

Antibiotikafreie Parodontistherapie



Die kombinierte Therapie mit Laser und Perio Chip® scheint vielversprechend. Ein Interview mit Dr. med. dent. Georg Schanz und Beatrix Mauss.

mehr auf Seite » 28

Aus vielen Blickwinkeln betrachtet



13. Keramik-Symposium in Frankfurt am Main bietet interdisziplinäres Forum für Zahnärzte, Wissenschaftler, Materialexperten & Zahntechniker.

mehr auf Seite » 29

Fachdental Südwest



266 Aussteller präsentieren zahlreiche Weiterentwicklungen und Produktneuheiten zum Thema Computergestützte Verfahren.

mehr auf Seite » 31

Aktuelle Trends in der Implantologie

4. Münchener Forum für innovative Implantologie – ein Fortbildungsevent der Sonderklasse.



■ Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Herbert Deppe und Prof. Dr. Markus Hürzeler, beide München, findet am 18. und 19. Oktober 2013 in Kooperation mit dem Klinikum rechts der Isar der TUM Technische Universität München und der Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie erneut das Münchener Forum für Innovative Implantologie statt. Die Organisatoren wollen ein klares Signal setzen und mit einer hochkarätigen Veranstaltung Fortbildung auf höchstem fachlichem Niveau anbieten. Unter dem Generalthema „Aktuelle Trends in der Implantologie“ werden renommierte Referenten die derzeit wichtigen Themen in der Implantattherapie aufzeigen und zugleich auch über den Teller- rand in benachbarte Disziplinen wie

die HNO hinausschauen. Die Fragen sind dabei: Was hat sich in den letzten Jahren in der zahnärztlichen Implantologie verändert? Gibt es speziell im IDS-Jahr tatsächlich Neuigkeiten, die in den Praxisalltag integriert werden müssen, um den Patienten die bestmögliche Therapie anbieten zu können? Neben der Information über die neuesten Trends geht es beim Münchener Forum vor allem aber darum, die Vor- und Nachteile der Trends zu verstehen und richtig einschätzen zu können. Breiten Raum nimmt daher im Hauptpodium am Samstag die kontroverse Diskussion ein. Im Fokus stehen dabei die Kieferhöhle als interdisziplinäre Schnittstelle, die Knochen- und Geweberegeneration, Interims- und Mini-Implantate sowie

prothetisch/ästhetische Aspekte in der Implantologie.

Im Rahmen des Pre-Congress-Programms am Freitag nachmittag finden kombinierte Theorie- und Demonstrationskurse zu den Themen „Implantate und Sinus maxillaris“, „Endodontie“ und „Unterspritzungstechniken“ statt. An beiden Kongresstagen gibt es darüber hinaus ein begleitendes Programm für die zahnärztliche Assistenz mit den Themen GOZ, Hygiene und Qualitätsmanagement. ◀

OEMUS MEDIA AG
Tel.: +49 341 48474-308
www.oemus.com

3. Badische Implantologietage

Konventionelle Zahnheilkunde vs. Implantologie.

■ Die orale Implantologie wird stets durch eine Vielzahl technischer Innovationen erweitert. Seien es neue Materialien wie das allgegenwärtige Zirkonoxid, neue Ansätze bei der Knochenaugmentation oder neue Möglichkeiten in Form der Lasertechnologie – das Fachgebiet befindet sich in ständiger Weiterentwicklung. Für implantologisch tätige Zahnärzte ist es daher umso wichtiger, sich fortwährend fortzubilden, um auf dem neuesten technischen Stand zu bleiben – zum Wohl des Patienten.

Unter diesem Gesichtspunkt veranstaltet die OEMUS MEDIA AG vom 6. bis 7. Dezember 2013 im Kongresshaus Baden-Baden ein hochkarätiges Implantologie-Event mit renommierter Referentenbesetzung: die dritten Badischen Implantologietage. Die wissenschaftliche Leitung liegt, wie auch 2012, in den Händen von Priv. Doz. Dr. Dr. Roland Bucher aus Baden-Baden.

