

„Kann-Soll-Muss“ man per DVT röntgen?

Zum vierten Mal lud die pluradent AG & Co KG zum DVT-Symposium „science meets practice“ ein. In Hamburg informierten am 12. September 2009 Referenten aus Hochschule und Praxis Zahnärzte über die Technik der dentalen Volumentomographie (DVT), das Indikationsspektrum, die Vorteile für Patienten und den wirtschaftlichen Nutzen für die Praxis.

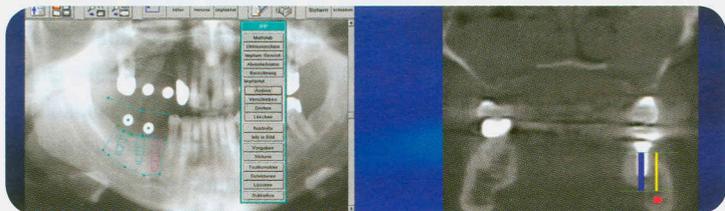


Abb. 1: Obwohl in der konventionellen 2D-Planung mit der Panoramaschichtaufnahme (links) ausreichend Sicherheitsabstand zum Mandibularkanal eingehalten wird, kann sich ein ganz anderes gravierendes Risiko – eine Perforation des Bohrers in den Mundboden – ergeben, wie man auf einer DVT-Aufnahme mit ausgedehnter linguale Einziehung des Unterkiefers (rechts) erkennt. Bildnachweis: Professor Dr. Dr. Stefan Haßfeld, Dortmund



Abb. 2: In suffiziente Wurzelspitzenresektion: Der linguale Anteil der Wurzel von Zahn 13 ist unvollständig resiziert. Bildnachweis: Thomas Pfeiffer, Peine



Abb. 3: Panoramadarstellung: Große Knochendestruktion, die auf dem herkömmlichen OPG nicht zu diagnostizieren war. Bildnachweis: Thomas Pfeiffer, Peine

In seiner Einführung verdeutlichte der wissenschaftliche Leiter des Symposiums, Professor Dr. Dr. Stefan Haßfeld, neben den Unterschieden zwischen der DVT-Technologie und Panoramaaufnahmen, vor allem auch den Nutzen der neuen Technik.

Mit DVT schaut man in die dritte Dimension

Der besondere diagnostische Vorteil des DVT-Röntgens liegt darin, dass durch die räumliche Darstellung Lagebeziehungen erfassbar werden. Neben Professor Haßfeld (Abb. 1) präsentierten die Referenten Beispiele (Abb. 2 und 3) aus der konservierenden Zahnheilkunde und gingen auf prägnante Fälle

aus der zahnärztlichen Prothetik, Funktionsdiagnostik, allgemeinen Chirurgie, Kieferorthopädie und Implantologie ein.

Dr. Carsten Stockleben beeindruckte die Teilnehmer mit einer Reihe von Anwendungen der DVT-Technologie in den Bereichen Implantologie, Implantatplanung, Chirurgie und besonders bemerkenswerten Fällen aus der Endodontie. Er resümierte: „Wir möchten DVT nicht mehr missen, man sieht vor dem Eingriff, was einen erwartet. Ich möchte möglichst viel Sicherheit haben – für mich und meine Patienten.“ Dr. Helmut Steveling spannt den Faden weiter: von der dreidimensionalen Diagnostik über die sich anschließende digitale chirurgische und prothetische Planung bis hin zu virtuell konstruierten und individuell gefrästen Abutments.

Gewinn ansteuern

Zahnarzt Thomas Pfeiffer nahm seine Zuhörer mit auf eine interessante Reise in die Welt der Zahlen. Das Resümee seiner Wirtschaftlichkeitsberechnungen zur Anschaffung und achtjährigen Amortisationsspanne eines DVT-Gerätes: Von Anfang an könne man in die Gewinnzone fahren. Dafür genügen schon zwei Aufnahmen pro Woche. An einem Beispiel rechnete er vor, dass dazu bei einer achtjährigen Abschreibungsdauer ein Umsatz von 34.000 Euro pro Jahr erforderlich sei – ein Betrag, der durch etwa hundert privat abgerechnete DVT-Aufnahmen zu erzielen sei. Bei der Kostenaufstellung legte er ein großvolumiges DVT-Gerät im Wert von 150.000 Euro zugrunde, berücksichtigte Zinsen und War-

