

Die Straumann Group und Z-Systems sind bereits im Dezember 2018 eine strategische Partnerschaft eingegangen. Im Interview sprechen Frank Hemm, Executive Vice President of Marketing and Education der Straumann Group, und Rubino Di Girolamo, Geschäftsführer von Z-Systems, über die Zusammenarbeit und geben einen Ausblick in neue Projekte sowie Entwicklungen.



Erfolg durch innovatives Denken

Herr Hemm, Herr Di Girolamo – seit Kurzem sind Sie beide Kollegen. Worum besteht die neue Zusammenarbeit zwischen Straumann und Z-Systems?

Frank Hemm: Die Zusammenarbeit ist bereits sehr weit gediehen. Wir haben eine Vertriebsvereinbarung miteinander geschlossen, und Straumann hält nun eine Beteiligung mit einem Umfang von 34 Prozent bei Z-Systems. Zudem hat Straumann nun weltweit die exklusiven Vertriebsrechte für die neue Z-Systems-Implantatlinie. Mitte März, also nach

„Es besteht ein großes Vertrauen – sowohl ins neue Produkt als auch ins Team.“

der IDS 2019, haben wir mit dem Vertrieb der neuen Produktlinie in Europa begonnen – zumindest mit den verfügbaren Durchmesser. Allerdings geht

die Zusammenarbeit über eine reine Vertriebsvereinbarung hinaus. Dass wir nun ein großer Minderheitsaktionär bei Z-Systems sind, unterstreicht die Tatsache, dass wir uns an die Firma binden wollen und im Gegenzug natürlich auch Z-Systems an uns. Es besteht schlichtweg ein großes Vertrauen – sowohl ins neue Produkt als auch ins Team.

Was bedeutet das für die gemeinsamen Kunden im europäischen und vor allem im deutschen Markt?

Rubino Di Girolamo: Wenn Sie beispielsweise nach dem SNOW-Implantat fragen, würden wir Sie natürlich an Straumann verweisen. Interessenkonflikte gibt es keine, ganz im Gegenteil: Ich sehe eher eine klare positive Wirkung durch die neue Zusammenarbeit. Dadurch, dass Straumann nun den Vertrieb mit unterstützt, wird das Vertrauen sowohl in das neue Produkt als auch in die bestehenden gestärkt.

Hemm: Es hat zudem bereits ein Austausch stattgefunden hinsichtlich der Kunden, die bereits mit dem neuen Produkt ihre ersten Erfahrungen gesammelt haben, damit wir entsprechend auf diese Erfahrungen aufbauen konnten. Natürlich gibt es Überschneidungen im Kundenstamm, aber der Austausch funktioniert schlichtweg sehr gut.

Von der Kapitalunterstützung durch Straumann versprechen Sie sich vermutlich, unter anderem eine höhere Marktreife der großen Produkt-Pipeline von Z-Systems zu erreichen. Was sind die nächsten Entwicklungen?

Di Girolamo: Zum Abschluss der fünften Generation werden wir noch ein Tissue Level Implantat entwickeln, welches die gleiche Innengeometrie und die gleiche Verschraubtechnik haben wird. Damit wird die fünfte Generation dann abgeschlossen sein. Anschließend



Abb. 1: Das neue SNOW Keramikimplantatsystem (rechts), entwickelt von Z-Systems, ist exklusiv bei Straumann erhältlich und ergänzt die Palette der Straumann PURE Soft Tissue Level Keramikimplantate.

Straumann® Ceramic Implant Systems Discover PURE SNOW white.

Abb. 2: Im Interview mit Georg Isbaner, Redaktionsleiter Implantologie Journal (links), sprachen Frank Hemm, Executive Vice President of Marketing and Education der Straumann Group (Mitte), und Rubino Di Girolamo, Geschäftsführer von Z-Systems, über ihre Zusammenarbeit.



werden wir uns der sechsten Generation widmen, mit der auch bereits die ersten Operationen stattgefunden haben. Dafür werden wir dann ein anderes Außendesign entwickeln und auf kleinere Durchmesser zurückgreifen. Das werden die großen Entwicklungen der nächsten Zeit sein.

