

SDS Swiss Dental Solutions wird zum Ende des Jahres verschmolzen mit der SWISS BIOHEALTH CLINIC zur SWISS BIOHEALTH GROUP, welche eine überaus komplexe, aber in sich stimmige Einheit verschiedener Divisionen darstellt. In diesem Zuge übergibt Dr. Karl Ulrich Volz am 1. Januar 2020 seine geschäftsführende Tätigkeit an Joachim Amann. Im Gespräch mit Georg Isbaner, Redaktionsleiter Implantologie Journal, verraten sie ihre Ziele und Zukunftsvisionen.



Führungswechsel für mehr Power und Geschwindigkeit

Herr Amann, die letzten elf Jahre waren Sie Regional Sales-Manager bei Straumann. Ab dem 1. Januar 2020 werden Sie als CEO die Geschäfte bei SDS Swiss Dental Solutions leiten. Vom Weltmarktführer zum Keramikimplantat-Start-up – wie kommt man auf so eine Idee?

Amann: Zunächst möchte ich anmerken, dass ich bei Straumann eine tolle Zeit hatte und enorm viel lernen durfte. Dafür bin ich Straumann extrem dankbar. Dr. Karl Ulrich Volz, SDS und sein

„Für mich persönlich besteht kein Zweifel daran, dass Zahnmedizin und ganzheitliches Denken in Bezug auf Patienten unabdingbar zusammengehören.“

SWISS BIOHEALTH CONCEPT habe ich schon geraume Zeit verfolgt. Für mich persönlich besteht kein Zweifel daran, dass Zahnmedizin und ganzheitliches Denken in Bezug auf Patienten unabdingbar zusammengehören. Ich bin zutiefst davon überzeugt, dass wir mit all den Vorteilen und Angeboten von SDS und dem SWISS BIOHEALTH CONCEPT für Zahnmediziner in der Zukunft eine wichtige Rolle spielen werden. Zudem

bieten wir mit Dr. Ulrich Volz eine Expertise, die ihresgleichen sucht. Aus diesem Grund fiel es mir leicht, dem Ruf von Ulrich zu folgen.

Herr Dr. Volz, Sie sind einer der einflussreichsten Pioniere auf dem Gebiet der Keramikimplantologie. Was hat Sie dazu bewogen, die SDS-Führung abzugeben?

Volz: Ich kenne Joachim Amann nun schon seit vielen Jahren, und er ist mir sehr ähnlich in seiner aufgeschlossenen, unkomplizierten und powervollen Art. Er wird mir den Rücken freihalten, das operative Tagesgeschäft betreuen und mit seinem extremen Wissen und Können die speziell für die Zukunft wichtigen Bereiche Marketing und Vertrieb auf Höchstleistung trimmen. Ich werde mich mit einem klaren Fokus auf meine Stärken konzentrieren und diese dadurch multiplizieren und potenzieren. Dies sind zum einen Hospitations- und Live-Übertragungen meiner riesigen tagesfüllenden OPs mit bis zu 20 Sofortimplantaten, meine Vorträge in verschiedenen Ländern, dann natürlich Forschung und Entwicklung sowie Studien und Artikel. In diesem Zusammenhang wurde ich auch von einer europäischen Universität angefragt, ob ich dort eine Lehrtätigkeit zu Keramikimplantaten aufnehmen wolle.

Ganz besonders liegt mir auch die Pflege der vielen intensiven freundschaftlichen Kontakte zu Chirurgen und Unternehmern weltweit am Herzen.

Auch in der Geschäftsstruktur soll sich was ändern. Wie geht es hier weiter?

Volz: SDS Swiss Dental Solutions wird zum Ende des Jahres verschmolzen mit der SWISS BIOHEALTH CLINIC zur SWISS BIOHEALTH GROUP, welche eine überaus komplexe, aber in sich stimmige Einheit verschiedener Divisionen darstellt: Die Keramikimplantate von SDS Swiss Dental Solutions stehen natürlich an vorderster Front. Daneben gibt es das SWISS BIOHEALTH EDUCATION Center, in welchem wir in diesem Jahr über 3.000 Teilnehmer aus zwölf verschiedenen Ländern begrüßen und ausbilden durften, mit weiteren fünfzehn internationalen Referenten neben mir. Weiterhin haben wir die einzigartige SWISS BIOHEALTH CLINIC, welche derzeit aus sechs medizinischen Therapeuten und sechs Zahnärzten besteht, sowie die SWISS BIOHEALTH ACADEMY, welche mit ihren Mitgliedern nicht nur zahnmedizinische, sondern auch medizinische Kongresse besucht und betreut und derzeit 17 Studien mit verschiedenen Universitäten durchführt. Die Division SWISS BIOHEALTH VITAL



