

PN STATEMENT

Implantologie steht vor großen Herausforderungen

Mit leicht gedämpften Erwartungen geht die Implantatindustrie ins IDS-Jahr 2009. Die noch bis vor Kurzem prognostizierten zweistelligen Zuwachsraten dürften vorerst Geschichte sein. Das Innovationstempo in der Implantologie bleibt aber nach wie vor hoch.



Jürgen Isbaner,
Vorstand der Oemus Media AG

Im IDS-Jahr sind die Erwartungen aller Marktteilnehmer traditionell immer besonders hoch. Gern werden dabei auch Prognosen in den Raum gestellt, die an der Realität etwas vorbeigehen. Die für dieses Jahr angepeilte Zahl von einer Million gesetzten Implantaten ist sehr ehrgeizig und dürfte angesichts der bevorstehenden Rezession nur mit größten Anstrengungen erreichbar sein. Seit der letzten IDS ist der deutsche Implantologiemarkt noch „bunter“ geworden. Immer mehr Anbieter von Implantaten oder implantologischem Equipment drängen auf den auch international so wichtigen deutschen Markt. Inzwischen haben schon weit mehr als 150 Unternehmen implantologische Produkte im Portfolio. Mehr als 60 davon bieten Implantate an – Tendenz steigend. Schon heute ist der Markt der Implantatsysteme und Implantatkonfigurationen selbst für versierte Anwender kaum noch zu überschauen, und es werden weiter neue oder modifizierte Implantatsysteme eingeführt. In diesem Zusammenhang ist es kaum verwunderlich, dass kein anderes Spezialgebiet innerhalb der Zahnmedizin über eine solche Medienpräsenz verfügt wie die Implantologie. Neben den rund zehn allein in Deutschland verlegten implantologischen Fachmagazinen widmen inzwischen auch alle hochauflagen dentale Publikationen mindestens eine Ausgabe jährlich dem Thema Implantologie. Und so wird auch im Zusammenhang mit der IDS 2009 sichergestellt sein, dass die Implantologie das Top-Thema sein wird. Die Branche setzt nach wie vor auf Innovationen, wobei

wie schon in der jüngsten Vergangenheit im Wesentlichen zwei Entwicklungsrichtungen dominieren. Erstens geht es nach wie vor um die Verbesserung der Hart- und Weichgewebsintegration von implantatgetragenen Zahnersatz durch die weitere Optimierung der Implantatoberflächen und -designs sowie

konzeptionellen Verbindungen von Chirurgie und Prothetik mit fertigungstechnologischen Aspekten – mit anderen Worten, die CAD/ CAM-basierte implantologische Lösung aus einer Hand – zumindest was die Wertschöpfungskette angeht. In Zeiten, in denen die auf dem Markt angebotenen Implantate, mal

„... auch modernste Technik und ausgeklügelte und optimierte Implantatsysteme sind ohne das fachliche Können des Zahnarztes nichts.“

den Einsatz einer neuen Generation von Knochenregenerationsmaterialien. Gleichzeitig gewinnt in diesem Kontext auch das Zirkon als alternativer Implantatwerkstoff sowohl unter ästhetischen Gesichtspunkten als auch im Hinblick auf eine den Langzeiterfolg von Implantaten positiv beeinflussende Periintegration an Bedeutung. Nahezu alle namhaften Anbieter von Implantaten haben die metallfreie Lösung im Angebot, wengleich man der Ehrlichkeit halber sagen muss, dass das Zirkon in der Implantologie noch nicht ganz die hochgesteckten Erwartungen erfüllt hat. Die zweite Entwicklungsrichtung beinhaltet vornehmlich die Idee der

abgesehen von einigen absoluten „Billigheimern“, eigentlich austauschbar sind, kann eine Differenzierung vom Wettbewerb eigentlich nur darin liegen, dentale Komplettlösungen anzubieten, in denen das Implantat letztlich ein Modul auf dem Weg zu „schönen Zähnen“ ist. Eine zentrale Rolle in diesen Konzepten spielen die

