



Gute Zahnheilkunde braucht Werbung

Jürgen Pischel spricht Klartext

Aus meinen vielen Zahnarztkontakten heraus spüre ich zunehmend eine immer deutlicher werdende Spaltung des Berufsstandes. Auf der einen Seite sehr erfolgreiche Zahnärzte/-innen, die einfach ihren Weg gehen, eine moderne, an hohen Ansprüchen orientierte Zahnheilkunde zu erbringen suchen und vor allem in der Lage sind, ihre Patienten/-innen zu überzeugen, dass gute Zahnmedizin auch etwas kosten muss. Dagegen steht ein immer unzufrieden werdender Pulk von Zahnärzten/-innen, die meinen, „mir geht es schlecht“. Sie klagen über den Rückgang herausnehmbarer Prothetik – ist das zahnmedizinisch nicht ein gewünschter Fortschritt –, sie sehen sich von ihrer Kammer mit Restriktionen belastet, empfinden diese als Vollzugsorgane von Staatsanweisungen. Sie meinen vor allem, „meine Patienten/-innen wollen nichts zahlen für bessere Leistungen, aber auf Kasse geht nichts mehr voran, damit kann die Praxis nicht bestehen“. Gerade diese, größer werdende Gruppe der Unzufriedenen braucht Hilfe, besonders aus der Berufsvertretung heraus. „Auf Kasse“ ist für die Zahnärzte/-innen nichts zu holen, auch beste Standespolitik muss bis auf lächerliche Aufbesserungen an der Budgetnot und im Verteilungskampf der Leistungserbringer – Spitäler, Ärzte/-innen, und viele andere – scheitern. Hilfe, die nur aus einem Strategiewechsel in der Berufspolitik hin zur Liberalisierung des Berufsrechtes vor allem in der Werbung und in der Ordinationsorganisation kommen kann. Weitgehende Öffnung hin zu verschiedenen Formen der Berufsausübungsgemeinschaften, von der Anstellung über die Praxismgemeinschaft oder Gemeinschaftsordinationen, ja bis hin zu überörtlichen Zahnarztkooperationen. In Deutschland haben Gerichte und die Politik den Weg hin zur Liberalisierung erzwungen und heute sind die Kammern froh und fördern die-

sen Weg hin zur „freien Berufsausübungsordnung“. Der Einstieg in den Beruf wird einfacher, Frauen können Beruf und Familie besser koordinieren, Zahnärzte, die lieber behandeln als „verkaufen“, finden die richtige Erfolgspartnerschaft. Und zu allen negativ prognostizierten Auswüchsen, beispielsweise „Finanz-fremdbestimmte Ketten“, ist es nicht gekommen, der freie Beruf wurde mit Erfolg gestärkt. Ebenso ist es mit der Werbung. Hier ist Zahnärzten/-innen fast alles verboten, in Spitzelaktionen wird jeder Ausreißer verfolgt. Ärzte dürfen deutlich mehr werben, andere, „freie Berufe“, wie Rechtsanwälte sowie so. Warum die Ungleichheit der Behandlung der freien Berufe? Die Ansicht in den restriktiv zur Werbung eingestellten Funktionärskreisen, der werbende Kollege schaffe sich Vorteile zulasten der anderen, ist irrig. Ist die Werbung offen für jeden Zahnarzt, natürlich unter Einhaltung der Richtlinien, so etwa keine Heilversprechen und keine Abwertung der kollegialen Leistung, dann versucht er sicher für sich Patienten zu gewinnen, aber er wirbt auch für eine breitere Inanspruchnahme moderner zahnmedizinischer Verfahren, so zum Beispiel der Implantologie, Prävention, Parodontologie oder Endodontie, Werbung für eine „bessere Zahnmedizin“, selbst vom Patienten/-innen zu verantworten, schafft insgesamt eine breitere Nachfrage, bereitet dem Zahnarzt die Grundlage für die individuelle Beratung in der Ordination. Einige werben, alle Zahnärzte haben einen Nutzen, das Leistungspotenzial wird ausgeweitet. Apropos Werbung. Was für eine moderne, bessere Zahnheilkunde aus der Dentalindustrie heraus den Ordinationen an Unterstützung geboten werden kann, das vermittelt Ihnen ein WID-Besuch am 13. und 14. Mai in Wien. Also auf in das Zeitalter einer freien Zahnheilkunde, toi, toi, toi.

Ihr Jürgen Pischel

← Fortsetzung von Seite 1

3M ESPE, Straumann und Dental Wings (Software) eine gemeinsame Basissoftware entwickeln und einsetzen, die das Arbeiten mit den unterschiedlichen Scannersystemen ermöglichen soll. DeguDent kündigt an, sein Cercon-System auch für andere Scansysteme zu öffnen. Die CEREC-inLab-Maschinen von Sirona sollen künftig nicht nur die neuen Kobalt-Chrom-Grünlinge von DeguDent bearbeiten, sondern auch die Daten der Scanner sollen in beiden Systemen verarbeitet werden können. Platzhirsch bei den Scansystemen scheint der dänische Scanspezialist 3Shape zu werden, der nicht nur bei den Laborscannern breit vertreten ist, sondern mit dem Trios auch einen neuen intraoralen Scanner vorstellt, der aktuell exklusiv

bei Heraeus in Kombination mit dem Cara-System angeboten wird. Parallel mit der Weiterentwicklung der CAD/CAM-Systeme geht der Trend zu individuellen, CAD/CAM-gefertigten Abutments in der Implantologie. Alle namhaften Implantatanbieter stellen hier eigene oder in Kooperation mit anderen Unternehmen entwickelte Lösungen und Produkte vor. Die dreidimensionale, computergestützte Implantatplanung gehört immer dazu. Alle Anbieter präsentieren weiterentwickelte Software. Neu in der Endodontie sind Konzepte für die maschinelle Aufbereitung, die mit nur einer Feile für die gesamte Aufbereitung des Wurzelkanals – vom Gleitpfad bis zur Endaufbereitung – auskommen. Die digitale Volumetomografie (DVT), bislang vor allem für Ordinationen interes-

sant, die sich auf Chirurgie und Implantologie konzentrieren, ist nun auch in Geräten verfügbar, die für die allgemeinärztliche Ordination tauglich und erschwinglich sind.

