

Die Zeitung für Parodontologie, Implantologie und Prävention | www.pn-aktuell.de

Schwerpunktthema	Körpersprache	Europario5 2006	Prophylaxe
Praxisprofil Prophylaxe und Parodontologie	Sollen bestimmte Ziele im Mitarbeitergespräch erreicht werden, sind nonverbale Signale oft von großer Bedeutung. PN Praxismanagement_9	Zum Kongresshöhepunkt in Madrid zeigten rund 150 Firmen ihre neuen Produkte. PN stellt ein paar Highlights vor. PN Europario-News_13	Bei den „Up to date“-Fortbildungen erhält das gesamte Praxisteam Tipps und Tricks rund um das Thema Prophylaxe. PN Service_21

Attraktives Kongressprogramm lockte über 5.500 Teilnehmer aus 86 Ländern nach Madrid Implantologie der Trend der diesjährigen Europario

Zum mittlerweile fünften Mal, diesmal in der spanischen Hauptstadt, fand Ende Juni/Anfang Juli das internationale Event der Zahnmedizin statt. 175 Top-Referenten präsentierten neueste Ergebnisse aus Wissenschaft und Praxis. 150 Dentalfirmen stellten im Rahmen der Industrieausstellung auf 14.000 m² Fläche ihre Produktneuheiten vor. Ein Bericht von Cornelia Pasold.



Den Organisatoren der Europario war es gelungen, hochkarätige Referenten aus Wissenschaft und Praxis für den Madrider Kongress zu gewinnen.



Claus Pukropp (re.), Leiter Marketing, und Peter Brunzel, General Manager der Firma 3i Implant Innovations, präsentierten neben 149 weiteren Dentalfirmen Produktneuheiten im Rahmen der parallel stattfindenden Industrieemesse.

(Madrid) – Nachdem Paris, Florenz, Genf und Berlin die bisherigen Gastgeber-Städte des alle drei Jahre stattfindenden Europario-Kongresses waren, luden die Veranstalter – die European Federation of Periodontology (EFP) und die Spanish Society of Periodontology and Osteointegration (SEPA) – nun in Europas höchstgelegene Hauptstadt, ins sommerlich heiße Madrid. So fanden sich vom 29. Juni bis 1. Juli insgesamt 5.500 interessierte Fachbesucher aus 86 Ländern – und somit weit mehr als im Vorfeld von den Organisatoren erwartet – im IFEMA Convention Center ein. Großflächig und etwas abseits des Zentrums gelegen, bot es die idealen Voraussetzungen für die diesjährige Tagung.

Themen und Trends

Insgesamt 175 internationale Referenten konnte das Organisationsteam um Prof. Dr. Mariano Sanz von der Universidad Complutense de Madrid als Kongressredner gewinnen. Ob Prof. Dr.

Andrea Mombelli (Schweiz), Prof. Dr. Dr. Sören Jepsen (Deutschland), Prof. Dr. Francis Hughes (Großbritannien), Dr. Michael K. McGuire (USA), Prof. Dr. Tord Berglundh (Schweden) und und – sie und zahlreiche weitere Top-Wissenschaftler zeugten von der hohen Qualität des exzellent zusammengestellten Programms.

PN Europario-News_11

Prophylaxekonzept als Faktor für den Praxiserfolg Kommunikation und Motivation

Aus der modernen Zahnarztpraxis ist die Prophylaxe kaum mehr wegzudenken. Es kann sogar von einer Trendwende, weg von der rein restaurativen hin zur präventiv orientierten Zahnmedizin, gesprochen werden. Von Dörte Kruse und Thomas Fischer.

Die erfolgreiche Umsetzung eines Prophylaxekonzepts hängt natürlich auch von der Mitarbeit des Patienten ab. Kommunikation und Motivation heißen hier die Schlüsselbegriffe zur Beteiligung des Patienten. Kommunikation bedeutet in erster Linie Information über das Prophylaxekonzept, aber auch Beratung und nutzenorientierte Argumentation: Nur der Patient, der den Nutzen der Prophylaxeleistung in der Beratung erkennt, wird diese an-

schließend auch in Anspruch nehmen. Abgerundet wird die erfolgreiche Prophylaxe durch die Motivation des Patienten zur regelmäßigen Wiederholung der Behandlung in der Praxis, vor allem aber auch zur regelmäßigen Mundpflege. Damit Kommunikation und Motivation des Patienten greifen können, bedarf es der Erfüllung der notwendigen organisatorischen Voraussetzungen.

PN Wissenschaft & Praxis_7

Notwendigkeit von Prophylaxe und Prophylaxeangeboten in der Praxis Mehr Erfolg in der Prophylaxe

In deutschen Zahnarztpraxen wird in Zukunft ein noch größerer Trend zur Prävention gegenüber den letzten zehn Jahren zu verzeichnen sein. Demgegenüber stehen immer noch ein unbefriedigender Ausbildungsstand und oftmals Desinteresse der Zahnarztpraxen sowie Wissensdefizite in der Bevölkerung. Ein Beitrag von Dr. Steffen G. Tschackert, Frankfurt am Main.

Von dem Trend zur Prävention profitieren aber nicht nur die Patienten, sondern auch die eigenen Praxen.

Die wirtschaftliche Situation lässt immer mehr Zahnärzte über die Integration von Prophylaxe in ihre Pra-

xisstruktur nachdenken. Die erfolgreiche Umsetzung eines Prophylaxekonzeptes hängt jedoch von ihrer Fähigkeit zur Patientenmotivation und Kommunikation ab.

Das Konzept und die Bedeutung der Prophylaxe werden zudem unterstrichen durch die mittlerweile einzigartige 30-Jahres-Studie von Professor Per Axelsson. Professor Axelsson aus Schweden begann bereits 1972 mit einer wissenschaftlichen Untersuchung zur Individualprophylaxe, die zeigt, dass Zahnlosigkeit, Karies und Parodontalerkrankungen durch entsprechende Maßnahmen vermeidbar sind.



Eine ruhige und entspannte Atmosphäre im Prophylaxezimmer hilft dem Patienten, sich wohl zu fühlen und etwaige Ängste abzubauen.

PN Wissenschaft & Praxis_3

ANZEIGE

PERIOGLAS®
synthetisches, bioaktives Granulat zur Knochenregeneration

Parodontale Knochenregeneration

PerioGlas® Vorteile:

- ▶ best dokumentiertes, synthetisches Knochenregenerationsmaterial: die Wirkung ist bewiesen (klinische Studien, Histologien)*
- ▶ osteoproduktiv: Knochenwachstum wird aktiv angeregt
- ▶ hämostatisch: leicht zu verarbeiten und standfest
- ▶ bakteriostatisch: gute Wundheilung

Erhältlich als Topfchen und Spritzen.

*Referenzliste kann angefordert werden.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:
JOHN O. BUTLER GmbH · Beyerbachstr. 1 · 65930 Krißtal
Tel. 06192-05 10 835 · Fax 06192-05 10 844 · E-Mail: service@jbutler.de

**SUNSTAR
BUTLER**

PN NEWS

Gesundheitsreform verzögert sich

Start der Reform voraussichtlich nicht vor Mitte 2008 möglich / Heftige Kritik an Plänen von Seiten der Berufsverbände und Krankenkassen

(hdk) – Laut Gesundheitsministerium wird die Reform wohl nicht zum 1. Januar 2008 starten können. Grund hierfür sei die hohe Verschuldung der Kassen, die bis Ende 2007 abgebaut sein müsse. Dies sei statistisch aber erst Mitte 2008 erkennbar. Die Kassen zeigten sich jedoch optimistisch, fristgerecht schuldenfrei zu sein. Gesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) will mit der Reform mehr Wettbewerb, Transparenz und vor allem die Reduktion des bürokratischen Verwaltungsapparates durchsetzen. Sie möchte die Kassen zum

So sollen einzelne Kassen fusionieren und die sieben Spitzenverbände unter einem Dachverband zusammengefasst werden. Zudem will Schmidt prüfen, inwieweit Kassen für Protestaktionen gegen die geplante Reform Mitgliedsgelder zweckentfremdet haben. Kritiker warnen indes vor der Umsetzung der Pläne, zögen diese doch genau das Gegenteil nach sich – nämlich ein Mehr an Bürokratie und Verwaltungskosten sowie weniger Transparenz. Zudem



Gesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) möchte mit der Reform mehr Wettbewerb, Transparenz und eine Reduzierung des bürokratischen Verwaltungsapparates erreichen.

und den Verlust ihrer Beitragsautonomie. Auch für das Handwerk sei eine Verschlechterung voraussehen. Sei laut Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbandes des deutschen Handwerks (ZDH), doch durch eine Beitragssteigerung eine Zusatzbelastung „insbesondere der arbeitsintensiveren Handwerksbetriebe“ zu erwarten. Dr. Jürgen

Fedderwitz, Vorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, sieht die Reform ebenfalls kritisch: „Einerseits die Lohnnebenkosten senken zu wollen, andererseits die Kassenbeiträge zu erhöhen, sei konzeptionell nicht stimmig.“ Ähnlich äußert sich der Bundesvorsitzende des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ), Dr. Karl-Heinz Sundmacher. Er fragt sich, ob „die Schaffung einer Mammut-Behörde“ tatsächlich zu einer wirtschaftlichen Verwendung von Beitrags- und Steuermitteln führe. Mitte September soll nun ein Gesetzesentwurf vorliegen, der dann im Kabinett beraten wird. ☒

