

Zahnextraktion und Einsatz von Keramikimplantaten an einem Tag

Dr. Karl Ulrich Volz, seit Jahresbeginn Leiter der Zahnklinik der Paracelsus Klinik Lustmühle, ist mit seinem Konzept der Sofort-Keramikimplantate auf Erfolgskurs. Jürgen Isbaner, Chefredakteur ZWP/DT D-A-CH, traf ihn und Prof. Dr. Marcel Wainwright, der zuvor in der Zahnklinik hospitiert hatte, zu einem Gespräch.



Dr. Karl Ulrich Volz und Prof. Dr. Marcel Wainwright im Gespräch mit Chefredakteur Jürgen Isbaner.

Die Paracelsus Klinik Lustmühle in Teufen ist seit mehr als 50 Jahren das Kompetenzzentrum für Ganzheitsmedizin in der Schweiz und international bekannt für biologisch-integrative Medizin. Seit dem 1. Januar 2015 ist Dr. Volz Leiter der Paracelsus-Zahnklinik, zudem ist er Gründer der Firma Swiss Dental Solution (SDS) und Präsident der International Society of Metal Free Implantology (ISMI).

Sein Konzept der Sofort-Keramikimplantate (SCC Short Cut Concept nach Dr. Volz) ist eine Methode, mit der schädliche Zähne entfernt und am selben Tag durch Keramikimplantate ersetzt werden können. Laut Dr. med. Thomas Rau, medizinischer Direktor der Teufener Klinik, ist dieses Konzept ein „bedeutender Technologie- und Therapieschritt nach vorne“.

Jürgen Isbaner: Dr. Volz, Sie haben jüngst die Leitung der Paracelsus-Zahnklinik übernommen. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Dr. Volz: In der Paracelsus-Zahnklinik habe ich absolute Extremfälle zu behandeln. Die Klinik betreut zu 90 Prozent schwerstkranken Patienten aus aller Welt – sehr viele Krebspatienten, Alzheimererkrankte, Patienten mit allen neurodegenerativen Erkrankungen bis hin zu ALS. Genau hier unser Behandlungskonzept anzuwenden, hat mich an der Aufgabe gereizt. Ich komme dieses Jahr sicher auf mehr als 2.000 Implantate – meine Learning Curve hat sich noch einmal deutlich erhöht, selbst nach 15 Jahren Keramikimplantationen lerne ich eigentlich heute am meisten dazu. Somit kann ich die Quantität ausbauen, vor allem aber auch die Qualität erhöhen. Wir bekommen von den Patienten ein unmittelbares Feedback, wie es ihnen mit dieser metallfreien Therapie geht. Das zeigt,

welches Potenzial dieses Konzept für diese Patienten hat. Ich habe auch eine sehr gute Unterstützung durch die Ärzte dort. Wir schaffen einen gewaltigen Nutzen für die Patienten. Und ich habe es geschafft, den Umsatz im ersten Quartal in der Paracelsus-Zahnklinik zu verdoppeln. Auch darauf können wir stolz sein.

Viele Ihrer Kollegen klagen derzeit über rückgängige Umsatzzahlen, höhere Kosten und geringere Renditen. Wie sehen Sie, Dr. Volz und Prof. Dr. Wainwright, die Entwicklung?

Prof. Dr. Wainwright: Die Entwicklung sehe ich ein bisschen zwiespältig. Die Unzufriedenheit und auch die geringeren Umsatzzahlen sind meines Erachtens zum Teil darauf zurückzuführen, dass Märkte nicht richtig erkannt und Patientenwünsche nicht vollständig bedient werden. Wir haben genügend Studien, die zeigen, dass der Wellness-, der Medizin- und der Ästhetikbereich nach wie vor Gebiete sind, in die am meisten investiert wird. Wir müssen uns auch in den medizinischen und zahnmedizinischen Bereichen den Märkten entsprechend anpassen. Jemand, der heute sagt, ich mach das seit 20 Jahren so und warum soll ich das ändern, ist nicht mehr zeitgemäß.

Ich habe viele Jahre fast ausschließlich Titanimplantate gesetzt, habe mich aber dem Patientenwunsch und auch dem eigenen Verständnis von biologischer Zahnmedizin gebeugt und mein Behandlungsportfolio komplett auf Zirkon und metallfrei geändert. Das geht auch nach 20 Berufsjahren.

Dr. Volz: Ich kann das Gesagte nur unterstützen. Es gibt für mich zwei entscheidende Punkte für den Erfolg einer Praxis. Erstens: Ich muss den Patienten so behandeln, wie ich selber behandelt werden will. Und zweitens: Je mehr Nut-

Lufbild von der Paracelsus Klinik in Lustmühle, Schweiz.

zen ich schaffe, desto mehr Patienten bekomme ich. Von Prof. Wainwright habe ich z.B. die Intralift-Methode übernommen, weil ich damit sowohl dem Patienten als auch mir als Behandler Vorteile verschaffe. Die Patienten haben nach der Behandlung keine mehrtägige Schwellung mehr auszuhalten wie früher, sie sind am selben Tag wieder einsetzbar. Ich schaffe mehr Nutzen, bekomme mehr Patienten und ich kann auch finanziell davon profitieren.

Will man der Industrie Glauben schenken, stagnieren die Implantatverkäufe. Ist der Markt bereits gesättigt?

