

Zahnextraktion und Einsatz von Keramikimplantaten an einem Tag

Dr. Karl Ulrich Volz, seit Jahresbeginn Leiter der Zahnklinik der Paracelsus Klinik Lustmühle, ist mit seinem Konzept der Sofort-Keramikimplantate auf Erfolgskurs. Jürgen Isbaner, Chefredakteur ZWP/DT D-A-CH, traf ihn und Prof. Dr. Marcel Wainwright, der zuvor in der Zahnklinik hospitiert hatte, zu einem Gespräch.



Dr. Karl Ulrich Volz und Prof. Dr. Marcel Wainwright im Gespräch mit Chefredakteur Jürgen Isbaner.

Die Paracelsus Klinik Lustmühle in Teufen ist seit mehr als 50 Jahren das Kompetenzzentrum für Ganzheitsmedizin in der Schweiz und international bekannt für biologisch-integrative Medizin. Seit dem 1. Januar 2015 ist Dr. Volz Leiter der Paracelsus-Zahnklinik, zudem ist er Gründer der Firma Swiss Dental Solution (SDS) und Präsident der International Society of Metal Free Implantology (ISMI).

Sein Konzept der Sofort-Keramikimplantate (SCC Short Cut Concept nach Dr. Volz) ist eine Methode, mit der schädliche Zähne entfernt und am selben Tag durch Keramikimplantate ersetzt werden können. Laut Dr. med. Thomas Rau, medizinischer Direktor der Teufener Klinik, ist dieses Konzept ein „bedeutender Technologie- und Therapieschritt nach vorne“.

Jürgen Isbaner: Dr. Volz, Sie haben jüngst die Leitung der Paracelsus-Zahnklinik übernommen. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Dr. Volz: In der Paracelsus-Zahnklinik habe ich absolute Extremfälle zu behandeln. Die Klinik betreut zu 90 Prozent schwerstkranken Patienten aus aller Welt – sehr viele Krebspatienten, Alzheimererkrankte, Patienten mit allen neurodegenerativen Erkrankungen bis hin zu ALS. Genau hier unser Behandlungskonzept anzuwenden, hat mich an der Aufgabe gereizt. Ich komme dieses Jahr sicher auf mehr als 2.000 Implantate – meine Learning Curve hat sich noch einmal deutlich erhöht, selbst nach 15 Jahren Keramikimplantationen lerne ich eigentlich heute am meisten dazu. Somit kann ich die Quantität ausbauen, vor allem aber auch die Qualität erhöhen. Wir bekommen von den Patienten ein unmittelbares Feedback, wie es ihnen mit dieser metallfreien Therapie geht. Das zeigt,

welches Potenzial dieses Konzept für diese Patienten hat. Ich habe auch eine sehr gute Unterstützung durch die Ärzte dort. Wir schaffen einen gewaltigen Nutzen für die Patienten. Und ich habe es geschafft, den Umsatz im ersten Quartal in der Paracelsus-Zahnklinik zu verdoppeln. Auch darauf können wir stolz sein.

Viele Ihrer Kollegen klagen derzeit über rückgängige Umsatzzahlen, höhere Kosten und geringere Renditen. Wie sehen Sie, Dr. Volz und Prof. Dr. Wainwright, die Entwicklung?

Prof. Dr. Wainwright: Die Entwicklung sehe ich ein bisschen zwiespältig. Die Unzufriedenheit und auch die geringeren Umsatzzahlen sind meines Erachtens zum Teil darauf zurückzuführen, dass Märkte nicht richtig erkannt und Patientenwünsche nicht vollständig bedient werden. Wir haben genügend Studien, die zeigen, dass der Wellness-, der Medizin- und der Ästhetikbereich nach wie vor Gebiete sind, in die am meisten investiert wird. Wir müssen uns auch in den medizinischen und zahnmedizinischen Bereichen den Märkten entsprechend anpassen. Jemand, der heute sagt, ich mach das seit 20 Jahren so und warum soll ich das ändern, ist nicht mehr zeitgemäß.

Ich habe viele Jahre fast ausschließlich Titanimplantate gesetzt, habe mich aber dem Patientenwunsch und auch dem eigenen Verständnis von biologischer Zahnmedizin gebeugt und mein Behandlungsportfolio komplett auf Zirkon und metallfrei geändert. Das geht auch nach 20 Berufsjahren.

