

Die moderne Zahnklinik positioniert sich am Markt nach den Prinzipien des modernen Marketings: Im Mittelpunkt stehen die Bedürfnisse des Kunden, dem Patienten eben. Neben dem primären und ursprünglichen Bedürfnis, die Kau- und Sprechfähigkeit bei ansehnlicher Ästhetik wiederherzustellen, spielen in der heutigen Zeit zusätzliche Anforderungen an einen zu ersetzenden Zahn eine wichtige Rolle.



Metallfreie Restauration von A bis Z

Dr. med. dent. Michael Leistner

Immer mehr Patienten wollen und müssen metallfrei versorgt werden. Experten sprechen von einem Megatrend, vergleichbar mit der Entwicklung der Bioangebote im Lebensmittelhandel. Nach einer Umfrage der Firma Straumann würden 53 Prozent der befragten Patienten korrekterweise die Auswahl des Implantatmaterials dem behandelnden Zahnarzt überlassen, aber 35 Prozent der Patienten würden sich für ein Keramikimplantat und nur 10 Prozent für ein Titanimplantat entscheiden (n.n. 2 Prozent).¹ ZERAMEX® bietet, nach zehnjähriger Entwicklung und der Erfahrung aus über 30.000 gesetzten Implantaten, die 100 Prozent metallfreie Alternative zu Titanimplantaten, welche bei titanunverträglichen Patienten unerwünschte lokale und systemische Entzündungserscheinungen induzieren können. Die durch Korrosion und Abrieb entstandenen Titandioxid-

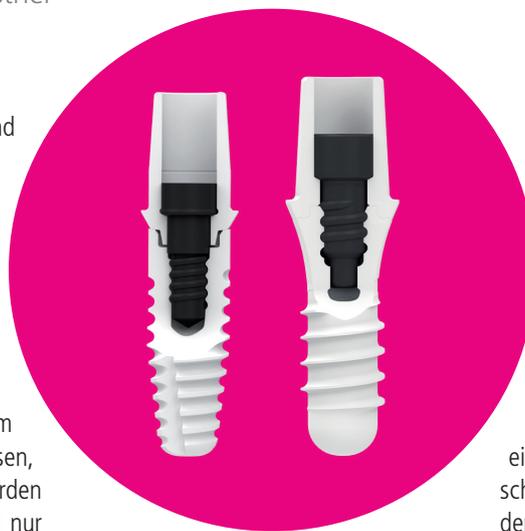


Abb. 1: ZERAMEX® XT- und P6-Implantat.

partikel werden durch Gewebsmakrophagen phagozytiert und können zu einer chronisch unspezifischen Entzündungsreaktion und in der Folge zur fehlenden knöchernen Integration und zu anderen gesundheitlichen Problemen führen.²⁻⁶

Der aufgeklärte Patient unterliegt seiner Bedürfnislogik, begegnet dem Zahnarzt diesbezüglich auf Augenhöhe und will

über bestehende Versorgungsalternativen objektiv informiert und beraten werden.

Neben der Versorgungssicherheit für seine Situation, in der Regel ein fehlender Zahn, will der Patient eine Versorgung ohne belastende gesundheitliche Nebenwirkungen, einen natürlichen Zahnersatz, ohne schädigende Wechselwirkungen mit dem Körper oder anderen Dentalmaterialien und mit einer natürlichen Ästhetik. Das Hauptargument für den Einsatz von Keramikimplantaten sind die positiven Auswirkungen des Materials auf das periimplantäre Weichgewebe.⁷ Die zirkuläre Durchblutung entspricht bei Keramik dem natürlichen Zahn und ist bei Titan signifikant verringert.⁸ Ebenso zeigt der Werkstoff Keramik eine wesentlich geringere Plaqueanlagerung und geringere bakterielle Adhäsion.^{9,10}



