

# DAS VERSPRECHEN – FESTE ZÄHNE AN EINEM TAG

GELEBTE, ALLTAGSTAUGLICHE FORTBILDUNG – MIT DIESEM ANSPRUCH ZEIGT FRANK SCHRADER INTERESSIERTEN KOLLEGEN UND KOLLEGINNEN, WIE IN JEDER PRAXIS MINIMALINVASIVE IMPLANTOLOGIE MÖGLICH IST.

Text/Bilder Redaktion



Schöne Zähne stehen für Erfolg und machen uns „attraktiv“. So zumindest, wird es heute überall propagiert. Was schöne Zähne sind, liegt jedoch sicherlich im Auge des Betrachters. Für die einen sind es strahlend weiße Zähne und andere dagegen freuen sich, nach Jahren mit wackelnden herausnehmbaren Prothesen und Gaumenplatte, endlich wieder „normal“ zubeißen zu können und Geschmack zu empfinden.

Bei der Entscheidungsfindung für die richtige Therapie hilft jedoch weder die Gesetzgebung noch die Vielzahl der verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten. Zusätzlich müssen Sie, der Behandler, Ihre Patienten auch noch umfassend beraten und eine Therapieform empfehlen.

**Viele Patienten scheuen die Schmerzen, die langen Behandlungszeiten und die vermeintlich hohen Kosten einer Implantatversorgung.**

Denken Sie an Patienten der Altersgruppe 50plus, die durch bereits jahrelanges Tragen einer Vollprothese kaum

noch ausreichend Knochenangebot vorzuweisen haben und bei denen es mit der Zahnpflege auch nicht so gut bestellt ist. Wie kurz und schmerzarm kann hier die Versorgung mit einer herausnehmbaren Prothese im zahnlosen Unterkiefer gestützt auf vier Pfeiler noch erfolgen?

In den Fällen, in denen sich der Patient ausdrücklich keine weitere Vollprothese wünscht und sich somit für eine Implantatlösung entscheiden würde, scheidet es zudem oft am nötigen „Kleingeld“, weil Knochenaufbau und Material die Kosten der Gesamtversorgung schnell auf einen fünfstelligen Betrag anwachsen lassen – ganz abgesehen von der Behandlungsdauer, die auch mehr als 14 Monate dauern kann.

**Muss eine Implantatbehandlung immer schmerzhaft, langwierig und kostspielig sein?**

Was wenn Sie nun Ihren Patienten „Feste Zähne an einem Tag“ versprechen könnten – schnell, bezahlbar und minimalinvasiv?

In den letzten Jahren haben sich im Teilbereich orale Implantologie immer mehr Begriffe wie zum Beispiel minimalinvasive Implantologie und transgingivale „Schlüsselloch“-Implantologie etabliert. Zusätzlich haben einteilige Implantate, welche es bereits seit Bestehen der Implantologie gibt, diese Therapieform für fast jedermann bezahlbar gemacht. Anfangs wurde sie belächelt und von den „Meinungsmachern“ als wissenschaftlich nicht haltbar, sogar teilweise als Körperverletzung bezeichnet. Da sich die minimalinvasive Implantologie aber in der Praxis bewährt hat und unzählige Erfolgsgeschichten dokumentiert sind, erfreut sie sich seit einigen Jahren zunehmender Akzeptanz. Die Zahl der inserierten einteiligen Systeme belegt dies eindrucksvoll.

**Die minimalinvasive Implantologie hat sich zu einer gerechtfertigten Methode entwickelt.**

Auch Sie haben nun die Möglichkeit, Ihren Patienten das Versprechen „Feste Zähne an einem Tag“ zu geben, nicht zuletzt dank der Anstrengungen einiger



Kollegen, wie zum Beispiel Frank Schrader aus Zerbst/Sachsen-Anhalt, der seinen Beruf als Berufung sieht. Nachdem er in den letzten fünf Jahren mehr als 5.000 einteilige Implantate erfolgreich inseriert hat, wandte er sich nun gänzlich von den zweiteiligen Systemen ab, vor allem wegen ihrer bekannten Risiken:

- Schraubenlockerungen/-brüche,
- Brüche am Innenkonus,
- Saug-/Pumpeffekte mit folgendem Knochenabbau,
- Abhängigkeit vom Hersteller des Implantatsystems,
- monatelange Behandlungen, oft durch häufige Augmentationen,
- hohe Kosten sowie
- erhebliche Einschränkungen der Lebensqualität während der Osseointegrationsphase durch schlecht sitzende Prothesen.

Bereits zum siebten Mal veranstaltete Frank Schrader im März 2015 seinen Live-OP-Kurs „Feste Zähne an einem Tag“. Der Einladung folgten zehn Kollegen aus dem gesamten Bundesgebiet und dem Ausland. Alle sind bereits

implantologisch tätig und einige nutzen sogar das gleiche System. Die Teilnehmer wurden in der zweitägigen Fortbildungsveranstaltung, für die sie 12 Fortbildungspunkte erhielten, vom Feuer des Referenten mitgerissen und erlebten in vier verschiedenen Operationen wie Sofortimplantationen, Spätimplantationen und die prothetische Sofortversorgung ablaufen.

Frank Schraders Konzept ist bei fast allen physiologischen Voraussetzungen und in jeder allgemeinen Zahnarztpraxis umzusetzen. Neben dem hohen praktischen Mehrwert durch seine jahrelange Erfahrung in der Implantologie, vermittelt Frank Schrader den Teilnehmern des Kurses auch zahlreiche Marketingargumente. Sie sollen es ihnen ermöglichen, auch kritischen Patienten mit einfachen Beispielen die Vorteile dieser Therapie näherzubringen.

Die Entscheidung, ob er sich einer implantologischen Behandlung unterzieht oder doch auf die klassischen Zahnersatzlösungen zurückgreift, muss der Patient

letztendlich selbst treffen – Sie können ihn aber mit den entsprechenden Argumenten dabei unterstützen.

Frank Schrader plant bereits seinen nächsten Kurs und die Plätze (maximal 10 Teilnehmer) sind oft lange im Vorfeld ausgebucht. Falls Sie sich auch gern von seiner Begeisterung für die minimalinvasive Implantologie mitreißen lassen wollen und auf der Suche nach einer „alltagstauglichen“ Behandlungsmethode beziehungsweise einem Alleinstellungsmerkmal für Ihre Praxis sind, dann nutzen Sie diese lebendige und kollegiale Veranstaltung und informieren Sie sich im nächsten Kurs über die Möglichkeiten und das Potential des Versprechens „Feste Zähne an einem Tag“. DB

*1-5 Während der Live OPs erläutert Frank Schrader seine Arbeitsschritte und gibt Hinweise für weitere, unter Umständen notwendige Schritte. 6 Im theoretischen Teil zeigt Frank Schrader Fälle aus seinem Fundus und gibt praktische Tipps für die Patientenberatung.*

**WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG**  
› [www.barometer-wissen.de](http://www.barometer-wissen.de)