

Im Gespräch mit Dr. Alexander Ochsner, CEO des ITI

„Orale Implantologie ist immer noch eine Wissenschaft und sollte nicht zum Lifestyle verkommen.“

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Eigentlich hätte im Mai des vergangenen Jahres das ITI World Symposium in Singapur stattfinden sollen, der Kongress wurde jedoch auf Grund der weltweiten Coronavirus-Krise auf diesen September verschoben und wird online stattfinden. Das dental journal sprach zu diesem Thema und weiteren Aspekten der Implantologie mit dem CEO des ITI an dessen Hauptsitz in Basel.

Herr Dr. Ochsner, Sie sind als CEO des ITI global ausgerichtet. Ticken Implantologen in Europa anders als jene in den USA, Asien oder Südamerika? Welches sind die Gemeinsamkeiten, welche die Unterschiede?

Die Gemeinsamkeiten überwiegen. Generell gilt weltweit, dass das Wohlergehen des Patienten bei der Zahnärzteschaft im Zentrum steht. Trotz der einsetzenden starken Digitalisierung ist und bleibt die orale Implantologie ein «High-Touch»-Business, wo der persönliche Kontakt mit dem Patienten im Mittelpunkt steht. In einigen Regionen der Welt wird etwas unternehmerischer über die orale Implantologie nachgedacht und auch gehandelt als in anderen konservativeren Regionen – und da zähle ich Zentral- und Nordeuropa dazu.

Wir sehen aber bereits in einigen Ländern mit sehr hoher Implantat-Durchdringungsrate, dass sich die orale Implantologie schon sehr stark kommerzialisiert hat und gewissen besorgniserregenden «Commodity Trends» folgt, welche langfristig unvorteilhafte Auswirkungen auf die Patienten- und Zahnärzteschaft haben könnte. Hier sieht sich das ITI mit ihrem evidenzbasierten Ansatz als wichtiger Partner, um diesen Trends

erfolgreich entgegenzuwirken.

Welche Bedeutung hat, im weltweiten Vergleich, die Implantologie im Behandlungsspektrum der Zahnärzte in den verschiedenen Regionen?

Es gibt schätzungsweise etwa 25 Milliarden fehlende Zähne in Patienten weltweit. Es werden jährlich aber «nur» gerade einmal 25 Millionen Implantate gesetzt. Allein diese Diskrepanz zeigt bereits das unglaubliche Potenzial, welches in der oralen Implantologie immer noch schlummert und welches uns als ITI weiter antreibt, noch besser zu werden. Wir haben in den letzten zehn Jahren einen Trend weg von der Spezialisierung gesehen. Viele niedergelassene Zahnärzte haben begonnen, Implantate in ihrer Privatpraxis zu setzen. Dieser Trend ist unterschiedlich stark ausgeprägt und hängt auch von der Wichtigkeit des Überweisermarktes im jeweiligen Land ab. Mit der anhaltenden Konsolidierung der Praxen könnte dieser Trend in Zukunft jedoch wieder teilweise rückgängig gemacht werden. Das verstärkte Aufkommen von Praxis-Ketten und Grosspraxen wird die Spezialisierung wieder fördern. Es bleibt also spannend!

Mat hat oftmals das Gefühl, das ITI versteht sich als «Crème de la

Crème» unter den Implantologie-Berufsvereinigungen? Sind Sie ein elitärer Club?

Uns haftet leider immer noch oft dieses Image an, dass wir ein elitärer «Old Boys»-Klub von Wissenschaftlern und Spezialisten sind. Das hat sich jedoch bereits vor etlichen Jahren dramatisch geändert mit der verstärkten Ausrichtung auf die Ausbildung (Lancierung der ITI Study Clubs). Wir haben weltweit sehr starken Zuspruch und Zulauf von jungen und auch weiblichen Zahnärzten. Auch unser «Postgraduate Program» und die «Young ITI Initiative» sind zwei weitere gute Beispiele, die aufzeigen, wie wir mit der jungen Generation in Kontakt treten und ihnen beim ITI ein Zuhause geben können. Wir haben auch extra einen «ITI Journey» zusammengestellt, welcher der Zahnärzteschaft zu jedem Zeitpunkt der beruflichen Karriere aufzeigen soll, welchen Nutzen und Mehrwert das ITI ihnen bieten kann und wie das ITI sie zu besseren Implantologen und Implantologinnen machen kann – unabhängig davon, ob ihr Herzblut eher bei der Ausbildung, der Wissenschaft oder dem Networking liegt. Mit einer erst kürzlich gestarteten Initiative versuchen wir auch, komplexere wissenschaftliche Themen unserer Konsensus-Konferenzen populärwis-



