Die Implantatprothetik gehört zu den Wachstumsfeldern der modernen Zahntechnik und Zahnmedizin. Steigende Nachfrage, neue Materialien sowie technische Innovationen kennzeichnen den Markt. Thomas Schwarz, Global Business Development Manager Digital Services, und Olaf Mrotzek, Key Account Manager Zähne bei Heraeus Kulzer, erklären im Implantologie Journal, wie Labore ihre Chancen richtig nutzen können und welche Trends sie in der Implantatprothetik ausmachen.

Heraeus Kulzer
[Infos zum Unternehmen]

„Ganzheitliche Lösungen bieten"

Abb. 1

Abb. 2

Abb. 1: Olaf Mrotzek, Key Account Manager Zähne bei Heraeus Kulzer. – **Abb. 2:** Thomas Schwarz, Global Business Development Manager Digital Services bei Heraeus Kulzer.

Das Entwicklungstempo in der Implantatprothetik ist hoch. Vor welchen Herausforderungen stehen Zahnärzte, Implantologen und Zahntechniker?

Schwarz: In der Tat, der Markt entwickelt sich rasant. Die Anzahl an Implantatsystemen nimmt stetig zu, vor allem im mittleren und unteren Preissegment. Die Anwender haben die Qual der Wahl. Sie stehen vor komplexen Angeboten und müssen sich entscheiden, was für sie die beste Lösung ist. Im digitalen Bereich stellt sich dabei die Frage, wie viel der Anwender selbst machen oder outsourcen möchte – denn jedes digitale Equipment muss auch kompetent bedient werden können.

Welche Trends prägen den Markt?

Schwarz: Flexible Systeme, die möglichst viele unterschiedliche Plattformen zuverlässig abdecken, sind Erfolg versprechend. So können Patienten mit Implantaten verschiedener Hersteller effizient und passgenau versorgt werden. Auch integrierte CAD/CAM-Systeme wie cara sind attraktiv: Sie sorgen für reibungslose Abläufe, da Technik und Material aufeinander abgestimmt sind. Darüber hinaus gewinnen innovative Materialien wie Hochleistungskunststoffe und Hybridwerkstoffe für Aufbauten an Bedeutung.

Mrotzek: Ein echter Trend ist auch die geroprothetische Versorgung mit Implantaten. Zum einen, weil die Gesellschaft älter wird, zum anderen, weil sich die Ansprüche älterer Menschen gewandelt haben. Viele Sechzigjährige stehen heute mitten im Leben, sind agil, zahlungskräftig und gut informiert. Sie wollen einen Zahnersatz, mit dem sie bis ins hohe Alter kräftig zubeißen können, also durchaus auch implantatgetragene Versorgungen. Skandinavien ist in diesem Bereich Vorreiter. Hier setzen Zahnärzte häufig auch achtzigjährigen Patienten noch Implantate. Deutschland bewegt sich aktuell im Mittelfeld, die Implantatprothetik ist aber auf jeden Fall ein Wachstumsmarkt.

Trotz der höheren Kosten für eine solche Versorgung?

Mrotzek: Ja, denn Implantate sind eine langfristige Versorgungslösung. Da relativieren sich die Kosten – gerade wenn Anwender und Patienten auf qualitativ hochwertige und sichere Systeme setzen und damit das Risiko von Folgekosten minimieren.

Welche Rolle spielt Sicherheit in der Implantatprothetik?

Schwarz: Eine zentrale. In der Implantatprothetik ist sie in der Regel auch wichtiger als der Preis, denn die Entscheidung für die höherpreisige Versorgung ist bereits gefallen, wenn es an die Umsetzung geht. Hier können Zahntechniker vor Ort punkten, indem sie zusätzliche Sicherheit bieten – durch persönliche Beratung zu

Technik und Materialien oder gemeinsame Einproben in der Praxis. Für Arzt und Patient kann dieser direkte Kontakt eine Art „psychologisches Gütesiegel" darstellen. Gerade in der Implantatprothetik geht es um Emotionen und Vertrauen, und dabei ist die Nähe zum Fachmann ein ganz wichtiger Aspekt.

Und wie reagieren Sie als Dentalhersteller auf dieses spezielle Sicherheitsbedürfnis?

