

Heidelberg und Update Implantologie

... mittlerweile eine unzertrennliche Allianz. Von Dr. Thomas Staudt.



Die nun schon in der achten Folge durchgeführte Fortbildung des Forums innovative Zahnmedizin Heidelberg e.V. (FIZ) vom 26. bis 27. März 2010 begeisterte wieder durch aktuelle Themen. Referenten hohen internationalen und nationalen Niveaus stellten neueste Erkenntnisse und Methoden der Chirurgie bei Implantaten sowie auch Prothetik auf Implantaten vor. Die wissenschaftliche Leitung hatte Dr. Marius Steigmann, Neckargemünd, inne.

Membran oder keine Membran?

Eine interessante Diskussion ergab sich direkt nach den ersten Vorträgen von Dr. F. Kistler, Landsberg, Dr. T. Hanser, Olsberg und Dr. J. Gargallo-Albiol, Barcelona. Soll man bei Augmentationen mit autologem Knochen eine Membran verwenden oder eher nicht? Hier scheiden sich die Geister, doch schlussendlich lässt sich konstatieren, dass der Knochenzelle die Quelle der Vaskularisation egal ist. Die techniklastige Schalenteknik nach Prof. Khoury bei horizontaler Kieferkammverbreiterung verlangt jedenfalls keine Membran.

Die richtige 3-D-Analyse

Ein Highlight der Fortbildung war das Double feature von Dr. S. Ganz (USA) und Dr. J. Krauser (USA), die beide eine große Erfahrung im Bereich 3-D-Analyse vor implantologischen Eingriffen besitzen. Sie zeigten die wesentlichen Punkte auf, die es für eine erfolgreiche Planung zu berücksichtigen gilt. Die 8 Key Steps benannten sie wie folgt: Patienten-Evaluation, Radiographic Guide Setup, Radiographic Markers, Double Scan Techniques (ein Scan mit Scan-Schablone und ein weiterer Scan ohne die Schablone, um vergleichen zu können), Case Planning and Review, Creation of the Surgical Guide, Lab Fabrication of Prosthesis (entweder definitiv oder provisorisch), Case Delivery.

Neuigkeiten von den One Piece Implantaten

Dr. P. Russe (Frankreich), führt Neues zu One Piece Implantaten auf und erklärte, welches Behandlungsprotokoll einzuhalten ist. Der Belastungsstress der Implantate steigt mit

Reduktion des Durchmessers, daher erscheinen einteilige Implantate sinnvoll. Interessant waren seine Beobachtungen zu den Abbinde-temperaturen auf Implantaten, wenn ein Provisorium mit Autopolymerisat angefertigt wird. Die Verwendung einer präfabrizierten provisorischen Kappe wirkt wie eine Isolationsschicht und reduziert die Temperatur.

Umdenken in der Chirurgie

Dr. M. Steigmann postulierte aufgrund seiner Erfahrungen, dem interproximalen Knochen mehr Beachtung zu schenken, denn bei verschiedenen Situationen sind die gängigen Parameter nicht aussagekräftig genug. Daher fordert er ein Umdenken in der Chirurgie und untermauert dies anhand einiger Fallbeispiele. Welches Flap Design, welcher Schnitt und welche Naht sind wichtig für eine vorhersagbare ästhetische Implantation im anspruchsvollen anterioren Bereich. Dr. C. Cacaci, München, führte die Betrachtungen weiter und zeigte seine Ansätze zur Ausformung des Emergenzprofils. Er erklärte anschaulich, dass der „Narbenzug“ des marginalen Gewebes nach Entfernung des Gingivaformers zum „Kollaps“ der Manschette führt und man dringend beim Eingliedern der endgültigen Versorgung auf eine anämische Gingiva achten sollte. ◀

Weitere Informationen hierzu können der Webseite www.update-implantologie.de entnommen werden.

ZWP online Zusätzliche Informationen zu der Fortbildungseinrichtung Steigmann-Institut finden Sie unter www.zwp-online.info/weiterbildung.

Qualitätsmanagement für Nachzügler

In nur wenigen Stunden fit für QM.