Stand im letzten Jahr noch das Thema „Ästhetik in der Implantologie“ im Mittelpunkt, so wird in diesem Jahr die



„Baden-Badener Implantologietage – Impressionen 2012“
[Bildergalerie]

Thematik „Konventionelle Zahnheilkunde vs. Implantologie“ aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet. Renommierte Experten von Universitäten und aus der Praxis werden das Thema sowohl seitens der wissenschaftlichen Grundlagen als auch in Bezug auf die praktische Relevanz von Forschungsergebnissen mit den Teilnehmern diskutieren. Die begleitende Industrieausstellung wird viele neue und bewährte Produkte präsentieren. ◀

OEMUS MEDIA AG
Tel.: +49 341 48474-308
www.oemus.com

ANZEIGE

5 Fortbildungspunkte

veneers von a-z

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs
Dr. Jürgen Wahlmann/Edeweicht

inkl. DVD

Fax an 0341 48474-390

Für die Kursreihe „Veneers von A-Z“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

<input type="checkbox"/> OST 05.10.2013 Berlin	<input type="checkbox"/> NORD 16.05.2014 Hamburg
<input type="checkbox"/> WEST 29.11.2013 Essen	<input type="checkbox"/> NORD 30.05.2014 Rostock-Warnemünde
<input type="checkbox"/> WEST 26.09.2014 Düsseldorf	
<input type="checkbox"/> SÜD 17.10.2014 München	

Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name, Vorname _____

DGKZ-Mitglied Ja Nein

Praxisstempel _____

DTG 10/13

„Medizinstudent zu verkaufen“

Günstig medizinischen Nachwuchs sichern. Ein Kölner Unternehmen zeigt den Weg.

■ Tausende junge Deutsche warten und hoffen auf einen Medizinstudienplatz. Trotz der nie dagewesenen Dimension des Ärztemangels (gerade auf dem Land) wird wenig getan in Deutschland. Die Länder scheinen kein Interesse an der kostspieligen Ausbildung der Mediziner und

Zahnmediziner zu haben und

verschieben das Problem in die Zukunft. Einen innovativen Ansatz hat die KV Sachsen in diesem Jahr gestartet: Bewerber können eine Finanzierung ihres Studiums im deutschsprachigen Medizinstudium in Budapest erhalten, wenn sie sich verpflichten, nach dem Studium eine Facharztausbildung zu durchlaufen und wenigsten fünf Jahre in Sachsen zu arbeiten – außerhalb der Ballungsräume Dresden, Leipzig und Chemnitz.



Die Kölner Experten der Firma StudiMed für das Medizinstudium im Ausland haben nun ein eigenes Stipendienmodell entwickelt. Zielgruppe sind größere medizinische oder zahnmedizinische Praxen, Krankenhäuser oder Industrieunternehmen, die an Ärztenachwuchs interessiert sind.

StudiMed verfügt über verhandelte Kontingente an Studienplätzen in englischsprachigen Medizinstudiengängen im europäischen Ausland. Der Gesamtaufwand an Studiengebühren für das sechsjährige Medizinstudium liegt bei 56.000 Euro. Der Stipendiengeber schließt zwei Verträge ab: einen mit StudiMed über die Vermittlung in das Studium sowie die Vor-Ort-Betreuung des Bewerbers und einen mit dem Bewerber selbst. Dieser verpflichtet sich, nach Ab-

schluss des Studiums fünf Jahre im Betrieb des Stipendiengebers zu arbeiten. „Fünf Jahre sind die arbeitsrechtlich zulässige Höchstgrenze, und die sollte natürlich ausgeschöpft werden“, so StudiMed-Geschäftsführer Hendrik Loll.

Nach Abschluss der Vereinbarung mit dem Stipendienbewerber bewirbt StudiMed das Stipendium und übermittelt dem Stipendiengeber Bewerbungen nach Maßgabe der von diesen vorgegebenen Auswahlkriterien. Die abschließende Entscheidung über die Vergabe des Stipendiums trifft der Stipendiengeber. „Nie wieder wird eine Firma sich so günstig medizinischen Nachwuchs sichern können – und ihn zu Konditionen einsetzen, die sonst schwer zu besetzen wären, wie beispielsweise eine Tätigkeit auf dem Land“, so Geschäftsführer Loll. ◀

StudiMed GmbH
Tel.: +49 221 99768501
hendrik.loll@studimed.de, www.studimed.de

ANZEIGE

BRITE VENEERS®

Smile Design – mit non-prep Veneers

der schmerzlosen Alternative für zufriedene Patienten

Onlinekurs (2 Fortbildungspunkte), Instruktor-Einsatz-Training (9 Fortbildungspunkte)

vorher

10 Veneers
in 1 Stunde

nachher

Erlernen Sie die **einfache Handhabung** des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschubstanz
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten-/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

BriteVeneers® handcrafted ceramic
individuelle Kreation mit maximalen Transluzenz- und Farbvariationen
100% Keramik

BriteVeneers® Online-Kurs für 299 €
inkl. DVD und ausführlicher Hands-on-Anleitung
Erlernen Sie die theoretischen Grundlagen des BriteVeneers®-Systems bequem online Schritt für Schritt von zu Hause oder Ihrer Praxis aus.

