Der Keramikpionier Dr. Karl Ulrich Volz strotzt vor Unternehmergeist: Als Privatpraktizierender in Kreuzlingen in der Schweiz, Gründer der Implantatfirma SDS Swiss Dental Solutions, Inhaber der SWISS BIOHEALTH CLINIC und gern gesehener Redner und Gast auf internationalen Kongressen prägt der ehemalige ISMI-Präsident jeden Tag die globalen Entwicklungen rund um die moderne Keramikimplantologie mit. Dass die derzeitige Gesundheitskrise selbst an solchen Industriegiganten nicht ohne Kollateralschäden vorbeizieht, ist klar. Warum allerdings gerade die Orientierung auf Keramik ein vergleichsweise krisensicheres Geschäftsmodell darstellt, erklärt Dr. Volz im Interview mit dem Implantologie Journal.

Dr. Karl Ulrich Volz
[Infos zur Person]

SWISS BIOHEALTH Fortbildungen

SWISS BIOHEALTH NEWS 1. Juli 2020

Krisenfest mit Keramik durch die Pandemie

Herr Dr. Volz, wie ist es Ihnen und SDS während der Corona-Krise in den letzten Monaten ergangen?

Wenn wir die Performance von unserer Keramikimplantatfirma SDS Swiss Dental Solutions mit der generellen Situation des Dental- und Implantatmarktes vergleichen, dann sehen wir, dass SDS um den Wert von rund 50 Prozent besser performt hat als die Mitbewerber. Der Markt ist bei den Zahnärzten draußen in Deutschland etwa um 50 Prozent eingebrochen. Laut der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) sind es sogar 50 bis 72 Prozent. Wenn man sich den Umsatz von SDS nur auf Basis der Altkunden anschaut, dann ist dieser exakt so hoch wie im Vorjahr – und 2019 war ein extrem gutes Jahr. Umsatzmäßig spüren wir absolut nichts von der Corona-Krise. Allerdings haben wir bisher das geplante Wachstum, das wir uns für 2020 vorgenommen haben, nicht erreicht. Hinter unserer Wachstumsplanung von 25 Prozent für 2020 liegen wir derzeit ca. 20 Prozent zurück. Trotzdem liegen wir gegenüber dem Markt immer noch um etwa 50 Prozent besser. Dasselbe gilt auch für unsere Kunden, die unser Konzept anwenden. Sicherlich legt sich in diesen Krisenzeiten niemand ein überdimensioniertes Lager zu, sondern baut dieses eher ab, doch ist die Anzahl der verkauften Keramikimplantate an die

Abb. 1: Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati (links) und Dr. Karl Ulrich Volz anlässlich der ersten Fortbildung nach der Lockdown-Phase am 24. Juni 2020 in Kreuzlingen.

Abb. 2: Prof. Dr. Alain Simonpieri gestaltete den zweiten Fortbildungstag im SWISS BIOHEALTH EDUCATION Center.

Bestandskunden genauso hoch wie letztes Jahr.

Warum sind Keramikimplantate derart krisenfest?
Unsere Anwender erzählen uns – auf unserem YouTube-Kanal gibt es entsprechende Interviews –, dass sie jetzt in der Krise teilweise sogar mehr Arbeit haben als vorher. Oft müssen sie ihren Urlaub streichen und sind aktuell bis in den September hinein ausgebucht. Das liegt daran, dass wir keine Produkte verkaufen, die in die Kategorie nice-to-have fallen. Ob ich eine Lücke heute oder morgen oder gar nicht versorge, ist eine Frage der Möglichkeiten und Finanzen. Dasselbe gilt auch für Veneers oder Inlays, und diese Dinge werden zurzeit oft aufgeschoben. Der Keramikkunde als solcher ist allerdings Premiumkunde, der weniger von der Krise betroffen ist als ein Patient, der sich Titan einsetzen lässt. Anfang April habe ich mit Marco Gadola, dem Ex-CEO von Straumann, ein Interview geführt und er sieht das genauso. Hinzukommt die Tatsache, dass wir ein an der Gesundheit orientiertes Konzept haben, das nachweislich und wissenschaftlich valide die Gesundheit des Patienten und dessen Immunsystem verbessert, sodass jetzt in der Krise sogar noch mehr Patienten dieses besondere Behandlungskonzept aufsuchen und in Anspruch nehmen, um sich gegen Corona fit zu machen und ihr Immunsystem zu optimieren. Somit haben unsere Anwender mit SDS ein krisensicheres Konzept.