Die große Herausforderung war es bisher, Keramik mit Keramik zu verschrauben. Wie haben Sie dieses Problem lösen können?

Di Girolamo: Die Materialeigenschaften von Zirkoniumdioxid lassen das Verschrauben von Keramik mit Keramik nur dann zu, wenn Sie sehr genau und präzise arbeiten. Die Verbundteile, also Abutment zum Implantat und die Schraube dazu, müssen extrem genau passen – das ist das Wichtigste. Denn ansonsten gibt es Spannungen, und mit Spannungen geht die Keramik nicht gut um. Mithilfe von neuen Werkzeugen können wir heute eine äußerst hohe Präzision erreichen. Dies war vor zwei bis drei Jahren so noch nicht möglich. Der Vorgänger, das BL, hatte beispielsweise noch einen Metallbereich verbaut, da es damals eben noch nicht möglich war, die nötige Präzision zu erreichen.

Die Maschinenindustrie hat in jüngster Vergangenheit allerdings derart rapide Fortschritte gemacht, dass es nun eben möglich ist, ultrapräzise zu arbeiten.

Hemm: Das macht für uns natürlich auch die Attraktivität des Systems aus, denn mit Z-Systems haben wir nun eine vollkeramische Lösung – also Keramikimplantat, Keramikabutment und Keramikschraube. Dies war beim PURE schlichtweg noch nicht möglich. Wir haben beim zweiteiligen PURE-Implantat nach wie vor das metallische Insert. Die Möglichkeit, eine gänzlich metallfreie Lösung anbieten zu können, die natürlich auch eine Ergänzung zum PURE darstellt, war ein Mitgrund, der neben dem Implantatdesign die Attraktivität von Z-Systems für uns ausgemacht hat.

Inwiefern ergänzt die neue metallfreie Lösung PURE und was passiert jetzt mit PURE?

Hemm: PURE wird natürlich weiterhin am Markt bestehen und weiterentwickelt werden. Wir haben mit den beiden verfügbaren PURE-Varianten – also Monotype und der zweiteiligen Version – ein Soft Tissue Level Design und ein Design, das parallelwandig ist.

Wir haben beim PURE den Vorteil, dass es mit dem bestehenden Straumann-Instrumentarium gesetzt werden kann, da es genau die gleiche Geometrie aufweist wie unsere bestehenden Implantate. Mit Z-Systems wird dies nun ergänzt durch ein Bone Level Design mit apikalem Taper. Die Präferenz von

„Die neue metallfreie Linie von Z-Systems ist eine ideale Ergänzung zum PURE.“

Kunden für Bone Level Implantate und für Implantate, die durch den apikalen Taper ein anderes Eindrehen für mehr Stabilitätsverhalten ermöglichen, können wir somit bedienen. Insofern ist die neue metallfreie Linie von Z-Systems eine ideale Ergänzung zum PURE.

Bisher ist die Keramikimplantologie eher im Bereich der Einzelzahnversorgung aktiv. Gibt es Perspektiven, dass man in Zukunft auch mehrgliedrige Arbeiten auf Keramik realisieren kann?

Di Girolamo: Für das SNOW-Implantat haben wir 17 verschiedene Abutments inklusive Brücken. Von der Qualität und

der Kombination sind wir vollkommen überzeugt, und ich bin mir sicher, dass man mit Keramik noch einige Schritte weiter gehen kann.

Hemm: Wir haben heute Kunden, die Keramik bereits in sämtlichen Indikationen anwenden. Allerdings habe ich den Eindruck, dass Zahnärzte noch etwas verhalten und eher vorsichtig sind, was das Thema betrifft. Sie tasten sich nach und nach vom Einzelzahn über die partielle Lücke bis hin zur Vollzahnlösung an die verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten heran. Aber die prothetischen Möglichkeiten, die es bereits gibt, bestehen.

Z-Systems bietet sicherlich das modernste und breiteste Keramik-Portfolio an. Was entgegnen Sie Kritikern, die sagen, der Hype um Keramikimplantate ebbe bereits langsam ab?