BriteVeneers® One-Step ceramic
Zeitersparnis mit der patentierten Tray-Technologie
100% Keramik

BriteVeneers® Praxis-Training*
Erlangen Sie zusätzliche Sicherheit durch ein Praxistraining am realen Patienten. Hierzu kommt ein zahnärztlicher Trainer direkt in Ihre Praxis und gibt Ihnen bei der Platzierung Ihres ersten Patientenfalles Unterstützung und Sicherheit.
* Preis auf Anfrage

MELDEN
SIE SICH
JETZT AN!

Tel.: +49 341 9600060 • Fax: +49 341 48474-600 • E-Mail: info@brite-veneers.com • www.brite-veneers.com

Wrigley Prophylaxe Preis 2014

Erstmals mit „Sonderpreis Praxis“ ausgeschrieben.

■ Die Gesundheitsinitiative Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP) stiftet auch für 2014 wieder den mit 10.000 Euro dotierten Wrigley Prophylaxe Preis. Er ist eine in zahnmedizinischen Kreisen hoch angesehene Auszeichnung und steht traditionell unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ). Teilnahmeberechtigt sind angehende und approbierte Ärzte, Wissenschaftler und Akademiker aller Fachrichtungen – unabhängig davon, ob sie in der universitären Forschung, in der Praxis oder im öffentlichen Gesundheitswesen tätig sind. Verliehen wird die Auszeichnung für neue Erkenntnisse im Bereich der Forschung und der Umsetzung der zahnmedizinischen Prävention. Das Auswahlverfahren wird von einer unabhängigen Expertenjury geleitet, die sich aus Professoren der Zahnerhaltungskunde, dem Präsidenten der DGZ sowie einem Vertreter der gesetzlichen Krankenkassen zusammensetzt.

Erstmals wird zusätzlich ein mit 2.000 Euro dotierter Sonderpreis „Nie-

Unter der Schirmherrschaft der DGZ

dergelassene Praxis und gesellschaftliches Engagement“ ausgelobt. Prämiiert werden innovative Materialien, Ideen und Konzepte aus der Zahnarztpraxis, Schule, Kindergärten, Betrieben und anderen Institutionen. Um den Sonderpreis bewerben können sich Praxismitarbeiter, Lehrer, Pädagogen und alle, die sich – auch ehrenamtlich – für die Oralprophylaxe engagieren.

Bewerbungen sind bis zum 1. März 2014 willkommen. Weitere Informationen und Bewerbungsformulare: www.wrigley-dental.de ◀

Dentalfachhandel unterstützt DKMS ehrenamtlich

Durch die Kooperation erhalten Zahnarztpraxen kostenloses Informationsmaterial.

Wir besiegen Blutkrebs.

■ Der Bundesverband Dentalhandel e. V. (BVD) teilte Ende August mit, dass die Infopakete der Deutschen Knochenmarkspenderdatei (DKMS) kostenfrei für Zahnärzte beim Dentaldepot erhältlich sind. Die DKMS sucht und vermittelt Stammzellspender, um Blutkrebspatienten weltweit eine Transplantation zu ermöglichen. Ausgangspunkt der Zusammenarbeit war die Kooperation der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) mit der DKMS. Sie soll Zahnärzte und deren Teams zum Engagement gegen Blutkrebs aufrufen. Informationsmaterial sollte grundsätzlich auch den Patienten zur Verfügung gestellt werden.

Die Frage war nun, wie das Informationsmaterial ohne große Kosten in die Praxen kommen kann. Der Vorstand des BVD sagte zu, diese Aktion zu unterstützen. Und auch die Dentaldepots

waren sofort bereit, ihren Kunden das Informationsmaterial kostenlos mit der normalen Bestellung zu liefern.

Lutz Müller, Präsident des BVD, stellte dazu fest: „Wir freuen uns natürlich sehr, dass unsere Mitglieder ohne Umstände ihre Beteiligung zugesagt haben. Besonders schön ist es, dass wir auch die Depots der Dental-Union für diese Aktion gewinnen konnten, deren Bereitschaft ebenfalls direkt groß war. Damit ermöglicht fast der gesamte Dentalfachhandel seinen Kunden, die DKMS-Infopakete einfach und kostenlos zu erhalten.“ Eine Liste der teilnehmenden Depots unter: www.bzaek.de, Button DKMS ◀

Quelle: Bundesverband Dentalhandel e. V.

