

Drill – Fill – Bill. Oder?

Liebe Kolleginnen und Kollegen,
Bohren – Füllen – Rechnung. So war das immer, und so wird es immer sein? Der Lebenslauf des Zahnes ist durchschnittlich geprägt von Versiegelung, Füllung, zweiter Füllung, dritter Füllung, Teilkrone, Krone, Endo, WSR, Fraktur und Implantat. Wir haben in der Zahnmedizin ein ganzes Potpourri von Möglichkeiten, an dieser Spirale anzusetzen. Ich komme gerade aus Köln von der IDS und trage eine Menge frischer Eindrücke zu neuen Füllungsmaterialien, CAD/CAM-Scannern und anderen Innovationen mit mir herum. So eine Weltmesse der Zahnmedizin ist schon beeindruckend – mein IDS-Bericht folgt dann in der Juni-Ausgabe.

Und trotzdem: Auch und vor allem politisch werden wir mit unserem Fach dauerhaft nur eine Chance haben, wenn wir uns auf unsere Stärken in der Prävention besinnen. Aber so viel wir uns bemühen, die Eigenverantwortung des Patienten ist ein fundamentaler Faktor – ebenso wie in der gesamten Medizin. Ich habe an dieser Stelle schon einmal angeführt, dass es genügend Menschen gibt, welche aus unterschiedlichen Gründen die Einnahme einer Tablette der täglichen Bewegung vorziehen.

Heute würde ich gerne auf einen anderen Punkt aufmerksam machen: Oft laufen unsere Bemühungen um eine erfolgreiche Prävention leider ins Leere – das kennt jeder von Ihnen. Die Frage ist aber, warum das so ist. Es gibt aktuelle Studien, die belegen, dass viele Patienten es trotz erfolgter Mundhygieneinstruktion nicht schaffen, ihre Zähne effektiv zu reinigen. Untersucht man

dagegen zahnärztliches Personal, findet man sehr schnell heraus, dass dieses die Elimination von Plaque fast perfekt beherrscht. Woran scheitert also der Transfer zum Patienten?

Viele Informationen werden heute auf den diversen Plattformen der sozialen Medien ausgetauscht. Vielleicht sollten wir da einmal ansetzen. Leider ist diese virtuelle Welt in der Regel davon geprägt, dass Firmen einem „Influencer“ ein Produkt in die Hand geben, welches er dann mit den wärmsten Empfehlungen in seine Handykamera hält. Ohne beweisen zu müssen, dass z. B. ein Bleichprodukt gut und nebenwirkungsarm funktioniert, wird es über diese Kanäle erfolgreich vertrieben.

Oft vergleiche ich die Mundhygiene mit der Haarpflege (auch wenn der Vergleich natürlich mehr als hinkt): Millionen Mitbürger widmen ihrem Hairstyling wesentlich mehr Zeit als ihrer Mundhygiene. Könnte man hier eine Angleichung erreichen, wäre das schon ein großer Fortschritt. Es gibt also noch viel zu tun – gehen wir es an!

Viel Spaß bei der Lektüre.



Ihr
Prof. Dr.
Roland Frankenberger
Chefredakteur