

# EDITORIAL



## Schmerzbehandlung als Chance

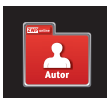
Wer es einmal selbst erlebt hat, vergisst es nicht so schnell: Endodontisch verursachter Schmerz gehört wohl zu den unangenehmsten Erfahrungen, die man machen kann. Die für den Behandler damit verbundenen Herausforderungen sind vielfältig. Die Abgrenzung von mit ähnlicher Symptomatik einhergehenden Erkrankungen aus dem HNO-Bereich (z.B. einer Sinusitis) kann schwierig sein. Noch komplexer ist die Differenzierung bei einem CMD-Befund mit oft chronifizierten Schmerzen und nicht selten psychogener Überlagerung.

Neben diesen diagnostischen Problemen stellt bereits die technisch-handwerkliche Bewältigung von Revisionen für den Zahnarzt eine besondere Aufgabe dar, gerade bei therapierefraktären apikalen Entzündungsprozessen. Nicht zuletzt die Schmerzausschaltung, speziell bei akuten Pulpitiden, benötigt oft erheblichen Aufwand bzw. die Anwendung zusätzlicher Injektionstechniken für den Erfolg. Die vorliegende Ausgabe des Endodontie Journals beleuchtet diese Aspekte in mehreren Artikeln und möchte so zur Problemlösung beitragen.

Die Endodontie ist ein Fachgebiet, deren Abläufe für den Patienten weitgehend verborgen in den Tiefen des Kanalsystems stattfinden. Den Nutzen der meist aufwendigen und langen Behandlung zu vermitteln, ist oft spröde. Anders als bei einer für jeden sichtbaren Keramikkrone ist die Beurteilung der Behandlungsqualität abstrakt und wenigen Fachleuten vorbehalten.

Umso mehr sind die o.g. Herausforderungen für den Behandler eben auch eine Chance, durch kompetentes Vorgehen Vertrauen und Reputation aufzubauen. Die Patienten haben, wenn sie zu uns kommen, nicht selten Tage oder Wochen, manchmal auch Monate mit quälenden Beschwerden hinter sich. Negativ geprägte „Erfahrungsberichte“ von Freunden und Kollegen schüren oft zusätzlich Ängste. Wenn wir diesen Patienten durch sorgfältige Diagnostik, zuverlässige Anästhesie und adäquate Therapie schnell und nachhaltig die Schmerzen nehmen, ist dies die beste Werbung für die Endodontie.

Nutzen wir die Chance!



Dr. Bernard Bengs

# Die will doch nur spülen.

## Gründlich.



Für die Applikation von Pasten  
NaviTips 29 ga / Ø 0,33 mm

Für die Applikation von Gelen und Flüssigkeiten  
NaviTips 30 ga / Ø 0,30 mm

Superfein, mit zwei seitlichen Spülöffnungen  
NaviTips Sideport / Ø 0,28 mm

Mit Beflockung zur Reinigung der Kanalwände  
NaviTips FX / Ø 0,30 mm



### NaviTips

Die durchdachtsten Applikations-Kanülen im zahnärztlichen Bereich.

- Abgebogener Hals für gute Sicht
- Federharter Schaft – kein Abknicken beim Einführen
- Weiche, biegsame Spitze – um im apikalen Drittel Krümmungen folgen zu können
- abgerundetes Ende
- Lok-Tite – doppeltes Luer-Lock-Gewinde, für sicheren Sitz auf der Spritze

**NaviTips – für ein perfektes Spülen und Applizieren!**

Testen Sie den NaviTip (mit UltraCal XS)!

**Musteranforderung**  
Fax an 02203-359222

Praxisstempel



**ULTRADENT**  
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhover Berg 30 · 51149 Köln  
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · www.updental.de

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel