

Zurück in der Spur *Back on track*

Interview mit Bart Doedens, Präsident von BIOMET 3i

An Interview with Bart Doedens, president of BIOMET 3i

■ *today international* hatte die Gelegenheit, mit dem neuen Präsidenten von BIOMET 3i über die derzeitige Lage auf dem Implantatmarkt und die zukünftige Entwicklung seiner Firma zu sprechen.

today international: Herr Doedens, in den letzten Jahren ist es sehr ruhig um BIOMET 3i gewesen. Was waren die wesentlichen Gründe?

Bart Doedens: Nach den erheblichen makroökonomischen Umwälzungen, denen unser Markt unterlag, mussten wir uns neu orientieren und unser Geschäft neu ausbalancieren. Das war nicht leicht und hat uns viel Energie abverlangt, weshalb wir letztendlich stärker nach innen fokussiert haben. Aber wir haben auch hinter den Kulissen daran gearbeitet, unsere neue Produktentwicklung wiederzubeleben. Wir haben hart für den Launch unseres 3i T3-Implantats im Rahmen unseres zweiten europäischen Jahressymposiums in Spanien gearbeitet.

Sie sind seit Februar für BIOMET 3i verantwortlich. Wie ist Ihr Hintergrund in Sachen Implantologie?

Im Laufe der Jahre konnte ich die Evolution des dentalen Implantatmarkts ebenso beobachten wie die sich verändernden Bedürfnisse sowohl aufseiten der Behandler als auch auf der der Patienten. Das verlangt eine gute Vorausplanung, die richtige Technologie und eine gute Kommunikation zwischen allen Beteiligten. Die digitalen Anwendungen der Zahnmedizin tragen zum Erreichen dieser Ziele bei, aber wir müssen uns immer noch darauf konzentrieren, dass sie allen zur Verfügung gestellt werden, die sich dafür interessieren.

Wie können Sie BIOMET 3i dabei unterstützen, innerhalb dieses schwierigen Markts zu neuer Stärke zu finden?

BIOMET 3i ist heute schon ziemlich stark. Zum einen bieten wir eine Vielzahl von Produkten an, die ein Teil des „implantologischen Prozesses“ sein können. Ich glaube daran, dass gerade in schweren Zeiten und Umständen deutlich wird, wer die wahren und vor allem engagierten Teilnehmer am Markt sind. BIOMET 3i gehört definitiv zu dieser Gruppe. Außerdem sehen wir uns ganz unseren Kunden verpflichtet und möchten diese dabei unterstützen, ihre Praxen aufzubauen, besonders in schweren Zeiten.

Da wir uns in Deutschland befinden: Wie schätzen Sie den deutschen Markt ein und wie wichtig ist es für BIOMET 3i, hier ein sicheres Standbein zu haben?

Deutschland ist sehr fortschrittlich in der Art und Weise, wie sich Behandler mit der Implantatversorgung auseinandersetzen. Viele verwenden bereits die neusten Methoden und Technologien, um ihre Patienten bestmöglich zu behandeln. Dennoch ist es sehr wichtig, dass auch die klinischen Daten und die Forschung in diesem Zusammenhang überzeugen.

Deshalb investieren wir einen großen Teil unserer Ressourcen in die weltweite klinische Forschung. Wir möchten sicherstellen, dass wir bei unseren Produkten auch langfristig nachverfolgen, wie sie sich nach Platzierung im Mund unter verschiedenen Umständen

und über mehrere Jahre verhalten. Wir veröffentlichen auch weiterhin unsere Forschungsergebnisse, die sich auf einige unserer neusten Implantattechnologien beziehen, um den deutschen Zahnärzten den Zugang zu den wissenschaftlichen Daten zu erleichtern.

Deutschland ist für uns sehr wichtig. Deshalb werden wir sicherstellen, dass wir wie zuvor eng mit den deutschen Zahnärzten und allen Berufstätigen im zahnmedizinischen Sektor zusammenarbeiten. Wir freuen uns über Feedback und die Möglichkeit, auch weiterhin mit Universitäten und anderen etablierten Gruppen zusammenzuarbeiten, um die Industrie weiter voranzubringen.

Welche Schlüsseltherapien bieten Sie Patienten und Zahnärzten aus dem BIOMET 3i-Produktortiment an?

Als Firma finden wir das neue 3i T3-Implantat besonders spannend. Wie ich vorhin schon erwähnt habe, wurde es hier in Europa zum ersten Mal im Januar vorgestellt. Das 3i T3-Implantat wurde so gestaltet, dass es ästhetische Ergebnisse durch Gewebeerhalt erzeugt. Diese Eigenschaften beinhalten Dichtigkeit der Verbindung, integriertes Platform-Switching und ein modernes Hybriddesign.