Dr. Volz: Ich kann das Gesagte nur unterstützen. Es gibt für mich zwei entscheidende Punkte für den Erfolg einer Praxis. Erstens: Ich muss den Patienten so behandeln, wie ich selber behandelt werden will. Und zweitens: Je mehr Nut-

Lufbild von der Paracelsus Klinik in Lustmühle, Schweiz.

zen ich schaffe, desto mehr Patienten bekomme ich. Von Prof. Wainwright habe ich z.B. die Intralift-Methode übernommen, weil ich damit sowohl dem Patienten als auch mir als Behandler Vorteile verschaffe. Die Patienten haben nach der Behandlung keine mehrtägige Schwellung mehr auszuhalten wie früher, sie sind am selben Tag wieder einsetzbar. Ich schaffe mehr Nutzen, bekomme mehr Patienten und ich kann auch finanziell davon profitieren.

Will man der Industrie Glauben schenken, stagnieren die Implantatverkäufe. Ist der Markt bereits gesättigt?

Dr. Volz: Ich sehe genau das Gegenteil. Ich bemerke – und daran krankt ja auch die Medizin allgemein, dass wir keine Verbindungen zwischen verschiedenen medizinischen Disziplinen herstellen, sondern immer nur Teilbereiche anschauen. Wir sehen jeden Tag, und das belegen mittlerweile Hunderte Studien, was Schwermetalle und Toxine aus Entzündungen im Kieferbereich mit Autoimmunerkrankungen, chronischen Erkrankungen, Krebs usw. zu tun haben. Sobald wir unseren Fachbereich Zahnmedizin erweitern und sagen, „ok, ich will den Patienten nicht nur Kronen, Brücken, Implantate verkaufen, sondern er soll gesünder sein“, dann schaffen wir komplett neue Märkte. Dazu eine Zahl: Wir setzen in Deutschland beispielsweise ca. eine Million Implantate im Jahr, wir machen aber im selben Zeitraum ca. neun Millionen Wurzelbehandlungen. Das heißt, würden wir die in Keramikimplantate oder generell in Implantate switchen, die viel besser funktionieren, denn wir haben Erfolgsquoten von über 90 Prozent, dann ist das ein gewaltiges Potenzial. Wurzelbehandlungen haben langfristig, das zeigen die Studien der Endodontologen, Erfolgsquoten von maximal 25 bis 40 Prozent. Zu bedenken ist auch, dass immer ein totes Organ im Körper verbleibt, was kein anderer

Mediziner tolerieren würde, außer den Zahnärzten.

Welche Erfahrungen haben Sie in Ihren Praxen in Konstanz und Düsselndorf gemacht? Wie nehmen die Patienten Ihr ganzheitliches Angebot an?

Prof. Wainwright: Ich habe, seit ich durch Dr. Volz wieder in die „Zirkonwelt“ eingestiegen bin, viel Zeit und Arbeit investiert, um die Patienten besser aufklären zu können. Wir haben u.a. einen Flyer erstellt, in dem für jeden Patienten die Problematik schnell nachvollziehbar erläutert wird. Wir zeigen darin einen wurzelbehandelten Zahn, den wir extrahiert haben, und einen nicht wurzelbehandelten Zahn, und der Patient kann dann sehen, was er da



Prof. Dr. Marcel Wainwright und Dr. Karl Ulrich Volz, Leiter der Zahnklinik der Paracelsus Klinik Lustmühle.

eigentlich im Mund hat. Im Prinzip fängt alles erst einmal mit der Aufklärung an. Viele Patienten wissen selber, dass sie mit wurzelbehandelten Zähnen in irgendeiner Form Probleme haben. Was wir jetzt tun, ist, dass wir diesen Patienten unsere Lösungskonzepte anbieten. Ich bin mittlerweile genauso konsequent wie Dr. Volz auch, bei mir kommt jeder wurzelbehandelte Zahn raus und ich setze dafür Keramikimplantate ein. Wir sind unserem Verständnis nach nicht nur Zahn-Ärzte, sondern Zahnmediziner, und dazu gehört eben auch, dass wir den Patienten ganzheitlich behandeln. In der Konsequenz ist es daher nicht mehr akzeptierbar, wurzelbehandelte Zähne im Patienten zu belassen. Und das ist vor allem eine Frage der Kommunikation. Das Patientenbedürfnis nach ganzheitlicher Herangehens-

weise und die Nachfrage nach Keramikimplantaten sind erheblich gestiegen.

