

Am Rande des 6. ZERAMEX Kongresses am 13. Mai in Hamburg stand Jürg Bolleter, Chairman Dentalpoint AG, Georg Isbaner für ein Interview zur Verfügung. Es wurde über Patientenbedürfnisse, Produktanforderungen an ein modernes Implantatsystem aus Keramik und den Anspruch auf Marktführerschaft gesprochen.



„Auf dem Level der weltweit Besten“

Ihr Unternehmen beansprucht eine gewisse Urheberschaft auf das Thema Keramikimplantate und ist sicherlich auch ein technologischer Führer in diesem Bereich. Können Sie uns etwas zur Geschichte Ihres Unternehmens und der Einordnung hinsichtlich Ihrer Produkte im Verhältnis zu den anderen Anbietern erzählen?

Nachdem Prof. Sami Sandhaus und andere Persönlichkeiten an Universitäten den Gedanken der metallfreien Implantologie bereits vor 50 Jahren verfolgt haben und damals leider trotz vieler guter Ideen an der Materialqualität gescheitert sind, ist die Initiative durch Dentalpoint und meine persönlichen Erlebnisse ausgelöst worden. Ich bin titanunverträglich und litt an einer starken Entzündung. Aus dem persönlichen Erlebnis heraus, dass es

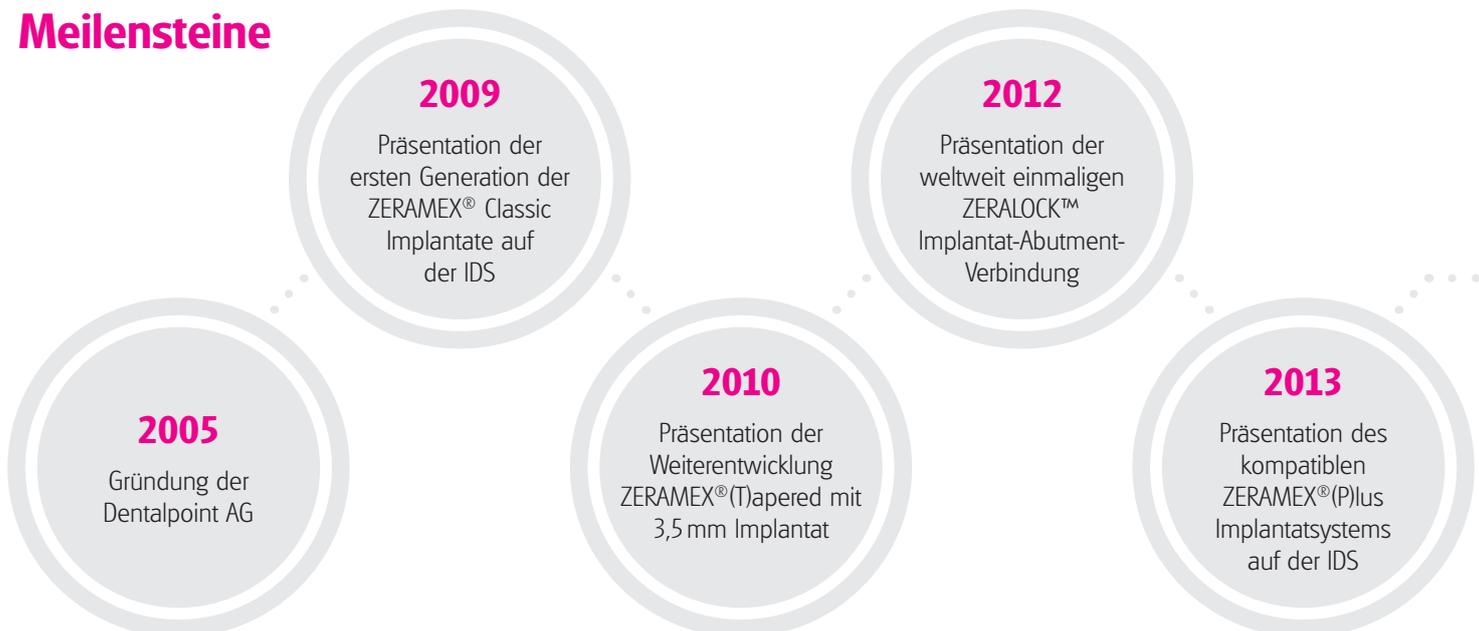
zu Unverträglichkeiten kommen kann und Entzündungen entstehen können, hat das Team von Dentalpoint vor zehn Jahren die Herausforderung angenommen, dafür einen neuen Lösungsansatz

