

PN SERVICE

Expertensymposium zu Sofortbelastung von Implantaten

Neue anwendbare wissenschaftliche Erkenntnisse waren das Thema des 1. Expertensymposiums des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa am 26. Februar in Köln. Unter der Leitung der BDIZ EDI-Präsidenten Christian Berger und Prof. Dr. Joachim E. Zöller lieferten erfahrene Referenten den Teilnehmern wichtige Kriterien zur Beurteilung der Sofortversorgung/-belastung von Implantaten in der Praxis.

Einig waren sich die Experten bei der Bedeutung einer hydrophilen Implantatoberfläche für die schnelle und direkte Knochenanlagerung. Einigkeit herrschte auch hinsichtlich der Erfolge von Sofortversorgung und gegebenenfalls Sofortbelastung bei bestimmten Indikationen und Voraussetzungen, darunter ausreichendes Knochenangebot und gute Knochenqualität. Im Bereich ästhetischer Versorgungen und bei Implantaten im Seitenzahngelände gebe es allerdings noch Forschungsbedarf, betonte Dr. Axel Kirsch (Filderstadt). Forschungsbedarf sieht Dr. Dr. Christian Foitzik auch hinsichtlich des Einflusses der Kaukräfte und Kaubewegungen für den Erfolg einer Frühbelastung.

Nach Diskussion einig war man sich auch über den Begriff „sofort“, den Dr. Roland Glauser (Zürich) aus aktuellem Anlass wie folgt definierte: „Sofort heißt sofort – wenn Ihre Frau zum Karneval

geht und sagt, sie sei sofort zurück und kommt dann in zwei Wochen wieder: Dann wissen Sie, was ich mit ‚sofort‘ meine.“ Eine sofortige Versorgung sei das Beste für die Biologie des Kieferknochens. Dr. Marco Degidi (Bologna/Ita-



Das Expertensymposium diente außerdem einem guten Zweck: Verbandspräsident Christian Berger (rechts) konnte am Abend einen Scheck über 10.000 Euro für die Deutsch-Vietnamesische Gesellschaft zur Förderung der Medizin in Vietnam e.V. (Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten) an deren Präsidenten Prof. Dr. Joachim E. Zöller überreichen.

lien) hatte dabei auch die Wünsche der Patienten im Blick: Zwei Wochen Einheitszeit seien aber sinnvoll, wenn dadurch auch die für die Patienten spürbaren Folgen von

Eingriff und Zahnfleischheilung überstanden seien.

Übereinstimmung herrschte auch zum Thema Augmentation: Sie sei häufig notwendig und es sei möglichst ein autologer Knochen zu verwenden. Es gebe kaum Frontzahnimplantationen, bei denen sein Team nicht auch augmentiere, bestätigte Dr. Glauser. Eingesetzt würden Implantate, die kleiner seien als die Zähne, und die Schnittführung bliebe möglichst klein.

Schon allein weil Implantate weniger Platz benötigen als der natürliche Zahn, sei Augmentation hilfreich, untermauerte auch Dr. Dr. Dieter Haessler (Oppenheim) diese Position. So könne das Implantat in der Tiefe des Knochens stabilisiert und dem Implantat „Platz zum Eingewöhnen an gewünschter Stelle“ gegeben werden. Die meisten Sorgen bereiten – auch hier gab es große Einigkeit – Patienten mit „dünnem Knochen und Zahnfleisch“ (Dr. Kirsch).

Praktische Empfehlungen gab Dr. Jürgen Hartmann (Tübingen): Er setzt auf eiförmige Gingivaformer: „Kein Zahn ist rund.“ Um den Gingivaformer herum schrumpfe das Ligamentum circulare. Bei der Versorgung mit Provisorien empfahl Dr. Degidi leicht zu entfernende und wieder verwertbare Titaniumsteg: „Und das kostet Sie so gut wie gar

nichts.“ Prof. Dr. Dieter Wember-Matthes (Köln) berichtete über seine Erfolge mit giebelartigen Implantaten, die sich an den natürlichen Zahnfleischgürteln orientieren. Dr. Jörg Neugebauer (Köln) erläuterte die Vorteile von Interimplantaten zur Erleichterung der Osseointegration der eigentlichen Implantate und zum Schutz vor vertikalem Knochenaufbau. Dr. Dr. Fred Bergmann (Viernheim) warnte vor einer Verletzung der vestibulären Knochenwand. Sofortversorgung sei eine einmalige Chance für den Gewbeerhalt und solle so oft wie möglich „in time“ angewendet werden.

