EDITORIAL



Das Jahr 2010 – Herausforderungen für die Implantologie

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

das neue Jahr hat begonnen und steht im Zeichen besonderer Herausforderungen. Seien es die allgemeinwirtschaftlichen Rahmenbedingungen oder auch die Gesundheitspolitik, es gilt eine Reihe von übergreifenden Problemen zu lösen. Auch die Implantologie bewegt sich als weitgehende Privatleistung in diesem Spannungsfeld und eines gilt bereits jetzt als sicher – auch in 2010 werden nicht alle durch die Bankenkrise ausgelösten konjunkturellen Probleme gelöst sein. Genauso sicher ist aber auch, dass Sie mit der Integration der Implantologie in das Leistungsspektrum Ihrer Praxis eine wichtige Grundlage zum Bestehen auch in dieser Phase geschaffen haben.
Allerdings muss auch der implantologisch tätige Zahnarzt in Zukunft noch mehr über Praxiskonzepte und Strategien zur weiteren Entwicklung seines „Unternehmens Zahnarztpraxis" nachdenken. Denn gerade jetzt werden von der Industrie technologisch Weichen gestellt, die von nicht zu unterschätzender Bedeutung für die langfristige Entwicklung der Zahnheilkunde im Allgemeinen und der Implantologie im Besonderen sein werden. Durch die Verknüpfung von 3-D-Diagnostik, Navigation, Planung bis hin zu CAD/CAM-gefertigtem Zahnersatz ergeben sich immer mehr Chancen für die prothetisch gesteuerte Implantologie und die Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker wird auf dieser Ebene neu definiert.
Das Berufsbild des Zahntechnikers verändert und erweitert sich bereits seit Längerem durch das „elektronische Wachsmesser" und andere digitale Anwendungsmöglichkeiten. Immer mehr Inhaber von Dentallaboren erkennen die Chance, die darin liegt. In diesem Prozess verstehen sie sich in zunehmendem Maß als digitale Dienstleister für den Zahnarzt. Sie investieren in Technik und bieten neue Plattformen der Kooperation an, die bewährte Abläufe erweitert und verbessert. Gerade dadurch sind sie in der Lage, den Behandler z.B. bei den immer komplexeren Versorgungsalternativen der Implantologie und Implantatprothetik in Diagnostik und Behandlungsablauf professionell zur Seite zu stehen. Diese Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und ortsansässigem Meisterlabor erarbeitet sich die Wertschätzung und Empfehlung der betreuten Patienten.
Voraussetzung ist allerdings, dass auch die Behandler willens und in der Lage sind, die angebotene Dienstleistung in den Praxisalltag zu übertragen. Für den Implantologen bedeutet es, dass er sich mit Anwendungsmöglichkeiten auseinandersetzt und Grenzen von Planungssystemen sowie den praktischen Umgang erlernt und anwendet. Verantwortlich gegenüber den Patienten, auch bei den digitalen Techniken, ist immer noch der Behandler. Er muss operative Erfahrung, praktisches Können und medizinisches Wissen jetzt mit weiterer moderner Technik verbinden; das macht die Aufgabe noch umfangreicher, aber auch interessanter.
Die Infrastruktur der DGZI ist mit ihren Fortbildungsmöglichkeiten auf diesem Gebiet bestens gerüstet und wird diese weiter ausbauen.