ZWP online
Weitere Informationen auf www.zwp-online.info/events

QM FÜR NACHZÜGLER
inklusive QM-NAVI HANDBUCH
QUALITÄTSMANAGEMENT – SEMINARE 2010
Informationen zu Programm und Anmeldung unter Telefon 03 41/4 84 74-3 08 oder www.oemus.com

Die Zeit läuft, jeder Zahnarzt der an der vertragsärztlichen Versorgung teilnimmt, muss bis spätestens 31.12.2010 ein praxisinternes rechtssicheres Qualitätsmanagement-System einführen, umsetzen und weiterentwickeln. So verlangt es die offizielle Qualitätsmanagement-Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses (Gemeinsamer Bundesausschuss der Ärzte und Krankenkassen). Für viele Betroffene war dies bisher oft mit hohen Zusatzkosten und zeitraubendem bürokratischem Aufwand verbunden. Doch nur wenige Praxen haben die Zeit, sich dem Thema umfänglich zu widmen. Die Oemus Media AG bietet dem Zahnarzt und seinem Team ein Qualitätsmanagement-Seminar an. Bis Oktober stehen noch 4 Termine in ganz Deutschland zur Verfügung in denen Referent Christoph Jäger Sie in nur wenigen Stunden fit für QM macht. Anhand des QM-Systems „QM-Navi“ werden alle wichtigen Punkte für die Einführung des QM-Systems in Ihre Praxis ausführlich besprochen. Gemeinsam wird ein „Roter Faden“ entwickelt, damit Sie nach dem Seminar alle Aufgaben zeitsparend in der Praxis umsetzen können. Sie arbeiten während des Seminars an Ihrem personalisierten QM-Handbuch „QM-Navi“, welches bereits in der Seminargebühr enthalten ist und selbstverständlich anschließend mit in die Praxis genommen wird.

Mit 6.500 Zahnarztpraxen und 5.000 Teilnehmern gilt das „QM-Navi“

als das übersichtlichste und weitverbreitetste QM-Handbuch im zahnärztlichen Gesundheitswesen. Unter dem Motto: weniger ist mehr löst das „QM-Navi“ exakt die Anforderungen des GemBa und umfasst dabei weniger als 100 Seiten. Durch den anlehenden Aufbau des Handbuches an die Infrastruktur einer Praxis, finden die Mitarbeiter sehr schnell den Zugang zu den Inhalten. Auch Praxen ohne Computer können mit dem QM-System arbeiten. Zusätzlich ist das Handbuch ausbaufähig, sodass auch ein Hygienemanagement integriert werden kann.

Die Termine:

4. Juni	Warnemünde
10. September	Leipzig
17. September	Konstanz
1. Oktober	Berlin

Weitere Informationen und Anmeldung bei der Oemus Media AG, Tel.: 0341 48474-308, E-Mail: event@oemus-media.de, www.oemus.com. ◀

Kunde droht mit Auftrag!

Seminar zum Auftreten in der Praxis – Worauf kommt es wirklich an?



Teilnehmer im Seminar von Frau Wälter-Bergob.

Sicherlich können Sie sich noch an die Zeit erinnern, zu der Sie weder behandelnder Zahnarzt noch aktives Teammitglied in einer Praxis, sondern ein Patient unter vielen waren. Vielleicht kommt Ihnen auch folgende Situation bekannt vor: Sie haben quälende Schmerzen und benötigen dringend einen Zahnarzttermin. Die Stimme am Ende des Hörers klingt wenig kooperativ. „Einen Termin? Jetzt? Frühestens in drei Wochen.“ Nach längeren Erklärungen erhalten Sie gnädiger Weise für den nächsten Tag einen Termin. Allerdings kommen Sie sich nach dem Gespräch schon vor wie ein armer Sünder und nicht wie ein Schmerzpatient, dem höchste Aufmerksamkeit zukommen sollte. Am folgenden Tag betreten Sie die Praxis. Es empfängt Sie aufdringlicher Geruch von Desinfektionsmitteln, triste Farben, eine Rezeption, auf der sich Post-it's, Dokumente, Kaffeetassen und verstaubte Trockenblumen türmen. Nach Bezahlung der Praxisgebühr und Vorzeigen der Versicherungskarte werden Sie in einen stickigen, überfüllten Warteraum geschoben. Am Stehplatz

können Sie sehr gut die markdurchdringenden Bohrgerausche aus dem Behandlungszimmer hören. „Gleich abhauen oder tapfer bleiben?“ Aufgrund Ihrer Schmerzen entscheiden Sie sich, zu bleiben ...

