

1997 in Südkorea gegründet, hat sich OSSTEM IMPLANT in den letzten Jahren rasant zu einem der größten Weltmarktführer für hochwertige und innovative Dentalprodukte und integrierte Lösungen entwickelt. Neben dem TS-Implantatsystem, eines der Flaggschiffe, das seit 2017 fortlaufend das meistverkaufte dentale Implantat weltweit ist, vertreibt OSSTEM Implant ebenfalls Knochenregenerationsmaterialien, Behandlungseinheiten, bildgebende Systeme und sogar Zahnpflegeprodukte. Im Fokus des Unternehmens steht vor allem die Verbesserung der menschlichen Gesundheit, indem es Zahnärzten eine optimalere Behandlung ermöglicht. Der Anspruch dabei ist es, sowohl eine hohe Qualität zu liefern als auch für neue clevere Produktinnovationen zu sorgen, weswegen sehr viel Wert auf Forschung und Entwicklung gelegt wird. In einem Interview mit Christian Unger, OSSTEM-Vertriebsleitung Deutschland, berichtet die DEUTSCHE OSSTEM von ihrer Etablierung in Deutschland und den zukünftigen Ambitionen für den deutschen Markt.



Implantathersteller etabliert sich stärker auf dem deutschen Markt

Martha Johanna Kaul

Herr Unger, seit 2005 ist OSSTEM IMPLANT auch in Deutschland vertreten. Wie hat sich der Standort in den letzten 17 Jahren verändert und neu ausgerichtet?

Christian Unger: Es ist richtig, dass wir seit 2005 auf dem deutschen Markt vertreten sind. Von 2005 bis 2021 wurden unsere Produkte nahezu ausschließlich von Händlern vertrieben.

Um das Unternehmen besser und schneller weiterzuentwickeln, haben wir uns 2020 dazu entschieden, unsere Produkte selbst zu vertreiben. Hierzu haben und werden wir unser Personal im Innen- wie Außendienst weiter aus- und aufbauen. Unser Ziel ist es, als Hersteller unserer Produkte direkter Ansprechpartner für unsere Kunden zu sein. Wir haben den Anspruch, einen exzellenten Support zu bieten und dabei immer ein offenes Ohr für die Belange und Anregungen unserer Kunden zu haben.

Der Markt für Titanimplantate ist in Deutschland breit aufgestellt. Wie sticht OSSTEM hervor?

Tatsächlich ist der Titanimplantmarkt sehr breit aufgestellt und auch wenn Sie die Aussage jetzt unter Umständen verwundert, unterscheiden sich die Implantate meiner persönlichen Über-



Abb. 1: Christian Unger, OSSTEM-Vertriebsleiter Standort Deutschland.



Abb. 2: Das TS-System von OSSTEM IMPLANT ist seit 2017 das meistverkaufte Implantat weltweit. – **Abb. 3:** Ein besonderer Fokus liegt auf der Entwicklung neuer Produkte sowie der Weiterentwicklung bestehender Produkte.

zeugung nach nicht wesentlich. Nahezu alle auf dem deutschen Implantatmarkt befindlichen Implantate heilen mit einer weit über 90-prozentigen Sicherheit ein und besitzen eine stabile Implantat-Aufbau-Verbindung. Ich denke den Unterschied machen wir, die Menschen unseres Unternehmens. Unser großes Glück ist es, ein Team von hochmotivierten Mitarbeitern zu haben, die für das Unternehmen und unsere Ziele brennen. Uns ist der persönliche Kontakt zu unseren Kunden sehr wichtig, um einen bestmöglichen und verlässlichen Support mit einer persönlichen Note zu bieten. Unser Unternehmen hat ein Gesicht, das es wert ist, kennenzulernen.

Das Kerngeschäft von OSSTEM bezieht sich auf Implantate. Was bietet das Unternehmen darüber hinaus im Produktportfolio an?