„Funktionalität, Festigkeit, Design, Handling und Oberflächenbeschaffenheit müssen vergleichbar mit zweiteiligen, reversierbaren Titanimplantaten sein.“

zu finden. Die Lösung war Zirkon in einer höher entwickelten Form, sodass es hinsichtlich der Festigkeit Titan ebenbürtig ist und den Anforderungen an Qualität und Ästhetik gerecht wird. Diesen Gedanken haben wir seit-

dem konsequent verfolgt: Funktionalität, Festigkeit, Design, Handling und Oberflächenbeschaffenheit müssen vergleichbar mit zweiteiligen, reversierbaren Titanimplantaten sein. Im Grunde genommen gegen den Rat aller Wettbewerber am Markt und der Zahnärzte, die damals noch die traditionellen Titanimplantate bevorzugten, haben wir diese Entwicklungen fortgesetzt. Heute ist die metallfreie Implantologie ein starker Trend und auch mehrere Studien weisen nach, dass durch Titankorrosion Entzündungsreaktionen im Körper von Patienten ausgelöst werden können.¹ Immerhin haben circa 15 Prozent der Menschen eine prädisponierende Genkonstellation für eine erhöhte Empfindlichkeit und Entzündungen.² Weitere Studien zeigen, dass die Gingiva um Titanimplantate weniger als

Meilensteine



„Anwender wollen sich für Zirkonimplantate kein neues Handling aneignen, dieses sollte also dem von Titanimplantaten entsprechen.“

bei natürlichen Zähnen durchblutet wird.³ Viele Gründe für die metallfreie Implantologie sind heute manifest und liegen wissenschaftlich belegt vor. ZERAMEX hat heute nicht nur ein gutes Produkt – die Pflicht von damals ist erfüllt, auch wenn der Weg dorthin ein größerer Leidensweg war, als ich damals vermutete. Unsere Überzeugung ist, dass der Mensch grundsätzlich zum Natürlichen tendiert und bei vorhandenen Alternativen kein Metall im Körper möchte.

Wir befinden uns also im Megatrend. Mich freut besonders, dass auch ITI Exponenten jetzt prognostizieren, dass Keramikimplantate als „Game Changer“ gesehen und in drei bis fünf Jahren bereits signifikant in der Implantologie Anwendung finden werden. Somit fühlen wir uns nun in unseren Bestrebungen und unserer Produktentwicklung bestätigt.

Zusätzlich zu unseren beiden Produkten führen wir noch ein tiefer gesetztes Implantat ein, sodass alle Indikationen abgedeckt sind. Jetzt sind wir bereit für den Markt.



Abb. 1: Jürg Bolleter, Chairman Dentalpoint AG, litt früher selber an einer Titanunverträglichkeit.

Was ist die Antwort von Dentalpoint auf das große Produkt- und Konzeptspektrum der modernen Implantologie? Welche Produktfeatures sind für Sie unumstößlich?

Zuerst, nur das Beste ist gut genug: Festes, hartes Zirkon, nicht gepresst, nicht gespritzt – das sind Dinge, die wir strategisch ausgeschlossen haben. Zweitens zählt für uns die Funktionalität: Anwender wollen sich für Zirkonimplantate kein neues Handling aneignen, dieses sollte also dem von Titanimplantaten entsprechen. Und drittens müssen unsere Implantate 100 Prozent

metallfrei sein. Das ist eine Grundsatzfrage. Deshalb haben wir z. B. sehr viel Aufwand in die Entwicklung unserer einzigartigen Karbonschraube gesteckt. Da sind wir anderen Anbietern einige Jahre voraus. Unsere Implantate müssen zweiteilig verschraubt sein und den modernen prothetischen Anforderungen zu 100 Prozent entsprechen. Weil wir uns niemals mit Titanprodukten auseinandersetzten, haben wir von Anfang an einen völlig neuen, unvoreingenommenen, innovativen Ansatz verfolgt, der ausschließlich auf eine 100 Prozent metallfreie Versorgung setzt.

