

Bereits vor einem Jahr hat condent, ein Unternehmen der mittelständischen Dentalhändlerfamilie Müller, den Vertrieb des Miniimplantatsystems MDI von 3M ESPE übernommen. condent-Geschäftsführer Philip Müller erläutert im Interview mit Georg Isbaner, OEMUS MEDIA AG, wo er die „Mini Dental Implants“ heute sieht und wie er sich ihre Zukunft vorstellt.

„Ich sehe für MDI eine große Zukunft und in condent einen starken Partner“

Herr Müller, die Übernahme des Vertriebs von MDI haben nicht viele Anwender bewusst wahrgenommen – warum?

Als ich begann, mich mit der minimal-invasiven Implantologie zu beschäftigen, habe ich zunächst mit einigen Patienten gesprochen. Ich bekam dabei immer wieder eines bestätigt: Die Lebensqualität steigt durch einen überschaubaren Eingriff unter Verwendung von Miniimplantaten massiv. Und dies ist auch die Erfahrung der Zahnärzte, die sie inserieren. Das hat mich begeistert.

Konsequenterweise wünsche ich mir heute, dass wir das MDI-System weiterentwickeln können und der im-

mense Zuspruch anhält. Am Grundkonzept braucht dafür nichts geändert zu werden. Wir führen die Miniimplantate weiter, wie es die Anwender gewohnt sind – klar, dass sie wenig wahrnehmen.

Welches sind für Sie die Eckpfeiler für eine erfolgreiche Fortführung von MDI?

Für mich gehören dazu die klassischen Schulungen – Vorträge durch erfahrene Referenten, Hands-on-Kurse, Fortbildungen mit Live-Implantationen und Supervisionen durch erfahrene MDI-Nutzer in der Praxis. Darüber hinaus lege ich besonderen Wert auf die Fortführung und Neuinitiiierung von

klinischen Studien, denn sie sind ein Hauptargument für das System: Sein in Langzeituntersuchungen geprüfter Erfolg gibt dem Zahnarzt eine hohe Sicherheit – da macht es Freude, mit MDI zu arbeiten.

Warum sollte condent mittel- und langfristig das MDI-System besser führen können als der vorherige Eigentümer 3M ESPE?

Ich möchte an dieser Stelle nicht über die Gründe spekulieren, die 3M ESPE zu diesem Schritt bewogen haben. Ein großes Unternehmen hat seine eigenen Kriterien für eine regelmäßige Überprüfung und ggf. Arrondierung seiner unterschiedlichen Geschäftsbereiche. Auf jeden Fall hat 3M ESPE bei der Entwicklung des Systems hervorragende Arbeit geleistet und wir haben ein Jahr lang harmonisch zusammengearbeitet – 3M ESPE als Hersteller und wir als Vertrieb für MDI. Dass nun auch die Produktionskompetenz auf condent übergegangen ist, sehe ich als einen vergleichsweise leichteren Schritt. Ausschlaggebend sind stets die Kundenbeziehungen.

Ich sehe für MDI eine große Zukunft, weil wir damit eine attraktive Nische in der Zahnheilkunde besetzen. Für Zahnärzte und auch für Zahntechniker sind wir ein starker Partner, denn wir sind als überschaubares Familienunternehmen jeden Tag greifbar und können so bei Problemen schnell und verbindlich helfen. Bei uns bleibt nichts in Entschei-



Abb. 1: condent-Geschäftsführer Philip Müller (rechts) im Gespräch mit Georg Isbaner.

Dentegris

Präzisions Implantate made in Germany



**Bovines Knochenaufbaumaterial,
Kollagenmembranen, Kollagenvlies,
Alveolarkegel, Weichgewebmatrix**

**Tausendfach bewährtes
Implantatsystem**

Soft-Bone-Implantat -
der Spezialist im schwierigen Knochen

SL-Sinuslift-Implantat -
der Spezialist für den Sinuslift

SLS-Straight-Implantat -
der klassische Allrounder



CompactBone B.

