

„2011 war ein voller Erfolg und hat vielen die Augen geöffnet ...“

Interview mit: Dr. Armin Nedjat, Zahnarzt und CEO Champions-Implants GmbH

Dental Barometer: Herr Dr. Nedjat, ein für Sie wirtschaftlich sehr erfolgreiches Jahr geht nun zu Ende! Sie weisen mit Ihrem Unternehmen – inzwischen auch weltweit – exponentiell steigende Zuwachsraten auf! Wie erklären Sie sich Ihren Erfolg?

Dr. Nedjat: Wir sind ein relativ kleines Team, das total für die Interessen meiner Kolleginnen und Kollegen engagiert arbeitet. Wir beschäftigen keine hochbezahlten Außendienstler, haben keine Zwischenhändler und haben auf diese Weise einen sehr engen und herzlichen Kontakt zu unseren Anwen-

dern. Der „direkte Draht“ zu unseren Anwendern ist mir sehr wichtig! Unser Online-Champions-Forum ist derart beliebt und einzigartig. Von den nun ca. 2500 Anwenderpraxen und Kliniken in Deutschland, über fünfhundert mehr als Mitte des Jahres, befinden sich fast 900 im Online-Champions-Forum. Für den Erfolg spielt darüber hinaus die Qualität unserer Produkte natürlich eine große Rolle: Die Implantate werden in Deutschland in einer der besten Produktionsstätten nahe Mannheim gefertigt und „veredelt“, in denen ebenfalls weitere renommierte Systemkonkurrenten ihre

Produkte anfertigen lassen. Unsere Implantat-Oberfläche wurden dieses Jahr von der Universität Köln als einer der Besten auf dem Markt ausgezeichnet, die Innovation der zweiteiligen (R)Evolution[®] und unser Angebot „No invest“ wird unglaublich positiv von den Umsteigern angenommen. Darüber bin ich natürlich genauso glücklich, denn gerade durch die (R)Evolution[®] decken wir nun sowohl das gesamte Spektrum der Indikationen und das aller implantierenden Kollegen/innen ab. Gerade bei den MKG- und Oral-Chirurgen hatten wir noch Potential aufzuholen.

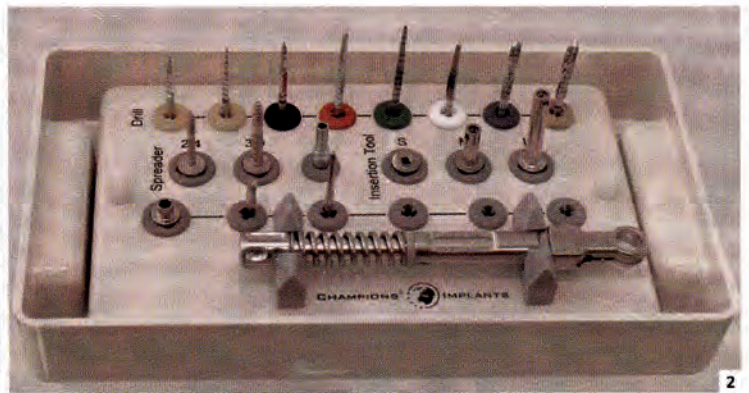


Abb.1 und 2: Die Champions[®]-Familie wurde in diesem Jahr um die zweiteiligen (R)Evolution[®] erweitert. Das OP-Set voll bestückt erhalten Umsteiger kostenlos für sechs Monate zur Verfügung gestellt. Bei gekauften 50 Implantaten geht das Set in den Besitz der Praxis/Klinik über.

Dental Barometer: Was heißt „No invest“?

Dr. Nedjat: Umsteiger von anderen Systemen erhalten unser voll bestücktes OP-Set für mindestens sechs Monate und für ihre ersten zwei OPs eine große Auswahl von Implantaten „auf Kommission“. Sie legen also als „Champions“ los, ohne einen Cent für ein neues System investieren zu müssen. Das wird großartig angenommen und die Kollegen/innen sind begeistert und fasziniert

von den Champions[®] und dem MIMI[®]-Verfahren, durch das z. B. lediglich mit zwei Instrumenten problemlos ein indirekter Sinuslift durchgeführt werden und man in vielen Fällen rein transgingival, also maximal periostschonend arbeiten kann.

Dental Barometer: Haben Sie damit gerechnet, dass die Tour und Ihr zweiteiliges System sich so schnell im Markt etabliert?