Implantate sind und waren das Kerngeschäft, doch mittlerweile sehen wir uns, durch den Vertrieb von Implantaten, Behandlungseinheiten, bildgebenden Systemen, Vussen Zahnpflegeprodukten, und durch den Vertrieb von kieferorthopädischen Komponenten, durch unsere Schwestergesellschaft OSSTEM Orthodontics, als dentaler Komplettanbieter und decken weltweit alle Facetten der Zahnmedizin ab.

OSSTEM bietet also bereits eine große Auswahl an verschiedensten Produk-

ten an. Sind neben den aktuellen Produkten auch neue geplant oder haben sich bestehende Produkte weiterentwickelt?

OSSTEM entwickelt seine Produkte ständig weiter oder entwickelt vollständig neue. Dies ist definitiv eine Kernaufgabe und Stärke unseres Unternehmens und wir investieren mehr als 11 Prozent des Jahresumsatzes in den Bereich Forschung und Entwicklung. Es wird beispielsweise weiterentwickelte Produkte im Tissue Management, mit unserem Tissue Expander, sowie eine neu entwickelte Implantatoberfläche, SOI, und ein tragbares Röntgengerät geben, die in der näch-

sten Zeit in Deutschland eingeführt werden (Abb. 3).

Sie erwähnten eben eine neue Titanoberfläche namens SOI. Inwiefern unterscheidet diese sich von Ihrer aktuellen SA-(sandblasted and acid-etched-)Oberfläche?

Die SOI-Oberfläche zeichnet sich durch ihre herausragenden bioaktiven Eigenschaften aus. Durch die Zugabe eines pH-Puffers auf eine mit Vakuum-Ultraviolettstrahlung behandelte Oberfläche wird die hydrophobe Titan- in eine superhydrophile Oberfläche umgewandelt. Dank der daraus resultierenden schnelleren Blutbenetzbarkeit verbes-

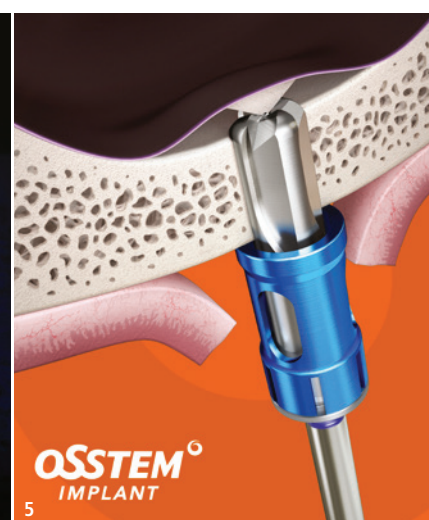
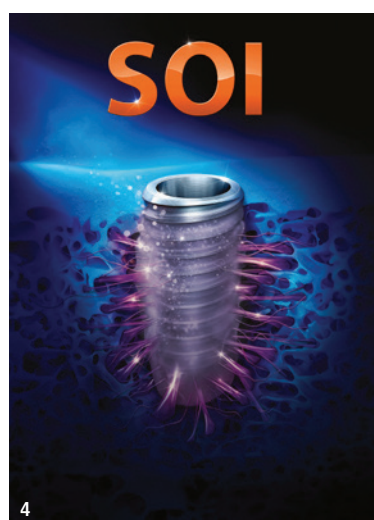


Abb. 4: Die SOI-Oberfläche ist superhydrophil dank der Zugabe eines pH-Puffers. – **Abb. 5:** Das CAS-Kit von OSSTEM wurde speziell für den internen Sinuslift durch einen kreisförmigen Zugang entwickelt.



Abb. 6: Die AIC-Europe bietet digitale Fortbildungsmöglichkeiten und wird immer weiter ausgebaut.

sert sich dabei die anfängliche Knochenbildungsfähigkeit. Die Proteinadhäsion ist durch die Aktivierung des Blutes zur Gerinnung um ein Vielfaches höher als bei herkömmlichen Oberflächen. Dadurch entsteht nicht nur eine ausgezeichnete Anlagerung von Knochenwachstumsproteinen, es wird zusätzlich auch die Bildung von Fibrinnetzen gefördert. Des Weiteren sind die SOI-Implantate sehr benutzerfreundlich. So ist für die Implantate keinerlei Nachbehandlung nötig (Abb. 4).