PN Eckpunkte der Gesundheitsreform

- Einführung Gesundheitsfonds als zentrale Beitragssammelstelle
- Schaffung regionaler Einzugsstellen
- Behandlungspauschalen statt Punktesystem für niedergelassene Ärzte
- Öffnung der Krankenhäuser für hochspezialisierte ambulante Leistungen
- GKV/PKV-Wechsel erst nach dreijährigem Überschreiten der Versicherungspflichtgrenze möglich
- Leistungskatalog und Zuzahlungen weitgehend unverändert, keine Ausgliederung von Privatunfällen
- Einführung Bonus-Malus-Regelung für Vorsorgeuntersuchungen

wirtschaftlicheren Umgang mit den Beiträgen zwingen.

wehren sich die Kassen gegen den geplanten Fond

PN IMPRESSUM PARODONTOLOGIE Nachrichten

Verlag

Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Cornelia Pasold (cp), M.A.
(V.i.S.d.P.)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 22
E-Mail: c.pasold@oemus-media.de

Redaktion

H. David Koßmann (hdk)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Projektleitung

Stefan Reichardt
(verantwortlich)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigen

Lysann Pohlann
(Anzeigenposition/
-verwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 08
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40
(Mac: Leonardo)
03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz!Card)
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

Herstellung

Christine Noack
Tel.: 03 41/4 84 74-1 19
E-Mail: ch.noack@oemus-media.de

Die „PN Parodontologie Nachrichten“ erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 8,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 45,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0. Die Beiträge in der „Parodontologie Nachrichten“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Neues Logo ist ein Apfel

„Aktionskreis zum Tag der Zahngesundheit“ präsentiert ein neues einprägsames Signal.

Ab sofort hat der „Tag der Zahngesundheit“ ein eigenes Logo: einen Apfel mit deutlichen Bissspuren in Verbindung mit dem traditionellen Motto „Gesund beginnt im Mund!“. Damit hat der „Aktionskreis zum Tag der Zahngesundheit“ dieser schier einzigartigen bundesweiten Erfolgsgeschichte „Tag der Zahngesundheit“ nun auch optisch ein Signal gegeben.

„Aus der Idee für einen Tag der Zahngesundheit ist zu unserer großen Freude inzwischen eine richtige Volksbewegung geworden“, sagt dazu Dr. Uwe Prümel-Philippson (Bundesvereinigung für Gesundheit), Vorstandsmitglied des Aktionskreises, „jetzt können wir für all diese Aktionen mit dem neuen frischen Logo auch optisch ein gemeinsames Zeichen setzen.“

Das neue Signet wird ab sofort Briefpapier, Website und Kommunikationsmaterialien schmücken, dazu Ballons und andere Give-aways, die sich wachsender Beliebtheit erfreuen und mit den Materialien aus den beliebten Info-Paketen die bundesweiten Aktivitäten

unterstützen. Das neue Logo wird die gemeinsame Idee hinter all diesen sicher wieder tausenden verschiedenen Aktionen noch deutlicher erkennen



bar und spürbar machen und damit dem „Tag der Zahngesundheit“ ein neues, wiedererkennbares Gesicht geben. ☒

PN Adresse

„Tag der Zahngesundheit“
Verein für Zahnhygiene e.V.
Liebigstraße 25
64293 Darmstadt
Tel.: 0 61 51/89 48 14
Fax: 0 61 51/89 51 98
E-Mail: info@zahnhygiene.de
www.tag-der-zahngesundheit.de

Kassenleistung Vollnarkose

KBV will Narkoseleistungen einschränken – Spitzenverbände der Krankenkassen verhandeln

Die Vorschläge der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KBV), Narkoseleistungen bei zahnärztlichen und zahnchirurgischen Eingriffen sowie bei endoskopischen Untersuchungen der Verdauungs- und Atemwege einzuschränken, hat der AOK-Bundesverband zurückgewiesen. Entsprechende Narkosen sollten danach ab dem 1. Oktober 2006 von den Kassen nur noch in Ausnahmefällen – zum Beispiel bei schwer geistig behinderten Patienten – bezahlt werden.

Wie die AOK-Sprecherin, Dr. Barbara Marnach, mitteilte, haben die „Spitzenverbände der Krankenkassen das Verfahren im Bewertungsausschuss gestoppt und verhandeln

derzeit wieder mit der KBV.“ Die Narkose beim Zahnarzt bleibt eine Leistung der gesetzlichen Krankenkassen. Eine Diskussion im Bewertungsausschuss war der Anstoß für Medienberichte über die Einschränkung von Narkoseleistungen. In diesem Gremium der Selbstverwaltung legen Vertreter von Ärzten und Krankenkassen fest, wie ärztliche Leistungen vergütet werden. Doch Dr. Barbara Marnach beruhigt: „Zum 1. Oktober 2006 wird ein neuer Beschluss des Bewertungsausschusses vorbereitet. Er stellt sicher, dass in allen medizinisch indizierten Fällen eine erforderliche Vollnarkose bei zahnärztlicher Behandlung weiterhin gewährleistet bleibt.“ ☒

Veranstaltungsreihe zu neuen Hygienerichtlinien

Start von Spezialseminaren zum Thema „Hygiene in der Zahnarztpraxis nach RKI-Richtlinien“.

Der neue Hygieneplan der Bundeszahnärztekammer enthält klare Vorgaben für die Durchführung und Dokumentation der Hygienemaßnahmen und ist somit unentbehrlich für jede Praxis. Auf Grund der Aktualität dieser Problematik bietet die Oemus Media AG mit Iris Wälter-Bergob, bekannt als renommierte Referentin auf diesem Gebiet, vier Spezialseminare an. Während dieser Veranstaltungsreihe (Dresden: 13.9.2006; Halle [Saale]: 20.9.2006; Berlin: 27.9.2006 und Leipzig: 29.9.2006, jeweils von 14.30 bis 19.30 Uhr) werden die Teilnehmer ausführlich über Be-

sonderheiten und Wichtigkeiten der RKI-Richtlinien, den neuen Hygieneplan, Praxisbegehung, Anwender- und Be-



Iris Wälter-Bergob

treiberpflichten, Aufbereitung der Medizinprodukte, Sterilisation, Chargenkontrollen, Lagerung, Dokumentationspflicht sowie über Arbeitsanweisungen informiert.

Seminarinhalt im Überblick:

- Aktuelle RKI-Richtlinien
- Vorbereitung auf die Praxisbegehung
- Verhalten bei Kontrollbesuchen
- Diverse Checklisten
- Dokumentation

Den Teilnehmern wird eine äußerst informative Veranstaltung geboten, die das Praxisteam sich nicht entgehen lassen sollte. Sie entspricht den

PN Kurznotiert

Gegen die Gesundheitskarte sprach sich die Mehrheit der niedergelassenen Ärzte im Rahmen einer Online-Umfrage der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Nordrhein aus. So stimmten 94% der insgesamt 2.200 an der Umfrage teilnehmenden Ärzte gegen die neue Karte. Für Gesundheitsministerium, Krankenkassen sowie Ärzteverbände, die sich mit ihrem Karten-Vorhaben um einen Austausch von Daten sowie die Online-Überprüfung von Versicherungsangaben zwischen allen 120.000 Arztpraxen, 65.000 Zahnärzten, 21.000 Apotheken und 2.200 Krankenhäusern bemühten, dürfte dieses Umfrageergebnis einen kräftigen Schuss vor den Bug bedeuten. (Financial Times Deutschland)

Ein neuer Medizin-Skandal erregt derzeit die Gemüter: In rund 270 Fällen soll ein Medizinprofessor gegen den Willen seiner Patienten Rinder-Implantate bei seinen Operationen verwendet haben. Viele Patienten wurden laut Staatsanwaltschaft nicht darüber aufgeklärt – bei etwa 20 Fällen sollen die Patienten sogar ausdrücklich gegen die Implantate gewesen sein. Aufgeflogen ist der Fall, weil der Professor bei der Leitung der Klinik angezeigt wurde. Daraufhin wurde der Chefarzt suspendiert. Als Grund für sein Vorgehen wird vermutet, dass sich der Mediziner ein Denkmal setzen wollte – immerhin wären die OPs ohne Komplikationen in die Geschichte der Medizin eingegangen. Doch manche Patienten beschwerten sich über Schmerzen und steife Gelenke, ein Bein musste sogar amputiert werden. Vor Gericht werden die Fälle ab 2007 verhandelt. (Tagesspiegel Online)

Streit um Internet-Apotheke Doc-Morris: Der niederländische Arzneihändler hatte Ende Juni mit Genehmigung des saarländischen Gesundheitsministers Josef Hecken eine Apotheke in Saarbrücken übernommen und die ehemalige Inhaberin als verantwortliche Apothekerin angestellt. Eine Apothekerin aus der Nachbarschaft klagte dagegen. DocMorris berief sich jedoch auf das europäische Recht der Niederlassungsfreiheit. Das Landgericht Saarbrücken wies den Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung ab, mit der Begründung, die Einrichtung der Filiale sei kein unlauterer Wettbewerb. Die Bundesregierung kündigte indes an, das Apothekengesetz sofort zu ändern, sollten die Gerichte die deutsche Rechtssetzung an das EU-Recht anpassen. (Heise Newsticker/zahn-online)

PN Adresse

Infos und Anmeldung unter:

Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

PN WISSENSCHAFT & PRAXIS

Mehr Erfolg in der ...

