

Der Prophylaxemarkt im Aufwind

Der deutsche Prophylaxemarkt gehört neben dem Implantologie- und Lasermarkt zu den interessantesten Segmenten innerhalb des internationalen Dentalmarktes. Die Redaktion des Dentalhygiene Journals hakte nach und sprach mit führenden Vertretern der Industrie sowie Referenten über die Entwicklung der Prävention am deutschen Prophylaxemarkt und über die Rolle der Unternehmen im nationalen und internationalen Maßstab.

REDAKTION

Dr. Carsten Stockleben

Die Prophylaxe ist aus dem Schatten der konservierenden Zahnheilkunde herausgetreten. Früher als Anhängsel für das gute Zahnarztgewissen belächelt, ist Prophylaxe heute ein eigenständiges und wachsendes Marktsegment mit einem hohen Entwicklungsstand. Frühzeitig und vorausschauend haben einige Dentalunternehmen die Wichtigkeit erkannt und Entwicklungen vorangetrieben. Für den Praktiker bedeutet dies, dass er aus einer Vielzahl guter und sicherer Produkte auswählen kann. Wir haben demnach eine breite Produktbasis und damit gute Chancen für hervorragende Prophylaxe-Resultate. Demgegenüber stehen leider ein schlechter Ausbildungsstand und oftmals Desinteresse in den Praxen sowie Wissensdefizite in der Bevölkerung. In diesem Bereich wird die Entwicklung des Prophylaxemarktes am stärksten gehemmt.



*Dr. Carsten Stockleben
Chefredakteur
Dentalhygiene Journal*

Die Zukunft gehört der Diagnostik. Das betrifft die Entwicklung einfach anwendbarer und aussagekräftiger Diagnostika für die Bestimmung des individuellen Karies- und Parodontitisrisikos. Neben der generellen Risikodiagnostik wird die Bestimmung lokaler Risikobereiche in der Mundhöhle eine zunehmende Rolle spielen. Ein weiterer Trend wird neben der Biofilmentfernung in Recall und PA-Behandlung die Kontrolle der Reinfektion in quantitativer und qualitativer Hinsicht sein. Für den Zahnarzt und sein Team stehen dadurch nicht nur interessante Zeiten bevor, um diese neuen Ansätze zu verstehen und sie in die Praxis zu integrieren, ist erheblicher Fortbildungsaufwand notwendig. Es wird also aufregend und interessant werden. Freuen wir uns darauf!

Dr. Wolfgang Babin

Als praktizierender Zahnarzt verkaufe ich in meiner Praxis Prophylaxeartikel. Es ist ein Sortiment für unsere Patienten. Ausgesucht nach Nützlichkeit für die allgemeine Zahnreinigung, für die Reinigung der Zahnzwischenräume, Mundspüllösungen und Gele. Ausgesucht wird es durch meine



*Dr. Wolfgang Babin
ZA und Referent*

Prophylaxehelferin und mich. Die Nützlichkeit richtet sich nach der Bewährung, die wir durch eigenes Erproben, Urteil der Patienten und besonders wissenschaftliche Veröffentlichungen auswählen. Die Entwicklung wird entscheidend beeinflusst durch die Praktikabilität und Wirksamkeit der angebotenen Mittel. Dabei geht der Trend in folgende Richtungen: Die allgemeine Zahnreinigung wird immer mehr mit elektrischen Zahnbürsten betrieben. Diese Artikel sind so gut geworden, dass man sie getrost empfehlen kann. Dabei unterscheiden wir oszillierende Zahnbürsten von schallaktiven Zahnbürsten. Unsere Empfehlung wird durch die klinische aber auch persönliche Anwendung beeinflusst. Oszillierende Bürsten können für die ganze Familie, besonders bei Kleinkindern, nützlich sein, während die schallaktiven Zahnbürsten bei Patienten mit fortgeschrittener Parodontitis bessere Ergebnisse zeigen. Eine Zahnzwischenraumpflege wird allerdings nicht entbehrlich! Als freiberuflicher Zahnarzt ist das natürlich eine Dimension, die auf meine kleine Praxis nicht anwendbar ist. Allerdings ist in meinem „Mikrokosmos“ der Trend zur Prävention, wie sie auch politisch gefordert ist, unverkennbar. Der Anteil Patienten, die eine regelmäßige Prophylaxe fordern, wird immer größer. Die Patienten und nicht zuletzt meine Praxis profitieren davon.