

Patienten von morgen

# Die Zukunft der Füllungstherapie beginnt jetzt

Demografischer Wandel, steigendes Gesundheitsbewusstsein, zunehmende Ökonomisierung – Entwicklungen, die das Patientenbild der Zukunft prägen. Um jeden Einzelnen weiterhin auf hohem Niveau versorgen zu können, erfordert es zukunftsorientierte Lösungskonzepte. GC Germany nahm am 4. September in Frankfurt am Main die Patienten von morgen in den Fokus und zeigte mit Zukunftsforschern und Zahnmedizinern aus Wissenschaft und Praxis mögliche Wege in der Füllungstherapie auf – und wie sie bereits heute beschritten werden können.

Dr. Ulrike Oßwald-Dame/Bad Homburg

■ **Georg Haux** (Prokurist und Leiter Vertrieb & Marketing, GC Germany GmbH) machte die Anwesenden neugierig: „Was für viele noch Zukunftsmusik ist, dem stellt sich GC bereits jetzt. Wir nehmen die Aufgabe wahr, den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Zahnmedizin schon heute zu bege-

nen.“ Die folgenden Veranstaltungsstunden sollten dies untermauern, getreu dem Motto: EQUIA – die Zukunft beginnt jetzt!

Die Restaurationsalternative EQUIA nahm dann auch eine wesentliche Rolle ein. Das zahnfarbene Material wird den Patientenansprüchen unter ande-

rem hinsichtlich Farbgebung, Behandlungsdauer (abhängig von der Erfahrung des Anwenders kann eine komplette EQUIA-Füllung nach Herstellerdaten in 3 Minuten 25 Sekunden gelegt werden) sowie in finanzieller Hinsicht gerecht: Das Material ist gemäß der Gebrauchsanweisung des Herstellers unter anderem für Restaurationen der Klasse I, unbelastete Restaurationen der Klasse II, kaudruckbelastete Restaurationen der Klasse II (sofern der Isthmus weniger als die Hälfte des Interkuspidalraumes beträgt) sowie Klasse V-Kavitäten und Wurzelkariesbehandlungen anwendbar und für diese Indikationen auch abrechnungsfähig über die GKV.

## Doch was macht gerade EQUIA so „zukunftsorientiert“?

Zunächst informierte Zukunftsforscherin Jeanette Huber (Zukunftsinstitut, Frankfurt am Main) über die Megatrends des Gesundheitsmarktes – unter anderem die Silberne Revolution sowie die zunehmende Individualisierung des Patienten. Huber: „Nie waren Ältere in Deutschland in ihrer Masse körperlich,



Abb. 1

▲ Abb. 1: V.l.n.r.: Prof. Dr. Dr. Andrej M. Kielbassa, Georg Haux, Jeanette Huber, Zahnarzt Ingmar A. C. Rusch und Bart Dopheide.

geistig und seelisch fitter.“ Aus der steigenden Anzahl älterer Menschen ergäbe sich zwangsläufig ein wachsender Bedarf an altersgerechten Produkten, generell entstehe der Trend zur gesundheitlichen Eigenverantwortung. „Der Patient von morgen sieht sich als eigenverantwortlicher Gesundheitsmanager, der sich unter anderem mithilfe neuer Medien auch über zahnmedizinische Therapien und Materialien zu informieren weiß“, so Huber. Im Zuge dieses steigenden Gesundheitsbewusstseins werden Gesundheit und Schönheit zum Statussymbol. Während laut Huber beispielsweise ein Auto 38 Prozent der Deutschen als Statussymbol betrachten würden, gelte dies in Bezug auf makellose Zähne für ganze 82 Prozent.

Auch ökologische Aspekte werden Huber zufolge für den Patienten wichtiger, denn „bei Produkten wird die Transparenz von Inhaltsstoffen gefordert. Nachhaltigkeit wird auch im Gesundheitsmarkt zu einem wichtigen Kriterium“. In diesem Zusammenhang be-

darf es infolge globaler Entwicklungen auch in der Füllungstherapie zukunftsorientierter Lösungskonzepte, so Prof. Dr. Dr. Andrej M. Kielbassa (Dekan und Ärztlicher Direktor der Danube Private University Krems, Österreich). Die Minamata-Konvention<sup>1</sup> zur Quecksilberverarbeitung beispielsweise strebt eine weltweite Reduktion von Quecksilber und damit auch von Zahnamalgam an. Kielbassa: „Um weiterhin eine gleichbleibende Versorgungsqualität anbieten zu können, stehen wir der Aufgabe gegenüber, alternative Lösungen zu entwickeln.“ Mit modernen Materialentwicklungen könne der Problematik schrittweise begegnet werden. Aktuelle Studiendaten<sup>2,3</sup> werfen dahingehend ein neues Licht auf die bisherige Bewertung von GIZ (Glasionomerzement) und sprechen der Materialgruppe eine im Vergleich zu früher höhere Leistungsfähigkeit zu. Mit Blick auf die neuen Ergebnisse sei eine Neubewertung zumindest „zu prüfen, da frühere Erkenntnisse<sup>4</sup> unter anderem auch hierzulande

als Basis für Empfehlungen von Fachgesellschaften<sup>5</sup> verwendet wurden“, so Kielbassa. Folgt man diesen Gedanken, könnte dies positive Effekte für Praxis und Patienten gleichermaßen mit sich bringen.

