

Die Dentegris GmbH ist spezialisiert auf Implantate und Implantatprothetik sowie Biomaterialien und bietet die innovative Implantatplattform 3,8/4,1 nach neuestem Stand der Technik an. Das aktuelle Portfolio und die zukünftigen Pläne erläutern Matthias Matthes, Geschäftsführer von Dentegris, sowie Martin Binger, Leiter Vertrieb, im Gespräch.



## Präzisionsimplantate „made in Germany“



*Dentegris-Produkte gehören zu den innovativsten am Markt. Welche Produkte stehen bei Dentegris derzeit im Fokus?*

**Matthias Matthes:** Zum einen setzen wir ganz klar auf unser Implantatsystem „made in Germany“, insbesondere mit den beiden neuen Durchmessern 3,8/4,1 mm und der innovativen, selbstführenden Innenverbindung, zum anderen auf die Synergien aus umfassendem Biomaterialienportfolio in Kombination mit dem indikationsbezogenen Soft-Bone Implantat.

*Was hat es mit den zusätzlichen Durchmessern auf sich?*

**Martin Binger:** Damit steht eine noch feiner abgestufte Implantatauswahl für die bestmögliche Anpassung des Implantatdurchmessers an das orovestibuläre Knochenangebot zur Verfügung. Im Dentegris-Implantatsystem ist das 4,1-Implantat genau mittig zwischen den Durchmessern 3,3/3,8 mm und 4,5/5,5 mm angesiedelt und wird aufgrund seiner universellen Einsetzbarkeit voraussichtlich schnell zum bevorzugten Implantatdurchmesser vieler

Anwender avancieren. Darüber hinaus wurde das „Platform Switching“ integriert und eine einheitliche Prothetiklinie für beide Durchmesser realisiert. Die Fertigung in Deutschland ermöglicht den hohen Qualitätsstandard, den unsere Kunden sehr schätzen. Die weltweit bekannte Innensechskantverbindung, die durchgängige Farbcodierung der Systemkomponenten und eine Reduzierung der prothetischen Teile auf das Wesentliche machen unser System zu einem äußerst anwenderfreundlichen Implantatsystem. Darüber hinaus setzen wir natürlich auch auf unsere

„Um im ständigen Dialog mit den Anwendern zu bleiben, stellen wir unsere Produkte aktiv auf verschiedenen Kongressen in Deutschland aus.“



Matthias Matthes

Herr Matthes, die hohe Kundennähe und der Beratungsservice sind ein Markenzeichen Ihres Hauses. Wird es hier Veränderungen geben?

**Matthes:** Unsere Philosophie setzt auf Kundennähe und das wird so bleiben. Wie sagte schon Philip Rosenthal „Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.“ Daher werden

„Wir entwickeln unsere Produkte stets im Sinne der Kunden weiter; die intensive Kundennähe stellt die Grundvoraussetzung für den Erfolg dar.“



Martin Binger

wir das Team um zusätzliche Außendienstmitarbeiter erweitern, die unsere Philosophie und unseren Servicegedanken leben und mit den praktizierenden Zahnärztinnen und Zahnärzten teilen. Dentegris steht für ein indikationsbezogenes, sicheres und anwenderorientiertes Implantatsystem. Das heißt, dass wir unsere Produkte stets im Sinne der Kunden weiterentwickeln; die intensive Kundennähe stellt die Grundvoraussetzung für den Erfolg dar. Zuletzt ist aus dem Kundendialog die neue Implantatplattform 3,8/4,1 entstanden – mit ihrem fortschrittlichen Handlingkonzept und hervorragender Stabilität! Wir hören zu, was unsere Kunden wünschen, und setzen die Wünsche um.

*Vielen Dank für das Gespräch.*

**SAVE THE DATE:  
11. SEPTEMBER 2019**

„Let's talk about implantology“  
mit Dr. Stefan Helka  
im Implantatzentrum Herne

große Auswahl an erprobten Biomaterialien für das Hart- und Weichgewebsmanagement.

*Der „heiße Herbst“ wartet wieder mit zahlreichen dentalen Fortbildungsveranstaltungen und Messen auf. Wo haben Interessenten die Möglichkeit, Ihr Unternehmen zu treffen und sich über Produkte und Neuheiten zu informieren?*

**Binger:** Um im ständigen Dialog mit den Anwendern zu bleiben, stellen wir unsere Produkte aktiv auf verschiedenen Kongressen in Deutschland aus. Darüber hinaus bieten wir selbstverständ-

lich Kundenworkshops an – gern auch nach individueller Absprache. Hierzu starten wir in diesem Jahr mit einer eigenen Fort- und Weiterbildungsreihe. Zum Start der Reihe ist es uns gelungen, einen renommierten Referenten für unsere Live-OP-Staffel zu gewinnen. Interessierte Teilnehmer können sich hier mit Dr. Stefan Helka über das Thema „Let's talk about implantology“ unter der Fragestellung „Was funktioniert wirklich und was ist tatsächlich notwendig?“ am 11. September 2019 ab 14.30 Uhr austauschen. Stolz können wir auch verkünden, eine eigene Fortbildung unter dem Motto „Aus der Praxis, für die Praxis“ zu starten.

**Kontakt** | **Dentegris GmbH**  
Niederstraße 29  
40789 Monheim am Rhein  
Tel.: 02841 88271-0  
kundeninfo@dentegris.de  
www.dentegris.de