

## „Es gibt keinen Zweifel am Nutzen der Prophylaxe“

**Herr Bühner, EMS ist ein Synonym für schweizerische Qualität und Genauigkeit. Auf der IDS zeigte sich das Unternehmen modern und innovativ. Inwiefern sind die Produkte von EMS wegbereitend für die Dentalbranche?**

**Bernd Bühner:** Die Rolle von EMS als Trendsetter zeigt sich überdeutlich daran, dass die „Air-Flow Methode“ ein fester Begriff für Prophylaxe mit Pulverstrahlgeräten geworden ist. EMS ist seit der Einführung des Air-Flow vor 25 Jahren Markt- und Innovationsführer in diesem Bereich. Unser Produktname steht für eine Methode, die weltweit Hunderttausendfach erfolgreich in der Prophylaxe eingesetzt wird. Ähnlich wegbereitend sind wir auch mit unseren piezokeramischen Ultraschallgeräten. Pierre Mabile, der Erfinder dieser Technologie, war Mitbegründer von EMS vor 27 Jahren. Damals war die Methode Piezon ein Novum, heute ist sie weltweit führend. Wir sind sehr stolz darauf, dass neueste klinische Studien die Überlegenheit unserer Produkte immer wieder bestätigen. Ein Indikator dafür, wie wegbereitend Produkte sein können, ist die Anzahl der Kopien auf dem Weltmarkt. Je erfolgreicher ein Produkt ist, desto mehr Kopien gibt es. EMS ist eines der meist kopierten Unternehmen im Dentalmarkt. Kopien können den Zahn schädigen und für die Patienten schmerzhaft sein. Sie zerstören die hochwertigen Titan-Sonotroden unserer Handstücke wie ein Gewindeschneider. Das Original ist bei der Anschaffung zwar etwas teurer, dank Schweizer Qualität und längerer Lebensdauer ergibt sich aber eine bessere Rendite. Gratis ist das „I feel good“!

**Eines der Produkthighlights auf der IDS war das Perio Pulverstrahl-Handstück. Dieses Prophylaxegerät ist weltweit das erste, das den Biofilm auch subgingival zu 100 Prozent entfernt. Welchen Anteil hat EMS am Boom des Prophylaxemarktes?**

Mit der Gründung von EMS haben wir die Prophylaxe zu unserem Arbeitsschwerpunkt erhoben. Obwohl die professionelle Zahnreinigung in Deutschland damals quasi nicht vorhanden war, haben wir an den Er-

folg geglaubt. Bestätigt durch Prophylaxe-Erfolge, hauptsächlich in Skandinavien und in der Schweiz, haben wir in den letzten fünf Jahren in Deutschland unsere Anstrengungen erheblich verstärkt. Nicht nur in Form von Investitionen in Produktentwicklungen, sondern auch beim Initiieren von wissenschaftlichen Studien und der Verbreitung der Ergebnisse. Zu diesem Zweck haben wir Informationsveranstaltungen für unsere Handelspartner durchgeführt. Das Ziel der von uns gegründeten Swiss Dental Academy ist das Training von Prophylaxehelferinnen in der professionellen Zahnreinigung. Mit den Produkten und dem Know-how, über das wir verfügen, kann den Patienten eine fast schmerzfreie Prophylaxe geboten werden: Nach der Diagnose und Behandlungsplanung erfolgt die Initialbehandlung mit der EMS Piezon Methode ab sofort schmerzfrei mit unserer Produktneuheit Piezon Master 700. Je nach individuellem Patientenrisiko empfiehlt sich dann ein Recall-Programm zur besonders patientenfreundlichen Beseitigung des Biofilms durch die supra- und subgingivale Air-Flow Methode.

