

PN PRAXISMANAGEMENT

Vision to Reality – von der Vision zur Realität

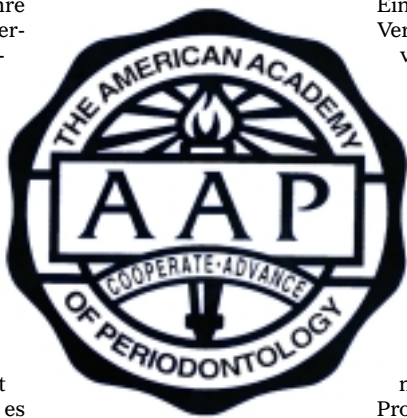
Teil II

Von Dr. Gordon Douglass, Dr. Michael K. McGuire, Dr. Kenneth S. Kornman auf dem 89. Annual Meeting der AAP in San Francisco, USA

Unter den auffälligsten Trends der heutigen Zeit gibt es zwei sehr deutliche: Patienten sind an ihrem Wohlbefinden interessiert, nicht an der Krankheit. Sie wollen ihre Gesundheit erhalten und verlängern. Deshalb übernehmen sie auch mehr Verantwortung für ihre Gesundheit.

In Zukunft wird sich das generelle Gesundheitsbewusstsein der meisten Patienten nachhaltig verändert haben. Etwa 20 Prozent werden älter sein als 65, aber wollen mit 70 noch nicht als „alt“ bezeichnet werden. Für sie genügt es nicht nur länger zu leben, sie wollen vor allem besser leben – sie wollen Wellness. Der Gedanke über die Qualität der Behandlung rückt hierbei stark in den Vordergrund. Durch ein gesteigertes Informationsangebot, wie z.B. über das Internet, steht zusätzlich eine größere Auswahl an Behandlern sowie Behandlungsmöglichkeiten zur Verfügung. Auch auf Grund des gesteigerten Informationsbedarfs werden die Patienten insgesamt kritischer mit der Auswahl ihrer Versicherung sein. Dabei gewinnt die Wichtigkeit von Prophylaxe zunehmend an Bedeutung. Der Patient ist gleich Konsument und der Wunsch nach einem längeren, gesunden und aktiven Leben wird sich auch in den zukünftigen Konsumenten-

Megatrends niederschlagen, die kennzeichnend sind für den gesellschaftlichen Wandel.



Entzündungshemmer

Die Auswahl der Nahrung spielt ebenfalls eine bedeutende Rolle im Zusammenhang mit Gesundheitsvorsorge. Dabei geht es vor allem um die Beziehung zur Ernährung. Führende Ernährungs- und Lebensmittelunternehmen investieren verstärkt in die Forschung und Produktion von gesundheitsfördernden Nahrungsmitteln. Wichtig hierbei ist, dass die FDA-Food and Drug Administration (bzw. BGA-Bundesverband des Groß- und Außenhandels) ausdrückliche Richtlinien hierzu veröffentlicht, an die sich diese Firmen bei der Entwicklung dieser Produkte halten müssen, was auch im

Sinne des Verbraucherschutzes steht.

Ein primäres Ziel dieser Investitionen ist z.B. die Reduktion von Entzündungen. Eine der größten führenden Versicherungsfirmen investiert bereits in die Entwicklung von Nahrungsmitteln, die Karies und PA-Erkrankungen reduzieren sollen. Dabei fällt es schwer sich vorzustellen, dass es bald Nahrungsmittel geben soll, welche Medikamente enthalten. In den 1970er Jahren sah man die Parodontologie im Jahr 2000 nur noch als eine verpasste Prophylaxe. Man konnte sich damals nicht vorstellen wie es heute läuft, dass Implantate tatsächlich funktionieren und dass eine Wurzeldeckung mit Transplantaten tatsächlich möglich ist.

Konsequenzen?

