

## Implantologie – Erfolg auf Ansage?

Das „Geschäft mit den Implantaten“ wird in der kommenden Dekade zu den Märkten mit Wachstumspotential zählen. Verbraucherbewusstsein und demographischer Wandel schreiten gemeinsam mit dem Zuwachs an Erkenntnis und immer neuer Produktentwicklungen voran. Ein paar Fakten auf dem Weg in die Zukunft machen den Wandel begreifbar.

**D**as Marktpotential der Implantatbehandlungen ist gigantisch. Die amerikanische Gesellschaft der Oral- und MKG-Chirurgen berichtet, dass nahezu 70 % der Erwachsenen von 35 bis 44 mindestens einen bleibenden Zahn aufgrund von Trauma, Parodontalerkrankung, nicht erfolgreicher Wurzelkanalbehandlung oder Verfall des Gebisszustandes eingebüßt haben. Zudem sind ein Viertel der über 74-Jährigen komplett zahnlos.

Trotz dieser offensichtlich großen Zahl an Patienten, die von einer implantologischen Versorgung profitieren könnten, griff der amerikanische Zahnarzt im Schnitt monatlich nur einmal zum Implantat. Dies scheint erstaunlich, wenn man an die Verbesserung der Lebensqualität denkt, die mit dieser Art von Zahnersatz möglich ist. Somit besteht – rein theoretisch – das Potential, die Einkünfte sowohl im zahnerhaltenden als auch im chirurgischen Sektor auf Ansage zu steigern. Mit Implantologie in Zukunft erfolgreich zu sein, sollte kein Problem darstellen, wenn man als Behandler dafür gerüstet ist: Ein weites Feld an Fort- und Weiterbildungen der berufsständischen Kammern, (inter-)nationalen Fachgesellschaften, privaten Fortbildungsinstituten und nicht zuletzt der Industrie bieten eine breite Angebotspalette.

Was muss aber passieren, um eine Zahnarztpraxis zu einem herausragenden Implantatzentrum zu entwickeln? Leider ist es nicht rein die fachliche Eignung und Genialität des Zahnarztes, es kristallisiert sich heraus, dass die konsequente Umsetzung und Weiterentwicklung von raffiniertem Management, der Einsatz der richtigen Mar-



ketinginstrumente und ein langer Atem der Weg zum Ziel sind. Sich darüber hinaus gut zu platzieren, um zum richtigen Zeitpunkt den steigenden Bedarf an implantologischer Behandlung zu decken, ist eher als Kür nach der Pflicht zu begreifen.

### Warum ist ein Implantat die Behandlungsalternative der Zukunft?

**Sicherheit:** Nach annähernd 30 Jahren Forschung und Innovation ist ein verlässlicher Langzeiterfolg garantiert, das Handling ist deutlich vereinfacht und die prothetischen Versorgungsmöglichkeiten haben ungeahnte Vielfalt erreicht. Auch in den Köpfen der Behandler ist das Implantat längst angekommen: Immer mehr Spezialisten und Generalisten raten zur Implantatversorgung – als langfristiges Mittel der Wahl.

**Demographischer Wandel:** Die Generation der Babyboomer sucht mit aller Kraft nach Mitteln und Wegen, um sich ein jugendliches, attraktives Äußeres zu erhalten. Für die Generation, die die Gesellschaft in jedem Lebensabschnitt umzukrempeln versucht hat, gehört festsitzender Zahnersatz zum Selbstverständnis: „Sag nein zu Prothesen!“

**Die Macht der Eitelkeit:** Kosmetische Veränderungen und Ästhetische Zahnheilkunde wurden ein nicht mehr wegzudiskutierender Anteil unserer Gegenwartskultur. Implantate sind zentraler Bestandteil dieser ästhetischen Revolution – somit werden sich mehr und mehr zahnlose oder teilbezahnte Patienten gegen ihre Vorurteile und Ängste hinweg mit dem Thema auseinandersetzen (müssen).

**Erfolg auf lange Sicht:** Abhängig von der jeweiligen Erhebung ist einem Implantat im gesunden Körper eine Erfolgsrate von über 95 % in den ersten 10 Jahren beschieden, was den Erfolg so manch zahnerhaltender Maßnahme bei weitem übersteigt. Dieses leider äußerst subjektive Argument für langfristige Planbarkeit hat dazu geführt, dass eine Implantatversorgung oftmals gegenüber konventionellem Zahnersatz bevorzugt wird.

**Von Anfang an:** Auch wenn in der veralteten deutschen Approbationsordnung von 1956 Implantologie als Ausbildungsinhalt fehlt, so sind mittlerweile Planung und

Insertion von Implantaten genauso wie Abdrucknahme und prothetische Versorgung – mit großzügiger Unterstützung einschlägiger Industriepartner – im Zahnmedizinstudium angekommen. Der heutige junge Zahnarzt ist im Gegensatz zu seinem älteren Kollegen mit Technik und Ausführung groß geworden und hat jede Scheu abgelegt: Ein Erfahrungsvorsprung, der sich bezahlt macht.

**Für alle Fälle:** Die Technik dahinter und das Wissen um das Anwendungsspektrum haben sich seit den Anfängen enorm erweitert. Während in den frühen Jahren der Implantologie viele Patienten davon überzeugt wurden, dass eine Implantattherapie mit ihrem individuellen Risiko unvereinbar sei, hat sich die „Grenze des Machbaren“ durch neue Protokolle, innovative Designs und planbare Knochenaufbauten deutlich verschoben.

**Zahnlos, aber nicht reizlos:** Das Gros der zahnlosen Patienten kann auf vielfältige Art und Weise von Implantat getragenen Zahnersatz profitieren. Implantate sind kein teures Luxusgut, sondern der Standard für eine hochwertige Versorgung. Es ist wichtig, die Patienten über die Vorteile einer stabilen, gut sitzenden, grazilen Versorgung aufzuklären – schließlich sind Lachen und Essen menschliche Grundbedürfnisse.

**Up and away:** Ursprünglich bedurfte es mindestens ein halbes Jahr bis zum ersten Biss mit der neuen Versorgung. Die Optimierung der Materialien, das bessere Verständnis der mikrobiologischen und mechanischen Abläufe der Knochenheilung und die Anwendung von ambitionierten Protokollen hat die Behandlungszeit entschieden verkürzt.

**All inclusive:** Immer mehr private Krankenversicherungen und dentale Zusatzversicherungen stellen sicher, dass die Kosten der Implantatbehandlung ganz oder zumindest zu einem großen Teil übernommen werden, was dazu führt, dass Patienten bei geringerer Eigenbeteiligung eher geneigt sind, sich für die dennoch kostspielige Behandlung zu entscheiden.

**Marketing:** Nicht nur der Zahnarzt sondern auch die Hersteller selbst stehen den Patienten als Informationsquelle zur Verfügung. Anstatt auf Erklärungen vom Zahnarzt zu warten, ist die geeignete Information oft nur einen Klick weit entfernt.

Aus den Trends der Gegenwart kann also für die kommenden Jahre weiteres Wachstum abgeleitet werden. Mit dem Eintreten der geburtenstarken Jahrgänge in das Lebensalter von 50 Jahren und höher wird der Bedarf, verlorene Zähne zu ersetzen, ansteigen. Somit liegt es in der Hand eines jeden Behandlers sich für die anstehenden Aufgaben zu rüsten und sich die fachlichen und kommunikativen Fähigkeiten anzueignen, um auch am Erfolg teilhaben zu können.

*Dr. Jan-Friedrich Dehner, Würzburg  
E-Mail: dehner\_j@ukw.de*