Natürliches, bovines
Knochenersatzmaterial



CompactBone S.*

Biphasisches, synthetisches
Knochenersatzmaterial



BoneProtect® Membrane

Native Pericardium Kollagenmembran



BoneProtect® Guide

Natürlich quervernetzte Kollagenmembran



BoneProtect® Fleece

Natürliches Kollagenvlies



BoneProtect® Cone

Alveolarkegel aus natürlichem Kollagen



MucoMatrixX®

Soft Tissue Graft



 **Dentegris**
DENTAL IMPLANT SYSTEM

Abb. 2

Abb. 2: Zur Prothesenstabilisierung braucht es mindestens sechs Miniimplantate im Oberkiefer. – **Abb. 3 und 4:** Neben dem klassischen Kugelkopf wird auch eine Vierkant-Variante angeboten.

dungsgremien liegen und frische Ideen setzen wir schnell in die Tat um. Das sollte der gesamten MDI-Community zusätzlich Aufwind geben.

An welcher Stelle haben Sie im vergangenen Jahr am meisten in das Miniimplantatsystem investiert?

Ganz klar: in Menschen. Denn es ist mir schnell klar geworden, dass wir für MDI einen speziell qualifizierten Außendienst aufbauen müssen. Dafür habe ich die richtigen Mitarbeiter gesucht und gefunden. Sie mussten natürlich noch geschult werden und sich auch aneinander gewöhnen. Heute ist es ein tolles Team mit geballter Kompetenz.

Für welche Zahnärzte und Patienten ist MDI aus Ihrer Sicht besonders interessant? Handelt es sich zum Beispiel um eine attraktive Einstiegsmöglichkeit in die Implantologie?

Ich halte es durchaus für eine sinnvolle Strategie, zu sagen: Ich beginne mit der minimalinvasiven Implantologie und werde später womöglich auch klassische Implantate inserieren. MDI bietet dafür zwei wesentliche Pluspunkte: das wenig aufwendige chirurgische Verfahren und die Übersichtlichkeit der Komponenten. Es versteht sich von selbst, dass Kenntnisse in der zahnärztlichen Chirurgie und der Anatomie zwingend erforderlich sind.

Generell eignet sich MDI für jeden Zahnarzt, der bei einem Patienten vor-

handene oder auch neue Teil- und Vollprothesen mit den Möglichkeiten einer implantologischen Behandlung stabilisieren möchte und für ein konventionelles Implantat ein zu geringes Knochenangebot vorfindet. Die minimalinvasive Option dürfte in zunehmendem Maße bei älteren und multimorbiden Patienten interessant werden, da es das Gesamtrisiko des operativen Eingriffs ebenso reduziert wie den Aufwand und die Kosten. Letzteres kann auch für sich genommen einen Grund darstellen, Miniimplantate den konventionellen im Einzelfall vorzuziehen.

Ich habe einmal die Auffassung gehört, MDI sei insbesondere für die wachsende weibliche Zahnärzteschaft interessant. Stimmt das?

Bei einigen Leuten hat sich über Jahre das folgende Klischeedenken festgesetzt: Männliche Zahnärzte präparieren deutlich stärker, gar zerstörerischer, während Zahnärztinnen eine sanftere Behandlung bevorzugen. Die Fortsetzung davon lautet dann: Männliche Zahnärzte bohren den Kieferknochen tendenziell großzügiger auf und setzen klassische Implantate, während Zahnärztinnen die kleinen Miniimplantate bevorzugen.

Es wird nicht schwer sein, einen Zahnarzt und eine Zahnärztin zu finden, auf die das zutrifft. Ich könnte Ihnen aber ebenso gut aus dem Stand das genaue Gegenteil präsentieren. Ob die

Aussage, dass Zahnärztinnen im Zweifelsfalle Miniimplantate bevorzugen, zutrifft – darüber kann ich nur spekulieren. Belastbare Daten dazu sind mir nicht bekannt.

Letztlich kommt es doch auf den Bedarf der Patienten an. Nach meiner Erfahrung klärt sich schnell, ob sich eher eine klassische Implantation oder ein minimalinvasives Vorgehen mit MDI eignet.

Herr Müller, welche Themen könnten in der minimalinvasiven Implantologie in Zukunft wichtiger werden?

Ich könnte mir einen stärkeren Einsatz von MDI über die klassische Indikation hinaus vorstellen. Diese besteht bekanntlich in der Stabilisierung einer Unterkieferprothese mit mindestens vier Miniimplantaten. Eine erweiterte Indikation stellt die mit mindestens sechs Miniimplantaten stabilisierte Oberkieferprothese dar. Doch auch die Pfeilervermehrung sehe ich als attraktive Option, um zum Beispiel eine Teleskopprothese noch über viele Jahre zu erhalten – eine ebenso minimalinvasive wie kostengünstige Alternative zur kompletten Neuversorgung. Darüber hinaus eignet sich MDI in bestimmten Fällen zur Einzelzahnversorgung.

