



M. Rickert

Digitale Technologien – leistungsstarke Dienstleistung für den Behandlungserfolg

Was ist die beste Möglichkeit zur umfassenden Information über alle wichtigen Innovationen in der Zahnmedizin? Ein Besuch der Internationalen Dental-Schau, vom 12.–16. März 2013 in Köln – so lautet die einfache Antwort. Näheres zu detaillierten Fragen verrät in unserem Interview Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Verbands der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

? Herr Dr. Rickert, vor 2 Jahren haben Sie an dieser Stelle einen Trend sowohl der Messe IDS als auch der Zahnheilkunde ins Digitale ausgemacht. Wie setzt er sich fort?

Dr. M. Rickert: Das ist richtig, die Besucher verwenden in Köln immer häufiger Smartphone und Apps, um digital durch die Hallen zu navigieren und für sich den besten Weg zu finden. Man darf die Technik aber auch nicht überschätzen! Entscheidend bleibt, was wir ganz real vor Ort an neuen Geräten und innovativen Werkstoffen in den Händen halten, testen und beurteilen können. Im Vorfeld kann es allerdings hilfreich sein, seine Hotelreservierungen, Flug- und Bahnreisen digital vornehmen zu können – am einfachsten über www.ids-cologne.de.

Analog zu seiner Bedeutung bei der Organisation des Messebesuchs beurteile ich auch den Wert des Digitalen für die Zahnheilkunde. In den Anfängen konnte einen zuweilen ja das Gefühl beschleichen, in Zukunft würden Software-Entwickler Zähne versorgen, Zahnersatz herstellen und Implantate inserieren. Glücklicherweise entwickeln sich die digitalen Technologien in 2 Richtungen: Sie eröffnen immer mehr Möglichkeiten, aber sie werden auch bedienerfreundlicher. Der Zahnarzt und der Zahntechniker können sich heute vielleicht sogar stärker als vor 2, 4 oder 6 Jahren wieder auf ihre ureigenen Fachdisziplinen konzentrieren – und das Digitale als das betrachten, was es sein sollte: ein starker Dienstleister für die konservierende Zahnheilkunde, die Prothetik, die Implantologie etc.

? Damit hat sich nicht die Zahnheilkunde digitalisiert, sondern die digitalen Technologien sind in der Zahnheilkunde angekommen. Wie nutzt sie der Zahnarzt effektiv?

Dr. M. Rickert: Zwei- und 3-dimensionale Röntgenaufnahmen für die Implantatplanung oder die Wurzelkanalbehandlung, Fluoreszenz für Karies- und Parodontaldiagnostik, Intraoralbilder für die Falldokumentation, ganz abgesehen von der gesamten CAD/CAM-Prozesskette für die Prothetik – überall bieten sich digitale Technologien als Unterstützung auf dem Weg zum Behandlungserfolg an. Mein Tipp: medizinisch denken, dann finden sich die geeigneten Hilfsmittel von ganz allein.

? In welchen Bereichen findet der IDS-Besucher Innovationen, die zahnärztliche Therapien in neuartiger Weise bereichern?

Dr. M. Rickert: Die zahn- und immer stärker auch die implantatgetragene Kronen- und Brückenprothetik bestimmt nach wie vor einen Großteil des zahnärztlichen Alltags. Neue oder verbesserte Intraoralscanner machen es jetzt für manchen erst so richtig attraktiv, sich in die CAD/CAM-Prozesskette einzuklinken. Zunächst war sie doch vor allen Dingen eine Sache des Labors, nun setzt sie sich häufiger bis in die Zahnarztpraxis fort. In Kombination mit innovativen Werkstoffen, Legierungen wie Keramiken, ergeben sich zusätzliche Optionen. Ich glaube, dass sich die Chairside-Herstellung von Inlays, Onlays, Kronen und kleineren Brücken zu einer attraktiven Fertigungsalternative entwickeln wird. Komplexe und auch ästhetisch besonders anspruchsvolle Arbeiten bleiben nach meiner Einschätzung dem Zahntechniker vorbehalten, und gerade darum ist ein gemeinsamer Messerundgang im Team ideal. Das Labor – auch das Praxislabor! – profitiert darüber hinaus von neuen Nichtedelmetalllegierungen, die einen bisherigen Trend umkehren: Hat man in den letzten Jahren oft

darüber nachgedacht, Fräsarbeiten in Zentren oder industrielle Netzwerkfertigungen outzusourcen, so wird jetzt das Insourcing zuvor ausgelagerter Fertigungsschritte zur attraktiven unternehmerischen Option.