2014

Launch des neuen Corporate Designs

2015

Launch des ZERAMEX® P6 Systems.

Die 100% metallfreie, zweiteilig verschraubbare Lösung mit verbessertem Handling

2017

Präsentation des ZERAMEX® XT Implantates auf der IDS

Das 100% metallfreie, reversibel verschraubbare Implantat mit Innenverbindung und variabler Setztiefe

2014

Präsentation des ZERAMEX®(P)lus Systems mit reversierbarer, metallfreier Sekundärteilbefestigung

2016

FDA-Zulassung für das ZERAMEX® P6 System und Eintritt in den US-Markt

Keramik ist ein anspruchsvoller Werkstoff, gerade hinsichtlich Herstellung und prothetischer Belastung. Muss man hier gänzlich anders denken als bei Titanimplantaten? Sehen Sie es als Vorteil, dass Sie als Hersteller nur auf Keramikimplantate setzen?

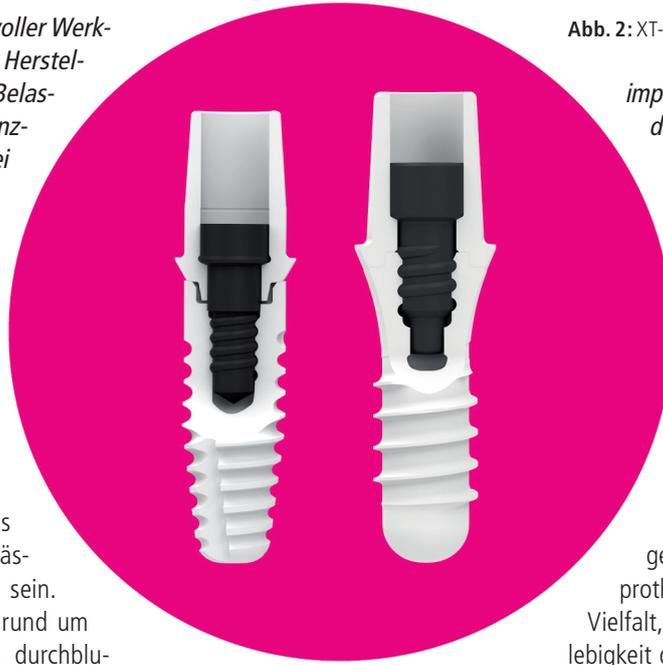
Erst einmal müssen wir ja das Implantieren nicht erfinden. Zirkon kommt auf den Markt, weil es metallfrei und biokompatibel ist. Zweitens müssen unsere Produkte ästhetisch besser als Titan sein. Außerdem ist die Gingiva rund um ein Keramikimplantat gut durchblutet, sie wächst und schließt schwarze Löcher und verdeckt die Übergänge – die Natur stellt wieder die Funktionalität, ähnlich der natürlicher Zähne, her. Kauen, Sprechen und Ästhetik – diesen Herausforderungen werden Keramikimplantate gerecht.

Von der Produktion her ist es eine völlig andere Welt, nicht vergleichbar mit Titanimplantaten. Es ist eine andere Philosophie. Nur Handling und Zweiteiligkeit entsprechen hier einander. Zirkon – der weiße Diamant – ist mehr als doppelt so teuer in der Produktion wie ein Titanimplantat und muss sich

dennoch betriebswirtschaftlich rechnen. Deshalb haben wir auch an der Produktion unserer Implantate mit speziellen Methoden gearbeitet, sodass wir unsere Produkte zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten können.

