Implant Tribune

The World's Implant Newspaper · German Edition

No. 4/2015 · 12. Jahrgang · Leipzig, 8. April 2015

Neuer Praxisleitfaden

Der Praxisleitfaden: „Periimplantäre Entzündungen" des BDIZ EDI wurde erstmals auf der IDS 2015 vorgestellt. Die achtseitige Broschüre kann im Onlineshop des Berufsverbandes bestellt werden. ▸ *Seite 18*

Vorteile einteiliger Implantate

Alle Maßnahmen nutzen, die Vorteile für den Patienten haben – das ist der Grundgedanke des Konzeptes „Feste Zähne an einem Tag" von DS Frank Schrader, Zerbst/Anhalt. ▸ *Seite 19f*

Ein Multitalent!

BioHorizons bietet mit MinerOss® X ein Knochentransplantat, für die parodontale, orale und maxillofaziale Chirurgie. Es ist für zahlreiche Indikationen, wie alveoläre Zahnfleischdefekte, geeignet. ▸ *Seite 23f*

Der Implantologiemarkt 2015

Für den Anwender wird es insgesamt nicht einfacher, zwischen echten und vermeintlichen Neuerungen zu unterscheiden. Von Jürgen Isbaner, Chefredakteur *ZWP/DT D-A-CH*.

Digital, metallfrei und preiswert – so kann man die allgemeinen Implantologie-Trends im IDS-Jahr kurz umreißen. Und die Implantologie bleibt auch 2015 Vorreiter bei vielen richtungsweisenden Innovationen.

Der Implantologiemarkt steht vor neuen Herausforderungen. Ging es bis vor Kurzem noch darum, speziell die Folgen der Finanzkrise zu meistern, sind es derzeit vor allem strukturelle und technologische Herausforderungen. Wie stark der Markt im Wandel ist, lässt sich z. B. an der Zahl der Zukäufe und der damit verbundenen Konzentration der Marktanteile in den Händen einiger weniger international agierender Dentalunternehmen beobachten. Verbunden ist dieser Trend gleichzeitig mit einem in diesem Segment eher unüblichen Personalkarussell bis hinauf in die Chefetagen der renommierten Implantatanbieter. Die bisher gerade im deutschen Implantologiemarkt gültige Formel, nämlich Innovation + Qualität + Service = Vertrauen + Identifikation + zufriedene Anwender wird dem Vernehmen nach mehr und mehr aufgelöst. Ob dieser Weg in die richtige Richtung führt, bleibt abzuwarten. Gleichwohl eröffnet er aber auch Chancen für kleinere

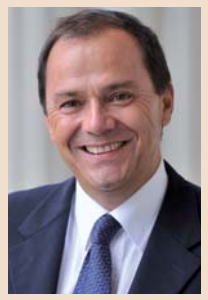
Unternehmen. Dass die es verstehen, diese Chancen zu nutzen, bewiesen in der jüngsten Vergangenheit nicht zuletzt die Anbieter im sogenannten Value-Segment mit stringent wachsenden Verkaufszahlen und entsprechend vergrößerten Marktanteilen.

Implantatverkäufe ansteigend

Folgt man den aktuellen Einschätzungen der Implantatanbieter, hat sich der Markt etwas stabilisiert. Die Zahl der verkauften Implantate steigt und das Gesamtvolumen bewegt sich nach wie vor auf hohem Niveau. Daher wird versucht, dieses ohne Zweifel vorhandene Potenzial des Marktes durch neue Wachstumsstrategien zu mobilisieren. Ganz klar stehen Themen wie die CAD/CAM-Technologie und das Preisniveau sowie Keramikimplantate als ernst zu nehmendes Angebot nicht nur im Premiumsegment zur Diskussion. Die Unternehmen stellen sich mit unterschiedlichen Strategien den neuen Herausforderungen. Dabei wird das Preis-Leistungs-Verhältnis immer mehr zu einem wichtiger Faktor für den Erfolg. Ob in einem hoch potenten Markt der ausschließliche Weg über den Preis und die damit verbundene Kannibalisierung notwendig oder gerade im Hinblick auf Qualität, Service und Innovationsfreudigkeit langfristig sinnvoll ist, muss diskutiert werden. Die Unternehmen werden jedoch in diesem Kontext auch bestimmte Strukturen im Interesse von Effizienz

