

In einem gemeinsamen Auftritt präsentierten die Kollegen Drs. J. Diemer, Th. Clauder, H. Walsch und W. Richter ihre gemeinsamen Ansichten zur „Entscheidungsfindung in der endodontischen Revision“. Die vier Vortragenden berichteten über Fälle aus ihren Praxen, in denen sie endodontische Revisionen vorgenommen hatten. Eine klare Gliederung des Behandlungsablaufs erleichtert die Entscheidungsfindung, welche Maßnahmen für den betreffenden Patienten unter besonderer Berücksichtigung seiner speziellen Situation durchgeführt werden müssen.

Als Voraussetzung zur Behandlung muss Folgendes uneingeschränkt gegeben sein:

1. Positive Einstellung des Patienten zum Zahnerhalt
2. Bereitschaft, Zeit und Geld für die Behandlung zu investieren
3. Kompetenz des Behandlers mit notwendiger Erfahrung und technischen Möglichkeiten, die Behandlung vorzunehmen

dontalspalt, seit Jahren stationäre röntgenologische Situation). Sollte die Entscheidung zur Durchführung einer Revision fallen, so ist zunächst die orthograde Revision zur Entfernung von im Wurzelkanal vorhandenen Keimen angezeigt, bevor im Anschluss eine mikrochirurgische Wurzelspitzenresektion erfolgen kann.

Aus Zürich angereist war Prof. R. Nair. „Wer die Prinzipien der Entstehung von Krankheiten erkennt, ist in der Lage, sie zu heilen.“ Von diesem Standpunkt aus versuchte Nair mit seinem Vortrag „Understanding failures is the key for decision making and success in endodontics“ die Ursachen für Fehlschläge bei der endodontischen Behandlung zu finden und hinterfragte ihre Ursachen.

Mit einem Feuerwerk an Fakten und eigenen Erfahrungen berichtete Frau Priv.-Doz. C. Barthel über „Die richtige Desinfektion, Spüllösung und medikamentöse Einlage“. In einer einleitenden mikrobiologischen Betrachtung der Situation im infizierten Wurzelkanal stellte sie die überwiegend vorhandenen Keime und Problem-



Abb. 4: Reges Interesse an der Dentalausstellung. – Abb. 5: Dr. Cliff Ruddle im Gespräch mit Dr. Wolf Richter, Dr. Helmut Walsch und Prof. Dr. Michael Baumann. – Abb. 6: Rede und Antwort stand Prof. Dr. Michael Baumann den Kongressteilnehmern.

4. Durch die Diagnostik (mit Spezialinstrumenten, Färbung; verschiedene Röntgen-Projektionstechniken) werden Extraktionsgründe (Längsfrakturen, Paro-Endo-Läsionen, Paro-Läsionen, tiefgreifende Karies) definiert.

Bei der Entscheidung zum Zahnerhalt sollten auch Kriterien zum Wiederaufbau des Zahnes und dessen Langzeitprognose beachtet werden. Besonderes Augenmerk ist auf die Stressbelastung durch Okklusion und Para-funktionen zu legen.

Endodontisch zu behandelnde Zähne sollten einen Ferrule-Effekt (auch durch chirurgische Kronenverlängerung) ermöglichen. Bei nicht restaurativ zu versorgenden Zähnen kann durch rechtzeitige Extraktion das Knochenlager weitgehend erhalten und eine Implantatversorgung mit guter Aussicht auf Erfolg angeschlossen werden.

Bei der Vorstellung der Behandlungsfälle verwiesen die Autoren darauf, dass in einigen Überweisungsfällen gar keine Therapie notwendig war (durchgezeichneter Paro-

keime bei Revisionsbehandlungen (E. faecalis, Candida sp.) anhand einer umfangreichen Literaturübersicht vor. Im Anschluss berichtete Dr. C. Bargholz über „Die Anwendung von MTA in der endodontischen Revision“. Er gab in seinem Vortrag einen Überblick über den Einsatz von MTA unter den Bedingungen einer ausschließlich endodontisch ausgerichteten Praxis. Nach einer Beschreibung des Materials hinsichtlich seiner Verarbeitungsfähigkeit (Vergleich mit Portlandzement), der Notwendigkeit des Einsatzes von Spezialinstrumenten (Applikations-Pistole), stellte er den Hauptanwendungsbereich in seiner Praxis – die Therapie von Perforationen durch Stiftbohrungen – anhand klinischer Beispiele vor. Der letzte Vortrag des Tages wurde von Dr. O. Pontius zum Thema „Stiftaufbauten, wann und wie?“ gehalten. Er wies darauf hin, dass die Erfolgsrate endodontisch behandelter Zähne weitgehend durch die anschließende Restauration mit beeinflusst wird. Durch den Einsatz der Adäsivtechnik ist es heute in vielen Fällen möglich, die Zähne ohne den Einsatz von Stiften wiederherzustellen und gleichzeitig ein Maximum an Zahnhartsubstanz zu

