

„More than a partnership. A synergy of strengths“

Im Rahmen der Kooperation von Straumann und botiss stellen sich Karl-Heinz Demmler, Director von Straumann Austria, und der Director International Sales & Marketing bei botiss, Zoltan Kasap, den Fragen von Dental Tribune Austrian Edition.

Seit bereits einem Jahr sind Straumann und botiss am österreichischen Markt erfolgreich tätig. Die beiden Unternehmen haben ihre Kräfte gebündelt, um gemeinsam Zahnärzten

Herr Kasap, warum hat man sich gerade für botiss entschieden, wenn es doch ein in der Schweiz ansässiges Unternehmen gibt, welches führend in dem Bereich ist?

Wie sieht es mit der wissenschaftlichen Evidenz der botiss-Produkte aus?

Karl-Heinz Demmler: botiss hat ein hervorragendes internes und externes Team mit einem breitem Netzwerk von Wissenschaftlern, Klinikern und universitären Institutionen.

Zoltan Kasap: Unsere wissenschaftlichen Aktivitäten sind an die höchsten Standards angelehnt – was für uns und den Bereich, in dem wir arbeiten, extrem wichtig ist. Unsere Produkte wurden inzwischen mehrere Hunderttausend Mal erfolgreich verwendet und werden derzeit in zahlreichen Studien mit renommierten Ärzten evaluiert. Natürlich sind wir nach nur fünf Jahren noch nicht in der Lage, die Bandbreite von Daten bereitzustellen, die andere Firmen in Jahrzehnten gesammelt haben. botiss hat seine Wurzeln in der orthopädischen Chirurgie. Zahnärzte, die mit botiss-Produkten arbeiten, wissen



Karl-Heinz Demmler

daher, dass sie etwas in der Hand halten, das nachweislich und zuverlässig ist.

Straumann und botiss sind nun bereits seit einem Jahr am österreichischen Markt erfolgreich tätig.

Wie ist Ihr erstes Fazit und was gibt es noch zu tun?

Karl-Heinz Demmler: Dank der hervorragenden Unterstützung durch das botiss-Stammhaus konnte sich das Straumann-Team rasch in die zusätzlichen Themen einarbeiten und absolut erfolgreich am österreichischen Markt umsetzen. Für spezifische Fachfragen stehen uns und unseren Kunden jederzeit kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Da der Weg für einen erfolgreichen Einsatz der Biomaterialien immer über Fortbildungen führt, sind wir gerade dabei, die bekannte botiss academy gemeinsam in Österreich zu etablieren.

Fazit: Es wurde ein stabiler Grundstein für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gelegt, welches in Zukunft neue und spannende Produkte erwarten lässt. [\[1\]](#)

Vielen Dank für das Gespräch!



© emerge

umfassende Lösungen für die orale Gewebegeneration anzubieten.

Dental Tribune: Das Motto der Zusammenarbeit von Straumann und botiss lautet „More than a partnership. A synergy of strengths“. Was waren die Beweggründe für die Entscheidung, im regenerativen Bereich zusammenzuarbeiten?

Zoltan Kasap: Obwohl wir erst seit fünf Jahren auf dem Markt bestehen, sind wir bereits die Nummer eins in verschiedenen Ländern und ein starker Mitbewerber in anderen. Unser Unternehmen hat sich in kurzer Zeit als ein sicherer und kompetenter Hersteller für Biomaterialien etabliert. Dies erfüllt uns mit Zuversicht, dass die Partnerschaft mit Straumann ein hohes Maß an Marktmacht erzeugen wird und neue gemeinsame Maßstäbe setzt.

Das botiss-Portfolio ist breit gefächert, wirkt auf den ersten Blick äußerst komplex. Welches System liegt da zugrunde, Herr Kasap?

Zoltan Kasap: Unser Angebot ist wirklich ein echtes Portfolio. Das heißt: Wir bieten ein kohärentes regeneratives System an, und in einem solchen gibt es keine zufälligen Produkte – es werden alle Indikationen berücksichtigt. Nach heutigem Stand der Wissenschaft wissen wir alle, dass es nicht das eine regenerative Material gibt, das alles abdeckt. Stattdessen hat der Zahnarzt mit dem breit abgestützten botiss-System heute die Möglichkeit, Hart- und Weichgewebeprodukte entsprechend der Indikation und der biologischen Situation des Patienten, aber auch anderer Faktoren, zu wählen und einzusetzen. Genau dafür brauchen wir diese Bandbreite, die auf den ersten Blick vielleicht etwas komplex erscheinen mag.

Als Beispiel: Ich kann mit einem bovinen Material nur sehr beschränkt vertikalen Knochen aufbauen; das wird biologisch nicht funktionieren – mit Allografts hingegen schon.



Zoltan Kasap

Zoltan Kasap: Die Kooperation mit Straumann bietet eine großartige Gelegenheit, unseren Anteil an den bestehenden Märkten zu festigen und einen schnelleren Zugang zu weiteren Märkten wie Nord- und Südamerika zu ermöglichen. Die Unterstützung in den Bereichen Marktzugang, Marketing und Vertrieb soll dabei helfen, dass wir uns stärker auf unsere Kernkompetenzen wie Produktentwicklung, klinische Forschung, Aus- und Weiterbildung konzentrieren können.

ANZEIGE

hypo-A
Premium Orthomolekularia

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät

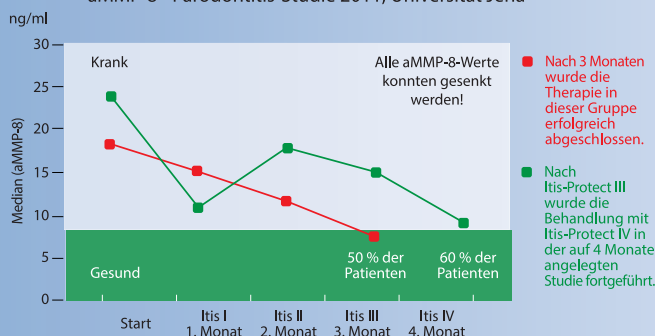


Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung von Parodontitis

- Stabilisiert orale Schleimhäute!
- Beschleunigt die Wundheilung!
- Schützt vor Implantatverlust!

aMMP-8 - Parodontitis-Studie 2011, Universität Jena



Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: 0049 451 - 304 179 oder E-Mail: info@hypo-a.de

- Studienergebnisse und Therapieschema
- hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname _____

Str. / Nr. _____

PLZ / Ort _____

Tel. _____

E-Mail _____ ITA 11.2015

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel: 0049 451 / 307 21 21

shop.hypo-a.de