Abb. 1: Dr. Karl Ulrich Volz (links), CEO SDS Swiss Dental Solutions AG, und Joachim Amann, zukünftiger CEO SDS Swiss Dental Solutions AG, freuen sich auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

entwickelt eine ganze Reihe an therapiebegleitenden Produkten, wie zum Beispiel das einzigartige Basic Immune, welches den Stoffwechsel und das Immunsystem vor und nach der Implantation beziehungsweise Chirurgie vorbereitet, stärkt und aktiviert. Sie können sich vorstellen, dass sich dieses extrem komplexe, gleichzeitig aber sehr abgerundete Konglomerat nicht so nebenbei führen lässt. Einzig erleichternd kommt hinzu, dass sich dies alles in einem einzigen Gebäudekomplex mit extrem kurzen Wegen befindet. Darüber hinaus möchte ich durch den Führungswechsel meinen generellen Einfluss noch weiter verstärken. Ich habe de facto aktuell die umfangreichste Erfahrung weltweit mit über 20.000 persönlich gesetzten Keramikimplantaten in den letzten 19 Jahren und setze nach wie vor immer noch die meisten Keramikimplantate. Diesen Vorsprung möchte ich nicht nur halten und ausbauen, sondern noch mehr in die Welt tragen und unser einzigartiges SWISS BIOHEALTH CONCEPT lehren. Insofern

wird es mit dem Führungswechsel im operativen Geschäft kein Rückzug meinerseits sein. Vielmehr ist dies der Startschuss für ein kongeniales Führungsteam bei SDS, bei dem zwei sich in allen Belangen sehr ähnliche Persönlichkeiten mit ähnlichem Alter und gleicher Power, aber unterschiedlichen Erfahrungs- und Arbeitsgebieten, die Arbeit untereinander aufteilen und somit die Power und Geschwindigkeit der SWISS BIOHEALTH GROUP vervielfachen werden.

Sie werden Herrn Amann aber jetzt nicht die ganze Zeit überwachen, oder?

Volz: Haha! Ich glaube, Herr Isbaner, da sollten Sie mich besser kennen. Ganz im Gegenteil glaube ich, dass wir beide – Herr Amann und ich – uns gegenseitig werden bremsen müssen, uns nicht nonstop die Bälle zuzuwerfen und durch unsere extrem schnelle Kommunikation unser Team zu überfordern. Grundsätzlich kann ich sehr gut loslassen; das habe ich ja bereits bei Z-Systems, der

Bodensee Zahnklinik und der Tagesklinik Dr. Volz & Dr. Scholz bewiesen. Andererseits wäre die Führung des eben beschriebenen enorm komplexen Unternehmens nie möglich gewesen, wenn ich überhaupt irgendjemanden hätte kontrollieren wollen. Mein gesamtes Team, bestehend aus knapp 50 Top-Leuten, ist von innen heraus durch unsere Mission motiviert und muss eher gebremst als kontrolliert werden.

Herr Amann, Herr Dr. Volz, auf welche gemeinsamen strategischen Ziele haben Sie sich geeinigt?

Amann: Es geht uns weder um eine Zäsur noch um Revolution. Wenn überhaupt, dann sprechen wir von Evolution. Ulrich und sein hoch motiviertes Team haben schon in den letzten Jahren eine enorm beeindruckende Performance gezeigt. Wenn wir von Strategien sprechen, dann ist es unser Anspruch, sowohl SDS im Bereich der Zirkondioxidimplantate als auch unser SWISS BIOHEALTH CONCEPT auf nationaler

und internationaler Ebene auszubauen. Am Ende steht hierbei natürlich immer: Kunden begeistern und Patienten gesünder und vitaler machen.

