

**Dr. Ina Wüstefeld:**

**„CeramTec investiert stark in den Ausbau von Produktionskapazitäten und in weitere klinische Studien“**



Dr. Ina Wüstefeld, Geschäftsführerin der CeramTec Schweiz GmbH

**Vor etwa einem Jahr übernahm Dr. Ina Wüstefeld die Geschäftsführung der Dentalpoint AG (heute CeramTec Schweiz GmbH). In dieser Zeit ist viel passiert innerhalb des Unternehmens. Im Interview blickt die promovierte Zahnärztin auf ihr vergangenes Jahr zurück, spricht über ihre Erfahrungen und gibt einen Ausblick auf die Zukunft des Unternehmens.**

**Zur Person:** Dr. Ina Wüstefeld ist promovierte Zahnärztin und hat einen Masterabschluss in Business Administration. Sie verfügt über langjährige Erfahrungen im Bereich Medical Scientific Affairs und hatte im Laufe ihrer Karriere verschiedene kommerzielle Führungsrollen inne, zuletzt als Vice President Global Regulatory & Medical Scientific Affairs. Seit Juli 2023 ist sie Geschäftsführerin der CeramTec Schweiz GmbH (früher Dentalpoint AG).

**Hallo Frau Dr. Wüstefeld. Erst einmal Gratulation zu Ihrem ersten Jahr als Geschäftsführerin der CeramTec Schweiz GmbH. Wie haben Sie dieses Jahr als Geschäftsführerin erlebt?**

Es war für mich und das gesamte Team auf jeden Fall sehr spannend und inspirierend: Ein neues Umfeld, ein anderes Land, coole Leute am Standort Spreitenbach, super Dynamik und dieser Spirit, mit unserem Keramikimplantat weiter nach vorne zu gehen. Das ist schon eine tolle Sache. Es ist herausfordernd, aber ich habe sehr viel Freude daran. Außerdem habe ich viele neue Menschen kennengelernt und auch selbst viel dazugelernt. Ich bin sehr dankbar dafür.

**Als Sie Ihre Position antraten, waren Sie Geschäftsführerin der Dentalpoint AG. Nun sind Sie seit Anfang des Jahres Geschäftsführerin der CeramTec Schweiz GmbH. Wie haben Sie die Umfirmierung wahrgenommen?**

Die Umfirmierung war durchaus positiv – auch in meinem persönlichen Empfinden. Wir gehören zum Weltkonzern CeramTec und sind jetzt weiter zusammengewachsen. Es ist doch so: Wenn ein kleines Unternehmen von einem größeren Unternehmen inkorporiert wird, gibt es immer auch ein paar Herausforderungen administrativer Art. Aber mit dem gemeinsamen Team, welches wir vor Ort haben, und einer hohen Identifizierung mit dem Know-how, welches CeramTec mitbringt, wollen wir die beste Lösung für Anwender:innen und Patient:innen generieren. Das steht für uns im Fokus. Und das gesamte Team hat es sehr begrüßt, dass wir einen investitionsstarken Partner haben – einen Mutterkonzern, der Experte in seinem Bereich ist, uns viele Türen öffnet und uns in den unterschiedlichen Vertriebskanälen, in denen wir aktiv sind, stabilisiert.

**CeramTec ist weltweit eines der führenden Unternehmen in der Herstellung von Hochleistungskeramik und umfasst ein Portfolio von über 10.000 verschiedenen Produkten, Bauteilen und Komponenten aus technischer Keramik und keramischen Werkstoffen. Inwiefern profitieren Sie als CeramTec Schweiz von diesem umfangreichen Know-how?**

Es ist tatsächlich ein umfangreiches Know-how. Wir profitieren eindeutig im Sinne der Weiterentwicklung unseres Produktportfolios. CeramTec hat auch vor der Übernahme von Dentalpoint dentale Keramikimplantate hergestellt und auf den Markt gebracht. Wir haben jetzt sozusagen die Fusionierung des Know-hows an unterschiedlichen Standorten sowie in den unterschiedlichen Bereichen und haben dann die Möglichkeit, weiterhin ein tolles Produkt auf den Markt zu bringen und es auch weiterzuentwickeln. Der Markt an sich entwickelt sich weiter. Die Anwender:innen und Patient:innen haben ein hohes Interesse an wissenschaftlichen Daten und Fakten. Und hier können wir uns daran orientieren, was uns die Orthopädie-Sparte von CeramTec bereits vorbereitet hat. Ich glaube, wir sind diesen Schritt voraus, was für ein Unternehmen sehr wichtig ist, um in der Zukunft erfolgreich zu sein.

**Als Implantologin bzw. Implantologe achtet man natürlich auf die Studienlage. Bei Keramikimplantaten ist dies relevant, weil moderne Implantate aus Zirkondioxidkeramik noch nicht so lange auf dem Markt sind. Wann kommt der Durchbruch?**

Der Durchbruch ist schon da. Die klinische Evidenz hat auch in der Zahnmedizin hohe Relevanz und gewinnt natürlich auch mehr Nachfrage von der Patienten- und Anwenderseite. Aus Meta-Analysen wissen wir, dass die Überlebensrate bei Keramikimplantaten über fünf Jahre hinweg bei über 97% liegt. Bei 10-Jahres-Daten liegt die kumulative Überlebensrate bei über 95%. Das spricht eindeutig für Keramikimplantate. Und hier wird es unser Beitrag als CeramTec sein, die wissenschaftliche Datenlage weiter zu untermauern, neue Studien zu lancieren sowie retrospektive Daten zu sammeln – unsere Implantate sind schon sehr lange im Markt – und diese zu Publikationen zu bringen. Viele implantologisch tätige Zahnärzt:innen haben auch die Erfahrungen gemacht, dass man mit modernen Keramikimplantaten optimale Behandlungsergebnisse und langfristige Patientenzufriedenheit erzielen kann. Ich stelle auch fest, dass immer mehr Patient:innen sich mit der Frage des Implantatmaterials intensiv beschäftigen und das weiße und biokompatible Implantatmaterial präferieren.