Der Wunsch nach einer verlängerten Jugend wird die Bedeutung der Ästhetik erhöhen und sie noch erstrebenswerter machen, wobei Oralprophylaxe zunehmend an Bedeutung gewinnt. Hierbei werden auch umstrittene Themen, wie z.B. das der fötalen Stammzellenforschung zunehmend ins Zentrum des Interesses gerückt. Forscher der NIH – National Institution of Health berichten, dass ausgefallene Milchzähne Stammzellen besitzen, welche isoliert werden

können, um Knochen- und Nervenmaterial zu gewinnen. Die eigentliche Bedeutung des Mundes rückt in der Bevölkerung immer mehr in den Vordergrund der Beachtung. Das betrifft sowohl die Oralprophylaxe als auch die steigende Beachtung der Parodontologie. Patienten werden in Zukunft eine hohe Erwartungshaltung an Parodontologen haben, was wiederum Einfluss auf neue Paro-Technologien haben wird. Dies stellt eine neue Herausforderung dar: Zum einen wird es weniger Parodontitis-Patienten geben und zum anderen werden immer weniger mechanische Behandlungen notwendig sein. Verschiedene Medikamente werden die Effekte von Wurzelglättung und Scaling vergrößern können, eventuell sogar die Notwendigkeit dieser Behandlung überflüssig machen. Der Durchbruch kommt gewiss, nur der Zeitpunkt steht noch nicht fest. Man darf nicht vor der Falle der ersten Version zurückschrecken, sondern lernen die Qualität von Langzeitbedeutung und Einfluss neuer Technologien trennen zu können. Das können unter Umständen Medikamente sein, die ursprünglich für bestimmte Krankheiten entwickelt wurden, ihre Anwendung dann aber ganz woanders finden. Das könnte im Jahr 2010 oder 2020 auch Auswirkungen auf die Behandlung von Parodontitis haben. Heute wissen wir bereits, dass Medikamente gegen Osteoporose auch das Voranschreiten von Parodontitis stoppen bzw. sie gänzlich aufhalten. In Studien wurde nachgewiesen, dass Medikamente, die für die Senkung des Cholesterinspiegels verantwortlich sind, die Knochenstruktur verändern können und sogar Knochen neu bilden. Die Einnahme eines solchen Medikaments würde eine enorme Reduktion von PA-Erkrankung zur Folge haben. Was hätte das wohl für Konsequenzen für die Parodontologen?

Medizin und Technik

Die Liste der heute entwickelten Medikamente lässt sich in zwei Hauptgruppen einteilen: Onkologie und Entzündungen. Auf dem Gebiet der Paro-Medikamente stellt sich die Marktsituation eher nüchtern dar. Interessant sind jedoch solche Medikamente, die für parodontale Erkrankungen Anwendung finden, ursprünglich aber für einen anderen Zweck entwickelt worden sind. Das bedeutet für die Zukunft, dass PA-Erkrankungen interessante sekundäre bzw. tertiäre Marktplätze darstellen, was natürlich auch die Entwicklung neuer Technologien beeinflusst.



sen wird. Die Technologie der Zukunft wird Behandlungen ermöglichen, von denen die Praxis heute noch ein gutes Stück entfernt ist, z.B. der Zugang zu ausgeklügelteren Augmentationsmethoden, präzisere chirurgische Lasereingriffe oder Roboter die helfen, Implantate zu setzen.

