Einfach implantieren. Vielfältig versorgen. Hoher Grad an Verlässlichkeit.

Make it simple: Seit 30 Jahren steht MIS für die Vereinfachung der Implantologie. Das System wurde entwickelt, um die Effizienz und Zuverlässigkeit von Implantatbehandlungen zu steigern. Dafür bietet MIS eine breite Palette an Zahnimplantaten, präfabrizierten und patientenindividuellen Abutments, Suprakonstruktionen und Lösungen für die computergestützte Chirurgie. Wie Zahnärzte MIS, eine Marke von Dentsply Sirona, in der Praxis erleben, was das eine Implantatsystem vom anderen unterscheidet und welche Perspektiven sich daraus für die Praxis in der Patientenversorgung ergeben, diskutieren ZA Jasen Amiri und ZA Idris Najafi, beide Inhaber der Praxis „Seevedental" in Hittfeld, sowie Dr. Christopher Schmid, Geschäftsführer des Zahnzentrums „Meine Zahnärzte" aus Neu-Anspach.

Britt Salewski

MIS steht für „make it simple". Wie wichtig ist Ihnen Einfachheit beim Thema Implantologie?
Jasen Amir: Einfachheit ist aus meiner Sicht ganz klar ein Erfolgsfaktor. Denn damit ist gemeint: einfach im Umgang für das ganze Team, einfach dank standardisierter Abläufe und auch einfach im chirurgischen Handling. Dazu gehört beispielweise eine überschaubare Bohrsequenz. Als Behandler gewinne ich auf diese Weise schnell Routine und kann mich auf den Patienten konzentrieren, statt mir Gedanken über Instrumente oder Abläufe machen zu müssen.

Idris Najafi: Für mich ist der Teamaspekt sehr wichtig: Gerade junge Kolleg/-innen in der Assistenz sollten schnell mit der Vorbereitung einer OP mittels Checkliste zurechtkommen und sich sicher fühlen. Ein in hohem Maße einfaches System hilft dabei sehr. Dabei hilft, dass bei XD alle Einwegbohrer steril in der Implantatverpackung sind und dadurch die Aufbereitung vor und nach der OP entfällt.

Dr. Christopher Schmid: Für mich steht die Einfachheit des Implantatsystems für eine hohe Anwenderfreundlichkeit selbst bei komplexen Fällen. Es steckt sehr viel Know-how im MIS-System, und es bietet wirklich für nahezu jede implantologische Indikation eine angemessene Lösung. Das ist alles nicht so selbstverständlich, wie es sich anhört.



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



ZA Jasen Amiri, Dr. Christopher Schmid und ZA Idris Najafi.

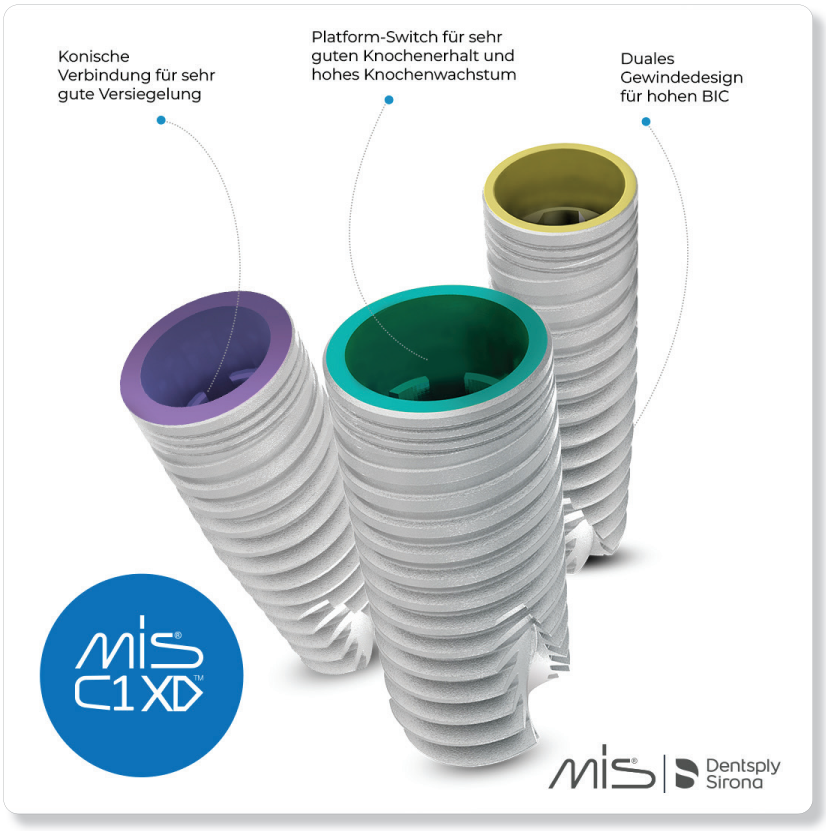
„Wir kennen es von Fortbildungen: Auf der großen Leinwand sieht alles perfekt aus, doch wenn wir montags dann in der Praxis sind, kann das bei uns selbst großen Erwartungsdruck auslösen."