? Das heißt, dass die Digitaltechnik für den Zahnarzt technisch leistungsfähiger und einfacher bedienbar wird – aber ökonomisch komplexer?

Dr. M. Rickert: Ganz klar: Hier entstehen neue Geschäftsmodelle. Ob die Fertigung im Praxislabor oder in einem gewerblichen Labor oder bei einem industriellen Dienstleister sinnvoll ist, entscheidet sich im Einzelfall. Und im Werkstoffmix könnten Dank aktueller Fortschritte bei den aufbauenden Rapid-Prototyping-Verfahren – praktisch das Gegenstück zum Materialabtrag durch Fräsen und Schleifen – Hochleistungskunststoffe für so manche Versorgung eine vielversprechende Alternative darstellen. Das beeinflusst jenseits der Ökonomie vor allem die medizinische Entscheidung für ein bestimmtes Restaurationsmaterial im individuellen Patientenfall.

? Ich habe den Eindruck, dass sich in jüngster Zeit Übernahmen, Fusionen, Kooperationen und Partnerschaften mehren. Wo steht im internationalen Konzert die deutsche Dentalindustrie?

Dr. M. Rickert: Die Dentalindustrie muss heute global betrachtet werden. Für Zahnarzt und Zahntechniker bietet es Vorteile, wenn z.B. ein hierzulande entwickeltes CAD/CAM-System sich zukünftig mit Scan- und Frästechnik aus Skandinavien kombinieren lässt. Die IDS ist eine internationale Messe, daher kann der Besucher sich dort Technologien aus aller Herren Länder ansehen und für seine Praxis und sein Labor das Beste auswählen, um dem Patienten vor Ort die bestmögliche Therapie zukommen zu lassen. Ich bin persönlich davon überzeugt, dass häufig ein Angebot eines VDDI-Mitgliedsunternehmens die Nase vorn haben wird.

! Das Interview führte Dr. Ehrensberger, Frankfurt/Main.

Gemeinschaftstagung der SGI/DGI/ÖGI in Bern

Dr. Mischa Krebs und Dr. Marco Schwan teilen Erfahrungen aus Wissenschaft und Praxis mit Kollegen



„Warum platziere ich ANKYLOS® subkrestal?“, „Welchen Vorteil bietet ein progressives Gewindedesign?“ oder „Welche Voraussetzungen muss eine mikrobewegungsfreie Implantat-Abutment-Verbindung erfüllen?“ – diese und andere Fragen standen im Mittelpunkt des Meet-the-Experts auf der 6. Gemeinschaftstagung der SGI/DGI/ÖGI in Bern. Denn hier stellten sich Dr. Mischa Krebs und Dr. Marco Schwan anlässlich des 25-jährigen ANKYLOS®-Jubiläums den Fragen ihrer Kollegen, informierten über neueste Studienergebnisse und verrieten hilfreiche Tipps und Tricks aus ihrem Praxisalltag.

Die beiden Kollegen gaben Einblicke in ihren Praxisalltag und einen Überblick über die aktuelle Studienlage. So berichtete Krebs von ersten Ergebnissen der Frankfurter Studie. Von 1991–2011 wurden an der Universitätszahnklinik in Frankfurt über 12 000 ANKYLOS®-Implantate bei über 4000 Patienten eingesetzt. Kompromittierte Patienten wie Raucher oder Bruxer wurden wie sonst üblich nicht ausgeschlossen. Die Ergebnisse zeigten eine absolute Überlebensrate von 97,5% und für über 85% der Implantate einen Knochen-

verlust von weniger als 1 mm nach 17 Jahren. Die teilnehmenden Kollegen sprachen jedoch nicht nur offen über ihre erfolgreichsten Therapieergebnisse, sondern auch über die Versorgungsherausforderungen, die einem im Praxisalltag begegnen. Und genau das war Ziel der Veranstaltung: eine Plattform für den Erfahrungsaustausch und die Entwicklung von Lösungswegen zu bieten. „Als Anwender arbeiten wir bereits seit vielen Jahren mit dem ANKYLOS®-System und wissen daher, was es dank seiner systemeigenen Beson-



