

# MegaGen und AnyRidge – Zwei Namen lassen aufhorchen!

Wie ist der Erfolg zu erklären? Der CEO von MegaGen Schweiz, Dr. Alessandro Vismara, und Prof. Dr. Dr. Stefan Schermer, ärztlicher Direktor der BERLIN-KLINIK, im Gespräch mit der *Dental Tribune Schweiz*.

Im Tessin ist die neuartige Implantatphilosophie bereits eine Institution, jetzt befindet sie sich auf dem Weg in die Deutschschweiz und die Suisse Romande.

**Dental Tribune Schweiz: MegaGen und AnyRidge – eine weitere Firma, ein weiteres Produkt?**

**Dr. Alessandro Vismara:** MegaGen ist kein anderes Produkt und keine andere Firma. MegaGen ist eine neuartige Implantatphilosophie. Ein System, von Chirurgen entwickelt, für



Dr. Alessandro Vismara

die Standard-Indikationen, aber auch für spezielle Indikationen wie weiche Knochenverhältnisse oder Extraktionsalveolen. MegaGen AnyRidge bietet die optimale Lösung und steht für Zuverlässigkeit, bessere Behandlungsmöglichkeiten und familiäres Zusammen in der Schweiz, in Deutschland, aber auch in anderen Ländern.

Dies macht den grossen Erfolg und die starke Ausbreitung des Systems aus.

**Prof. Dr. Dr. Stefan Schermer:** Neue Firma, neues Produkt, oh nein! Genau das habe ich gedacht, als ein befreundeter Zahnarzt meinte, er müsse mir ein neues Implantat zeigen. Was er mir allerdings gezeigt hat, fand ich auf den ersten Blick schon interessant! Eine Bauart, die ich in dieser Form noch nicht gesehen hatte. Mir fiel sofort auf, dass der Implantatkörper im Gegensatz zum Gewinde recht klein war. Die besondere Gewindeform und die grossen Aussendurchmesser weckten mein Interesse.

**Wo reiht sich MegaGen im Dschungel aller Implantatfirmen ein?**

**A. V.:** Zurzeit findet in der Industrie eine starke Konsolidierung statt. Dabei werden nach einer Akquisition Prozesse und Kosten optimiert. In vielen Fällen geraten das Wesentliche, der Zahnarzt und der Patient, aus den Augen. MegaGen bietet für den Zahnarzt eine verbesserte Lösung an. Man hört auf den Anwender und kann so schnell reagieren und nahe an den Bedürfnissen bleiben. Dabei legen wir Wert auf individuelle Lösungen. Somit stehen wir für ein Premium-Produkt und eine Firma, die zuhört und lernen will.

**Was zeichnet AnyRidge aus und was ist daran anders? Was sind die chirurgischen Vorteile des Systems gegenüber anderen?**

**S. Sch.:** AnyRidge bietet dem Einsteiger ein sehr exakt beschriebenes System, das kleinere Fehler verzeiht, wie einige andere Systeme auch. Es bietet aber dem überwiegend chirurgisch und implantologisch tätigen Zahnarzt die wesentliche Möglichkeit, zwei Probleme entspannt zu lösen: Die Sofortimplantation in (Extraktions-)Defekte > 6mm und die relativ kompromisslose Implantation in Augmentate und kompromittiertes Hartgewebe.

**A. V.:** Unsere Vorteile in drei Schlagwörtern: Mehr Knochenkontakt, mehr intaktes Weichgewebe und weniger Periimplantitis. Dies wird durch das Implantatdesign mit dem „kleinen“ Implantatkörper und bei den Durchmessern ansteigenden Gewindeformen erreicht. So haben Sie geringere Knochendefekte und eine enorme Primärstabilität.

**Sie sagen, das System vereinfacht den Behandleralltag. Wie muss man sich das praktisch vorstellen?**

**S. Sch.:** Ein Beispiel: Einem Patienten muss ein Molar entfernt werden. Er hat Pfahlwurzeln oder die interradikulären Septen sind verloren oder werden bei der Extraktion zerstört. Es kann dennoch eine Sofortimplantation minimalinvasiv mit alloplastischem Material schnell und problemlos angeboten bzw. durchgeführt werden.