Dr. Nedjat: Dass sich der Erfolg so schnell einstellt, hat wohl mit der Qualität und dem Verkaufspreis in Deutschland zu tun, den man für die Implantat-Einzelpackung in Deutschland bezahlt. Übrigens sollte man das Zubehör nicht vergessen, denn was nützt ein preiswertes Implantat selbst, wenn der Patient für das Abutment, Abformungspfeifen, Laboranalog manchmal sogar mehr bezahlen muss als für das Implantat? Wir haben das

Wohl und die Bezahlbarkeit für den Patienten als Endkunden immer im Auge, ohne dass wir vom zahnärztlichen Honorar Abstriche machen. So investieren wir beträchtliche Summen in die MIMI®-Öffentlichkeitsarbeit. Auf diese Weise klären wir die Öffentlichkeit über die Möglichkeit auf, eben oftmals minimal-invasiv behandelt werden zu können. Maximale Periostschonung ist unsere Devise! Und dass wir nicht blind im Knochen operieren, das wissen alle, die mit uns arbeiten. Die neue GOZ spielt uns dabei ebenfalls „in die Karten“. Gleichzeitig werden alle Champions®-MIMInologen postleitzahlensortiert gelistet. Auch Patienten-Powerpoint-Präsentationen stellen wir einer interessierten Praxis für Patienten-Info-Abende zur Verfügung. Der diesjährige Rekord wurde in einer kleineren Stadt im Osten mit 160 interessierten Patienten aufgestellt. MIMI® ist der Renner bei den Patienten!

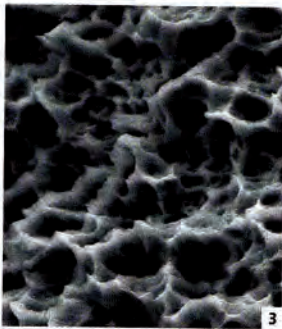
Dental Barometer: Implantieren Sie selbst eigentlich jetzt mehr zweiteilige oder einteilige Champions®?

Dr. Nedjat: Ich persönlich benutze gerade bei den größeren Fällen und bei fast allen Sofortimplantationen, d. h. Extraktion und Implantation in einer Sitzung, die einteiligen Champions®! Bei Einzel- oder beidseitigen Freisituationsituationen bevorzuge ich inzwischen die zweiteiligen Champions®, da man auf die „aktive Mitarbeit“ des Patienten und auf die Anfertigung eines Provisoriums verzichten kann und keine „navigierte Präparation“ mehr im Mund des Patienten durchführen muss.

Dental Barometer: Wie sieht Ihr Portfolio der Implantate und des Zubehörs aus?

Dr. Nedjat: Ich glaube, dass wir mit unseren 60 verschiedenen Formen bei nur einem System weltweit die größte

Auswahl an Längen und Durchmessern haben und trotzdem unsere Anwender die Übersicht nicht verlieren. Bei den einteiligen Tulpen für den herausnehmbaren ZE in der gelben Verpackung können wir ja – obwohl aus kaltverformten Titan Grad 4 und nicht aus der immunologisch bedenklicheren Titanlegierung Grad 5 bestehend – auf die Durchmesser 2,5, 3,0 und 4,0 mm zurückgreifen, was für extrem schmale Kiefer ideal und als Anwender noch leichter zu verarbeiten ist. Bei den einteiligen Vierkant-Champions® können wir sowohl die konischeren „Classics“ im Durchmesser 3,5 mm in blauer Verpackung als auch auf die bauchigeren „New Art“ in weißer Verpackung im Durchmesser 3,0, 3,5, 4,5 und 5,5 mm zurückgreifen. Die Classics setze ich weiterhin sehr gerne im härteren Knochen ein, zumal ich dann auf einen Condenser-Einsatz ganz verzichten kann. Die zweiteiligen (R)Evolution® sind in 3,5, 4,0, 4,5 und 5,5 mm Durchmesser erhältlich.



Champions® - einteilige Implantate:	
Champions® VIERKANT – „Classics“	Durchmesser in mm: 3,5 Länge in mm: 8 · 10 · 12 · 14
Champions® Vierkant – „New Art“	Durchmesser in mm: 3,0 · 3,5 · 4,5 · 5,5 Länge in mm: 6 · 8 · 10 · 12 · 14 · 16 · 18 · 20 · 22 · 24
Champions® Tulpe	Durchmesser in mm: 2,5 · 3,0 · 4,0 Länge in mm: 8 · 10 · 12 · 14 · 16 · 18 · 20 · 22 · 24
Champions® - zweiteilige Implantate:	
(R)Evolution® Champions®	Durchmesser in mm: 3,5 · 4,0 · 4,5 · 5,5 Länge in mm: 6,5 · 8 · 10 · 12 · 14 · 16

Abb. 3, 4 und 5: Übersichtlich und alle implantologischen Indikationen abdeckend: Das Champions®-System

Bei den Abutments gibt es die Titanaufbauten gerade, präparierbar, in abgewinkelten 15, 22,5 und 30 Grad,

die Klebebasis Plattform für Zirkonaufbauten, die LOCS, die Tulpen und schließlich den Vierkant, den wir auch

bei den Einteiligen haben, auf den man wiederum die Zirkon-, Titan- oder WIN!-Prep-Caps aufzementieren kann.