Die technischen Eigenschaften des Implantats unterliegen sehr strengen Toleranzgrenzen, um eine enge Passung zwischen Implantat und Osteotomie zu ermöglichen und ein System zu gestalten, das dem Behandler beim Erreichen der Primärstabilität helfen soll. Außerdem wissen wir aus der Forschung, dass der erste Knochen-zu-Implantat-Kontakt einen großen Beitrag



* Lutz Hiller (links), OEMUS MEDIA AG, im Gespräch mit Bart Doedens. * Lutz Hiller (left), OEMUS MEDIA AG, in talks with Bart Doedens.

zur Implantatstabilität leistet.¹ Deshalb freuen wir uns sehr über dieses neue Implantat mit seiner angerauten Oberfläche. Zusätzlich bietet unser BellaTek Abformsystem stetige Optimierung durch Design, indem sich der Bedarf für Abformungen auf Implantatschulterniveau erübrigt und der Behandlungsprozess gestrafft wird.

Vielen Dank für dieses Gespräch. ◀◀

■ *today international* had the opportunity to speak with the new president of BIOMET 3i about the current state of the implant market and the future of his company.

today international: Mr Doedens, why has it been so quiet around BIOMET 3i in the last year?

Well, it is probably fair to say that we needed to refocus and rebalance our business as a result of the significant macro-economic upheaval our market experienced. Those efforts were not easy, required a significant amount of energy, and as a result, we were more internally focused. But we also worked behind the scenes to reinvigorate our new product development. We were hard at work preparing for the launch of our 3i T3 Implant in January at our 2nd annual European Symposium in Spain.

You've been in charge of BIOMET 3i since the beginning of February. What is your background in implant dentistry?

Throughout the years, I've seen the evolution of the implant dentistry marketplace and how the needs of both dental professionals and patients have changed. That requires pre-planning, the right technology and strong communication amongst all involved. Digital dentistry is helping in that effort, but we've still got to focus on making it accessible to all those who are interested

How can you help BIOMET 3i find new strength in a difficult market environment?

BIOMET 3i does have quite a bit of strength today. To begin with, we offer a variety of products that can be used as a part of the "implant dentistry process." I strongly believe that in harder times and circumstances, it becomes clear who the real and committed players are, and clearly, BIOMET 3i is part of that group. In addition, we are committed to working with our customers and helping them build their practices, particularly during difficult times.

As we are in Germany at the moment, what is your view on the local market and how important is it for BIOMET 3i to have a strong footing here?

Germany is extremely evolved in the way clinicians address dental implant care. Many use the latest techniques and technologies to best treat their patients; however, it is imperative that the associ-

ated clinical data and research be compelling. That is why we are investing a large amount of resources to clinical research worldwide. We want to ensure that we are following our products long-term as they are placed in the mouth to see how they perform under different circumstances and throughout many years. We are also continuing to publish research as it relates to some of our newest implant technologies to ensure that German dentists can easily find the data.

Germany is very important to us, and we will make sure we engage and re-engage with German clinicians and the dental professionals we work with. We welcome feedback and the opportunity to continue to collaborate with universities and other esteemed groups to help propel the industry forward.

Regarding the distinct BIOMET 3i product range, what are the new key therapies you offer patients and dentists alike?

As a company, we are extremely excited about the new 3i T3 Implant. As I mentioned before, this implant was first introduced here in Europe in January.

The 3i T3 Implant has features designed to deliver aesthetic results through tissue preservation. These features include a seal integrity design, an integrated platform-switching design and a contemporary hybrid surface design. The specifications of this implant are held to rigorous tolerances to provide a closely integrated implant-to-osteotomy fit, creating a system that helps the clinician achieve primary stability. And we know from the research that initial bone to implant contact is a major contributor to the implant's stability.¹ So, we are very excited about this new roughened-surface implant. In addition, our BellaTek Encode Impression System continues to provide optimization by design, by eliminating the need for implant level impressions, streamlining the treatment process.

Thank you very much for this interview. ◀◀

¹Meredith N. Assessment of implant stability as a prognostic determinant. *Int J. Prosthodont.* 1998 Sep-Oct;11(5):491-501.

AD



PAIN CONTROL

INFECTION CONTROL



Your Success. Our Commitment.

Pain management and cross infection prevention remain a challenge in dental practice today. We bring you 65 years' experience in the research, development and production of Local Anaesthetics and Infection Control products to provide a painless, safe and convenient dental treatment experience for your patients and a safe work environment for you.

www.inibsa.com

Visit us at IDS Cologne 2013 - Hall 11.2, Stand 0.31



AD

Get your Planmeca Showroom for iPad

Available on the App Store

PLANMECA

DAS BESTE

ist herausragende Bildqualität auf Fingertipp.

Hochauflösendes
Touch-Display



IDS
2013

Halle 10.1
F 30 - 40
G 39 - 41

Neu im digitalen Röntgen: Speicherfolienscanner VistaScan Mini View
Höchste Bildqualität • Hochauflösendes Touch-Display • Scan-Manager für optimalen Praxis-Workflow • Für alle intraoralen Formate • Sicherheit durch internen Speicher • PC-Anbindung über WLAN/LAN • Stand-alone Betrieb möglich

Mehr unter www.duerr.de



Animation

**DÜRR
DENTAL**