

Implantologie auf Mozarts Spuren

Nobel Biocare bot wissenschaftlich fundierte Lösungen in Salzburg



Prof. Dr. Germán Gómez-Román (v.l.n.r.), Dr. Stefan Hümmeke und Prof. Dr. Dr. Wilfried Wagner bestritten das Podium zum Thema „Navigierte Implantologie“.



Über 400 Teilnehmer folgten der Einladung Nobel Biocares zum Deutschen Kongress, auf dem Themen wie „Periimplantitis“ und „Augmentative Techniken“ behandelt wurden.

SALZBURG – Mozart selbst beschäftigte sich zwar zu Lebzeiten weniger mit den aktuellen Entwicklungen in der Implantologie – seine Heimatstadt Salzburg bot aber nichtsdestotrotz den perfekten kulturellen Rahmen für den Deutschen Kongress von Nobel Biocare.

Zu diesem hatte das Unternehmen am 25. und 26. September in

die Mozartstadt geladen. Gut 400 Teilnehmer erlebten an beiden Kongresstagen ein hochkarätiges Programm aus Wissenschaft und Praxis sowie ein musikalisch-kulinarisches Highlight der Extraklasse. Bereits am Freitagvormittag eröffneten Novica Savic, Geschäftsführer der Nobel Biocare Deutschland GmbH, und Prof. Dr. Heiner Weber, Tübingen, den Kongress. Zwei Tage lang wur-

den die Teilnehmer in Sessions zu Themen wie „Navigierte Implantologie“, „Sofortbelastung und Sofortversorgung“, „Periimplantitis“, „Vollkeramische Versorgungen“ und „Augmentative Techniken“ mit jeweils zwei bis drei Vorträgen und anschließender Diskussion auf den neuesten Stand der Implantologie gebracht. Anerkannte nationale und internationale Referenten,

darunter Prof. Dr. Bertil Friberg, Göteborg, Dr. Christoph A. Ramseier, Bern, Prof. Dr. Dr. Stefan Haßfeld, Dortmund, Prof. Dr. Germán Gómez-Román, Tübingen, Dr. Oliver Hugo, Schweinfurt, oder Prof. Dr. Dr. Henrik Terheyden, Kassel, vermittelten den Teilnehmern wissenschaftlich fundierte Lösungen in den einzelnen implantologischen Disziplinen. Beide Kongresstage schlos-

sen jeweils mit einer Tageszusammenfassung durch Novica Savic und Prof. Dr. Heiner Weber.

Besonderer Vortrag

Dr. Michael Spitzbart, einer der bekanntesten Gesundheitsexperten Europas mit den Spezialgebieten Gesundheits- und Stressmanagement sowie Mitarbeitermotivation, begeisterte am Freitag im Rahmen des „besonderen Vortrags“ zum Thema „Power your Life“. Da in diesem Jahr Nobel Biocare sein 20-jähriges deutsches Firmenjubiläum feiert, wurde dem Auditorium am Samstag, neben einigen Gastvorträgen, ein weiterer „besonderer Vortrag“ geboten: Das Referentenquartett Prof. Dr. Dr. Karl-Heinz Austermann, Prof. Dr. Dr. Elmar Esser, Prof. Dr. Bertil Friberg und Dr. Dr. Knut Schuppan blickte auf „20 Jahre Implantologie mit Nobel Biocare Deutschland“ zurück.

Oper hautnah

Was wäre ein Kongress in der Mozartstadt, wenn dieser historisch-kulturelle Rahmen nicht auch genutzt werden würde. Für die passende musikalische Untermauerung in den Prunkräumen der Fürsterzbischöflichen Residenz sorgten die Salzburger Kammersolisten, indem sie Highlights aus Mozarts Opernwerken präsentierten. [D](#)

„Wir sehen uns eindeutig als Komplettanbieter, und zwar von ‚Tooth-to-Root‘“

Jürgen Isbaner: Sehr geehrter Herr Scala, zunächst einmal Gratulation für das wissenschaftliche Programm Ihres deutschen Kongresses, das ja nahezu alle Facetten der Implantologie beleuchtet. Sind Sie mit der Resonanz zufrieden und spiegelt das Programm gewissermaßen auch die Ausrichtung Ihres Unternehmens wider?

Domenico Scala: Ich habe den Eindruck, dass die Stimmung sehr gut ist. Ich war im Saal und es wurde sehr offen, aber auch kontrovers über die verschiedenen Themen diskutiert. Problemfelder müssen offen angesprochen werden. Dazu gehören sowohl eine Reizthematik als auch unterschiedliche Sichtweisen. Der offene Dialog ist Konzept dieser Veranstaltung und scheint, wie man sieht, einem großen Bedürfnis zu entsprechen.

Sie sind seit zwei Jahren als CEO von Nobel Biocare im Amt. Ein Unternehmen in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit zu konsolidieren, ist sicher keine leichte Aufgabe. Was wurde erreicht und wo werden noch weitere Anstrengungen nötig sein?

Ich glaube, wir haben Glaubwürdigkeit zurückgewinnen können. Dies auch weil wir Produkte wie NobelActive in einer sehr kontrollierten und verantwortungsbewussten Art und Weise am Markt eingeführt haben. 2.500 Kliniker wurden ausgebildet, bevor wir das Implantat NobelActive überhaupt lanciert haben. Und der Erfolg gibt uns Recht. Das Produkt ist gut und sehr gefragt. Mit diesem Vorgehen

hat Nobel Biocare eine gewisse Philosophieänderung vorgenommen – schnell ist nicht immer nur gut, es muss auch verantwortungsbewusst sein. Was wir aber auf jeden Fall auch weiterhin sein wollen, ist innovativ bleiben und gute neue Lösungen für den Zahnarzt und das Dentallabor entwickeln, wie etwa das neue Nobel-Procera, welches im Bereich CAD/CAM Maßstäbe setzt.