Fortsetzung auf Seite 18 ➔

Fortschritt & Alltag



Statement von Dr. Georg Bayer*

Während der 36. IDS in Köln präsentierten die Hersteller zahlreiche Produktentwicklungen. Neuerungen – selbst wenn sie nicht revolutionär sind – stellen uns vor die Frage, ob sie tatsächlich eine Erfolg versprechende Option darstellen. Dank der großen Fortschritte der vergangenen Jahrzehnte haben wir zahlreiche Behandlungsempfehlungen und Leitlinien auf der Grundlage wissenschaftlicher Evidenz. Doch was ist mit den Techniken, Materialien und Konzepten, die diesen Status noch nicht erreicht haben, jedoch bereits Erfolg versprechend in der Praxis angewendet werden? Sollen wir auf deren Anwendung der wissenschaftlichen Absicherung zuliebe verzichten, obwohl sie für Patienten wie auch für uns Fortschritt und Verbesserung der Behandlungsergebnisse bedeuten können? Sollte man abwarten, bis sie wissenschaftlich basiert sind? Diesen spannenden Fragen widmet sich der 32. Weltkongress des ICOI, der gemeinsam mit dem 12. Jahreskongress der DGOI und dem 19. Jahressymposium des BDIZ EDI vom 15. bis 17. Oktober unter dem Motto „Evidence based medicine and Innovations in Oral Implantology 2015" in Berlin stattfindet. Mehr als 50 namhafte Referenten aus aller Welt werden versuchen, innovative Materialien, Techniken und Konzepte für uns einzuordnen, die noch nicht evidenzbasiert sind.

Wo stehen wir? Die 3-D-Diagnostik, die Fallplanung am Computer und die im CAD/CAM-Verfahren präzise gefertigte Implantatprothetik machen es möglich, die Wünsche der Patienten nach kürzeren Behandlungszeiten, minimalinvasiveren, möglichst schmerzfreien Eingriffen und kostengünstigeren Versorgungen mit einer reduzierten Implantatanzahl zu erfüllen. Das bedeutet in der Praxis: Wir müssen uns mehr Zeit für Patientengespräche nehmen, um ihnen die Therapiewege im Einklang mit ihren Wünschen und Möglichkeiten zu erläutern. Das ist wichtig, weil die Patienten anspruchsvoller, kostensensibler und generell kritischer geworden sind. Ihre Bereitschaft, nach einer ersten Beratung durch den Hauszahnarzt noch mindestens eine zweite Meinung einzuholen und für die implantologische Therapie den Zahnarzt zu wechseln, ist gestiegen – ebenso die Klagebereitschaft.

Was müssen wir zunehmend beachten? Es wird immer mehr ältere Patienten geben. Sie müssen wir im allgemeinmedizinischen Kontext betrachten. Der Austausch mit den Allgemeinmedizinern wird wichtiger und auch die Pathogenese der Entzündungen gewinnt an Bedeutung. Wir sind gefordert, uns parodontologisch weiter fortzubilden und die allgemeinmedizinischen Erkenntnisse zu erweitern.

Infos zum Autor

Das heißt: Implantologie ist und bleibt spannend!

* Präsident der Deutschen Gesellschaft für Orale implantologie

ANZEIGE

» Spezialisten-Newsletter

Fachwissen auf den Punkt gebracht

Anmeldeformular Newsletter
www.zwp-online.info/newsletter

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

IMPLANT TRIBUNE German Edition · Nr. 4/2015 · 8. April 2015

Neuer Praxisleitfaden: „Periimplantäre Entzündungen“

Konsensuspapier der 10. Europäischen Konsensuskonferenz (EuCC) liegt vor.

Auf Basis eines Arbeitspapiers der Universität Köln diskutierte die 10. Europäische Konsensuskonferenz unter Federführung des BDIZ EDI Mitte Februar in Köln den Umgang mit der periimplantären Entzündung. Der daraus entstandene Praxisleitfaden wurde auf der IDS 2015 vorgestellt.

Bei der Definition unterscheidet die Expertenrunde zwischen der initialen, reversiblen Mukositis, der entzündlichen, gegenwärtig irreversiblen Periimplantitis und der apikalen Entzündung als Sonderform bei Zustand nach endodontischer Behandlung und/oder apikalem Granulom bzw. Burnt-Bone-Syndrome (sog. retrograde Periimplantitis).

Es gibt für die Konsensuskonferenz keine schlüssigen Belege, dass das Implantatdesign oder die Oberflächenbeschaffenheit von Implantaten für ein erhöhtes Periimplantitis-Risiko verantwortlich sind. Viel entscheidender ist für die Expertenrunde hingegen die OP-Technik. Die chirurgische Implantatinsertion könne durch Fehler des Operateurs zu einer Schädigung des periimplantären Gewebes und damit zu einer Periimplantitis-Prädisposition führen. Genannt werden hier thermisches und mechanisches Trauma des Knochens, mangelhaftes Weichgewebsmanagement und die Fehlpositionierung des Implantats. Auch die Art der prothetischen Versorgung mit ihren unterschiedlichen Behandlungsabläufen sowie die Überbelastung werden als potenzielle Risikofaktoren eingestuft.

Für die Prävention rät die EuCC zu sorgfältiger Fallselektion, atraumatischem Vorgehen und spezifischem Recall-System. In der Diagnostik fordert sie die radiologische Dokumentation nach Implantatinsertion, Osseointegration und prothetischer Versorgung sowie eine Sensibilisierung des Patienten

für pathologische Veränderungen am Implantat.