senschaftlicher aufzuarbeiten, um so die Erkenntnisse einer breiteren Zielgruppe in verdaulicher Form schmackhaft zu machen. Sie sehen also: es bewegt sich was beim ITI! Und bei einer stattlichen fünfstelligen Anzahl von Mitgliedern, welche jedes Jahr ihren Mitgliederbeitrag entrichten, kann man sicherlich nicht mehr von einem elitären Klub sprechen.

Der Webauftritt von iti.org ist vor kurzem neugestaltet worden und scheint jetzt etwas moderner, frischer. Fehlten dem ITI jüngere Zahnärzte?

Es war eines unserer primären Ziele, etwas frecher zu wirken – ohne unsere Herkunft als akademische Vereinigung zu verleugnen. Dies hat sich sicherlich auch positiv auf die jüngere Zahnärzteschaft ausgewirkt. Aber ich möchte nochmals betonen, dass wir nicht wirklich ein Generationenproblem haben. Eines unserer Transformationsziele ist die Digitalisierung des ITI. Das ist der Trend und die Zukunft, welche sich mit COVID-19 jetzt nur

noch beschleunigt hat. Wir haben in den letzten Jahren signifikante Anstrengungen unternommen und stark investiert. Schauen sie sich nur unsere ITI Academy an. Ich kenne keine andere dentale Vereinigung weltweit, welche eine solche Vielfalt an hochqualitativen Inhalten hat. Wir haben mehr als 750 Online-Lernmodule und mehr als 350 Stunden Inhalte, welche von Experten begutachtet worden sind. Allein die mittlerweile zwölf Bände unserer ITI Treatment Guide-Buchserie, die in die wichtigsten Sprachen übersetzt und in der Academy einfach und 24/7 online abrufbar sind, sind eine Mitgliedschaft wert. Unsere E-Learning-Plattform in der ITI Academy ist das vielleicht am besten gehütete Geheimnis beim ITI. Wir verfügen über interessante und in insgesamt sieben Domänen aufgegliederte Lerninhalte für jedes Kompetenzniveau. Ich ermuntere jeden Leser, mal bei uns auf www.iti.org reinzuschauen.

Welches ist der Unterschied zwischen einer Mitgliedschaft als

Mit 4'800 Teilnehmern der bislang grösste ITI Kongress: Das ITI World Symposium 2017, das vom 4. bis 6. Mai 2017 in Basel stattfand.

ZUR PERSON

Dr. Alexander Ochsner



stammt aus Schaffhausen und erhielt seinen PhD in Natural Science an der ETH in Zürich. Seit 1997 ist er in Dentalindustrie global tätig, u.a. bei Zimmer Dental, Nobel Biocare und Institut Straumann. Seit Sommer 2019 ist er CEO des International Team for Implantology (ITI) mit Hauptsitz in Basel.



International gut aufgestellt und wachsend: Ein volles Auditorium am ITI Kongress China im November 2019 in Beijing.

«Member», und jene als «Fellow»?

Fellows sind langjährige und verdiente ITI Mitglieder, welche sich über Jahre hinweg in den Bereichen Ausbildung, Forschung oder Leadership ausgezeichnet haben. Sie setzen sich selbstlos für das ITI ein und verkörpern die ITI Philosophie der evidenzbasierten dentalen Implantologie. Fellows gehören dem höchsten Gremium des ITI Vereins an, der sogenannten «General Assembly», welches einmal im Jahr anlässlich der Generalversammlung der Fellows tagt, zu der alle ITI Fellows eingeladen sind. Nur die Fellows sind stimmberechtigt – und dies ist auch der wichtigste Unterschied zu den Members. Etwas mehr als 10% unserer Mitglieder sind Fellows. Sie bekleiden wichtige Positionen innerhalb des ITI. Führungsverantwortung im ITI-Vorstand oder auf Komitee-Stufe kann nur von Fellows wahrgenommen werden. Das gleiche gilt auf für die Führungsverantwortung in den 31 lokalen ITI Sektionen. Auch sind viele unserer mehr als 700 Study Club-Direktoren Fellows.