Volz: Der erste Schritt in Richtung gemeinsamer Ziele wird gerade vollzogen, und zwar die Vereinigung der beiden Unternehmen SDS und SWISS BIOHEALTH. In diesem Zuge wird es ein Re-Design bei SDS geben, um den Gesamtauftritt wie aus einem Guss zu gestalten. Darüber hinaus streben wir nach genereller Weiteroptimierung unseres gesamten Firmenkomplexes, um diesen für die Zukunft noch besser aufzustellen, fitter und krisenresistent zu machen. Weiterhin verfolgen wir konsequent das Thema Internationalisierung. So haben wir zum einen bereits eine Firma in den USA gegründet, die nach der FDA-Zulassung direkt starten kann. Zum anderen haben wir auch in Brasilien und den Vereinigten Arabischen Emiraten Firmen gegründet und dort mit dem Zulassungsprozedere begonnen. Darüber hinaus ist nun auch das MDSAP (Medical Device Single Audit Program) gestartet, welches uns Kanada, Japan, Australien und viele andere Länder

„Patienten verlangen heutzutage immer öfter nach metallfreien Versorgungen, in Kombination mit einem biologischen Update des eigenen Systems.“

öffnen wird. Zudem werden wir im ersten Quartal 2020 mit der Zulassung für den chinesischen Markt beginnen. Um dafür gerüstet zu sein, haben wir unser Team massiv aufgestockt.

Herr Amann, bei SDS werden einige Dinge anders gemacht als bei den meisten Implantatherstellern. Der Ansatz, die Implantologie mit den biologischen Prozessen im Körper stärker aufeinander abzustimmen, wird hier sehr konsequent – um nicht zu sagen radikal – gedacht. Sind Sie darauf vorbereitet?

Amann: Ich finde es fantastisch, dass SDS diesen Weg eingeschlagen hat. Genau das ist es, was Dr. Ulrich Volz und seine Philosophie so einzigartig macht. Konsequenz ist etwas, das nicht nur Patienten, sondern auch Chirurgen

und Behandler zunehmend schätzen. Patienten verlangen heutzutage immer öfter nach metallfreien Versorgungen, in Kombination mit einem biologischen Update des eigenen Systems. Das Achten auf den eigenen Körper und ein ausgeprägtes Gesundheitsbewusstsein bewegt immer mehr Menschen und da ich, nicht nur als CEO, sondern im Besonderen auch als Mensch, absolut hinter diesem Konzept stehe, fällt es mir enorm leicht, mich bei SDS voll und ganz einzubringen.

Ende November haben SDS-Produkte die Zulassung der US-amerikanischen Food and Drug Administration (FDA) erhalten. Auf welche Implantatlinien bezieht sich die Zulassung und was bedeutet das für das Unternehmen?

Volz: Die Zulassung bezieht sich vorerst auf die einteiligen Implantate. Für die zweiteiligen Systeme haben wir ein separates Gesuch für eine 510k-Zulassung eingereicht, welche noch ein wenig auf sich warten lassen wird. Unser US-Vertriebsteam war allerdings in den letzten beiden Jahren bereits aktiv und hat unsere Zusatzprodukte SWISS BIOHEALTH VITAL auf dem

Abb. 2: Gemeinsam wollen sie mit ihrem Team das SWISS BIOHEALTH CONCEPT auf nationaler und internationaler Ebene erfolgreich ausbauen.

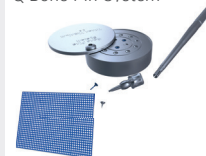


Q-IMPLANT® SYSTEM

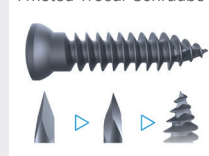


Bewährte TRINON Q-Implant®-Primärstabilität auch mit modernem Kompressionsgewinde

Q-Bone-Pin-System



Twisted Trocar Schraube



Praktische Implantologie-Kurse
5 TAGE – 30 IMPLANTATE GARANTIERT!



TRINON
COLLEGIUM
PRACTICUM

Seit 2003 bietet Trinon Collegium Practicum in Zusammenarbeit mit Universitätskliniken in Laos, Kambodscha und der Dominikanischen Republik implantologische Hands-on-Kurse an. Bisher fanden mehr als 150 Kurse statt, in denen über 3.000 Ärzte mehr als 100.000 Implantate eigenhändig inserierten. Nehmen Sie teil an unseren einzigartigen Kursen und gewinnen Sie als Anfänger Routine und Sicherheit beim Implantieren und erweitern Sie Ihre chirurgischen Fähigkeiten mit Sinuslift und Augmentationen als erfahrener Implantologe.

