



# Agenda 2012



**Prof. (CAI) Dr. med. dent. Roland Hille**

2. Vizepräsident der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI)

Die Zugmaschine „orale Implantologie“ wird die dentale Welt auch in diesem Jahr beflügeln, dafür braucht man kein Prophet zu sein. Was jedoch die vorrangigen wissenschaftlichen Topthemen in diesem Jahr sein werden, ist derzeit noch weitgehend offen. Mit Sicherheit wird die Digitalisierung weiterhin dazugehören, ebenso die Nanostrukturen von Materialien und Oberflächen sowie die Qualität der verwendeten Medizinprodukte. Da erstmalig wissenschaftliche Studien in größerem Umfang durchgeführt werden, in deren Folge sich der implantologische Praxisalltag speziell in Bezug auf die Notwendigkeit von augmentativen Maßnahmen verändern könnte, werden auch „Shorties“ und „Minis“ in der Diskussion bleiben. Ein weiteres sehr dominierendes Thema 2012 wird mit Sicherheit die neue GOZ. Hier findet sich meines Erachtens die größte Herausforderung für die implantologisch tätigen Praxen. Zwar werden auch 2012 die fachlichen Grundprinzipien der Implantologie weiter Gültigkeit haben, die gebührenrechtlichen Voraussetzungen jedoch werden vollständig verändert und zwangsläufig auf ein neues Fundament gesetzt. Komplexgebühren finden erstmals Einlass in eine privat-zahnärztliche Gebührenordnung und durch die Hintertür wird gleichzeitig noch eine Budgetierung eingeführt, die augenblicklich noch nicht groß thematisiert wird, uns jedoch in einigen Jahren sicherlich massiv zu schaffen machen wird. Wer davon träumt in einigen Jahren entsprechend der zu erwartenden Inflation einen Ausgleich zu erhalten, wird infolge dieser in letzter Minute durch den Bundesrat noch eingebrachte Änderung wahrscheinlich desillusioniert werden. Schade, hier hätte für alle Zahnärzte, Mitarbeiter, Zahntechniker und Zulieferer der Dentalfamilie mehr erreicht werden müssen. Schließlich sind wir nach wie vor ein Wachstumsmarkt, aber irgendwie scheitern wir immer wieder bei unseren berechtigten Forderungen im Hinblick auf eine leistungsorientierte Honorierung sowie eine ökonomisch notwendige Anpassung.

Unsere Durchsetzungskraft ist darauf limitiert, „das Schlimmste zu verhindern“. Die Frage nach „dem Schlimmen“ wird jedoch sicherlich von den Kollegen je nach fachlichem Schwerpunkt unterschiedlich bewertet.

Wir Implantologen müssen auch zukünftig eine wissenschaftlich basierte, seriöse chirurgische Therapie und pro-

thetische Versorgung für unsere Patienten gewährleisten. Daran werden wir und die orale Implantologie gemessen werden. Schauen wir in den Bereich der Brustimplantate und der davon Betroffenen, erkennen wir, wie wichtig es ist, zuverlässige Industriepartner an unserer Seite zu haben. Sicherlich ist der Kostenfaktor sowohl für den Patienten als auch für den Behandler in Bezug auf die Therapie ein limitierendes Element. Die „Geiz ist geil“-Gesellschaft darf bei Medizinprodukten, und dazu gehören unsere Implantate, aber nicht der Entscheidungsfaktor sein. Ferner liegt es gerade auch in unserer Verpflichtung, dem Patienten die Risiken von Billigprodukten und Plagiaten bewusst zu machen.

Wissenschaftsbasierte Medizinprodukte haben ihren Preis in Forschung und Entwicklung. Die Industrieunternehmen stehen aber auch in der Pflicht, vom Käufer einen angemessenen Preis zu verlangen, der Anwender und Patienten nicht zwingt, langjährig erprobte Produkte aus Kostengründen auszutauschen. Nur dann kann auf hohem Niveau auch in der Zukunft eine adäquate Weiterentwicklung und somit eine Win-win-Situation für alle Beteiligten gewährleistet werden.

Die Implantologie hat nach wie vor ein großartiges Entwicklungspotenzial, die Anzahl der jährlich inserierten Implantate wird auch zukünftig steigen. Implantate sind heute in vielen Praxen schon eine Therapieform wie eine Krone oder Brücke, und die Geroprothetik ist noch weitgehend implantologisches „Niemandland“.

