

Kooperation durch interdisziplinäre Kommunikation

Der fachliche Austausch zwischen Medizinern und Zahnmedizinern wird ausgebaut. Ein Beitrag von Jan-Philipp Schmidt.

■ In den aktuellen gesundheitspolitischen Debatten wird ein Kernpunkt deutlich: Mehr Geld gibt das System nicht her. Mit Punktwertsteigerungen kann die Zahnmedizin daher sicherlich nicht rechnen und doch kann die medizinische Versorgung optimiert und gleichzeitig die Einkommenssituation der Mediziner und Zahnmediziner verbessert werden. Die Lösung liegt in mehr Effizienz durch sinnvolle und interdisziplinäre Kooperation im Gesundheitswesen. Hiervon profitieren nicht nur multimorbide Patienten, sondern auch die Kolleginnen und Kollegen, die sich gegenseitig regelmäßig über Patientenfälle austauschen und gemeinsame Behandlungskonzepte entwickeln und umsetzen.



Für die Kooperation zwischen Zahnmedizinern/Parodontologen und Internisten/Diabetologen gibt es inzwischen sogar offizielle Leitlinien für das gemeinsame Vorgehen, und weitere interdisziplinäre Richtlinien für die Parodontologie werden folgen. Insbesondere wenn man bedenkt, dass eine Entzündungsfläche von ca. 50 bis 70 cm² (entspricht etwa der Größe einer Handfläche) im Umfeld der Zähne nicht ignoriert werden darf und laut internationaler Studien eine unbehandelte

Parodontitis das Risiko für Schlaganfall um das 7-Fache, Herzinfarkt um das 2- bis 3-Fache, Diabetes um das 6-Fache, Frühgeburten um das 7-Fache und Arthritis sowie Rheuma um das 6-Fache steigern kann. Auch im Bereich der Implantologie wird durch mehr Kommunikation die Versorgung der Patienten verbessert – so stellt die „Konsensuskonferenz Implantologie“ als Kooperation von zwei Berufsverbänden (BDIZ, BDO), zwei wissenschaftlichen Fachgesell-

schaften (DGI, DGZI) und einem Verband, der sowohl Berufsverband als auch wissenschaftliche Fachgesellschaft ist (DGMKG), einen wichtigen Baustein für eine qualitativ hochwertige Versorgung der Patienten mit dentalen Implantaten dar.

In die Kommunikation zwischen den Akteuren des Systems müssen jedoch auch die Patienten, die Dentalhersteller und die Versicherungsunternehmen einbezogen werden. Dies ist bei einer teilweise recht undurchsich-

tigen Interessenlage nicht einfach und bedarf viel Fingerspitzengefühl.

Im Bereich der Früherkennung und rechtzeitigen Therapie von Parodontalerkrankungen konnten wir mit der IDI-PARO bereits einige Erfolge in diesem Bereich erzielen. Ab November wird dann auch das „Aktionsbündnis gegen Periimplantitis“ den Kampf gegen Entzündungen an dentalen Implantaten aufnehmen und Implantathersteller, Diagnostik- & Therapieanbieter sowie die privaten Krankenversicherungen vernetzen.

Die wichtigste Arbeit leisten jedoch die niedergelassenen Kolleginnen und Kollegen aus den Zahnarztpraxen – durch ihre Kommunikation mit Fachmedizinern, Physiotherapeuten und weiteren medizinisch assoziierten Disziplinen tragen sie dafür Sorge, dass die Zahnmedizin als integraler Teil der Gesundheitsversorgung in Deutschland wahrgenommen wird.

Als Zahnmediziner müssen wir die Verantwortung ernst nehmen und alles dafür tun, dass die Einzelinteressen der jeweiligen Behandler hinter den Belangen der Patienten zurückstehen.

Auch der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland setzt sich durch die Förderung der Alumni-Kultur für mehr Kommunikation ein – die ALUMNIGROUPS als Fachcommunity stehen daher nicht nur jungen Kolleginnen und Kollegen dauerhaft kostenfrei zu Verfügung, sondern bieten die Chance der Vernetzung für die gesamte Medizinbranche. ◀



Jan-Philipp Schmidt
Vorsitzender des BdZA
mail@bdza.de
www.bdza.de
www.dents.de

ANZEIGE



BRITE VENEERS®

Smile Design – mit non-prep Veneers

der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Zertifizierungskurs (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10
Veneers in
1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschubstanz
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

In einer kleinen Arbeitsgruppe erleben Sie die Anwendung des BriteVeneers®-Systems bei der Komplettbehandlung durch den zahnärztlichen Trainer. Zusätzliche Sicherheit können Sie durch die Teilnahme am Hands-on Kurs gewinnen, indem Sie selbstständig einen kompletten Veneerbogen, sowie ein Einzel Veneer am Phantomkopf platzieren.

Kurse 2011

Zug
15.10.11

Berlin
22.10. od 03.12.11

Düsseldorf
29.10.11

München
19.11.11

MELDEN
SIE SICH
JETZT AN!

Tel.: +49-3 41/9 60 00 60 · Fax: +49-3 41/9 61 00 46 · E-Mail: info@brite-veneers.com · www.brite-veneers.com