Fortsetzung von Seite 1

Patienten aus dieser experimentiellen Studie werden seit 30 Jahren zwei- bis vier-

petent erläutern zu können und entsprechend umzusetzen und an die Patienten weiterzugeben. Nur so versteht der Patient die Prophylaxe als sinnvolle Prävention, die ihn weitgehend vor invasiven Behandlungsmaßnahmen schützen kann und kostenaufwändige Therapien vermeiden hilft. Nur wenn die Ziele der Prophylaxe dem Patienten transparent und verständlich erklärt werden, wird dieser auch die Kosten der Prophylaxe als sinnvolle „Investition“ in seine Zahngesundheit einsehen.

Auch die immer höheren Eigenleistungen für die Versorgung kariöser Läsionen können den Patienten davon überzeugen, weitaus weniger Geld für die Erhaltung seines Gebisszustandes in Form von Prophylaxe zu bezahlen. Dieser Wissenstransfer kann durch praxisinterne sowie praxisexterne Fortbildungen geübt werden.

Ein professionelles Termin- und Recall-System ist Grundvoraussetzung. Im Recall-System wird der Patient zum Beispiel postalisch an seinen nächsten fest vereinbarten Prophylaxetermin erinnert. Dies sorgt für eine weitaus regelmäßige Teilnahme am Prophylaxeprogramm und erscheint dem Patienten zugleich als angenehme Serviceleistung der Praxis.

Die Hilfsmittel, die zur verbesserten Zahnpflege empfohlen werden, sollten direkt im Prophylaxeshop angeboten werden. Das gesamte Praxisteam ist informiert über die Anwendung, Bezeichnungen und Lagerung der Hilfsmittel. Eine Preisliste sollte erstellt und den Praxismitarbeitern für den schnellen und reibungslosen Verkauf zur Verfügung gestellt werden.

Externe Kommunikation

Die externe Kommunikation kann sowohl direkt als auch indirekt erfolgen. Indirekt werden die Patienten

angesprochen durch Plakate im Wartezimmer und Aufsteller an der Rezeption. Auch eine Vitrine mit Prophylaxeartikeln im Wartezimmer erregt die Aufmerksamkeit der Patienten während ihrer Wartezeit. Eine Praxisbroschüre oder Praxiszeitung, die im Wartezimmer ausgelegt wird, kann die Patienten über die angebotene Prophylaxe informieren.

Mittels eines Internetauftritts oder einer Anzeige in den gelben Seiten kann zudem auf die Prophylaxeabteilung in der Praxis hingewiesen werden. Die externe Kommunikation sollte auch direkt erfolgen, um wirklich alle Patienten zu erreichen. Optimal wäre es,

dieses Gespräch in einem Besprechungsraum, außerhalb des Behandlungszimmers zu führen, sofern die Zeit dafür vorhanden ist. Sowohl Zahnarzt wie auch der Patient sollten auf einer Ebene sitzen. Eine weitere Voraussetzung für den Erfolg dieses Gesprächs ist es, dies ohne erkennenden Zeitdruck zu führen. Die Tür sollte geschlossen sein, sodass der Patient von der Hektik des Tagesgeschäftes nichts mitbekommt. Dem Patienten sollen die Vorteile und Nutzen der Prophylaxe erklärt werden, er muss erkennen, dass die regelmäßige Zahnreinigung zum lebenslangen Erhalt der natürlichen Zähne beiträgt und so wich-

tig ist wie regelmäßiges Duschen oder Baden.

Dieses Gespräch kann auch von einer versierten Mitarbeiterin geführt werden. Die kommunikative und fachliche Kompetenz des Behandlers ist dabei ebenso gefordert wie seine psychologische Kompetenz. Zahlreiche Faktoren müssen bei dem Gesprächsverlauf mit dem Patienten beachtet werden, um ihn zur Teilnahme an der Prophylaxe zu überzeugen.

Die Gesprächs- und Motivationsstrategie des Behandlers sollte variabel sein, da jeder Patient über eine unterschiedliche Auffassungsgabe verfügt. Der Behandler klärt den Patienten zunächst über das Präven-

tionskonzept und die damit verbundene Vermeidung von Karies und Zahnfleischerkrankungen auf. Dabei sollten möglichst wenig Fremdwörter und Fachausdrücke benutzt werden, um den Patienten nicht zu überfordern. Der Behandler oder die Mitarbeiterin werden am Verhalten des Patienten merken, ob dieser den Ausführungen zustimmt, diese anzweifelt oder ablehnt. Normalerweise sind unsere motivierten und gut aufgeklärten Patienten leicht zu überzeugen und bereit die Vorteile der Prophylaxe für sich zu nutzen.

Zur weiteren Überzeugung

Fortsetzung auf Seite 4



Durch Plakate oder Aufsteller im Wartezimmer werden die Patienten indirekt angesprochen. Im Bild: ein Ratgeber für die schwangere Patientin.

mal im Jahr zum Recall einbestellt. Die Resultate nach dieser Zeit zeigen, dass der Gebisszustand der Patienten weitgehend stabil gehalten werden konnte. Diese Studie zeigt deutlich die Notwendigkeit der Prophylaxe und die Notwendigkeit eines Prophylaxeangebotes in der eigenen Praxis auf. Die Startvoraussetzungen, Maßnah-



Hilfsmittel Prophylaxeratgeber – meistverkaufter Ratgeber für Prophylaxe im deutschsprachigen Raum.

men und Abläufe, die geplant werden müssen, um zu ähnlichen Ergebnissen zu kommen, werden im Folgenden erläutert.

Interne Kommunikation

Erfolg für die konsequente und ständige Umsetzung der Prophylaxe ist die Motivation des Patienten, aber vor allem auch die Motivation des Praxisteams. Die Fähigkeit des Teams ist gefordert, die Inhalte und Ziele der Prophylaxe kom-

ANZEIGE

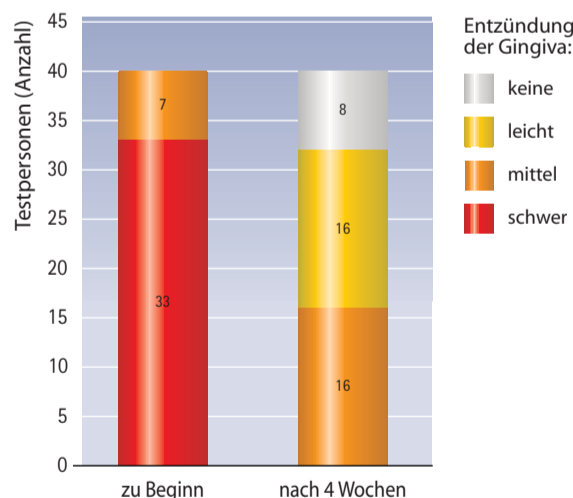
Paro-Klassiker

Dentosmin® P



Chlorhexidingel 1 % zur professionellen Parodontitistherapie

- Seit Jahrzehnten bewährtes Arzneimittel
- Einfach anzuwenden wie eine Zahnpasta
- Pastöse Konsistenz erlaubt intensives Einbürsten
- Hohe Akzeptanz beim Patienten durch angenehmen Minzgeschmack



Verteilung der SBI-Werte vor und nach vierwöchiger Anwendung von Dentosmin® P

Quelle: G. Haas, T. Meyer, B. Willershausen: Überprüfung der Effektivität einer chlorhexidinhaltigen Zahnpaste auf den Entzündungsgrad der Gingiva, Dtsch Zahnärztl Z 59, S. 168-171 (2004)



Weitere Infos? Ärztemuster?

Tel. 0203/99269-0
 Fax 0203/299283
 E-Mail: info@hagerwerken.de
 Internet: www.hagerwerken.de
 Postfach 100654 · D-47006 Duisburg



Dentalprodukte weltweit
 Dental Products Worldwide

Dentosmin® P, Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat)
Zusammensetzung: Arzneilich wirksamer Bestandteil: 1 % Chlorhexidinbis(D-gluconat). Sonstige Bestandteile: Calciumpyrophosphat (Putzkörper), Hyetellose, Saccharin, Glycerol 85 %, gefälltes Siliciumdioxid, Parfümöl, Farbstoff E 131 (Patentblau V), Methyl-4-hydroxybenzoat (Ph.Eur.), gereinigtes Wasser. **Pharmazeutischer Unternehmer:** Hager & Werken GmbH & Co. KG, Ackerstr. 1, 47269 Duisburg. **Anwendungsgebiet:** Zur Hemmung der Plaque-Bildung bei eingeschränkter Mundhygienefähigkeit; zur vorübergehenden unterstützenden Behandlung bei plaquebedingter Gingivitis; bei parodontalchirurgischen Eingriffen. **Gegenanzeigen:** Nicht anwenden bei schlecht durchblutetem Gewebe, bei Überempfindlichkeitsreaktionen gegenüber dem Wirkstoff Methyl-4-hydroxybenzoat, bei erosiv-desquamativen Veränderungen der Mundschleimhaut, bei Wunden und Geschwüren oder bei einem der sonstigen Bestandteile. In der Schwangerschaft und Stillzeit nur unter besonderer Vorsicht anwenden. **Wechselwirkungen:** Chlorhexidinbis(D-gluconat) ist unverträglich mit Seifen und anderen anionischen Substanzen. Mit Boraten, Dicarbonaten, Carbonaten, Chloriden, Citraten, Phosphaten und Sulfaten bildet Chlorhexidinbis(D-gluconat) Salze, die auskristallisieren können. Inaktivierung von Chlorhexidinbis(D-gluconat) durch Saccharose. Deaktivierung des Wirkstoffs durch Polysorbit-80, unlösliche Magnesium-, Zink- und Calciumsalze. **Nebenwirkungen:** Gelegentlich bräunliche Ablagerungen auf der Zunge, den Zahnoberflächen und an Restaurationen (entfernbar durch abrasive Zahnpasten); Geschmackseinträchtigungen, Taubheitsgefühl der Zunge, Zungenpapillen, in Einzelfällen auch desquamative Veränderungen der Mundschleimhaut. Selten Überempfindlichkeitsreaktionen gegen Chlorhexidinbis(D-gluconat). In Einzelfällen schwerwiegende allergische Reaktionen nach lokaler Anwendung von Chlorhexidinbis(D-gluconat).

