

„Der Service, den wir bieten, steht für uns an erster Stelle“

Der Dentalmarkt verändert sich kontinuierlich, Unternehmen und Hersteller müssen sich immer neuen Gegebenheiten und Anforderungen der Zahnärzte anpassen. Um sich langfristig behaupten zu können, sind Kreativität, Innovation und Konzeption gefragt. Das tschechische Unternehmen LASAK ist seit drei Jahrzehnten in Deutschland, Europa und der Welt erfolgreich. Im Gespräch erklärt Eduard Ptacek, Business Development Manager für die deutschsprachige Region bei LASAK, wie sich die Firma entwickelt hat, mit welchen Produkten sie aktuell überzeugt und welche Neuheiten für 2023 geplant sind.

Alena Pokorna

Implantologie Journal 1+2/23

Herr Ptacek, LASAK ist schon seit 30 Jahren in der Branche tätig. Wie würden Sie LASAK und sein Team charakterisieren?

Wir bei LASAK bieten den Zahnarztpraxen sowie Laboren eine partnerschaftliche Beziehung, in der sie sich auf uns verlassen können. Als wir überlegten, was unsere Hauptaufgaben sind, waren wir uns einig, dass wir unseren Partnern neben innovativen Produkten auch einen zuverlässigen und reaktionsschnellen Service anbieten möchten. Wir machen uns immer Gedanken, wie wir unseren Partnern noch mehr helfen können, steigende Erwartungen ihrer Patienten zu erfüllen.

Was halten Sie für das Hauptthema in der dentalen Implantologie?

Der Trend von heute ist klar: das Operationstrauma und Behandlungssitzungen zu minimieren. Wenn der Zahnarzt das Behandlungsverfahren mit dem Patienten diskutiert, wählt man lieber eine solche Behandlungsweise, die weniger kosten- und zeitaufwendig ist und zugleich weniger Risiko in sich birgt. Die Patienten wollen weder dem Schmerz noch Stress übermäßig ausgesetzt werden. Die Sitzungszahl spielt auch eine wichtige Rolle. Wenn es eine Alternative gibt, bemüht man sich, dem Augmentationsverfahren vorzubeugen. Zum großen Thema wird auch das Altwerden der Menschen. Im höheren Alter heilen die Wunden nicht mehr so schnell wie bei jüngeren Patienten. Das alles müssen auch wir als Implantatanbieter reflektieren. Beim reduzierten Knochen- oder Platzangebot ermöglichen unsere Implantate BioniQ® von 2,9 mm daher einen schnellen Eingriff ohne Knochenaufbau. Der Zahntechnikermeister kann aus einer Menge an konventionellen sowie CAD/CAM-prothetischen Komponenten auswählen, die bei diesen durchmesserreduzierten Implantaten zur Verfügung stehen.



Eduard Ptacek ist Business Development Manager bei LASAK.

Die Möglichkeit einer späteren Korrektur des Zahnersatzes mit einem Servicezugang zum Implantat ist wichtig. Die Zahnärzte greifen lieber und öfter zu den verschraubten Versorgungsmöglichkeiten als zu den zementierten. Das ist ein eindeutiger Trend.

Da haben Sie völlig recht. Vor Kurzem brachte LASAK die universellen Klebebasen Uni-Base auf den Markt. Sie bieten eine prothetisch orientierte Implantatversorgung bei maximaler Flexibilität und Effizienz. Die gleiche Klebebasis kann sowohl für den digitalen als auch für den konventionellen Arbeitsablauf verwendet werden. Zudem gibt es Titanbasen Uni-Base für Lösungen mit dem abgewinkelten Schraubenkanal. Dank diesen kann man mit verschraubten Versorgungsmöglichkeiten auch solche Fälle behandeln, bei denen



Abb. 1: Implantate für alle Indikationen.

„Wenn der Zahnarzt das Behandlungsverfahren mit dem Patienten diskutiert, wählt man lieber eine solche Behandlungsweise, die weniger kosten- und zeitaufwendig ist und zugleich weniger Risiko in sich birgt.“

früher nur zementierte Varianten zum Einsatz kamen. Das Indikationsspektrum hat sich bedeutend vergrößert. Darauf haben unsere Konstrukteure geachtet und sowohl die Schraube als auch den Schraubendreher so robust gemacht, dass eine Versorgung mit dem abgewinkelten Schraubenkanal genauso zuverlässig und korrekturfähig ist, wie eine konventionelle Prothetik mit geradem Schraubenkanal.

Die Beliebtheit der Navigation in der dentalen Implantologie steigt. Was kann der Grund dafür sein?