Diese Geschichte könnte eine Fortsetzung finden. Jedoch sollte die kleine Begebenheit nur als Einleitung und Beispiel dafür stehen, wie eine Praxis mit Sicherheit auf Dauer alle Kunden verlieren wird.

Praxis als serviceorientiertes Dienstleistungszentrum

Die Zahnarztpraxis von heute ist kein bloßer Behandlungsort mehr, in welchem der Patient auf die Gunst des Teams angewiesen ist. Vielmehr sollte sich die gesamte Praxis als serviceorientiertes Dienstleistungszentrum verstehen, in welchem sich Patienten wohlfühlen und gerne wiederkommen. Schließlich ist und bleibt der Patient der wichtigste Faktor zum Erfolg oder Misserfolg einer Praxis.

In den Seminarräumen des Dentallabors EXPRESS Labor Zahntechnik in Hude (Oldenburg) findet ab Juni eine Weiterbildungsreihe zum Thema **Praxisknigge** statt. Der erste Kurs startet am 1. Juni 2010 und behandelt die Fragestellung „**Auftreten und Erscheinungsbild in der Zahnarztpraxis. – Worauf kommt es an?**“ Dabei gibt das Seminar u. a. Antworten auf folgende Fragen:

- ▶ Wie wird ein (neuer) Patient am Telefon bedient?
- ▶ Wie gestaltet sich die Terminvergabe?
- ▶ Wie ist die Atmosphäre in der Anmeldung?
- ▶ Wie erscheint das Gesamtbild von Empfangs- und Wartebereich?

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Denn nur wenn die Praxis ein authentisches motiviertes Gesamtbild zu vermitteln vermag, gelingt es, Patienten emotional zu binden; und das ist oft die Initialzündung zum Erfolg.

Kurs: Auftreten und Erscheinungsbild in der Zahnarztpraxis

Referentin: Frau Iris Wälter-Bergob (IWB Consulting),
Fortbildungspunkte: 2, Termin: Dienstag, 1.6.2010, 18.00–21.00 Uhr, Ort: Hude, Kursgebühr: 80,00 € inklusive MwSt., Teilnehmerzahl: Begrenzt ◀

EXPRESS Labor

Zahntechnik GmbH & Co. KG
Parkstraße 43, 27798 Hude
Tel.: 04408 807121, Fax: 04408 923182
www.express-labor.de

„Patientenberatung nach Maß“

Dexcel Pharma veranstaltet 2010 erneut das viel gelobte Praxiscoaching.

„Patientenberatung nach Maß. So steigern Sie nachhaltig Ihren Privatleistungsanteil.“ Mit diesem Praxiscoaching veranschaulicht das Dental-Team der Dexcel Pharma GmbH Zahnärzten und Praxisangestellten, wie selbstverständlich ein Beratungsgespräch mit Patienten geführt wird. Mit klaren und leicht umsetzbaren Argumentationsmustern zeigt Referent Frank Frenzel den Weg zu größerem wirtschaftlichen Erfolg in der Praxis auf – sogar ohne Neupatienten.

Veranstaltungsort	Termin
Berlin	09.06.2010
Stuttgart	14.07.2010
Frankfurt am Main	15.09.2010
Erfurt*	30.09.2010
Duisburg	27.10.2010
München	24.11.2010

* Zahnärztetag am 01./02.10.2010

Die Seminare beginnen jeweils um 17 Uhr. Das Anmeldeformular erhalten Sie direkt vom Veranstalter:

Dexcel Pharma GmbH

Röntgenstr. 1, 63755 Alzenau
FreeCall: 0800 2843742
service@periochip.de, www.periochip.de