Kritiker von Keramik-Implantatsystemen sind vor allem skeptisch, ob man mit ihnen das komplette Indikationspektrum ähnlich dem der Titanimplantate abdecken kann. Frakturgefahr und prothetische Limitierungen werden oft im Zusammenhang mit Keramik-

Abb. 2: XT- und P6-Implantat.



implantaten genannt. Was würden Sie diesen Kritikern entgegen?

..., dass sie womöglich noch nicht unsere zweiteiligen Keramik-Implantatsysteme kennen. Wir sehen uns als technologischer Marktführer auf dem Gebiet der Keramikimplantate, der mit dem ZERAMEX® P6 und dem ZERAMEX® XT Produkte auf dem Markt gebracht hat, die mit ihrer prothetischen und chirurgischen Vielfalt, weißen Ästhetik und Langlebigkeit den Vergleich mit Titan nicht scheuen müssen. Es hätte für uns keinen Sinn ergeben, ein Implantat aus Keramik auf den Markt zu bringen, das nur in Teilen eine Alternative zu Titanimplantaten darstellt. Wir sind überzeugt, dass unsere Systeme den Implantatsystemen aus Titan ebenbürtig sind und sie gerade hinsichtlich Metallfreiheit und Ästhetik sogar übertreffen. Und auch beim Thema Langlebigkeit können wir mittlerweile auf Zehn-Jahres-Daten zurückgreifen – mit überaus positiven Tendenzen für uns im Benchmarking. Auch damit sind wir Vorreiter.



Abb. 3: Jürg Bolleter stand am Rande des 6. ZERAMEX Kongresses in Hamburg Georg Isbaner für ein Interview zur Verfügung.

Gibt es unter den Patienten „Überläufer“, die sagen, „Endlich gibt es eine Lösung für mich“ oder erschließt man mit Keramikimplantaten auch gänzlich neue Patientengruppen?

Gesundheit ist das oberste Gut der Menschheit, Ästhetik ist ein weiteres. Wenn diese Bedürfnisse der Patienten erfüllt sind, hat das Produkt Erfolg. Die Hürden der Gewohnheit und der kommerziellen Mitwerber sind jedoch da und müssen überwunden werden.

„Wir sind überzeugt, dass unsere Systeme den Implantatsystemen aus Titan ebenbürtig sind und sie gerade hinsichtlich Metallfreiheit und Ästhetik sogar übertreffen.“

Paradigmen müssen sich bei den Anwendern wandeln. Das ist immer ein Prozess. Wenn man jedoch überzeugt ist, dass die Gesundheit an oberster Stelle steht und dass die Ästhetik eine wichtige Rolle spielt, dann wird sich das Produkt durchsetzen. Dafür braucht es keine Kampagne. Aber eines unserer Ziele ist es natürlich, sowohl bei den Patienten als auch bei den implantologisch tätigen Zahnärzten und solchen, die es werden wollen, als erste Wahl zu gelten, wenn es um Keramikimplantate geht.

Oft gibt es auch die Situation, dass der Patient den Wunsch nach einem Keramikimplantat an seinen Zahnarzt heranträgt, dieser dazu aber noch nicht über ausreichende Kenntnisse verfügt. Sie haben sich mit einer deutschen Fachgesellschaft zusammengesetzt, um auch im Bereich der Fortbildung aktiver auftreten zu können. Was war der Gedanke dahinter?

Wir müssen Plattformen finden, wo kompetent und unabhängig über Keramikimplantate gesprochen wird. Wir sehen es gerne, wenn sich der Trend über diese unabhängigen Plattformen der Fachgesellschaften weiterverbreitet, und fühlen uns dadurch auch in unseren Bestrebungen bestätigt. Auch

die Referenten sollten unabhängig sein und aus Überzeugung auf diesen Plattformen auftreten.

Welche Rolle spielte dabei der aktuelle ZERAMEX Kongress in Hamburg?