Der Implantatmarkt ist sicher nach wie vor ein Wachstumsmarkt, jedoch hat sich das Tempo in diesem Jahr deutlich verlangsamt. Welche Entwicklung sehen Sie für Ihr Unternehmen national sowie international?

Wir hatten in den Boomjahren, 2005 bis 2007, ein ideales wirtschaftliches Umfeld. Heute präsentiert sich die Situation etwas anders. Dennoch bin ich der Ansicht, dass im Implantatbereich zweistellig gewachsen werden kann. Nicht in jedem Land in Europa, aber es gibt nach wie vor viele Länder, die eine unterdurchschnittliche Implantatpenetration aufweisen. Dazu gehört übrigens auch Deutschland. Es besteht daher kein Grund, weshalb zweistellige Wachstumsraten in Deutschland nicht möglich sein sollten. Das Gleiche gilt für die USA. Die USA liegt bezüglich Penetrationsrate fast zehn Jahre hinter vielen anderen Märkten.

Der Kunde sollte im Fokus unternehmerischer Tätigkeit stehen. Was erwarten Ihre Kunden und potenzielle Neukunden

in Bezug auf das Produktportfolio? Welche Neuentwicklungen gibt es und wie entsprechen Sie dem speziell in der Implantologie zu verzeichnenden Trend zur durchgängigen Digitalisierung?

Wir haben erst vor etwa einem Jahr mit der Lancierung von NobelActive begonnen. Diese Markteinführung ist noch nicht abgeschlossen und das Produkt entwickelt sich hervorragend. In den USA deutlich besser als in Europa, wo wir noch einiges an Potenzial sehen. Wir haben auch eine beachtliche Produktoffensive auf der Prothetikseite mit NobelProcera eingeleitet. Neuer Scanner, eine neue Software, neue Materialien und eine Serie von neuen Produkten: Copings, Abutments, Steglösungen, etc. Der Scanner und die Software ermöglichen uns zudem auch neue Produkte und Materialien einzuführen. So werden wir etwa Steglösungen und Abutments für kompatible Systeme anbieten. Ebenfalls werden wir Lösungen in Titanium und Kobalt-Chrom anbieten. Ich glaube, dass wir letztlich ein idealer Partner für die Labore werden können. Ich gehe davon aus, dass wir zwischen 60 bis 70 % des Laborbedarfs über unsere Produktpalette abdecken werden können. Eine derart starke Produktpipeline, so glaube ich, kann heute niemand bieten.

Ist Nobel Biocare dann nicht eher Wettbewerber der Labore als Partner?

Nein, wir sehen uns da eindeutig als Partner der Labore. Unsere NobelProcera Produkte werden ja primär von den Laboren bestellt.



Jürgen Isbaner (links), Chefredakteur ZWP, im Interview mit Domenico Scala, CEO Nobel Biocare.

Unsere Kunden, die unsere Scanner und Software kaufen, sind über 90% Labors – wir verstehen uns da wirklich als ein Partner. Die Partnerschaft zeigt sich auch darin, dass wir ein breites Angebot für Labore bieten – Technologien, Materialien, ein einmaliger Fertigungsprozess und eine breite Produktpalette. Wir wollen die wichtigen Bedürfnisse der Labore abdecken.

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg auf dem Implantatmarkt ist Service und absolute Kundennähe. Wie wird dies bei Nobel Biocare gewährleistet?

Produktqualität ist ein zentraler Aspekt, ein guter Kundenservice ein anderer. Es ist immer das schwächste Glied, das zählt, und wir haben bei Nobel Biocare in den letzten 12 bis 15 Monaten einige Hausaufgaben gemacht. Insbesondere in Deutschland entsprach der Kundenservice nicht dem Standard, den wir bieten wollen. Aber wir haben mittlerweile sicher jetzt einen Schritt nach vorne gemacht und wir werden auch weiterhin daran arbeiten. Ebenso haben wir den globalen

Kundenservice neu aufgestellt. Er ist für uns ein ganz wichtiger Aspekt, indem wir auch einiges an Investitionen getätigt haben.

Eine abschließende Frage in Richtung Zukunft: Wo sehen Sie Nobel Biocare perspektivisch, eher als Implantatanbieter mit prothetischer Ausrichtung oder als Komplettanbieter auf dem Feld der digitalen Zahnheilkunde?

Wir sehen uns eindeutig als Komplettanbieter, und zwar von „Tooth-to-Root“. Das ist eigentlich das Schlagwort – vom Zahn bis hin zur Wurzel. Die Prothetik hat eine beachtliche Bedeutung, wie Sie wissen. Der Kunde sieht am Schluss den Zahn und nicht die Wurzel. Deshalb wollen wir auf der Basis von NobelGuide und NobelProcera auch eine integrierte orale Rehabilitationsplattform entwickeln – von der Diagnose, über die Behandlungsplanung bis hin zur Chirurgie und Prothetik. Das ist das Ziel. [D](#)

Interview: Jürgen Isbaner, Chefredakteur ZWP