> „Gerade in einer solchen Krisensituation zählt in erster Linie die Liquidität, und diese wird durch verkaufte Implantate gewährleistet."

Gibt es dennoch Corona-bedingte betriebliche Einbußen?
Unsere Werksklinik SWISS BIOHEALTH CLINIC in Kreuzlingen in der Schweiz mussten wir natürlich von Gesetzes wegen zwei Monate schließen, und zum jetzigen Zeitpunkt ist sie noch immer nicht ganz auf dem alten Niveau. Etwa 80 Prozent unserer Patientinnen und Patienten kommen aus den USA und dürfen derzeit nur spärlich und mit Sondergenehmigung einreisen. Dennoch schreibt die Klinik schwarze Zahlen. Hier wollen wir uns aber in Zukunft auch stärker auf den Binnenmarkt konzentrieren, was unsere Patientinnen und Patienten betrifft. Bei unserer SDS-Implantatfirma haben wir keine Unterstützung vom Staat in Anspruch genommen, um nicht in eventuelle Abhängigkeiten zu geraten. Weiterhin haben wir im Gegensatz zu den meisten anderen Firmen die Anzahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter während der Corona-Krise sogar noch erhöht und es sind auch noch weitere Einstellungen geplant. Wir haben einen starken Fokus auf die Bereiche Marketing und Vertrieb gelegt, da natürlich gerade in einer solchen Krisensituation in erster Linie die Liquidität zählt, und diese wird durch verkaufte Implantate gewährleistet.

Mittlerweile hat SDS eine FDA-Zulassung für den US-amerikanischen Markt. Wie läuft es dort?
Das stimmt. Seit Anfang dieses Jahres haben wir auch die FDA-Zulassung für das zweiteilige Implantat. In den USA geht momentan noch relativ wenig, die meisten Praxen nehmen erst jetzt wieder Fahrt auf. Die USA ist von Corona einfach sehr stark betroffen als das Land mit dem wahrscheinlich schwächsten Immunsystem. Darüber sind wir aber nicht ganz unfroh, denn mit der Produktion für die USA sind wir nicht wirklich hinterhergekommen. Dass die dortigen Zahnärzte gerade noch nicht so viel bestellen, ist für uns eine willkommene Verschnaufpause. Wir möchten ungern in eine Nicht-Liefersituation kommen. Wir rechnen allerdings damit, dass sich die USA in der zweiten Jahreshälfte gut entwickeln wird. Dort haben wir eine eigene Vertriebsgesellschaft – eine 100 Prozent Tochter von SDS – mit einem sehr erfahrenen Außendienstteam, bestehend aus sechs Personen. Als nächsten Markt werden wir Brasilien angehen. Dort haben wir auch bereits eine Tochterfirma gegründet und arbeiten an der Zulassung. Weitere Länder und Zulassungen sind in Planung.

Stichwort Fortbildung – Was können Interessierte vom SWISS BIOHEALTH EDUCATION Center erwarten?
Wir sind sehr froh darüber, mittlerweile unser eigenes Education Center zu haben – vor allem in der Schweiz, einem Land, das wesentlich unaufgeregter mit der Corona-Krise umgegangen ist. Dort

Abb. 3: Das BISS (Bone Implant Stabilisation System) kann bei gleichzeitigem Einsetzen der Implantate in jeder gewünschten Knochendimension aufbauen.