**In der S3-Leitlinie zu Keramikimplantaten wird betont, dass die Datenlage für einteilige Implantate günstiger sei als für zweiteilige Implantate. Soll es für Anwender zweiteiliger Keramikimplantate ein Grund zur Vorsicht sein?**

Obwohl es für einteilige Keramikimplantate heute mehr Daten gibt, entspricht das zweiteilige Design gemäß unseren Erfahrungen eher dem, was die Mehrheit der implantologisch und pro-

thetisch tätigen Anwenderinnen und Anwender haben möchte, u.a. eine subgingivale Implantateinheilung ohne Störung und unerwünschte frühzeitige Belastung, eine Möglichkeit der Knochenaugmentation, mehr prothetische Flexibilität, wenn die prothetische Achse geändert werden muss, sowie keine Zementierung von Abutment und Krone. Ich bin mir auch sicher, dass es in der nahen Zukunft mehr wissenschaftliche Evidenz für zweiteilige Keramikimplantate geben wird. Hierzu tragen wir aktiv bei.

### **Gibt es zum Implantatsystem Zeramex XT aktuell Studienprojekte, die Sie mit uns teilen können?**

Aktuell laufen tatsächlich mehrere Studienprojekte zu Zeramex XT. So machen zurzeit Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas, Prof. Dr. Eik Schiegnitz und Priv.-Doz. Dr. Dr. Keyvan Sagheb eine Fallserie zu den Zeramex XT-Implantaten sowie Docklocs®-Abutments, die zur Befestigung einer Prothese bei zahnlosen Patient:innen eingesetzt werden. Erste Ergebnisse zeigen, dass das Docklocs-Konzept sicher vorhersagbar im Kurzzeit-Follow-up funktioniert. Ein weiteres Projekt, welches im Moment auf Hochtouren läuft, ist eine retrospektive Studie zu Zeramex-XT-Implantaten von Dr. Dr. Thomas Mehnert. Die Daten zur Überlebensrate, die Dr. Dr. Mehnert bereits beim Zeramex Kongress präsentiert hat, sind sehr vielversprechend. Auch Dr. Elisabeth Jacobi-Gresser führt eine retrospektive Nachuntersuchung zu Zeramex-XT-Implantaten durch. Wie gesagt, CeramTec investiert stark in weitere klinische Studien, um noch mehr wissenschaftliche Evidenz zu generieren.

### **In den letzten Jahren haben sich die Workflows stark digitalisiert. Sehen Sie darin eine Chance?**

Immer mehr Zahnärzt:innen nutzen den digitalen Workflow. Dies ist auch verständlich, weil man erstens eine Implantatbehandlung präziser durchführen kann und zweitens die Behandlungszeit für Patient:innen wesentlich verkürzt. Für Zahnärzt:innen und Dentallabore, die digital arbeiten bzw. digital arbeiten wollen, bieten wir seit 2020 Zeramex Digital Solutions. Und mit einteiligen monolithischen Kronen, die ohne Fugen und Klebspalt eingesetzt werden können, hat unser Schweizer Kompetenzzentrum einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil.

### **Das sind spannende Erkenntnisse. Wie ist der Ausblick bei CeramTec Schweiz?**

Der Ausblick bei CeramTec Schweiz ist sehr positiv. Wir haben durch den Mutterkonzern entsprechend hohe Investitionen erhalten, um einmal den Standort in Spreitenbach (CH) und unseren weiteren Produktions- und Entwicklungsstandort in Lauf (DE) auszubauen: Wir wollen in Maschinenkapazitäten, das Know-how, weitere Mitarbeiter und Experten sowie unsere drei Vertriebskanäle investieren. Wir haben unsere starke Marke Zeramex®, welche wir in der DACH-Region im Direktvertrieb vertreiben, unser Private-Label-Business mit weiteren Partnern und wir sind auch eine verlängerte Werkbank für OEM-Kunden. Wir haben also eine starke Penetration im gesamten Keramikimplantatmarkt und wollen dem natürlich auch gerecht werden. Der Kunde hat eine hohe Nachfrage und Ziel ist, dass wir den Anwender:innen und Patient:innen Dentalimplantate aus dem Hause CeramTec weltweit zur Verfügung stellen können.

### **Vielen Dank für das interessante Gespräch, Frau Dr. Wüstefeld, und alles Gute für die Zukunft.**

*CeramTec Schweiz GmbH (früher Dentalpoint AG) ist eine führende Schweizer Herstellerin dentaler Implantate und prothetischer Lösungen aus Hochleistungskeramik. Mit ZERAMEX®, einer eingetragenen Marke der CeramTec Gruppe, bietet das Unternehmen Zahnärzt:innen und Dentallaboren Produkte und Services, die für Sicherheit, Exzellenz und Schweizer Qualität stehen. Das Flaggschiffprodukt der CeramTec Schweiz GmbH ist das zweiteilige Keramikimplantatsystem Zeramex XT, welches dank reversibler Verschraubung und digitalem Workflow höchste prothetische Flexibilität bietet. CeramTec Schweiz GmbH ist ein Unternehmen der CeramTec Gruppe.*

#### **Kontakt:**

[www.zeramex.com](http://www.zeramex.com)