Viel Spaß und vor allen Dingen Erfolg wünscht Ihnen Ihr

Prof. (CAI) Dr. med. dent. Roland Hille

ANZEIGE

**OSTEOLGY SYMPOSIUM**

BONN | 24. März 2012

Weichgewebe Spezial [www.osteology-bonn.org](http://www.osteology-bonn.org)

Einfach, erfolgreich & bezahlbar

CHAMPIONS®

Made in Germany



# Die (R)Evolution in der Implantologie & Prothetik: Für System-Umsteiger jetzt noch interessanter!



Time to be a Champion®

„Wir stellen allen System-Umsteigern das OP-Set sowie als Kommissionsware die für ihre ersten beiden Fälle benötigten Implantate zur Verfügung.“

Bereits mehr als 2800 Praxen und Kliniken sind begeisterte „Champions“ – wann gehören Sie dazu?“

Ihr  
Dr. Armin Nedjat

Spezialist Implantologie, Diplomate ICOI  
CEO Champions-Implants GmbH



MIMI®-fähig

minimal-invasive Methodik der Implantation

## Einteilig

€ 74,-  
ohne Prep-Cap  
im Einzelpack verfügbar

- Vierkant- & Tulpenkopimplantate
- Ø 3,0 – 5,5 mm · Längen 6 – 24 mm (Vierkant)
- Ø 2,5 – 4,0 mm · Längen 8 – 24 mm (Tulpenkopf)
- Prep-Cap Zirkon · NEUER PREIS € 39,-
- Prep-Cap Titan oder WIN!® € 29,-
- Alternativ: Laboranalog € 8,40



## Zweiteilig

Standard-Abutment € 19,-

(Titan gerade, Klebebasis, Vierkant, V-präparierbar, Tulpe, Locs)  
abgewinkelte Abutments 15°, 22,5° & 30° € 29,-

- Innenkonus 9,5°, Ø 3,5 bis 5,5 mm · Längen 6,5 bis 16 mm
- Bakteriendichte Verbindung < 0,6 µm
- Shuttle-Insertion:
  - Schonung des Innengewindes, keine Abutmentlockerungen
  - garantierte Primärstabilität von 30 bis zu 70 Ncm
  - keine Kontamination des Implantates bis 8 Wochen post OP
- genial-einfaches „Handling“ – und erfolgreiche Prothetik

€ 59,-  
mit Gingiva-Shuttle  
im Einzelpack verfügbar



Unser Leitmotiv: „schmerzarm – patientenfreundlich – bezahlbar“

wird für mehr und mehr Patienten zum ausschlaggebenden Kriterium bei der Suche nach einem Implantologen. Allein 2010 wurden mehr als 50 000 Champions®-Implantate erfolgreich inseriert und prothetisch versorgt. Durch das revolutionäre Konzept und das standardisierte Insertionsverfahren sind Implantationen für den Anwender sicher und dank unserer › Reduce to the Max-Philosophie ‹ für den Patienten auch bezahlbar.

\* die Champions® Reduce to the Max-Philosophie:

Verzicht auf Groß- und Zwischenhändler · Patienten-MIMI®-Info-Kampagnen, denn begeisterte Patienten sind unsere Werbung · durch [www.mimi-info.de](http://www.mimi-info.de) weitaus mehr hochwertiger ZE auch in Ihrer Praxis · Reduzierung des benötigten Werkzeugs durch intelligentes Engineering · offen-kollegialer Austausch im Forum: [www.champions-forum.de](http://www.champions-forum.de)

deshalb bezahlbare Spitzenqualität aus bekannter deutscher Produktion!

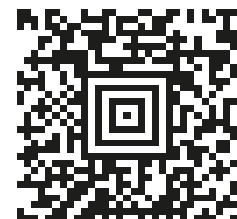
[www.champions-implants.com](http://www.champions-implants.com)

inkl. Online-Shop & Mediathek  
(ca. 150 Filme mit Anleitungen & OPs)

Champions-Implants GmbH  
Telefon: 0 67 34 / 91 40 80 · Fax: 0 67 34 / 10 53  
[info@champions-implants.com](mailto:info@champions-implants.com)



Empfohlen vom VIP-ZM e.V.  
Verein innovativ-praktizierender Zahnärzte/Innen



# Champions Prep-Caps & Abutments:



Prep-Caps in Zirkonoxid und Titan in verschiedenen Winkeln und Längen für den Ausgleich von Pfeilerdivergenzen. Sie werden direkt auf die Vierkant-Implantate zementiert oder, bei den (R)Evolution<sup>®</sup>, auf das Abutment (rechts). Für Tulpenkopf-Implantate ist ein spezielles Prep-Cap aus Zirkonoxid verfügbar (links).



Eine Alternative zu Kugelkopfantern sind Champions<sup>®</sup>-Locs für die Fixierung von herausnehmbaren Zahnersatz. Champions<sup>®</sup>-Locs werden auf Vierkant- und (R)Evolution<sup>®</sup> zementiert bzw. aufgeschraubt.

Abutments für (R)Evolution<sup>®</sup>-Implantate stehen in einer großen Auswahl von unterschiedlichen Winkeln, einschließlich Klebebasis für individualisierten ZE, zur Verfügung.



**MediLas Opal Diodenlaser 980**  
von Dornier MedTech ...

**Fortbildung, die begeistert ...**

Champions<sup>®</sup>-Kurse auf Mallorca: Implantologie · Marketing · Laser  
Mehr auf unserer Website oder scannen Sie den Code



**ab € 4 999**  
+ MwSt.

