

Über Grenzen hinaus

Anthogyr unterstützt Implantologen bei ihrer täglichen Arbeit, damit sie ihren Patienten eine bessere und geeignetere Behandlung anbieten können. Das Unternehmen bietet unter dem Motto „Inside Sallanches“ mehrmals im Jahr eine Vielzahl an Kursen für Zahnärzte an, vom Einsteiger- bis zum Fortgeschrittenen- oder Expertenniveau. Bei einem solchen Event im Dezember 2023 war die OEMUS Redaktion eingeladen und hatte die Gelegenheit, Fabian Hirsch als Key Opinion Leader zu interviewen.

Dr. Alina Ion

Sie sind Botschafter für Anthogyr. Was hat Sie dazu bewegt?

Als ich Anthogyr kennengelernt habe, war das Unternehmen in Deutschland weitgehend unbekannt. Ich habe von der ersten Sekunde an erkannt, dass das Anthogyr-Implantatsystem Möglichkeiten bietet, die bei anderen Systemen nicht zu finden sind. Die von mir erwünschte Kombination aus Innenverbindung und Außengeometrie kannte ich vorher nicht. Für mich war dies der entscheidende Moment.

Ich habe im Herbst 2014 angefangen, mit dem Implantatsystem zu arbeiten, und bereits im Januar 2015 hatte ich die Gelegenheit, nach Sallanches zu Anthogyr zu kommen.

Den Unternehmensgeist und die familiäre Atmosphäre aus der Nähe zu erleben, war für mich ein Schlüsselerlebnis. Anthogyr gehört zu den Unternehmen, die ihre Kunden bei der Entwicklung und Ideenfindung mit ins Boot nehmen und schnell auf Input reagieren. Dabei stehen die Verkaufszahlen nicht im Vordergrund, sondern die Zufriedenheit der Anwender und die Zusammenarbeit, um die besten Lösungen zu finden.

Die Konstanz der Systeme und der Tools ist ein großer Benefit für die Implantologen und spricht für das Unternehmen als erfolgreichen Service-Dienstleister, für den der Profit nicht im Vordergrund steht. Als Anthogyr neue Referenten gewinnen wollte, entstand unsere langjährige enge Zusammenarbeit.

Sie arbeiten also nur noch mit Anthogyr-Implantaten?

Ja, inzwischen nur noch. Es gab eine Zeit, in der Anthogyr nicht mehr auf dem deutschen Markt war. Sogar dann habe ich den Kontakt nach Frankreich aufrechterhalten, habe alle meine Implantate und Teile hier bestellt und erhielt von hier den nötigen Support. Auch aufgrund der unterschiedlichen Mehrwertsteuer wegen des internationalen Warenverkehrs war es nicht immer einfach.

Trotz des enormen Aufwands bin ich Anthogyr treu geblieben. Als die Straumann Group Anthogyr übernahm und das Unternehmen zurück auf den deutschen Markt holte, sah ich mein Problem gelöst.



Fabian Hirsch

- Studium der Zahnmedizin an der Charité – Universitätsmedizin Berlin, zahnärztliche Approbation
- Spezialisierung „Curriculum Implantologie“ sowie „Curriculum Implantatprothetik“ (DGI) APW Akademie Praxis und Wissenschaft (APW), Düsseldorf
- „Curriculum spezielle Chirurgie“, Cezanne-Institut, Berlin
- „Curriculum Implantatchirurgie“, Schütz Dental
- Niederlassung in eigener Praxis 1A Zahn, Zeuthen bei Berlin. Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie Instagram @1azahn



„Den Unternehmensgeist und die familiäre Atmosphäre aus der Nähe zu erleben, war für mich ein Schlüsselerlebnis.“

Nach der Übernahme folgten neue Entwicklungen in Richtung Axiom X3®. Ich bin mir sicher, dass ich dieses Implantatsystem zukünftig nicht wechseln werde.

Gab es keine schwerwiegenden Änderungen, als die „Kleinfamilie“ in den großen Konzern übergegangen ist?