Wodurch unterscheidet sich denn MIS an dieser Stelle von anderen Implantatsystemen?
Najafi: Ein wichtiger Unterschied liegt in der Bohrerauswahl. Die MIS XD-Implantate C1 und Seven werden mit einem Einweg-Bohrerset geliefert, in dem genau die Bohrer enthalten sind, die für das bestellte Implantat nötig sind – passend zur Länge und zum Durchmesser. Es sind nur wenige, und diese lassen sich in der vorgegebenen Reihenfolge im XD-Organizer anordnen. Das macht es für die Assistenz sowohl in der Vorbereitung als auch nach der OP einfach, denn es muss kein Bohrer aufbereitet und wieder eingeordnet werden.
Amiri: Genau. In dem erwähnten XD-Organizer komme ich auf keinen Fall durcheinander, was mir einfach Sicherheit gibt.
Schmid: Stimmt, MIS bietet eine sehr klar strukturierte Bohrerfolge. MIS hat das vereinfacht, ohne dass wir in der Chirurgie Kompromisse machen müssen. Somit wird es auch für junge, vielleicht noch nicht so erfahrene Kolleg/-innen einfacher.

Nun besteht eine Implantatbehandlung nicht nur aus der Chirurgie.
Schmid: Ganz genau. Die hohe Einfachheit gilt bei MIS eben auch für die Prothetik. Es kommt ebenso auf die Implantat-Abutment-Verbindung, die Indexierung der Abutments, die Angulation, letztlich auf die Variabilität dessen an, was wir auf die Implantate draufsetzen.

Sie sprechen von der Prothetik. Was macht sie zu einem so entscheidenden Faktor?
Schmid: Als ich mich vor drei Jahren für MIS entschieden hatte, war die Geometrie sehr wichtig: die konische Innenverbindung des C1-Implantats plus die Vielfalt der prothetischen Komponenten. MIS bietet durch das Connect-Abutment zahlreiche Vorteile: gute Übersicht für die prothetische Arbeit, präzise Passung, einfaches Einsetzen der Prothetik sowie eine hohe Stabilität am Knochen. Und dadurch ergibt sich beim Hinein- oder Herausschrauben eines Abutments keinerlei Bewegung oder Veränderung im Bereich des sehr sensiblen Übergangs an der

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Implantatschulter – gemäß dem Konzept: one abutment – one time.

Amiri: Tatsächlich haben wir mit MIS viele prothetische Optionen. Wir arbeiten zum Beispiel mit den patientenindividuellen Atlantis CAD/CAM-Abutments und Suprastrukturen, planen aber auch, demnächst sehr viel mehr Implantate direkt in unserer Praxis zu versorgen, etwa mit CEREC. Wir müssen uns keine Gedanken um Kompatibilitäten machen, sondern können nach und nach unsere Möglichkeiten erweitern.

Chirurgie, Prothetik – welche Kriterien waren darüber hinaus für Sie bei der Entscheidung für das MIS-Implantatsystem wichtig?

Najafi: Ein Punkt war für mich die langjährige Erfahrung von MIS, das System gibt es seit 30 Jahren. Wir kennen es durchaus, dass Systeme auf den Markt kommen und dann auch plötzlich wieder verschwinden. Wir haben bei MIS ein Produktsortiment, das so viele Möglichkeiten bietet.