Paro und Genetik

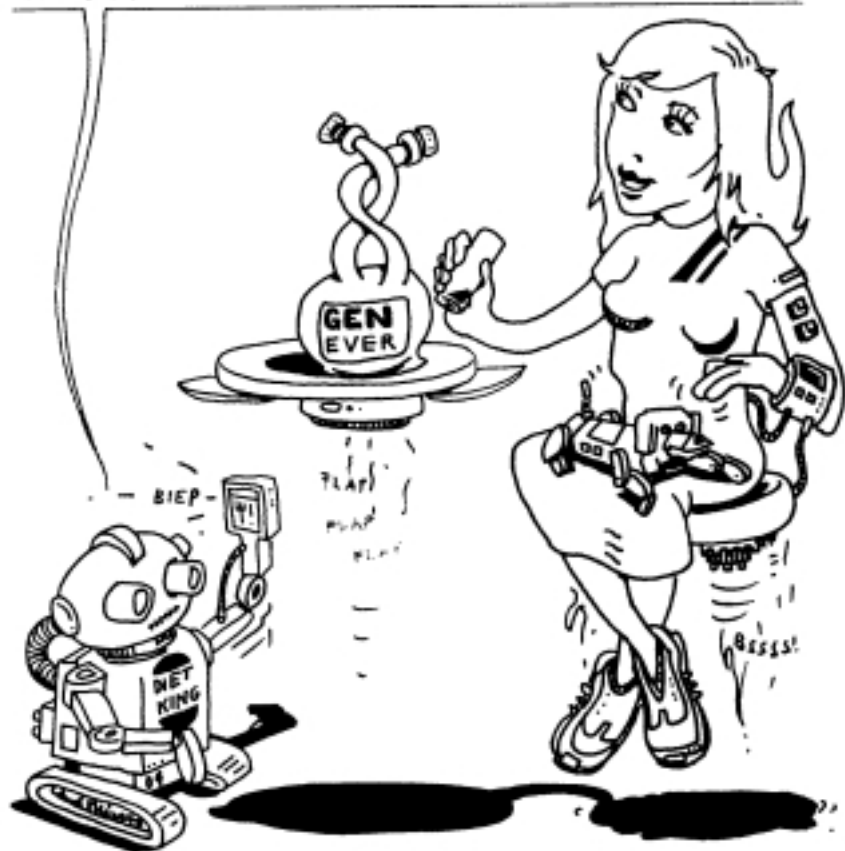
Das Versprechen des Projektes mit dem menschlichen Genom schürt die Vorstellung, Ärzte und Zahnärzte könnten mit gewisser Zuversicht und Exaktheit vorhersagen, welche Erkrankungen man in den nächsten 10 bis 20 Jahren haben wird. Das impliziert, dass sie ebenfalls identifizieren könnten, welche Medikamente am besten geeignet sind bzw. gleich mögliche Komplikationen vermeiden, die durch einige dieser Medikamente entstehen könnten. Bereits heute weiß man, dass eine Frau mit dem genetischen Faktor BRC A1 siebenmal mehr gefährdet ist an Brustkrebs zu erkranken, der auch noch früher und aggressiver auftreten wird. Auch die Disposition zu parodontalen Erkrankungen ist abhängig von der individuellen genetischen Codierung. Vielleicht wird es in der Zukunft eine Zahnpasta geben, welche die Ausbildung von Plaque verhindern kann. Es gibt biotechnische Firmen, die sich bereits weitreichend mit der Kontrolle von Biofilm beschäftigen. Die Anwendung von Chlorhexidin auf klinischer Basis hat bereits vor Jahren bestätigt, dass man zweimal täglich seinen Mund damit spülen konnte und somit eine Plaqueansammlung, Gingivitis und Periodontitis vermeiden konnte. Die Erhebung der medizinischen Krankengeschichte kann auch die Begutachtung und Behandlung von Paro-

odontitis beinhalten. Daher wird in Zukunft wohl auch die Zusammenarbeit zwischen Ärzten anderer Fachrichtungen und Parodontologen sowohl bei der Patientenbehandlung als auch bei der Forschung intensiver praktiziert werden müssen. Jedoch heißt dies gleichzeitig härtere interdisziplinäre Konkurrenz.

