

# „Auf dem Level der weltweit Besten“

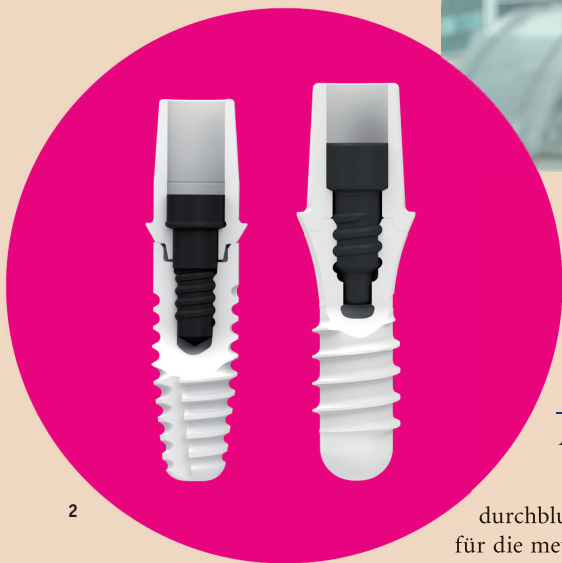
Am Rande des 6. ZERAMEX-Kongresses in Hamburg, Deutschland, stand Jürg Bolleter, Chairman Dentalpoint AG, Georg Isbaner, Redaktionsleitung Special Interest Media der OEMUS MEDIA AG, für ein Interview zur Verfügung.

**Georg Isbaner:** Ihr Unternehmen beansprucht eine gewisse Urheberschaft auf das Thema Keramikimplantate und ist sicherlich auch ein Technologieführer in diesem Bereich. Können Sie uns etwas zur Geschichte Ihres Unternehmens und der Positionierung Ihrer Produkte im Vergleich zu den anderen Anbietern erzählen?

**Jürg Bolleter:** 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, litt an einer starken



„Viele Gründe für die metallfreie Implantologie sind heute manifest und liegen wissenschaftlich belegt vor.“



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

Infos zum Unternehmen



Abb. 1: Jürg Bolleter, Chairman Dentalpoint AG. – Abb. 2: XT- und P6-Implantat.

Entzündung. Aus dem persönlichen Erlebnis heraus hat das Team von Dentalpoint vor zehn Jahren die Herausforderung angenommen, dafür einen neuen Lösungsansatz 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 seitdem konsequent verfolgt: Material, Farbe, Design, Handling und Oberflächenbeschaffenheit müssen vergleichbar mit zweiteiligen, reversiblen 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. Immerhin haben circa 15 Prozent der Menschen eine prädisponierende Genkonstellation für eine erhöhte Empfindlichkeit und Entzündungen.

Weitere Studien zeigen, dass die Gingiva um Titanimplantate weniger als bei natürlichen Zähnen

durchblutet wird. 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 „Gamechanger“ 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.

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

Nur das Beste ist gut genug: Festes, hartes Zirkon, nicht gepresst, nicht gespritzt – das sind Dinge, die wir strategisch ausge-

schlossen 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 voll und ganz entsprechen.

Weil wir uns niemals mit Titanprodukten auseinandersetzen, haben wir von Anfang an einen völlig neuen, unvoreingenommenen, innovativen Ansatz verfolgt, der ausschließlich auf eine 100 Prozent metallfreie Versorgung setzt.