Was antworten Sie all jenen, die behaupten, das ITI sei ein simples Image- und Marketingtool der Straumann-Group?

Das greift viel zu kurz! Straumann ist unser wichtigster Industriepartner und unterstützt uns finanziell. Wir sind aber als Verein und Stiftung juristisch und – ganz wichtig – wissenschaftlich komplett unabhängig. Unsere Visionen und Ziele decken sich aber grösstenteils: beide Organisationen wollen die weltweite Zahnärzteschaft engagieren und dazu inspirieren, zum Wohle des Patienten nach Spitzenleistungen in der Implantologie zu streben. Wir sind beide überzeugt, dass der evidenzbasierte Ansatz mittel- bis langfristig sowohl dem Patienten als auch der implantologisch tätigen Zahnärzteschaft hilft. Während der Schwerpunkt des ITI auf der Vermittlung von evidenzbasierten Behandlungsprotokollen und klinischen Verfahren liegt, konzentriert sich unser Industriepartner Straumann vornehmlich auf die Schulung der klinischen Lösungen und Arbeitsabläufe. Straumann und das ITI haben eine mehr als 40-jährige harmonische und auch erfolgreiche Zusammenarbeit. Straumann wäre nicht zum globalen Weltmarktführer aufgestiegen und das ITI hätte sich nicht zur grössten gemeinnützigen Organisation in der dentalen Implantologie entwickelt, wenn wir uns nicht gegenseitig in idealer Weise ergänzt hätten. Also vom ITI als simples Image- und Marketingtool von Straumann zu sprechen, wird der Sache nicht gerecht. Da steckt weit mehr dahinter.

Wie läuft es in der ITI Sektion

Schweiz? Seit wann gibt es diese? Gibt es spezielle Eigenschaften beim Swiss-Team?

Die Sektion Schweiz wurde im Jahre 2003 gegründet und gehört somit zu einer der ersten und ältesten ITI Sektionen. Die Schweizer ITI Sektion gilt als «Best Practice» und ist eines unserer globalen Paradebeispiele. Die Zusammenarbeit und Interaktion zwischen dem ITI, den Schweizer Universitäten, Privatpraxen und unserem Industriepartner Straumann kann also vorbildlich bezeichnet werden. Mit im Moment knapp 1'000 ITI Mitgliedern gehört die Sektion Schweiz auch zu den grösseren Sektionen weltweit – und dies trotz der doch eher überschaubaren Grösse der Schweiz. Die Mehrzahl der implantologisch tätigen Zahnärzteschaft in der Schweiz ist Mitglied beim ITI und nimmt auch aktiv an den ITI Aktivitäten in einem der fast 40 Study Clubs in der Schweiz teil. Wir sind auch in allen vier universitären Einrichtungen in Bern, Zürich, Basel und Genf sehr gut vertreten. Überdurchschnittlich viele ITI Forschungszuschüsse werden auch an eine der vier universitären Institutionen vergeben. Wenn wir in allen 31 Sektionen weltweit so gut aufgestellt wären wie in der Schweiz, würde ich unser ITI Transformationsprojekt als erfolgreich umgesetzt erachten.

Seit dem vergangenen Jahr gibt es ITI Sektionen in Russland und Indien. Wo soll die Reise hingehen?

Russland, Indien und Polen waren die drei letzten ITI Sektionen, welche in

IMPLANTOLOGIE // International Team of Implantology ITI

den letzten Jahren gegründet worden sind. In allen Ländern, in denen wir schnell wachsen und in den Bereich von 200 Mitgliedern kommen, macht eine Sektionsgründung Sinn. Eine Sektionsgründung erlaubt uns, die Mitglieder lokal vor Ort noch besser zu unterstützen. Zukünftiges Wachstum und neue Sektionen kommen daher vornehmlich aus Asien, Lateinamerika, Osteuropa sowie dem Nahen und Mittleren Osten.