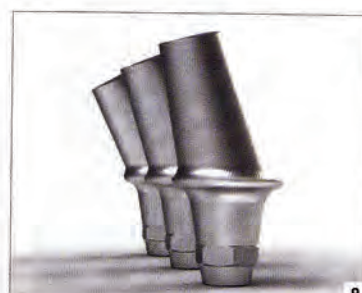


Abb. 6 -11: Neben den LOCS und Tulpen-Abutments sind die Titanabutments in präparierbarer, in gerader, in abgewinkelter Form 15°, 22,5° und 30° und in Vierkant-Form (auf denen man ebenfalls Prep-Caps aus Zirkon, Titan oder WIN! zementieren kann) lieferbar sowie der metallische Abformungsposten mit Abdruckkappe (beide nicht abgebildet).

Dental Barometer: Haben Sie Kontakt zu Ihren Mitbewerbern und wie schätzen diese Ihre Firmenphilosophie ein?

Dr. Nedjat: Das anfängliche Belächeln ist längst vorbei, weil wir inzwischen eine „große Nummer“, längst etabliert und renommiert, sind. Wir sind meines Erachtens anderen Firmen gegenüber immer einen Schritt voraus, kaufen keine Meinungsbilder ein und verlassen uns auf unser eigenes Wissen und auf die Erkenntnisse weltweit durchgeführter Implantologie-Studien. Der Vorteil bei uns ist eben, dass wir kein aktiennotierter Großkonzern sind und ausschließlich für unsere Praxen und deren Patienten arbeiten. Jede Praxis kann z. B. direkt mit mir in Kontakt treten! Deshalb sind Entscheidungsfindungen sehr schnell umsetzbar und nur deshalb können unsere sehr günstigen Endpreise gehalten werden. Wenn ich weiß, dass dieses Jahr ein großes schwedisches System für weit mehr als über eine Milliarde Euro an ein bereits großes System „über die Theke“ geht, dann würde mich dies als deren Anwender nicht gerade erfreuen! Die Unübersichtlichkeit und Konfusion bei den „Großen“ wird immer größer, es ist kein roter Faden mehr erkennbar, die Bezahlbarkeit seitens des Patienten wird ebenso außer Acht gelassen wie die Anwenderfreundlichkeit. Dass dazu

noch zwei „Global Player“ nun ebenfalls auf konische Innenverbindung gewechselt sind, zeigt uns Anwendern deren Konfusion und auch fachliches Eingeständnis! Umsatz, Umsatz, Umsatz ist das Einzige, was zählt! Natürlich gibt es immer wieder Kollegen, die bei uns nach „wissenschaftlichen Studien“ fragen. Wir bauten ja auf Erfahrungen und Erkenntnissen bereits vorhandener Systeme und Studien auf, da muss ich z. B. nicht in Studien mehrere 100.000 Euro investieren, um zu verifizieren, dass Titan Grad 4 das zurzeit wohl beste Material ist und unsere Oberfläche tadellos funktioniert. Schauen Sie sich dazu noch „hinter die Kulissen“, wer diverse Studien bei den anderen sponsert oder gänzlich finanziert, so wundert mich auch nicht das Ergebnis von so mancher „wissenschaftlichen Arbeit“. Die Schere zwischen dem Nutzen einer industriell-finanzierten Studie und unseren tagtäglichen Bedürfnissen in der Praxis geht immer weiter auseinander. Ähnlich sieht es auch immer öfter mit den Kongressen aus, auf denen man als „Normal-Anwender“ wenig Mehr-Wissen mit nach Hause bringen kann. Das eigentliche Wissen liegt in unseren Praxen und zwar in den Köpfen der Anwender. Sie verrichten die Arbeit und müssen mit dem zurechtkommen, was von der Industrie zur Verfügung gestellt wird. Die Implantologie kommt

historisch aus der Praxis und da sollte sie auch bleiben! Wir haben es unseren Anwendern durch unser kostenloses – auch bald internationales Online-Forum – ermöglicht, unsere Erfahrungen, unsere Erkenntnisse aus den letzten 50 Jahren Implantologie zusammenzutragen. Tagtäglich wird dieses Wissen durch Fachbeiträge und Kommentare aus der Basis erweitert – übrigens systemübergreifend!

