

Konzepte in der Zahnheilkunde

_Es vergeht kein Jahr, in dem nicht irgendwelche bahnbrechenden Innovationen den Markt zu erobern suchen. Kein Jahr, in dem die Industrie nicht neue Methoden, Werkstoffe oder Produkte an, mit und durch uns Zahnärzte, die Patienten mit eingeschlossen, austestet.

Die Aufgabe von uns Behandlern ist das Angebot zu filtern, um nützliches von sinnlosem oder gar gefährlichem zu trennen.

In den letzten zehn Jahren hat diese Innovationsvielfalt in der Zahnheilkunde durchaus hin und wieder für Verwirrung gesorgt. Interessant ist, dass die Zahl der „echten“ Innovationen oder erfolgreichen Konzepte dennoch sehr überschaubar geblieben ist. Zweifelsohne haben die 3-D-Navigation – oder vielmehr die 3-D-Diagnostik – mit dem routinemäßigen Einsatz von Zirkon den dentalen Markt am meisten beeinflusst. Die moderne Implantologie kommt ohne ausführliche und präzise Planung nicht mehr aus. Dank des raschen Preisrückganges und der großen Anzahl von Anbietern stehen DVTs mittlerweile im gesamten Bundesgebiet. Die Hauptprofiteure sind wir Behandler, weil wir endlich im Vorfeld erfahren, was genau uns während der Implantation erwartet, und natürlich die Patienten, die selbstverständlich Interesse an einer möglichst sicheren Implantation haben. Mehr noch als die schablonengeführte Implantation nutzt die intensive Diagnostik der Information, Vorbereitung und Verhinderung von „Blindflügen“.

Der selbstverständliche Einsatz des Zirkonoxids hat ebenfalls zu einer Vielzahl von Verbesserungen in der Behandlung beigetragen. Die Ästhetik, Erleichterung in der Zahntechnik und die hohe Präzision bei prothetischen Versorgungen haben hierdurch profitiert.

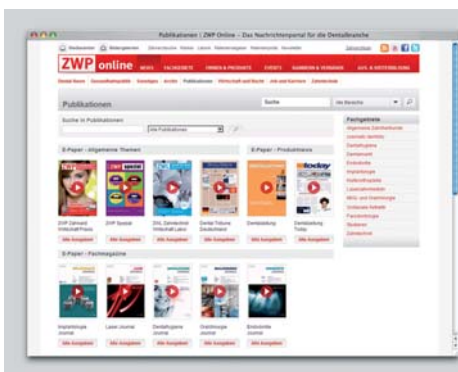
Eine der Herausforderungen in der modernen Zahnheilkunde ist also sicherlich die Kombination der uns zur Verfügung stehenden erfolgreichen Konzepte. Die Ansprüche der Patienten sind gestiegen. Es wird immer mehr Leistung in immer kürzerer Zeit erwartet. Aus diesem Grund greifen wir heutzutage immer mehr auf altbewährte Konzepte, wie zum Beispiel die Sanierung unter Vollnarkose, zurück. Das besondere dabei ist nicht die ITN, sondern die komplette orale Rehabilitation eines Patienten in so wenigen Sitzungen wie nur möglich.

Was letztendlich zählt ist aber die freie Kombinierbarkeit aller Techniken und Möglichkeiten in der modernen Zahnheilkunde und – nicht zu vergessen – das dazu adäquate Praxismarketing. Hier ist jeder Behandler frei, gemäß seinen eigenen Vorlieben, Fähigkeiten und Möglichkeiten zu agieren. Der freie Markt, der, wie wir wissen, immer freier wird, bietet uns hier immer mehr Möglichkeiten. Für das Jahr 2011 wird also auch Marketing in der Zahnarztpraxis ein immer wichtigeres Konzept auf dem Weg zum Erfolg werden.

Herzlichst
Milan Michalides



Milan Michalides



Die cosmetic dentistry ist auch als E-Paper mit vielen zusätzlichen Informationen auf www.zwp-online.info/publikationen verfügbar. Alle Anwendungen sind selbstverständlich auch iPad kompatibel.