Das Symposium diente einem karitativen Zweck: Am Abend konnte BDIZ EDI-Präsident Christian Berger den Erlös über 10.000 Euro an die Deutsch-Vietnamesische Gesellschaft zur Förderung der Medizin in Vietnam e.V. überreichen, die die Versorgung von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten unterstützt. ☐

PN Adresse

Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V.
Geschäftsstelle
Am Kurpark 5
53177 Bonn
Tel.: 02 28/93 59-2 44
Fax: 02 28/93 59-2 46
E-Mail: office-bonn@bdizedi.org
www.bdiz.de

B.T.I. Vertrieb in Deutschland

Eine deutsche Tochter vom spanischen Unternehmen B.T.I. übernimmt den Vertrieb der auf Implantologie spezialisierten B.T.I.-Produkte.

Bereits seit dem 1. Dezember 2005 erfolgt der Vertrieb von B.T.I.-Produkten exklusiv durch die B.T.I. Deutschland GmbH, einer eigenständigen Tochter von B.T.I. Bio-

sches Therapiekonzept zur oralen Rehabilitation:

Das P.R.G.F.-System zur beschleunigten Geweberegeneration, Crest-Expansoren zur atraumatischen

Kammspreizung, B.T.I.Scan (CT Planungssoftware), chirurgische Instrumente und Implantate im Durchmesser von 2,5 bis 5,5 mm (Längen 7 bis 18 mm) bieten Lösungsmöglichkeiten für nahezu alle Indikationen oder Problemstellungen im Bereich der Implantologie.

Die neu entwickelten INTERNA® Implantate mit „Plattform- und Body-Switching“ sind seit dem 1. Februar 2006 verfü-



Thomas Reiling, Leiter der deutschen B.T.I.-Niederlassung.

technology Institute, S.L., Spanien. Das komplette Mitarbeiter- und die Geschäftsleitung setzen sich allesamt aus Mitarbeitern des bisherigen Vertriebs von Wieland Dental + Technik zusammen. Die Truppe um Thomas Reiling, dem Leiter der deutschen B.T.I.-Niederlassung, hat sich zum Ziel gesetzt, durch verschiedene Aktivitäten den Bekanntheitsgrad und den Marktanteil von B.T.I. in Deutschland deutlich zu steigern. B.T.I. steht für ein biologi-

bar. Ein zusätzliches chirurgisches Kit ist für bestehende B.T.I.-Anwender oder Anwender mit kompatibellem Instrumentarium nicht erforderlich. ☐

PN Adresse

B.T.I. Deutschland GmbH
Rastatter Str. 22
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/4 28 06-10
Fax: 0 72 31/4 28 06-15
E-Mail: info@bti-implant.de

Neuer Oral-B Preis verliehen

Erstmals wurde neuer „Oral-B Preis für klinische Präsentationen unter der Schirmherrschaft der Schweizer Gesellschaft für Parodontologie (SSP)“ verliehen.

Die Auszeichnung ging an die beiden Zahnärztinnen Dr. Maria Kandyaki, ehemals Universität Bern, und Dr. Isabelle Cappuyns, Universität Genf, die jeweils 5.000 CHF erhielten. Ermittelt wurden die Preisträgerinnen von einer Jury aus drei Mitgliedern der SSP, die eine Beurteilung der eingereichten Dokumentati-

Bewerben können sich alle Mitglieder der SSP bis zum 30. April 2006 mit einem Manuskript in deutscher, französischer oder italienischer Sprache. Die Einreichung erfolgt per E-Mail an die Adresse sekretariat@parodontologie.ch. Die Preisverleihung erfolgt auf der Jahresversammlung der SSP am 29. September 2006.



Preisverleihung des SSP-Awards im Rahmen der Jahresversammlung der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie.

onen hinsichtlich ihres klinischen, wissenschaftlichen und didaktischen Wertes sowie formaler Qualitätskriterien des Textes vornahmen. Die Preisvergabe an die beiden Gewinnerinnen erfolgte im Rahmen der Jahresversammlung der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie Ende 2005 in Zürich.