**Alle Implantate halten! – Das ist eine gängige Aussage von Kollegen.**

**Wieso soll ich meine Abläufe verändern?**

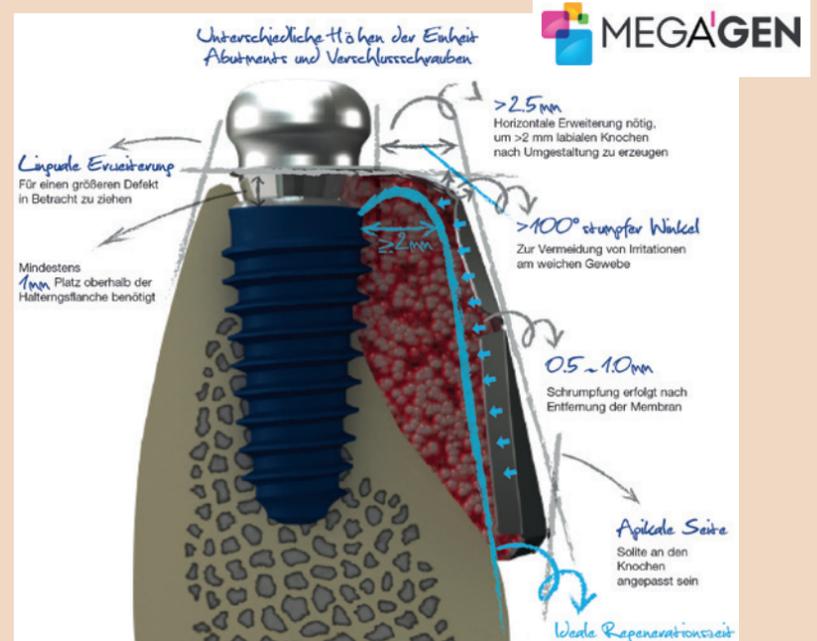
**S. Sch.:** Jemandem einzureden, seine Abläufe zu ändern, mit denen er erfolgreich ist, will ich sicher nicht. Was hier relativ problemlos möglich ist, erforderte vor AnyRidge in der Praxis relativ unbequeme Knochenmodifikationen, die vom nicht routinierten Chirurgen ja gar nicht wahrgenommen wurden.

**A. V.:** Wie Herr Prof. Schermer schon sagte: Das System bietet die

Therapiespektren sehe, dann auch darüber hinaus.

**Welche Schwerpunkte setzt MegaGen beim Marktaufbau in der Schweiz?**

**A. V.:** MegaGen gibt es bereits seit drei Jahren in der Schweiz. Im Tessin haben wir grossartige Erfolge und einen respektablen Marktanteil. Nun gilt es, dies in der Suisse Romande und in der Deutschschweiz ebenfalls zu erreichen. Das



Standard-Indikationen, hat aber speziell in weichen Oberkiefern, Extraktionsalveolen für Fälle von Sofortimplantation und weitere Einsatzbereiche, die andere Systeme eventuell weniger gut abdecken.

**Was sind für einen Behandler, in diesem Falle für Sie, Gründe, das System zu wechseln?**

**S. Sch.:** Wir geben regelmässig weitreichende Leistungsversprechen an Patienten mit extrem kompromittierten Kiefersituationen und bieten umfangreichste Implantatoperationen, die heute möglich sind. Natürlich möchte ich Massnahmen optimieren und verkürzen. Für unsere Patienten suche ich stets nach sicheren, stabilen und reproduzierbaren Optionen, um schneller und unkomplizierter, und damit für mich und mein Team entlastend, versorgen zu können. Auch habe ich mir einen Partner gewünscht, der nicht nur Bestellungen entgegennimmt und seine Versprechen selten oder nie einlöst. Was ich mit der Implantatindustrie leider nicht nur einmal erlebt habe. MegaGen hat mich diesbezüglich mehrfach positiv überrascht und letzten Endes davon überzeugt, wesentlich endkundenorientierter zu arbeiten.