„Je nach den Befunden wird eine geschlossene, konservative Therapie empfohlen oder eine chirurgische, falls notwendig, mit rekonstruktiven Maßnahmen verbundene Therapie. Zusätzlich zur mechanischen Reinigung stehen verschiedene Verfahren zur Dekontamination des infizierten Gewebes und Desinfektion der Implantatoberfläche zur Verfügung, deren therapeutische Relevanz durch Metaanalysen und RCT unterschiedlich beurteilt wird.“

Die Konsensuskonferenz präferiert keine der gängigen Therapieverfahren:

- „Die photodynamische Therapie zeigt die gleiche Effektivität wie die lokale Gabe von Antibiotikum.“
- „Es gibt keinen Nachweis, dass Lasertherapie bei initialer Periimplantitis geeignet ist.“
- „Metaanalysen zeigen keine Indikation für adjuvante systemische antibiotische Therapie.“

Liegt eine fortgeschrittene Periimplantitis vor, bevorzugt die Konsensuskonferenz aufgrund der Verbesserung der Sondierungstiefe und des Attachement-Levels das chirurgische gegenüber dem geschlossenen Verfahren und räumt ein, dass die Anwendung von Membranen bei der Defektaugmentation die Resultate verbessern könne. Neben autologem Knochen würden verschiedene Materialien für die Defektaugmentation verwendet, allerdings könne keine klare Aussage zur Effektivität der Materialien getroffen werden.

Der achtseitige Praxisleitfaden kann als Broschüre mit umfangreichem Literaturverzeichnis in deutscher bzw. englischer Sprache zum Preis von 2,50 Euro (incl. MwSt., zzgl. Versandkosten) im Onlineshop des BDIZ EDI bestellt werden. Mitglieder erhalten den Leitfaden kostenfrei mit dem nächsten Rundschreiben. IT

Infos zum Berufsverband

Quelle: BDIZ EDI

ANZEIGE

1ST ANNUAL MEETING OF

ISMI | INT. SOCIETY OF METAL FREE IMPLANTOLOGY

Keramikimplantate – Biologische und technologische Grundlagen, aktuelle Standards und Visionen

12. UND 13. JUNI 2015
KONSTANZ – HEDICKE’S TERRACOTTA

Hauptsponsor:
SDS SWISS DENTAL SOLUTIONS

www.ismi-meeting.com

Organisation/Anmeldung:
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 I 04229 Leipzig I Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 I Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de I www.oemus.com

Faxantwort | +49 341 48474-290

❑ Bitte senden Sie mir das Programm zum 1st Annual Meeting of ISMI am 12./13. Juni 2015 in Konstanz zu.

Titel/Vorname/Name

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)

Praxisstempel

DTG 4/15

← Fortsetzung von Seite 17

und Kostenreduktion auf den Prüfstand stellen müssen.

Markterweiterung

Immerhin setzen die meisten Firmen in dieser Situation konsequenterweise weiterhin auf Markterweiterung. Nach wie vor werden Implantatsysteme und implantologisches Equipment verbessert oder neu entwickelt auf den Markt gebracht. Diese „permanente Innovation“ dient sicher der Fortentwicklung der Implantologie als Ganzes, hat aber auch zur Folge, dass es selbst für versierte Anwender kaum noch möglich ist, zwischen echten und vermeintlichen Neuerungen zu unterscheiden bzw. den Implantologiemarkt in seiner Gesamtheit zu überblicken.

Marktübersicht

Eine Übersicht (abrufbar über den QR-Code) zeigt, dass inzwischen nahezu 170 Unternehmen implantologisches Equipment oder implantologische Produkte im Portfolio haben. Über 70 davon bieten Implantate an – Tendenz steigend. Zugleich wird aber auch deutlich, es gibt ein Kommen und Gehen. Es existiert ein über Jahre, z.T. auch über Jahrzehnte hinweg stabiler Kern des Marktes – so teilen sich die drei großen Implantatanbieter Straumann, CAMLOG und DENTSPLY Implants ca. 75 Prozent des Marktes – und es gibt neue Anbieter, während andere vom Markt verschwunden sind bzw. eigene Aktivitäten in diesem Bereich ganz oder teilweise aufgegeben haben.

Die vorliegende Auflistung für das Jahr 2015 bietet einen Überblick über die Produkte sowie deren Anbieter und erleichtert so Ihre Suche und Entscheidungsfindung. IT

Marktübersicht

Anmerkung der Redaktion

Die Übersicht beruht auf den Angaben der Hersteller bzw. Vertreiber. Wir bitten unsere Leser um Verständnis dafür, dass die Redaktion für deren Richtigkeit und Vollständigkeit weder Gewähr noch Haftung übernehmen kann.