

# Das Beratungsgespräch und die „Vision Implantat“

| Dr. Lea Höfel

Implantologie befindet sich immer stärker auf dem Vormarsch. Die Bevölkerung wird nicht zuletzt durch die Medien vermehrt über feststehenden Zahnersatz informiert. Schönheit, Verzicht auf Prothesen und ewig jungliches Lächeln stehen dabei im Fokus. Man sollte also meinen, dass sich der Großteil der Patienten bei Bedarf für diese Behandlungsalternative entscheidet – im Beratungsgespräch trifft der Zahnarzt jedoch häufig auf Widerstand.

Die Aussicht auf Schönheit, Verzicht auf Prothesen und ewig jungliches Lächeln wird keinen der Patienten abschrecken. Das Problem liegt eher darin, dass die vermehrte Informationsflut zu dem Thema Implantologie dazu führt, dass die Erwartungen immens steigen. Vergessen wird in der medialen Aufklärungswelt jedoch, dass bei einem chirurgischen Eingriff mit dem Ziel der erhöhten Haltbarkeit, Schönheit und Funktionalität die Kosten steigen.

Niemand käme auf die Idee, den Preis einer simplen Kaffeemaschine auf eine Hightech-Multifunktionsmaschine zu übertragen, welche Kaffee, Cappuccino, Milchkaffee und Latte Macchiato hervorzaubert und zugleich noch schön aussieht. Kostet ein einfaches Handy dasselbe wie ein Blackberry? Nein, natürlich nicht!

Sowohl bei der Multifunktionsmaschine als auch beim Blackberry ist den Kunden die verbesserte und erweiterte Technik bewusst. Die Herstellung beinhaltet viele Zwischenschritte, die einzelnen Komponenten müssen aufeinander abgestimmt werden und hinter allem sitzen intelligente Gehirne, die planen und produzieren. Patienten verstehen sehr wohl die Vorteile von Implantaten. Hohe Funktionalität steht an erster Stelle, gefolgt von ästhetischem Wert und Haltbarkeit (z.B. Rستمeyer, J. & Bremerich, A. [2007]. Patient's knowledge and expectations re-

## CHECKLISTE

### **Vision**

Schönheit – Haltbarkeit – Funktionalität etc.

### **Aufwand**

Chirurgischer Eingriff – Sterilität – Genaue Planung der Lage (Knochenstruktur, Nerven etc.) – Eventuell Knochenaufbau – Bestimmung von Form, Farbe, Proportionen etc.

### **Risiken**

Nerv verletzen – Kieferhöhle perforieren etc.

### **Material**

Grafiken – Modelle – Zeichnungen etc.

garding dental implants: assessment by questionnaire. International Journal of Oral & Maxillofacial Surgery). Die Bereitschaft, dafür auch erhöhte Kosten in Kauf zu nehmen, ist jedoch verhältnismäßig gering. Diese Auffassung mag zum einen an den hohen Erwartungen gegenüber dem Gesundheitssystem liegen, welche im Falle von zusätzlichen Privatleistungen nicht erfüllt werden. Zum anderen liegt es jedoch an dem geringen Wissen darüber, welche Arbeit Planung, Durchführung und Nachkontrolle für den Zahnarzt bedeuten.

### **Aufklärung:**

#### **Erwartungen versus Kosten**

Im Aufklärungsgespräch ist es natürlich überaus wichtig, die Vorteile von Implantaten hervorzuheben. Zu einem

guten Verkaufsgespräch gehören Visionen. Der Patient möchte Zahnersatz, der nicht herausfällt. Er möchte bis ins hohe Alter (schöne) Zähne zeigen können. Die Aussicht auf gutes Essen – egal ob weich oder hart – erfreut das Gourmetherz. Ohne diese Zukunftsvisionen werden wir ihn nicht überzeugen können. Aber der Zahnarzt ist nicht nur guter Verkäufer, er ist auch ein hervorragender Mediziner, Planer, Kommunikator, Techniker, Chirurg: eben ein Implantologe. Dies muss dem Patienten ebenfalls in allen Facetten verdeutlicht werden.

Klären Sie zuerst über das Endergebnis auf, schildern Sie die Vision! Das Interesse des Patienten muss geweckt werden, wenn er solche Details nicht schon durch die Medien vermittelt bekommen hat. Aber zeigen Sie dem Patienten auch deutlich Ihren komplizierten und arbeitsreichen Beitrag zu dieser Vision. Was ist der aufwendige Unterschied zwischen einer Füllung und einem Implantat? Es handelt sich immerhin um einen chirurgischen Eingriff. Warum ist Implantologie umfangreicher als das bloße Einschrauben eines Gewindes? Bringen Sie das dem Patienten näher. Erläutern Sie die einzelnen Schritte, beschreiben Sie die Lage von Nerven und Knochenstrukturen, die Planung der ästhetischen Proportionen abgestimmt auf den individuellen Patienten, die Bedeutung von Zahnfarbe, -länge und -position. Keine zwei Patienten bekom-