Dieses System wendet sich eindeutig an progressive und technikaffine Zahnärzte, die gegen harte Konkurrenz bestehen müssen oder einfach mehr leisten wollen. AnyRidge ist nicht nur innovativ im effektiven Einsatz, es erweitert das Spektrum des implantologisch tätigen Zahnarztes hin zum fachzahnärztlichen Therapiespektrum, und wenn ich einige Fachärzte und deren

System bietet die notwendigen Kriterien: Neuartigkeit; es ist innovativ und wir bieten ein ausgefeiltes Aus- und Weiterbildungskonzept sowohl in der Schweiz als auch international an.

Schauen Sie sich nur unseren Europäischen Kongress dieses Jahr am 3. Juni in Barcelona an. Top Speaker aus allen europäischen Ländern beteiligen sich. Das ganze Wissenschaftsprogramm findet dann den Höhepunkt mit unserem World-Congress in Tokio am 14. und 15. Oktober 2017. Wir freuen uns sehr, Sie dabei an einem der Schweizer Events oder auf unseren europäischen Kongressen willkommen zu heissen.

**Was sehen Sie als die entscheidenden Faktoren für eine positive Marktresonanz?**

**S. Sch.:** Im Bereich der Industriepartner sind das Erreichbarkeit, Service und Verlässlichkeit. Wesentlich ist auch die Glaubwürdigkeit. Wichtig sind, Fehler einzugestehen, und der Wille zur Verbesserung nach Hinweisen vom Praktiker und der patientenorientierte Umgang mit dem Medizinprodukt.

**A. V.:** MegaGen ist bereits in Italien sehr bekannt. Auch in anderen europäischen Ländern ist es äusserst erfolgreich. In der Schweiz haben wir einen respektablen Marktanteil und eine sehr hohe Bekanntheit im Tessin. Dies zeigt, dass das System MegaGen AnyRidge eine sehr positive Marktresonanz hat. Anwender des Systems sind beeindruckt, und unsere Erfahrungen besagen, dass, wenn das System Einzug in die Praxis gefunden hat, es dort begeistert. Somit ist der ent-

ANZEIGE



**ALMEDICA**  
MONITORING & SAFETY IN HYGIENE

Almedica AG · Hauptstrasse 76 · 3285 Galmiz  
026 672 90 90 · almedica.ch · office@almedica.ch

## WIR MACHEN HYGIENE SICHTBAR! BERATUNG, ANALYSE, KONTROLLE UND SCHULUNG

Mit den Almedica Services & Produkten wird die Gewährleistung der Hygienesicherheit zu einer effizient lösbaren Aufgabe.

### Services

- Hygiene Hotline 026 672 90 90
- Hygiene-Erstcheck
- Hygiene-Risikoanalyse 360°
- Hygieneberatung für Neubau und Umbau
- Hygieneaudit
- Hygieneschulung
- Revalidierung Sterilisator
- aktuelle Hygienenews

Besuchen Sie  
unsere neue Website  
[almedica.ch](http://almedica.ch)

scheidende Faktor für mich, eine Markenbekanntheit in der Schweiz zu etablieren. Jeder soll MegaGen kennenlernen und testen. Alles andere wird sich dann automatisch ergeben.

#### Aus- und Weiterbildung wurde hier mehrfach benannt.

**S.Sch.:** Ich habe die dreijährige Berechtigung zur vollen Ausbildung in Praxis und Klinik für das Fach Oralchirurgie und schon Hunderte Kollegen unterrichtet. Auch meine Oberärztin, Dr. Sabina Kumalic, ist nun Feuer und Flamme für die Implantologie mit AnyRidge. Sie treibt mich an und motiviert mich, wieder mit Spass an die neuen Themen zu gehen. Die Ausbildung an AnyRidge Implantaten ist interessant und anregend.