Bei einer solchen Übernahme sind Änderungen natürlich nicht auszuschließen. Anthogyr hat es dennoch gemeistert, innerhalb der Straumann-Group die eigene Authentizität und den familiären Aspekt zu bewahren. Und das liegt sicherlich auch daran, dass alles von der ersten Idee bis zur Endproduktion, bis zum Verpacken an einem Standort stattfindet. Eine Auslagerung der Produktionsschritte würde mit Sicherheit die Beständigkeit ändern.

Die vier Mal im Jahr stattfindende Inside Sallanches mit 25 Teilnehmern ist Straumann zu verdanken. Dadurch kann sich Anthogyr den deutschen potenziellen Kunden vorstellen. Dies zeugt von einer richtig guten Zusammenarbeit, wobei Anthogyr den eigenen Fingerprint behält.

Das Axiom X3® hat spezielle, innovative Windungen. Die Leser möchten mehr darüber wissen.

Grundsätzlich gibt es diese drei Aspekte:

- Der erste Punkt: Die Abstände zwischen den Windungen verändern beim Drehen ihre Größe. Ich fange an, das Implantat zu drehen, und habe einen sehr großen Abstand zwischen den Windungen. Und je weiter ich



BTI CORE® IMPLANTAT EINE LÖSUNG FÜR ALLE ANFORDERUNGEN

Steigern Sie die Rentabilität Ihrer Praxis durch den Einsatz von BTI CORE® Implantaten. Die einheitliche prothetische Plattform ermöglicht es Ihnen, Ihre Investitionen in prothetische Komponenten deutlich zu reduzieren, Fehler im restaurativen Prozess zu minimieren und schnellere und einfachere Protokolle umzusetzen.

BTI Roadshow 2023/2024

IMPLANTOLOGIE und REGENERATION

1 + 1 = 3

STÄDTE

LEIPZIG	15.11.23	haben bereits
HAMBURG	25.11.23	stattgefunden
DÜSSELDORF	02.12.23	
LIMBURG	24.02.24	
STUTTGART	02.03.24	
MÜNCHEN	15.03.24	

ANMELDUNG



BEGRENZTE PLÄTZE!
Max. 30 Personen



es drehe, desto kürzer werden die Abstände der Windungen, was dazu führt, dass der Knochen zwischen den einzelnen Gewindeflanken komprimiert und nicht mehr nach außen gepresst wird. So entsteht Primärstabilität an der Stelle.

- Der zweite Punkt ist, dass diese Gewindegänge im Laufe der Umdrehung kürzer und länger werden. Ich fange an mit einem Außengewinde von einer Länge von vier und beende mit einer Länge von zwei, was dazu führt, dass ich ein Gewinde schneide, was ich nachher wieder zurückziehe, also erst wieder eine Verletzung im Knochen verursache und dann aber einen Hohlraum schaffe, der am Ende einblutet und dann wieder für Zellen sorgt. Dadurch wird nicht nur eine Drucknekrose verhindert, sondern ganz im Gegenteil, die Zellen werden schnell aktiviert und starten umgehend die Osseointegration. Und dafür braucht es eben die Stammzellen, die wir im Blut haben, durch deren Aktivität die Osteoklasten zu Osteoblasten werden. Diese lassen dann den Knochen festwachsen.
- Die dritte Idee ist die tiefe Rille, die von der Implantatspitze nach oben durchläuft und die dafür sorgt, die Knochenanteile, die beim Inserieren (oder beim Eindrehen des Implantates) gelöst werden, abtransportiert werden und nicht für Spannungsspitzen am Knochen führen können. Sonst verpressen sie sich in die Umgebung und führen zu einer Nekrose.

Wie verhalten sich die Anthogyr-Implantate zu Periimplantitis?