**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?**

Wir müssen 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

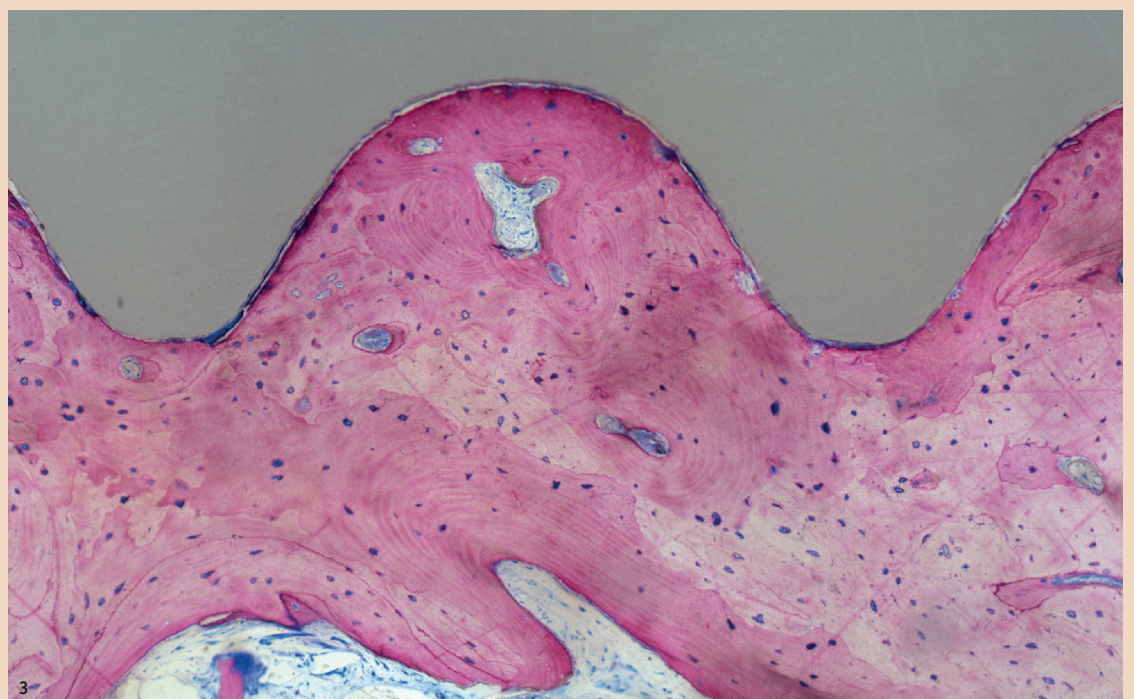


Abb. 3: ZERAMEX® T Implantat mit ZERAFIL™-Oberfläche. Humanpräparat von einer Patientin nach zweijähriger Tragzeit (Bone-Implantat-Contact >95 %).

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-Implantatssystemen sind vor allem skeptisch, ob man mit ihnen das komplette Indikationsspektrum abdecken kann. Frakturgefahr und prothetische Limitierungen werden oft im Zusammenhang mit Keramikimplantaten 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 den 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. Auch damit sind wir Vorreiter.

**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. 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 zusammengetan, 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 weiter verbreitet 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 6. 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 begleiten, 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 und welche Unterschiede gibt es?**

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. Aufgefallen ist: Die deutschen Anwender sind etwas skeptischer, die Amerikaner etwas offener gegenüber neuen Produkten. Patienten-seitig 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 – gibt es bei ihnen eine größere Affinität zu Keramikimplantaten?**

Dass es mehr weibliche als männliche Zahnärzte gibt, ist Fakt. Wie es sich mit der Affinität der weiblichen Zahnärzte 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 eingewachsenen Zahnärzten, auch wenn sie sicherlich nicht „unbelastet“ aus ihrer universitären Laufbahn und Prägung hervorgehen.

Vielen Dank für das Gespräch. 

ANZEIGE

# Die coolste Fortbildungsreise.

## 8000km 9 Tage 10 Länder -40°C

**Start: 25.01.2018 in Hamburg**  
**Ziel: 03.02.2018 in St. Anton**  
**Direkt im Anschluss: 03.02.2018 – 09.02.2018**









Hauptsponsor:  
  
 Medizinisches Abrechnungszentrum



**www.dental-arctic.de**  
**Jetzt anmelden!**

Create the best



**80 JAHRE**  
LEIDENSCHAFT FÜR  
DIE PROTHETIK.

---

# UNSERE MIO1



# IN SACHEN SCHÖNHEIT.

---

**PHYSIOSTAR® NFC+**

HERVORRAGENDE MATERIALQUALITÄT UND VOLLENDETE FORMGEBUNG.  
AUCH BESONDERS GEEIGNET FÜR KOMBIARBEITEN.