

In diesem Heft

Deutsche Gesellschaft für Laserzahnheilkunde (DGL): Mit dem wissenschaftlichen und dem Praktiker-Beirat gut aufgestellt **6/7**

Der AALZ – ein Kurzporträt: Grundlagenforschung und qualifizierte Aus- und Fortbildung stehen im Mittelpunkt **7/10**

Überblick zum Lasereinsatz in der zahnärztlichen Praxis: Der Laser muss Patienten und Behandler Vorteile bringen **10/13**

Abrechnung von Laserbehandlungen: Praktisch alle Laserleistungen sind dem medizinisch Notwendigen zuzuordnen **20/21**

ZA O. Oberhofer über die Behandlung mit modernem Er:YAG-Laser: Selektive subgingivale Konkremententfernung ohne Schädigung des Wurzelzements **26/27**

Zahntechnik: Gegossene und laser-geschweißte Gaumennahterweiterung immer beliebter **38/40**

Der Laser und das Marketing: Andere begeistern kann nur, wer auch selbst begeistert ist **42**

Herstellernachweis **40**

Impressum **41**



Das Titelbild dieser Ausgabe zeigt den Millennium Waterlase der Firma Biolase (USA), in Deutschland zu beziehen über IBC, Taufkirchen.

Zur Sache Laser in der Zahnheilkunde – heute Alltagstechnologie

In der Zahnmedizin kommt es gar nicht so häufig vor, dass bei bestimmten Verfahren und Therapiemethoden davon gesprochen werden kann, dass sie „medizinisch Evidenz-basiert“ sind. Die Wissenschaft ordnet dies nur 6 Prozent aller zahnmedizinischen Leistungen zu.

Wenn nun der Lasereinsatz in der zahnärztlichen Praxis in mehreren Therapiebereichen in diese Kategorie fällt, dann ist das Ausdruck der großen gemeinsamen Anstrengungen von Praxis, Wissenschaft und Dentalindustrie in den vergangenen Jahren. Es gelang national und international, diese relativ junge Technologie praxistauglich zu machen, medizinisch sinnvoll weiterzuentwickeln, die Grenzen des Einsatzes auszuweiten und abzustrecken und sich dabei auf medizinisch-wissenschaftlich gesichertem Boden zu befinden. Dies ist ein für die Zahnmedizin relativ einmaliger Weg. Hochachtung!

Platz in der Praxis gefunden

Von der kleinen Weichteilchirurgie in der Zahnarztpraxis bis hin zum Einsatz durch MKG-Chirurgen bei größeren Eingriffen oder in der Therapie prämaligener und maligner Veränderungen über die tägliche Anwendung in der Parodontologie und Endodontie, auch mit großen weiteren Entwicklungsschritten hin in Richtung der Kavitätenpräparation, hat der Laser im Praxisalltag seinen Platz gefunden. Natürlich erfordert er vom Zahnarzt eine intensive Auseinandersetzung mit der Technologie, ein präzises Einhalten der Indikationen und die praktisch-klinische Übung durch entsprechende Fortbildung. Dazu stehen ihm heute qualifizierte Angebote aus der Zusammenarbeit von Hochschullehrern aus den Bereichen Zahnmedizin und Physik, Praktikern und Unternehmen zur Verfügung.

Die Wissenschaft hat den Laser in der Zahnmedizin in vielen Therapiebereichen anerkannt, die Praxisvorteile für Behandler und Patienten sind bekannt, bleibt eigentlich nur noch eine Verbreiterung in der Anwendung

bei der Mehrzahl der deutschen Zahnärzte. Dem dürfte eigentlich nichts entgegenstehen.

Oder doch? Ein Punkt neben der notwendigen intensiven Fortbildung ist der erforderliche Investitionseinsatz und die daraus folgende Frage der Wirtschaftlichkeit. Der Laser ist im Rahmen der Kassenversorgung bislang nicht abrechnungsfähig. Dafür bietet er dem Zahnarzt aber die Chance, bei seinem Patienten mit einer besseren Versorgung, zum Beispiel mit einer schmerzlosen beziehungsweise schmerzreduzierten Methode, mit einer modernen High-Tech-Leistung, die die Praxis auszeichnet, anzutreten. Er kann diese Leistungen, gesondert vereinbart, privat liquidieren.

Vorteile für Behandler und Patienten nutzen

Man muss nur mit dem Patienten darüber reden, ihm die Vorteile aufzeigen, mehr für seine Gesundheit bieten. Dass er diese Vorteile rasch erkennt und bereit ist, sie entsprechend zu honorieren, zeigen auch die Berichte von Praktikern in diesem Heft. So öffnet sich für den Zahnarzt eine „ökonomische Nische“, die sich rechnet – und dies mit Evidenz-basierter Zahnmedizin. Was kann es Schöneres geben?

Ihr



Jürgen Pischel