Dr. Vismara von MegaGen Schweiz ist ein wirklich toller Partner, der Nägel mit Köpfen macht. Wir bilden ein Dreigestirn, das bisher extrem gut zusammengearbeitet hat.

#### Was muss ein erfahrener Behandler bei MegaGen noch lernen?

**S.Sch.:** Ein erfahrener Zahnarzt muss nichts lernen. Er kann mit

AnyRidge relativ entspannt sein Spektrum entweder erweitern oder sich die Durchführung seiner Therapievorsprechen in der Implantologie erleichtern, wie wir das in der BERLIN-KLINIK auch machen, seit wir AnyRidge einsetzen. Ich habe mich aber bereit erklärt, auch in der BERLIN-KLINIK Kollegen aus- und weiterzubilden, ob es nun Sinuslift mit Sofortimplantation, Implantation in grössere Defekte oder die nervnahe Implantation im UK ist. MegaGen wird wohl bei guter Resonanz Angebote von Hospitation über Supervision bis zur begleiteten Implantation/OP in der eigenen Praxis machen, und ich bin gespannt, was die Kollegen am liebsten einüben wollen. Ich freue mich auf gute kollegiale Gespräche.

#### Herr Prof. Schermer, eine abschliessende Frage: MegaGen AnyRidge – Was geben Sie Ihren Kollegen mit?

**S.Sch.:** Seien Sie aufgeschlossen für Neues, für neuartige Gewinde, Bohrer mit ungewohnten, aber hocheffektiven Schneiden, neue Konzepte. Verlassen Sie ausgetretene Pfade, schauen Sie über den Teller-



Prof. Dr. Dr. Stefan Schermer

rand. Die erfolgreichen Umsetzer der grossen Implantologie waren nie die, die Bohrprotokolle auswendig gelernt oder den altbackenen Stuss der UniCurricula nachgearbeitet haben.

#### Und wo sehen wir Sie als Nächstes?

**S.Sch.:** Zunächst arbeite ich mit meinen Mitarbeitern mit MegaGen zusammen an einer internationalen Multicenterstudie mit den Schwerpunkten Schweiz, Deutschland sowie Frankreich. In dieser Studie werden Praxisabläufe und Operationstechniken dokumentiert, analysiert und

optimiert. Als Leiter der Studie bin ich hier aktuell viel unterwegs, um dies zu koordinieren. In Zürich haben wir hierzu am 1. April 2017 eine offene Veranstaltung, zu der wir alle Interessierten gerne begrüßen.

Darüber hinaus sehen wir uns zusammen mit MegaGen am Conversion Day in Zürich. Ferner wurde ich zum Ostseekongress, den 10. Norddeutschen Implantologietagen Anfang Mai nach Warnemünde sowie zum DGZI-Kongress in Berlin Ende September eingeladen. Themenschwerpunkte werden

Sofortimplantation, Frühbelastung und Behandlungsoptionen bei grösseren Defekten sein.

**A.V.:** In der Schweiz treffen Sie uns als Nächstes an unserem Event mit dem Gründer von MegaGen, Dr. Kwang Bum Park, am 15. März in Genf sowie am 31. März am Conversion Day in Zürich. Hier freuen wir uns auf Prof. Schermer und Dr. Kumalic als Vortragende. Zudem haben wir im Tessin zahlreiche lokale Veranstaltungen und arbeiten sehr eng mit dem Lake Comer-Institut und Dr. Christian Monti zusammen. Gemeinsam führen wir Live-OPs in der Schweiz wie auch in anderen Ländern durch.

#### Vielen Dank Ihnen beiden für das aufschlussreiche Gespräch. ☒

#### Kontakt

**BERLIN-KLINIK Zahnklinik International**

Ärztlicher Direktor:  
Prof. Dr. Dr. Schermer  
Leipziger Platz 3 10017 Berlin  
www.berlin-klinik.de

ANZEIGE

## SGI Spotlight: Clinical decision-making in dentistry

... oder wie wir im zahnmedizinischen Alltag Entscheidungen treffen.

