

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	9	
<b>1</b>	<b>Wie kann ich die Implantologie in meiner Praxis etablieren?</b> .....	13
1.1	Erweiterung des therapeutischen Spektrums .....	13
1.2	Am richtigen Ort? – Zur richtigen Zeit? .....	15
1.3	Hat meine Praxis das erforderliche Potenzial? .....	16
<b>2</b>	<b>Die richtige Strategie zum Start</b> .....	23
2.1	Qualifikation durch strukturierte Weiterbildung .....	24
2.2	Planung und Organisation des neuen Behandlungsangebots .....	32
<b>3</b>	<b>Planung der Praxisstrukturen</b> .....	37
3.1	Räume und Ausstattung .....	38
3.2	Geräte – Instrumente – Materialien .....	50
3.2.1	Medizinische Geräte für die orale Implantologie .....	50
3.2.1.1	Geräte am chirurgischen Arbeitsplatz .....	50
3.2.1.2	Hochfrequenz-, Piezo- und Lasergeräte .....	53
3.2.1.3	Geräte zur Desinfektion und Sterilisation .....	54
3.2.1.4	Geräte zur bildgebenden Diagnostik/Röntgengeräte .....	55
3.2.1.5	Equipment zur Bilddokumentation .....	57
3.2.2	Instrumente für die orale Implantologie .....	58
3.2.3	Materialien für die orale Implantologie .....	60
3.2.3.1	Enossale Implantate .....	60
3.2.3.2	Materialien zum Gewebeaufbau und zum Wundverschluss .....	64
3.2.3.3	OP-Sets, OP-Bekleidung .....	67
3.3	Logistik in der implantologischen Praxis .....	68
 <b>Kay Pehrsson</b>		
3.4	Hygiene in der zahnärztlichen Implantologie .....	71
3.4.1	Einleitung .....	71
3.4.2	Organisation .....	71
3.4.2.1	Gesetzliche und andere Regelungen .....	71
3.4.2.2	Bauliche Voraussetzungen .....	72
3.4.2.3	Instrumente .....	73
3.4.2.4	Mitarbeiter .....	73
3.4.2.5	Patienten .....	75
3.4.2.6	Geräte .....	76
3.4.2.7	Materialien .....	76
3.4.3	Zusammenfassung .....	76

<b>4</b>	<b>Personal: Implantologie ist Teamarbeit!</b> . . . . .	77
4.1	Wie bekomme ich das geeignete Praxispersonal? . . . . .	78
4.2	Qualifikation – Delegation – Verantwortung. . . . .	84
4.2.1	Die implantologisch weitergebildete Fachangestellte . . . . .	85
4.2.2	Der implantat-prothetisch weitergebildete Zahntechniker . . . . .	89
4.3	Personalführung – wichtige Chefsache. . . . .	90
<b>5</b>	<b>Patienten – der absolute Mittelpunkt unserer Bemühungen.</b> . . . . .	97
5.1	Patientenselektion . . . . .	99
5.2	Patientengespräch – Patientenberatung . . . . .	107
5.3	Patientenaufklärung . . . . .	113
5.4	Patienteneinwilligung . . . . .	123
<b>6</b>	<b>Betriebswirtschaft für Implantologen</b> . . . . .	127
6.1	Visionen und Ziele . . . . .	127
6.2	Zahlen – Daten – Fakten . . . . .	130
6.3	Qualitätsmanagement als Erfolgsfaktor . . . . .	134
6.4	Marketing . . . . .	142
<b>7</b>	<b>Grundlagen der zahnärztlichen Implantologie</b> . . . . .	147
7.1	Indikationen und Kontraindikationen. . . . .	150
7.2	Befund – Diagnose – Analyse – Therapieplan . . . . .	157
7.3	Chirurgische Grundlagen der Implantologie. . . . .	167
7.4	Grundlagen der Behandlung periimplantärer Gewebedefizite. . . . .	191
7.5	Prothetische Grundlagen der Implantologie . . . . .	195
7.6	Nachsorge und Langzeitbetreuung . . . . .	206
7.7	Fehlerquellen und Risiken . . . . .	209
<b>8</b>	<b>Formulare für die implantologische Praxis.</b> . . . . .	217
<i>Martina Wiesemann</i>		
<b>9</b>	<b>Abrechnungsguide</b> . . . . .	249
<b>10</b>	<b>Hinweise – Quellen – Links</b> . . . . .	263
<b>11</b>	<b>Stichwortverzeichnis.</b> . . . . .	269