

Für eine erfolgreiche Zukunft: Prophylaxe, Bleaching, Ästhetik

Die Ansprüche eines Patienten an eine zahnärztliche Behandlung sind: kostengünstig, schnell und schmerzlos. Sie denken dabei eher an die üblichen Routineuntersuchungen, als an mögliche Vorsorgebehandlungen, Präventivmaßnahmen und kosmetisch-ästhetische Behandlungen sind in der Praxis noch die Ausnahme.

DR. DIRK STOCKLEBEN/HANNOVER

In einem Reparatursystem, das sich primär um Kostensenkung als um dauerhafte Gesunderhaltung kümmert, ist dies auch nicht verwunderlich. Andererseits kann es nicht das Ziel sein, Patienten mit chronischen Erkrankungen in die Zahnlosigkeit zu begleiten. Der Weg dorthin verläuft nicht kostengünstig, schnell und schmerzlos. Es ist ein steiniger Weg mit vielen Hindernissen, deutlichem Verlust an Lebensqualität und finanziellen Entbehrungen gegenüber einer präventiven Betreuung unserer Patienten. Können diese sich daher vor der Prophylaxe verschließen? Wurde die Prophylaxe vor Jahren noch belächelt, „warum soll ich den Ast absägen, auf dem ich sitze“, so ist sie heute fester Bestandteil konservierender Zahnheilkunde mit dem Ziel der altersabhängigen Betreuung.

Da sich die bundesdeutsche Altersstruktur verschiebt, werden wir in Zukunft immer mehr ältere Patienten mit immer mehr eigenen Zähnen betreuen. Auch hier werden eigene altersabhängige Behandlungskonzepte gefordert. Nicht zu vergessen ist die Tatsache, dass die Prophylaxe auch dem Werterhalt hochwertiger Restaurationen dient. Sie hat heute einen hohen Entwicklungsstand erreicht und ist ein eigenständiges und innovatives Marktsegment. Für den Praktiker bedeutet das reichhaltige multi-mediale Angebot an Materialien, Geräten, Patientenaufklärungs- und Motivationsmöglichkeiten, dass er aus einer Vielzahl guter und sicherer Produkte auswählen kann. Hervorragende Prophylaxe-Resultate sind mit dieser breiten Produktbasis realisierbar. Denn gerade für Prophylaxe-Einsteiger stehen aufeinander abgestimmte Produkte zur Verfügung, die den Einstieg leichter machen.

Leider besteht immer noch ein schlechter Ausbildungsstand und Desinteresse in den Praxen sowie Wissensdefizite in der Bevölkerung. Dadurch wird die Verbreitung und Entwicklung des Prophylaxemarktes entscheidend gehemmt. Bedauerlich ist, dass der hiesige Zahnbürstenverbrauch bei durchschnittlich 1,6 Stück pro Kopf und Jahr statt der empfohlenen 4 liegt. Auch bei der Zahnbürste sieht es nicht besser aus, in nur 2–3 % der bundesdeutschen Haushalte ist sie vorhanden, reinigt sie doch ca. 30 % der Zahnoberfläche. In den USA ist der Verbrauch etwa vier- bis fünffach höher. Wir stehen also immer noch am Anfang eines langen und aufregenden Weges!

Viele moderne minimalinvasive Behandlungstechniken

sind ohne Prophylaxe gar nicht mehr möglich, wie sonst könnten Compositesysteme oder auch Parodontalbehandlungen mittels Ultraschallgeräten dauerhaft erfolgreich verwendet werden? In diesen Bereichen fand eine fast stürmische Entwicklung neuer Produktpaletten statt. Gesteigerte Nachfragen nach diesen zahnschonenden Behandlungskonzepten zeigen: ein attraktives Lächeln mit schönen weißen Zähnen wird mit einem gesteigerten, positiven Lebensgefühl verbunden. Gerade die gestiegene Anfrage nach kosmetischen Behandlungen, wie dem Bleaching, und anderen ästhetischen Behandlungen bestätigen diesen Trend. Es ist wichtig, einfach anwendbare und aussagekräftige Diagnostika für die individuelle Bestimmung des Karies- und Parodontitisrisikos zur Verfügung zu haben. Nicht nur die generelle Risiko-diagnostik spielt eine zunehmende Rolle, sondern auch die Bewertung lokaler Risikobereiche. Im Recall und in der PA-Behandlung ist neben der Biofilmentfernung die Kontrolle der Reinfektion in quantitativer und qualitativer Hinsicht ein weiterer Trend. Neben der fachlichen Komponente gilt es außerdem die Wünsche des Patienten nach zu erkennen und ihm persönliche Risikostellen zu zeigen. Intraorale Kameras sind für diese Zwecke hervorragend geeignet. Daher gehört der Diagnostik die Zukunft!

Zur Seite stehen uns dabei zahlreiche Dentalfirmen, die mit ihren Produkten den Einstieg und Umsetzung erleichtern. Nutzen Sie die Chance und starten mit der Prophylaxe in eine zukunftsorientierte Welt der Zahnmedizin. Für den besseren Überblick verwenden Sie die Marktübersicht auf den folgenden Seiten, um sich über die aktuellen Entwicklungen im Bereich Prophylaxe zu informieren. Es werden auch diesmal wieder viele interessante und innovative Produkte vorgestellt.

Korrespondenzadresse:

Dr. Dirk Stockleben

Fränkische Str. 36

30455 Hannover

Tel.: 05 11/47 22 22

Fax: 05 11/47 22 24

E-Mail: D.stockleben@gmx.de

www.stockleben.com