Periimplantitis kenne ich gar nicht so richtig (lacht). Das liegt nicht etwa an mir und an meinen chirurgischen Skills. Es liegt auch nicht unbedingt nur an der zahntechnischen Arbeit. Es liegt hauptsächlich daran, dass ich eigentlich von Anfang an mit Konussystemen gearbeitet habe. Die haben eine bessere Geometrie und sind eben einfach per se dichter.

Subkrestal gesetzte Konussysteme haben anfangs gerade mal acht Prozent der Implantologen eingesetzt. Mittlerweile ist das nach 40 Jahren die große Mehrheit.

„Ich bin mir sicher, dass ich dieses Implantatsystem zukünftig nicht wechseln werde.“

Bei diesen Systemen ist der Knochen nicht exponiert und das Weichgewebe ist um das Implantat fest verschlossen. Das gute Emergenzprofil und gut geschlossene Kontaktpunkte verhindern Mukositis und Periimplantitis. Die hervorragende Prophylaxe-Abteilung in meiner Praxis ist ein weiterer positiver Aspekt. Zum Glück sind meine Patienten gut informiert und zeigen eine gute Compliance zur Prävention.

Kurz zur Digitalisierung und Planung ...

In unserer Praxis spielt die Digitalisierung mittlerweile eine größere Rolle als früher. Mit Schablonen zu arbeiten, ist gerade bei Sofortversorgung sehr präzise. Die Full-Guided-Implantation bringt den Vorteil mit sich, dass alles im Vorfeld fertig geplant ist und ich nur der fixen Position folge. Somit ist die Behandlung für den Zahnarzt und den Patienten stressfrei und einfach. Und im Thema Guided-Implantation erwartet uns jetzt aktuell noch mal ein ganz anderes Konzept mit extremer Flexibilität bei gewohnter Genauigkeit. Ich freue mich schon sehr darauf, das präsentieren zu dürfen.

Deswegen ist Full-Guided sicherlich auch für die Patienten eine gute Sache, um angstfrei durch die Behandlung zu gehen. Dies funktioniert mit der digitalen Planung am besten, weil ich sie im Vorfeld über den genauen Ablauf informieren kann. Das nimmt den Patienten die Angst. Der finanzielle Aufwand für die Patienten ist leider aber auch ein Aspekt: Bei einer 3D-Planung mit Sofortversorgung erhöhen sich die regulären Kosten um fast das Doppelte.

Allerdings nehmen die Guided-Implantationen nur 15 Prozent meiner Behandlungen ein. Das wirkt sich positiv auf die Work-Life-Balance aus.

Implantologie Journal 1+2/24

Mehr Infos über Anthogyr:
www.straumann.com/anthogyr/de/de/home.html



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

„Liebe Kollegen & Kolleginnen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Martina Pionier: 12:05
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest?

Dr. Martina Pionier: 12:05
Warum?

Dr. Jan Neugierig: 12:06
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den Rechnungsbetrag für die anstehende Behandlung in Raten zahlen können.

Dr. Martina Pionier: 12:07
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis, insbesondere wenn ich hochwertige Lösungen vorschlage.

Dr. Jan Neugierig: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Einstiegshürde gar nicht erst!

Dr. Jan Neugierig: 12:09
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

Dr. Martina Pionier: 12:11
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😲

Dr. Martina Pionier: 12:11
Hat bei Dir ein Patient schon mal die gesamte Behandlung mit dent.apart im Voraus bezahlt?

Dr. Jan Neugierig: 12:12
Ja klar, schon einige! 😊😊

Dr. Jan Neugierig: 12:12
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten als auch das Gesamthonorar bereits **im Voraus** komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! **Keine Factoringgebühren** mehr und **kein Mahnwesen!** 😊

Dr. Martina Pionier: 12:14
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡
Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen!
Wie geht das? 😊

Dr. Jan Neugierig: 12:15
Einfach das Starterpaket bestellen! Du bekommst die Info-Materialien sofort zugeschickt! 📄

Dr. Martina Pionier: 12:16
Das ist ja einfach! 😊

scan mich!



Jetzt kostenfrei Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de



Einfach bessere Zähne.®

dent.apart®