

Infos zum Autor



Dr. Sven Egger MSc, MSc

# Die Umsetzung der Ästhetischen Zahnmedizin im Praxisalltag

Die Fortschritte in der Zahnmedizin sowie das veränderte Bewusstsein der Patienten hinsichtlich Schönheit und Ästhetik stellen den Behandler und das Praxisteam gleich vor ein zweifaches Dilemma. Einerseits drängt die Industrie mit immer neuen Produkten und Verfahren auf den Markt und preist diese als hoch zuverlässig und klinikerprob an. Hierbei die Übersicht zu bewahren und die richtigen Entscheidungen zu treffen, stellt eine echte Herausforderung dar. Andererseits sind die Patienten durch die Medien immer besser informiert (und leider auch zuweilen desinformiert). Als Beispiel sei hier nur das Internet erwähnt, welches zwar ein breit gefächertes Informationsangebot bietet, aber auch die Gefahr birgt, „Halbwissen“ zu vermitteln. Welche Behandlungsverfahren und Gerätschaften/Apparaturen schlussendlich zur Anwendung kommen, muss der Praxisinhaber/die Praxisinhaberin selbst entscheiden, und das ist nicht immer einfach. Bei der Einführung neuer Behandlungsprotokolle oder bei Neuanschaffungen sollte daher die Aufmerksamkeit in erster Linie auf den Rat und die Erfahrung von Kollegen gerichtet sein und nicht ausschließlich dem jeweiligen „Trend“ entsprechen. Dem können Stammtische/Study Clubs der jeweiligen Fachgesellschaften, aber auch praxisorientierte Fort- und Weiterbildungen (Listen mit Referentempfehlungen der Fachgesellschaften beachten) in den verschiedenen Fachgebieten wichtige Hilfestellung leisten. Auch ist das ein oder andere Verfahren schlicht und ergreifend nicht in „jeder Hand“ von Erfolg gekrönt. Hierfür sind im Vorfeld einer Anschaffung oder eines neuen Behandlungsverfahrens Hands-on-Kurse/Famulaturen oder praktische Übungen/Kurse empfehlenswert. Die Umsetzung in der eigenen Praxis muss konsequent und diszipliniert durchgeführt werden, da sonst ein „Rückfall“ in die gewohnte Behandlungsweise unvermeidlich ist und die meist aufwendige Neuanschaffung nur noch als Abschreibungsobjekt dient.

In der Fachwelt liefern sich Hochglanzpräsentationen der jeweiligen Referenten packende Duelle und zeigen mitunter (Kurzzeit-)Resultate, die den Privatpraktiker vor sehr hohe Anforderungen stellen, welche ohne entsprechende Kenntnisse schwer oder nur teilweise umsetzbar sind. Die Universitäten und Fachgesellschaften werben hierfür mit „Führerscheinen“ für alle erdenklichen Disziplinen der Zahnmedizin. Diesen Weiterbildungen ist grundsätzlich nichts entgegenzusetzen, jedoch verhält es sich mit den postgraduierten Programmen wie mit dem Auto- oder Motorradfahren auch: Erst die Erfahrung und der gegenseitige Austausch bringen die gewünschte Sicherheit respektive den angestrebten Erfolg. Oder einfacher ausgedrückt: „Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.“ Aus Misserfolgen kann und sollte auch gelernt werden.

Ein synoptisches Behandlungskonzept und eine sorgfältige Planung vor zahnärztlichen Eingriffen gelten als Voraussetzung bei ästhetisch-rekonstruktiven Behandlungen. Bei den Patienten kommt es vor, dass die Erwartungshaltung sehr oft höher ist als das was tatsächlich erreicht werden kann. Eine transparente Kommunikation im Vorfeld der Behandlung ist daher von großer Bedeutung, da sie bewusst zum Vertrauensverhältnis Arzt-Patient beiträgt und somit auch den (Langzeit-)Erfolg entscheidend mitbeeinflusst.

„Es gibt keine perfekten Menschen, nur perfekte Absichten.“ In diesem Sinne wünsche ich den Leserinnen und Lesern viel Spaß mit der vorliegenden Ausgabe.

Dr. Sven Egger MSc, MSc