Amiri: Dazu kommt tatsächlich der Vorteil, mit Dentsply Sirona einen starken Partner an unserer Seite zu haben. Wir sehen uns auch nach zwei Jahren nach der Praxiseröffnung noch in der Gründungsphase, und dabei hilft der persönliche Support enorm. Interessant ist auch der Preis, wovon letztlich auch Patienten etwas haben. Sicherlich macht das Implantat selbst nur einen kleinen Teil der gesamten Leistung aus, doch insgesamt können wir ein Konzept anbieten, bei dem die Patienten leichter Ja zur vorgeschlagenen Behandlung sagen können. Und wir machen oft die Erfahrung, dass sich Patienten gegen eine Brücke und für ein Implantat entscheiden.

Schmid: Das ist auch nachvollziehbar, denn die Patienten profitieren von dem Gesamtpaket: kompletter digitaler Workflow, sehr effiziente Chirurgie und eine hohe Variabilität in der Prothetik. Dazu dann der geringere Einzelpreis des Implantats bei hoher Materialqualität. In der Gesamtheit sehen wir dann die Unterschiede zu anderen Implantatsystemen und -workflows.

Für welche Indikationen nutzen Sie das MIS-Implantatsystem?

Najafi: Wir haben in unserer Praxis ein sehr klares Konzept, das die Parodontalbehandlung einschließt. Unsere Patienten werden also entsprechend auf eine Implantatbehandlung vorbereitet, das heißt: Wir sorgen durch entsprechende Maßnahmen mit unserer Dentalhygienikerin für ein entzündungsfreies Zahnfleisch. Andernfalls würde ein Implantat immer Probleme machen.

Schmid: Für mich gibt es keine implantologische Indikation, die sich nicht mit MIS umsetzen lässt, und ich setze etwa 500 Implantate pro Jahr. Im normalen Knochen funktioniert sehr wahrscheinlich jedes Implantat, doch durch das etwas aggressivere Gewindedesign bei MIS-Implantaten erreiche ich eine sehr hohe Primärstabilität auch bei weicherem Knochen. Sehr gut sind auch die „Mikro-Ringe" im Implantatschulterbereich. Sie verteilen die Belastungsspitzen auf den Knochen.

Amiri: Dazu kommt, dass wir durch die Bohrer, die uns zur Verfügung stehen, den Knochen entsprechend individuell präparieren können. Wir haben für unsere Behandlungen einen Workflow erstellt, der bei nahezu all unseren implantologischen Indikationen gut funktioniert.

Workflow ist ein gutes Stichwort. Wie gestaltet sich der konkret für Sie?

Schmid: Intraoralscan, DVT – alles kann in die Planungssoftware MSOFT hochgeladen werden, dann wird bei MIS ein Vorschlag erstellt, besprochen, und dann bekomme ich eine Bohrschablone (MGuide) zugeschickt. Dazu gibt es auf die Bohrschablone abgestimmte Bohrer, die ich verwenden kann, um das Implantat exakt in der geplanten Situation zu setzen. Auf Wunsch gibt es auch ein Wax-up, das ich verwenden kann, um CAD/CAM-gestützt ein Provisorium nach der Sofortimplantation zu fertigen. Voll digital und wirklich effizient.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

„Mit MIS steht ein Implantatsystem zur Verfügung, das sich wegen seiner bewährten Einfachheit und wegen des wirklich guten Supports gerade für jene eignet, die die Implantologie für ihr Leistungsspektrum entdecken."

Najafi: Bei uns startet der Workflow nach der Aufklärung mit einer PZR. Wie schon erwähnt, möchten wir eine entzündungsfreie Mundsituation haben. Auch wir machen einen Scan und ein DVT, planen dann in der Software MSOFT die Implantate an die richtige Position. Acht Wochen nach der Implantation machen wir ein Kontrollröntgenbild und starten den nächsten Schritt insgesamt zwölf Wochen nach der OP. Wenn der Patient es wünscht, können wir wie Kollege Schmid mit CEREC direkt ein Provisorium herstellen, denn bei MIS C1 gibt es das Implantat auch direkt mit einem entsprechenden temporären Abutment. Letztlich sind somit alle Voraussetzungen gegeben, sodass wir künftig Implantate noch stärker direkt bei uns in der Praxis versorgen.

Das klingt nach einer Option mit Wachstumsperspektiven!

