

„Kleine technologische Wunderwerke mit höchster Effizienz und Zuverlässigkeit“

Der Lasermarkt kann derzeit in vielerlei Hinsicht auf eine außerordentlich positive Bilanz verweisen. Nicht zuletzt spiegelt sich dies in einem breiten Angebot an modernen und sehr effizienten Lasern wider. Einen nicht unwesentlichen Anteil an dieser Entwicklung hat hierbei natürlich auch die Industrie, die das Einsatzspektrum des Lasers gerade in den letzten Jahren um ein Vielfaches erweitert hat und so auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Therapieanwendungen eingegangen ist. Im Gespräch mit der OEMUS MEDIA AG berichtet Joachim Koop von seinen Erfahrungen mit dem Vertrieb von Lasern in der Zahnmedizin.

Jürgen Isbaner/Leipzig

■ *Sehr geehrter Herr Koop, mit über 15 Jahren Vertriebserfahrung gehören Sie gewissermaßen zum Urgestein des deutschen Dentallaser-Marktes. Heute verfügen wir über moderne und leistungsstarke sowie multiple einsetzbare Laser. Warum gestaltet sich die Etablierung des Lasers im Dentalbereich im Vergleich zu anderen medizinischen Disziplinen zum Teil so schwierig?*

Ich habe tatsächlich bereits 25 Jahre Vertriebserfahrung mit Lasersystemen, die ersten davon im humanmedizinischen Bereich. Daher verfüge ich auch über eigene Eindrücke über die vorhandenen Unterschiede zu anderen Fachdisziplinen, wo die Lasertherapie von An-

fang an schneller akzeptiert wurde. Für mich ist diese offenkundige Diskrepanz nicht damit zu erklären, dass der Laser in der Humanmedizin bessere Behandlungsergebnisse liefert oder ein breiteres Anwendungsspektrum hätte. Genau das Gegenteil ist der Fall. Laser mit seiner stets bakteriziden Wirkung – von übrigens allen Wellenlängen – hat gerade im Bereich der Zahnmedizin das breiteste Anwendungsspektrum, weil der überwiegende Teil aller Erkrankungen, die der Zahnarzt behandelt, infektiösen Ursprungs sind. Warum also die Schwierigkeiten bei der Einführung der Lasertherapie in der Zahnmedizin?



Nach meiner langjährigen Erfahrung sind die wichtigsten Ursachen folgende:

1. Für den Laser in der Zahnmedizin lagen bei der Einführung keinerlei wissenschaftliche Studien vor. In den Universitätskliniken waren keine Laser vorhanden. Es gab keine kompetente Stelle für eine valide Information über das Wirkungsspektrum der Wellenlängen in der Zahnmedizin. So kam es auch, dass wahrscheinlich mit der Nd:YAG-Wellenlänge 1989 vor Gründung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde (DGL) die vielleicht am wenigsten Geeignete zuerst eingeführt wurde und gemessen an den Versprechen des Herstellers große Enttäuschungen beim Zahnarzt verursachte.
2. Hinzu kam, dass die ersten Laser nicht wirklich für die Zahnmedizin entwickelt wurden und nur „Abfallprodukte“ von Lasern aus anderen Fachdisziplinen waren. So hinkte die Lasertechnologie für die zahnärztlichen Anwendungen stets den Erwartungen hinterher.
3. In Deutschland benötigt ein Anbieter nur eine Bauartzulassung für die technische Unbedenklichkeit, nicht aber wie in Amerika eine indikative Zulassung. Dies führte zu einer unzulässigen Indikationsausweitung bei verschiedenen Wellenlängen mit der Folge einer häufig suboptimalen Behandlung mit einer bestimmten Wellenlänge, für die eine andere optimale Behandlungsergebnisse gebracht hätte. So waren Enttäuschungen vorprogrammiert, der Widerstand von Kammern und der DGZMK die logische Folge.
4. Einweisung und Training der Ärzte und des Praxisteams an ihren gekauften Lasersystemen war bei vielen Anbietern nicht ausreichend, ein „After-Sales-Service“ weitgehend nicht vorhanden. Erfolgreiche Laserbehandlung setzt neben einer dafür geeigneten Technologie aber immer auch Wissen und Können des Behandlers voraus. Diesen Bereich haben die Zahnärzte mehrheitlich sträflich vernachlässigt, mit der Folge negativer Propaganda enttäuschter Anwender.

