

„Zahnärzte legen starken Wert auf Qualität, Zuverlässigkeit und Beständigkeit“

DZW-Interview mit den Geschäftsführern von Oraltronic, Dr. Gregg Cox und Gerald Hellmers

DZW Orale Implantologie: Oraltronic gehört seit Juni 2005 zur amerikanischen Sybron-Dental-Specialties-Gruppe, die wiederum seit 2006 zum US-amerikanischen Mischkonzern Danaher gehört, der seine Dentalaktivitäten in den vergangenen Jahren auch durch den Kauf von KaVo etc. deutlich ausgeweitet hat. Wie positioniert sich Oraltronic nach dem sozusagen doppelten Eigentümerwechsel – zu Sybron und mit Sybron zu Danaher – in diesem neuen Global Player auf dem Dentalmarkt? Welche Aufgabe hat Oraltronic hier?

Gerald Hellmers: Sybron gehört zu den führenden Herstellern in der Dentalbranche mit einem großen Sortiment. In diesem breiten und hochwertigen Programm besetzen wir mit unseren Produkten als ideale Ergänzung das attraktive und ausbaufähige Implantologie-Segment. Gemeinsam mit unserer Schwesterfirma Innova werden wir künftig noch engere Anbindung an unsere amerikanische Mutterfirma pflegen. Dies wird sich nach außen schon sehr kurzfristig in einer gemeinsamen Namensgebung ausdrücken.

Bereits in der jüngeren Vergangenheit hat sich die Kooperation mit Innova als beiderseits förderlich erwiesen. Ich nenne hier zum Beispiel unsere Vertriebsübernahme für das *Endopore*-Implantat in Europa. Im Gegenzug vermarktet Innova mittlerweile sehr erfolgreich die *Pitt-Easy*-Implantate aus unserem Hause auf dem nordamerikanischen Kontinent. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie der Austausch internationaler Referenten bilden die Essenz unserer gemeinsamen Aktivitäten.

DZW OI: Gegründet von einem der Pioniere der zahnärztlichen Implantologie in Deutschland, hat Oraltronic sich schon früh auch Märkte im Nahen Osten, in Osteuropa und in Lateinamerika erschlossen. Welche Marktpositionen hat das Unternehmen aktuell in Deutschland und in seinen Kern-

märkten inne? Und welche Märkte sind für Oraltronic Zukunftsmärkte?

Dr. Gregg Cox: Wir befinden uns in Deutschland und den Kernmärkten jeweils in den Top Ten. Unsere langjährigen Kontakte weltweit haben wir intensiv gepflegt und ausgebaut, wobei uns schon als mittelständischem Unternehmen der familiäre Umgang mit nationalen Repräsentanten stets wichtig war und weiterhin wichtig ist. Auch künftig werden eigenständige Verhandlungen mit Geschäftspartnern wichtige Basis unserer Philosophie sein. Nächste Expansionsziele sehen wir im weiteren Marktausbau Osteuropas sowie in Teilen des afrikanischen Kontinents.

DZW OI: In Deutschland hinkt die zahnärztliche Implantologie seit Jahren den ihr prophezeiten Wachstumsraten hinterher, auch 2007 ist die Zahl von einer Million gesetzter Implantate nicht erreicht worden. Auch in anderen Ländern fallen die Zuwächse bescheidener aus als erhofft. Woran liegt das aus Ihrer Sicht? Und welche Länder überraschen vielleicht mit unerwartet hohen Raten?

Hellmers: Wenn man an die Prognose von Wachstumsraten zu euphorisch herangeht, wie teilweise geschehen, darf man sich über einen abweichenden Istzustand nicht wundern. Für unsere Implantatsysteme kann ich sagen, dass sich gerade in Deutschland die Zuwächse in der jüngeren Vergangenheit im zweistelligen Bereich bewegt haben.

Wir sehen aber nach wie vor die Notwendigkeit einer intensiveren Patientenaufklärung auch in den etablierten Märkten, um die Hemmschwelle zur Entscheidung für eine Versorgung mit Implantaten zu senken.

Sehr positiv, wenn auch nicht gänzlich unerwartet, entwickeln sich aktuell die Märkte Osteuropas.



Dr. Gregg Cox

DZW OI: Das Angebot an Implantaten wird – auch was die Preise angeht – immer breiter, vom teuren High-End-Produkt namhafter Firmen bis zum „Billig-Implantat“ ist heute fast alles erhältlich. Wer günstig kauft, verzichtet dabei aber oft auf Service. Wie positioniert sich Oraltronic mit seinen Implantatsystemen? Welchen Service, welche Hilfen können Ihre Kunden erwarten? Richtet sich Ihr Angebot mehr auf erfahrene Implantologen und Spezialisten, oder findet auch der Implantologie-Anfänger bei Ihnen passende Angebote und Unterstützung?

Cox: Unsere Devise: High-End-Service für High-End-Produkte. Und Service wird bei uns großgeschrieben. Er umfasst ein ganzes Paket zur Erfüllung individueller Kundenwünsche: intensive Beratung durch unseren qualifizierten Außendienst und per Telefon, Bereitstellung von Auswahlendungen und OP-Betreuung vor Ort sowie ein breit gefächertes Schulungsangebot mit individuellen Kursen in Kleingruppen in Praxen und in unserem Bremer Schulungszentrum.

