

In diesem Heft

Einsatz der mobilen Dental-Einheit Transcare Max bei der Land Rover G4 Challenge: Zahnmedizinische Eingriffe außerhalb der Praxis **6/9**

Manfred Kern, AG Keramik, und Prof. Dr. Albert Mehl, München: Vorteile von CAD/CAM und Vollkeramik ergänzen sich **10/13**

CO₂-Laser in der Periimplantitis-Therapie: Der Behandler erzielt eine verbesserte Prognose **16/17**

Erfahrungsbericht zur digitalen Speicherfolientechnik: Der goldene Mittelweg bei der Neuanschaffung **18/19**

Schneller Internetzugang optimiert Arbeitsabläufe: Breitbandanschluss für die Praxis ist im Trend **20/21**

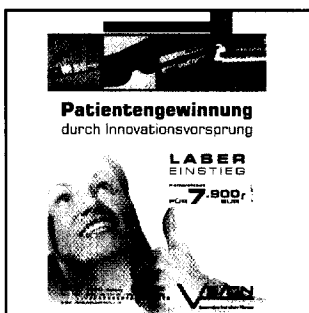
Varioscope und Mikroskope in der Zahnmedizin: „Im Vordergrund stehen Ergonomie und besseres Detailsehen“ **24/26**

Dr. Walter Schneider zur Praxissoftware – mehr als nur eine Abrechnungshilfe: „Plattform für die prozessorientierte Praxisführung“ **28/29**

Computer zum Anziehen **33**

Herstellernachweis **32**

Impressum **33**



Das Titelbild dieser Ausgabe zeigt Produkte der Firma Vision Rodenberg.

Spricht man in der Zahnheilkunde von High Tech, dann denkt jeder zuerst an den neuesten Hit bei digitalen Röntengeräten mit Vernetzung in die Praxiskommunikation und mehr, oder den Hard-/Softlaser mit unglaublicher Indikationsbreite (im wörtliche Sinn genommen), an den Super-High-Tech-Stuhl mit integrierter Kamera, Großbildschirm, automatisierter Patientenpositionierung und was die Industrie an Features zu liefern in der Lage ist. Nein, High Tech ist mehr. Dazu gehören natürlich auch alle modernen, hochaktuellen Adhäsivsysteme, die so genannten intelligenten Komposits etc.

High Tech ist vor allem eine Herausforderung an den Zahnarzt. Von der Industrie und dem beratenden Dentalhandel wird er konfrontiert mit den „neuesten Chancen für Praxis und Patient“. Allzu schnell gibt sich der Zahnarzt Versprechungen, Berechnungen und in Hochglanzbroschüren propagierten Einsatzfeldern in Diagnose und Therapie – „die alles so erleichtern, ja selbstverständlich machen“ – hin, aber die Chance wird schnell zum Fluch. Lassen Sie mich am Beispiel „Laser – attraktiv für Zahnarzt und Patient“ darstellen, was ich mit dem Satz „High Tech ist mehr, fordert aber auch viel vom Zahnarzt“ meine.

Laser werden in der Weichgewebschirurgie, der Hartgewebschirurgie, der Konservierenden Zahnmedizin, der Endodontie und in der Parodontaltherapie eingesetzt. Die Lasertechnologie kann bei vielen Eingriffen die bewährten konventionellen Methoden optimieren und ergänzen, ja in einzelnen Fällen sogar ersetzen. Bei gewissen Indikationen, vor allem in der Weichgewebschirurgie, lässt die Laser-Methode das konventionelle Vorgehen von Fall zu Fall als obsolet erscheinen. Richtig ist aber auch, dass Lasergeräte ihren Preis haben. Und wenn sie sinnvoll eingesetzt werden, ist der Aufwand für die Praxis gerechtfertigt und attraktiv. Vor allem dann, wenn daraus Vorteile für Patient und Behandler erwachsen. Eine richtige Anwendung darf keine zusätzlichen Risiken darstellen, muss ausreichend untersucht und eben wirtschaftlich tragbar für beide Seiten sein. Ein hohes Anforderungsprofil, dem sich der Zahnarzt zu stellen hat.

Das Ausmaß der Vorteile ist abhängig von der jeweiligen Indikation und dem dafür einzusetzenden Lasertyp. Vorteile sind zum Beispiel schmerzarme Behandlung, verringerte postoperative Beschwerden, Verzicht auf Lokal-

Zur Sache High Tech ist mehr

anästhesie, Verzicht auf rotierende Instrumente, kürzere Phase der Dysfunktion, Ausbleiben von Nachblutungen etc. Der Zahnarzt kann Zeit gewinnen, blutungsfrei arbeiten, gewinnt Sicherheit durch gute Übersicht und erfährt eine hohe Patientenakzeptanz.

Aber: Das allerwichtigste Auswahlkriterium für den richtigen Lasertyp und vor allem die Laseranwendung ist wiederum die fachliche Ausrichtung des Zahnärztes. Verstehen Sie nun die Aussage: „High Tech fordert mehr“. Es erfordert eine entsprechende Ausbildung und Fortbildung des Zahnarztes, den Erfahrungsaustausch mit den Kollegen und natürlich die entsprechende Praxisorganisation. Zahnheilkunde wird immer mehr zur „Spezialisten-Heilkunde“, auch und vor allem wegen der High-Tech-Fortschritte auf allen Ebenen als Herausforderung. Hier eröffnet das neue Gesundheitsmodernisierungsgesetz (GMG) mit der Schaffung „vernetzter Praxisstrukturen“ eine Chance zur unternehmerischen Praxisführung. Auch die Möglichkeit, nun Kostenerstattung mit jedem Patienten zu vereinbaren, trägt dazu bei, den Einsatz von zahnmedizinischer High Tech in der Praxis auch betriebswirtschaftlich attraktiv zu machen.

High Tech wird so immer mehr zur Chance für Zahnarzt und Patient, selbstverantwortlich eine moderne Zahnmedizin „State of the Art“ zu vereinbaren und zu praktizieren.

High Tech fordert Ausbildung und Fortbildung vom Zahnarzt

Ihr

Jürgen Pischel