Die Patienten werden jedoch nicht nur anspruchsvoller hinsichtlich ästhetischer und ökologischer Aspekte, sondern auch kostenbewusster. Huber schon zu Veranstaltungsbeginn: „Moderne Zahnbehandlung muss bezahlbar sein. In Deutschland entsteht daraus eine besondere Herausforderung, wenn man bedenkt, dass jeder fünfte Euro, der für Zahnbehandlungen verwendet wird, direkt aus der Tasche der Patienten stammt.“

### Innovatives Restaurationskonzept

Was das zukunftsorientierte EQUIA-Konzept vor dem Hintergrund dieser Anforderungen bereits heute leistet, zeigte der niedergelassene Zahnarzt Ingmar A. C. Rusch (Felsberg-Gensun-

ANZEIGE

**Carestream**  
DENTAL

**DAS WARTEN  
HAT EIN ENDE**

## CS 8100 3D 3D-Bildgebung für jede Praxis

Darauf haben wir alle gewartet: Auf unser innovatives Panorama- & DVT System:

- Das kleinste DVT Gerät weltweit - passt in jede Dunkelkammer
- Positionierung & Bedienung so einfach - damit Sie Zeit für Ihre Patienten haben
- Volumengrößen (von 4 x 4 cm bis 8 x 9 cm) & vielseitige Programme für beinahe jede Indikation - von Endo bis zur Bohrschablonen-Planung
- EIN neuer 4T CMOS Sensor für Aufnahmen mit sehr hoher Detailgenauigkeit - kein Wechseln des Sensors mehr notwendig

### KOMPETENZ NEU DEFINIEREN

Erfahren Sie mehr unter [carestreamdental.de](http://carestreamdental.de)

FÜR  
UNSCHLAGBARE  
**€ 54.999**  
inkl. 3D Software  
zzgl. MwSt.





Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2 und 3: Die gut besuchte Veranstaltung.

gen, Hessen). Auch Rusch verwies auf den Faktor Wirtschaftlichkeit, stehen doch viele Patienten – nicht nur die älteren – zunehmend unter ökonomischen Zwängen: „Das Ziel muss weiterhin sein, dass alle Patienten die gleiche Behandlungsqualität bekommen – ob jung oder alt. Wir haben ein sehr heterogen zusammengesetztes Patientenklintel – von Kindern über Erwachsene bis zu Senioren, von sozial schwächer gestellten bis sehr wohlhabenden Patienten. Gerade die junge Familie als Patientengruppe weist ein gesteigertes Bewusstsein für ihre Zähne und insbesondere für die ihrer Kinder auf.“ Da auch Ältere heute immer noch viele ihrer natürlichen Zähne besitzen, habe sich mit der steigenden Anzahl der älteren Patienten auch ein Wandel im Behandlungsspektrum dieser Patienten vollzogen. „Bei Senioren steht mit EQUIA für die Behandlung von Zahn-

halsdefekten und der immer häufiger auftretenden Wurzelkaries zur Verfügung. Für die jungen Patienten mit bleibendem Gebiss bieten wir EQUIA und für Erwachsene EQUIA und Komposit an.“ Eine große Stärke von EQUIA sei, dass es die steigende Nachfrage nach bezahlbaren zahnfarbenen Füllungen befriedige. Rusch: „Zudem spricht für EQUIA die einfache und schnelle Handhabung, und auch der Zeitfaktor kommt der Behandlung bei Erwachsenen und vor allem Senioren entgegen.“ Wenn Rusch sich die Anforderungen einer zeitgemäßen Füllungstherapie anschau, habe er mit EQUIA „eine Alternative gefunden, die den heutigen und künftigen Ansprüchen gerecht wird“.

