

Bereits seit 2014 besteht die Zusammenarbeit zwischen dem Marktführer in der Implantologie und dem in Europa führenden Entwickler, Hersteller und Anbieter oraler Geweberegenerationsprodukte: 2016 hat Straumann die Exklusivrechte für den Vertrieb der botiss-Produkte in den meisten Ländern weltweit übernommen und wurde Co-Distributor in Deutschland. Was Anwender in der Implantologie und regenerativen Zahnmedizin von der Kooperation erwarten können, führen René Garo, Geschäftsführer von Straumann Deutschland, Thomas Kreuzwieser, Verkaufsleiter Biomaterialien und Leiter Fortbildung und Kliniken bei Straumann, sowie botiss-Geschäftsführer Oliver Bielenstein und Dr. Dražen Tadić im Gespräch mit Fachjournalistin und Zahnärztin Dr. Aneta Pecanov-Schröder aus.



Für die perfekte Symbiose von Implantologie und Regeneration

Straumann und botiss biomaterials vertiefen Partnerschaft

Durch die 2014 getroffene Vereinbarung zwischen Straumann und botiss sind beide Unternehmen schon nahe zusammengedrückt. Überraschenderweise hat es dennoch zwei Jahre gedauert, bis Straumann nun exklusiv den Vertrieb des „botiss regeneration system“ auch in Deutschland übernommen hat. Warum hat das gerade für den Schlüsselmarkt Deutschland so lange gedauert?



Abb. 1: Thomas Kreuzwieser, Verkaufsleiter Biomaterialien und Leiter Fortbildung und Kliniken bei Straumann.

Kreuzwieser: Gerade weil Deutschland eine marktrelevante Bedeutung für das Unternehmen Straumann hat, war es uns wichtig, die partnerschaftliche Kooperation zwischen Straumann und botiss zunächst zu etablieren und unseren Kunden in Deutschland mit einer serviceorientierten und für alle Beteiligten vertrauten Infrastruktur zu begegnen. Straumann-Lösungen durchlaufen eine validierte und evidenzbasierte Entwicklungsphase vor der Markteinführung. Vor diesem Hintergrund treffen wir diese strategischen Entscheidungen nur nach sorgfältiger Prüfung.

Garo: Deswegen können wir unsere Vision, bevorzugter Anbieter von Gesamtlösungen für den Zahnersatz zu werden, in einem unserer größten Märkte überzeugend und mit Herzblut weiter umsetzen. Die Kooperation mit botiss hat für uns eine zentrale Bedeutung: Mit dem Exklusivvertrieb der Produkte des „botiss regeneration system“ und der Eingliederung des

Vertriebsteams werden unsere Kunden künftig die Gesamtlösung über uns aus einer Hand beziehen können. Damit ist ein wichtiger Schritt getan. Denn das ermöglicht ihnen, die am besten geeigneten Produkte je nach Indikation und Patientenfall auszuwählen.

Wodurch genau profitieren die Anwender von der Partnerschaft?

Kreuzwieser: Bei rund der Hälfte aller implantologischen Eingriffe ist ein augmentatives Verfahren der Hart- oder Weichgewebe notwendig und stellt somit einen wesentlichen Erfolgsfaktor in der Implantologie dar. Straumann ist bestrebt, seinen Kunden innovative und wissenschaftlich gut dokumentierte Lösungen aus einer Hand anzubieten: Als integraler Bestandteil der dentalen Implantattherapie gehören moderne Biomaterialien eindeutig dazu.

Mit einem Sortiment boviner, allogener und synthetischer Knochenersatzmate-



Abb. 2: Dr. Dražen Tadić, René Garo, Geschäftsführer von Straumann Deutschland und botiss-Geschäftsführer Oliver Bielenstein (v.l.).

rialien, unterschiedlichen Membranen für die geführte Gewebe- und Knochenregeneration sowie Produkten für den Weichgewebeaufbau ist das botiss-Produktfolio beeindruckend breit. Nun heißt es oft: Anwender schätzen Übersichtlichkeit. Welches Konzept liegt dem komplexen Angebot zugrunde und wie können sich Anwender orientieren?

Tadić: Die implantologische Welt hat sich weiterentwickelt, und wir reden heute von Ziel-Erfolgsraten nahe 100 Prozent. Dafür reicht bekanntlich auch nicht nur ein Implantat mit einem einzigen Durchmesser und einer Länge aus, sondern es werden verschiedene Durchmesser, Längen, Materialien und Ausführungen benötigt.