miradent ist exklusiv in Zahnarztpraxen und Apotheken erhältlich. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.miradent.de

Fortsetzung von Seite 3

des anzweifelnden Patienten ist es wichtig, auf seine

Gespräch nochmals vorsichtig auf das Thema Prophylaxe gelenkt werden. Genauso sollte beim ableh-

ferorthopädischer Behandlung und Erwachsene. Die Erwachsenen kann man wiederum unterteilen in wer-

Die Zahngesundheit von werdenden Müttern ist durch die Hormonumstellung in der Schwanger-

fen werden. Eine beruhigende Atmosphäre hilft Ängste abzubauen und verleiht dem Patienten ein Wellnessgefühl.

Motivation des Patienten können Schaubilder und Demonstrationsmodelle herangezogen werden. Mundhygieneartikel können und sollten direkt zum Verkauf angeboten werden. Um den Zustand der erworbenen Zahngesundheit zu sichern, werden Recallabstände von drei bis zwölf Monaten individuell vereinbart. Nur eine regelmäßige Kontrolle des Patienten und Reinigung der Zähne garantieren den Erfolg, wie Anfangs des Artikels schon beschrieben. Die Abstände können während einer länger dauernden präventiven Betreuung bei entsprechender Patientenmitarbeit verkürzt oder wahlweise bei



Politur der Zähne mit Fluoriden in Form von Gelen oder Lacken (links) und danach (rechts).

Prophylaxesitzung

Die Dentalhygienikerin oder Prophylaxeassistentin holt den Patienten persönlich aus dem Wartezimmer ab. Ein herzlicher Empfang und die Frage nach dem Befinden des Patienten führen schon vor der Behandlung zu einer positiven Grundstimmung des Patienten. Das aktive Benutzen des Patientennamens wirkt sich zudem positiv aus. Der Ablauf der Prophylaxesitzung umfasst die Entfernung von harten und weichen Belägen, die Politur und die Fluoridierung der Zähne. Die zunehmende Verbesserung des Gebisszustandes und zahlreiche Studien haben bewiesen, dass die tägliche Einnahme von Fluoriden das Kariesrisiko bis zu 50 % reduziert.



Konzept „pure Tschackert“.

persönlichen Wünsche und Bedürfnisse einzugehen. Gezielte Fragen, die an den Patienten gerichtet werden, geben diesem das Gefühl von Interesse an seiner Person. Ebenso erfährt der Behandler oder die Mitarbeiterin viel über die Denkweise des Patienten und kann ihn durch seine Fragen geschickt lenken. Zweifelt der Patient immer noch an seinem persönlichen Nutzen der Prophylaxe, wird das Gespräch beendet. In Folgeterminen des Patienten kann eventuell das

nenden Patienten verfahren werden. Nicht jeder Patient ist sofort oder überhaupt in deutschen Praxen für die Prophylaxe zu begeistern, dies sollte beachtet werden.

Zielgruppen

Nicht nur das Gespräch zur Motivation an der Teilnahme der Prophylaxe, sondern auch der Aufbau und Ablauf der Prophylaxesitzung differiert von Patient zu Patient. Prophylaxezielgruppen sind Kinder, Jugendliche, Patienten in kie-

dende Mütter, Implantat-träger, geriatrische Patienten, karies- und parodontitisgefährdete Patienten. Der Erfolg einer parodontalen Behandlung kann nur erzielt werden, wenn man den Patient zu einer nahezu perfekten Mundhygiene erzieht und eine dreimonatige Nachsorge betreibt, die den Zustand der parodontalen Gesundheit stabil hält. Eine Möglichkeit, Prophylaxepatienten für die eigene Praxis zu gewinnen, ist durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit z.B. mit Gynäkologen gegeben.

schaft gefährdet. Durch die Erhöhung des Hormonspiegels nimmt die Entzündungsbereitschaft des Zahnfleisches, bei gleicher Plaquemenge wie vor der Schwangerschaft, bis zum Ende der Schwangerschaft zu. In der Individualprophylaxe werden die Mütter über die nötige intensivere Zahnpflege und die Übertragung von *Streptococcus mutans* auf das Kind informiert. Der Mutter wird verständlich, dass ihr persönliches Verhalten über die eigene Zahngesundheit und die des Kindes entscheidet.

Anstatt der täglichen Einnahme von Fluoriden kann in der Prophylaxebehandlung in Form von Gelen oder Lacken Fluoride verwendet werden, welche einen Schutz wie oben beschrieben von drei bis sechs Monaten bieten. Fluoride beschleunigen die regelmäßige Wiedereinlagerung von Mineralien. An den Pa-

schlechter Mitarbeit verlängert werden. Der ideale Recall ist, wenn der Patient beim Verlassen der Praxis sofort einen neuen Termin für die nächste Prophylaxesitzung ausmacht. Sollte dies aus welchen Gründen auch immer nicht gehen, wird dem Patienten angeboten ihn telefonisch oder postalisch über seinen nächsten Termin zu informieren. Sollte es tatsächlich einmal der Fall sein, dass durch die professionelle Zahnreinigung nicht ausreichend und befriedigend das ursprüngliche Lächeln wiederhergestellt werden kann, bieten wir unseren Patienten neben dem Bleichen der Zähne etwas wirklich Neues an: Um ein schönes Lächeln wieder hervorzuzaubern, gibt es als neues Konzept „pure Tschackert“.



Dr. Steffen G. Tschackert ist Referent für verschiedene Zahnärztekammern und Fortbildungsinstitute mit dem Schwerpunkt Prophylaxe.

Dr. Tschackert hat das perfekte und pure Lächeln nach Deutschland geholt und als erster Zahnarzt europaweit die komplette Zertifizierung des Las Vegas Institue (LVI) erlangt. Ein Vorteil zum Beispiel ist, die Patienten können ihr neues Lächeln zum Probetragen sogar mit nach Hause nehmen. **PN**

Mehr Informationen unter: www.Tschackert.com

Personal

Die Ausübung der Prophylaxe wird von geschultem Personal ausgeführt. Hier werden unterschieden: die Dentalhygienikerin, die Zahnmedizinische Fachassistentin, die Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin und die fortgebildete Zahnmedizinische Fachangestellte. Diese müssen neben den fachlichen Fähigkeiten und manuellem Geschick auch qualifiziert in der Patientenführung sein. Kommunikationsfähigkeit fördert das Verhältnis zum Patienten, weckt dessen Interesse an der Prophylaxe und stärkt seine Motivation. Organisationstalent ist gefordert für die Vergabe von Terminen und die Verwaltung des Recalls. Durch das eigenverantwortliche Arbeiten der Dentalhygienikerin oder Prophylaxeassistentin ist eine hohe Motivation Grundvoraussetzung. Der Praxisinhaber unterliegt in Deutschland jedoch immer der Aufsichtspflicht.

Arbeitsplatz

Je nach räumlichen Bedingungen der Praxis erfolgt die Prophylaxe an einem speziell für die Prophylaxe konzipierten Stuhl oder zu bestimmten Zeiten an einem regulären klassischen Behandlungsstuhl. Ist die Einrichtung eines eigenen Prophylaxezimmers möglich, sollte mit Musik und Bildern an den Wänden und der Decke ein Wohlfühlambiente geschaf-

tienten wird weitergegeben, die häusliche Anwendung in Form von fluoridierte Zahnpasta und fluoridiertem Speisesalz durchzuführen. Eine Unterweisung des Patienten in der häuslichen Zahnpflege erfolgt ebenfalls bei Bedarf in der Prophylaxesitzung. Hierzu gehören nicht nur die Demonstration von elektrischer oder manueller Zahnputztechnik, sondern auch das praktische Üben des Patienten unter Aufsicht. Nur so können der Dentalhygienikerin oder Prophylaxeassistentin Fertigungsdefizite oder Schwachstellen auffallen, die sofort korrigiert werden. Auch die Vorstellung interdentaler Hilfsmittel erfolgt, die Auswahl dieser hängt vom manuellen Geschick und der oralen Situation des Patienten ab. Zur

ANZEIGE



Foto: proDente e.V.

Mitmachen und Gewinnen!

