

Integration des Lasers – ein Gewinn für die Zahnarztpraxis?

Interview mit Zahnarzt Thorsten Wegner, Garbsen

Die Laserzahnheilkunde hat einen Anwender mehr zu verzeichnen. Zahnarzt Thorsten Wegner hat es vielen Kollegen gleich getan und Mitte des letzten Jahres einen Laser mit in sein Behandlungskonzept aufgenommen. Das Laser Journal sprach mit dem Neuanwender über Einsatzgebiete und Patientenakzeptanz gegenüber der Neuanschaffung.

Redaktion

■ **Herr Wegner, Ihre Praxis liegt in einer Seitenstraße eines Mischwohngebietes. Das heißt, es gibt hier überwiegend Mietwohnungen, weniger Einfamilienhäuser. Mit einem Anteil von 4% haben Sie eine eher unterdurchschnittliche Zahl an Privatpatienten. Die Altersstruktur könnte man als durchschnittlich bezeichnen. Im Jahr 2007 haben Sie sich entschieden, einen Laser für Ihre Praxis zuzulegen. Was hat Ihre Kaufentscheidung maßgeblich beeinflusst?**

Zahnmedizin ist eine Wissenschaft im Fluss. Das heißt, wir können nicht immer nur davon ausgehen, dass sich die zur universitären Ausbildung gehörenden Standards weiterentwickeln, sondern dass neue und effektivere Therapien oder Therapieergänzungen entwickelt werden. Wenn man sich dieser Tatsache mit der erforderlichen Offenheit stellt, kommt man aus meiner Sicht heute nicht mehr an der Lasertechnologie vorbei.

Wann und wofür setzen Sie den ora-laserjet vornehmlich ein und sehen die Vorzüge gegenüber herkömmlicher Methoden?

Überall dort, wo eine entsprechende Indikation besteht. Von der einfachen Bestrahlung von Aphthen bis hin zur Frenektomie. Im Laufe der Zeit haben sich aber die PA und die Endodontie als Schwerpunkte herauskristallisiert. Interessanterweise mache ich inzwischen 95% meiner PA-Behandlungen und 75% aller Wurzelkanalbehandlungen mit Laserunterstützung. Und das mit kon-

sequent guten bis sehr guten Ergebnissen. In der PA lässt sich eine deutliche größere Reduktion der Taschentiefen erreichen und die Zahl der Komplikationen bei Wurzelkanalbehandlungen ist erheblich geringer. Selbst chronische „Altfälle“ können jetzt nach gescheiterter antibiotischer Therapie erfolgreich abgeschlossen werden. Einen Enterokokkus fäkalis erwischen wir halt immer häufiger nicht mehr mit einem Antibiotikum.

Wie reagieren Ihre Patienten zum einen auf die Lasermedizin und zum anderen darauf, dass sie diese Leistung aus eigener Tasche bezahlen müssen?

So positiv wie bei keiner anderen Privatleistung. Der Laser ist durch die Presse so positiv belegt, dass eigentlich jeder Patient erklärt, schon davon gehört oder gelesen zu haben. Manchmal scheint es fast so, als ob eine Mischung aus bereitwilliger Neugier und unterschwelligem Stolz, so modern behandelt zu werden, dazu führt, dass die Patienten sich für die Laserbehandlung entscheiden. Eigenartigerweise ist es für die Patienten auch logischer, nach einer Laser-PA 3- bis 4-mal pro Jahr zur Nachbehandlung in die Prophylaxe zu gehen. Hier entstehen ja auch noch einmal nicht unerhebliche Kosten für die Patienten. Ich würde sagen, dass die Patienten bei Laserbehandlungen eine große Bereitschaft mitbringen, ohne viele Worte der Behandlung einen medizinischen Wert und gleichzeitig einen Geldwert zuzuordnen. Mit anderen Worten – sie „kriegen also etwas für ihr Geld“.

Bei solch einer großen Investition sollte die Kaufentscheidung gut überdacht sein. Sicher haben Sie im Vorfeld Ihrer Entscheidung mehrere Laser getestet. Warum haben Sie sich schlussendlich für den ora-laserjet entschieden?

Das stimmt. Nachdem ich zunächst grundsätzlich über die Anschaffung entschieden habe, habe ich über Fortbildungen und den Erwerb des „Laserschutzbeauftragten“ die persönlichen Voraussetzungen für die Durchführung einiger Anwendungen geschaffen. Ich habe dann innerhalb von vier Wochen insgesamt drei Diodenlaser in der Praxis getestet. Hierbei ist wichtig, dass die Geräte eine identische Indikationsbreite hatten, aber in der individuellen Leistungsfähigkeit und im Preis stark differierten. Am Ende hat die Praxistauglichkeit



Thorsten Wegner während der Behandlung.

über das Design gesiegt. Es lag einfach an der Einzigartigkeit der Puls-Pausen-Relation bei der Anwendung und der daraus resultierenden Sicherheit für die Patienten. Die Form des Handstücks, die Faserköpfe, die Sterilisierbarkeit und die bessere Kalkulation der Folgekosten waren ebenfalls wichtige Entscheidungskriterien.

Bei Erwerb eines Produktes kauft man ja auch den Lieferanten mit ein. Wie erleben Sie die Betreuung, auch nach dem Kauf, seitens ORALIA und deren Service? Wird der Servicegedanke hier groß geschrieben?