Dr. Volz: Wenn wir die weltweit besten Toxikologen und Immunologen fragen, dann sagen sie uns, dass die Zahnmedizin, seien es wurzelbehandelte Zähne oder Schwermetalle, ursächlich zu über 50 Prozent an allen chronischen Erkrankungen beteiligt ist. Das zeigt: Es gibt keinen wichtigeren Arzt als den Zahnarzt. Wir können viel tun, denn die Patienten gehen zu keinem anderen Mediziner so regelmäßig wie zum Zahnarzt. Deswegen sind wir auch gefordert, bestimmte Frühsymptome für chronische Erkrankungen zu erkennen und zu den medizinischen Kollegen weiterzuleiten. Wir können dadurch einen gewaltigen Nutzen schaffen und unseren Patienten mehr helfen als jeder Allergologe und als jeder Internist. Das ist eine faszinierende Tätigkeit.

Prof. Wainwright, wofür ist Ihrer Meinung nach der Patient bereit, zu investieren, und können Sie einen Trend ausmachen?

Prof. Wainwright: Die Patienten sind definitiv bereit, mehr für Ästhetik sowie für Gesundheit in Kombination mit weniger Aufwand und weniger postoperativen Beschwerden zu investieren. Ich habe das selber mit dem Intralift erlebt, den wir auch höher liquidieren als den lateralen Sinuslift. Die Patienten sind gerne bereit, dafür mehr zu bezahlen und dafür schneller wieder in ihren Job zurückkehren zu können. Das



ist nämlich am Ende das, was die Behandlung für den Patienten teuer macht – die Ausfallzeit. Und im Grunde genommen gibt es einen Riesenmarkt für Ästhetik, für Zahnmedizin, für Gesundheit und Keramikimplantate in Kombination mit minimalinvasiven Verfahren und schnelleren und kürzeren Behandlungszeiten wie auch das Short Cut Concept, was wir sehr gerne anwenden. Die Patienten haben immer weniger Zeit, und Zeit hat heute für sie mittlerweile einen viel höheren Stellenwert als Geld. Dadurch kann man zudem eine ganz andere Patientenkiel generieren, die gern bereit ist, in diese Sachen zu investieren.

Dr. Volz, Prof. Wainwright, wir danken Ihnen für das sehr informative Gespräch.

Studie zu Langzeiterfolgen von Zahnimplantaten

Marburger Zahnmediziner analysierten auf Basis langjähriger Beobachtungen Risikofaktoren für Implantatkomplikationen.

■ Bei 20 bis 40 Prozent der Zahnimplantate entstehen fünf Jahre nach der Eingliederung geringe bis erhebliche Entzündungen – zum Teil mit Knochenverlusten. Um Risikofaktoren zu analysieren, beobachten

Regelmäßige Kontrollen

„Wir erforschen Risikofaktoren, um den Langzeiterfolg von Zahnimplantaten zu verbessern“, sagt Prof. Dr. Reiner Mengel. Der Marburger Zahnmediziner hat in enger Zusammenarbeit mit den biometrischen und der statistischen Abteilungen des Koordinierungszentrums für Klinische Studien (Direktorin: Carmen Schade-Brittinger) der Philipps-Universität eine wissenschaftliche Datenbank etabliert. Darin erfassten sie die anonymisierten Daten der Implantatpatienten der Marburger Zahnklinik. Die Forschenden berücksichtigten Daten wie etwa Vorerkrankungen, Rauchverhalten, Medikamenteneinnahmen, aber auch klinische Daten wie die

Knochendichte. Die Patienten werden nach der Implantation in einem drei- bis sechsmonatigen Intervall, zum Teil schon seit über 20 Jahren, nachuntersucht: „Im Abstand von einem, drei, fünf, zehn, 15 und 20 Jahren nach der Implantation haben wir zudem mikrobiologische und Röntgenuntersuchungen vorgenommen“, erklärt Prof. Dr. Mengel. „Bislang sind Daten von über 300 Patienten integriert. Das ist eine breite und belastbare empirische Datenbasis.“

Größere Gefahr bei Vorerkrankungen

Prof. Dr. Mengel und sein Team stellten in ihren Studien deutliche



Bei der Entwicklung der Patientendatenbank unterstützten Prof. Dr. Reiner Mengel (r.) Maik Hahmann und Carmen Schade-Brittinger vom Marburger Koordinierungszentrum für Klinische Studien.

