

Normalität Implantologie

In diesem Heft

Interview mit Dr. Gerald Gerstenberg, Köln, über die Entwicklungen in der Implantatplanung **6/7**

Durch rechtzeitiges Implantieren können Beeinträchtigungen vermieden werden: Wann ist der richtige Zeitpunkt für Implantate? **8/11**

Dr. Ralf Masur: Die moderne Implantologie bevorzugt die Zementierung **15/16**

Update Schablonennavigation: Verbesserte Diagnose, OP-Qualität und Vorhersagbarkeit bieten mehr Sicherheit **18/24**

Initiale gute Zellanlagerung: Hohe Erfolgsrate in allen routinemäßig angewendeten Indikationen **26/29**

Zahnersatzbedingte Scherbelastungen führen nicht zum Knochenabbau **30**

Natürlich wirkende Restaurationen: Ein vollkeramischer Implantat-Aufbau aus Zirkonoxid in der Anwendung **32/35**

Epilog: Zehn Jahre DGI **54**

Termine **4/5, 53**

Herstellernachweis **52**

Impressum **53**

Die Implantologie gewinnt in der Zahnmedizin und in deren „Markt“ zunehmend an „Normalität“, weil immer mehr Zahnärzte sich ihr ernsthaft zuwenden. Mitunter hat aber auch das „Unnormale“ die Oberhand in dieser doch eher jungen „Wissenschaft“. Völlig anormal ist es zum Beispiel in wissenschaftlichen Gesellschaften, dass alle paar Jahre „Palastrevolutionen“ im Vorstand stattfinden. In einigen Implantologie-Verbänden gehört dies fast zum Alltag. So gerade wieder einmal geschehen bei der nach eigenen Angaben weltweit größten implantologischen Gesellschaft, der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI).

Anormal ist es eigentlich auch, dass Nicht-Zahnärzte stimmberechtigte Mitglieder solcher wissenschaftlicher Gesellschaften werden können und mit ihrer Hilfe Politik bei der Abwahl oder Neuwahl von Vorständen gemacht wird. Aber damit soll nun – so heißt es bei allen implantologischen Gesellschaften – Schluss sein. Also auch hier Hinwendung zur Normalität, dass in einer wissenschaftlichen berufsständischen Organisation allein jene die Geschicke bestimmen, die wenigstens dem Berufsstand angehören und als Zahnärzte schwerpunktmäßig im Fachgebiet tätig sind.

Aber es gehört auch zur Normalität – hier von den Zahnärztekammern so verordnet –, dass sich jeder Zahnarzt auch den Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie zuordnen darf, der es nach Gusto möchte. Dies, obwohl er vielleicht erst in einem halben Jahr mit Implantaten anfangen will. Einmal ausprobieren, ob es etwas bringt, Implantologie auf dem Schild stehen zu haben. Der Kammerübersicht zufolge gibt es schon mehr als 5.000 Tätigkeitsschwerpunkt-Implantologen, bei gerade 450.000 Implantationen und nicht einmal 200.000 Patienten im Jahr.

Zur Normalität in der Implantologie gehört es leider auch, dass die Industrie mitunter weniger das Bemühen um Verbesserung der Technologien und der zahnmedizinisch-wissenschaftlichen Qualität der Implantatsysteme in den Vordergrund stellt, sondern ein fast zügellos zu nennendes Marketing die Oberhand gewinnt. Die Anpreisungen werden immer dramatischer. „Sechs Implantate in 24 Minuten“, das ist „mit unserem System XY so einfach, dass es meine Sekretärin kann, um nicht zu sagen mein Schäferhund“; oder „es gibt keinerlei Kontraindikationen mehr“; „unsere XY-Implantate sind sofort belastbar und mit Suprakonstruktionen sofort dauerhaft versorgbar“ und „natürlich hält jedes Implantat auf Grund seiner XY-Supra-

konstruktion zehn Jahre und mehr“ etc. Alles Sprüche aus so genannten wissenschaftlichen Kongressen von Implantatherstellern sowie aus Vorträgen der von Herstellern gesponserten Dozenten der Fachgesellschaften aus den vergangenen Monaten.

Die Wissenschaft der Implantologie sollte im Vordergrund stehen, aber eigentlich ging es darum, „Visionen“ für den Implantathersteller zu schaffen. Es geht vornehmlich darum, den Börsenkurs mit solchen Aussagen hochzutreiben, die Braut schön zu machen für eine weitere Aktienvermarktung, einen Börsengang oder einen Verkauf der Firma. Leider lassen sich Wissenschaftler und Fachverbandsrepräsentanten allzu sehr mit vor den „Aktienkurs-Pflegekarren“ spannen – zu Lasten des künftigen Ansehens der Implantologie in der Zahnmedizin.

Die Implantologie findet aber dennoch den Weg zur Normalität, auf der Basis einer Spezialisierung und der ernsthaften Leistung in den vielen Praxen der Zahnärzte, die sich ihr zuwenden. Dies geschieht auch auf einer zunehmend breiteren wissenschaftlichen Grundlage und durch Inanspruchnahme einer universitären postgradualen Weiterbildung zum Implantologen. Das mögliche Einbeziehen bestimmter implantologischer Leistungen in einen Kassenfestzuschuss-Katalog ab 2005, mit dem die Zahl der Implantationen überproportional ansteigen wird, wird zur Normalität beitragen. Aber auch die Preisgestaltung wird sich auf ein leistungsgerechtes Niveau einpendeln. Nicht zuletzt werden auch die Hersteller zur Normalität in ihrem Auftreten gezwungen werden. Dies, damit die Implantologie gemeinsam in Praxen und beim Patienten als eine selbstverständliche zahnärztliche Leistung bei entsprechender Indikation stärker positioniert werden kann. Bei diesem Bemühen um Normalität, um das Verankern der zahnärztlichen Implantologie in der täglichen Praxis, haben Sie uns immer unterstützend an der Seite.

Ihr



Jürgen Pischel



Das Titelbild dieser Ausgabe zeigt ein Motiv der Firma Straumann GmbH, Freiburg.