LESERUMFRAGE DENTALE FACHZEITSCHRIFTEN





Quelle: www.apple.com



Nehmen Sie sich 15 Minuten Zeit und profitieren Sie auf jeden Fall!

Unter allen Teilnehmern verlosen wir attraktive Preise im Wert von ca. 6.000 Euro.

Sie haben keinen Fragebogen erhalten?

LU-DENT
Leserumfrage Dentale Fachzeitschriften
Studienleitung c/o Oemus Media AG,
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/ 4 84 74-0, Fax: 03 41/ 4 84 74-290
E-Mail: s.thieme@oemus-media.de

Tolle Preise warten auf Sie!

PN Adresse

Dr. Steffen G. Tschackert
Praxis für Zahnheilkunde
Goethestraße 23
60313 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/28 30 30
Fax: 0 69/28 30 60
E-Mail:
dr.tschackert@tschackert.com
www.tschackert.com

Kommunikation und ...

Fortsetzung von Seite 1

Terminmanagement & Organisation

Nur wenn die Organisation der Prophylaxe stimmt, werden die Patienten sie auch dauerhaft in Anspruch nehmen. In einer Zwei-Behandler-Praxis, in der zwei fortgebildete Prophylaxekräfte beschäftigt sind, bietet sich ein Schichtsystem an, das Behandlungszeiten durchgehend von 8 bis 20 Uhr ermöglicht. Wenn die Prophylaxe auch in einer Ein-Behandler-Praxis ein wesentliches wirtschaftliches Standbein werden soll, muss eine andere Lösung gefunden werden, z. B. durch Angebot von Prophylaxeterminen an einzelnen Wochentagen zu verschiedenen Uhrzeiten. In jedem Fall sollte die Prophylaxe als eigenständiges medizinisches Behandlungsgebiet ausgewiesen werden, z. B. durch Abstellung einer Praxismitarbeiterin eigens

für die Prophylaxe, durch Einrichtung eines speziellen Prophylaxezimmers und durch Ausweisen der Prophylaxetermine in einer eigenen Spalte des Terminbuches.

Was allgemein für das Terminmanagement in einer Zahnarztpraxis gilt, sollte ebenso auf die Koordination der Prophylaxetermine angewendet werden: Auch für die Prophylaxe empfiehlt es sich nämlich, Terminblöcke einzurichten. Um den Patienten die Entscheidung, Prophylaxe in Anspruch zu nehmen, so leicht wie möglich zu machen, sollten die Termine auf den Tagesablauf der jeweiligen Patientengruppen abgestimmt werden. Am besten reserviert das Praxisteam den frühen Morgen und den späten Nachmittag bzw. Abend speziell für berufstätige Patienten.

Warteliste & Informationsfluss
Ein Patient, der tagsüber erreichbar ist und über einen

kurzfristig frei gewordenen Termin unterrichtet werden möchte, sollte in eine Warteliste eingetragen werden. Wird ein Termin wider Erwarten kurzfristig abgesagt, wird er den auf der Warteliste eingetragenen Patienten gemäß ihrer Reihenfolge telefonisch angeboten. Auf diese Weise lassen sich Lücken zwischen den einzelnen Prophylaxebehandlungen systematisch vermeiden. Es empfiehlt sich hierbei unbedingt, die Telefonnummern zu erfragen, unter denen der Patient tagsüber erreichbar ist.

Für einen Zahnarzt, der gerade erst beginnt, gezielt Prophylaxe anzubieten, empfiehlt es sich, entsprechende Termine zunächst auf ruhigere Zeiten zu legen oder während längerer Behandlungen des Zahnarztes einzuplanen, da dieser dann nur ein Behandlungszimmer benötigt. Auf diese Weise wird ein zeitweiliger Leerlauf vermieden und die Prophylaxe kann ohne Hektik allmählich aufgebaut werden.

Patienten erfolgreich beraten
Damit der Patient die Prophylaxeleistung in Anspruch nimmt, ist es unabdingbar, ihn von deren Vorteilen zu überzeugen. Neben der zahnmedizinischen Fachkompetenz zählt



Diplom-Volkswirtin Dörte Kruse

hier vor allem das kommunikative Geschick der Prophylaxekraft, deren Aufgabe sowohl die Durchführung der professionellen Zahnreinigung als auch die Aufklärung über die richtige Zahnpflege und die Beratung

von Patienten zum Thema Prophylaxe ist. Eine gute Kommunikation mit dem Patienten zeichnet sich dadurch aus, dass die Prophylaxekraft aus dem Gespräch „heraus hört“, welche Erwartungen ein Patient an die



Diplom-Kaufmann Thomas Fischer

Praxis und die Prophylaxebehandlung tatsächlich stellt. Von besonderer Bedeutung ist in der Beratung das Zusammenspiel zwischen Prophylaxekraft und Zahnarzt. Letzterer sollte, während er die Mundsituation mit seinem Patienten bespricht, auf etwaige Schwachstellen, Risiken und den Sinn von Vorsorgemaßnahmen eingehen. Zeigt sich der Patient daraufhin an einer Prophylaxebehandlung interessiert, übergibt der Zahnarzt das Gespräch an seine Mitarbeiterin: „Frau XY wird Sie jetzt ausführlich über die Prophylaxe beraten.“ Er weist die Prophylaxekraft damit vor dem Patienten als kompetente Ansprechpartnerin und Spezialistin aus. Diese sollte nun die Vorteile der Prävention ausführlich und verständlich darstellen, Anschauungsmaterial hinzuziehen und einen Termin mit dem Patienten vereinbaren.

Die Kostenfrage

Erfreulicherweise sind sich immer mehr Patienten der Tatsache bewusst, dass sie sich an vielen zahnärztlichen Leistungen mittlerweile finanziell beteiligen müssen. Dennoch bleiben die Behandlungskosten – auch bei der Prophylaxe – ein sensibles Thema. Es kommt dabei besonders auf Transparenz an: Der Patient sollte von Beginn an über die Kosten der Prophylaxe aufgeklärt werden. Wird der Preis zu spät genannt, etwa wenn der Patient bereits seinen ersten Termin wahrnimmt, liegt es nahe, dass sich der Patient „über den Tisch gezogen“ fühlt und das Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient beeinträchtigt wird. Die Abrechnung von Prophylaxeleistungen folgt keiner standardisierten Regelung, da die Preise je nach Praxisstandort unterschiedlich ausfallen. Es kommt darauf an, den Patienten durch Qualität zu überzeugen und ihm ein Angebot über eine umfassende Prophylaxeleistung zu unterbreiten. Diese sollte neben der klassischen Zahnsteinentfernung die gründliche Reinigung der Zahnzwischenräume mit speziellen Handinstrumenten, Air-Flow, Politur der Glattflächen, Fluoridierung und gezielte Anweisungen zur häuslichen Pflege beinhalten.

richtig, um einen neuen Prophylaxetermin zu vereinbaren. Patientenwünsche hinsichtlich der Art der Benachrichtigung – ob telefonisch oder schriftlich – sollten respektiert werden. Es empfiehlt sich aber, den Patienten als erstes telefonisch zu kontaktieren, um sofort einen Termin vereinbaren zu können. Der organisatorische Aufwand eines solchen Prophylaxekonzeptes mit Recall wird sich langfristig auszahlen. Das Engagement von Zahnärzten, ihrer Klientel lebenslang zu gesunden Zähnen zu verhelfen, wird den Wunsch vieler Patienten nach zahnmedizinischer Qualität und Ästhetik zunehmend verstärken und dadurch zu einem effizienten Instrument zur Patientenbindung werden.

Anforderungen ans Personal

Eine Grundvoraussetzung für die optimale Durchführung der Prophylaxe ist neben einem effektiven Zusammenspiel des Praxisteam die Qualifikation der Prophylaxekraft. Ziel sollte es sein, dass die betreffenden Mitarbeiterinnen eigenständig arbeiten und sich in ihrem Beruf weiterentwickeln können. Ein Zahnarzt, der die Prophylaxe in seiner Praxis einführen oder ausbauen möchte, sollte daher prüfen, ob eine seiner bisherigen Mitarbeiterinnen für diesen Posten infrage kommt oder ob eine Neueinstellung notwendig ist. Erfahrungsgeheim greifen Zahnärzte, die gerade mit der Integration der Prophylaxe in ihre Praxis beginnen, lieber auf eine Mitarbeiterin aus dem bestehenden Team zurück, die – falls noch nicht ausreichend qualifiziert – fortgebildet wird. Allerdings sollte beachtet werden, dass diese Mitarbeiterin für Tätigkeiten an der Rezeption und in der Stuhlassistenz künftig weitestgehend ausfallen wird. Deshalb gilt es in jedem Fall zu klären, ob die Praxis über ausreichende personelle Kapazitäten verfügt. Sobald diese Frage allerdings geklärt ist, sollten die Mitarbeiterinnen, denen die Durchführung der Prophylaxe übertragen wird, aber unbedingt in Schulungen professionell auf ihre künftigen Aufgaben vorbereitet werden.

