



Moderne Implantatkonzepte

Blickt man auf die letzten 50 Jahre in der dentalen Implantologie zurück, haben sich – wie überall in der Medizin – die Behandlungskonzepte einem immer fortlaufenden Wandel unterziehen müssen.

Text Wolf S. Bieling **Bilder** Dr. Sebastian Beisel, medentis medical GmbH

Stetig kamen neue Methoden auf den Markt, von denen sich die einen durchsetzen konnten, andere jedoch sehr schnell wieder von der Bildfläche verschwanden. Nicht anders erging es teilweise den sogenannten „features“ in Bezug auf das Design, die Oberflächengestaltung und -bearbeitung, die Implantat-Abutment-Verbindung oder den prothetischen Versorgungsmöglichkeiten auf Implantatbasis. Gute Ideen, die zukunftssträftig wirkten, mussten immer zunächst langjährige Bewährungsproben bestehen oder klinische Studien durchlaufen, bis auch kritische Betrachter diese neuen – und oftmals besseren – Ansätze akzeptierten und oft ab diesem Zeitpunkt auch selbst unterstützten. Als signifikantes Beispiel sei hier der Wechsel von maschinierter auf bearbeitete Oberflächen genannt, um die optimale Mikrorauigkeit zur Osseointegration zu schaffen. Da zu dieser Zeit jedoch verschiedenste Methoden (zum Beispiel Beschichtungen) verwendet wurden, welche nicht alle funktioniert haben, einige sich sogar als toxisch nach Ablösung erwiesen haben, ist es verständlich, dass der Wandel langsam vollzogen wurde und sich nur die Methoden durchsetzen konnten, die langfristige Erfolge versprochen.

Langfristige Erfolge sind allerdings nicht nur im Verbleib der Implantate im Knochen zu sehen, sondern auch in der konstanten Möglichkeit der prothetischen Versorgung. Diese kann sich im Laufe des Patientenlebens jedoch auch ändern, so dass sich zum Beispiel die prothetische Aufgabe eines Implantates von einem Einzelzahnersatz zum Bestandteil einer mehrgliedrigen implantatgetragenen Versorgung ändern kann. Schon bei der Planung des ersten Implantates sollte man diese Optionen für die Zukunft im Hinterkopf haben, diese frühzeitig bedenken und bei der Auswahl des zu verwendenden Systems/Konzeptes in Betracht ziehen. Auch bei der Vielzahl der Möglichkeiten, die der heutige CAD/CAM-Markt bietet, ist es sinnvoll, Systeme zu wählen, die vorkonfektionierte Bauteile im Programm haben, um möglichst viele Optionen umsetzen zu können.

Selbstverständlich ist ein weiterer zu betrachtender Punkt der bereits genannte Implantaterhalt im Knochen. Perfekte Pflege und Hygiene vorausgesetzt sollte das Implantat ein Leben lang im Patientenkiefer verbleiben. Dies können zwar weder Anbieter noch Behandler garantieren, jedoch kann man durch Auswahl des richtigen Systems/Konzeptes einiges dazu beitragen, die Erfolgsaussichten signifikant zu erhöhen. Auch hier wurden langjährige Untersuchungen angestellt, um zu zeigen, was derzeit – bezogen auf die jeweilige Situation/Indikation – die oben genannten „Features“ der Wahl sind. Als Schlagwörter seien hier lediglich Untersuchungen zur Dichtigkeit des Mikrospaltes zwischen Implantat und Abutment („Micro-Gap-Measurement“), Design des Platformswitchings, optimierte Mikrorauigkeit der Oberflächen genannt.

In der heutigen Zeit wird von Seiten der Industrie immer weiter geforscht, um die Erfolgsquoten der Implantologie stetig zu verbessern und den Anwendern Produkte und Konzepte an die Hand zu geben, die möglichst perfekt aufeinander abgestimmt sind, um diesem größtmögliche Behandlungssicherheit und Vereinfachung der Abläufe bieten zu können.

Die größte Herausforderung ist es, ein System zu konzipieren, mit welchem der Anwender alle Indikationen lösen kann, die ihm im Alltag begegnen. Dieses jedoch so aufzubauen, dass es trotz der notwendigen Bandbreite überschaubar und plausibel ist. Die Verständlichkeit muss schließlich auch in allen Bereichen der Praxis/Klinik gegeben sein, damit auch Assistenz, Aufbereitung, Einkauf und so weiter schnell und effizient dieses einsetzen können. Macht es hier nun Sinn, dutzende von Systemen für unterschiedlichste Indikationen vorzuhalten und sein gesamtes Team auf sämtliche dieser Systeme zu schulen?

