



Wolfgang Upmeier
Mitglied des Beirates der Dentalzeitung

Nie war er so wertvoll wie heute – der „ganzheitliche“ Behandlungsansatz

Jede Praxis benötigt für den wirtschaftlichen und behandlerischen Erfolg ein ausgereiftes Praxis- und Behandlungskonzept, das ist nichts Neues. Doch wie sich das im Alltag umsetzen lässt, um damit auch die Zukunft der Praxis zu sichern, steht auf einem anderen Blatt, denn oft beruhen Praxiskonzepte auf Momentaufnahmen. Zum einen muss das Gefüge der Behandlungsschwerpunkte stimmen und zum Patientenstamm passen, zum anderen sollte das Behandlungsspektrum vorausschauend geplant und erweitert werden. Der Zahnarzt altert mit seinen Patienten, und jedes Lebensalter hat seine Behandlungsschwerpunkte. Bei Mittdreißigern rennen Sie mit einem durchdachten Prophylaxekonzept offene Türen ein, denn diese Patienten sind meist seit ihrer Kindheit mit sorgfältiger Mundhygiene vertraut. Restaurative Zahnheilkunde beschränkt sich mehr oder weniger auf Einzelversorgungen, die unter den Aspekten Ästhetik und Funktionalität ausgewählt werden. Der Geldbeutel ist in dieser Klientelein nicht zu unterschätzender Ratgeber. Mit den Jahren verlagert sich die Gewichtung. Die ältere Generation ist eine ernst zu nehmende Zielgruppe für Zahnärzte! Die restaurative Zahnheilkunde gerät mehr und mehr ins Blickfeld, die Versorgungstechniken und -Anforderungen werden anspruchsvoller. Wo jüngere Menschen häufig mit einer klaren Zielvorstellung in die Praxis kommen, haben ältere, zumindest investitionswilligere Patienten eher ihre Ausgangssituation im Blick. Da wird es enorm wichtig, die Wünsche dieser Patienten zu eruieren, um sie umfassend zu beraten und optimal versorgen zu können. Immer mehr alte Menschen haben immer mehr eigene Zähne, da sind Totalprothesen kein Thema mehr. Struktur erhaltende Konzepte sind gefragt, die vorausschauend geplant sind und eine spätere Entwicklung zulassen. Es lohnt sich also, die gesamte Bandbreite der restaurativen Zahnheilkunde zu kennen: Welche Bereiche möchten Sie selbst beherrschen, wo überweisen Sie an den spezialisierten Kollegen?

Rechtzeitige und profunde Fortbildung ist daher von Anfang an unerlässlich. Ebenso sinnvoll ist die Suche nach kompetenten Partnern. Sie als Zahnärzte können heute aus dem Vollen schöpfen: Im Kollegenkreis finden Sie beispielsweise erfahrene und hoch spezialisierte Behandler, an die Sie sich im Falle eines Falles als Mentoren wenden können. Sowohl Fachhandelsunternehmen als auch die Wissenschaft bieten umfassende Ausbildungskonzepte, von Hands-on-Kursen bis hin zur Supervision. Und vor der Beratung und Planung hin zur maßgeschneiderten Ausrüstung steht Ihnen der Fachhandel mit seinen Experten zur Seite. Nutzen Sie auf diesem Sektor auch die vielen umfassenden Informationsgelegenheiten, die der Fachhandel Ihnen bietet. Die IDS 2007 wirft bereits ihre Schatten voraus, die Fachdentalsaison steht vor der Tür. Dort haben Sie Gelegenheit, sich in Ihrer Region und unter einem Dach einen Überblick über die Innovationen und Trends für Praxis und Labor zu verschaffen. Das Rahmenprogramm widmet sich jeweils aktuellen dentalen Themen, damit Sie am Ball bleiben. So sind beispielsweise die neuen Richtlinien des Robert Koch-Institutes zur Hygiene in der Zahnarztpraxis „in aller Munde“. Sicher sind auch Ihre Fragen dazu nicht alle beantwortet. Nutzen Sie die Foren auf den Fachdentals zu diesem Thema – und werfen Sie einen Blick in unseren Sonderteil „Praxishygiene“ in dieser Ausgabe Ihrer Dentalzeitung.

Können wir sonst noch etwas für Sie tun?

Auf weiterhin gutes Gelingen

Ihr Wolfgang Upmeier