

Interviews

3i stellt neues Implantatsystem vor

REDAKTION



Thomas Gleixner ist Country Manager von Implant Innovations, Karlsruhe.

Herr Gleixner, wie sehen Sie den Implantatmarkt in den nächsten fünf Jahren?

Der Implantatmarkt ist meines Erachtens noch nicht ausgeschöpft, ich schätze, er ist zu etwa 20 % erschlossen. Wenn man sich den Markt im Detail ansieht, bin ich der Überzeugung, dass sich zunehmend Netzwerke bilden, bestehend aus Überweisern, Chirurgen/Implantologen und Zahntechnikern. Die Zukunft der Implantatsysteme wird – so denke ich – von der Innenverbindung dominiert. In Europa werden heute bereits 70 % aller implantologischen Versorgungsmöglichkeiten mit Innenverbindungen durchgeführt.

Wenn Sie sagen, dass der Überweiser immer wichtiger wird, wie unterstützen Sie diesen?

Wir stellen Systeme her, die es dem Überweiser leicht machen, unser Implantat zu versorgen. Genau darauf zielt auch unser neues Implantatsystem Osseotite® und Certain™ mit Innenverbindung ab. Apropos Übersichtlichkeit und einfaches Handling: für das neue Implantatsystem wird nur noch ein Schraubendreher benötigt.

Sie sagten, der Verbindungstyp wird zunehmend in Richtung Innenverbindung gehen. Ist das der Grund, dass Sie im Herbst ein neues Implantatsystem auf den Markt bringen?

Ja, wir haben konsequent unseren Kunden zugehört und bringen nun nach sehr langer technischer und klinischer Forschung das Osseotite® Certain™ Implantat System auf den Markt. Es hat die bewährte Osseotite® Oberfläche und im Vergleich zu Wettbewerbsimplantaten diverse Vorteile.

Einige Unternehmen haben die Tendenz schon früher erkannt. Warum kommt 3i mit einem solchen System erst relativ spät in den Markt?

Die Konstruktion unserer Innenverbindung ist eine außergewöhnliche Ingenieursleistung, die eine intensive Forschung und einen langen Entwicklungsprozess in Anspruch genommen hat. Dank dieses Konstruktionsdesigns

und einer sehr präzisen Fertigung ist es uns gelungen, die Handhabung weiter zu vereinfachen und die Festigkeit im Vergleich zu anderen Systemen signifikant zu erhöhen.

Wenn Sie sagen, Sie hätten verschiedene Schwachstellen von Wettbewerbsprodukten verbessert, was genau meinen Sie damit?

Nun, die Länge unserer Innenverbindung zum Beispiel. Sie ist entscheidend für den Verbund Aufbau-Implantat und letztlich für die Stabilität. Beispiel Wandstärke: auch hier setzen wir Maßstäbe. Die Flexibilität bei der Abutmentpositionierung (zwölf verschiedene Positionen) und die niedrige Schraubenkopfhöhe suchen ihresgleichen. Unser „Klick“-Feature – ist ein echtes Novum und erleichtert dem Einsteiger wie dem Profi das Leben ungemein.

Es gibt Gerüchte, dass Mitbewerber die Außensechskantproduktion einstellen wollen. Wie ist die Strategie von 3i?

Der Außensechskant ist ein bewährtes Implantat, wie viele Studien belegen. Viele unserer Kunden haben sich an das Implantat gewöhnt und sind von Oberfläche und Design überzeugt. Diese werden wir auch in Zukunft weiter mit unserem bewährten Osseotite® Implantat System beliefern. Nennenswert in dem Zusammenhang ist auch, dass unser Außenhex und das kommende Innenverbindungsimplantat mit dem gleichen chirurgischen Tray gesetzt werden können.

Wo kann sich ein Interessent kundig machen?

Im Zuge der Einführung des neuen Implantates wird es die Certain™ Innovation Tour geben. Mit zehn Veranstaltungen in bundesdeutschen Großstädten geben wir interessierten Kunden aber auch Nichtkunden die Gelegenheit, sich umfassend über das neue Produkt zu informieren. Schwerpunkt der Vorträge werden klinische Fälle sein.

Ab wann wird das Produkt erhältlich sein und was wird es kosten?

Wir beginnen mit der Auslieferung im September. Der Preis wird in etwa bei dem unseres Osseotite® NT Implantates liegen.

Herr Gleixner, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Informationen unter:

Implant Innovations Deutschland GmbH

E-Mail: info@3i-implant.de, Web: www.3i-online.com

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.