

In diesem Heft

Dr. Uwe Blunck zum Thema Adhäsivsysteme: Nur die korrekte und sorgfältige Applikation führt in der Praxis zum Erfolg **6**

Dr. Volker Scholz zum Thema kausale Kariestherapie: Neue Behandlungskonzepte sinnvoll in die Praxis integrieren **11**

Dritte Kompomer-Generation für wirtschaftliche Standardversorgung entwickelt **14**

96 Prozent der Probanden favorisierten die elektrische Zahnbürste: Elektrozahnbürste hat den Praxistest bestanden **16**

Dentinadhäsive schaffen bei Keramikrestorationen einen kraftschlüssigen Verbund zur Zahnhartsubstanz **21**

Regenerative Methoden in der Parodontologie: Verbesserte Prognose mit Knochenersatzmaterialien und Membranen **24**

Die Endodontie muss sich nach ihrer Etablierung in den Blickpunkt der freien Kritik stellen: Zahnerhaltung oder Destruktion? **38**

Termine **4/5**

Herstellernachweis **36**

Impressum **37**

Die GKV öffnet sich der besseren restaurativen Versorgung

Über die gerade mit den Stimmen der Zahnärzte beschlossenen Bema-Neurelationierung wurden die konservierend-restaurativen Leistungen, also vorrangig die Füllungstherapie (Bema 13a bis 13d) als klassischer Bereich wie für den Ausnahmekatalog der Amalgam-Kontraindikation (13e bis 13g), deutlich angehoben (siehe DZW 24/03 und die aktuelle Ausgabe, der dieses Spezial beiliegt).

Aus zahnärztlicher Gesamtsicht gewertet überragt eine „neutrale“ Umstellung, denn dafür wurden Kieferorthopädie und Zahnersatz sowie die Parodontologie in Teilen abgesenkt. Das Gesamtbudget der Zahnärzte sollte und durfte nicht angetastet werden. Aber dennoch zeigt sich darin natürlich eine weitere Umkehr in der Versorgung der Versicherten der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) hin zur zahnerhaltenden Maßnahmen.

Bezieht man die Möglichkeiten der Mehrkostenvereinbarungen mit ein – denn auch weiterhin sind Adhäsiv-Versorgungen nicht auf Kasse in der notwendigen Qualität zu leisten –, dann ist der eigentliche Gewinner der Patient, der die „bessere Versorgung“ in einer Privatvereinbarung mit dem Zahnarzt wählt. Denn durch die Bindung an den GOZ-Faktor erhält er einen höheren Zuschuss, die Kasse bezahlt mehr, er muss weniger dazulegen. Damit kann der Zahnarzt nun sicher leichter mit seinem Patienten in die qualitativ und ästhetisch höherwertige Versorgung „einsteigen“, und so ist er ein Mitgewinner.

Diese Restaurationen, voran die direkten Kompositversorgungen, sind nicht nur substanzschonender – wie auch in diesem Spezial gezeigt wird – sondern erfordern vom Zahnarzt andere, oft für ihn neuartige Präparationstechniken, die adhäsive Verankerung, die mehrschichtige Insertion, mit einem Wort: Eben einen viel höheren Zeitaufwand. Dies nicht nur, um ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis zu erzielen, sondern auch, um die Zahnerhaltung zu fördern und zu sichern. Das will der Patient.

Der Zeitaufwand ist ja kürzlich erst wissenschaftlich nach Therapieschritt-Listen erhoben worden. Dazu kommt noch der höhere Geräte- und Materialaufwand – alles für ein in jeder Beziehung besseres Ergebnis. Zahnarzt und Patient sind offen und bereit, dafür mehr zu leisten, stellen aber – das ist die andere Seite der Medaille

– mit Recht einige Anforderungen an die entsprechenden Versorgungsmaterialien und Systeme. Vor allem erwarten beide Sicherheit, natürlich vorrangig der Zahnarzt, weil er für seine Leistung gegenüber dem Patienten verantwortlich ist. Sicherheit, dass die Langzeitstabilität den von der Industrie versprochenen Werbeaussagen wenigstens nahe kommt, dass die Materialien biokompatibel sind und klinisch ihre Bewährungsprobe hinter sich haben, bevor sie in die Praxis zur alltäglichen Versorgung der Patienten getragen werden.

Der „Evidence based“-Anspruch wird ja gar nicht im eigentlichen Sinne erhoben, aber der Zahnarzt muss sich darauf verlassen können, dass das, was er für seine Patienten einsetzt, für diesen und ihn „in Ordnung ist“. Das hat er als guter und weltweit innovativer Partner, der auch zu investieren bereit ist und wie sonst nirgendwo offen an neue Entwicklungen aus der Industrie herangeht, verdient.

Der eigentliche Gewinner ist der Patient, der die „bessere Versorgung“ in einer Privatvereinbarung wählt

Ihr

Jürgen Pischel

Jürgen Pischel



Der Bondingstandard weltweit.

Das Titelbild dieser Ausgabe zeigt das Bondingsystem Clearfil SE Bond der Firma Kuraray Europe, Düsseldorf.