gab es von Anfang an keine allzu strengen Auflagen: Ansammlungen waren bis zu fünf Personen erlaubt und es gab keine Mundschutzpflicht. Die Lockerungen wurden dann sehr viel schneller als in anderen Ländern eingeführt. Jetzt dürfen schon wieder Versammlungen mit bis zu 1.000 Menschen stattfinden, und seit dem 1. Juli sind praktisch alle Maßnahmen nahezu vollständig aufgehoben. So haben wir die ersten Fortbildungen Ende Juni durchgeführt, unter anderem mit Kursen von Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati, welche extrem gut besucht waren. Hier mussten nur noch wenige Regeln eingehalten werden. Die Schweiz ist schlichtweg um einiges sicherer als andere Länder. Studien und Auswertungen zeigen sogar, dass die Schweiz im Hinblick auf COVID-19 derzeit das sicherste Land der Welt ist. Das motiviert natürlich Teilnehmerinnen und Teilnehmer, zu uns zu kommen.

Mit einem eigenen Fortbildungszentrum, in dem wir bis zu 80 Personen unterbringen können, unserem Team, unserer Technik und dem Catering aus unserem eigenen Restaurant sind wir in der Lage, Fortbildungen von einem auf den anderen Tag zu starten, und nicht von Dritten abhängig. Daher planen wir die zweite Jahreshälfte auch sehr entspannt. Wir werden das Education Center auch noch umbauen und die Hörsäle miteinander verbinden, sodass wir 150 Leute unterbringen können. Zudem soll ein Cateringzelt auf der Terrasse aufgebaut werden. Dieses Konzept geht so gut auf, dass sich bereits erste große Gesellschaften, nicht nur aus der Zahnmedizin, sondern auch aus der Medizin, bei uns gemeldet haben, um ihre Jahreskongresse bei uns zu veranstalten. Zum einen können wir mit der Schweiz eine äußerst hohe Sicherheit bieten, und zum anderen können wir Kongresse zusagen, ohne dass die Veranstalter in Regress genommen werden, sollten sie diese im Ernstfall wieder absagen müssen. Für uns reicht es aus, eine Entscheidung eine Woche vor Kongressbeginn zu treffen. Das ist natürlich eine extrem hohe Flexibilität, die wir Veranstaltern oder Organisationen bieten können.

> „Wir haben in der Corona-Zeit viel Geld in unser virtuelles System investiert: Wir können nun aus allen Behandlungszimmern und OPs auf fünf Kanälen in Full-HD streamen […]"

Dann gibt es da noch die SWISS BIOHEALTH TAGESSCHAU (später umbenannt in SWISS BIOHEALTH NEWS), die wir während der Corona-Krise ins Leben gerufen haben. Auf diesem Weg konnten wir mit unseren Kunden in Kontakt bleiben und ihnen Orientierung geben. Das Feedback war äußerst positiv. Wir haben uns darum bemüht, die Situation differenziert zu betrachten, was in Deutschland leider komplett gefehlt hat. Ich hatte Koryphäen aus aller Welt bei mir zum Interview, wie etwa den Entdecker des Vitamin D3, Prof. Dr. Michael F. Holick von der Harvard University, oder „den Helden von Shanghai" Prof. Richard Cheng, der 100 Prozent seiner COVID-19-Patientinnen und Patienten durch die hoch dosierte Vitamin-C-Therapie, die sogar von der Regierung in Shanghai empfohlen wurde, retten konnte. Zu Gast hatte ich aber auch Dr. Thomas E. Levy, den wohl bekanntesten Kardiologen der USA, und Dr. Dietrich Klinghardt, den Leiter unserer medizinischen Abteilung, der mehrmals zu einem der besten Ärzte der Welt nominiert wurde. Mit Prof. Dr. Dr. Jörg Birkmayer, dessen Vater Parkinson entdeckt hat, habe ich ebenfalls ausführlich gesprochen, sowie mit vielen anderen interessanten Persönlichkeiten, welche alle zu den SWISS BIOHEALTH HEALTH DAYS anreisen werden.

