

Ästhetikkomponenten

*Während in der Anfangszeit der Implantologie die Osseointegration der Implantate und die Funktionalität des Zahnersatzes im Mittelpunkt der Diskussion standen, sind die Ansprüche an die Ästhetik der implantatprothetischen Versorgung heute erheblich gestiegen. Zum Erreichen eines anspruchsvollen Endergebnisses sind präfabrizierte, individualisierbare Mesiostrukturen eine *Conditio sine qua non*.*

DR. FRIEDHELM HEINEMANN/MORSBACH

Auch bei gelungener Osseointegration und funktionell einwandfreier Rekonstruktion kann vor allem eine implantatprothetische Frontzahnversorgung für den Patienten ein Misserfolg sein, wenn das Ergebnis ästhetisch nicht befriedigend ist. Nicht ohne Grund wird bei der Werbung für Zahnimplantate immer der implantatgetragene Einzelzahnersatz in den Mittelpunkt gestellt. Dies sind die Ergebnisse, an denen der Patient seinen Behandler misst. Neben der medizinischen Indikation für ein Zahnimplantat muss der Behandler auch den Wünschen des Patienten nach Schönheit, Jugend und Gesundheit, das ein strahlendes Lächeln verkörpert, Rechnung tragen. Bereits bei der Aufklärung des Patienten sollte der erfahrene Behandler abschätzen können, ob er ein so anspruchsvolles Endergebnis mit hoher Wahrscheinlichkeit realisieren kann. Er muss seine Befunde und mögliche Komplikationen mit dem Patienten diskutieren und umfassend auch über mögliche ästhetische Probleme aufklären. Beim chirurgischen Vorgehen sind dann bestimmte Grundsätze hinsichtlich der Implantatpositionierung wichtig. So sollte die Implantatschulter in der Front immer 2–3 mm unterhalb der Schmelz-Zement-Grenze der beiden Nachbarzähne liegen, um genügend Platz zur Ausformung eines ästhetischen Profiles zu erhalten. Der Abstand zum Nachbarzahn sollte 1,5 bis 2 mm betragen, um die Ernährung von Knochen und Weichgewebe zu gewährleisten. Ein systematisches Weichgewebsmanagement ist die zweite wichtige Voraussetzung für ein anspruchsvolles Endergebnis. Besonders wichtig ist dabei Lappenbildung und -design bei der Implantatfreilegung.

Genauso wesentlich für ein überzeugendes kosmetisches Resultat ist aber auch, dass zu dem verwendeten Implantatsystem anatomisch präfabrizierte, individualisierbare Mesiostrukturen erhältlich sind, die die rote und weiße Ästhetik der Versorgung harmonisieren. Diese individuellen Mesiostrukturen stützen durch ihre anatomische Form den Gingivalsaum und die Papillen und verhindern durch ihre weiße Grundfarbe oder keramische Verblendung ein metallisches Durchschimmern durch die dünne Zahnfleischbedeckung. Im Ganzen sorgen diese Abutments dafür, dass eine gelungene Restauration sich nicht mehr von einem natürlichen Zahn unterscheiden lässt; die implantatprothetische Versorgung „wächst“ quasi aus der Gingiva.

Die folgenden Seiten werden Sie feststellen lassen, dass die Marktübersicht über die Ästhetikkomponenten wie-

der umfangreicher geworden ist. Gerade anhand dieses Prestigeartikels lässt sich sehr deutlich ein funktionierender marktwirtschaftlicher Wettbewerb erkennen, von dem letztendlich der Patient mit einer optimalen Versorgungsmöglichkeit profitiert. Die Vielfalt der unterschiedlichen Konzepte von gefrästen Zirkonoxid-Aufbauten, Verblend- und Verbundsystemen ermöglicht es, dem Behandler das System auszuwählen, das ihm am vorteilhaftesten erscheint und sich am besten in sein Behandlungskonzept integrieren lässt. Dieser Wettbewerb und die damit zu realisierenden Behandlungsergebnisse sind eine sehr gute Chance, dem Patienten und damit der Bevölkerung und letztlich der Politik begreiflich zu machen, was ein marktwirtschaftliches System auch auf dem Gesundheitsmarkt bewirken kann. Der Behandler steht in der Verantwortung, seinen Patienten medizinisch und wissenschaftlich optimal zu beraten. Letztlich entscheidet der Patient dann auch unter Kostengesichtspunkten. Eine politische Bevormundung ist dabei unnötig und oft sogar schädlich. In diesem Sinne können Sie sich auf den folgenden Seiten eine Übersicht verschaffen, welche Hersteller sich für welche Konzepte entschieden haben, wo sie selbst Stärken und Schwächen sehen und immer auch überprüfen, ob man für sich und die eigene Vorgehensweise durch eine Innovation profitieren kann. Der Wettbewerb der Hersteller ist einer der Garantien für den Fortschritt auf dem Wachstumsmarkt Implantologie.

Anmerkung der Redaktion

Die folgende Übersicht beruht auf den Angaben der Hersteller bzw. Vertrieber. Wir bitten unsere Leser um Verständnis dafür, dass die Redaktion für deren Richtigkeit und Vollständigkeit weder Gewähr noch Haftung übernehmen kann.

Korrespondenzadresse:
 Dr. Friedhelm Heinemann
 Im Hainsfeld 29, 51597 Morsbach
 Tel.: 0 22 94/99 20 10
 Fax: 0 22 94/90 01 70
 E-Mail: FriedhelmHeinemann@web.de