Krisenmanagement

Die Zukunft bringt unabsehbare Veränderungen mit sich, auch für die Entwicklung der Parodontologie. Diesem Prozess muss eine Vision entgegen gestellt werden – eine starke, mächtige, gemeinsame Vision, die es ermöglicht aus den gesamten Veränderungen Kapital zu schlagen. Derzeitige technologische Neuerungen und Forschungsergebnisse, auch in Zusammenhang mit der Weltmarktsituation, haben großen Einfluss auf die zukünftige Art der Behandlung von Parodontitis. Es ist wichtig mit der Zeit zu gehen, da man sonst Gefahr läuft, mit seiner Praxis den Anschluss zu verpassen. Es ist wichtig, eine starke und gefestigte Position zu etablieren und diese zu verteidigen, wobei die Behandlung von Parodontitis die fundamentale Stütze des Fachbereichs bzw. der Praxis darstellen muss. Die Strategie, unsere Praxis und unseren Berufsstand auf das nächste höhere Niveau zu bringen bedeutet nicht Gas zu geben, wenn man sowieso schon Vollgas fährt. Oberflächlich betrachtet scheint es, dass die Anzahl der potenziellen PA-Patienten abnimmt. Das bedeutet härtere und mehr Konkurrenz unter den Kollegen. Im Großen und Ganzen geht es hier aber um viel mehr. Im Zuge der allgemeinen Veränderungen, insbesondere im Bereich Paro-Behand-

MÖCHTEN SIE ZU IHREM HEUTIGEN 125. GEBURTSTAG DAS SILICONSTEAK AN PROPHYLAXEKAROTTEN ODER LIEBER UNSEREN ANTI-AGING SALAT MIT STAMMZELLENFILET?



PN Kurzvita



Michael K. McGuire, DDS

- Absolvent der Baylor University, Texas
- DDS und Certificate of Periodontics an der Emory University School of Dentistry
- Unterhält eine Privatpraxis in Houston, Texas, wo er ausschließlich Parodontologie betreibt
- Clinical Assistant Professor für Parodontologie an der University of Texas Health Science Center at San Antonio

- Diplomat des American Board of Periodontology und ehemaliger Präsident der American Academy of Periodontology (AAP)
- Teilnahme an klinischer Forschung, Publikation zahlreicher Aufsätze in angesehenen Journalen sowie Mitarbeit an Lehrbüchern
- 1997 Clinical Research Award, überreicht von der AAP, welche damit die meisten seiner klinisch relevanten Aufsätze über parodontologische Forschungsergebnisse dieses Jahres ehrte
- 2003 Empfänger des AAP-Fellowship Award
- redaktionelle Mitarbeit am Journal of Periodontology, International Journal of Oral and Maxillofacial Implants und dem International Journal of Periodontics and Restorative Dentistry
- Mitglied der American Dental Association's Council on Scientific Affairs
- Durchführung zahlreicher Ausbildungsprogramme national und international

PN Kurzvita



Kenneth S. Kornman, DDS, PhD

- zahnmedizinisches Studium an der Emory University School of Dentistry
- Spezialausbildung zum Parodontologen und PhD in Mikrobiologie und Immunologie an der University of Michigan
- Mitglied der Fakultät der University of Connecticut Health Center
- 1984 Professor und Leiter der Abteilung für Parodontologie und Professor für Mikrobiologie am

- University of Texas Health Science Center at San Antonio
- derzeit oberster wissenschaftlicher Leiter von Interleukin Genetics, Inc., eine Biotechnologie Firma mit Hauptstandort in Waltham, Massachusetts
- weiterhin akademische Verpflichtungen an The University of Texas Health Science Center at San Antonio und an der Harvard University
- involviert an der aktiven Forschung an Ätiologie und der Behandlung chronischer Entzündungskrankheiten
- Publikation von mehr als 100 Manuskripten und Autor von 3 Lehrbüchern zu diesen Themen
- derzeitige Arbeit konzentriert sich auf genetische Modifikatoren entzündlicher Krankheiten
- in den vergangenen Jahren Vorlesungen in Japan, Deutschland, Großbritannien, Schweiz, Dänemark, Niederlande, Kanada, Südafrika, Israel, Brasilien und Australien und in den gesamten USA

PN Kurzvita



Gordon Douglass, DDS

- 1969 DDS an der University of Washington
- 1973 Zertifizierung zum Parodontologen an der University of Washington
- unterhält parodontologische Privatpraxen in Sacramento und Folsom, California
- 2003 Präsident der American Academy of Periodontology (AAP)
- President der California Society of Periodontics und der Sacramento District Dental Society
- nebenberuflich als Ausbilder tätig
- betreibt klinische Forschung

lung, genügt es nicht sich allein auf die Konkurrenz zu konzentrieren. Dies wäre eine kurzfristige Einstellung. Vielmehr wird der Erfolg zu denen kommen, die sich auf ihre Umwelt konzentrieren. Es ist zu überlegen, wie man am besten von den Veränderungen profitieren kann. Daher ist es an der Zeit den Beruf des Parodontologen neu zu definieren.

