Implantate – nicht um jeden Preis!

Nr. 1
Statement

Dr. Michael Sereny
Präsident der Zahnärztekammer Niedersachsen

Die wesentliche Innovation in der Zahnmedizin ist die Implantologie. Sie hat unser Therapiespektrum erweitert, herkömmliche Behandlungen aber keineswegs ersetzt. Es waren anfangs mutige Praktiker, die eine „experimentelle" Implantologie begründet haben, mit erstaunlichen Erfolgen, aber auch katastrophalen Misserfolgen. Der Durchbruch kam mehr durch einen Zufall, als Titan als der geeignete Werkstoff erkannt wurde. Skepsis, auch und gerade bei der Wissenschaft, wich sehr schnell übertriebenen Erwartungen. Alles schien möglich, Dogmen wurden gekippt, parodontale Dämpfung, Kronen-Wurzel-Relation, alles war anders. Nicht nur bei immer neuen Implantattypen, auch bei immer neuen implantologischen Gesellschaften konnte man schnell den Überblick verlieren.

„Bohren Sie noch oder implantieren Sie schon"
Die Anzahl der bundesweit extrahierten Zähne wurde nicht selten als Chance für ebenso viele Implantationen verkauft, dabei kommen „Spezialisten" bei Molaren aber auch gern auf die doppelte Zahl. Noch schlimmer die zugespitzte Maxime: Jeder Zahn stünde einem Implantat im Weg. Die Forderung nach Implantaten generell als Kassenleistung wurde erhoben – die finanzielle Situation der GKV und kluge Standespolitik haben dies verhindert. Vernachlässigt wurde oft auch die Erkenntnis, dass Patienten, die den Wert ihrer eigenen Zähne schon nicht geschätzt haben, eher selten bei der Pflege von Implantaten plötzlich mehr Sorgfalt entwickeln.
Der Markt, sowohl bei den Implantatherstellern als auch bei den implantologischen Gesellschaften, ist wieder übersichtlicher geworden, im Gegensatz zum „Schrein" in der Praxis, mit Werkzeug, Abformhilfen und prothetischen Teilen, für die es schon längst keine Implantate mehr gibt. Patienten werden zunehmend vorsichtiger, Misserfolge sprechen sich schneller herum als Erfolge. Haben sie die Wahl, bringt die frühzeitige Investition in Prophylaxe höheren Gewinn als die in Titan.

Jeder Zahnarzt kann implantieren, muss aber nicht
Höchsten Respekt habe ich vor den Referenten, die gerade in der Implantologie ihre eigenen Misserfolge vorstellen und damit dem Anwender gegenüber ehrlich und der Biologie gegenüber demütig bleiben. Mit den Bildern der Werbeprospekte werden in den meisten Fällen bei den Patienten Erwartungen geweckt, die so nicht erfüllt werden können. Frust und gerichtliche Auseinandersetzungen sind die Folge. Nie verstanden habe ich den Wunsch vieler Kollegen, sich „Implantologe" nennen zu dürfen. Auch die Implantologie sollte ausschließlich Zahnheilkunde sein, kein Markt und kein Statussymbol, weder für den Patienten noch für den Zahnarzt. Implantierten kann jeder einigermaßen chirurgisch versierte Zahnarzt – aber nicht jeden Fall. So können einfache Fälle für den Patienten angenehm „aus einer Hand" gelöst werden, schwierigere Fälle benötigen einen Teamansatz. Implantologie, Prothetik und ggf. Parodontologie sind dann im Interesse eines Patienten sinnvoll zusammenzubringen.

Implantate im Studium?
Das Zahnmedizinstudium ist anspruchsvoll, mit der neuen Approbationsordnung wird die Belastung für Lehrende und Studierende eher noch zunehmen. Für eine praktische Ausbildung in der Implantologie bleibt da keine Zeit. Fähig, dies postuniversitär zu lernen, sind unsere Examensabsolventen; absurd wird es dann, wenn noch nicht einmal die normale dentale Chirurgie beherrscht wird. Zertifikate sind dann nicht das Papier wert, auf das sie gedruckt werden.

Implantate und Ethik
Für eine Zahnlücke gibt es stets mehr als eine Lösung. Aufgabe des Behandlers ist es, dem Patienten durch Aufklärung über Risiken und Vor- und Nachteile verschiedener Lösungen eine eigene fundierte Entscheidung zu ermöglichen. Die Finanzen können, müssen aber die Entscheidung eines Patienten nicht in jedem Fall dominieren. Langfristig mit Implantaten zufriedene Patienten sind für den Ruf einer Praxis besser als viele Misserfolge, wenn häufig an der Grenze der Indikation oder jenseits davon therapiert wird. Einer Versuchung zu widerstehen, weil entweder die eigenen Fähigkeiten nicht ausreichen, die Indikation überschritten, die Wünsche des Patienten nicht sachgerecht oder die Fähigkeiten zur Pflege limitiert sind, gehört zu unseren Pflichten. Nach dem Boom bei Implantationen erreichen uns jetzt die Periimplantitisfälle, für die wir viele Lösungsansätze haben, aber noch keinen wirklich zuverlässig erfolgreichen. Implantate von heute müssen im Alter und/oder Pflegefall adäquat gepflegt werden, beziehen Sie das in Ihre Therapieentscheidungen ein.

Dr. Michael Sereny
Präsident der Zahnärztekammer Niedersachsen

Ti·Max Z

Unglaublich langlebig

Der neue Winkelstück-Standard

HERAUSRAGENDE LANGLEBIGKEIT

Ti-Max Z setzt in jeglicher Hinsicht neue Standards. Ein Instrument, das aufgrund seiner Leichtigkeit und Balance beim Behandler minimalste Erschöpfung hervorruft und eine beeindruckende Langlebigkeit bietet. Eine wahre Freude, damit zu arbeiten.

DEUTLICH KLEINER UND SCHLANKER

Z95L verfügt über signifikant verringerte Kopf- und Halsdimensionen.

- Herausragende Langlebigkeit durch optimiertes Getriebedesign und DLC-Beschichtung
- Deutlich verringerte Abmessungen im Kopf- und Halsbereich
- Überlegene Sicht und perfekter Zugang
- Erstaunlich laufruhig und leise
- Exzellente Ergonomie
- Mikrofilter (Spraywasserkanal) für optimale Kühlung

3 Jahre Garantie
(1:5-Winkelstücke)

IDS 2013
Halle 11.1
Stand D030/ E030/ E039

NSK

NSK Europe GmbH
TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0
FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de
WEB: www.nsk-europe.de

Ein Quantensprung in Qualität und Leistung
– der Beginn einer neuen Zeitrechnung