Unterschiede zwischen Fällen mit und ohne parodontaler Vorerkrankung fest. Die Implantat-Überlebensrate lag bei gesunden Patienten nach fünf Jahren bei 100 Prozent, bei Personen mit einer Entzündungsvorgeschichte bei 96 Prozent. Bei beiden Gruppen beobachteten die Forschenden jedoch Komplikationen: 40 Prozent der gesunden Patienten bekamen eine Mukositis, zehn Prozent erlitten eine Periimplantitis, die zu Knochenabbau führt.

Wichtiges Ergebnis: Personen mit Vorerkrankung sind stärker gefährdet. 56 Prozent von ihnen bekamen eine Mukositis, 26 Prozent eine Periimplantitis. „Die langfristige Erfolgsrate bei Implantaten be-

trug somit bei den gesunden Patienten 50 Prozent, im Falle von Vorerkrankung nur noch 33 Prozent“, resümiert Prof. Dr. Mengel das Studienergebnis.

Verschiedene Risikofaktoren

„Bei der Frage nach Risikofaktoren können wir grundsätzlich zwischen sogenannten patientenbezogenen genetischen Faktoren, Umweltfaktoren und von Behandelnden verursachte Faktoren unterscheiden.“ Zu den „Umweltfaktoren“ zählen Rauchen, Stress, aber auch schlechte Mundhygiene. Zu den von den „Behandelnden verursachten Faktoren“ gehöre auch die Implantation in „insuffiziente Knochen“. Damit ist Kno-

chenssubstanz gemeint, die aufgrund der geringen Knochendichte ungeeignet für das Halten der Implantate ist.

Als einen weiteren Faktor nennt Prof. Dr. Mengel das Einsetzen von prothetischen Versorgungen, die Betroffene selbst nicht gut reinigen können. Diese Faktoren sind grundsätzlich von den Behandelnden beeinflussbar. Anders hingegen bei den „patientenbezogenen genetischen Faktoren“. „Hierzu gehört die Neigung zu Entzündungen im Mundraum durch internistische Erkrankungen“, sagt Prof. Dr. Mengel. ◀◀

Quelle:

Philipps-Universität Marburg

Special event & special location

Dr. Ihde lädt zum internationalen Implantologie-Kongress nach Sotschi ein.



■ Die Internationale Implantatstiftung IF sowie die Unternehmen Oneway Biomed und Dr. Ihde Dental laden Sie herzlich ein, am internationalen wissenschaftlichen Kongress über basale Implantation teilzunehmen. Seien Sie dabei, wenn berühmte Redner aus den

GUS-Staaten und Ländern außerhalb des Staatenbundes unter dem Leitthema „Innovative Methoden und Ausblicke der Implantationsentwicklung“ von 20. bis 25. Oktober 2015 in der Olympiastadt Sotschi über ihre praktischen Fähigkeiten berichten, die sie im

Laufe jahrelanger klinischer Praxis und Forschung erworben haben.

Für dieses Jahr wurde das wissenschaftliche Programm grundlegend überarbeitet. Großer Wert wird be-

sonders auf die Besprechung von konkreten klinischen Fällen gelegt. Das spannende und vielfältige Fortbildungsprogramm umfasst unter anderem Themen wie „Neue Technologien in der basalen Implantation. Technik zum Einsatz von Implantaten in problematischen Situationen“, „Kortikale Osteointegration in der dentalen Implantation mit Systemen für Sofortbelastung“ und „Implantation im posterioren Oberkiefer bei einem erheblichen Mangel an Knochengewebe“.

Neben vielen weiteren hochaktuellen Themen wird auch ein praktischer Kurs Bestandteil des Kongresses sein. Als fantastischen Abschluss spendiert der Veranstalter Oneway Biomed ein Galadiner mit überraschendem, funkelnem Showeffekt.

Möchten Sie Ihre beruflichen Kenntnisse im Bereich der basalen Implantologie ausbauen und die neuesten Entwicklungen der globalen Zahnmedizin bei Ihrer Arbeit nutzen, würden wir uns freuen, Ihnen durch diesen Kongress neues Wissen sowie neue Eindrücke für die weitere Entwicklung Ihrer Praxis an die Hand geben zu dürfen.

Das detaillierte Programm zur Veranstaltung sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie auf unserer Webseite unter www.ihde-dental.de. ◀◀



Infos zum Unternehmen

Quelle: Dr. Ihde Dental GmbH