## 6. Deutscher Zahnärzte Unternehmertag

### Aufbruch in eine neue Zukunft

*Im futuristischen Ambiente des Berliner Grand Hyatt Hotels fand Ende Oktober unter dem Motto „Dental Wellness – Was Patienten wirklich wollen“ der 6. Deutsche Zahnärzte Unternehmertag statt. Ihrem von Beginn an gestellten Anspruch, Trends aufzuspüren und den Zahnärzten Zukunftsperspektiven aufzuzeigen, wurde die Veranstaltung auch in diesem Jahr wieder voll gerecht. Sowohl das Konzept des Unternehmertages als auch die Auswahl der Referenten fanden bei den Teilnehmern ein außerordentlich positives Echo.*

JÜRGEN ISBANER/LEIPZIG

Das Streben nach „Schönheit, Jugend und Gesundheit“ hat sich als einer der gesellschaftlichen Haupttrends entwickelt. Im Zuge dieser Entwicklung und der Veränderungen am Gesundheitsmarkt, vor allem die Veränderungen von „Zuzahler-“ zu „Selbstzahlerpatienten“, richtet sich die Zahnmedizin neben der rein medizinischen Behandlung auch in Richtung „Dental Wellness“ aus.

Renten- und Sozialversicherungssysteme in der gegenwärtigen Form aufrechtzuerhalten.

Interessant waren die Komplexität und Kompliziertheit der Problematik, denn einfache und schnelle Lösungen sind kaum zu erwarten. Das, was von den politischen Kontrahenten letztlich als Kompromiss ausgehandelt werden wird, bleibt in jedem Fall hinter den objektiv notwendigen Erfordernissen zurück.



Die Referenten Prof. Dr. Werner L. Mang, Prof. Dr. Eckard Minx, Dr. Josef Schmideder, Dr. Bernhard Saneke und Prof. Dr. Dr. Karl Lauterbach sowie der Moderator des 6. Deutschen Zahnärzte Unternehmertages Hans-Uwe L. Köhler (v.l.n.r.).

Die rund 250 Teilnehmer hatten die einmalige Gelegenheit, den Blick über den Tellerrand der Zahnarztpraxis hinaus nach vorn zu richten und strategisches Denken interdisziplinär zu erleben. Die Grundlage für die Praxiskonzepte der Zukunft bildeten vorrangig Lösungsansätze aus Politik, Wirtschaft und Medizin. Schönheit als Zukunftstrend wird danach auch die Zahnmedizin nachhaltig beeinflussen. Das Stichwort lautet hier „Cosmetic Dentistry“. Somit war der 6. Deutsche Zahnärzte Unternehmertag zugleich „Kick off“ der gleichnamigen neuen Publikation der Oemus Media AG. Der erste Tag des Zahnärzte Unternehmertages stand im Zeichen der Politik. Vertreter der Regierungs- sowie der Oppositionsparteien legten ihre Standpunkte zur gegenwärtigen Gesundheitspolitik dar und zeigten Lösungsansätze zur Umstrukturierung des Gesundheitswesens auf. Für die CDU sprach Ulf Fink (ehem. Senator für Gesundheit u. Soziales in Berlin), für die SPD referierte Prof. Dr. Dr. Karl Lauterbach (u.a. Mitglied der Rürup-Kommission und Berater der Gesundheitsministerin Ulla Schmidt).

So enig man sich in der Frage der Notwendigkeit radikaler Veränderungen war, so verschieden waren die Vorschläge, wie dieses Ziel sozial verträglich erreicht werden soll. Es wurde deutlich, dass es angesichts der demographischen Veränderungen künftig nicht mehr möglich sein wird, die

Erfordernissen zurück. Für den Zahnarzt heißt das letztlich, er muss seine Praxisstrategie in Einklang bringen mit den Erfordernissen des Marktes. Das führte zu Beginn des Unternehmertages Moderator Hans-Uwe L. Köhler den Teilnehmern sehr anschaulich vor Augen. Auf die Frage an einzelne Teilnehmer, wie sie sich persönlich fühlten, kam in der Regel die Antwort „gut“ oder sogar „sehr gut“. Als die gleiche Frage in Bezug auf die Situation Deutschlands gestellt wurde, sahen die Antworten schon nicht mehr so positiv aus. Hier war eher von „schlecht“ oder sogar „sehr schlecht“ die Rede. Dieser Widerspruch war eine nicht uninteressante Ausgangsposition für den Kongress.

Lösungsansätze zu liefern, war Aufgabe des zweiten Kongresstages.

Prof. Dr. Eckard Minx (Direktor Daimler-Chrysler Research and Technology North America) widmete sich in seinem sehr anspruchsvollen Vortrag den Veränderungen in der individuellen und gesellschaftlichen Bedürfnisstruktur und den damit verbundenen veränderten Anforderungen an Märkte. Die frühe Erkennung dieser Bedürfnisveränderungen und in ihrer Angebotsstruktur flexibel reagierende Unternehmen werden immer entscheidender für den Erfolg. Nur wer diese Veränderungen erkennt und sich darauf einstellt, hat am Markt eine Chance zu überleben.