Ihr

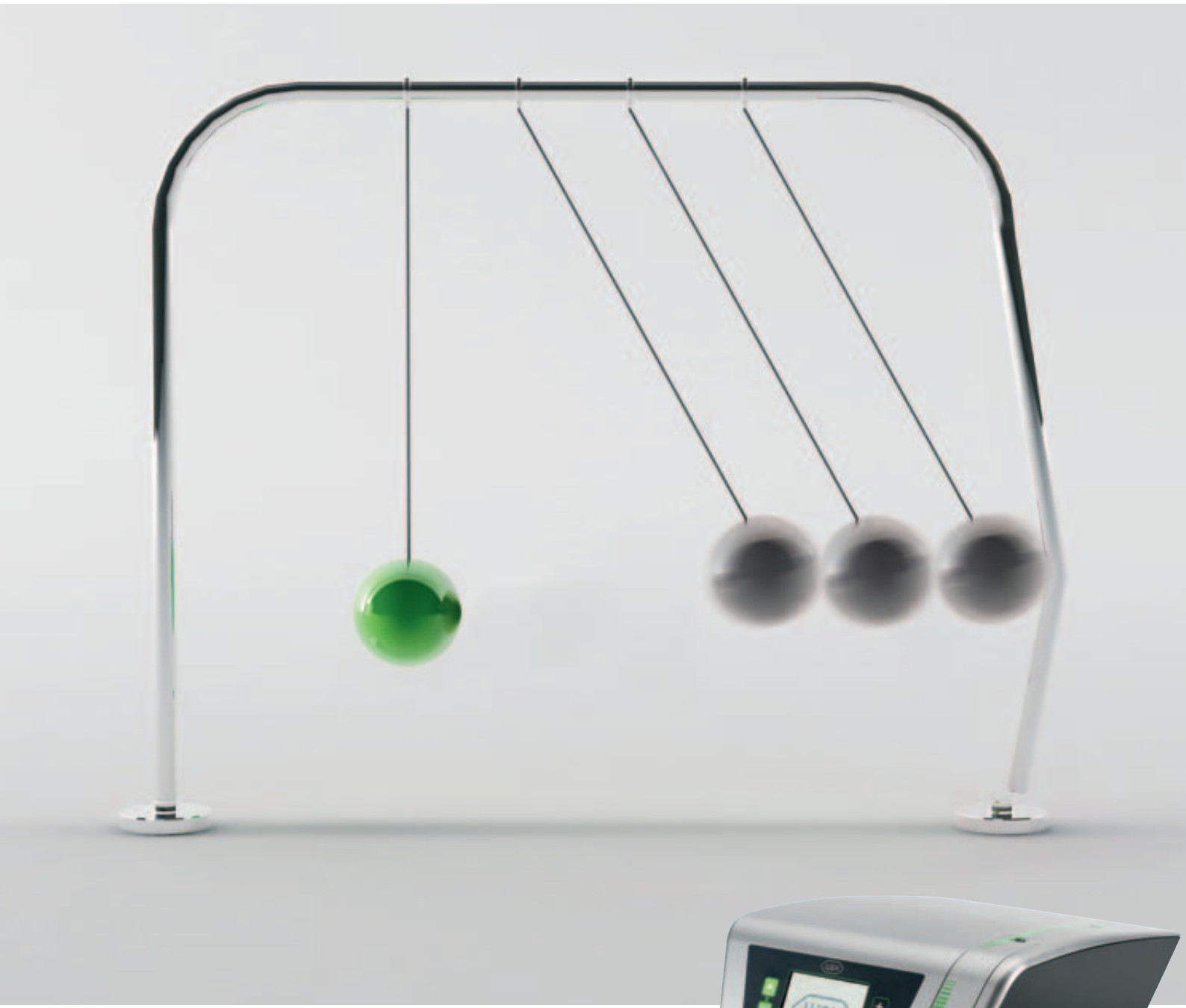


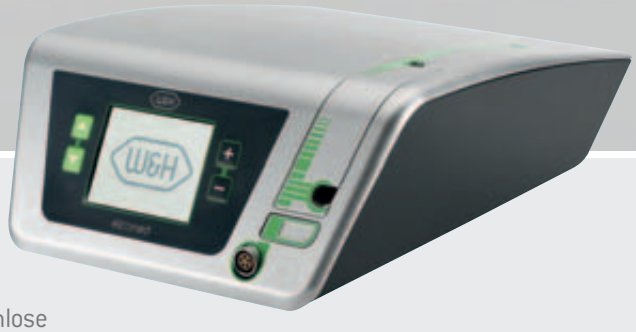
Dr. Friedhelm Heinemann

PEOPLE HAVE PRIORITY

80 Ncm

Powerful for surgery





Das neue elcomed von W&H: einfach und logisch in der Handhabung. Kompromisslos in der Leistung: mit einem Drehmoment von bis zu 80 Ncm am rotierenden Instrument garantiert die chirurgische Antriebseinheit problemlose Anwendungen. Die sich dank integrierter USB Schnittschnelle ohne Zusatzkosten lückenlos dokumentieren lassen. Und das sind nur drei der vielen Vorteile des neuen W&H elcomed: weiteres jetzt bei Ihrem W&H Partner.

elcomed

W&H Deutschland, **t** 08682/8967-0 oder unter **wh.com**