Dabei ist es sicher schwierig etwas zu verändern, was sich jahrelang bewährt hat, vor allem wenn objektiv keine sichtbare Krise zu erkennen ist. Wichtig ist aber, dass es keine Garantie auf Sicherheit gibt. Aus diesem Grunde ist es von großer Bedeutung frühzeitig mit neuen Dingen zu experimentieren, bevor es eine erkennbare Krise gibt.

Wenn man kurz vor der Pension steht, mag das vielleicht keine allzu große Rolle mehr spielen. Aber für diejenigen, die noch mitten im Berufsleben stehen, wird es sehr viel Überwindung kosten, den Praxisbetrieb umzustellen. In der Vorstellung mag das vielleicht recht schnell gehen. Doch emotional ist das eher schwierig, da es lange dauern kann, bis neue Konzepte und Methoden Akzeptanz finden. Letztendlich liegt es aber an einem jeden selbst, wie viel und wie hart er arbeitet. Man könnte anderen die Kontrolle der Zukunft überlassen, aber man kann sich auch selbst mit den Veränderungen der Umwelt auseinandersetzen. Man kann seiner Vision folgen: eine Zukunft nach eigener Wahl, statt eine Zukunft des Zufalls. Für die meisten stellt nicht die Veränderung das Problem dar, sondern die Übergangsphase. Der Übergang erfolgt psychologisch, indem man auf eine neue Identität zusteuert.

Meist hat man hierzu keine Wahl. Die Vergangenheit hinter sich zu lassen kann genau der richtige Weg zum Erfolg sein. Jedoch fehlt einigen Menschen der Mut zur Veränderung und sie verharren lieber in der alten Situation. Der Mensch muss lernen zu akzeptieren, dass man für Dinge die man haben will, auch bezahlen muss. Veränderungen sind teuer. Stellt man jedoch fest, dass der Verbleib in der bisherigen Situation doppelt so teuer ist als würde man eine Veränderung vornehmen, dann sollte man wirklich umdenken. Aus psychologischer Sicht begibt man sich somit leicht in eine Zone zwischen der bisheriger Realität und Wunschvorstellungen.

„Es ist wichtig, die implantologische Zahnmedizin auf das höchste Niveau zu bringen ...“

lungen. Viele befinden sich hier. Ältere Behandlungsmuster müssen erst abgeschafft werden, bevor man sich in die Richtung der Vision, der Neuerungen bewegen kann. Es handelt sich um einen längeren Prozess der Neuorientierung und -organisation. Dieser wiederum birgt völlig neue Möglichkeiten, da man nun nicht mehr durch alte Strukturen eingeengt wird.

Die Vision

Eine Vision ist groß und weit. Es liegt an jedem einzelnen, sich die Vision zum persönlichen Ziel zu nehmen. Die Vision ist gleichzeitig Führer und Wegweiser in die Zukunft. Sie bietet Richtlinien, die man sich individuell aussuchen kann, je nachdem wel-

chen Weg man wählt. Das Ziel bleibt jedoch immer gleich: die perfekte parodontologische Praxis der Zukunft.

Ohne eine Vision gelangt man nicht hierhin, denn sie beeinflusst die gegenwärtige Handlung. Man muss sich nur einmal vorstellen, wie die ideale Praxis der Zukunft aussehen soll. Was sind die Ziele in den nächsten 5, 10 oder 15 Jahren? Was bedeutet einem der Erfolg?

Für einige bedeutet dies ein höheres Einkommen für sich selbst und die Angestellten, einen größeren Patientenkreis, mehr Respekt von den Kollegen oder eine bessere technische Ausstattung. Aus diesen Gedanken entsteht die individuelle Vision. Nun geht es darum, diese Vision mitzuteilen - den Angestellten, Patienten, der eigenen Familie.