3-D-Diagnostik und die Navigationssysteme der neuesten Generation, die dem Behandler eine exakte Planung der Implantatpositionierung und der prothetischen Versorgung in der Form ermöglichen, dass der chirurgische Eingriff und die definitive prothetische Versorgung in einer Sitzung theoretisch erfolgen könnten. Ob diese inzwischen klinisch und technologisch gegebenen Möglichkeiten nun unbedingt massenhaft ausgereizt werden müssen, sei dahingestellt. Auch scheiden sich die Geister darin, ob es besser ist, die Implantate dort hinzusetzen, wo der Knochen ist oder umgekehrt, Knochen dorthin zu bringen, wo das Implantat später speziell unter funktionellen Gesichtspunkten optimal sitzen sollte. Wie auch immer, es wird auch in Zukunft nicht die eine „optimale Lösung“ für alle Indikationen und auch nicht wirklich den „Goldstandard“ der Implantologie geben, sondern eine Vielzahl von Faktoren, die die Suche nach der optimalen Lösung für den individuellen Patienten bestimmen. Neben limitierenden Faktoren auf Patienten-seite, wie finanzielle Mittel, Zeit, der individuelle Anspruch, physische und psychische Belastbarkeit, sollten auch die limitierenden Faktoren aufseiten des Behandlers im Fokus bleiben. So wie für den einen Patienten nach wie vor die von zwei Kugelkopf-Attachments auf einzeitigen Implantaten getragene Deckprothese im Unterkiefer die „optimale“ Versorgung sein kann, ist es für den anderen der nach aufwendigen augmentativen Maßnahmen und Gingiva-Remodeling auf mehreren Implantaten festzementierte oder herausnehmbare sowie nach ästhetischen Gesichtspunkten perfektionierte High-End-Zahnersatz das Nonplusultra. Aber alles in allem: auch modernste Technik und ausgeklügelte und optimierte Implantatsysteme sind ohne das fachliche Können des Zahnarztes nichts. ■

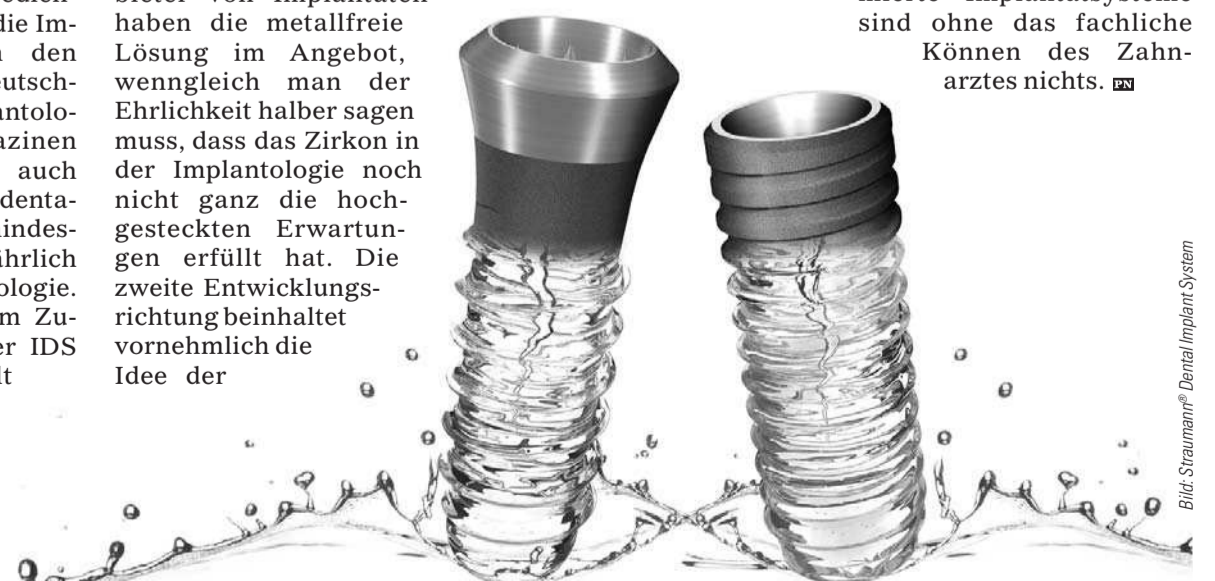


Bild: Straumann® Dental Implant System

ANZEIGE

sticky granules

bionic

easy-graft™

soft aus der Spritze
im Defekt modellierbar
härtet in situ stabil aus
100% resorbierbar
100% synthetisch

Das β -TCP Composite für alle Indikationen

«the swiss rock...»

in ausgewählten Porsche Zentren

Bone Management®
Road Show 2009

Infos unter:
www.bone-management-event.de

Vertriebspartner in Deutschland
Hager & Meisinger GmbH, Neuss
Telefon 02131 20120
www.meisinger.de

Nemris GmbH, Neukirchen b. Hl. Blut
Telefon 09948 90418 0
www.nemris.de

DS Dental, Deutschland
Barbara Friedrich
0171 86 333 40

DS
DENTAL

Degradable Solutions AG
Wagistrasse 23 · CH-8952 Schlieren
Telefon in D: **0180 137 33 68**
Fax: +41 (0)43 433 62 61
dental@degradable.ch · www.degradable.ch

