

Schweizer Design trifft auf deutsche Präzision

Die ersten Überlegungen zum TRI-Konzept entstanden in 2009. Bereits ein Jahr später, im Jahr 2010, wurde das Implantatkonzept in einer Marktstudie mit einer Platzierung von 5000 Implantaten getestet. Das positive Ergebnis gab den Anstoß, das neue Implantatkonzept 2011 weltweit auf den Markt zu bringen. Dabei lautet das Motto: „Weniger ist mehr“. Dies bezieht sich sowohl auf die reduzierte Produktpalette als auch auf das Preisniveau.

Der Name „TRI“ ist die Abkürzung für „Through Research Innovative“. Er wurde von einer Gruppe führender Kliniker, unter anderem von *Dr. Marius Steigmann*, Neckargemünd, herausgearbeitet. Die Experten verfolgten dabei ein gemeinsames Ziel: Die neuesten klinischen Erkenntnisse und das Fachwissen in der Implantologieforschung zusammen zu führen, um ein leistungsorientiertes und einfach anwendbares implantologisches Konzept zu entwickeln. Es sollten praktische Erfahrungen mit wissenschaftlicher Evidenz verbunden werden. Zudem war es den Entwicklern wichtig, Einfachheit und Passgenauigkeit weniger Komponenten mit einem Maximum an Benutzerfreundlichkeit zu schaffen. „Weniger ist mehr“ lautete das Motto. Deshalb sollten die Produktpalette reduziert werden auf drei Implantatdurchmesser (3,7/4,1/4,7 mm) mit nur einer prothetischen Plattform (3,5 mm) für ein konsistentes Platform Switching. Zudem sollte das Soft Tissue Management Konzept mit einem schlüssigen Emergenzprofilkonzept von den Einheilkappen über die Abdruckpfosten bis hin zum finalen Abutment verbessert werden.

So entstand das TRI Performance Implantatkonzept, in dem sich die drei Eigenschaften TRI-Friction, TRI-BoneAdapt und TRI-Grip vereinen.

Alternative für finanzschwache Patienten

Mit den Implantatlinien TRI-Vent und TRI-Log wendet sich das junge Unternehmen an erfahrene Implantologen und Zahntechniker. CEO *Tobias Richter* kennt den Implantatmarkt seit Langem und erläutert seine Markenstrategie: „In meiner Funktion bei TRI Dental Implants führen wir meine 10-

jährige Erfahrung aus meinen vorhergehenden Unternehmenstätigkeiten zu einem neuen werthaltigen Konzept zusammen, das einerseits auf hoher Qualität und Innovation und andererseits auf einem sehr kundenfreundlichen und wettbewerbsstarken Preis-Leistungsansatz basiert.“ Und Richter weiter: „Wir wollen unsere Produkte als werthaltige preisgünstige Alternative für Behandler anbieten, die neben ihrem bestehenden Premium-Implantatpartner ein qualitativ hochwertiges System mit günstigem Preis einsetzen wollen, um auch finanzschwächeren Patienten Implantatversorgungen zu ermöglichen und hierüber somit die Anzahl der Fallpatienten in ihrer Praxis zu erhöhen.“



Tobias Richter, Gründer und Geschäftsführer TRI Dental Implants

DAS TRI PERFORMANCE IMPLANTATKONZEPT:

1. TRI-Friction

- Sicherer Friktionaler Implantat-Abutment Verbundschluss
- Vermeidung von Mikrobewegungen
- Seal Effekt für Platform Switching

2. TRI-BoneAdapt

- Step-Design für ideale Knochenadaptation
- Selbstschneidendes Gewindedesign
- Optimierter Schutz der Corticalis

3. TRI-Grip

- Verbesserte Primärstabilität
- Optimiertes Handling
- Ideale Führungs- und Richtungskontrolle patentierter konischer Implantatkörper



Die TRI Chirurgie-Kassette:
smart und reduziert



Trotz Preisvorteil – Qualität muss sein

Deshalb hat sich TRI in einer „Lifetime Warranty“ für Zahnimplantate verpflichtet, das Vertrauen in die Qualität der Produkte zu unterstreichen. Entwickelt und konstruiert im Herzen der Schweiz werden alle Implantate in speziellen Fertigungseinheiten für zahnmedizinische Implantate in Süddeutschland produziert. Dieses Produktionszentrum kann seit mehr als 15 Jahren medizinisch-technisches Herstellungswissen vorweisen. Die Entwicklung findet am Hauptsitz in der Schweiz statt.

Das Implantat wurde im Testmarkt in Ungarn mit 5000 Implantaten in 2010 getestet. Die ersten Auswertungen haben Erfolgsraten von 99,2% ergeben. Zwei Oberflächenstudien laufen bei *Prof. Dr. Paolo Triesi*, Universität Chieti/ Italien, mit dem Thema „In vitro cell test analysis of different titanium surface treatment disks plus SEM analysis“ sowie „In vitro analysis of primary stability by measuring insertion torque and micromotion at implant seating“. Im Moment wird eine sogenannte „TRI Global Performance Studie“ in Zusammenarbeit mit führenden Klinikern aufgesetzt, bei der mit ersten vorläufigen Ergebnissen Ende 2011 gerechnet werden kann.

Blick nach vorn

TRI möchte sich als seriöser und qualitativ hochwertiger Anbieter im Markt etablieren, der sich durch Qualität und Innovation und einem attraktiven Preisgefüge abhebt. Ein erster Schritt in diese Richtung war der fulminante IDS-Auftritt des jungen Unternehmens mit sehr guter Resonanz seitens der Implantologen sowie positivem Feedback hinsichtlich der Produktpalette und des Konzeptes.

Weiterhin sollen der Aufbau der internationalen Märkte sowie der Ausbau der Service- und Sales Funktionen in den direkten Märkten Deutschland, Italien, Frankreich und England betrieben werden, verbunden mit der Einstellung von weiteren Aussendienstmitarbeitern. Auch der Ausbau der Produktpalette mit weiteren Implantat- und Prothetikoptionen ist ein erklärtes Ziel.



**Wer mehr über TRI erfahren möchte, kann sich bei den
TRI Performance Days informieren:**

22.06.2011 Düsseldorf
02.11.2011 Hamburg
16.11.2011 Stuttgart
www.tri-implants.com

19.10.2011 München
09.11.2011 Berlin
Infoline: 00800 33133313