Die Praxis

Der nächste Schritt betrifft die Praxis. Diese muss zunächst analysiert werden. Eine aktuelle Übersicht, herausgegeben von der AAP, sagt aus, dass 93 Prozent der Parodontologen aussagen, dass das Hauptaugenmerk ihrer Praxis die grundlegende generelle Parodontologie sei. Aus heutiger Sicht ist bekannt, dass ein derarti-

geraustausch wird noch wichtiger sein. Das betrifft u.a. Bereiche wie Schmerz- und Angstkontrolle, Implantologie oder restaurative Zahnmedizin. Neuerdings wird die provisorische Versorgung nach dem Setzen der Implantate auch von Parodontologen vorgenommen. Einige Kollegen mussten dieses Wissen erst wieder neu erlernen, doch das Provisorium ist wichtig für die Ausbildung der Weichteile. Dadurch wird gleichzeitig den Zahnärzten geholfen, die nur noch einen Abdruck machen müssen. Es ist wichtig die implantologische Zahnmedizin auf das höchste Niveau zu bringen und dabei gleichzeitig die restaurative Zahnmedizin zu unterstützen.

Paro und Ästhetik

Alle Phasen der oroplastischen Chirurgie müssen beherrscht werden. Das ist sehr wichtig, da es die Verbindung zu dem am schnellsten wachsenden Bereich der Zahnmedizin darstellt - der kosmetischen Zahnheilkunde. Es ist beeindruckend, was alles möglich ist. Von einem kleinen Fleck auf einem Zahn bis hin zur kompletten Rekonstruktion eines Lächelns. Die Bedeutung der oroplastischen Chirurgie für die Parodontologie darf keinesfalls unterschätzt werden. Zum einen ist es wichtig die Industrie zu unterstützen, indem wichtige technische Neuerungen in die Praxis integriert werden. Bisher waren Parodontologen hier eher zurückhaltend.

Doch will man seine Vision erfolgreich verfolgen, darf man sich nicht vor neuen Methoden scheuen. Vor wenigen Jahren waren Sinustransplantate noch ziemlich unbekannt, doch heute sind sie bereits Routine. Zum anderen muss man sich heute an neue Therapiemethoden heranwagen.

Das Beispiel des „Tissue Engineering“ stellt eine geeignete potenzielle Methode dar, die in Zukunft verstärkt Beachtung für den Fachbereich der Parodontologie finden wird. Wahrscheinlich wird es noch Jahre dauern bis zum endgültigen Durchbruch, doch die Chancen auf eine führende Position stehen gut.

Marketing und Image

Um erfolgreich zu sein bedarf es eines ausgeklügelten Marketings! Wie sonst sollen Patienten oder Zahnärzte Interesse an etwas entwickeln, von dessen Existenz sie nichts wissen. Viele Zahnärzte glauben, dass Parodontologen ausschließlich Parodontitis behandeln. Eigenwerbung unter der besonderen Betonung des Tätigkeitsschwerpunktes bzw. Praxiskonzepts ist daher außerordentlich wichtig.

Man muss das eigene Image pflegen - vom Briefpapier über die Praxisgestaltung bis hin zum Serviceangebot. Die meisten Patienten urteilen stark nach Äußerlichkeiten. Gefällt unser Image nicht, kommen sie nicht wieder bzw. lassen sich gar nicht erst einen Behandlungsplan erstellen.

Krank oder gesund?