Dr. Volz: Ich sehe genau das Gegenteil. Ich bemerke – und daran krankt ja auch die Medizin allgemein, dass wir keine Verbindungen zwischen verschiedenen medizinischen Disziplinen herstellen, sondern immer nur Teilbereiche anschauen. Wir sehen jeden Tag, und das belegen mittlerweile Hunderte Studien, was Schwermetalle und Toxine aus Entzündungen im Kieferbereich mit Autoimmunerkrankungen, chronischen Erkrankungen, Krebs usw. zu tun haben. Sobald wir unseren Fachbereich Zahnmedizin erweitern und sagen, „ok, ich will den Patienten nicht nur Kronen, Brücken, Implantate verkaufen, sondern er soll gesünder sein“, dann schaffen wir komplett neue Märkte. Dazu eine Zahl: Wir setzen in Deutschland beispielsweise ca. eine Million Implantate im Jahr, wir machen aber im selben Zeitraum ca. neun Millionen Wurzelbehandlungen. Das heißt, würden wir die in Keramikimplantate oder generell in Implantate switchen, die viel besser funktionieren, denn wir haben Erfolgsquoten von über 90 Prozent, dann ist das ein gewaltiges Potenzial. Wurzelbehandlungen haben langfristig, das zeigen die Studien der Endodontologen, Erfolgsquoten von maximal 25 bis 40 Prozent. Zu bedenken ist auch, dass immer ein totes Organ im Körper verbleibt, was kein anderer

Mediziner tolerieren würde, außer den Zahnärzten.

Welche Erfahrungen haben Sie in Ihren Praxen in Konstanz und Düsselndorf gemacht? Wie nehmen die Patienten Ihr ganzheitliches Angebot an?

Prof. Wainwright: Ich habe, seit ich durch Dr. Volz wieder in die „Zirkonwelt“ eingestiegen bin, viel Zeit und Arbeit investiert, um die Patienten besser aufklären zu können. Wir haben u.a. einen Flyer erstellt, in dem für jeden Patienten die Problematik schnell nachvollziehbar erläutert wird. Wir zeigen darin einen wurzelbehandelten Zahn, den wir extrahiert haben, und einen nicht wurzelbehandelten Zahn, und der Patient kann dann sehen, was er da



Prof. Dr. Marcel Wainwright und Dr. Karl Ulrich Volz, Leiter der Zahnklinik der Paracelsus Klinik Lustmühle.

eigentlich im Mund hat. Im Prinzip fängt alles erst einmal mit der Aufklärung an. Viele Patienten wissen selber, dass sie mit wurzelbehandelten Zähnen in irgendeiner Form Probleme haben. Was wir jetzt tun, ist, dass wir diesen Patienten unsere Lösungskonzepte anbieten. Ich bin mittlerweile genauso konsequent wie Dr. Volz auch, bei mir kommt jeder wurzelbehandelte Zahn raus und ich setze dafür Keramikimplantate ein. Wir sind unserem Verständnis nach nicht nur Zahn-Ärzte, sondern Zahnmediziner, und dazu gehört eben auch, dass wir den Patienten ganzheitlich behandeln. In der Konsequenz ist es daher nicht mehr akzeptierbar, wurzelbehandelte Zähne im Patienten zu belassen. Und das ist vor allem eine Frage der Kommunikation. Das Patientenbedürfnis nach ganzheitlicher Herangehens-

weise und die Nachfrage nach Keramikimplantaten sind erheblich gestiegen.

Dr. Volz: Wenn wir die weltweit besten Toxikologen und Immunologen fragen, dann sagen sie uns, dass die Zahnmedizin, seien es wurzelbehandelte Zähne oder Schwermetalle, ursächlich zu über 50 Prozent an allen chronischen Erkrankungen beteiligt ist. Das zeigt: Es gibt keinen wichtigeren Arzt als den Zahnarzt. Wir können viel tun, denn die Patienten gehen zu keinem anderen Mediziner so regelmäßig wie zum Zahnarzt. Deswegen sind wir auch gefordert, bestimmte Frühsymptome für chronische Erkrankungen zu erkennen und zu den medizinischen Kollegen weiterzuleiten. Wir können dadurch einen gewaltigen Nutzen schaffen und unseren Patienten mehr helfen als jeder Allergologe und als jeder Internist. Das ist eine faszinierende Tätigkeit.

Prof. Wainwright, wofür ist Ihrer Meinung nach der Patient bereit, zu investieren, und können Sie einen Trend ausmachen?

Prof. Wainwright: Die Patienten sind definitiv bereit, mehr für Ästhetik sowie für Gesundheit in Kombination mit weniger Aufwand und weniger postoperativen Beschwerden zu investieren. Ich habe das selber mit dem Intralift erlebt, den wir auch höher liquidieren als den lateralen Sinuslift. Die Patienten sind gerne bereit, dafür mehr zu bezahlen und dafür schneller wieder in ihren Job zurückkehren zu können. Das

ist nämlich am Ende das, was die Behandlung für den Patienten teuer macht – die Ausfallzeit. Und im Grunde genommen gibt es einen Riesenmarkt für Ästhetik, für Zahnmedizin, für Gesundheit und Keramikimplantate in Kombination mit minimalinvasiven Verfahren und schnelleren und kürzeren Behandlungszeiten wie auch das Short Cut Concept, was wir sehr gerne anwenden. Die Patienten haben immer weniger Zeit, und Zeit hat heute für sie mittlerweile einen viel höheren Stellenwert als Geld. Dadurch kann man zudem eine ganz andere Patientenkiel generieren, die gern bereit ist, in diese Sachen zu investieren.

Dr. Volz, Prof. Wainwright, wir danken Ihnen für das sehr informative Gespräch.