Seite 26 10/2013

And the winner is ...

ZWP Designpreis 2013:

„Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2013 ist gefunden.



■ Nach sorgfältigem Sichten und Gewichten der Bewerbungen von Praxisinhabern, Architekten, Designern und Dentaldepots, von Wettbewerbsbeiträgen, wie sie kaum unterschiedlicher hätten sein können, steht nun endlich der Gewinner fest.

So reichten die Einsendungen von Neugründungen bis hin zu Bestandspraxen, es gab Praxen im Schloss zu entdecken und in Bürogebäuden, Kinderzahnarztpraxen genauso wie Spezialistenpraxen.

Insgesamt hat jede einzelne Zahnarztpraxis ihren ganz individuellen Weg gefunden, medizinische Kompetenz mit einer vertrauensvollen Atmosphäre zu verbinden. Was dabei entscheidet, ist Kreativität und Know-

how für ein harmonisches Zusammenspiel von Materialien, Formen, Farben und Licht. „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2013, die Berliner Privatpraxis für orale Chirurgie, Implantologie und Parodontologie von Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller, besticht mit wahrhaft ungewöhnlichen Holzmöbeln. Die Gewinnerpraxis erhält eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG.

Im kommenden Jahr wird der ZWP Designpreis neu vergeben. Einsendeschluss für alle Bewerber ist der 1. Juli 2014. Teilnahmebedingungen, -unterlagen und eine umfassende Bildergalerie seit 2002 unter: www.designpreis.org. Wir freuen uns auf Sie! ◀◀



„Gewinner 2013:
Dr. Michael Stiller,
(Foto rechts) Berlin“
(360grad-Praxistour)



„Prämierte des ZWP
Designpreises 2013“
(Bildergalerie)

Flexi-Konzept auf id süd

Und zusätzlich: Topangebote für individuelle Abutments.

■ Mehr Flexibilität bei der digitalen Abdrucknahme erhalten Zahnärzte jetzt dank des multifunktionalen Scandaten-Konzepts für offene und geschlossene Scannersysteme von dentaltrade. Innerhalb der Branche nahezu einmalig, kann dentaltrade somit Daten aller gängigen Scannertypen verarbeiten. Der führende Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion präsentiert das Konzept am 19. Oktober 2013 auf der id süd in München (Halle 6, Stand F05). Weiteres Highlight: das dentaltrade Angebot für individuelle Abutments zum Spitzenpreis.

dentaltrade bietet in puncto digitaler Abformung alles aus einer Hand - von der Auftragsannahme über die Modellfertigung im generativen Verfahren bis zur Kontrolle und dem Versand der fertigen Prothetik. Großer Vorteil: Das Flexi-Konzept bedient alle handelsüblichen Scanner.

Für den digitalen Workflow und Auftragservice wurde eine neue Plattform aufgebaut, das dentaltrade Datencenter. Unter daten.dentaltrade.de können sich Zahnärzte kostenfrei registrieren, ihre digitalen Datensätze schnell sowie sicher platzieren und anschließend per Daten-Upload übermitteln. Zudem berücksichtigt dentaltrade ebenfalls bisherige Verfahren des Datenversands.



Individuelle Abutments – Herbstangebot

Zur id süd hat dentaltrade ein Angebot für patientenindividuelle Abutments mitgebracht. Das zweiteilige individuelle Abutment bietet dentaltrade bis zum 31. Dezember 2013 zum Komplettpreis von 119,95 Euro (inkl. MwSt.) an. Das interessierte Publikum ist eingeladen, sich auf der id süd am dentaltrade Messestand zu informieren.

Infos zum Unternehmen



dentaltrade GmbH & Co. KG

Tel.: +49 421 247147-70

www.dentaltrade.de

FACH DENTAL

SÜDWEST 2013



Mit den Highlights der IDS

11. – 12.10.2013 Messe Stuttgart

Mehr als 200 Aussteller präsentieren ihre Produkte und Dienstleistungen für Zahntechnik und Zahnmedizin.

Top-Themen:

- CAD/CAM-Technologie
- Praxishygiene
- Endodontie
- Ergonomische Behandlungseinheiten

Weitere Highlights:

- Fortbildung mit dem Dental Tribune Study Club
- Alumni-Lounge mit dem Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni (BdZA)

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!

www.fachdental-suedwest.de



Öffnungszeiten:

Freitag 11 – 18 Uhr

Samstag 9 – 16 Uhr