



Parodontologie auf der IDS 2013 – eine Chance für die Praxis

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler

Abteilung für Parodontologie, Philipps-Universität Marburg



Sowohl der Blick in deutsche Zahnarztpraxen und Zahnkliniken als auch wissenschaftliche Studien zeigt uns: Die Parodontitis nimmt kontinuierlich an Bedeutung zu. Durch die Erfolge bei der Prophylaxe und den dadurch bedingten längeren Erhalt der natürlichen Bezahnung wirken pathogene Biofilme im Mundraum heutzutage häufig wesentlich länger auf eine größere Zahl von Zähnen ein. Dadurch befinden sich „more sites at risk“, was wiederum eine Zunahme parodontaler Erkrankungen bewirkt. So stieg beispielsweise der Anteil der 35- bis 44-jährigen Erwachsenen mit einer mittelschweren Parodontitis allein im Zeitraum von 1997 bis 2005 um über 20 Prozent an.¹ Der demografische Wandel trägt seinen Teil zu dieser Entwicklung bei: Bis zum Jahr 2060 wird die Zahl der über 65-Jährigen von heute 21 Prozent auf voraussichtlich 34 Prozent ansteigen² – gerade wenn man bedenkt, dass eine erfolgreiche Parodontitistherapie lebenslange Recalls erfordert, wird das Ausmaß dieses Wandels ersichtlich.

Im Interesse ihrer Patienten, aber auch aus wirtschaftlichen Gründen ziehen schon jetzt viele niedergelassene Zahnärzte daraus ihre Schlüsse und reagieren mit der Erweiterung ihres Behandlungsspektrums sowie ihres Praxisteam um hochqualifiziertes Personal. Gezielte Fortbildungen oder gar eine Spezialisierung auf PA-Prophylaxe und -therapie können dabei den entscheidenden Erfolgsfaktor darstellen. In diesem Zusammenhang wird auch dieses Jahr wieder zigtausenden Besuchern die Internationale Dental-Schau in Köln sozusagen als weltgrößte Fortbildungsveranstaltung dienen. Denn hier haben Behandler und ihre Teams die Möglichkeit, sich über den aktuellen Stand aus Forschung und Entwicklung zu informieren und neue Verfahren, Methoden und Produkte kennenzulernen. Dabei erweist sich nicht zuletzt die enorme Ausstellervielfalt als Vorteil. Denn wenn ein Vertreter an der Praxistür klingelt, sind die für eine Kaufentscheidung wichtigen Vergleichsmöglichkeiten zu Konkurrenzprodukten nicht gegeben.

Anders ist es auf der IDS: Hier sind alle namhaften Unternehmen an einem Ort gebündelt. Mit ein paar Schritten sind Sie als Besucher schon am nächsten Stand und können abwägen, welches Produkt Sie wirklich überzeugt und welche Innovationen Ihre Arbeitsabläufe optimieren können.

Diese Vielfalt ist es auch, die die IDS für alle Teilbereiche des Praxisalltags interessant macht. Durch sie ist die Messe nicht nur für Zahnärzte ein Gewinn – das gesamte Team profitiert von dem Besuch in Köln! Denn während mit Röntgengeräten, Lasern oder chirurgischen Instrumenten zahlreiche „Produkte für den Chef oder die Chefin“ präsentiert werden, gibt es vieles zu entdecken, was für die Assistenz von Interesse ist. Ein Beispiel hierfür sind etwa elektronische PA-Sonden, die für ein objektiveres Messergebnis sorgen, aber gerade auch Produkte auf dem vielfältigen Prophylaxesektor. Denn nicht selten sehen Patienten ZFA, DH und Co. als erste Ansprechpartner in Sachen Vorsorge an und konfrontieren sie dementsprechend mit konkreten Fragen zu bestimmten Neuerungen. Wer hier eine Antwort auf aktuellstem Stand parat hat, Missverständnisse aufklären oder gegebenenfalls eine Fehlinformation geraderücken kann, hinterlässt einen guten und kompetenten Eindruck – und das stärkt die Patientenbindung. Auf diesem Weg nützt der IDS-Besuch sowohl dem Patienten als auch der Praxis.

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler
Abteilung für Parodontologie,
Philipps-Universität Marburg

Literatur

- 1 Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV). Hrsg.: Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) im Auftrag der Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (2006).
- 2 Bericht der Bundesregierung zur demografischen Lage und künftigen Entwicklung des Landes (2011).

ZWP online

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf www.zwp-online.info mit weiterführenden Informationen vernetzt.