Di Girolamo: Wir haben uns in der Entwicklung unserer Produkte stets auf Qualität, Stabilität und Langlebigkeit fokussiert, und das haben wir auch erreicht. Straumann arbeitet ja nach dem gleichen Prinzip. Ich glaube, wenn man diese Grundsätze als Qualitätshersteller hochhält, kann Keramik irgendwann zu einem Standard avancieren.

Hemm: Das Wichtige ist, dass die Kunden aufgrund der Verwendung von Keramik keine Kompromisse eingehen müssen, was zum Beispiel Knocheneinheilung oder Stabilität betrifft. So konnten wir beim PURE beispielsweise die Festigkeit durch eine 100-prozentige Bruchfestigkeitstestung unter Beweis stellen. Zudem konnten wir wissenschaftlich belegen, dass die Einheil-Performance von einer Keramik mit ZLA, wie wir die Oberfläche nennen, vergleichbar ist mit einem Implantat mit SLA-Oberfläche. In puncto prothetische Flexibilität war uns die Zweiteiligkeit wichtig. Darüber hinaus muss Keramik in bestehende Abläufe integrierbar sein, Stichwort: Instrumente, digitale Workflows inklusive präoperative digitale Planung. Das alles sind wichtige Faktoren, die hoffentlich dazu beitragen werden, die Akzeptanz bei den Zahnärzten zu erhöhen. Unsere

Kunden möchten natürlich keine Kompromisse bei der Qualität des Produktes, beim Behandlungsergebnis oder bei der Anpassung der Behandlungsabläufe hinnehmen. Das haben wir bei PURE erreicht, und mit Z-Systems sind wir auch auf einem sehr guten Weg.

Welche Rolle spielt das Thema Fortbildung – brauchen Zahnärzte bald eventuell eine gesonderte Keramik-Implantologie-Fortbildung?

Di Girolamo: Ich glaube, dass man zumindest eine Art Zusatzausbildung machen sollte, da es Dinge gibt, die nicht eins zu eins von der Titan-Implantologie in die Keramik-Implantologie übertragbar sind. Hier bauen wir natürlich unglaublich stark auf Straumann, die ein sehr großes Ausbildungsprogramm haben und solche Dinge eben auch durchführen können.

„Das Wichtige ist, dass die Kunden aufgrund der Verwendung von Keramik keine Kompromisse eingehen müssen, was zum Beispiel Knocheneinheilung oder Stabilität betrifft.“

Hemm: Wie bei allen Produkten werden wir das Thema Fortbildung sehr ernst nehmen. Straumann steht neben Wissenschaftlichkeit auch für Ausbildung. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang unsere Partnerschaft mit dem International Team for Implantology (ITI). Wie bereits bei anderen Einführungen bauen wir auf das sogenannte „Train the Trainer“-Konzept: Wir werden eine kleinere Anzahl von Ärzten schulen, die dann als Multiplikatoren und Auszubildende die breitere Anwenderbasis entsprechend instruieren können.

Die Keramik-Implantologie ist überwiegend noch im Premiumbereich angesiedelt. Sollen Keramikimplantate durch die Straumann-Übernahme von Neodent nun auch der breiten Masse zugänglich gemacht werden?

Hemm: Was heutzutage bei den Keramikimplantaten einschränkt, ist sicherlich noch der Preis. Dieser ist teilweise dadurch bedingt, dass die Produktionskosten schlichtweg um ein Vielfaches höher sind als bei Titanimplantaten. Deshalb ist die Industrie – und natürlich auch Straumann – bestrebt, andere Herstellungsverfahren zu entwickeln, die wesentlich niedrigere Herstellungskosten ermöglichen. Das Verfahren, welches sich in diesem Zusammenhang am meisten anbietet, ist der Spritzguss. Wir haben derzeit ein Entwicklungsprojekt am Laufen, welches die Etablierung des Spritzgussprozesses zum Ziel hat. Was wir erreichen möchten, ist eine Reduktion der Kosten bei gleichbleibender Qualität, zum Beispiel die Bruchfestigkeit oder die Oberflächengüte betreffend. Ich glaube, dass dies der Weg ist, die Keramikimplantologie erschwinglicher zu machen. Zudem können wir nur so Produktionskapazitäten auch überhaupt erst verbreiten. Heute dauern die Prozesse des Schleifens aus einem Keramikstück noch sehr lange. Wenn nun die Nachfrage nach Keramikimplantaten auf einmal explodieren würde, könnten wir dieser mit den uns zu Verfügung stehenden Prozessen gar nicht gerecht werden.