Fazit und Ausblick

Nachhaltige Prophylaxe ist heute ein maßgeblicher Faktor zur Gesunderhaltung von Zahnfleisch und Zähnen. Deshalb ist eine umfassende und nutzenorientierte Aufklärung für den Patienten besonders wichtig. Die Erfahrung zeigt, dass die meisten aktiven Patienten einer Zahnarztpraxis – eine professionelle Organisation der Prophylaxe und eine kompetente Beratung vorausgesetzt – sich für eine Prophylaxebehandlung entscheiden. Gelingt es, die drei Schlüsselfaktoren Organisation, Kommunikation und Motivation zu optimieren, kann die Prophylaxe erfolgreich als Instrument zur Bindung von Patienten genutzt und zum finanziellen Standbein ausgebaut werden. PN

PN Adresse

New Image Dental GmbH
Mainzer Straße 5
55232 Alzey
Tel.: 0 67 31/9 47 00-0
Fax: 0 67 31/9 47 00-33
E-Mail:
zentrale@new-image-dental.de
www.new-image-dental.de

ANZEIGE

Ti-Max

TITANIUM

S950L/S950KL/S950SL/S950WL/S950BL

Der Ti-Max S950 ist ein Mehrzweck-Airscaler, der zusammen mit der umfangreichen Produktpalette an Aufsätzen für Airscaler von NSK für eine breite Palette an zahnärztlichen Anwendungen geeignet ist. Drei Leistungsstufen können über den NSK Power-Ring angewählt werden. Der S950 ist für Parodontologie, Endodontie, Zahnsteinabtragung und minimalinvasive Behandlungen geeignet. Bei dem Modell mit Licht (S950L) verbessert der kreisrunde Lichtstrahl die Sicht auf den Behandlungsbereich. Der aus massivem Titan gefertigte Airscaler ist leicht und langlebig und arbeitet darüber hinaus sehr leise. Der S950 kann direkt an die Turbinenkupplungen von NSK angeschlossen werden.

Beleuchtung



S950 verfügt über eine helle, ringförmige Beleuchtung und sorgt so für klare, schattenfreie Sicht des Behandlers direkt auf das Behandlungsgebiet.

MODELL	BESTELLCODE	€
S950L	T750	899,-*

* Verwendbar für NSK Kupplungen



MODELL	BESTELLCODE	€
S950KL	T771	982,-*

* Verwendbar für KaVo® MULTIFLEX® LUX



Spezifische Leistungseinstellung



Power-Ring ermöglicht Einstellung von 3 spezifischen Leistungsstufen – von der sanften Minimaleinstellung für feine parodontologische Maßnahmen bis zur Maximaleistung für allgemeines Scaling.

MODELL	BESTELLCODE	€
S950SL	T785	982,-*

* Verwendbar für Sirona® Schnellkupplungen



MODELL	BESTELLCODE	€
S950WL	T786	982,-*

* Verwendbar für W&H® Foto Quick®



Das umfangreiche Aufsatzsortiment



Die breite Palette von Aufsätzen bietet eine Vielzahl klinischer Anwendungsmöglichkeiten, einschließlich Parodontologie, Endodontie, Scaling und MI.

MODELL	BESTELLCODE	€
S950BL	T784	982,-*

* Verwendbar für Bi-en-Air® Unit®



* Unverb. Preisempf. ohne MwSt.



Alle NSK Turbinen, Hand- und Winkelstücke aus Titan sind thermodesinfizierbar und autoklavierbar.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Dental-Fachhändler in Ihrer Nähe!

NSK Europe

Westerbachstraße 58 D-60489 Frankfurt, Germany
TEL: +49 (0)69 74 22 99 0 FAX: +49 (0)69 74 22 99 29 www.nsk-europe.de



PN PRAXISMANAGEMENT

Die Bedeutung der Körpersprache im Mitarbeitergespräch

Nonverbale Signale – Wenn Körper (miteinander) sprechen

„Wir können nicht nicht kommunizieren“: Das geflügelte Wort des Kommunikationspsychologen Paul Watzlawick verweist auf die Tatsache, dass wir zu nur 7 Prozent über den Inhalt des gesprochenen Wortes wirken, die Stimme macht immerhin 38 Prozent aus. Zu 55 Prozent jedoch entscheidet die Körpersprache über unsere Wirkung auf andere Menschen – die Zahlen gehen auf Untersuchungen des Psychologen Albert Mehrabian zurück. Wenn der Parodontologe im Mitarbeitergespräch seine Ziele erreichen will, sollte er die lautlose Beredsamkeit der nonverbalen Kommunikation nutzen.

Der Körper des Parodontologen spricht

Wenn der Parodontologe eine Mitarbeiterin lobt, kritisiert, oder motiviert, kurz: mit ihr



Die Körpersprache vermittelt ganz entscheidende Signale an das Gegenüber und legt so den Grundstein der Kommunikation – bewusst oder unbewusst!

spricht, ist die Körpersprache genau so wichtig wie der Inhalt seiner Formulierungen. Denn die Signale, die er bewusst oder unbewusst durch seine äußere Erscheinung und durch seine Körpersprache aussendet, werden von der Gesprächspartnerin als Teil seiner Botschaft gedeutet. Durch seine Körpersprache ver-



Auch die Gestik, also die Verwendung von Händen und Armen, kann Bände sprechen. Freie Handhaltungen und ausgeladene Gesten zeugen von Handlungsbereitschaft und Offenheit.

mittelt er entscheidende Signale bezüglich seines Selbstwertgefühls und seiner Selbsteinschätzung, des Inhaltes seiner Worte und seiner Einstellung zur Mitarbeiterin. Im besten Fall stimmen Laut- und Körpersprache überein. Denn dann wirkt der Parodontologe authentisch und glaubwürdig. Je harmonischer Botschaft und körpersprachlicher Ausdruck zusammenpassen, desto eher wird er seine Mitarbeiterin überzeugen, ihr Vertrauen gewinnen oder im Gespräch seine Ziele erreichen.

Dies bedeutet: Die Einstellung ist entscheidend. Wer zum Beispiel mitarbeiter- und lösungsorientiert kritisieren will, wird dies automatisch auch durch seine Körpersprache kommunizieren. Wer allerdings mitteilt, er wolle mit der Dentalhygienikerin gemeinsam eine Lösung finden, sie in Wirklichkeit jedoch am liebsten niederbrüllen würde, weil er sich so über sie ärgert, den wird seine Körpersprache verraten: Der Körper lügt nicht.

Der Parodontologe kann nonverbale Signale ganz bewusst einsetzen, um den Gesprächsverlauf zu steuern: Durch eine offensiv eingesetzte Körpersprache gibt er zu verstehen: „Ich

bin offen für das Gespräch, ich möchte mich auf dich einlassen und dir mit Sympathie begegnen.“ Mit Signalen wie Kopfnicken kann er seine verbalen Äußerungen bekräftigen und der Gesprächspartnerin zeigen, was er von ihren Worten hält (Ablehnung, Skepsis, Zustimmung, Begeisterung). Kopfnicken oder

Kopfschütteln etwa drücken Zustimmung oder Ablehnung aus. Wichtig ist vor allem der Blickkontakt: Mit ihm stellt er eine Verbindung zur Mitarbeiterin her – das ist in problematischen Gesprächssituationen von besonderer Bedeutung. Die lautlose Beredsamkeit des Parodontologen spielt auch bei der Gesprächseröffnung eine Rolle. Denn dann tasten sich die Körper der Gesprächs-

belegten – im bildlichen Sinne ab; Zahnarzt und Mitarbeiterin versuchen zu interpretieren, was der andere beabsichtigt. In dieser Phase gilt: Worte werden auf die Goldwaage gelegt und dahingehend überprüft, was sie „wirklich“ meinen. Die Mitarbeiterin wird den Chef genau beobachten, um etwa im Kritikgespräch zu erkennen, was er vorhat, und ihre Gesprächsstrategie entsprechend ausrichten.

Die Körpersprache ist entwicklungsgeschichtlich älter als die Begriffssprache, mit

diesem Kommunikationsmedium drücken wir zu einem großen Teil unsere Gefühle aus. Gefühle zu interpretieren, ist immer schwierig. Wenn ein Parodontologe aber weiß, dass die Mitarbeiterin seine nonverbalen Äußerungen genau unter die Lupe nehmen wird, tut er gut daran, seine Körpersprache zu kontrollieren. Allerdings sollte der Parodontologe die „Vokabeln“ der

Körpersprache nicht einstudieren, denn darüber würde er seine Authentizität einbüßen. Vielmehr muss sie im Einklang mit der Gesamtpersönlichkeit weiterentwickelt werden. Die Aussendung körpersprachlicher Signale darf nie zum Selbstzweck geraten – ansonsten üben sie eine manipulierende Wirkung aus: Die Mitarbeiterin bemerkt dies und ist verstimmt.

Der Körper der Mitarbeiterin spricht

Die nonverbalen Signale, die Gestik und Mimik der Mitarbeiterin geben dem Parodontologen gleich in mehrerer Hinsicht Aufschluss: Wenn das verbale Verhalten mit dem nonverbalen übereinstimmt, kann er davon ausgehen, dass sie auch denkt, was sie sagt.

Bei Abweichungen kann in der Regel das nonverbale Verhalten als aussagekräftiger bewertet werden – wir können unsere Körpersprache nur zu einem gewissen Teil aktiv lenken, auf die Gestaltung des gesprochenen Wortes haben wir größeren bewussten Einfluss. Die Assistentin, die vom Chef kritisiert wird und verbal der Berechtigung der Kritik zustimmt, deren Körpersprache jedoch ein anderes Lied singt, ist mit hoher Wahrscheinlichkeit ganz und gar nicht mit den kritischen Äußerungen einverstanden. Am nonverbalen Verhalten erkennt man also deutlich, in welcher Stimmung sich die

Fortsetzung auf Seite 10

ANZEIGE

Der Eugenolfreie Zement auf Acryl-Urethanbasis !

