

## Neue Kursreihe „Endodontie praxisnah“

Im Rahmen der Spezialisten-Kursreihe der OEMUS MEDIA AG startet im Februar 2013 ein weiterer kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs. Unter der Überschrift „Endodontie praxisnah“ stehen hier sichere und professionelle Lösungen auch für komplexere endodontische Probleme im Fokus. Georg Isbaner sprach mit Dr. Tomas Lang aus Essen über die neue Kursreihe.



Dr. Tomas Lang

**Herr Dr. Lang, die Endodontie erlebt seit geraumer Zeit eine Renaissance. Die Kongresse der Fachgesellschaften und die entsprechenden Curricula sind außerordentlich gut besucht.**

**Was zeichnet Ihre Kursreihe vor diesem Hintergrund aus und an wen richtet sie sich?**

Das Fach Endodontie hat sich in den letzten 15 Jahren stark entwickelt. Optische Hilfsmittel wie OP-Mikroskope und gute Lupenbrillen mit Lichtintegration, Innovationen bei den Aufbereitungsinstrumenten und bei den Materialien haben dazu geführt, dass nahezu jedes endodontische Problem auf orthogradem Wege lösbar ist. Die konsequente Anwendung wissenschaftlich gesicherter Therapieverfahren ermöglicht heute Erfolgsraten, welchen etablierten restaurativen Versorgungsmöglichkeiten entsprechen. Dennoch klafft eine Lücke zwischen dem, was auf aktuellem Stand möglich ist, und dem, was in der allgemeinen Praxis, die ein breites Therapieangebot unterhält, vom Aufwand vertretbar erscheint. Dieser Kurs richtet sich an Zahnärzte, welche hier aufschließen möchten, aber nicht ihren Schwerpunkt in der Praxis auf Endodontie setzen.

In erster Linie also die Generalisten, d. h. jene Kollegen, die tagtäglich vor der Herausforderung stehen, endodontische Behandlungskonzepte schnell, effizient und erfolgreich umzusetzen.

**Was erwartet die Teilnehmer an konkreten Inhalten und wie werden diese im Kurs umgesetzt?**

Im Rahmen der Veranstaltung werden einfach zu erlernende, effiziente Behandlungsprozeduren, welche in der Mehrzahl der anzutreffenden Fälle Anwendung finden können, vermittelt. So können sehr gute Prognosen auch ohne OP-Mikroskop erreicht werden. Weiterhin wird erläutert, wie endodontische Problemfälle sicher identifiziert werden können und in Zusammenarbeit mit einem Endodontologen professionell gelöst werden. Ich bringe in diesem Zusammenhang immer gerne den Vergleich mit der Extraktion: Jeder Zahnarzt hat im Studium gelernt, Zähne zu ziehen und tut dies auch in seiner Praxis, trotzdem ist ein Generalist dankbar, wenn er impaktierte Weisheitszähne zu einem Kieferchirurgen überweisen kann. Ähnlich verhält es sich in der Endodontie: Komplizierte Fälle sind für

den Generalisten unwirtschaftlich und von der Prognose unsicher, für den Endodontologen hingegen alltäglich.

**Auf welche täglichen Fragestellungen können die Kursteilnehmer Antworten erwarten?**

Konkret geht es zum einen um die wichtigsten Aspekte der Vorbereitung, also um die Fragen: Wie finde ich die Wurzelkanaleingänge? Wo liegt der 4. Kanal bei Molaren? Wie messe ich die Aufbereitungslänge präzise? Welche Spüllösungen benutze ich wann und warum? Welche Medikamente setze ich wann und warum ein? Welcher Sitzungsabstand ist bei welcher Diagnose ideal (Workflow)? Wie vermeide ich Zwischensitzungen aufgrund postoperativer Beschwerden? Wie bereite ich sicher bis zum Terminus auf?

Zum anderen geht es im Hinblick auf die Methoden zur Wurzelfüllung um Aspekte wie der Vermeidung von Über- oder Unterfüllungen, um die Vermeidung von postoperativen Beschwerden bei Patienten und um den einfachen und sicheren Verschluss der Zugangskavität und der Wurzelkanäleingänge.