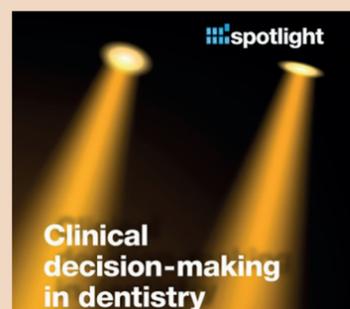
Die Schweizerische Gesellschaft für orale Implantologie lanciert in diesem Jahr eine neue Fortbildungsreihe. Unter dem Namen *SGI Spotlight* werden zukünftig zwei- bis dreimal im Jahr Abendveranstaltungen stattfinden. Das Ziel dieser Veranstaltungen ist es, praxisrelevantes Wissen in kurzer und prägnanter Form bereitzustellen. Anerkannte Experten aus dem In- und Ausland referieren über wichtige Aspekte der Zahnmedizin, aber auch über solche aus angrenzenden Gebieten. Nebst der Wissensvermittlung sollen diese Anlässe zusätzlich Raum für Begegnungen unter SGI-Mitgliedern und Freunden geben und den Dialog und die Diskussionen fördern.

#### Klinische Entscheidungsfindung

Das erste *SGI Spotlight* beleuchtet ein Thema, über welches nur selten gesprochen wird, im klinischen Alltag aber einen eminent wichtigen Stellenwert einnimmt: Die klinische Entscheidungsfindung!

Sind Sie sich bewusst, dass Sie als Zahnarzt in Ihrer klinischen Alltagsarbeit alle paar Sekunden eine Entscheidung fällen müssen? Wohl kaum, denn die meisten davon werden im Unterbewusstsein getroffen. Untersuchungen belegen, dass 95 Prozent der diagnostischen Entscheidungen in der Medizin durch Intuition beeinflusst werden und nicht einmal, wenn wir glauben, analytisch und bewusst zu denken, verlassen wir uns auf unser Fachwissen.

Für das erste *SGI Spotlight* konnte mit Prof. Dr. Pat Croskerry einer der führenden Wissenschaftler auf dem Gebiet der klinischen Entscheidungsfindung gewonnen werden. Prof. Croskerry demonstriert



#### SGI Spotlight:

#### Clinical decision-making in dentistry

Referent: Prof. Dr. Pat Croskerry BSc, MD, PhD, CCFP (EM), FRCP (Edin)

Papiersaal, Sihlcity, Kalandplatz, 8045 Zürich

Barbetrieb ab 16 Uhr,  
Referat und Diskussion  
17–19.30 Uhr

Danach Apéro Riche

Weitere Informationen/Anmeldung:  
[www.sgi-ssio.ch](http://www.sgi-ssio.ch)

auf eindrückliche Weise, wie wenig wir im klinischen Berufsalltag auf unser Fachwissen zugreifen und wie sehr unsere Entscheide aus dem Bauch heraus gefällt werden. Anhand von Studien zeigt er, dass wir oft voreilige Schlüsse ziehen und uns nur schwer von einmal gefassten Meinungen abbringen lassen. Auch Fachexperten sind nicht zwangsläufig bessere Entscheidungsfinder, weshalb wir uns nicht blindlings auf die Empfehlungen von Kollegen verlassen sollten.

Gute Entscheidungsfindung kann gelernt werden!

Die SGI freut sich, Sie und Ihr Team am 9. Juni 2017 in Zürich begrüßen zu dürfen! ☒

Dr. Tobias Hägi, Zürich



**Die Zahnarztpraxis neu erfinden.**

**Nur die bestqualifizierten Leute beschäftigen.**

**Und beim Service immer wieder einen Zahn zulegen.**

**Das ist die Freiheit, die ich meine.**

**Meine Ambition.**

**Mein Geld.**

**Meine Zahnärztekasse.**