Ende 2013 brachte BEGO Implant Systems zwei völlig neuentwickelte Implantatsysteme auf den Markt – die „Zwillinge" BEGO Semados® RS und RSX. Damit bedient der Bremer Hersteller inzwischen auch das Segment der konisch, selbstschneidenden Implantate. Anlässlich der IDS 2015 sprachen Jürgen Isbaner, Chefredakteur des Implantologie Journals, und Georg Isbaner, Redaktionsleiter, mit Dr. Nina Chuchracky, Leiterin des Produktmarketings der BEGO Implant Systems, darüber, wie die Kunden seither diese Neuentwicklung aufgenommen haben, welche Neuerungen und Komponenten auf diese Systeme ausgerichtet wurden und was es Neues zur IDS gab.

BEGO Implant Systems
[Infos zum Unternehmen]

BEGO Semados® RS/RSX-Implantate

„Diesen Trend darf man nicht verschlafen"

Frau Dr. Chuchracky, vor über einem Jahr hat BEGO Implant Systems in einer groß angelegten Kampagne zwei neue Implantatlinien auf den Markt gebracht. Welchen Schwerpunkt hat Ihr Unternehmen zur IDS gesetzt?

Der Fokus der diesjährigen IDS liegt auf den „Implantat-Zwillingen" BEGO Semados® RS und RSX, die wir vor gut einem Jahr eingeführt haben. Diese haben sich innerhalb kürzester Zeit erfolgreich im nationalen und internationalen Markt etabliert. Für die diesjährige IDS haben wir das Produktsortiment rund um die Zwillinge um weitere Produkte ergänzt. Erwähnt seien hier die durchmesserreduzierten RS/RSX 3,0-Implantate, das BEGO Guide RS/RSX-Line Tray zur navigierten Implantation und die prothetische Platform Switch Linie.

„Viele, die vorher beispielweise das RI- oder S-Implantat verwendet haben, wechseln jetzt zu den Zwillingen."

Was sehen Sie als die entscheidenden Faktoren für die positive Marktakzeptanz?
Die positive Marktakzeptanz sehen wir einerseits in der Neukundengewinnung. Kunden, die ein eingeschränktes Interesse an uns hatten, sind sehr interessiert und wir kommen nun erstmals ins Gespräch. Andererseits zeigt sich die positive Akzeptanz auch an der Verteilung unserer bestehenden Anwender. Viele, die vorher beispielweise das RI- oder S-Implantat verwendet haben, wechseln jetzt zu den Zwillingen. Die RS/RSX-Implantate überzeugen mit einem vereinfachten chirurgischen Handling, einem reduzierten Eindrehaufwand und einer hochreinen Oberflächenqualität. Zudem wird das mit RS und RSX kompatible Produktsortiment intensiv weiterentwickelt.

Worin besteht diese Weiterentwicklung?
Zur Abdeckung weiterer Indikationen wurde z. B. das RS/RSX 3,0-Implantat zur Versorgung schmaler Lücken bei begrenztem Knochenangebot auf den Markt gebracht. Es handelt sich um ein „echtes" 3,0-Implantat, welches zweiteilig und mit einer Innenverbindung ausgestattet ist.

Sie setzen ganz konsequent auf durchmesserreduzierte und kurze Implantate?
Genau. Hierbei ist natürlich auch die Frage, wie definiert man kurz. Für uns bedeutet kurz, sieben Millimeter. Damit lassen sich viele kritische Situationen bei vertikalen Knochendefiziten gut versorgen.

Sie sprachen über Kompatibilität – wie sieht es damit bei den Prothetikkomponenten aus?
Um den integrierten Platform Switch der Implantate auch in die Prothetik zu transferieren, steht dem Anwender die umfangreiche Platform Switch (PS) Prothetiklinie für alle Implantatdurchmesser zur Verfügung. Neben den neuen konfektionierten PS-Aufbauten können natürlich auch die individuellen Lösungen der BEGO Medical bezogen werden. Das Sortiment umfasst hier klassische ein- und zweiteilige Aufbauten und verschraubte Brücken und Stege.