US-amerikanischen Markt verkauft. Somit haben wir bereits einen guten Zugang zu unseren dortigen Kunden, welche wir in den vergangenen Jahren in unserem Education Center in Kreuzlingen ausgebildet und lizenziert haben. Somit sollte uns dies dort einen guten Start ermöglichen, und wir erwarten, in diesem größten Implantatmarkt weltweit im Bereich der Keramikimplantate eine wesentliche Rolle zu spielen.

Ebenfalls im November hat sich die FDA explizit mit den immunologischen Auswirkungen von Metallen in Medizinproduktimplantaten befasst. Wie bewerten Sie diesen Schritt?

Volz: Dies ist in der Tat eine interessante Entwicklung, dass die FDA angekündigt hat, seit dem 13. November Amalgame und metallhaltige Implantate genauer unter die Lupe nehmen zu wollen. Hierzu werden Immunologen und Wissenschaftler hinzugezogen und es könnte selbstverständlich eine deutlich positive Wirkung auf die Keramikimplantologie ausüben. Sie haben von mir die letzten zehn Jahre kein schlechtes Wort über Titan gehört, denn ich halte Titan nach wie vor für ein exzellentes Material, welches unverschuldet etwas an Sicherheit und Image eingebüßt hat, nicht zuletzt durch die zunehmende Anwendung von Titanoxid (Lebensmittelfarbstoff E171) in vielen Lebensmitteln, Medikamentenkapseln, Kaugummi, Zahnpasta etc. Weiterhin scheint es, dass der zunehmende Elektromog gewisse Interferenzen mit Titan kreieren kann. Ich beobachte, dass sehr namhafte Referenten nicht nur das Periimplantitisrisiko, sondern auch die Biokorrosion von Titan immer deutlicher ansprechen. Offen gesagt interessiere ich mich dafür aber nicht allzu sehr. Vielmehr sehe ich die äußerst positiven Entwicklungen und die mittlerweile sehr deutliche Studienlage für Keramikimplantate, die sie auf gleichem Niveau mit Titanimplantaten sieht, wenn man Stabilität und Osseointegration betrachtet. Dass Zirkonoxid im Weichgewebsverhalten als ausreagiertes Material in puncto Ästhetik und

immunologischer Neutralität gewisse Vorteile zeigt, liegt auf der Hand. Somit schauen wir der Zukunft überaus positiv entgegen.

Herr Dr. Volz, im Vorfeld dieses Interviews sagten Sie, dass 2019 als ein entscheidendes Jahr für die Keramikimplantologie in die Dentalgeschichte eingehen wird. Woran machen Sie das fest?

Volz: Neben der FDA-Untersuchung, welche seit dem 13. November läuft, sehen wir auf der positiven Seite, dass erstmals eine 60 Jahre alte große wissenschaftliche Vereinigung, die Neue Gruppe, als erste dieser Güteklasse ein reines Keramik-Symposium veranstaltet hat. Dort wurde ganz klar der Konsensus herausgearbeitet, dass Keramikimplantate trotz der viel schwächeren Datenlage gegenüber Titanimplantaten als gleichwertig einzustufen sind, da sie, wie bereits angesprochen, gewisse Vorteile im immunologischen, im ästhetischen und im Weichgewebsbereich haben. Auch mein Vortrag Anfang Oktober bei der DGZI-Jahrestagung in München hat gegenüber ähnlichen Vorträgen einige Jahre zuvor keinerlei Angriffe oder Seitenhiebe provoziert – ich habe natürlich auch dazugelernt und fokussiere in meinen Vorträgen immer mehr auf Knochenmetabolismus und GBR. Vielmehr hat der Kongress mir das Gefühl gegeben, vom „Outsider zum Insider“ avanciert zu sein. Ganz klar ist Keramik noch weit entfernt von Mainstream. Allerdings sehen wir derzeit, dass sich nicht nur der Weltmarktführer Straumann, sondern auch alle anderen großen Titanimplantatfirmen Keramiksysteme zugelegt haben, um für die Zukunft präpariert zu sein.

Herr Amann, Herr Dr. Volz, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt

SDS Swiss Dental Solutions AG

Konstanzerstr. 11
8280 Kreuzlingen, Schweiz
info@swissdentalsolutions.de
www.swissdentalsolutions.com

Kontakt: +49 721 932700

WWW.TRINON.COM