Hochwertige medizinische Produkte haben ein gewisses Preisniveau, aber bei unserer ausgewogenen Preisgestaltung mit attraktiven Angeboten sowohl für Implantologie-Einsteiger als auch für Vielimplantierer können wir kontinuierlich ein attraktives Preis-Leistungsverhältnis bieten.

Aufgrund der Unterschiedlichkeit unserer drei Implantatsysteme *Pitt-Easy*, *Endopore* und *Bicortical* sind wir sehr breit aufgestellt.

Sowohl Anfänger als auch Spezialisten finden bei uns die passenden Angebote. Der Implantologe, der mit unseren Produkten arbeitet, kann eine ganze Reihe von Indikationen vom Einzelzahnersatz über die Freiersituation bis hin zur Restaurierung des kompletten zahnlosen Kiefers versorgen. Implantologie-Einsteiger werden durch Kurse und die erwähnte OP-Betreuung optimal geschult. Zudem tragen unsere OP-Trays mit Farbleitsystem zu übersichtlicher und rationeller Arbeitsweise bei. Auch im prothetischen Bereich bieten wir das gesamte Spektrum an Lösungen von wirtschaftlich-praktikabel bis hin zu ästhetisch-hochwertig.

DZW OI: Welche zukunftssträchtigen Entwicklungen in der Implantologie sehen Sie derzeit? Wohin geht der Trend bei Oberflächen und der Verbindung Implantat–Suprakonstruktion?

Cox: Trotz jüngster Vorstöße von Billiganbietern werden sich auf Dauer hochwertige und dokumentierte Implantatsysteme mit einem weitgefächerten Indikationsspektrum und entsprechendem Support



Gerald Hellmers

durch die Herstellerfirma durchsetzen. Unsere Erfahrung zeigt, dass Zahnärzte auch im Hinblick auf die Verantwortung ihren Patienten gegenüber starken Wert auf Qualität, Zuverlässigkeit und Beständigkeit legen.

Bei den Oberflächen geht der Trend zurzeit in Richtung subtraktiver Verfahren wie mit unserer *Puretex*-Oberfläche für das *Pitt-Easy*-Implantat. Auf dem Prothetiksektor stehen Plattform-

Switching zur Optimierung der biologischen Breite und die Minimierung der Spaltbildung zwischen Implantat und Abutment im Vordergrund.

Auch wir setzen auf attraktivere Abutments und werden ab Frühsommer einen neuen Zirkonpfosten in zwei Versionen für Standardversorgungen und zur individuellen Gestaltung für das *Pitt-Easy*-System anbieten.

DZW OI: Je mehr Implantate gesetzt werden, je mehr Indikationen für Implantate freigegeben und Patienten nicht nur von Spezialisten versorgt werden, je länger diese Implantate in situ sind, desto mehr zeigen sich auch Probleme, vor allem durch Spätverluste, Periimplantitis etc. Welche klinischen Langzeitstudien liegen dazu für die Oraltronic-Implantate vor und welche Konsequenzen und Empfehlungen auch für die Anwender resultieren daraus?

Cox: Im Hinblick auf unsere Implantatsysteme möchte ich in diesem Zusammenhang zwei Studien herausgreifen: Das *Endopore*-Implantat-System hat in einer weltweiten Multicenter-Studie mit sechs Zentren in vier Ländern eine Langzeiterfolgsrate von mehr als 98 Prozent erzielt. Für unser *Pitt-Easy*-System wurde uns in einer deutschen Langzeitstudie sogar eine Erfolgsrate von 99 Prozent bescheinigt.

Aus den von Ihnen angesprochenen Problemen resultiert für den Anwender die Konsequenz, nur auf bewährte und dokumentierte Systeme zur eigenen Sicherheit und zum Wohle seiner Patienten zu setzen.

DZW OI: Wie sind die klinischen Erfahrungen mit den resorbierbaren und nicht-resorbierbaren Membranen? In der Wissenschaft gibt es ja derzeit durchaus Zurückhaltung beim Einsatz von Membranen, unter anderem wegen des hohen Risikos der mikrobiellen Besiedelung und nachfolgender Komplikationen.

Cox: Nun, mit unserer nicht-resorbierbaren Membran *Cytoplast Non Resorb* haben wir seit der Markteinführung 1997 durchweg positive Erfahrungen gemacht. Zahlreiche Zahnärzte bestätigen uns die einfache Applikation. Nach erfolgter OP gestaltet sich die Heilungsperiode nach Aussage einer ganzen Reihe von Anwendern nicht nur komplikationslos, sondern auch oft kürzer als erwartet.

DZW OI: Welche Rolle werden neue bildgebende Verfahren wie die Digitale Volumetomographie, aber auch computergestützte Planungsprogramme und daraus gefertigte Einbringhilfen wie Bohrschablonen künftig spielen? Wird Oraltronic seinen Kunden auch hier Angebote machen?

Cox: Die Anwendung dieser Verfahren wird aus Gründen von Planungssicherheit und Komfort stetig zunehmen. Mit der Firma Imaging Sciences International befindet sich in der Danaher-Gruppe ein Unternehmen, das auf dem Gebiet der bildgebenden Verfahren für die Dentalbranche eine führende Stellung einnimmt. Wir bei Oraltronic arbeiten aktuell dran, unsere Implantatsysteme in bestehende Softwareprogramme einpflegen zu lassen. ■