Abb. 2

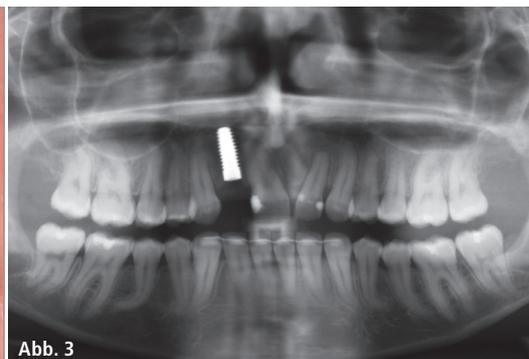


Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: Das Implantat wird per Hand inseriert. – Abb. 3: OPG postoperativ, Implantat in situ. – Abb. 4: Finale Situation nach Eingliederung des Zahnersatzes.

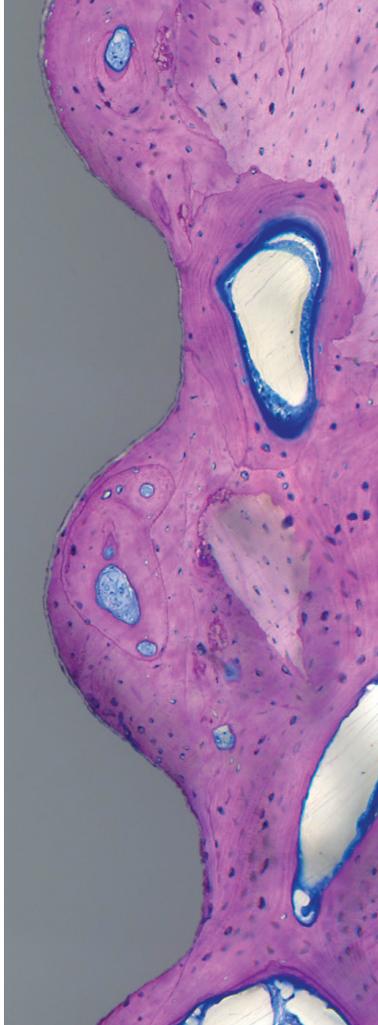


Abb. 5: Osseointegriertes ZERAMEX® T.

Für den modernen Patienten sind die Zähne Teil des Körpersystems und nicht nur Werkzeuge zur Zerkleinerung der Nahrung. Der Patient weiß, wenn Zähne und ihr Umfeld erkrankt sind, hat das Auswirkungen auf andere Organe und Körperfunktionen. Der Aufwand einer Behandlung oder die Nachbehandlung für den Patienten bezüglich psychischer und physischer Belastung und der aufgewendeten Zeit ist ebenso relevant. ZERAMEX® P6 und ZERAMEX® XT in der Hand des Behandlers sind die Antwort auf die Bedürfnisse des modernen, aufgeklärten Patienten.

Trotz der einzigartigen Eigenschaften des ZERAMEX®-Implantates ist der Preis im Bereich der Premiumtitanimplantate positioniert.

Auch in der Zahnärzteschaft ist ein zunehmendes Interesse an Keramikimplantaten als Ergänzung und Erweiterung des Behandlungsspektrums erkennbar. Vor allem beim Material und der Oberfläche des Implantates hat eine rasante Weiterentwicklung

stattgefunden.¹¹⁻¹³ Bezüglich Osseointegration (Bone-Implant-Contact, BIC) stehen die ZERAMEX®-Implantate den Titanimplantaten in nichts mehr nach.¹⁴⁻¹⁶ Das Handling ist für den Versorger mit den modernen Implantatsystemen vergleichbar und die Anwendungssicherheit ist in der Praxis und wissenschaftlich erwiesen.

Die zahnmedizinische Dienstleistung steht im harten Wettbewerb. Der moderne Versorger geht aus Überzeugung auf das Bedürfnis nach metallfreier Versorgung ein, berät den Patienten umfassend und positioniert sich am Markt mit einem Angebot, das rasch bekannt wird und die wirtschaftliche Position des Versorgers stärkt.

Kontakt

Dr. Michael Leistner

Ziegelgasse 2

79249 Merzhausen

info@dent-design.de

www.dent-design.de