Wieder in Deutschland



IM Prov™
Temporärer Implantatzement mit excellenter Langzeitwirkung!

- 
Voraussagbares Ergebnis
- 
Einfaches und sicheres Handling
- 
Zeitersparnis

- Kontrolliertes und homogenes Anmischen durch die neue Doppelkolbenspritze mit Mischkanüle
- Ausgezeichnete Haftung der Suprakonstruktion
- Problemlose Abnehmbarkeit
- Wäscht sich am Kronenrand nicht aus
- Automatisches anmischen
- Punktgenaue, sparsame und direkte Applizierung durch die neue Mischkanüle
- Haftet nicht an der Gingiva
- Manuelles Anmischen entfällt, somit direkte Applizierung
- Überschüsse können einfach und schnell entfernt werden



Dentegris
DEUTSCHLAND GMBH
IMMER EINE IDEE BESSER

Dentegris Deutschland GmbH • Tel.: +49 211-302040-0 • Fax: +49 211-302040-20 • www.dentegris.de

Fortsetzung von Seite 9

Mitarbeiterin befindet und welche Einstellung sie ihm gegenüber hat. Die Auslegung eines körpersprachlichen Signals ist immer abhängig vom Kontext

den. Es muss vielmehr stets im Zusammenhang mit dem gesprochenen Wort und weiteren nonverbalen Äußerungen gesehen werden. Grundsätzlich gilt: Vorsicht ist immer geboten, wenn sich körpersprachliche Signale wider-



Die Augen sind das Tor zur Seele – denn sie können nicht lügen. Ein offener Blick sagt mehr als viele Worte und lässt auf Aufrichtigkeit und Achtung schließen. Das erzeugt Vertrauen.

quälte, gestellt wirkende „Porträt-Lächeln“ – die Freundlichkeit kann vorgetäuscht sein. Zahnärzte, die die Körpersprache ihrer Mitarbeiterinnen angemessen „entschlüsseln“ und ihre verbalen Äußerungen durch die entsprechende Körpersprache unterstützen möchten, sollten sich also ein körpersprachliches Grundlagenwissen aneignen.

Die Augen als Spiegel der Seele – die Mimik

Das Gesicht ist das ausdrucksstärkste Instrument der Körpersprache, mit ihm spiegelt natürlich auch die Mitarbeiterin ihre Empfindungen. Ein chinesisches Sprichwort lautet: „Wer kein freundliches Gesicht hat, soll auch kein Geschäft eröffnen“ – je freundlicher der Ge-

sichtsdruck, desto größer der Sympathiefaktor. Gemeinsam mit einem Lächeln oder Lachen prägen die Augen den Gesichtsausdruck. Wir können zwar unsere Gesichtsmuskeln beherrschen – bei den Augen ist dies nicht möglich: Die Augen sagen, was sie wollen. Der Parodontologe sollte im Mitarbeitergespräch auf die Augen der Gesprächspartnerin achten: Weichen sie aus? Dann könnte dies Verlegenheit, mangelndes Selbstbewusstsein oder Desinteresse bedeuten. Schaut sie dem Chef gerade in die Augen, lässt dies auf Ehrlichkeit und Interesse schließen. Zu den mimischen Signalen gehört zudem die Kopfhaltung: Eine aufrechte und ruhige Kopfhaltung signalisiert Selbstbewusstsein. Der leicht schräg gehaltene Kopf zeigt an: „Ich höre dir aufmerksam zu, ich bin ganz Ohr.“ Übrigens: Mit dieser Mimik unterstützt der Parodontologe das so wichtige „aktive Zuhören“, mit dem die Bereitschaft und Fähigkeit gemeint ist, sich aufmerksam mit der Mitarbeiterin auseinander zu setzen.

hige Körperhaltung drückt Standfestigkeit und Zielorientierung aus. Die „aufrechte“ Haltung signalisiert augenfällig die innere Verfassung, sie deutet auf Selbstsicherheit und Kompetenz hin. Wer sich hingegen „hängen lässt“ oder in seinem Stuhl in sich selbst zusammensinkt, ist wahrscheinlich wirklich am Boden zerstört. ☒

PN Info

Die wichtigsten Aspekte der Körpersprache

- ➔ sehr wichtig: Nonverbale Signale nie einzeln interpretieren, sondern immer im Verbund mit weiteren körpersprachlichen und verbalen Äußerungen
- ➔ konkrete Kommunikationssituation berücksichtigen
- ➔ nonverbale Signale geben Aufschluss über Gefühlslage
- ➔ für die eigene Körpersprache sensibilisieren und kontrollierte Körpersprache einsetzen
- ➔ Übereinstimmung zwischen verbalen und nonverbalen Signalen anstreben und so authentisch wirken
- ➔ Übereinstimmung gelingt, wenn Einstellung gegenüber Gesprächspartnerin und Redeinhalt stimmig sind
- ➔ auf Mimik, Gestik und Körperhaltung der Mitarbeiterin achten
- ➔ Vorsicht bei Widerspruch zwischen körpersprachlichen Signalen

und der konkreten Situation; zudem darf nicht ein einzelnes Signal allein zur Interpretation der Verfassung der Mitarbeiterin herangezogen wer-

sprechen, etwa der freundliche Gesichtsausdruck und die unruhigen, aneinander gepressten Beine, die einladende Handbewegung und das ge-

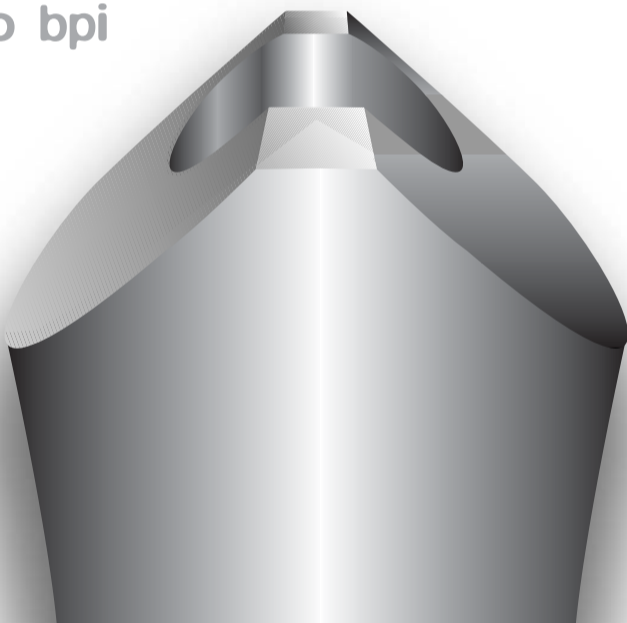
ANZEIGE

Die Formel für Implantologen und Überweiser:



BPI – Das Original

1



Die BPI-Produktlinien weisen die patentierte Giebelkonstruktion EASYFIT auf. Diese Plattform garantiert eine rotationsfreie Aufbauverbindung ohne Schraubenlockerung zum völlig spannungsfreien Ausgleich von Implantatdivergenzen bis zu 90 Grad.

- Mit der einzigartigen ästhetischen Giebelkonstruktion EASY FIT (Estetic Anatomic SYmetric FIT)
- Anatomische Implantatschulter
- Optimale Belastungsaufnahme
- Divergenzunabhängige Implantatpositionierung
- Rotationsfreie Fixierung durch Winkelvorspannung, Gegenkonis und Schraubenvorspannung
- Maximaler crestaler Knochenerhalt durch Kompensation von belastungsüblichen Mikrobewegungen an der Implantat-Knochengrenze
- Günstiges Preis-Leistungsverhältnis ab €148,- für komplette Versorgung zzgl. 7% Mwst.
- 1 OP-Tray bedient 3 Implantatlinien, alle mit 1 patentierten Plattform