BEGO Guide RS/RSX-Line Tray

Abgesehen vom direkten Implantatsystemzubehör interessiert die Anwender auch immer, wie die Hersteller die chirurgischen Schritte zusätzlich erleichtern können. Was kann BEGO Implant Systems seinen Kunden hier anbieten?
Grundsätzlich haben wir bei den chirurgischen Trays den Anspruch, diese möglichst mit wenigen Bauteilen auszustatten. Dies macht es für den Anwender übersichtlicher und für die Helferinnen im Nachgang an die OP einfacher bei der Aufbereitung der Werkzeuge – diese Aspekte darf man bei dem Zeitdruck in den Praxen nicht aus den Augen verlieren. Des Weiteren haben wir die Navigierte Chirurgie um ein Tray für die RS/RSX-Implantate erweitert. Das BEGO Guide RS/RSX-Line Tray ist mit den selbstarretierenden Spoons ausgestattet, die die Anwendung der Bohrer einfacher und sicherer machen. Das Navigations-Tray ist heutzutage auch aus forensischen Gründen nicht mehr wegzudenken.

„Das BEGO Guide RS/RSX-Line Tray ist mit den selbstarretierenden Spoons ausgestattet, die die Anwendung der Bohrer einfacher und sicherer machen."

Sie haben vorhin schon über die gute Marktakzeptanz der neuen Implantatlinien gesprochen. Ist der Aufwand damit aus Ihrer Sicht gerechtfertigt, in Zeiten zunehmender „Implantatsysteminflation" auf eigene Neuentwicklungen zu setzen?
Absolut. Wir waren am Anfang sehr kritisch, ob wir jetzt wirklich noch ein weiteres System auf den Markt bringen sollten. Aber es war definitiv die richtige Entscheidung. Sowohl von Kunden- als auch Händlerseite bekommen wir durch die Bank weg ein positives Feedback. Das ist nicht selbstverständlich, denn wir haben auch schon andere Erfahrungen mit aufwendigen Nachentwicklungen gemacht. Ein Pluspunkt ist auch die Kampagne mit der Schwangerschaft – die war einfach klasse und mal etwas ganz anderes.
BEGO Implant Systems steckt viel Arbeit, Zeit und natürlich Geld in die Entwicklung neuer Produkte. Diese werden durch zahlreiche universitäre Studien begleitet und wissenschaftlich flankiert. So können wir unseren Kunden als Komplettanbieter alles aus einer Hand liefern. Das Vertrauen, das unsere Kunden in uns stecken, wollen wir mit diesem umfangreichen Vorgehen bei der Forschungs- und Entwicklungsarbeit unseres Portfolios rechtfertigen. Dies hat sicherlich auch zum Erfolg der neuen Produktlinie beigetragen.

Großer Andrang auf dem BEGO-Messestand zur IDS 2015.

Wie läuft denn der Entwicklungsprozess für so ein Implantat ab? Wer macht das bei Ihnen? Wer konstruiert die Implantate?

Hierfür stellen wir individuelle Teams zusammen. Diese bestehen aus den Entwicklern unserer eigenen Entwicklungsabteilung, Produktmanagern aus dem Produktmarketing und den Kollegen des Vertriebs. Der Vertrieb und das Produktmarketing geben hier Vorgaben an die F&E-Abteilung, beispielsweise die Vorgabe, ein konisch, selbstschneidendes Implantat zu entwickeln. Das Entwicklerteam konstruiert das Implantat entsprechend auf Basis der Wünsche und der Erfahrung, die sie mit den anderen Systemen gemacht haben. Speziell das Team der Entwickler besteht aus erfahrenen Kollegen, die schon bei anderen Implantatentwicklungen dabei waren.

