



◀ Joachim Klein

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

es geht immer entweder aufwärts oder abwärts und das gilt für fast alle Bereiche des Lebens. So auch für die ökonomische Situation des deutschen Dentalfachhandels. Derzeit befinden wir uns in gemäßigten Gewässern – in der Mitte zwischen Aufschwung und Abschwung. Unsere Kunden, die Zahnärzte und Zahntechniker, interessieren sich wie eh und je für die Produkte der Dentalindustrie und sind auch bereit, Investitionen in neue und bewährte Technologien, Materialien und Geräte zu tätigen. Allerdings steht weder eine neue politische Reform noch eine Revolution der altbewährten Methoden in Aussicht. Das ist gut und bietet die Möglichkeit, sich auf die eigentlichen Geschäftsfelder und Kernkompetenzen zu konzentrieren.

Nicht immer neuer, moderner und höher hinaus, sondern sich lieber einmal etwas tiefer und exakter mit einer Thematik beschäftigen und diese umsetzen im Sinne einer ganzheitlichen Patientenversorgung. Der Generalist ist gut, aber der Spezialist ist zumindest in seinem Bereich besser. Die Spezialisierung hält weiter Einzug. Sei es die Endodontie, PA, Implantologie oder die ästhetische Zahnheilkunde, um nur einige zu nennen. In einer Zeit der Konsolidierung wird die Fortbildung und die Ausrichtung der eigenen Schwerpunkte auf das, was ich gut kann und wodurch sich meine Praxis bzw. mein Labor auszeichnet, immer wichtiger.

Eine Möglichkeit dieser Vertiefung liegt in der Volumentomografie (VT). Der Trend hin zu 3-D-Darstellungen mit Bruchteilen der Belastung, die für eine CT erforderlich sind, ermöglicht bisher nicht für möglich gehaltene Perspektiven. Erst die hohen Qualitätsanforderungen sowie die Verfügbarkeit leistungsfähiger Rechner mit entsprechenden Bildschirmen führt zu einem Durchbruch der Technologie. Die Unterscheidung der Geräte in vier Gruppen, je nach Untersuchungsfeldgröße (kleiner als der Kieferbogen, etwa gleich dem Kieferbogen, Kieferbogen mit Nachbarstrukturen wie Unterkiefer und Kieferhöhle, darüber hinausgehende Darstellung), ermöglicht relativ schnell eine Wahl, die dem persönlichen Behandlungskonzept am besten entspricht. Allerdings gehört dazu die intensive Beratung durch die Fachhandelsspezialisten.

Weitere Schlagworte sind CAD/CAM sowie die weitere Digitalisierung, die immer ausgefeilter und zweckmäßiger für den täglichen Betrieb einer Praxis oder eines Labors wird. Daneben spielt aber auch die oben erwähnte ästhetische Zahnheilkunde eine ganz wichtige Rolle, weshalb wir dieses Thema in der vorliegenden Ausgabe der Dentalzeitung aufgegriffen haben. Denn je schneller, einfacher und kostengünstiger nicht nur funktionale, sondern auch ästhetisch anspruchsvolle Restaurationen durchgeführt werden können, desto mehr erhöht sich die Bereitschaft der Patienten, auch das nötige Geld zu investieren. Ergänzt wird dieses Themengebiet durch den Blick auf den Werkstoff Keramik, dem wir uns im zahntechnischen Teil des Heftes zugewandt haben.

Es bleibt mir an dieser Stelle, Ihnen viel Vergnügen beim Lesen zu wünschen und ich freue mich, Sie im Herbst auf den regionalen Fachdentalmessen begrüßen zu dürfen.

Joachim Klein, BVD-Regionalvorsitzender Südwest