Wo sehen Sie das ITI sagen wir mal in zehn Jahren?

Wir haben uns beim ITI einer Wachstumstransformation verschrieben. Sie mögen sich vielleicht fragen, warum eine akademische Organisation wie das ITI überhaupt wachsen muss und warum dieser Aspekt so wichtig ist. Wie vorhin bereits kurz angesprochen, sehen wir seit etwas mehr als zehn Jahren in vielen Ländern einen besorgniserregenden Trend weg von der evidenzbasierten oralen Implantologie hin zu einer stärkeren Kommerzialisierung, bei dem der wissenschaftliche Ansatz nur noch eine untergeordnete Rolle spielt. Dieser Trend kann sich meiner Meinung nach negativ auf das Wohlergehen des Patienten und schlussendlich auch auf die Zahnärzteschaft auswirken. Orale Implantologie ist immer noch eine Wissenschaft und sollte nicht zum Lifestyle verkommen. Das ITI sollte daher mit ihrem wissenschaftlichen Ansatz ihren globalen Einfluss erhöhen. Wir sind bereits die grösste implantologische Vereinigung der Welt, aber wir haben derzeit trotz unserer beachtlichen Grösse nur eine geschätzte Marktdurchdringung von 8 % im evidenzbasierten Markt. Um weltweit eine kritische Masse zu erreichen und mehr Einfluss zu haben, sollten wir einen Marktanteil von 15-20 % oder 40'000-50'000 Mitgliedern anstreben. Das wäre ungefähr das Doppelte der heutigen Mitgliedschaft. Wir wollen also unsere Mitgliederbasis mittelfristig jedes Jahr um mehr als 10 % vergrössern. Dieses Unterfangen ist nicht unmöglich, da wir uns bereits vor COVID-19 auf einem solchen Wachstumspfad befunden haben.

Und wie wird die orale Implantologie wohl in zehn Jahren aussehen? Malen Sie uns doch ein Zukunftsszenario...

Die orale Implantologie wird sich auch in zehn Jahren nicht deutlich von heute unterscheiden. Wir werden Zähne mittelfristig noch nicht künstlich nachwachsen lassen können. Es werden auch weiterhin Schrauben aus Metall oder Halbmetall als Zahnersatz verwendet werden. Die Welt der oralen Implantologie wird aber deutlich digitaler aussehen. «Big Data», «Artificial Intelligence» und «Machine Learning» werden das Umfeld der Zahnärzteschaft stark verändern und vereinfachen. Volldigitale Arbeitsabläufe werden zum Standard gehören. Auch die Prothetik wird ein verstärktes Insourcing erleben. Ein grosser Anteil der heutigen Privatpraxen wird sich in grossen nationalen, regionalen oder globalen Praxis-Ketten wiederfinden. Auch die Feminisierung der oralen Implantologie wird weiterhin stark voranschreiten, da die Mehrheit der Universitätsabgänger heute Frauen sind. Der Schwerpunkt der zahnärztlichen Tätigkeit wird sich von der Therapie hin zur Prävention verschieben. Die Menschen wollen ihre Zähne länger behalten, und sie wollen sie auch behalten. Die Zukunft der oralen Implantologie wird verstärkt in der Prophylaxe und in der interdisziplinären Zusammenarbeit liegen.

www.iti.org

Mehr sehen. Mehr erreichen.



DIE NEUE CS 8200 3D FAMILIE

Erweiterte Möglichkeiten

Vielseitig und flexibel für mehr Behandlungsoptionen – das CS 8200 3D liefert für jede Aufgabe das perfekte Ergebnis in Premiumqualität. Für mehr Optionen in Ihrer Praxis.

Das CS 8200 3D auf einen Blick:

- Erweitertes Volumen bis zu 12 x 10 cm
- 3D-Aufnahmen in höchster Auflösung bei reduziertem Bildrauschen
- Metallartefakte-Reduzierung
- Modernste 2D/3D-Software zur mühelosen Diagnostik

www.carestreamdental.de



Zum ersten Mal präsidiert eine Frau das ITI: die Britin Charlotte Stilwell, welche bis 2025 das höchste Vereinsamt inne hat.