistungsstarke sekundäre Osseointegrationsstabilität, die mit konkurrierenden Premiumimplantaten vergleichbar ist. Mittelfristig tragen der pinkfarbene Implantathals und die pinkfarbenen prothetischen Abutments zur Verbesserung der Ästhetik im Falle einer möglichen Rückbildung der periimplantären Mukosa bei. Genesis™ profitiert von der Nanotechnologie, die derzeit einen der dynamischsten Bereiche für Forschung und Entwicklung darstellt. Wir gehen davon aus, dass Genesis™ schon sehr bald auf dem europäischen Markt erhältlich sein wird – sobald es die CE-Zulassung erhalten hat. Im Bereich Weichgewebsrekonstruktion fungiert unsere Membran DynaMatrix® nicht nur als vollständige Barriere, sondern unterstützt außerdem die Bildung von neuem, natürlichen körpereigenen Weichgewebe, selbst wenn es exponiert liegt. Bei DynaMatrix® handelt es sich um eine in der Tat innovative Technologie.

Wie sieht Ihre Partnerschaft mit wichtigen Meinungsbildnern aus?

Wir setzen auf die Zusammenarbeit mit Experten, die uns helfen, diesen Markt besser zu verstehen und besser auf dessen Anforderungen einzugehen. Aus diesem Grund haben wir erst vor Kurzem unser erstes Creative Planning Board Meeting in Chantilly, Frankreich, abgehalten, bei dem führende europäische Implantologen und das Senior Managementteam von Keystone Dental Europa anwesend waren. Wir möchten die Marke Keystone Dental mit einer starken wissenschaftlichen Basis aufbauen und entwickeln, und deren Visionen in unsere Strategie integrieren. Dies wird schon sehr bald bei Zahnärzten für Aufsehen sorgen.

Pascal Girin, kann man zusammenfassend sagen, dass, ginge es hier um Wein, Keystone Dental ein besonders herausragender Jahrgang wäre?

Absolut! Ein Wein mit einem unnachahmlichen Geschmack, der jedoch mit dem Alter immer besser wird! Unser Ziel ist es vor allem, das Leben von Zahnärzten und Implantologen zu erleichtern, indem wir sie ernsthaft dabei unterstützen, ihren Patienten Sicherheit, Bequemlichkeit und Ästhetik zu bieten. ■



Seit unserer Gründung vor mehr als 20 Jahren, haben wir uns auf qualitativ hochwertige und innovative Produkte zur Prävention vor Kreuzkontamination und Infektionen im OP-Bereich spezialisiert.

Unsere Produkte garantieren Ihnen, Ihrem Team und Ihren Patienten, Sicherheit und Schutz im alltäglichen Einsatz, sowie bei spezifischen Behandlungsgebieten wie Implantologie oder MKG - Chirurgie.

Mit Omnia sicher in Sicherheit.

Surgical Line



Safety Line



MAXIL®



OMNIA[®]
Disposable Medical Devices

OMNIA S.p.A.

Via F. Delnevo, 190 - 43036 Fidenza (PR) Italy

Tel. +39 0524 527453 - Fax +39 0524 525230

VAT. IT 01711860344 - R.E.A. PR 173685

Company capital € 200.000,00

www.omniaspa.eu