

# „Better for your patient, better for your practice“

*Im Vorfeld des 36. Internationalen Jahreskongresses der DGZI sprach die Redaktion des Implantologie Journals mit dem Silbersponsor über die enge Zusammenarbeit mit der Fachgesellschaft sowie Erwartungen von München.*

REDAKTION

## **Welchen Stellenwert hat die DGZI für Sie als Fachgesellschaft, deren Veranstaltungen sowie die Zusammenarbeit mit dieser Gesellschaft?**

Die DGZI hat einen sehr hohen Stellenwert als „älteste“ Fachgesellschaft (1970 gegründet) in unserem Unternehmen. Implant Innovations schätzt die Öffentlichkeitsarbeit bzgl. der unabhängigen und objektiven Informationen über die Möglichkeiten der modernen Implantologie sehr. Insbesondere die Nähe zum Praktiker, der neben den wissenschaftlichen Hintergrundinformationen unbedingt auch Tipps und Anleitungen für seine tägliche Praxis benötigt, hat die DGZI besonders wertvoll für den implantierenden Zahnarzt gemacht. Darüber hinaus bietet die DGZI für uns als Industriepartner die Möglichkeit an deren Kongressen und Tagungen teilzunehmen, um unsere Kunden professionell betreuen zu können.

## **Welche Zielsetzungen haben Sie bezüglich des 36. Internationalen Jahreskongresses der DGZI in München?**

Traditionell nutzen unsere Kunden und wir den Kongress als Meeting-Plattform. Die Führungskräfte unseres Unternehmens stehen für die Dauer des Kongresses den Kunden für Fragen und Besprechungen zur Verfügung, was von unseren Kunden sehr gerne genutzt wird. Wir treffen uns mit unseren strategischen Kooperationspartnern, um gemeinsame Aktivitäten zu koordinieren. Natürlich gehen wir auch nach München, um gute Geschäfte zu machen. Unsere speziellen Produktangebote im Rahmen der Tagungen genießen bei unseren Kunden eine sehr hohe Akzeptanz.

## **3i Implant Innovations gehört zu den erfolgreichsten im dentalen Implantatmarkt aktiven Firmen. Worin liegt Ihr Erfolgsrezept?**

Schon von Anfang an stand für 3i die Praxisnähe im Mittelpunkt aller Entwicklungen. Das Hauptthema und Motto: „Better for your patient, better for your practice“ oder anders ausgedrückt: „Lösungen anbieten, die dem Behandler das Leben im Praxisablauf erleichtern.“ Das Kernthema ist hierbei die Steigerung der Qualität zum Patienten hin – in jeder Hinsicht. Der Implantatalltag soll insgesamt erleichtert werden, denn alles was für den Patienten Vorteile bringt, bringt auch Vorteile für den Behandler. Durch den sehr guten Service und die wegweisende Entwicklung der mikrorauen, biologisch angepassten OSSEOTITE® Implantoberfläche hat sich 3i in den vergangenen Jahren zu dem entwickelt was es heute ist. Heute bietet 3i als weltweit drittgrößter Hersteller neben Implantaten und Abutments auch kno-



3i-Geschäftsführer Peter Brunzel (rechts), Marketingleiter Claus Pukrop (rechts).

chenregenerative Produkte, Prothetikkomponenten, Chirurgieeinheiten, chirurgische Instrumente und Produkte für die augmentative Chirurgie an. Im Fokus stehen Knochenregeneration, Osseointegration, Implantattechnologie sowie Haltbarkeit und Stabilität des Systems im Kontext des Langzeiterfolges.

## **Welchen Schwerpunkt setzen Sie bei der Entwicklung künftiger Produkte? Wird es neue Produkte in naher Zukunft von 3i geben? Vielleicht sogar zum Kongress?**

Natürlich möchten wir den Jahreskongress zum Anlass nehmen, unsere neuen 2007er-IDS Produkt-Highlights als Preview vorzustellen. Wir werden zum Kongress die ersten technischen Daten der neuen NanoTite™ Implantatoberfläche durch Dr. Jed. Davies, Kanada, vorstellen. Tierexperimentelle Untersuchungen am Modell der Ratte haben für NanoTite™ Implantate im Vergleich zu den weltweit am besten wissenschaftlich dokumentierten OSSEOTITE® Implantaten höhere Push-in-Werte sowie eine erheblich schneller und größer ausgebildete Knochen-Implantat-Kontaktfläche gezeigt. Ein weiteres Produkt-Highlight ist ein vollkommen andersartig funktionierendes neues CAD/CAM-System mit Namen ARCHITECH PSR®. Der Anwender benötigt keine Geräte wie Scanner, PC, Fräsmaschinen oder persönliche Erfahrung mit dieser Technologie, um davon partizipieren zu können. Zielsetzung war es, die bekannten Vorteile der CAD/CAM-Technik wie Präzision und Qualität mit den Attributen Ökonomie und Kosteneffizienz zu verbinden. Die Herstellung eines Titanstegs auf vier Implantaten mit dem 3i CAD/CAM-System ist signifikant günstiger als ein konventionell im Labor hergestellter Steg. Bedenkt man, dass keine Primärinvestitionen für Anlagegüter getätigt werden müssen, entfällt somit auch die klassische Amortisationsberechnung.