Digitale Bildgebung

Einen neuen Aufschwung erlebt die Speicherfolientechnologie für die digitale Bildgebung (Dürr, KaVo). Fortschritte gibt es in der Kariesdetektion, sei es durch Fluoreszenztechnologie oder durch Licht (Dürr). KaVo stellt den Prototyp einer neuen DIAGNOcam vor, bei der der Zahn mit Licht einer bestimmten Wellenlänge durchscheinend (transilluminert) wird. Eine digitale Videokamera erfasst das Bild, Strukturen wie Karies erscheinen als dunkle Flecken. Bei den Füllmaterialien sind die sogenannten Bulk-Fill-Materialien ein neuer Trend. Sie sollen es erlau-

folge ausgerechnet hatten. Sie versuchen, Westermayer, der nicht abgeneigt ist, noch eine Legislatur als österreichischer Kammerpräsident zu



DDr. Hannes Westermayer

wirken, in diesem Streben zu stärken, da damit wenigstens in vier Jahren die Karten neu gemischt werden könnten und das Präsidentenamt nicht wieder auf mehrere Funktionsperioden vergeben wäre und damit eigene Chancen völlig zurückgestellt werden müssten.

In den meisten Landes Zahnärztekammern gibt es für die Zahnärzteschaft eigentlich keine Wahl, sondern nur eine Bestätigung der seit Jahren aufgestellten Einheits-Kandidatenlisten. Nicht nur dies, sondern vor allem die Alternativlosigkeit der berufspolitischen Angebote aus einer sehr restriktiven Position zur Gestaltung der Rahmenbedingungen für den „freien Beruf Zahnarzt“ führen zu einem breiten Desinteresse an den

Kammerwahlen. So ist es für mögliche Oppositionslisten auch aus der Wahlordnung heraus kaum möglich, für die Kandidatur zehn Prozent der



Dr. Wolfgang Doneus

Stimmberechtigten als Unterstützer und vor allem je einen Bewerber für jeden zur Verfügung stehenden Posten und für Referenten auch noch Ersatzbesetzer der Position zu finden. So haben vornehmlich die Niederösterreichler die Wahl zwischen zwei Präsidentenbewerbern. Nur in diesem Bundesland wird die Wahl zwischen dem bisherigen Amtsinhaber DDr. Hannes Gruber und seinem Kontrahenten DDr. Wolfgang Manschiebel als „offen“ bewertet, aber Gruber trotz heftigen Widerstandes durchaus Chancen als „Vermittler“ zwischen den Interessengruppen eingeräumt werden. [D1](#)

ANZEIGE

Carestream
DENTAL

Kodak Dental Systems

Nie wieder Kabelsalat!

KODAK 1500 intraorale Kamera - jetzt mit Wi-Fi-Technologie

Carestream Dental Innovation Tour 2011
Tourdaten unter www.carestreamdental.com
Tel. + 49 (0) 711-207 07 03 06

© Carestream Health, Inc., 2011.

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper - Austrian Edition

IMPRESSUM

Erscheint im Verlag
DPU - Danube Private University
Dr.-Karl-Dorrek-Straße 23
Campus West
A-3500 Krems
Tel.: +43 2732 70478
Fax: +43 2732 70478 7060
www.dp-uni.ac.at

Herausgeber
Jürgen Pischel (jp) (V.i.S.d.P.)
Juergen.Pischel@DP-Uni.ac.at

Redaktion
Mag. Anja Worm (aw)
Tel.: +49 341 48474-110
a.worm@dental-tribune.com

Wissenschaftlicher Beirat
HR Prof. Dr. Robert Fischer (rf)
Robert.Fischer@DP-Uni.ac.at

Mag. Robert Wagner (rw)
Robert.Wagner@DP-Uni.ac.at

Anzeigenverkauf
Peter Witteczek
Tel.: +43 676 6606410
p.witteczek@dental-tribune.com

Antje Kahnt
Tel.: +49 341 48474-302
Fax: +49 341 48474-173
a.kahnt@dental-tribune.com

Layout/Satz
Matteo Arena
m.arena@oemus-media.de

Dental Tribune Austrian Edition erscheint in Lizenz und mit Genehmigung der Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune ist eine Marke der Dental Tribune International GmbH.

Die Zeitung und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung der Dental Tribune International GmbH unzulässig und strafbar.

Es gilt die Anzeigen-Preisliste Nr. 8 vom 1.1.2011 (Mediadaten 2011).

Über unverlangt eingesandte Manuskripte und Leserbriefe, Fotos und Zeichnungen freuen wir uns, können dafür aber dennoch keine Haftung übernehmen. Einsender erklären sich damit einverstanden, dass die Redaktion Leserbriefe kürzen darf, wenn dadurch deren Sinn nicht entstellend wird.