Um verlässliche Erfolge ästhetisch zu optimieren und nachhaltig zu sichern, bedarf es unterschiedlicher Angebote, die auf Indikation, biologische Situation und Komplexität des Behandlungsfalls exakt abgestimmt sind. Dafür gibt es das umfassende und schlüssige Regenerationssystem von botiss.

Dr. Tadić, autologer Knochen gilt noch immer als Goldstandard, weist aber durch Morbidität und begrenzte Verfügbarkeit deutliche Nachteile für Patienten auf. Knochenersatzmaterialien, besonders mit Blick auf den Ursprung, werden kritisch hinterfragt. Womit können botiss-Produkte punkten?

Tadić: botiss hat eine Reihe von klinischen Lösungen, die für Anwender und Patient interessant sind. Ich will an dieser Stelle drei Beispiele herausgreifen: Von den Knochenersatzmaterialien stellt maxgraft® eine gute Alternative für autologen Knochen dar, wird zu 100 Prozent aus humanem Knochengewebe von Lebendspendern aus ausgewählten zentraleuropäischen Ländern hergestellt und zeichnet sich durch eine sehr schnelle, natürliche Regeneration aus. maxgraft bonebuilder® ermöglicht die perfekte Symbiose von regenerativem Material und digitaler Technik: Die allogenen Knochenblöcke werden individuell konfiguriert und an den dreidimensionalen Patientendefekt angepasst. Aufgrund des erhaltenen natürlichen Kollagens bieten bonebuilder eine gute Flexibilität und lassen sich anwenderfreundlich handhaben. Besonders für umfangreiche Augmentationen empfiehlt sich die botiss Jason® membrane, denn sie wird langsam abgebaut und resorbiert. Die Membrane wird aus porcinem Perikard gewonnen und ist extrem reißfest, obwohl sie nur zwischen 0,1 und 0,25 mm misst.

Wie sieht es mit der wissenschaftlichen Evidenz der botiss-Produkte aus?

Tadić: Unser Credo lautet: Vorhersagbarkeit und hohe Erfolgsrate. Alle unsere Produkte werden unter Einhaltung strikter Qualitätskontrollen produziert, wodurch unsere Biomaterialien stets

den höchsten qualitativen Standards unterliegen. Um die Qualität unserer Produkte zu untersuchen, diese weiter zu optimieren und neue Produkte zu entwickeln, arbeiten wir eng mit einem Netzwerk von Wissenschaftlern und Kliniken zusammen. So haben wir klinisch-wissenschaftliche Kooperationen mit ca. 50 Universitäten und Forschungseinrichtungen weltweit aufgebaut.

Kreuzwieser: Unsere langjährige Erfahrung mit wissenschaftlichen und klinischen Produktentwicklungen fließt jetzt noch intensiver bei botiss ein, sodass wir die Kooperation auf allen Ebenen forcieren und partnerschaftlich gemeinsam die besten Lösungen im Bereich der Biomaterialien erforschen und weiterentwickeln werden.

Nach wie vor ist botiss verantwortlich für die wissenschaftliche Dokumentation und hat sich ja auch mit dem Anspruch vom Vertrieb in Deutschland getrennt, sich künftig noch mehr auf Forschung und Produktentwicklung zu konzentrieren. Soeben haben botiss und Straumann mit dem Young Pro Award einen jungen Wissenschaftler ausgezeichnet, der diesen Anspruch mit seiner wissenschaftlichen Leistung eindrucksvoll dokumentiert.

Welche Studien laufen aktuell mit Blick auf botiss-Produkte?

Tadić: Aktuell werden botiss-Produkte in etwa 70 laufenden und jüngst ab-



Abb. 3: Ab sofort aus einer Hand zu beziehen: Produkte von Straumann und botiss biomaterials für die perfekte Symbiose von Implantologie und Regeneration.

geschlossenen Studien untersucht. Außerdem halten wir einen engen Kontakt zu unseren Anwendern und Meinungsbildnern. Dadurch erhalten wir fortlaufend neue Impulse.

Apropos „etablierte Produkte“: Wie geht es mit Straumann Emdogain weiter, welchen Stellenwert hat der Vertrieb des Produkts?