Weiterhin haben wir in der Corona-Zeit viel Geld in unser virtuelles System investiert: Wir können nun aus allen Behandlungszimmern und OPs auf fünf Kanälen in Full-HD streamen mit Kameras an der Decke, in der Behandlungsbrille des Operateurs, der OP-Leuchte, der Intraoralkamera und der Übertragung des Röntgenbildschirms. Bei unserer ersten virtuellen Hospitation, die über eine OP-Dauer von acht Stunden ging, hatten wir 560 Teilnehmer aus 25 Ländern – eine gewaltige Resonanz. Dies wollen wir noch ausbauen und mit unserem großen Team in unserer eigenen Klinik pro Woche ein bis drei virtuelle Hospitationen anbieten. Zudem bieten wir Kunden auch eine begleitende virtuelle Unterstützung bei ihren OPs an, was äußerst gut angenommen wird. Und auch die SWISS BIOHEALTH NEWS werden weiterhin alle zwei bis drei Wochen ausgestrahlt. Wir haben dafür in ein richtiges Studio investiert, das fast mit dem ZDF mithalten kann, und arbeiten mit einem Greenscreen, mit dem sich unglaubliche Effekte und eine überragende Dreidimensionalität auf den Bildschirm zaubern lassen.

Welche Neuigkeiten gibt es auf der Produktseite?

Wir haben eine sehr intensive Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati und der Uni Frankfurt aufgenommen. Dort sind nun einige Studien angelaufen, unter anderem auch zu dem Zusammenhang zwischen Vitamin D3 und dem Risiko, sich mit COVID-19 zu infizieren. Das neueste Grundsatz-Paper zu Vitamin D3 in der Zahnmedizin wurde im März von der Gruppe Ghanaati, Choukroun, Volz und Hueber veröffentlicht. Ich bin fasziniert von Prof. Ghanaatis' „Open Healing GBR"-Operationskonzept, bei dem man über ein Titanmesh die Wunde offen einheilen lässt und nicht mehr vollständig plastisch deckt, so wie das früher üblich war. Diese intelligente Membrantechnik funktioniert ohne eine vollständige Deckung mit dem Lappen, was in der Regel zu einer Abflachung des Vestibulums und zum Verlust des Augmentats führt, wenn sich die Wunde öffnet. Das neue Konzept bedeutet für die Patientin oder den Patienten jedoch: keine Schmerzen, keine Schwellungen, keine Abflachung des Vestibulums und kein Risiko einer Wunddehiszenz.

Diesen Ansatz haben wir mit unserem BISS-System (Bone Implant Stabilisation System) gemeinsam weiterentwickelt. Wir haben es nun auch multi-

„Das ist eben die Stärke von SDS: Wir können als Systemanbieter dem Kunden alle für eine bestimmte Technik notwendigen Komponenten zur Verfügung stellen."

lateral aufgebaut und können damit in jede Dimension Knochen aufbauen: In Richtung der Kieferhöhle oder der Mundhöhle und in jeder Breite. In die Mesh können ein bis vier Implantate direkt über die Schnittstelle bereits eingeschraubt werden. Damit sind wir erstmals in der Lage, sehr umfangreiche und gewaltige Knochenaufbauten so zu realisieren, dass das Implantat bereits mit dem Knochenaufbau einheilt, direkt

