

Wissenschaft oder Marketing?

Ein Kommentar zum Short Cut Concept (SCC) nach Volz

In der Ausgabe 7+8/2015 des *Implantologie Journals* (im August erschienen, Anm. d. R.) fallen besonders zwei durch Herrn Kollegen Dr. med. dent. Karl Ulrich Volz inspirierte Beiträge auf. Zum einen geht es um ein Interview mit ihm persönlich und eine Publikation von Herrn Chares. Letztere enthält nahezu wörtlich – ohne jegliche Zitation – die Angaben aus dem Prospekt zum SCC-Konzept. Es bleibt zu hoffen, dass wenigstens die Abbildungen aus der Hand des Kollegen stammen. Die *Implantologie* hat sich in den vergangenen Jahrzehnten durch unzählige wissenschaftliche Studien, Analysen, Diskussionen und kritische Hinterfragungen nun endlich aus den nebulösen Anfängen gelöst und kann allen Anwendern sichere Therapiepfade anbieten. Die Erfolgsquoten implantologischer Tätigkeit liegen dabei extrem hoch. Es ist allerdings besonders heute in Zeiten eines scheinbar ungebremsten Fortschrittes wichtiger denn je, alles zu hinterfragen. Weiterentwicklung, das sagt schon der Name, kann immer nur auf bisher gesichertem Wissen in kleinen Schritten daherkommen. Aber auch diese kleinen Entwicklungsschritte müssen geprüft und hinterfragt werden, bevor sie dem praktisch tätigen Kollegen wertend an die Hand gegeben werden können. So sind Keramikimplantate durchaus auf einem guten Weg in die Praxis, wie auch in den beiden Artikeln von Lorenz u. a. im gleichen Heft sehr schön dargestellt. Mit dem Short Cut Concept von Herrn Volz wird allerdings versucht, wieder einmal mit einem völlig „neuen Konzept“ die *Implantologie* auf eine neue Stufe („die Endstufe“ zit. nach Volz) zu befördern. Hierzu kann man trefflich Goethe zitieren aus „Über Naturwissenschaften“:

„Theorien sind gewöhnlich Übereilungen eines ungeduldigen Verstandes, der die Phänomene gern los sein möchte und an ihrer Stelle deswegen Bilder, Begriffe, ja oft nur Worte einschiebt.“

Das SCC – Short Cut Concept von Volz stellt nahezu alles bisher gesicherte Wissen infrage, ohne auch nur den Ansatz eines ernsthaften wissenschaftlichen Beleges dafür zu liefern. Wenn eine Philosophie um ein Unternehmensprodukt (Keramikimplantate nach Volz) entwickelt, dies als praxisreif vermittelt und verkauft wird, dann sind Untersuchungen, wie von Herrn Volz mehrfach auf Tagungen angekündigt – die den Beweis der Richtigkeit antreten sollen – sehr kritisch zu hinterfragen. Wie sollte es auch gelingen, so konträre Themen wie Herdtheorie (eine Neuauflage uralter Diskussionen zu Metallen und wurzelgefüllten Zähnen, Entzündungen im Knochen und „Fettaugen“ zit. aus dem Prospekt und der Publikation „Chares“), Immunologischer Vorbereitung mit dem wohlklingenden Namen BTP-Pro-

tokoll (Vitamine und Mineralien in abenteuerlichen Mischungen) und den bekannten Einschränkungen bei der Sofortimplantation wissenschaftlich unter einen Hut zu bringen? Es gibt weder für die Herdtheorie noch für eine hoch dosierte Vitamingabe evidenzbasierte wissenschaftliche Belege. Dass Sie von Patienten und „insbesondere Implantologen geradezu überfallen werden“, stellt nun wirklich keinen wissenschaftlichen Wert dar. Auch Aussagen wie „hoch wissenschaftliche Studien“, „absolut eindeutige Datenlage“ oder „wir wissen schon seit 100 Jahren, dass beherdete und devitale Zähne entfernt werden sollten“, sind ohne Angaben von zitierfähigen und wissenschaftlich relevanten – also vergleichenden – Studien, völlig wertlos.

„Es gibt kein größeres Hindernis des Fortgangs in den Wissenschaften als das Verlangen, den Erfolg davon früh verspüren zu wollen.“ (Georg Christoph Lichtenberg)

Verehrter Kollege Volz, auch die „normalen Implantologen“ benötigen, nicht wie von Ihnen angegeben, zehn bis 15 Sitzungen, die Behandlungen dauern auch nicht immer sieben bis zwölf Monate. Die Sofortimplantation und prothetischen Sofortversorgungen sind gut untersucht und haben bei klarer Indikation hohe Erfolgsraten, auch unsere Patienten erhalten nur noch in Ausnahmefällen Antibiotika, wir extrahieren schon lange knochenerhaltend und die Erfolgsquoten sind auch ohne Reihenextraktionen und hohe Vitamingaben beachtlich hoch, allerdings nicht wie bei Ihnen „weit über 99 Prozent“. Wenn dann auch noch im Prospekt und der Publikation steht, ich zitiere: „Bereits ein Millimeter Verlust an vertikaler Höhe (Anm.: es geht um die Bisshöhe) kann die Durchblutung des Gehirns um den Faktor 50 Prozent reduzieren (Zit. aus dem Prospekt, Chares formuliert „stark reduzieren“), verlassen wir völlig die Ebene des ernsthaften wissenschaftlichen Diskurses. Herr Chares erwähnt in diesem Zusammenhang wenigstens einen Autor (Lexomboon 2012). In der Originalarbeit *Lexomboon, D.; Trulsson, M.; Wardh, I.; Parker, M. Chewing Ability and Tooth Loss: Association with cognitive Impairment in an Elderly Population Study, JAGS 60:1951–1956, 2012* findet sich allerdings kein Hinweis auf eine Korrelation zwischen Bisshöhe und Hirndurchblutung.

Kontakt

Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler
Chefarzt Klinik Garbátyplatz, Berlin
Garbátyplatz 1
13187 Berlin
info@klinik-garbatyplatz.de

Priv.-Doz. Dr. Dr.
Steffen G. Köhler
[Infos zum Autor]



Moderne, erfolgreiche und preiswerte Implantatsysteme erhältlich von Glidewell Direct Europe



“Modernstes Implantat-Design, basierend auf 45 Jahren Erfahrung”

Jack Hahn, DDS



- Modernes Design, basierend auf langjähriger klinischer Erfahrung.
- Einzigartige Gewindeform ermöglicht schnelles Inserieren und präzise Kontrolle, vor allem im palatinalen Bereich.
- Bietet höchste primäre Stabilität, geeignet für Sofortbelastung sowie für Sofortversorgung nach Sofortimplantation.

INCLUSIVE[®] TAPERED IMPLANT SYSTEM



Erhältlich in :
Ø3.2 mm, Ø3.7 mm, Ø4.2 mm,
Ø4.7 mm, Ø5.2 mm



International Congress
of Oral Implantologist

World Congress XXXII
Berlin, Germany

October 15-17, 2015 at the Maritim Hotel
Booth #18

GLIDEWELL DIRECT EUROPE
CLINICAL AND LABORATORY PRODUCTS

+49 (0) 69 - 2475 144 30
www.glidewelldental.de | orders@glidewelldental.de