Kreuzwieser: Bekanntlich können mit Schmelzmatrixproteinen, wie dem seit 20 Jahren wissenschaftlich bestens dokumentierten Präparat Straumann Emdogain®, u. a. gingivale Rezessionen, vertikale Defekte und Furkationsdefekte erfolgreich therapiert werden.

Garó: Daher werden wir unsere Anstrengungen in das Produkt aufrecht erhalten und von den Ideen unseres Partners profitieren, um den Erfolg des Produkts weiter voranzutreiben. Auch Straumann BoneCeramic® werden wir nach wie vor weiter vertreiben.

Wird Straumann in Zukunft noch eigene regenerative Projekte durchführen?

Garó: botiss und Straumann verfolgen verschiedene innovative Entwicklungsprojekte und neue Regenerationsprodukte, die in den kommenden Jahren auf den Markt kommen werden. Die Pipeline ist voll und vielversprechend. Die gemeinsame Expertise im wissenschaft-

lichen Bereich sowie bei markt- und zulassungsrelevanten Fragen ergänzt sich auch hier hervorragend. botiss-Produkte vervollständigen unser Portfolio, um ein Komplettanbieter im Bereich Zahnersatz zu sein. Dementsprechend wird der weltweite Vertrieb von botiss-Produkten durch Straumann laufend auf neue Märkte ausgedehnt.

Gestatten Sie den Lesern und Anwendern einen Blick in die Zukunft. Welche Herausforderungen wollen Sie in der nächsten Zeit angehen?

Garó: Wir können alles aus einer Hand anbieten und wollen mit klarem Kundenfokus und kluger Planung der gemeinsamen Aktivitäten im Gespräch mit den Behandlern verstärkt über das regenerative Portfolio informieren. Dabei gilt es zum einen, durch lokale Abstimmung zwischen unseren Straumann-Gebietsverkaufsleitern und den Key-Account-Managern Biomaterialien die Kundenbetreuung maximal zu optimieren, zum anderen die neuen Mitarbeiter gut in das Straumann-Verkaufsteam zu integrieren.

Bielenstein: Bewährte Formate wie die botiss academy und die Online-Webinare werden wir gemeinsam weiterführen. Mit dem ITI hat Straumann einen weiteren starken wissenschaftlichen Partner an seiner Seite, um auch in der Zukunft neue Maßstäbe zu setzen. Eine große Herausforderung sehe

ich im Fortbildungsbereich. Es geht darum, Lern- und Lehrinhalte anzubieten, die die klinischen Anwender über E-Learning, Kongresse und Kurse an Humanpräparaten erreichen.

Kreuzwieser: Deshalb werden wir zukünftig verstärkt gemeinsame Veranstaltungskonzepte mit Schwerpunkt Biomaterialien initiieren.

Bielenstein: Straumann Deutschland steht jetzt die gesamte wissenschaftliche und klinische Kompetenz von botiss zur Verfügung. botiss biomaterials wird sich künftig stärker auf die Entwicklung und Herstellung neuer innovativer Produkte und deren klinischer Erprobung fokussieren. Natürlich wollen wir über etablierte Märkte in West- und Mitteleuropa sowie Asien weitere Märkte erschließen: Für die USA und für Lateinamerika laufen die Vorbereitungen auf Hochtouren.

Vielen Dank für das Gespräch und die Einblicke bei Straumann und botiss!

Hinweis:

Das vollständige Interview finden Sie auf ZWP online sowie durch Scannen des nachstehenden QR-Codes.

Vollständiges
Interview



Kontakt

Straumann GmbH

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

botiss biomaterials GmbH

Hauptstraße 28
15806 Zossen
contact@botiss.com
www.botiss.com

Mehr Stabilität

MEHR GARANTIE

Mehr Service

Mehr Sicherheit

Mehr Vertrauen

Mehr Qualität

Mehr Preisvorteil

Mehr Ästhetik

5 JAHRE GARANTIE

KOMPLETT:

e.max-Krone & Individuelles Titanabutment, goldfarben eloxiert (inkl. Schraube, Modelle, Zahnfleischmaske, Übertragungsschlüssel und Versand)



PREISBEISPIEL

337,- €

zzgl. MwSt.

Der Mehrwert für Ihre Praxis

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 29 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis – so geht Zahnersatz heute.

www.permadental.de | Freecall 0800/7 37 62 33

permadental semperdent
Modern Dental Group