Schwarz: Mit der cara-Garantie geben wir unseren Kunden ein überzeugendes Qualitätsversprechen, das sie mit der cara-Garantiekarte auch an den Zahnarzt und an den Patienten weitergeben können. Sicherheit heißt im zahnmedizinischen Bereich immer auch Verträglichkeit und Langlebigkeit. Hier bieten verschraubte Lösungen, wie die cara I-Bridge, an sich schon Vorteile. So belegt eine Studie der European Association of Osseointegration (EAO) Kopenhagen von 2012, dass bei verschraubten Brücken die Gefahr einer Periimplantitis geringer ist als bei zementierten. Sie ermöglichen auch eine einfachere Nachsorge. Aber natürlich haben wir neben der Sicherheit auch die Ästhetik im Blick, schließlich soll der Zahnersatz als solcher nicht erkennbar sein. Mit der cara I-Bridge angled kann der Schraubenkanal einfach in den nicht sichtbaren Bereich verlagert werden.

Abb. 3: Implantatprothese mit cara I-Bridge und PalaVeneer (Bild: Björn Maier).

Wie verändert die Digitalisierung die moderne Implantatprothetik?

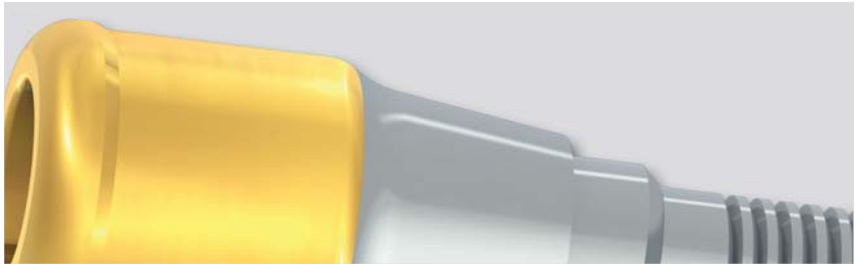
Mrotzek: Laborseitig ist durch die Digitalisierung die Planungssicherheit ge-

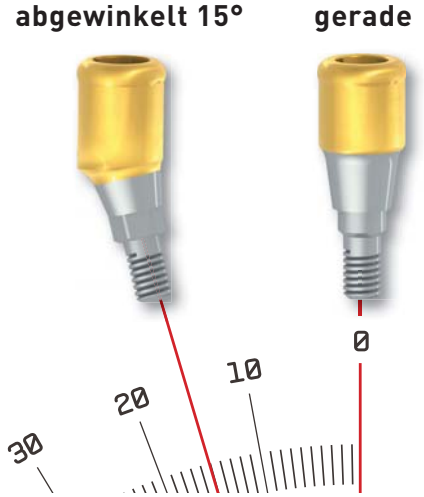
ANZEIGE

MEDENTILOC®

MEDENTIKA®

DIVERGENZEN?
Mit MedentiLOC®
kein Problem mehr.





Endlich!

- Divergenzen zwischen Implantaten vernünftig ausgleichen
- Ermöglicht weitgehendst parallele Einschubrichtung
- Einsatz der rotationsindexierten Abutments mit speziellem Sechskantdreher
- 5 Gingivahöhen (1, 2, 3, 4, 5 mm)
- Fixierung von abnehmbarem Zahnersatz mit Novaloc® Matrizensystem

Erhältlich für alle gängigen Implantatsysteme.

Instradent GmbH Hammweg 8 D-76549 Hügelsheim www.instradent.de

INSTRADENT
Bright choice. Bright smiles.

Abb. 4: Thomas Schwarz sieht die Zukunft der Implantatprothetik in flexiblen Systemen, die viele unterschiedliche Plattformen zuverlässig abdecken.

stiegen. So kann ein Zahntechniker mit den neuen konfektionierten Verblendschalen PalaVeneer® ein Mock-up erstellen, um Funktion und Platzverhältnisse zu überprüfen und gemeinsam mit dem Implantologen die optimale Position der Implantate und der Unterkonstruktion ermitteln. Hier zeigt sich, wie digitale und analoge Workflows in einem ganzheitlichen System optimal ineinandergreifen.

Verliert der Zahntechniker durch die Digitalisierung an Bedeutung?

Mrotzek: Nein, denn auch in der digitalen Implantatprothetik entsteht nicht einfach auf Knopfdruck eine fertige Versorgung. Um eine Konstruktion optimal zu planen und umzusetzen, braucht der Anwender zahntechnisches Know-how. Ein erfahrener Zahntechniker weiß, wie sich die verschiedenen Materialien zueinander verhalten, ob die Statik einer Konstruktion stimmt und so weiter. Hier liegt das Ass ganz klar in der Hand der Zahntechniker. Der Fokus des Berufes verschiebt sich aber sukzessive – vom analogen Handwerk hin zur digitalen Konstruktion.