tungskosten und kalkulierte auch einen dreißigprozentigen Gewinn ein. Die Privatabrechnung sei aus seiner Erfahrung kein wirkliches Hindernis: „Mit einer adäquaten Patientenkommunikation, die den Nutzen und die Sicherheit in den Mittelpunkt rücke, sei das ‚Verkaufen der Privatleistung DVT‘ zu erreichen. Darüber hinaus betonte Professor Pfeiffer, dass die DVT-Anwendung ihrerseits zusätzlichen Umsatz generiere und helfe, attraktive Patientengruppen zu erschließen.

Die Technik und was sie leistet

Mit der Bilddarstellung und Bildanalyse, den diagnostischen Vorteilen gegenüber dem 2D-Röntgen, der präimplantologischen Planung und der DVT-Technik beschäftigte sich Dr. Christian Scheifele. Seine Schlussfolgerung zum Einstieg in die DVT-Welt: „Machen Sie es bald – machen Sie es richtig – machen Sie es nicht allein!“

In der Diskussion kamen neben Fragestellungen zu konkreten Anwendungsgebieten auch das „Soll-Sollte-Kann“ zur Sprache. Professor Haßfeld sprach die mittlerweile veröffentlichte Leitlinie zum DVT-Einsatz der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) an. Diese steht auf der Internetseite der DGZMK (<http://www.dgzmk.de/zahnaerzte/wissenschaftsforschung/leitlinien/details/document/dentale-volumentomographie-s1.html>) und auf: <http://www.uni-duesseldorf.de/awmf/ll/083-005.htm>.

Darin seien verschiedene Grade der Empfehlung durch ein „Soll“, „Sollte“ und „Kann“ ausgedrückt. „Fast ein Muss liegt bei bestimmten Komplikationen vor, dies zeigen Gutachterfälle“, so Professor Haßfeld.

Das Profil der Praxis bestimmt das Gerät

Dr. Wolfram Schön, Leiter Strategisches Marketing bei pluradent, betonte in seiner kurzen Einführung die Rolle von pluradent im Entscheidungsprozess. Nicht das Gerät an sich, sondern die Indikationen und das Behandlungsspektrum der Zahnarztpraxis stehen im Mittelpunkt

der Auswahl. Pluradent hat unter anderem einen Entscheidungsbaum entwickelt, der dazu beiträgt, nicht einfach ein DVT-Gerät herauszusuchen, sondern zur Bestlösung für die Praxis zu kommen. In der Zusammenfassung dankte er den Referenten des DVT-Symposiums für ihre konkreten Informationen, die die Teilnehmer mit fundiertem Wissen über die Indikationsbreite und die Einführung der zukunftsweisenden DVT-Technik in ihrer eigenen Praxis „versorgt“ hätten.

Die Referenten des pluradent DVT-Symposiums am 12.09.2009 in Hamburg:

Professor Dr. Dr. Stefan Haßfeld, Direktor der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie des Klinikums Dortmund und Lehrstuhlinhaber der Universität Witten/Herdecke



Dr. Christian Scheifele, Charité Centrum CC 3 für Zahn-, Mund und Kieferheilkunde, Bereich Oralmedizin, zahnärztliche Röntgenologie und Chirurgie, Berlin

Dr. Carsten Stockleben, Gemeinschaftspraxis Drs. Stockleben und Zentrum für Prophylaxe und innovative Zahnmedizin, Hannover

Zahnarzt Thomas Pfeiffer, Gemeinschaftspraxis Pfeiffer und Platen, Peine

Dr. Helmut Steveling, Oberarzt, Abteilung MKG-Chirurgie des Universitätsklinikums Heidelberg

Weitere Informationen zu den DVT-Veranstaltungen:
Pluradent AG & Co KG
Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach
Telefon: 069 / 82983-192
Telefax: 069 / 82983-290
E-Mail: info@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de
Ansprechpartner:
Dr. Wolfram Schön