Die neuen Technologien sind immer zugänglicher und genauer. Die Digitalisierung stellt eine Erleichterung für das Behandlungsteam dar. In den spezialisierten Softwares kann man sehr gut die DVT-Aufnahmen sowie Intraoralscans bearbeiten und mit diesen weiterarbeiten. Die gesamte Behandlung kann vorher mit Rücksichtnahme auf anatomische Strukturen sowie das prothetische Ergebnis Schritt für Schritt geplant werden. Ein Bestandteil des digitalen Workflows kann auch die schablonengeführte Chirurgie oder Pilotbohrung sein. Daher greifen Zahnärzte inzwischen öfter zu dieser Behandlungsweise, wenn das Implantat absolut genau eingesetzt werden muss, um weiteren Problemen vorzubeugen. Sehr oft sind Gründe hierfür das Ausweichen des Mandibularkanals oder einer Wurzel des Nachbarzahnes. LASAK führte neue Komponenten für die Behandlung des zahnlosen oder teilbezahnten Kiefers, mit denen die Chirurgieschablone vertikal befestigt werden kann, in den Markt ein.

Wie hat sich LASAK entwickelt und was zeichnet das Unternehmen aus?

LASAK gilt als ein zuverlässiger Partner, mit fachlich kompetenten Außendienstmitarbeitern, die auch bei der Implantation vor Ort unterstützen können. Obwohl die Produkte von LASAK ihren Platz auch in der Schädel- oder Neurochirurgie haben, bildet die dentale Implantologie den Schwerpunkt unserer Tätigkeit. LASAK ist ein tschechisches Unternehmen, das sich von Anfang an auf eine wissenschaftliche Basis stützt und Hochqualitätsprodukte mit angemessenem Preis-Leistungs-Verhältnis auf den Markt bringt. Die Geschichte von LASAK entwickelt sich schon seit mehr als 30 Jahren. Es wurde von einem lokalen Anbieter zu einem Hersteller, dessen Produkte in mehr als 25 Länder exportiert werden. Während der ganzen Zeit unterstützt LASAK seine Partner weltweit auch im Hinblick auf patientenspezifische oder nicht mehr hergestellte Produkte. Der Service, den wir bieten, steht für uns an erster Stelle. Wir haben gelernt, dass das Wichtigste der Partner ist, der unsere Produkte beim nächsten Mal wieder mit Zuversicht bestellt.

Das Produktportfolio von vielen Firmen erweitert sich ständig. Wie sieht dieser Vorgang bei LASAK aus?

Vor einiger Zeit errichtete LASAK einen einfachen übersichtlichen E-Shop mit Produkten für Geweberegeneration mit dem Ziel, den Einkaufsprozess noch schneller und angenehmer zu machen. Neben unseren Knochenersatzmaterialien



Abb. 2: Die hydrophilen Implantate BioniQ und BioniQ Plus.

„LASAK führte neue Komponente für die Behandlung des zahnlosen oder teilbezahnten Kiefers in den Markt ein, mit denen die Chirurgieschablone vertikal befestigt werden kann.“

Infos zum Unternehmen



Implantologie Journal 1+2/23

bieten wir dort auch Membranen, Pins und waschbare OP-Mäntel von bewährten Partnern an. Weitere Produkte werden allmählich hinzugefügt.

Das Angebot von OP-Mänteln scheint ein bisschen außerhalb Ihres Fachs zu sein. Warum fügte LASAK seinem Portfolio so ein Produkt hinzu?

Während der Coronapandemie legten viele Zahnärzte noch größeren Wert auf die Hygiene als sonst üblich. Von ein paar Zahnärzten erfuhren wir, dass sie unter wundgeriebene Handgelenken litten, wenn sie die konventionellen, einmaligen OP-Kittel mit Handschuhen verwenden. Sie waren deswegen wirklich sauer. Bei einer Gelegenheit erwähnte unser Partner in Spanien, dass es dort einen OP-Mantel aus hochwertigem Stoff mit Carbonfasern und elastischen Strickmanschetten gibt, der sehr leicht, atmungsaktiv und waschbar ist. Als Mehrwert zeigte sich, dass der OP-Mantel in Europa genäht wird. Der Hersteller ist sich des Klimawandels bewusst und produziert CO₂-neutral. Das ist funktionsfähig sowie verantwortungsbewusst und das finden wir sympathisch.

Das klingt gut. Planen Sie in Kürze noch einige Neuigkeiten für Ihren E-Shop?

Vor Kurzem wurden unsere temporären Implantate Pro-Implant hinzugefügt. Sie ermöglichen es, die Patienten mit einem provisorischen festsitzenden Zahnersatz während der Einheilzeit von Knochenaugmentaten oder definitiven Implantaten zu behandeln. Unsere Experten entwarfen die Implantate so, dass das Einsetzen einfach, unkompliziert und mit minimaler Anzahl von Instrumenten gemacht werden kann. Auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau in Köln kann man unsere Produkte anschauen.

Einen anderen wichtigen Treffpunkt mit unseren Partnern aus aller Welt stellt unsere LASAK IMPLANTOLOGIE-Konferenz dar, wo sich die Experten für Implantologie am 21. April schon zum 25. Mal in Prag treffen. Reiche Erfahrungen aus der implantologischen Praxis werden aufgrund von zahlreichen Fällen präsentiert. Die renommierten Experten teilen mit den Teilnehmern inspirierende Tipps und Tricks, die ihnen helfen können, Probleme im Praxisalltag zu lösen.

Herr Ptacek, vielen Dank für das Gespräch.

Hinweis: Die Firma LASAK finden Sie auf der IDS 2023 in Köln Halle 3.2, Stand C008.