



Heike Isbaner
Chefredakteurin

Implantologie – die dentale Schönheitschirurgie?!

Sicher eine etwas provokante These, die jedoch die Chancen, die die Implantologie für den Praxiserfolg bietet, sehr gut beschreibt. Es ist kein Geheimnis, dass viele Menschen mitunter gern bereit sind, für ein optimaleres Erscheinungsbild etwas tiefer in die Tasche zu greifen. Der boomende Markt der ästhetischen Chirurgie mit rund 1,2 Mrd. Euro Umsatz im letzten Jahr allein in Deutschland kann hier als deutliches Indiz gewertet werden. Richtig adaptiert, dürfte auch die ästhetisch/kosmetische Zahnmedizin und hier insbesondere die Königsdisziplin Implantologie der gebeutelten Zahnmedizin allen Grund zur Hoffnung geben.

Beschränkte sich die Implantologie in ihren Anfängen in erster Linie auf Funktionalität – der festsitzende Zahnersatz war revolutionär, da man auch komplett zahnlos wieder richtig zubeißen konnte – so ist die Entwicklung heute so weit vorangeschritten, dass neben der Funktion insbesondere das ästhetische Ergebnis im Vordergrund steht. Neue Materialien und Technologien machen vieles möglich: die modernen Oberflächen bieten bessere Osseointegration und ermöglichen oft sogar eine Sofortbelastung der Implantate; für eine optimale Ästhetik bieten fast alle Implantathersteller entsprechende Keramik-Abutments an, die insbesondere im Frontzahnbereich keine „dunklen Schatten“ mehr auf die schönen neuen Zähne werfen; auch metallfreie Implantate aus Keramik, die seit Kurzem angeboten werden, versprechen eine perfekte Ästhetik. Nicht jede Innovation in der zahnärztlichen Implantologie wird dabei auch langfristig Bestand haben, aber mit einer Erfolgsquote von mittlerweile weit über 90 Prozent zählt die Implantologie bei aller Innovationsfreudigkeit zu den sichersten Therapien in der Zahnmedizin.

Patienten erwarten und bekommen heute auch vor allem „schöne“ Zähne. Dass sie damit zubeißen können, wie mit ihren „Eigenen“, setzen sie eigentlich als selbstverständlich voraus. Gerade aber die ästhetischen Verbesserungen sind in vielen Fällen eine große Entscheidungshilfe und bewegen potenzielle „Kunden“ deutlich leichter, sich für diese nicht ganz preiswerte Therapie zu entscheiden. Dass diese „dentale Schönheitschirurgie“ den Patienten darüber hinaus eine Reihe weiterer medizinisch begründeter Vorteile bietet, wie z.B. weniger Knochenresorption oder gesündere Ernährung durch uneingeschränkte Kaufunktion, muss in den Beratungsgesprächen ja nicht unerwähnt bleiben. Auch das oft wiederzuerlangende Selbstwertgefühl und die uneingeschränkte Fähigkeit zu artikulieren können gute Gründe für eine Implantation sein. Selbstverständlich ist es Aufgabe des Behandlers oder eines geeigneten Mitarbeiters, seinen Patienten diese Möglichkeiten entsprechend zu kommunizieren.

Implantologie gehört in jede Praxis. Da aber auch in Zukunft nicht jeder Zahnarzt selbst implantieren wird, gilt der engen Zusammenarbeit mit einem Implantologen auch schon in der Planungsphase sowie der Konzentration auf die Implantatprothetik die besondere Aufmerksamkeit. Die prothetische Versorgung ist das, was der Patient letztlich von der zahnärztlichen Leistung sehen und beurteilen kann. Sie entscheidet somit, einwandfreie Funktionalität vorausgesetzt, aus Sicht des Patienten letztlich über den Erfolg der therapeutischen Maßnahme.

Im Zuge der politischen und strukturellen Veränderungen im Gesundheitsmarkt gilt es mehr denn je, sich zu positionieren und mit guten Konzepten neue Patienten anzusprechen, sich auf deren Wünsche einzustellen und bestehende Patientenbindungen zu stärken. Die Implantologie, sofern sie fachlich fundiert und auf einem hohen Niveau angeboten werden kann, bietet ein sehr stabiles Standbein für den Weg in eine nur scheinbar nicht ganz so stabile Zukunft.

Heike Isbaner