**Die Patienten sind sehr offen für das Thema Prophylaxe. Schöpfen die Zahnärzte dieses Potenzial voll aus und wo sehen Sie Reserven?**

Wir bei EMS gehen davon aus, dass max. 20 Prozent der deut-

schen Praxen Prophylaxe wirklich professionell anbieten und durchführen. Das Potenzial ist um ein Vielfaches höher, der Bedarf bei den Patienten ist eindeutig vorhanden. 80 Prozent der Erwachsenen in Deutschland leiden an einer mittelschweren bis schweren Parodontitis. Und es gibt keinen Zweifel am Nutzen dieser individuellen Gesundheitsleistung (IGeL). Die professionelle Zahnreinigung wird von allen einschlägigen Medien, Sachverständigen und Versicherern empfohlen. Es liegt an den Praxen, dem „Megatrend Prophylaxe“ zu folgen. Wir und unsere Partner im Handel sind bereit.

**Herr Bühner, welche Impulse nehmen Sie von der IDS mit nach Hause?**

Getreu unserem Motto: „I feel good“!

**Herr Bühner, vielen Dank für das Gespräch.**



EMS-Inhaber Bernd Bühner (li.) im Gespräch mit Lutz Hiller, Oemus Media AG. (Foto: Ingolf Döbbecke)

inklusive  
Veneer Set\*

# Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:



## Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch perfekter aussehen.

### Kursbeschreibung

1. Teil: Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B Perfect Smile Prinzipien
- C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
- E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F Evaluierung der Präparation
- G Abdrucknahme
- H Provisorium
- I Einprobe
- J Zementieren
- K Endergebnisse
- L No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

2. Teil: Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A Herstellung der Silikonwälle für Präparation und Mock-up/Provisorium
- B Präparation von 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C Evaluierung der Präparation
- D Erstellung des Provisoriums

Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden.

Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin.

Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

### Termine 2009

**16.05.09** Hamburg 09.00 – 15.00 Uhr • **22.05.09** Rostock 13.00 – 19.00 Uhr  
**19.06.09** Lindau 13.00 – 19.00 Uhr • **05.09.09** Leipzig 09.00 – 15.00 Uhr  
**18.09.09** Konstanz 13.00 – 19.00 Uhr • **10.10.09** München 09.00 – 15.00 Uhr  
**24.10.09** Wiesbaden 09.00 – 15.00 Uhr • **07.11.09** Köln 09.00 – 15.00 Uhr  
**14.11.09** Berlin 09.00 – 15.00 Uhr

### Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt.

(In der Gebühr sind Materialien und Modelle sowie ein „Frank Dental Veneer Set 1 – Dr. Wahlmann“ im Wert von 69,99 € zzgl. MwSt. enthalten! Inhalt: verschiedene Diamantbohrer in unterschiedlichen Körnungen, Diamantpolierer, Diamantscheibe, Hartmetallfinierer und ein Träger-Mandrell)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt. (Verpflegung und Tagungsgetränke)

### Veranstalter

OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-2 90 • event@oemus-media.de

**Hinweis:** Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Anmeldeformular per Fax an  
03 41/4 84 74-2 90  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstr. 29**

**04229 Leipzig**

DHJ 2/09

Für den Kurs **Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2009**

- |   |  |   |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> 16. Mai 2009 Hamburg | <input type="checkbox"/> 05. September 2009 Leipzig  | <input type="checkbox"/> 24. Oktober 2009 Wiesbaden |
| <input type="checkbox"/> 22. Mai 2009 Rostock | <input type="checkbox"/> 18. September 2009 Konstanz | <input type="checkbox"/> 07. November 2009 Köln     |
| <input type="checkbox"/> 19. Juni 2009 Lindau | <input type="checkbox"/> 10. Oktober 2009 München    | <input type="checkbox"/> 14. November 2009 Berlin   |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

ja  nein  
Name/Vorname \_\_\_\_\_ DGKZ-Mitglied \_\_\_\_\_

Praxisstempel

E-Mail: \_\_\_\_\_

ja  nein  
Name/Vorname \_\_\_\_\_ DGKZ-Mitglied \_\_\_\_\_

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.  
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_