Die neue Auszeichnung ist wieder mit 5.000 CHF dotiert und wird für maximal zwei klinische Präsentationen vergeben.

Die prämierten Fälle werden anschließend in einer Ausgabe der „SSP Aktuell“ der Öffentlichkeit vorgestellt. ☐

PN Adresse

Gillette Gruppe Deutschland GmbH & Co. oHG
Geschäftsbereich Braun Oral-B
Frankfurter Straße 145
61476 Kronberg im Taunus
Tel.: 0 61 73/30-50 00
Fax: 0 61 73/30-50 50

Der absolute Bonus-Kick mit KaVo

Der Countdown zur Fußballweltmeisterschaft läuft. Mit vielen Top-Angeboten von KaVo können Sie schon heute einen Volltreffer landen und von einem ausgeklügelten Bonus-System bis zum 15. Juni 2006 profitieren.

Und so einfach holen Sie sich den Bonus-Kick: Wählen Sie aus dem umfangreichen Produktangebot der Aktion aus. Jedem Produkt ist eine bestimmte Anzahl an Bonus-Punkten zugeordnet. Durch die Addition der einzelnen Punktwerte ermitteln Sie den Gesamtpunktwert der Bestellung. Und damit die erreichte Bonus-Klasse innerhalb eines der Geschäftsbereiche Instrumente, Einheiten, Bildgebende Systeme oder Hightech.

Im Bereich Instrumente bietet KaVo Ihnen Hand- und Winkelstücke aus dem Premium- und Classic-Programm sowie eine Vielzahl weiterer Instrumente und Laborhandstücke. Natürlich erfüllen sämtliche KaVo Instrumente und Produktserien höchste Ansprüche an Qualität, Langlebigkeit, Innovationskraft und Hygiene. Profitieren Sie bei Ihrer Instrumentenbestellung von bis zu 10% Gewinner-Bonus.

Im Bereich Behandlungseinheiten lautet das Motto der KaVo-Aktion: Auswechseln. Einwechseln. Siegen! Im Rahmen einer großen Umtauschaktion vergütet Ihnen KaVo beim Kauf einer neuen Behandlungseinheit bis zu 3.000 € für Ihre alte. Holen Sie sich die absolute KaVo-Qualität zu Top-Konditionen und lassen Sie sich von der optimalen Raumausnutzung, der perfekten Ergonomie und dem hohen Patientenkomfort der KaVo-Behandlungseinheiten überzeugen. Das starke Duo KaVo und Gendex bietet dem Anwender die komplette Bandbreite der Bildgebenden Systeme

mit exakt aufeinander abgestimmten, modular aufgebauten zukunftsfähigen Produkten, die sich an die veränderten Praxisanforderungen anpassen können. Heute in konventionelles Röntgen investieren und morgen auf digitales Röntgen umrüsten? Kein Problem! Entscheiden Sie sich jetzt und holen Sie sich auch hier den Bonus-Kick.



Bonus gibt es auch auf die Turbine GENTLEsilence 8000.

Auch im Hightech Bereich bietet KaVo jetzt besonders attraktive Konditionen. Sie wollen Spitzenergebnisse bei der prothetischen Versorgung? Dann liegen Sie mit dem Artikulator PROTAR evo, dem Gesichtsbogen ARCUS und dem Registriersystem

ARCUSdigma, die ein perfektes Zusammenspiel zwischen Zahnarzt und Labor ermöglichen, genau richtig. Setzen Sie auch hier auf Perfektion und souveräne Handhabung und damit auf KaVo. Profitieren Sie von der gebündelten Kompetenz von KaVo und Gendex in den Bereichen Röntgen, Bildgebende Systeme, Instrumente, Behandlungseinheiten und Hightech und nutzen Sie das KaVo Bonus-Programm zum Vorteil Ihrer Praxis. ☐

PN Info

Nähere Informationen zur Aktion und den Bonusfähigen Produkten erhalten Sie bei Ihrem Fachhändler oder unter www.kavo.com.

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
E-Mail: info@kavo.de