

Erhalten Sie die Zähne Ihrer Patienten und gewinnen Sie

Dr. Torsten Neuber zur Endodontie als Mittel zur Patientengewinnung und Patientenbindung

Die Endodontie hat sich in den vergangenen zwölf bis 15 Jahren geradezu explosionsartig weiterentwickelt und ist von einem „ungeliebten Mauerblümchen“ der zurückliegenden Jahrzehnte fast schon kometenhaft zu einer nachgefragten, vermeintlichen High-

Tech-Disziplin aufgestiegen und gehört mittlerweile zu einem der innovativsten Teilbereiche innerhalb der Zahnheilkunde.

In einer von Globalisierung und Liberalisierung geprägten Welt wird die wirtschaftliche Situation der Zahnärzte unter zunehmendem Kostendruck unabhängig von den sozialen Systemen verschiedener Länder immer schwieriger. Unter härteren Wettbewerbsbedingungen halten zunehmend auch unternehmerisch strategische Überlegungen wie die Definition von Zielgruppen und die Besetzung von Marktnischen Einzug in die Zahnarztpraxis.

Im Rahmen weltweiter Vernetzung und multimedialer Informationsmöglichkeiten sind unsere Patienten immer besser informiert. Die Möglichkeiten der Zahnerhaltung sind immer größeren Patientenkreisen bekannt. Der Wunsch nach dauerhaftem Erhalt der eigenen Zähne als natürliches, unersetzbares Körperteil nimmt trotz guter Prognosen und steigender Verkaufszahlen in der Implantologie zu. Technisch anspruchsvolle und kostenträchtige prothetische Sanierungen werden von den Patienten immer weniger gewünscht.

Hier liegt die Chance für die Zahnärzte, die kompetent durch gute Endodontie Zähne dauerhaft erhalten können, sich einen entsprechenden Ruf aufzubauen und durch Weiterempfehlung neue Patienten zu gewinnen und somit natürlich auch wirtschaftlich zu profitieren.

Kompetenz beginnt in den Augen der Patienten mit einer transparenten Aufklärung. Der Patient sollte über die verschiedenen Therapiealternativen mit der entsprechenden Risiko-Nutzen-Relation oder Kosten-Nutzen-Relation aufgeklärt werden. Als mündiger, aufgeklärter und somit gleichwertiger Gesprächspartner ist er es letztlich, der über die Therapiewahl entscheidet.

Die Mehrzahl an Primärbehandlungen ist vom engagierten Generalisten mit sehr guter Pro-



Der Autor dieses Beitrags, **Dr. med. dent. Torsten Neuber**, ließ sich nach Staatsexamen und Promotion an der WWU Münster 1990 in eigener Praxis in Münster nieder. Seit 1996 hat er sich intensiv im Bereich der Endodontie fortgebildet, 2002 erfolgte die Anerkennung des Tätigkeitsschwerpunkts „Endodontologie“ (DGZ-/APW-zertifiziert). 2002 war Neuber Gründungs- und Vorstandsmitglied des VDZE, seit 2002 ist er Mitglied der DG Endo sowie seit 2005 Vorstandsmitglied der AGET. 2006 erfolgte die Gründung einer endodontischen Doppelpraxis mit Dr. Anselm Brune in Münster. Neuber ist Certified Member der ESE.

gnose zu bewältigen. Hierbei kommt es weniger auf High-Tech-Equipment, sondern vielmehr auf das Einhalten eines standardisierten Behandlungsprotokolls an. Da es unter dem biologischen Aspekt in der Endodontie



Abb. 1: Rotierendes NiTi-System Mtwo (VDW)



Abb. 2: Passende Mtwo-Guttapercha-Stifte



Abb. 3: Modernes Obturationsgerät unter anderem zur warmen vertikalen Kondensation



Abb. 4: Endomotor mit Apexlocator

lichkeiten und Grenzen unter Berücksichtigung der apparativen Ausstattung erfolgen.

Der Schwierigkeitsgrad einer endodontischen Behandlung lässt sich anhand bestimmter Parameter objektivieren (Erreichbarkeit des Zahnes, röntgenologische Anzeichen für Obliterationen, Kurvaturen, zusätzliche Kanalsysteme, nicht abgeschlossenes Wurzelwachstum, resorptive oder periradikuläre Veränderungen am Apex, Revisionen etc).

Eine Überweisung an den Spezialisten mit der entsprechenden Ausstattung (Dentalmikroskop, Ultraschallgeräten etc.) und fach-



Abb. 10: Prä-endodontischer Aufbau

lichen Expertise ist keinesfalls ein Zeichen von Schwäche im Sinne fachlicher Inkompetenz, sondern ein Zeichen von Größe und Verantwortungsbewusstsein. Jeder reflektierte Patient erkennt dies an. Der Hauszahnarzt gewinnt an Ansehen. Zwischen Überweiser und Überweisendem sollten klare Absprachen zum Behandlungsmandat und zur Infrastruktur bestehen (Informationsfluss, Röntgenbilder, Instruktion des Patienten, Rücküberweisung, Arztbericht, weitere Therapieempfehlungen etc.).

Vorhersagbare, erfolgssichere Endodontie ist heute kein Zufall mehr. Bei adäquater Fallse-



Abb. 11: Trepanation

lektion, mit einem standardisierten Behandlungsprotokoll lassen sich für den Generalisten mit einem finanziell überschaubaren Equipment sehr hohe Erfolgsprognosen erzielen. Wem es gelingt, sich bei seinen Patienten als jemand zu profilieren, der Zähne nicht schnell extrahiert, sondern dauerhaft erhält, schafft sich sein eigenes Marketinginstrument. Zahnerhalt durch Endodontie als Mittel zur Patientengewinnung und Patientenbindung und nicht zuletzt auch die eigene Behandlungszufriedenheit.

Dr. med. dent. Torsten Neuber,
Münster



Abb. 12: Vier Kanäle mit Mtwo-Guttapercha gefüllt