Mit welchen Produkten will OSSTEM neben Implantaten speziell auf dem deutschen Markt überzeugen und welche Ziele hat sich das Unternehmen dafür gesetzt?

Eines der Produkte, das ich besonders hervorheben würde, ist das sogenannte CAS-Kit (Crestal Approach Sinus Kit). Zum einen, da es ein implantatunabhängiges Bohrer-Kit für den internen Sinuslift ist, welches optimal auf alle gängigen Implantatsysteme abgestimmt ist. Zum anderen weil es ein innovatives Kit ist, welches speziell für einen einfachen und vor allem sicheren, internen Sinuslift durch einen kristallinen Zugang, entwickelt wurde. Die Besonderheit liegt hier im atraumatischen Design der Bohrspitzen, die so eine sichere Sinusbodenelevation ohne Perforation der Schneider'schen Membran bei flachem und gewölbtem Sinusbo-

den sowie eines Septums in der Kieferhöhle erlauben. Die nach innen gewölbten Schneidekanten formen einen konischen Knochendeckel, bei denen zusätzlich Knochenspäne gewonnen werden, die nach kranial verlagert werden und die Membran automatisch anheben. Ich kann es wirklich empfehlen, dieses Kit mal auszuprobieren, um sich ganz einfach selbst davon zu überzeugen (Abb. 5).

Der „Master Course“, ein 24-tägiger Kurs für Zahnärzte, wird seit einigen Jahren gut in Korea angenommen. Ist so ein Fortbildungsprogramm auch für den deutschen Raum geplant?

Da die Kursstruktur in Deutschland anders gelagert ist, werden wir diese Art von Fortbildung nicht anbieten. Allerdings sind wiederkehrende Hands-on-Kurse sowie ein Curriculum für Deutschland bereits für dieses Jahr geplant. Außerdem ist ein ausführliches Handbuch für unser Prothetikportfolio des TS-Systems in Arbeit. In diesem wird Schritt für Schritt samt Bildmaterial der empfohlene Arbeitsablauf detailliert dargestellt.

Des Weiteren werden wir gemeinsam mit unseren europäischen Key-Opinion-Leadern die Plattform AIC-Europe weiter ausbauen. Die AIC ist eine wissenschaftliche Gemeinschaft, welche Zahnärzten sowohl Lern- als auch Networking-Möglichkeiten bietet. Hier set-

zen wir vor allem auf digitale Lerninhalte wie Webinare, Livestreams und Video-on-Demand-Kurse (Abb. 6).

