

# EDITORIAL



## Klinisch fundiert und wirtschaftlich soll es sein!

Liebe Leserinnen und Leser des Laser Journals,

wenn eine Frage bei einem Kongress oder einer anderen Fortbildungsveranstaltung, in dem die Anwendung von Laserlicht in der Mundhöhle Teil des wissenschaftlichen Programms ist, aus den Reihen des Auditoriums gestellt wird, dann ist es mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit: „Kann man das auch abrechnen, und wenn ja, wie?“

Wir möchten uns dieser wichtigen Fragestellung ganz bewusst stellen, ja sogar zum Schwerpunktthema dieser Ausgabe des Laser Journals machen. Den Einwand, der mitunter auch bei den erwähnten zahnärztlichen Fortbildungsveranstaltungen eingeworfen wird, dass wirtschaftliche Aspekte den wissenschaftlichen grundsätzlich unterzuordnen seien, stellen wir uns als Redaktion des Laser Journals ebenfalls. Dies tun wir durchaus selbstbewusst, denn auf kaum einem Gebiet der Zahnheilkunde wurde in den vergangenen zwei Jahrzehnten so viel erfolgreich geforscht, gelehrt und publiziert, wie auf dem der Laserzahnheilméizin. Wenn Sie sich davon überzeugen wollen, dann kommen Sie am letzten Oktoberwochenende nach Berlin, wenn die Deutsche Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. (DGL) ihren 19. Jahreskongress abhált. Geboten werden zwei kurzweilige Tage mit vielen wichtigen Informationen rund um das monochromatische Licht. Zeitgleich mit der DGL-Tagung wird auch der bewährte Kongress „LASER START UP“ stattfinden.

Die „Hausaufgaben“ sind somit also bestens gemacht, und so können wir uns wieder dem Themenschwerpunkt „klinische und wirtschaftliche Aspekte“ zuwenden. Realistisch müssen wir erkennen, dass wir als Laseranwender zwischen die Fronten der Gebührenordnungen einerseits und der Erstattungsstellen andererseits geraten sind, und gleichzeitig mit unseren laserunterstützten Therapien definitiv mehr zu leisten vermögen als das, was in manchen dahinsiechenden staatlich verordneten Vergütungssystemen als ausreichend und wirtschaftlich definiert wird. Eine Änderung dieses Zustandes wird unter der jetzigen Regierung vermutlich nicht erzielt werden; sicherlich nicht, was die gesetzlich versicherten Patienten betrifft und vermutlich (leider) auch nicht hinsichtlich der privaten Krankenversicherung. Das Hoffen auf die „neue GOZ“ wird vermutlich in unseren Reihen nicht zu einem guten Ergebnis führen. Hoffen wir, dass es wenigstens gelingt, in der GOZ 2010 (oder 2011) die Teile zu erhalten, die es uns ermöglichen, mit dem Patienten freie Vereinbarungen treffen zu können. Davon werden wir als Laseranwender, aber sicherlich auch alle Kolleginnen und Kollegen profitieren.

Ich hoffe sehr, dass wir uns in Berlin sehen werden!

Herzliche GrüÙe,

Ihr

Dr. Georg Bach

Lesen Sie die aktuelle Ausgabe des Laser Journals als E-Paper unter:

**ZWP online**

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



Nur 115 x 90 x 28 mm groß: der claros pico®

**„Absolut genial, was elexxion  
jetzt entwickelt hat.**

**Genau richtig für uns Praktiker!“**

Es ist Wirklichkeit! elexxion, weltweit Technologieführer bei hochwertigen Dentallasern, präsentiert der Fachwelt den claros pico®.

Der claros pico® ist ein absolut vollwertiges Profigerät und passt dennoch in eine Hand. Dank seiner Lithiumionen-Technologie ist er so mobil, wie es moderne Praxen erfordern.

Was bedeutet das für Sie als Praktiker? Mit dem claros pico® verfügen Sie über einen Diodenlaser, der Ihnen „auf Knopfdruck“ in der Endodontie, in der Parodontologie und der Weichgewebe-Chirurgie neue Behandlungsmöglichkeiten erschließt. Sie können bei vielen Indikationen schneller und effektiver arbeiten und setzen zudem neue Impulse für eine verbesserte Wettbewerbssituation Ihrer Praxis. Selbstverständlich verfügt das Gerät auch über eine Laser-Powerbleaching-Funktion, mit der Ihr Assistenz-Team selbstständig arbeiten kann.

Mehr über den brandneuen claros pico® erfahren Sie von den Fachberatern unseres Vertriebspartners Pluradent ([www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)).