



**Dr. Susanne Fath**

Zahnärztin Parodontologie  
Niedergelassen in eigener Praxis in  
Berlin und Chefredakteurin des  
Quintessenz Team-Journals.

## Von wegen „alt“!

Alle Welt redet, wenn es um zahnmedizinische Versorgung geht, nur noch über Implantate, hat man manchmal den Eindruck. Natürlich ist die Implantologie inzwischen für viele Patienten eine willkommene Alternative in unserem Therapiespektrum geworden. Und aus dem „Experimentierstadium“ ist sie auch längst entlassen, so dass wir sie in vielen Fällen guten Gewissens empfehlen können. Aber es gibt trotz allem doch noch immer viele Menschen, die sich für diese Versorgungsform eben nicht erwärmen können, sei es aus finanziellen Gründen, sei es, weil sie den chirurgischen Eingriff und den zeitlichen oder sonstigen Aufwand scheuen. Und in diesen Fällen kommt dann eben doch immer noch der „gute, alte“ abnehmbare Zahnersatz zum Einsatz, wenn die Zahl der vorhandenen Pfeiler für eine festsitzende Lösung nicht mehr ausreicht. Nebenbei bemerkt: von wegen „alt“! Auch hier haben die technischen Möglichkeiten von heute im Verein mit der jahrelangen Erfahrung mit dieser Art der Versorgung inzwischen hochmoderne Lösungen hervorgebracht. Zum Wohle unserer Patienten. Und auch diese Therapieform stellt hohe Anforderungen an den/die Behandler/in! Eine sorgfältige Planung, Patientenführung und die präzise klinisch-technische Umsetzung sind entscheidend für den Langzeiterfolg. Im Beitrag von Chr. E. Besimo und H.P. Rohner kommt das sehr anschaulich und nah an der Praxis zum Ausdruck, weshalb ich Ihnen das nicht vor-enthalten wollte.

Aber auch die Versorgung eines Zahnverlustes mit einem Implantat kommt zur Sprache und wird anhand eines elegant vom Kollegen A. Lehm aus Leipzig gelösten Falles dokumentiert.

Eine wegen ihrer Selbstverständlichkeit in der Wichtigkeit schnell unterschätzte Erfolgsvoraussetzung für passgenauen Zahnersatz ist die Auswahl des richtigen Abformlöffels. Lesen Sie bei W. Hannak nach, was es in dieser Frage zu beachten gilt und warum. Sicherlich für Viele nichts Neues, aber genauso sicher wert, mal wieder „aufgefrischt“ bzw. aktualisiert zu werden. Die Restriktionen, die uns das Berufsrecht in Bezug auf unser Praxismarketing auferlegt, sind in den letzten Jahren ja entscheidend gelockert worden. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, bestimmte Leistungen oder die Philosophie Ihrer Praxis offensiv „unter die Leute“ zu bringen? Zum Beispiel mit einer Informationsveranstaltung? K. Rinke zeigt auf, wie so etwas organisiert werden kann.

Und damit am Ende auch die Abrechnung der erbrachten Zahnersatz-Leistungen problemlos und möglichst effektiv vorgenommen wird, können Sie bei A. Wieland aktuelle News zu den Festzuschüssen nachlesen, ein Beitrag, der aufgrund neuerlicher Änderungen nicht abschließend sein kann und daher fortgesetzt wird.

Ich wünsche Ihnen wie immer eine Gewinn bringende Lektüre und uns allen – endlich! – den ersehnten Ausbruch des Frühlings!

Herzlichst  
Ihre

Dr. Susanne Fath