Wie viele Systeme muss man vorhalten, um alle gängigen Indikationen abdecken zu können? Auch diese Thematik ist ein nicht zu vernachlässigender Punkt. Bezogen auf die „Total Solution Provider“ lässt sich im Allgemeinen sagen, dass diese



»



im Regelfall 90 Prozent der anfallenden implantologischen Behandlungen übernehmen und lediglich die letzten 10 Prozent an chirurgische Praxen oder Kliniken überweisen. Aber auch für die „alltäglichen“ Fälle ist es sinnvoll und notwendig, ein System zu verwenden, welches mit unterschiedlichen Implantatdesigns aufwarten kann, um die anfallenden Indikationen lösen zu können. Als Beispiel seien hier einerseits Aplasiefälle im Schneidezahnbereich genannt, die normalerweise die Verwendung von durchmesserreduzierten Implantaten voraussetzen und auf der anderen Seite Komplettkieferversorgungen, die ein Implantatdesign benötigen, dass die Kraftverteilung zum Beispiel auf nur vier Implantate ermöglichen und hier die Stabilität der Gesamtversorgung garantieren kann. Selbstverständlich könnte man auch Implantate für die Insertion in das Os zygomaticus, sogenannte Zygoma-Implantate nennen, die nur von wenigen Firmen angeboten werden.

Betrachtet man den Praxis- oder Klinikalltag, gestaltet es sich als äußerst schwierig, Systeme mehrerer Hersteller parallel vorzuhalten. Dieses führt gerade beim Praxispersonal zu Irritationen, welches für die Bevorratung einzelner Komponenten, wie der Vorbereitung der einzelnen Bohrsequenzen, zuständig ist. Auch in diesem Bezug macht es also Sinn, das Entscheidungsaugenmerk auf einen Anbieter zu richten, dessen Portfolio alle gängigen Indikationen lösbar macht.

Das Unternehmen medentis medical GmbH mit seinem Sitz in Bad Neuenahr/Ahrweiler an der Ahr in der Nähe von Bonn bietet seinen Kunden bereits seit Jahren ein äußerst zuverlässiges Implantatsystem, das sich am Markt durchsetzen konnte. Dies wurde hauptsächlich durch die hohe Qualität und die leicht verständliche Verarbeitung sowohl im chirurgischen, als auch im prothetischen Bereich erreicht. Das System ist vom Markt nicht mehr wegzudenken, ist es doch seit langem unter den TOP 5 der verwendeten Systeme in Deutschland zu finden und mittlerweile in mehr als 40 Ländern weltweit vertreten. Zusätzlich ist zu erwähnen, dass neben dem bereits erwähnten bewährten System ICX zusätzliche Implantatformen entwickelt und auf den Markt gebracht wurden, um spezielle Indikationen wie Aplasiefälle mit durchmesserreduzierten Designs oder Sofortimplantationen mit aggressiveren Gewindeentwicklungen durchführen zu können. Denn diese sollten eine möglichst hohe Primärstabilität erreichen können, dies jedoch unter Vermeidung der Entstehung von Drucknekrosen bei Einhaltung der empfohlenen Bohrprotokolle. Auch das oben erwähnte Zygoma-Implantat findet der Anwender im Produktportfolio des Anbieters.

Neben den hier aufgeführten Vorteilen zu einem Implantatkonzept für alle Indikationen ist aber ebenso die konstante Entwicklung und Forschung notwendig, um den Bereich der Implantologie immer weiter zu komplettieren. Hier sei als einer der wichtigsten Punkte die „digitale Implantologie“ genannt, welche bei diesem Unternehmen durch das Produkt ICX-Magellan und das Konzept ICX-Imperial abgebildet wird. Ersteres ermöglicht die Planung implantologischer Behandlungen auf Basis von dreidimensionalen Röntgendaten und deren Umsetzung mit extrem präzisen Bohrschablonen, wenn gewünscht auch für die „full-guided“-Implantation. Das Konzept ICX-Imperial schließt die ICX-Magellan-Vorgehensweise ein und vervollständigt diese noch mit der präoperativen LZP-Planung und Herstellung aus einem Hochleistungs-PMMA. Dieses Konzept ist zur Zeit einzigartig auf dem Markt, so dass der Anwender nach Planung der OP am Computer zum Tag der Operation Modelle, Bohrschablonen, Implantate, Aufbauten, sowie das Provisorium komplett in den korrekten Dimensionen aus einer Hand geliefert bekommt.

Nach mehreren hundert Fällen, die in den letzten Monaten allein in Deutschland umgesetzt wurden, zeigt sich, dass es die richtige Entscheidung war, den gesamten Workflow stärker zu digitalisieren und so eine für den Patienten und den Behandler zur Zeit einzigartige Situation zu schaffen, die bestmöglichen Service und faire Preise garantiert.

Um auch hier die Präzision genauer zu betrachten, hat sich das Unternehmen entschlossen, eine Multi-Center-Beobachtung durchzuführen, um dieses neuartige Konzept von verschiedenen, sehr erfahrenen Anwendern und auch Nichtanwendern des Systems ICX verwenden und beurteilen zu lassen. In diesem Zuge wurden mehrere hundert Implantate gesetzt, eine erste Zwischenbilanz wird zum Herbst erwartet. Schon jetzt sei aber gesagt, dass die Ergebnisse im positiven Sinne als herausragend zu prognostizieren sind.



Wolf S. Bieling

Vertriebsleiter/Sales Director DACH
Global Trainer Digital Dentistry
medentis medical GmbH

—
Walporzheimer Straße 48-52
53474 Bad Nauener/Ahrweiler
Tel.: +49 264 19 110-0
E-Mail: info@medentis.de
www.medentis.de