Dental Barometer: Gibt es noch eine Anekdote zum Schluss?

Dr. Nedjat: Das Amüsanteste war wohl die minimal-invasiv durchgeführte OP von „Oma Gerda“ aus München, die sich mit 99 Jahren ihre untere Prothese durch lang ersehnte vier Implantate interforaminal fixieren ließ. Die OP und das wunderbare Ergebnis wurden auch im Fernsehen ausgestrahlt, Gerdas Story war auf der Titelseite in der BILD und sie ist seitdem gefeierter Star in ihrem Altersheim! Kurz nach ihrer Operation, an ihrem 100. Geburtstag, konnte sie dann ihren Sauerbraten genießen! Wie oft kommt es vor, dass manche Patienten in der Praxis fragen: „Ob sich das bei mir noch lohnt?“ Dann zeige ich einfach den Artikel, der übrigens auf der neuen MIMI®-Patientenbroschüre und auf der Patienten-HP www.mimi-info.de ebenfalls integriert wurde.



12



13

Abb. 12 und 13: Oma Gerda war dieses Jahr wohl die älteste Patientin in Deutschland, die durch das minimal-invasive Verfahren MIMI® ihre Lebensqualität steigerte.

Dental Barometer: Was war in diesem Jahr das Aufregendste?

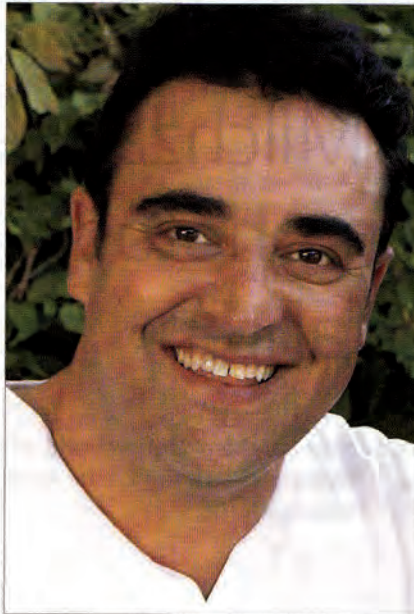
Dr. Nedjat: Natürlich die IDS in Köln im März ... es war ja unser „erstes Mal“ und ein toller Erfolg! Und die 36 Stationen der „(R)Evolution Tour“ in 28 verschiedenen Städten, jeweils 3 Stunden, war auch aufregend, wengleich auch sehr anstrengend! Doch interessierte 1800 Zahnarzt-kollegen/innen über MIMI® und die Champions informieren zu dürfen, Tipps aus der Praxis geben zu können, die enge Zusammenarbeit mit den graduierten Meister-Referenzlaboren zu erleben, das war schon phantastisch.

Dental Barometer: Was sind Ihre Pläne nächstes Jahr betreff der „Champions-Liga“?

Dr. Nedjat: Wir werden eine Vertriebs-Allianz mit anderen Firmen eingehen, deren Produkte sehr gut zu uns passen und uns in unserer tagtäglichen Arbeit ebenfalls voranbringen. Der Diodenlaser von Dornier wird durch uns 2012 vertrieben, die Hyaluronsäure, unser Kollagen als resorbierbares Knochenersatzmaterial und als Membran sind längst etabliert, das Intradens-Kugelanker-System, I.C. Lercher für Lupenbrillen, Zubehör und Intraoralkamera, Gulden Periotest, das „Magic Air“ als Lachgassystem, diverse DVT-Anlagen inklusive Schulungen usw. sind dann allesamt in unserer Champions-Liga und sogar kostengünstiger erhältlich.

Dental Barometer: Wie sieht es mit Weiterbildungsmöglichkeiten bzw. mit den Kursen 2012 aus?

Dr. Nedjat: Die Implantat-Kurse halte ich vornehmlich selbst in Palma ab, da man ja „Arbeit“ mit Kurz-Urlaub sehr gut kombinieren kann. Zumal man am Wochenende wirklich von jeder Ecke Deutschlands nach Palma gut und günstig fliegen kann. Die Teilnehmer genießen die drei Tage ihres Aufenthalts i.d.R. im 5-Sterne Dorint Golf Resort in Camp de Mar. Sie brauchen sich eigentlich um nichts weiter zu kümmern als um den Flug. Die Fortbildungen werden – wie im-



Dr. Armin Nedjat

mer und wie früher auch in Flonheim – in einem familiär-freundschaftlichen Umfeld stattfinden! Die bisherigen Weiterbildungs-Referenzpraxen in Deutschland stehen Anfängern und Umsteigern auch weiterhin zur Verfügung und führen auch Einzel-Trainingskurse durch.

info@champions-implants.com
www.championsimplants.com