Ausschließlich sehr gut. Es gibt eine Zuverlässigkeit, mit der viele andere Lieferanten gerne werben, sie aber nicht bieten können. Insofern kann ich nur sagen, dass hinter dem Produkt auch ein gutes Team steht.

Können Sie uns etwas zur Wirtschaftlichkeit/Rentabilität des ora-laser jet sagen?

Die Rentabilität hängt natürlich stark von der Einsatzhäufigkeit ab. Ich kenne Kollegen, die an der Hürde schei-

tern, den Patienten für den erforderlichen Zeitaufwand einer Therapie – nicht nur einer Lasertherapie – eine entsprechende Rechnung zu stellen. Wenn diese Hürde gemeistert werden kann, wobei der Laser hier ungemein hilft, da wir für die positive Beurteilung in der Öffentlichkeit nichts mehr tun müssen, dann ist der Laser ein Gerät, das wie ein OPG funktioniert: er finanziert sich selbst. In der Folge werden zusätzlich Selbstzahlerleistungen aktiviert, sodass man hier von der seltenen Existenz einer goldenen Spirale reden muss, bei der therapeutische Vorteile und deren angemessene Honorierung parallel funktionieren. Ich selbst habe pro Tag zwischen fünf und sieben Patienten, die Laserleistungen bei einer Bandbreite der Honorare von 15 bis 75 EUR in Anspruch nehmen. Durchschnittlich lassen sich so bei einer Kalkulation von ca. 15 EUR pro Laserminute monatlich 2.500 bis 3.500 EUR erwirtschaften.

Herr Wegner, wir danken Ihnen herzlich und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg! ■

Lasereinsatz für ein kindgerechtes Behandlungskonzept

Das weiß mittlerweile jedes Kind: Zahnprophylaxe sollte so früh wie möglich beginnen. Was aber, wenn durch die Angst vorm Zahnarzt die Vorsorge vernachlässigt wird und es zu schweren Zahnschäden beim Kind kommt? Moderne Zahnärzte bieten hier ein kindgerechtes Behandlungskonzept an. Dies beginnt mit der Zahnputzschule sowie der Desensibilisierung und endet – falls noch eine Behandlung notwendig ist – mit dem Einsatz vom Laser. „Viele Kinder kommen zu uns, die Angst vor dem Zahnarzt haben oder bereits schmerzhaft Erfahrungen mit einer Behandlung gemacht haben“, so Dr. Gabriele Schindler, die auf Kinder- und Jugendzahnheilkunde spezialisierte Zahnärztin. Sie setzt auf psychologische Aspekte: „Dem Kind kann nur geholfen werden, wenn man es spielerisch an Mundhygiene und Behandlung heranzuführt. Ein Behandlungsbereich mit extra auf Kinder zugeschnittenen Behandlungsliegen und Waschbecken, das Zahnfant-Motiv sowie die Zahnputzschule sind Teile des kindgerechten Behandlungskonzeptes und sorgen für eine angstfreie Atmosphäre.“ Zum Laser

greift Dr. Gabriele Schindler gerne bei Kindern, die vom furchterregenden Geräusch des Bohrers traumatisiert sind. Hier ist kein kreischendes Surren mehr zu hören, sondern lediglich ein Ploppen. Die in der 3. Generation als Zahnärztin arbeitende Medizinerin kennt sich mit dieser Technik aus: Anfang November 2007 referierte Dr. Gabriele Schindler im World Clinical Laser Institut (WCLI) in London über den Einsatz des Waterlase MD™, der mit der sanften Kraft von Wasser und Licht arbeitet. Fachkongresse wie die WCLI dienen dem fachlichen Austausch über Inhalte der Forschung und der Sicherheit. Der Einsatz des Lasers kann dem Kind durch einen einfachen Test demonstriert werden: Der rote Laserstrahl wird über den Finger des Kindes bewegt, das Kind spürt jedoch nur den Wasserstrahl. Ein weiterer Vorteil des Lasers ist laut Dr. Schindler der „minimalinvasive Ansatz“, d. h., das Gewebe wird geschont und die Schwächung des Zahnes vermieden. Denn die Zähne sollen noch ein Leben lang halten. Erstbefunde und kleine Löcher werden kindgerecht behandelt – die kleinen Pa-

tienten verlieren ihre Angst vor dem Zahnarzt. Zukünftige Zahnarztbesuche sind nunmehr ein Kinderspiel.

Hintergrund: Bei diesem Laserverfahren wird mittels Laserenergie Wasser verdampft. Dadurch wird hydrokinetische Energie erzeugt, welche wie ein Zahnarztbohrer verwendet werden kann. Bei der Laserbehandlung entstehen keine Vibrationen am Zahn verglichen mit herkömmlichen Bohrern, was im Vergleich die Schmerzen wesentlich reduziert. Der Laser entfernt punktgenau geschädigte Partien. Dank dieser hohen Präzision wird gesundes Zahngewebe besser geschützt. Betäubungen sind nur in Ausnahmefällen notwendig. Das heißt: Kaum Spritzen und damit auch keine tauben Lippen. Durch das schonende Verfahren treten selbst nach chirurgischen Eingriffen weniger Beschwerden auf und es liegt eine schnellere und bessere Wundheilung vor.

Kontakt:

Frau Dr. med. dent.

Gabriele Schindler

Münchener Str. 16, 86551 Aichach

Web: www.laserkids.de