**Das bedeutet natürlich eine Vielzahl von Informationen und Tipps für die tägliche Arbeit. Erhalten die Teilnehmer entsprechende Materialien an die Hand, um das Gezeigte noch einmal rekapitulieren zu können?**

Wir vermitteln in diesem Kurs das Know-how in der Kombination von Theorie und praktischer Demonstration. Das bedeutet für die Teilnehmer, dass die theoretischen Aspekte direkt in der praktischen Umsetzung mitverfolgt werden können. Dies entweder über Videosequenzen von Behandlungen oder über die praktische Demonstration vor Ort. Als besonderes Highlight erhält jeder Teilnehmer die für diesen Kurs produzierte DVD, die anhand von Live-Mitschnitten die Schwerpunktthemen noch einmal zusammenfasst. Insbesondere die Kollegen, die spezielle Behandlungsabläufe selten oder unregelmäßig praktizieren, haben so die Möglichkeit, sich immer wieder mal die entsprechenden Sequenzen ins Gedächtnis zu rufen. Bei meinen bisherigen Fortbildungen erhalte ich oft von den Teilnehmern das Feedback, dass gerade das mehrmalige Anschauen von Videos zu den einzelnen Prozeduren zu einem tieferen Verständnis der Materie geführt hat.

besondere die Kollegen, die spezielle Behandlungsabläufe selten oder unregelmäßig praktizieren, haben so die Möglichkeit, sich immer wieder mal die entsprechenden Sequenzen ins Gedächtnis zu rufen. Bei meinen bisherigen Fortbildungen erhalte ich oft von den Teilnehmern das Feedback, dass gerade das mehrmalige Anschauen von Videos zu den einzelnen Prozeduren zu einem tieferen Verständnis der Materie geführt hat.

**Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg für die neue Kursreihe!**

**Dr. Tomas Lang**  
Rellinghauser Straße 304  
45136 Essen  
E-Mail: [tomas@dr-lang.org](mailto:tomas@dr-lang.org)



Weitere Informationen zum Kurs „Endodontie praxisnah“ telefonisch unter 0341 48474-308.



Röntgenbilder eines Fallbeispiels, welches auch auf der für den Kurs produzierten DVD gezeigt wird.

# PATIENTENFLYER für Ihre Praxis!

PATIENTENGERECHT • ZUVERLÄSSIG • AKTUELL • HOCHWERTIG

## WURZELKANALBEHANDLUNG



**MOBIL BESTELLEN!** QR-Code mit dem Smartphone scannen (z.B. mit dem Reader Quick Scan)

**25,-€\* für 100 Flyer**

1. Motiv auswählen
2. Anzahl angeben
3. Kontaktdaten ausfüllen und faxen

**Motiv 1**

**Motiv 2**

**Für jedes Schwerpunktthema zwei Patientenflyer!**  
Sie möchten Ihre Patienten über die Möglichkeiten der Zahnheilkunde informieren und über verschiedene Themen aufklären? Am besten einheitlich und aufeinander abgestimmt? Bestellen Sie ganz einfach unser neues, patientengerechtes Informationsmaterial. Passend zu Ihrer Zielgruppe stehen Ihnen hochwertige Patientenflyer in zwei verschiedenen Layouts zur Verfügung.

\*zzgl. MwSt. und Versandkosten

**Tipp:** Überreichen Sie jedem Patienten im Beratungsgespräch den passenden Flyer und tragen Sie den nächsten Termin auf der Rückseite ein. Ein besonderer Service für Ihre Patienten und wenig Aufwand für Sie.

## FAXANTWORT

**0341 48474-290**

oder bestellen Sie unter:  
**www.oemus-shop.de**

Hiermit bestelle ich verbindlich:

Motiv 1

Motiv 2

100 Flyer/25 Euro\*

200 Flyer/50 Euro\*

300 Flyer/75 Euro\*

Name, Vorname

Praxis

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Hinweis: Versand und Rechnungslegung erfolgt über nexilis Marketing.

Datum

Unterschrift/Stempel

\*zzgl. MwSt. und Versandkosten

ENDODONTIE