



→ **Piet Troost** Zahnarzt und
Gründer der Marke Point

statement

Wie die Zeit vergeht ...

Vor zehn Jahren im März 1995 war es soweit: Meine Frau und ich eröffneten unsere Zahnarztpraxis. Ich kann mich noch gut erinnern. Schon damals starteten wir karteikartenlos mit Mehrplatzanlage, Digitalkameras und Farblaserdrucker. Damals galten wir als ziemliche Exoten. Die Bank rief zurück, ob ein Irrtum vorläge, über 80.000 DM allein in die EDV-Anlage zu investieren. Der Steuerberater redete mit Engelszungen auf mich ein, um zu verhindern, allein für den Farbdrucker 24.000 DM auszugeben.

Heute ist alles anders. Mehrplatzanlagen sind selbstverständlich geworden. Intraoral-Kameras sind so klein wie Eddingstifte und Farbdrucker gibt es bereits ab 199,- Euro.

Noch viel aufregender sind die Dentalgeräte der neuesten Generation. Implantate werden am Laptop virtuell geplant. Sie werden im dreidimensionalen Raum millimetergenau navigiert. CAD/CAM-Geräte erlauben den Einsatz von hochwertiger Industriekeramik. Dr. Paul Weigl – Uni Frankfurt – stellte nun seine digitale Lösung vor, mit der z.B. Kauflächen nach dem Prinzip der organischen Okklusion nach Michael H. Polz hergestellt werden können. Digital auf Knopfdruck!

So war es auch auf der IDS in Köln deutlich zu spüren: die Möglichkeiten für unsere Patienten sind heute enorm. Das Angebot ist überwältigend. So mancher Kollege fühlt sich dabei schon jetzt überfordert, hier den Überblick zu behalten. Doch die durchweg positive Stimmung bei Zahnärzten, Zahntechnikern und der Industrie war eindeutig.

Besonders beeindruckend war wieder einmal, mit welcher Dynamik und Kraft auch die ausländischen Besucher an den neuen Trends der Zahnmedizin teilhaben. Ob amerikanische, asiatische Gäste oder Dentalpartner und Kollegen aus Osteuropa: die Zeichen stehen für die Zahnmedizin international auf grün.

Viele deutsche Kollegen sind sich einfach nicht bewusst, welch ausgezeichneten Ruf unsere deutsche Zahnmedizin und Zahntechnik international genießt. Nach wie vor sind wir führend in der dentalen Entwicklung, wenn es um Innovationen und neuen Lösungen für unsere Patienten geht.

So liegt es an uns, den Zahnärzten und Zahntechnikern, diese neue Zahnmedizin auch zu kommunizieren und zu leben. Denn nur der Kollege, der selbst die Chancen sieht, kann auch seine Patienten begeistern.

Noch nie hatten wir in der Zahnmedizin so viele Möglichkeiten. Noch nie konnten wir so therapiesicher auch die komplexen Fälle lösen. Die Industrie hat ihre Hausaufgaben schon lange gemacht. Nun sind wir Zahnmediziner gefragt. Wir geben das Tempo vor, wie schnell die innovativen Lösungen auch in der täglichen Praxis umgesetzt werden.

Und darauf kommt es an: je mehr wir als Zahnärzte und Zahntechniker selbst pro-aktiv werden und uns um die Grundbedürfnisse unserer Patienten kümmern, desto unabhängiger werden wir von den politischen Rahmenbedingungen. Dies hat das erste Quartal 2005 deutlich gezeigt: diejenigen Kollegen, die seit langem schon innovative Lösungen anbieten, spüren die Auswirkungen der Gesundheitsreform am wenigsten.

Und das ist die Strategie. Die Strategie zum Erfolg. Neben all den Krisen und Risiken, die ausgiebig diskutiert werden, macht es einfach mehr Sinn, die Chancen des Zukunftsmarktes Gesundheit zu erkennen und mit geeigneten Konzepten auch wahrzunehmen. Wenn man allein bedenkt, was sich in den letzten zehn Jahren getan hat: von der kondensierten und aufwändig finierten Phosphatzement-Unterfüllung bis zum heutigen Wet Bonding. So dürfen wir mit Zuversicht nach vorne blicken. Dort wartet auf uns eine Zahnmedizin der Zukunft, die immer mehr prophylaktisch denkt: von der Karies- bis hin zur langlebigen Funktionsprophylaxe schon im Jugendalter.

Es bleibt spannend. Schön, dass wir diese aufregende Entwicklung miterleben dürfen.

Piet Troost