Dr. Mischa Krebs (links) und Dr. Marco Schwan.

derheiten bieten kann. Dieses Wissen – etwa, warum eine subkrestale Platzierung empfehlenswert und dank der besonders dichten ANKYLOS®-Verbindung möglich ist – an andere Anwender weiterzugeben, aber auch bei Fragen ein Ansprechpartner zu sein, war uns im Rahmen dieser Veranstaltung wichtig“, resümiert Schwan das Meet-the-Expert.

Aus einer Pressemitteilung der **DENTSPLY Friadent, DENTSPLY Implants Manufacturing GmbH, Mannheim**, Internet: www.dentsply-friadent.com

Astra Tech Dental und DENTSPLY Friadent firmieren unter DENTSPLY Implants

Go-Live Pressekonferenz am 8. Januar in Wiesloch

DENTSPLY Implants ist zum 1. Januar 2013 nach erfolgreicher Implementierung in vielen anderen Ländern nun auch in Deutschland an den Start gegangen. Entstanden aus den 2 weltweit wachstumsstärksten Implantatunternehmen Astra Tech Dental und DENTSPLY Friadent, bietet das neue Powerhouse der Implantologie seinen Anwendern umfassende und ganzheitliche Lösungskonzepte für die Versorgung ihrer Patienten auf dem Fundament wissenschaftlicher und klinischer Dokumentation. Das Portfolio erstreckt sich von der chirurgischen und prothetischen Planung über augmentative Verfahren, die bewährten Implantatsysteme, patientenindividuelle prothetische CAD/CAM-Lösungen bis hin zu einem Service-Angebot zur Praxisentwicklung und Patientengewinnung.

Auf dem Fundament wissenschaftlicher Dokumentation basierend, ruht das Unternehmen dabei auf 3 Säulen, deren Produkte die Anwender optimal bei der Entwicklung langfristiger, individueller Lösungen unterstützen sollen: digitale offene Lösungen für die individuelle Zahnrestauration, chirurgische Konzepte einschließlich der Implantatsysteme sowie

das Service-Angebot für ein professionelles Praxismarketing. Alle bekannten hochwertigen Produkte – bestehend aus den Implantatsystemen ANKYLOS®, ASTRA TECH Implant System™ und XiVE®, den FRIOS®-Augmentationsprodukten, den patientenindividuellen CAD/CAM-Abutments unter ATLANTIS™ und den CAD/CAM-gefertigten Implantat-Suprakonstruktionen unter ATLANTIS ISUS™, dem Guided-Surgery-Angebot mit ExpertEase™ und Facilitate™ sowie stepps® – bleiben bestehen und bieten dem Anwender ein hohes Maß an Gestaltungsfreiheit. Die neue deutsche Vertriebsgesellschaft mit Sitz in Mannheim

wird von Group Vice President Dr. Werner Groll geleitet. „Wir sind davon überzeugt, dass wir mit diesem umfassenden Portfolio nicht nur unseren heutigen Kunden deutlich mehr Möglichkeiten für die Behandlung ihrer Patienten geben, sondern dadurch DENTSPLY Implants auch für alle diejenigen attraktiv machen, die auf integrierte implantologische Lösungen und eine bessere Patientenversorgung Wert legen“, fasst Dr. Werner Groll das Angebot von DENTSPLY Implants anlässlich der Pressekonferenz zusammen.

Nach ersten gemeinsamen Auftritten 2012, etwa auf der EAO in Kopenhagen/Dänemark, lädt DENTSPLY Implants anlässlich der bevorstehenden Internationalen Dentialschau dazu ein, im DENTSPLY Village in Halle 11.2 am Stand K28-M39 das neue Powerhouse in der Implantologie kennenzulernen. Bis dahin können Interessierte erste Information auf der neu gelaunchten deutschen Website www.dentsplyimplants.de erhalten.

Aus einer Pressemitteilung der **Dentsply IH GmbH, Mannheim**