Das alles ist in der Humanmedizin anders und besser gelaufen, wahrscheinlich weil auch die Behandlungsergebnisse offenkundiger zu beurteilen waren.

Was unterscheidet die heutigen Dentallaser von den Geräten der ersten Generation? Welche Fehler sind in dieser Zeit gemacht worden und was waren die entscheidenden Innovationen?

Wenn wir heute die neuesten Technologien der Dentallaser mit der Technologie vor nur zehn Jahren vergleichen, so haben wir es sicher mit einem Quantensprung zu tun. Heute sind die Dentallaser führender Hersteller überwiegend wirklich speziell für die Bedürfnisse des Zahnarztes konzipiert, in ihrer Anwendung einfacher, sicherer, effektiver und zuverlässiger. Das Argument vieler Zahnärzte, die Lasertechnologie sei für ihre Praxis noch nicht weit genug entwickelt und biete nicht ausreichend Behandlungsvorteile, ist nur durch mangelnde Information noch erklärbar. Gerade

die Global Player unter den Laserherstellern bieten heute kleine technologische Wunderwerke mit höchster Effizienz und Zuverlässigkeit an. Leider ist unter den weltweiten und über alle Fachrichtungen agierenden Laserherstellern der Dentalbereich meist nur ein noch unbedeutender Umsatzappendix mit negativen Folgen für die kontinuierliche Weiterentwicklung ansonsten guter Systeme. Der größte Fehler in der Vergangenheit war immer die ausufernde Indikationsstellung für bestimmte Lasersysteme und Wellenlängen statt schlichtweg der ehrlichen Information über die tatsächlichen Möglichkeiten eines Lasersystems zur optimalen Behandlung. Besonders schädlich war neben der ersten Indikationsstellung für den Nd:YAG-Laser (selbst Hartgewebsanwendungen) die Proklamierung der Er:YAG-Laser für die Kavitätenpräparation, die bei vielen Systemen z.T. bis heute insuffizient ist. Deshalb haben die Hersteller selbst zur immer noch begrenzten Anwendung von Lasern in der Zahnheilkunde einen erheblichen Anteil beigetragen. Die wichtigsten Fortschritte waren sicher die Einführung des Diodenlasers, der Ersatz der Spiegelgelenkarmtechnik durch flexible Übertragungssysteme, das hydrokinetische System von Biolase und die Laser-im-Handstück-Technologie von Syneron.

Wie schätzen Sie die derzeitige Marktlage ein? Gibt es für Sie als Laseranbieter Grund zu Optimismus?

Wir stehen heute sicher vor einem Durchbruch des Lasers auch in der Zahnmedizin, wo er meines Erachtens nach in einem Zeitraum von drei bis vier Jahren die gleiche Bedeutung haben wird, wie in anderen Fachdisziplinen. Die Patienten lernen immer mehr über die Vorteile der Laserbehandlung, die wissenschaftlichen Studien beweisen die guten Behandlungsergebnisse der Praxis, der Widerstand der Kammern existiert nicht mehr. Der Laser bietet eine der letzten ökonomischen Nischen einer wissenschaftlich abgesicherten Behandlungsform auch zur Praxisprofilierung und der Markt ist nicht wie in anderen Fachgebieten durch die Anzahl der Patienten begrenzt (z.B. Enthaarung, Nasenmuschelkaustik, Augenlasern). Jeder Zahnarzt kann aufgrund des breiten Anwendungsspektrums mit dem eigenen Patientenkontext auch den wirtschaftlichen Nutzen für seine Praxis sicherstellen. Wenn auch noch die Laseranbieter ihren Service verbessern und in Zusammenarbeit mit universitären Einrichtungen objektiver Laserwissen vermitteln, ist der Siegeszug des Lasers nicht mehr aufzuhalten.

In welche Richtung gehen künftig die Entwicklungen im Dentallaserbereich und wie sieht Ihrer Meinung der Laser der Zukunft aus?

Es gibt eine Reihe von interessanten Forschungsprojekten im Hinblick auf Wellenlängen, Pulsungen im Picosekundenbereich u.v.m. Wunschtraum allerdings bleibt auf realer Grundlage heute die Integration des Lasers in die Behandlungseinheit.

Vielen Dank für das Gespräch! ■