Schmid: Ja, wir arbeiten wie die Kollegen im Seevetal mit CEREC und zusätzlich mit einer Fünf-Achs-Fräse; wir machen wirklich fast alles inhouse. Ein anderer Punkt, gerade bei dem Thema Implantat-Packaging: Es gibt Implantathersteller, bei denen man die Abdeckschraube separat bestellen muss. Und hier kommt wieder „make it simple" ins Spiel: Es ist wirklich alles, auch die Implantat-Abdeckschraube, in dieser kleinen Box mit dem Implantat enthalten.

Amiri: Wir machen aktuell noch nicht alles in unserer Praxis, aber genau das ist die Perspektive. Wobei ich betonen möchte, dass wir die Zusammenarbeit mit unserem externen Labor sehr schätzen. Es ist gut zu wissen, solch einen Experten an unserer Seite zu wissen, denn es gibt immer Fälle, in denen sich das auszahlt.

MIS ist seit 30 Jahren auf dem Markt. Wie erleben Sie die Marke in Ihrem Alltag?

Schmid: Für mich zählen natürlich vor allem die klinischen Ergebnisse. Und es gibt bei bestimmten Systemen durchaus Veränderungen im Bereich des Knochens bereits im ersten Jahr. Bei MIS ist es so, dass das Knochenniveau nachhaltig sehr stabil ist. Ich implantiere jetzt seit zehn Jahren, davon drei Jahre mit MIS, und ich sehe zum Zeitpunkt der Freilegung und der prothetischen Versorgung nahezu kein krestales Bone Remodeling. Auch nach drei Jahren ist das Ergebnis überzeugend. Zudem hat MIS ein sehr gutes Service- und Supportsystem. Es steht immer ein Ansprechpartner zur Verfügung. Ich finde es hilfreich, mich bei Bedarf mit jemandem persönlich auszutauschen, der auch andere Kollegen betreut und somit aus seiner Erfahrung mit diesen Kollegen den ein oder anderen Tipp geben kann. Ich glaube ja, dass sich viel digitalisieren lässt, doch der menschliche Kontakt ist für unseren Alltag wichtig.

Najafi: Ich kann das nur unterstreichen. Wir sind als junge Praxisinhaber sehr dankbar für die Unterstützung von Dentsply Sirona. Wir sind vor etwas mehr als zwei Jahren gestartet, und es ist schon eine Menge, was es bei der Praxisübernahme und -umgestaltung zu beachten und zu tun gibt. So etwas lernt man nicht im Zahnmedizinstudium. Wir schätzen deswegen auch die Unterstützung durch erfahrene Kollegen oder eben auch durch die Mitarbeiter von Unternehmen aus der Dentalindustrie, sei es durch Beratung, Schulung oder einen verlässlichen Lieferservice.

Wenn eine Kollegin oder ein Kollege Sie fragen würde, warum er MIS-Implantate in seiner Praxis anbieten sollte: Was würden Sie ihr bzw. ihm sagen?

Najafi: Eine eigene Praxis zu haben – das bedeutet, ganz viele Themen gleichzeitig bearbeiten zu müssen, was schon mal herausfordernd sein kann. Doch das sollte nicht im Behandlungszimmer sein – dort machen wir etwas, das wir gelernt haben und das wir können! Mit MIS steht ein Implantatsystem zur Verfügung, das sich wegen seiner bewährten Einfachheit und wegen des wirklich guten Supports gerade für jene eignet, die die Implantologie für ihr Leistungsspektrum entdecken.

Amiri: Wir kennen es von Fortbildungen: Auf der großen Leinwand sieht alles perfekt aus, doch wenn wir montags dann in der Praxis sind, kann das bei uns selbst großen Erwartungsdruck auslösen. In so einer Situation ist Support einfach sehr wichtig. Aus meiner Sicht sind die langfristigen Erfolgsfaktoren: ein für uns Zahnärzte gut beherrschbares System, durch Studien nachgewiesene klinische Erfolge sowie ein stets verfügbarer Partner beim Hersteller.

Schmid: „Make it simple" steht im Grunde für sich. Mich überzeugt einfach das Gesamtkonzept aus Qualität, Einfachheit und Support.

Infos zum Unternehmen

Vielen Dank für das Gespräch.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.