Schwarz: Labore sollten diese Entwicklung auch als Chance begreifen und sich gegenüber ihren Kunden entsprechend positionieren – durch qualitativ hochwertige Versorgungen, aber auch als technische Berater und Provider. Kürzlich hat ein Laborkunde von uns einen Intraoralscanner gekauft und einer großen Zahnarztpraxis zur Verfügung gestellt, inklusive Technik-Schulung und Schnittstelleneinrichtung zum Labor. Eine tolle Idee für die Kundenbindung. Labore können sich durch solche Services bei ihren Kunden empfehlen.

Woher sollen denn Labore die Zeit für solche Maßnahmen nehmen?

Mrotzek: Indem sie ihre Kernarbeit noch effizienter gestalten und sich so Zeit für zusätzliche Angebote verschaffen. Als Hersteller unterstützen wir sie durch effizient einsetzbare dentale Materialien. PalaVeneer steht exemplarisch für diesen Ansatz. Die Verblendschalen haben eine besonders dünne mehrschichtige Form von unter einem Millimeter. Aufwendiges Ausschleifen der Vollzähne für Implantatarbeiten entfällt, ebenso individuelles Verblenden. Zahntechniker können PalaVeneer schnell und einfach aufstellen und mit Pala-Vollzähnen kombinieren. Je nach Versorgung gehen wir von einer Zeitersparnis von bis zu 25 Prozent aus – Zeit, die für Beratung und Service zur Verfügung steht.

Schwarz: Und auch hier gilt es, in ganzheitlichen Lösungen zu denken: Anwender wollen heute nicht nur die Implantatbrücke digital gestalten und fertigen, sondern auch direkt die passenden Prothesenzähne integrieren können. Deshalb bieten wir abgestimmte Systeme und Materialien für den kompletten Workflow – digital und analog.

Wo steht die digitale Prothetik in fünf Jahren?

Schwarz: Ich denke, dass wir in den nächsten Jahren einen Umschwung hin zum komplett digitalen Workflow erleben werden. Aktuell steht die Digitalisierung der Mundsituation mittels Intraoralscan noch am Anfang. Ähnlich wie beim Übergang von der analogen zur digitalen Fotografie wird der Wechsel schnell kommen, wenn es technisch solide Einstiegsgeräte gibt, die auch bezahlbar sind. Die Herausforderung für die Industrie liegt darin, die richtigen Bibliotheken, Scanbodies und Schnittstellen zu anderen Systemen zu entwickeln. Auch Guided Surgery wird ein Thema. Viele Implantologen nutzen diese digitale Lösung bereits heute, um Implantate einfacher zu platzieren.

Mrotzek: Auch die digitale Totalprothetik wird in ein paar Jahren ein gutes Stück weiter sein. Sie war auf der IDS bereits ein großes Thema. Durch computergestützte Verfahren entwickeln sich die Möglichkeiten in diesem Bereich rasant weiter. Mit Pala Mix & Match DS (Digital Solution) haben wir Schnittstellen zur CAD/CAM-gestützten Fertigung geschaffen, die die digitale Totalprothetik für Dentallabore überhaupt erst wirtschaftlich macht. Prothesenzähne können von der basalen Seite dem individuellen Patientenfall angepasst werden. In Zukunft wird das sicherlich auch okklusal möglich sein. Zahntechnisches Wissen müssen Anwender aber nach wie vor mitbringen.

Herr Schwarz, Herr Mrotzek, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
info.lab@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.com

1985–2015 30 InteraDent

Unser hohes Service-verständnis.

Ayşe Cosan, Katharina Schräger,
Keramikabteilung Lübeck

„Ganz so, wie Ihre Patienten sich auf Sie verlassen, dürfen Sie sich auf uns verlassen: Auf die Qualität des Zahnersatzes, die Hochwertigkeit der verarbeiteten Materialien und die gelungene Ästhetik, sowie unsere Termintreue und die kurzen Wege zwischen Ihnen und uns."

Ihr Erfolg durch
unsere Mehrwerte.

Informieren Sie sich
unter der kostenlosen
InteraDent Service-Line:
0800 - 4 68 37 23 oder
auf www.interadent.de