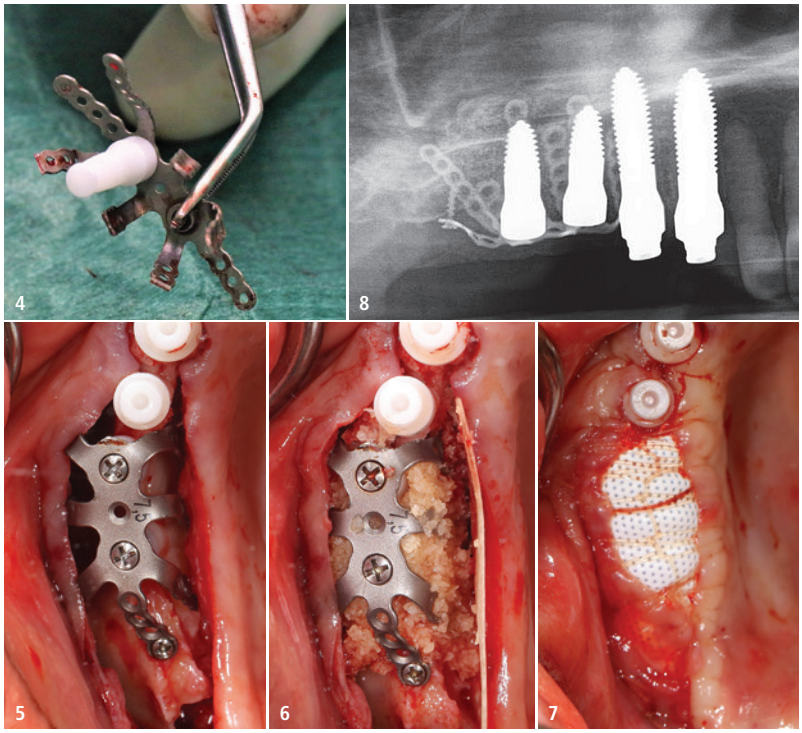

Abb. 4: Das Sinusimplantat 16 wurde bereits vor Integration extraoral mit dem BISS verschraubt. – **Abb. 5:** Bone Implant Stabilisation System mit Osteosyntheseschrauben distal, palatinal und vestibulär fixiert. – **Abb. 6:** Vertikale Augmentation mit allogenem Knochenersatzmaterial, stabilisert durch das BISS. – **Abb. 7:** Open-Healing-GBR-Konzept: Einlage von PRF-Membranen, einer Kollagenmembran und Abdeckung mittels einer Cytoplast-Membran. **Abb. 8:** Postoperatives Röntgenbild: zweiteilige Sinusimplantate 16,17 fixiert durch das BISS, einteilige Keramikimplantate Regio 15 und 14.

im Anschluss prothetisch versorgt werden kann und kein Zweit-, Dritt- oder Vierteingriff mehr nötig ist. Die Kosten sind so um einiges geringer und die Vorplanungszeit entfällt. Das System ist bereits zugelassen und wird über SDS vertrieben. Auch eigene Kollagen- und (Titan-gestärkte) Teflon-Membranen sowie Knochenersatzmaterialien sind mittlerweile im SDS-Portfolio. Das ist eben die Stärke von SDS: Wir können als Systemanbieter dem Kunden alle für eine bestimmte Technik notwendigen Komponenten zur Verfügung stellen.

Zusammengefasst kann man sagen: SDS vermittelt ein Konzept auf vielen Ebenen, stellt eine indikationsbasierte Zahnmedizin zur Verfügung und im Hinblick auf diese Indikationen gibt es ganz klare Algorithmen. Es ist wie bei „Malen nach Zahlen": Unsere Anwender wissen mit Blick auf eine bestimmte Indikation genau, welche Schritte durchzuführen und welche Produkte dabei zu verwenden sind – und die bekommt er alle bei SDS. Es ist alles geprüft, getestet und durch Studien belegt. Dadurch wird ihnen der Alltag natürlich ungemein erleichtert und sie bekommen viel Sicherheit an die Hand gegeben. Auf den entsprechenden Ausbildungswebsites zu unseren virtuellen Hospitationen kann man sich mit dem SDS-Konzept zudem auch visuell vertraut machen, und natürlich wird es auch in unseren Kursen gelehrt und vermittelt. Wir unterstützen unsere SDS-Anwender aktiv und praktisch. So gelingt uns der wichtige Schritt von „empiriebasiert" auf „evidenzbasiert" und wir verschaffen unseren Anwendern einen klaren Überblick – frei nach dem KISS-Prinzip (keep it simple and stupid).

Vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.

Kontakt

Dr. med. dent. Karl Ulrich Volz
SWISS BIOHEALTH CLINIC
Brückenstr. 15
8280 Kreuzlingen, Schweiz
Tel.: +41 71 6782000
www.swiss-biohealth.com