

US  
on

of dentistry

SHARPLAN  
Luxar  
MHT



ationslaser  
ewebe.  
es,  
elles  
ewebe

### In diesem Heft

Priv.-Doz. Dr. A. Mehl zu High Tech in der Zahnrestauration: Neue CAD/CAM-Systeme versprechen eine Revolution **6/9**

Internet versus klassischer Dentallhandel: E-Commerce erleichtert den Praxisalltag **10/12**

Digitale Praxis: Moderne Technik rückt den Patienten wieder in den Mittelpunkt der Behandlung **14/15**

Prof. Dr. R. Hibst zur Kariesdetektion durch Fluoreszenz: Mit rotem Licht der Karies auf der Spur **16/19**

Dr. M. Wehr über den Diodenlaser in der Parodontitisbehandlung: Die Wellenlänge ist entscheidend **20**

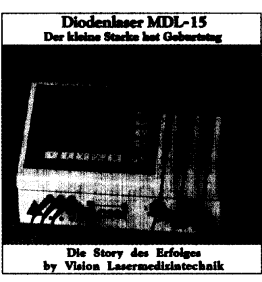
Dipl.-Ing. H. Kammer zur Reverse-Engineering-Technologie in der Zahntechnik **21/25**

Zusammenspiel von Praxis- und Implantatplanungs-Software: Schnelleren Überblick und mehr Möglichkeiten **26/28**

Termin **41**

Herstellernachweis **40**

Impressum **41**



Unser Titelbild zeigt den Diodenlaser MDL-15 der Firma Vision, Roden-berg.

## High Tech – Zukunft in der Zahnmedizin

Zur Sache

Natürlich steht im Mittelpunkt des Praxiserfolgs der Patient, der auf besondere Beratung und Zuwendung, auf Hilfe hofft. Aber die Anforderungen an Diagnose und Therapie verknüpft er mit dem Wunsch, „nach dem neuesten Stand der Wissenschaft“ behandelt und betreut zu werden. Zahnmedizin ist für viele Menschen High-Tech-Medizin, nicht nur durch Einsatz neuester Materialien und Versorgungssysteme, sondern auch durch neue Technologien für Diagnose- und Therapieverfahren – denken wir nur an digitales Röntgen, moderne bildgebende Verfahren, digitale Kommunikation und CAD/CAM-Systeme für das Herstellen von Zahnersatz, an den Laser in der Chirurgie, Präparation und Kariesdiagnostik, an Verfahren zur kinetischen Kavitätenpräparation etc. Für viele – nicht nur jüngere – Patienten wird aber auch die Information über das zahnmedizinische Angebot via Internet immer interessanter.

High Tech, der Fortschritt in der Zahnmedizin, bedeutet Investition und hohe Kosten. So können nur noch unverbesserliche Ignoranten die Augen davor verschließen, dass sich die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) künftig auf ihre Kernaufgaben konzentrieren muss. Der bisher gepflegte „Sachleistungs-Komplett-Anspruch“ lässt sich nicht mehr halten, sondern führt in den Ruin der Sozialsysteme. Der Zahnarzt muss daraus die Lehre ziehen, bei seinen Patienten das Bewusstsein für die Grenzen der Kassenmedizin zu schärfen, aber auch für den individuellen Nutzen zum Beispiel durch den Einsatz von High-Tech-Systemen.

Da ist höchst interessant, dass immer mehr KZVen dazu übergehen, auch im Rahmen verschiedener Möglichkeiten von Mehrkostenvereinbarungen aufzuzeigen, welche High-Tech-Leistungen in der zahnärztlichen Therapie zu zusätzlichen privaten Abrechnungspositionen „führen müssen“. Andere KZVen fordern sogar zur Budgetschonung die Vertragszahnärzte offen auf, bestimmte über dem Rahmen des Notwendigen liegenden Leistungen „ganz privat zu liquidieren“ (siehe auch den Bericht in der DZW 19/00, Seite 6/7).

Das gilt nicht nur für CAD/CAM-Systemversorgungen oder für digitales Röntgen, selbst für den Lasereinsatz liegen Kammerempfehlungen für die Abrechnung vor. Wenn aber Zahnärzte zunehmend auf die Unterstützung durch ihre KZVen und Kammern, also ihre Zwangsmitgliedschafts-Körperschaften bauen können – lange Jahre war das ganz anders –, wenn sie mit dem Patienten durch Einsatz von High-Tech-Leistungen „oberhalb“ des Kassenkatalogs anbieten und dies in den zunehmend aufkommenden Patientenberatungsstellen der KZVen und Kammern auch noch „höflich“ bei Anfragen positiv unterstützt wird, liegt es nun am einzelnen Zahnarzt, daraus für sich und seine Patienten Nutzen zu ziehen.

**Je größer das Bewusstsein für die begrenzten Kassenleistungen, desto leichter kommen „High-Tech-Angebote“ beim Patienten an**

Je größer das öffentliche Bewusstsein dafür ist – die Ärzte sind aufgrund der Budgetprobleme endlich auch auf diesen Zug aufgesprungen –, dass die Kassen nicht mehr alles leisten können und schon gar nicht High-Tech-Medizin zu finanzieren ist, umso leichter wird es, mit einem „High-Tech-Angebot aus der Zahnarztpraxis“ für eine bessere zahnmedizinische Versorgung von der Beratung über die Diagnose bis hin zur Therapie und Nachbetreuung beim Patienten anzukommen. Es muss nicht mehr das Prinzip „Das geht aber nicht auf Kasse“ vermittelt werden, das weiß und akzeptiert der Patient; vielmehr ist der „Mehrwert“ für den Patienten „an den Mann zu bringen“, der den Erfolg für die Praxis ausmacht, auch als Gewinn aus der Freude, im Beruf vorne mit dabei zu sein! Möchte das nicht jeder?

Ihr

Jürgen Pischel