Abschließend brachte Bart Dopheide (DDS und Director of Product Management, GC Europe) den Anspruch des modernen Füllungssystems auf den Punkt: „Mit den Patientenansprüchen steigen

auch die Anforderungen an die Produkte. Wir haben mit EQUIA ein innovatives Restaurationskonzept entwickelt, das mit Blick auf die morgigen Anforderungen bereits in den heutigen Praxen bestens funktioniert. Bezüglich der Studienlage liegen bis dato fundierte Ergebnisse über einen Zeitraum bis drei Jahren vor,<sup>6</sup> die von Zwischenresultaten von Langzeitstudien bis zu 60 Monaten<sup>7,8</sup> gestützt werden.“

Der Blick in die Zukunft verrät also: Viele zukünftige Praxisbesucher werden nicht nur älter sein, sondern auch besondere Ansprüche an ästhetische, ökologische und ökonomische Aspekte stellen. EQUIA bietet Patienten eine zahnfarbene, kostengünstige und zudem minimalinvasive Versorgung – und wird den Anforderungen der Praxis von morgen gemäß der zukunftsorientierten Philosophie des Herstellers GC bereits heute gerecht.

Mehr Informationen zu EQUIA unter [www.equia.info](http://www.equia.info) ◀◀

Die Literaturliste finden Sie unter [www.dentalzeitung.info](http://www.dentalzeitung.info)

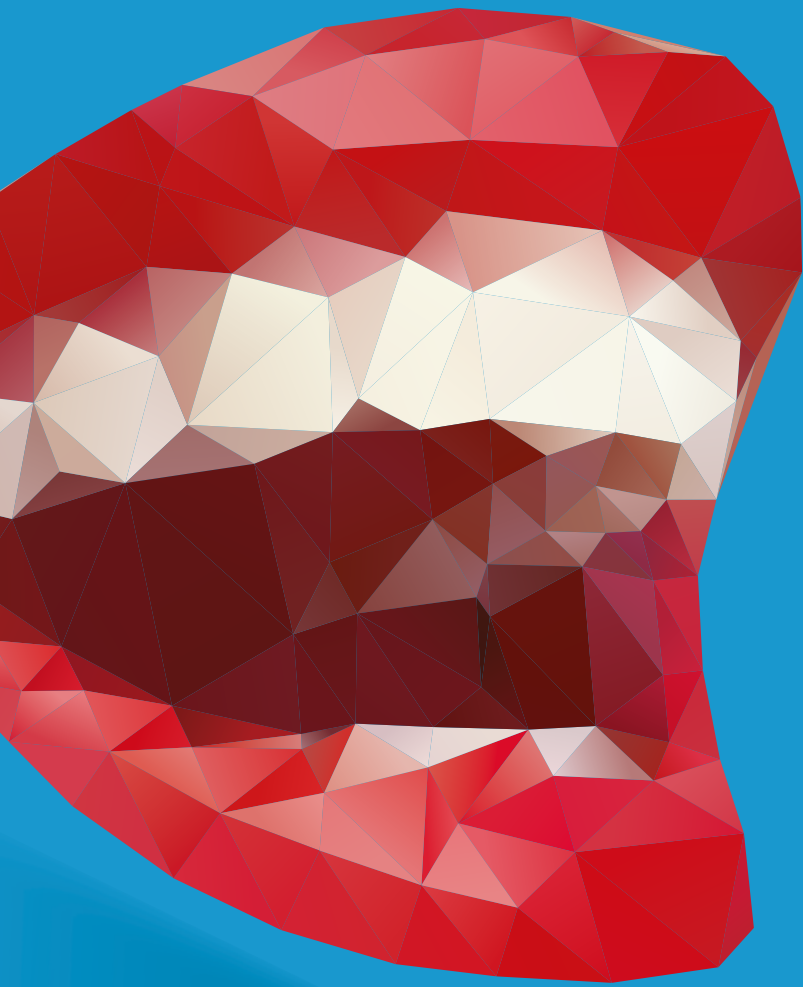


Abb. 4

▲ Abb. 4: Gespräche im Anschluss an die Veranstaltung.

>> **KONTAKT**

**GC Germany GmbH**  
 Seifgrundstraße 2  
 61348 Bad Homburg  
 Tel.: 06172 99596-0  
 Fax: 06172 99596-66  
 E-Mail: [info@germany.gceurope.com](mailto:info@germany.gceurope.com)  
[www.germany.gceurope.com](http://www.germany.gceurope.com)



# SAVE THE DATE id mitte 2014

Sie wünschen zukunftsorientierte Lösungen für Ihre Praxis?  
Sie erwarten individuelle Beratung und suchen den intensiven Austausch?  
Erleben Sie moderne Entwicklungen und wichtige Produktneuheiten auf  
Ihrer regionalen Fachmesse für Dentalprodukte und -dienstleistungen:

07.+ 08.11.2014 | MESSE FRANKFURT | HALLE 5



[www.idmitte.de](http://www.idmitte.de)

**PLUS:**

**DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG**

MEIN KONGRESS

Congress Center Messe Frankfurt am Main  
7.-8. November 2014

2014