Wohin die Reise gehen könnte, darauf wird vielleicht schon in Kürze der 30. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Implantologie vom 24. bis zum 26. November 2016 in Hamburg Hinweise geben. Wir sind mit einem Stand vertreten, und ich erwarte fundierte Gespräche mit Wissenschaftlern und Anwendern. Nicht zuletzt bietet sich Interessenten hier eine gute Gelegenheit, MDI kennenzulernen und sich das Verfahren von erfahrenen Anwendern erläutern zu lassen.

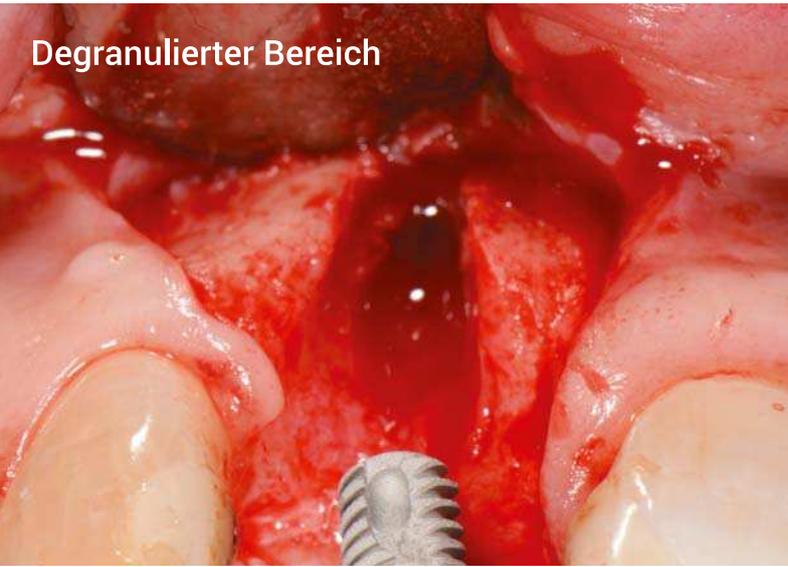
Vielen Dank für das Gespräch, Herr Müller.

Kontakt

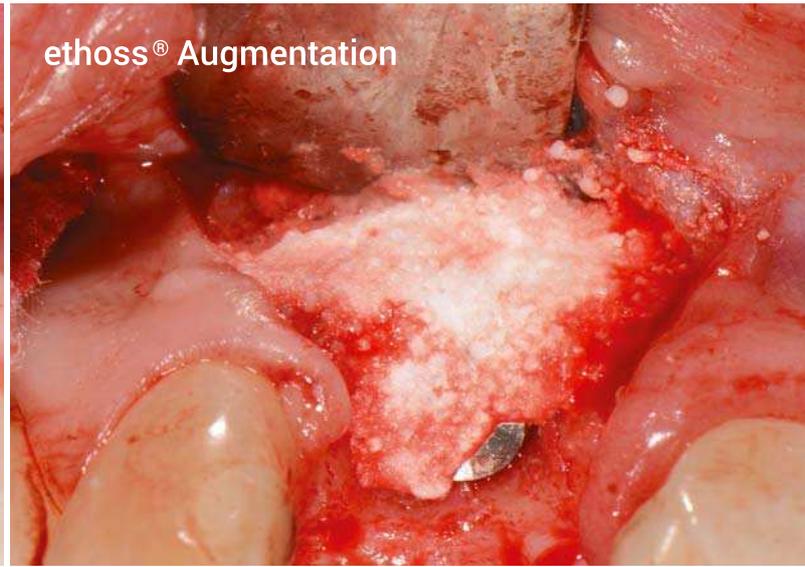
condent GmbH

Owiefenfeldstraße 6
30559 Hannover
Tel.: 0511 959970
info@condent-service.de
www.original-mdi.de

Degranulierter Bereich



ethoss[®] Augmentation



Neuer Knochen nach 12 Wochen



50% neuer Knochen nach 12 Wochen



„Ein Paradigmenwechsel in der Knochenregeneration“

Erhältlich bei:



Demedi Dent GmbH & Co. KG
Hohe Str. 7,
44139 Dortmund

Tel: 0231-4278474
E-mail: info@demedi-dent.com
Web: www.demedi-dent.com