Hier ist einer der Schlüssel zu jeder Vision. Es gibt jede Menge gescheiterter Visionen von Businessleuten und Berufen, die mit einer sich schnell verändernden Umwelt nicht umgehen konnten. An dieser Stelle sollte man sich fragen, was für ein Business stellt die Parodontologie dar? Geht es hier primär um die Gesundheit oder die Krankheit? Die meisten wurden ausgebildet, um sich auf die Krankheit zu konzentrieren. Aber für die Zukunft ist das falsch, denn die Krankheit kann eventuell von jemand anderem oder in einer anderen Art und Weise behandelt werden. Für die heranwachsende Gesellschaft wird die Lebensqualität eine noch größere Rolle spielen. Sie wird ganz gezielt Ge-

sundheit anstreben. Vieles von dem, was in Zukunft gemacht wird, benötigen die Patienten vielleicht nicht. Sie werden den Parodontologen aufsuchen, wenn es ihnen gefällt. Daher muss man sich als Behandler darauf einstellen, bereit zu sein und sich auf die Vorteile einer Behandlung zu konzentrieren, statt auf die Behandlung an sich. Die Patienten interessiert das nicht. Sie bezahlen für das Resultat bzw. die Vorteile, die sie daraus ziehen. Statt sich auf die Krankheit zu konzentrieren, sollte man umdenken - hin zum Geschäft mit der Gesundheit.

Es gilt Zufriedenheit, Hoffnung und Frieden zu verkaufen und all die damit verbundenen anderen Vorteile. Das geht nur mit ausgezeichneten Leistungen, was auch bedeutet, dass die Behandlung persönlicher werden muss. Die Patienten werden eine bestimmte Behandlung nicht ablehnen, wenn sie einen persönlichen Wert darin erkennen können. Dieser Wert stellt für einen Zahnarzt oftmals das größte Hindernis dar, einen Patienten zum Parodontologen zu überweisen. Er weiß genau, die Behandlung wird mit persönlichen Kosten verbunden sein. Daher muss man dem Patienten den Wert der Behandlung verständlich machen, sodass dieser auch bereit ist, bereitwillig für diese Art von Leistung zu bezahlen. Die Patienten der Zukunft werden eine andere Wertvorstellung haben. Dies muss erkannt und rechtzeitig genutzt werden. Man kann nicht so lange warten, bis Daten hierüber auf dem Tisch liegen, denn Daten sind aus der Vergangenheit - eine Vision beschreibt die Zukunft! ☐

„Praxis der Zukunft“

Nobel Biocare präsentierte die Umfrageergebnisse zum erfolgreich eingeführten Bonusprogramm für TOP-Kunden in Deutschland.

Kunden von Nobel Biocare haben seit Januar 2003 die Möglichkeit, mit ihrer Bestellung auch gleichzeitig Bonuspunkte zu sammeln.



„Ziel ist es, treuen und loyalen Kunden für den intensiven Einsatz unserer Produkte zu danken und diese in ihrer täglichen Arbeit aktiv zu unterstützen“, so Dr. Michael Sachs, Geschäftsführer der Nobel Biocare Deutschland GmbH. Die im Oktober 2003 durchgeführte Umfrage gab Aufschluss über die Akzeptanz des Bonusprogramms und der Prämien bei den Teilnehmern. Auf die Frage „Wie bewerten Sie das Partner-Programm insgesamt?“ wurde eine durchschnittliche Bewertung von 2,2 erzielt. Zu den attraktivsten Prämien gehören laut Aussage der Befrag-

ten Fortbildungen, Produkt-Kits sowie Kongressteilnahmen.

Nach bereits neun Monaten haben 75 % der Mitglieder Prämien eingelöst - ein sehr gutes Ergebnis. „Die Resonanz auf unser Partner-Programm ist durchweg positiv. Viele Kunden sind begeistert von den Vorteilen und den Extra-Leistungen, die eine Mitgliedschaft bietet“, so Dr. Sachs. Teilnehmer am Bonusprogramm kommen in den Genuss verschiedener kostenfreier Serviceleistungen, wie z. B. Befreiung von den Versandkosten. Für eine Mitgliedschaft sind mindestens 10.000 Bonuspunkten pro Kalenderjahr erforderlich, die durch die entsprechenden Bestellungen erreicht werden. ☐

PN Info & Adresse

Broschüre „Prämien-News 1/2004“
Zu bestellen unter:
susanne.zorn@nobelbiocare.com

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Str. 200
50933 Köln
www.nobelbiocare.com