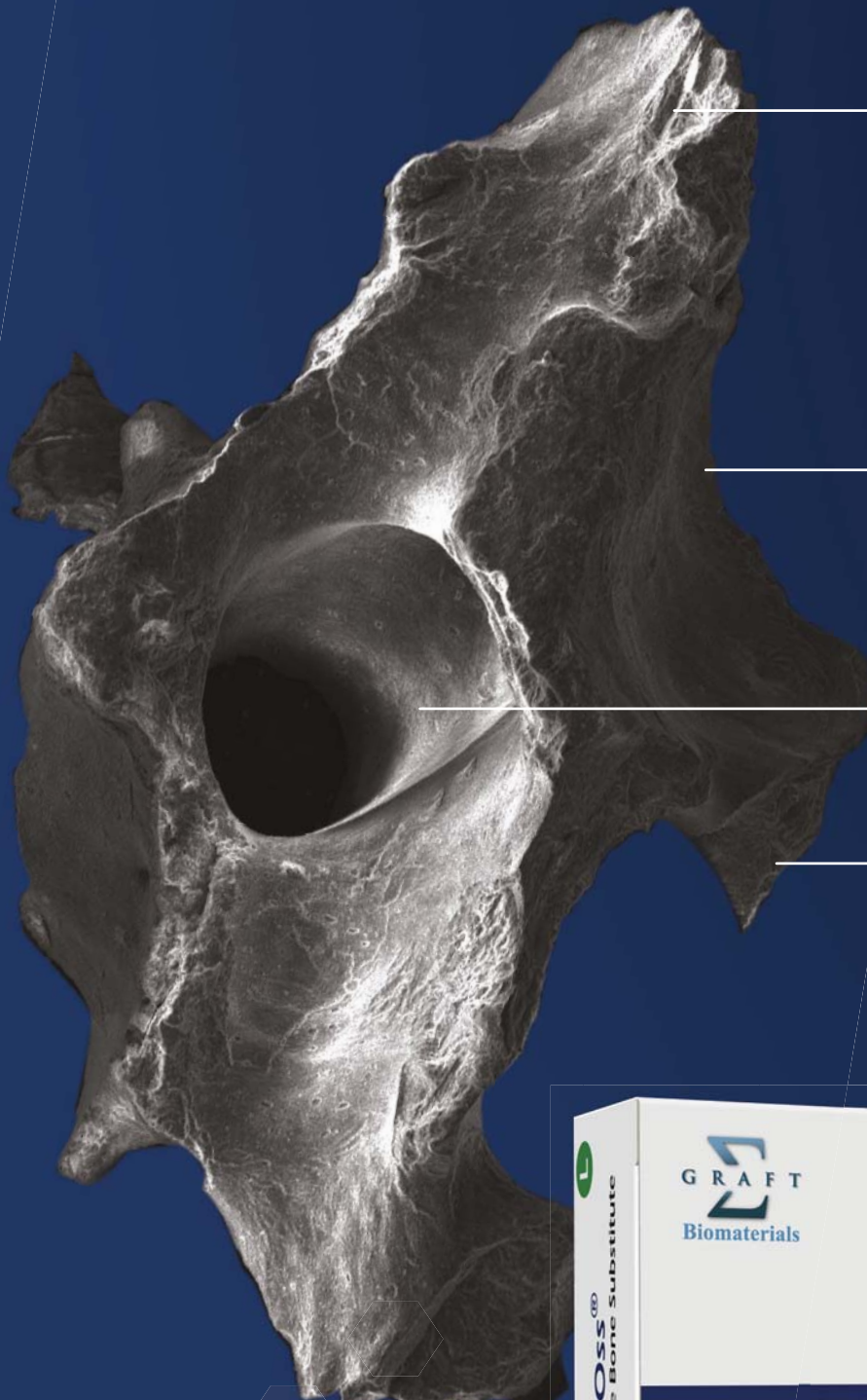
Was plant OSSTEM in naher Zukunft und welche Projekte strebt das Unternehmen in Deutschland an?

Wir haben uns nach unserem langjährigen Händlergeschäft in Deutschland neu aufgestellt und vertreiben unsere Produkte seit letztem Jahr mit einem jungen und motivierten Vertriebsteam selbst. Deutschland ist einer der wichtigsten Märkte in der Dentalmedizin und wird nicht umsonst gerne als Europas „Dentalland“ bezeichnet. Unser Ziel ist es, mit unseren zuverlässigen, qualitativ hochwertigen und einfach zu handhabenden Produkten zu einem fairen Preis, eine bedeutende Rolle auf dem deutschen Implantatmarkt zu spielen. Dabei möchten wir ein kompetenter und verlässlicher Partner für unsere Zahnärzte sein, bei denen der Patient immer im Vordergrund steht.

Herr Unger, vielen Dank für das Interview.

Kontakt

DEUTSCHE OSSTEM GmbH
Mergenthalerallee 35–37
65760 Eschborn
Tel.: +49 6196 7775501
bestellung@osstem.de
www.osstem.de



Die Makroporositätsstruktur fördert die Osteogenese und Angiogenese

Die Mikroporositätsstruktur verbessert die Anhaftung von knochenverwandten Zellen an die Gerüstoberfläche

Struktur, welche die Wechselwirkungen zwischen Gerüst und Zellen fördert

Mikroporosität spielt eine wichtige Rolle bei der Unterstützung des Hineinwachses der Knochen (Osteokonduktion) in die Gerüstleitstruktur