In der Vergangenheit hat eine Einstiegsbeteiligung von Straumann oft mit einer Hundertprozent-Beteiligung geendet. Wie sieht der Fahrplan diesbezüglich mit Z-Systems aus?

Hemm: Nicht jede Beteiligung von Straumann endet in einer hundertprozentigen Beteiligung. Der Hintergrund solcher Kooperationen ist oft, dass wir uns an einem starken Partner beteiligen, der Kompetenz in einem ganz bestimmten Bereich hat. Sei es mit Dental Wings im Visualisierungsbereich oder nun mit Z-Systems in der Keramik: Wenn es jemanden gibt, der etwas besser kann als wir, dann sind wir der Meinung, dass man sich durch eine Beteiligung wunderbar gegenseitig ergänzen kann. Die Einstiegsvariante ist eine reine Vertriebsvereinbarung, und eine Minderheitsbeteiligung muss nicht zwangsläufig in einer Mehrheitsbetei-

ligung enden. Ich denke, gerade in der Phase, in der wir uns heute befinden, ist es für beide Unternehmen wichtig, Kontinuität im Management zu haben, dass Anreize richtig gesetzt sind und dass die Kollegen bei Z-Systems nach wie vor für ihre Firma arbeiten und für sie kämpfen. Dadurch wird natürlich die Markenidentität aufrechterhalten, und das konnten Sie auch auf der IDS 2019 sehen: Es gab kein Straumann „Village“, sondern es gab einen eigenen Neodent-Stand und einen eigenen Medentika-Stand. Es ist sehr wichtig, dass wir durch eine Beteiligung bei anderen Firmen nicht einfach alles plattmachen, sondern nach wie vor die Identität der einzelnen Marken bewahren. Mit Blick auf Z-Systems ist in keiner Weise determiniert, dass die gemeinsame Arbeit in einer Mehrheitsbeteiligung oder einer Übernahme enden soll.

straumanngroup



Wie wird sich, Ihrer Einschätzung nach, der Markt für Keramikimplantate in kommender Zeit entwickeln?

Di Girolamo: Wir denken, dass sich der Keramikanteil im mittleren und oberen Segment in den nächsten zehn Jahren massiv ausweiten wird. Aufgrund der Anwendungstechnologien, die beim Anwender zum Standard gehören, glauben wir, dass wir in diesem Zeitraum einen Marktanteil von bis zu zwanzig Prozent erreichen können.

Vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt

Straumann GmbH

Heinrich-von-Stephan-Straße 21
79100 Freiburg im Breisgau
info.de@straumann.com
www.straumann.de

Z-Systems AG

Bismarckallee 22
79098 Freiburg im Breisgau
support@zsystems.com
www.zsystems.com



Osteograft[®]
allogene transplantate

**FORTSCHRITT IN DER
GEWEBETRANSPLANTATION**



**ALLOGENE TRANSPLANTATE FÜR DAS
HART- UND WEICHGEWEBE-MANAGEMENT**

KIEFER- UND GESICHTSCHIRURGIE / CHIRURGISCHE STOMATOLOGIE

HERSTELLUNG & KOOPERATION:



DIGG DEUTSCHES INSTITUT FÜR ZELL- UND GEWEBEERSATZ
GERMAN INSTITUTE FOR CELL AND TISSUE REPLACEMENT

Gemeinnützige Gesellschaft mbH

ARGON Dental

55411 Bingen am Rhein
Tel: 0 67 21 / 30 96-0

info@argon-dental.de
www.argon-dental.de