„Sowohl national als auch international war das Interesse an dem BEGO-Implantologieportfolio sehr groß."

Dr. Nina Chuchracky stellte auf der IDS-Pressekonferenz die implantologischen Neuerungen von BEGO Implant Systems vor.

Werden dafür aber auch Kollegen aus der Praxis einbezogen?

Natürlich fließen hier auch Anwendererfahrungen mit ein. Gerade bei den RS/RSX-Implantaten haben wir sehr eng mit diversen Implantologen und Experten zusammengearbeitet. Prof. Dr. Matthias Flach von der TU Koblenz hat viel Energie und Arbeit in die Gestaltung bionischer Mikrorillen der Implantatschulter gesteckt, um den krestalen Bereich des Knochens nicht zu stark zu komprimieren. Er hat darauf geachtet, dass durch die bionische Gestaltung nicht nur der Knochen geschont, sondern auch das Implantat stabiler gemacht wird. Heraus kam ein Implantatschulterdesign, welches zum Patent angemeldet wurde.

Des Weiteren haben wir mit Prof. Dr. Constantin von See im Bereich des selbstschneidenden Gewindes zusam-

mengearbeitet. Prof. von See hat sich über viele Jahre mit der optimalen Gestaltung des Schneidwinkels von Implantatgewinden beschäftigt. Auf Basis seiner Forschung haben wir das Schlagwort „Autoaugmentation" kreiert. Hierbei ist die Gestaltung des Schneidwinkels so gewählt, dass die beim Einbringen des Implantates anfallenden Knochenspäne optimal an das Gewinde des Implantatkörpers geschoben werden und damit die Primärstabilität erhöht wird. Das ist ein sehr wichtiger Punkt für die anschließende Osseointegration.
Mit beiden Experten touren wir seit dem letzten Jahr mit einer Roadshow durch Deutschland. Die hohe Nachfrage bestätigte uns darin, die Tournee durch diverse Städte auch in 2015 fortzusetzen.

Aus der Sicht Ihres Hauses: War BEGO mit der IDS 2015 zufrieden?
Mit der IDS 2015 sind wir mehr als zufrieden. Wir als BEGO Implant Systems können sagen, dass der Messeauftritt sehr gelungen war und wir uns toll präsentiert haben. Wir haben ein super motiviertes Team und konnten dem Fachpublikum die Produktpalette professionell präsentieren. Sowohl national als auch international war das Interesse an dem BEGO-Implantologieportfolio sehr groß. Neben dem Angebot der BEGO Implant Systems hat vor allem die Markteinführung des BEGO Varseo 3-D-Druckers für die laborseitige Fertigung verschiedener Versorgungen aus Hochleistungskunststoffen dafür gesorgt, dass der BEGO-Stand einer der meistfrequentierten der IDS war.

Welche Eindrücke hat die IDS auf Sie persönlich gemacht? Gab es für Sie ein Highlight?
Digital, digital, digital – ob das nun die bildgebenden Verfahren, der Intraoralscan, die 3-D-Implantatplanungen oder die individuelle Prothetik im CAD/CAM-Verfahren sind – diese Themen haben die Messe stark dominiert. Aber auch die Materialien standen im Vordergrund – in der Implantologie sicherlich die keramischen Implantate.

„Das Thema Keramik wird in Zukunft definitiv eine wichtige Rolle spielen."

BEGO blickt in diesem Jahr auf eine 125-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Was sind Ihrer Meinung nach die Herausforderungen des Implantologiemarktes in den kommenden Monaten bzw. Jahren und wie sehen Sie Ihr Unternehmen dafür gerüstet?
Das Thema Keramik wird in Zukunft definitiv eine wichtige Rolle spielen. Auch wir sind hier dran. Diesen Trend darf man einfach nicht verschlafen.

Frau Dr. Chuchracky, vielen Dank für das Gespräch.

ANZEIGE