



Dr. Friedhelm Heinemann
Präsident der DGZI

Medizin oder Lifestyle, Ethik und Ästhetik

Der anhaltende Trend hin zur Ästhetik scheint nicht mehr aufzuhalten. Weder aus den Medien noch aus den Zahnarztpraxen ist der Begriff „Ästhetik“ inzwischen wegzudenken.

Jeder will jung und schön sein. „Alles scheint möglich.“ Dabei spielt die zahnmedizinische Versorgung immer mehr eine übergeordnete Rolle. Gerade Implantate und Implantatprothetik werden nicht nur funktionell, sondern auch nach ästhetischen Gesichtspunkten bewertet. Im Vordergrund der Werbekampagnen großer Implantathersteller stehen immer mehr schön anzuschauende Frontzahnversorgungen. Privatleistungen als möglicher Weg zur ästhetischen Lösung werden zunehmend nachgefragt und liegen im Trend. Wenn hier nach wie vor die medizinische Indikation und Funktion im Vordergrund steht, ist dem nichts entgegenzusetzen. Im einfachen Beispiel kann ein Bindegewebestransplantat zum Abdecken einer Rezession am oberen Frontzahn medizinisch und gleichzeitig hochästhetisch indiziert sein. Natürlich gibt es auch kontrovers diskutierte Randgebiete wie z.B. Faltenunterspritzung mit der Fragestellung, ob man eine solche Behandlung prinzipiell durchführen sollte. Hier kann es nur eine Wahrheit geben: Der kosmetische Eingriff sollte nur von erfahrenen Ärzten unter Einhaltung der medizinischen Standards, nämlich mit Risikoauflärung, ethischen Erwägungen und forensischer Sicherheit durchgeführt werden dürfen. Es ist eben nicht alles möglich, das wissen wir und das sollten auch unsere Patienten wissen.

Der aktuelle Trend – der Wunsch nach Schönheit, Jugendlichkeit und Gesundheit ist nicht aufzuhalten, jeder Kollege sollte und kann selbst entscheiden, inwiefern er sich mit den ästhetischen Behandlungsmethoden identifizieren kann und dieses große Spektrum auch in der Zahnmedizin nach allen Geboten der Sorgfaltspflicht durchführen will.

Prof. Werner Mang von der Bodenseeklinik in Lindau wurde anlässlich der Pressekonferenz beim DGZI Jahreskongress in Mannheim gefragt, zu wie viel Prozent er eigentlich Arzt und zu wie viel Prozent er Unternehmer sei. Er gab die meiner Meinung nach einzig richtige Antwort:

„Ich bin zu 100 Prozent Arzt und auch zu 100 Prozent Unternehmer!“ Von diesem Selbstverständnis und Selbstbewusstsein sollten wir lernen. Ein niedergelassener Zahnarzt leitet auch immer ein Kleinunternehmen, er hat Angestellte und zahlt Steuern. Er ist mit diesem Unternehmen nur dann erfolgreich, wenn er als guter Zahnarzt mit medizinisch fundiertem Wissen ein Behandlungskonzept anbieten kann, mit dem er seine Patienten heilt, ihnen hilft und vor allem Schaden von seinen Patienten fern hält – nihil nocere! In diesem Spielraum ist es seinem ethischen Selbstverständnis überlassen, welche Behandlungsmethode er durchführt, natürlich unter dem Gesichtspunkt der forensischen Sicherheit. Das Stichwort heißt informierende und aufklärende Zahnheilkunde. Dies sollte immer im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen. Die Information, die Aufklärung und die Einbindung des Patienten in die Entscheidungsfindung sind das A und O einer modernen Zahnarztpraxis. Vertrauen ist das Fundament, auf dem das gesunde Verhältnis zwischen Zahnarzt und Patient gedeiht. Die Einwilligung zur Privatliquidation stellt einen Vertrauensvorschuss dar, den es durch eine qualitativ hochwertige und erfolgreiche Behandlung einzulösen gilt. Ihnen viel Spaß beim Lesen unserer ersten Ausgabe für 2005. Gehen wir mit dem Blick nach vorn in ein erfolgreiches Jahr. Auch dabei soll Ihnen dieses Heft helfen, finden Sie doch in dieser Ausgabe viele Informationen zu aktuellen Trends und Themen in der Implantologie.

Vielleicht sehen wir uns bei der DGZI Frühjahrstagung in Köln am 27./28. Mai 2005. Der gesamte Vorstand freut sich auf Ihre Teilnahme.

Herzlichst Ihr

Dr. Friedhelm Heinemann
Präsident der DGZI