Wir hatten hier um die 120 Teilnehmer. Bei unseren Kongressen pflegen wir zum einen die Familie – Menschen, die mit uns arbeiten, die uns begleitet haben, uns Feedback für die Entwicklung unserer Produkte gegeben haben. Zweitens haben wir die Veranstaltung in Hamburg genutzt, um die neue Message rüberzubringen, dass das Produkt fertig entwickelt ist und wir jetzt mit dem neuen Implantat auf den Markt kommen. Drittens informieren wir auf den Veranstaltungen, dass wir auch die Spezialthemen – digitaler Workflow, individuelle, also CAD/CAM-Abutments – angehen. Ziel ist, dass wir in circa drei Jahren auf dem Level der weltweit Besten sind. Unser Wachstum ist fulminant.

Was sind Ihre Kernmärkte?

Deutschland und die USA, mit über 100-prozentigen Wachstumsraten. Auch in den Märkten Schweiz und Österreich steigt die Nachfrage signifikant. Entsprechend haben wir unseren Vertrieb neu strukturiert und personell verstärkt.

Was sind die Unterschiede?

Die deutschen Anwender sind etwas skeptischer, die amerikanischen Anwender etwas offener gegenüber neuen Produkten.

Patientenseitig sind die Ansprüche aber ähnlich?

Ja, hier sind die Ansprüche gleichbleibend hoch, und sicherlich geht es hier vor allem auch wieder um Gesundheit und ein gutes allgemeines Wohlbefinden.

Die zahnmedizinischen Absolventen sind zunehmend weiblich, entsprechend verändert sich auch das chirurgische Personal in implantologisch tätigen Kliniken und Praxen. Gibt es in diesem Zusammenhang eine größere Affinität zu Keramikimplantaten?

Dass es mehr weibliche als männliche Zahnärzte gibt, ist Fakt. Wie es sich mit der Affinität der weiblichen Zahn-

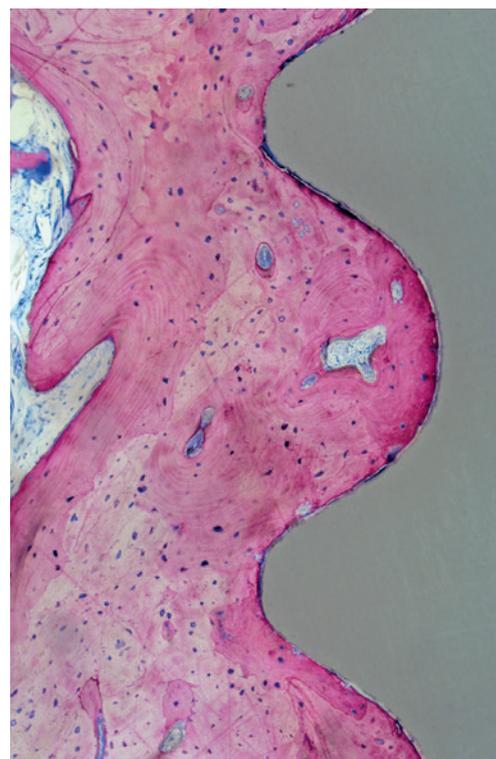


Abb. 4: Histologische Aufnahme des ZERAMEX® T Implantats mit ZERAFIL™-Oberfläche. Untersuchung Universität Bern, Prof. Dr. Dieter Bosshard, Labor für orale Histologie, Robert K. Schenk, Klinik für Oralchirurgie – Humanpräparat von einer Patientin nach 2-jähriger Tragezeit (Verlust durch Unfall). Bone Implant Contact (BIC) >95 %.

ärzte zu Keramikimplantaten verhält, kann ich derzeit nicht faktisch belegen. Jedoch haben wir definitiv mehr weibliche Patienten als männliche, die Keramikimplantate nutzen.

Statistisch gesehen ist die Mehrzahl der Absolventen eines zahnmedizinischen Studiums weiblich. Grundsätzlich fällt den jungen Universitätsabgängern der Zugang zu neuen Technologien etwas leichter als eingesessenen Zahnärzten, auch wenn sie sicherlich nicht „unbelastet“ aus ihrer universitären Laufbahn und Prägung hervorgehen.

Herr Bolleter, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt

Dentalpoint AG

Swiss Implantat Solutions
Bodenackerstr. 5
8957 Spreitenbach, Schweiz
Tel.: +41 44 3883634
info@zeramex.com
www.zeramex.com