Implantieren ohne zu investieren – testen Sie uns

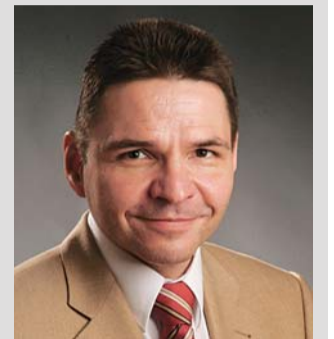
Tilsiter Straße 8, 71065 Sindelfingen,
Tel +49 (0) 7031 76317-0, Fax +49 (0) 7031 76317-11
info@bpi-implants.com, www.bpi-implants.com

 biologisch physikalische
implantate

Wohin mit den Händen? – die Gestik

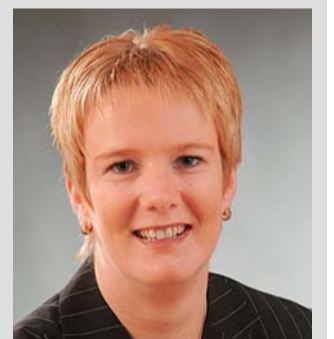
Mit der Gestik sind die Bewegungen der Hände und Arme gemeint, mit denen die Mitarbeiterin das gesprochene Wort unterstützt: Eine ausgeprägte Gestik lässt auf eine hohe Eigenmotivation und auf Engagement schließen – die Gesprächspartnerin geht ganz in ihren Zielen auf, sie ist mit Herz und Verstand beteiligt, mit Leib und Seele dabei. Eine Mitarbeiterin, die beredt von den Zielen berichtet, die sie sich gesetzt hat, und ihre Ausführungen durch eine ausladende Gestik untermauert, freut sich geradezu darauf, die Ziele durch konkrete Aktionen umzusetzen. Eine offene Handhaltung und klare, deutliche Gesten bedeuten Offenheit („Ich habe nichts zu verbergen“), verschränkte Arme hingegen Unsicherheit. Wer seine Fingerspitzen aneinander legt, ist hoch konzentriert. Legt die Mitarbeiterin die Hand an die Stirn, zeugt dies von Nachdenklichkeit – oder aber sie ist reichlich genervt. Gesichtsberührungen wie Wangenreiben, Kinnstreicheln, Nasenzupfen oder Mundverdecken weisen auf eine starke Spannung hin – eventuell unternimmt die Gesprächspartnerin einen Täuschungsversuch. Die Mitarbeiterin setzt die Brille häufig auf und ab: Anscheinend ist sie sehr nervös. Auch die Interpretation der Gesten fällt nicht immer leicht. Wenn der Parodontologe der Mitarbeiterin die Hand auf die Schulter legt, kann dies ein Vertrauensbeweis oder gar eine freundschaftliche Berührung sein – oder eine Geste der Machtdemonstration. Und wenn die Angestellte dem Chef so begegnet, wird dies wohl in aller Regel als Affront betrachtet werden. Der Zahnarzt darf mithin nie einzelne Gesten mit bestimmten Interpretationsmustern unterlegen. Zudem sollte er auf die Körperhaltung seiner Mitarbeiterin achten: Die gerade und ru-

PN Kurzvita



Michael Letter

5Medical Management-Inhaber Michael Letter ist Medical Consultant, Berater und Coach. Er ist Experte für Einstellungs- und Umsetzungstrainings sowie Einzelcoachings für Kieferorthopäden, Zahnärzte, Kliniken, Dentallaboratorien und Praxen. Zu seinen Kernkompetenzen gehören die interaktive Kommunikation, Konflikt- und Mentalmanagement, Qualitätsmanagement (Qualitätsmanagement-Auditor mit Ausbildung beim TÜV Süd 2005) sowie die Prozessoptimierung. Michael Letter legt großen Wert auf die persönliche Weiterbildung und nimmt regelmäßig an Trainerfortbildungen teil. Er hat im Jahr 2003 die Zertifizierung zum „Certified Business Coach“ von der Offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e.V. erhalten.



Karin Letter

Medical Managerin Karin Letter ist examinierte Arzthelferin und begleitet die Mitarbeiter und Führungskräfte in Praxen, Dentallaboratorien und Kliniken auf dem Weg zu einem modernen Praxismanagement. Die Themen Personalführung, Praxisorganisation, Praxisanalysen, Qualitätsmanagement (Qualitätsmanagementbeauftragte nach Ausbildung beim TÜV Süd 2005) sowie Privat- und Sonderleistungen zählen zu ihren Schwerpunktbereichen. Die Medical Managerin absolviert ihre Tätigkeit am „Point of Sales“: Sie schult die Assistentinnen in der Praxis und begleitet das Team und die Kieferorthopäden oder Ärzte bei der Umsetzung.

PN Literatur

- Letter, Michael; Streit, Volker (Hrsg.): Marketing für Arztpraxen. Heidelberg 2005
- Letter, Karin; Letter Michael: Die Praxis-Manager. Professionelles Praxismanagement in turbulenten Zeiten. Thieme Verlag, Stuttgart 2006

PN Adresse

5 Medical Management
Kreuzstraße 5
47877 Willich
Tel.: 0 21 54/42 16 03
E-Mail:
info@5medical-management.de
www.5medical-management.de

PN EUROPERIO-NEWS

Implantologie der Trend ...

Fortsetzung von Seite 1

Wirf man einen Blick auf die Vortragsthemen sowie die

entsprechende Resonanz bei den Tagungsteilnehmern, ließen sich vor allem drei Haupttrends beobachten: Zum ei-

niger besuchten Vorträgen meist größere Räume zugewiesen waren, mussten die Besucher thematisch brisanterer Beiträge auf Grund oft kleinerer Räumlichkeiten des Öfteren stehen oder drängten sich in den Gängen. Einen weiteren Trend der diesjährigen Europerio stellte sicherlich die Ästhetik dar. Ob im oberen Frontzahnbereich oder in Verbindung mit Implantaten (z. B. „Implants in the compromised aesthetic zone: materials, techniques, decisions“ (Prof. Dr. Moshe Goldstein, Israel), „Predictable aesthetics in the full arch immediate loading patient“ (Prof. Dr. Tiziano Testori, Italien) – auf ästhetische Lösungen wird großen Wert gelegt. Neben der Implantologie und Ästhetik stand jedoch auch die klassische Parodontaltherapie sowie der zunehmende Trend zur regenerativen PA-Therapie im Mittelpunkt des Interesses der Kongressteilnehmer. So stellte man sich

hier in den Vorträgen zum einen der Frage, inwieweit die traditionelle Parodontaltherapie auch in Zukunft noch sinnvoll ist bzw. untersuchte man zum anderen, in-

controlled clinical trial“ (Prof. Dr. Andreas Stavropoulos und Prof. Dr. Thorkild Karring, Dänemark) oder „Regenerative periodontal therapy with tudent chips and tu-

drei nicht nur namentlich bekannte, sondern fachlich weltweit hoch anerkannte Wissenschaftler dem Thema Implantate und bakterielle Infektionen. So stellte Prof. Dr. Mariano Sanz in seinem Vortrag „Implants or periodontal treatment – benefits or risks“ eingangs die Frage, was nun besser sei – parodontal geschädigte Zähne zu erhalten oder diese zu entfernen und Implantate zu setzen. Prof. Dr. Maurizio Tonetti stellte in seinem Vortrag „Pathology and bacterial infections around teeth and dental implants“ diverse Studien vor, die nachweisen, dass die meisten Formen von Parodontitis heutzutage erfolgreich behandelt werden können, wenn der Behandler erste Anzeichen richtig zu deuten weiß und eine entsprechende frühe Diagnose erstellt. Kommt es dennoch zum Zahnverlust, kann dem Patienten zwar mit Zahnimplantaten geholfen werden, jedoch sollte der Zeitpunkt der Verwendung dieser so lang wie möglich hinausgezögert werden.



Der Eingang zur Halle 10 des IFEMA Convention Centers Madrid, in welchem die diesjährige Tagung stattfand.



Das Auditorium – einer der Vortragssäle des wissenschaftlichen Programms – war stets gut gefüllt.



Auf rund 14.000 m² Fläche konnten sich die interessierten Messebesucher über Neuheiten der Industriefirmen informieren.



Am Abend des ersten Kongresstages lud die Industrie zu einem sichtlich gut besuchten Empfang in die Ausstellungshalle.

nen natürlich die Implantologie. Standen hier Themen wie „Periodontal therapy versus implant positioning“ (Prof. Dr. Maurizio S. Tonetti, USA) oder „Decision making in periodontal practice: implant or periodontal treatment“ (Prof. Dr. Mariano Sanz, Spanien) auf dem Plan, waren die Räume stets mehr als gut gefüllt. Leider hatten die Organisatoren bei der Raumvergabe nicht immer ein glückliches Händchen bewiesen. Während den we-

„Die Organisatoren haben sich erfolgreich darum bemüht, wirklich die Top-Referenten zu präsentieren“

Christian Berger, Präsident des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa (BDIZ EDI), über eine hervorragend organisierte Europerio sowie Trends innerhalb der Zahnmedizin.

PN Wie schätzen Sie persönlich die diesjährige Europerio in Madrid ein?

Die Europerio ist traditionell natürlich eine sehr interessante Veranstaltung, weil sie auch nicht jedes Jahr stattfindet. Hier in Madrid haben sich die Organisatoren erfolgreich darum bemüht, wirklich die Top-Referenten zu präsentieren. Und ich sehe im Programm genau die Verknüpfungen zwischen der Parodontologie und der Implantologie. Für mich ist es mittlerweile schon fast ein Muss, solche Veranstaltungen zu besuchen. Ich habe gehört, der Veranstalter rechnet mit 5.000 Teilnehmern. Das zeugt natürlich von einer hervorragenden Vorbereitung und natürlich muss auch das Programm attraktiv sein, um diese Teilnehmerzahl anzulocken. Die vergangene Europerio in Berlin war auch schon nicht schlecht. Aber hier in Madrid sind die Bedingungen noch etwas besser.

PN Wo sehen Sie die Schnittstelle BDIZ EDI – Parodontologen?

Nun, im BDIZ EDI sind alle implantologisch tätigen Zahnärzte organisiert. Meistens sind das Zahnärzte, die in ihren Praxen auch andere Dinge tun, z. B. Parodontologie, die aber dennoch implantologisch tätig sind. In den vergangenen 20 Jahren waren Parodontologie und Implantologie die innovativsten Felder innerhalb der Zahnmedizin, wenn man die Trends betrachtet: Membranen, Knochensatzmaterialien; was alles begonnen und

was wieder verlassen wurde, und schließlich der Trend zurück zu den traditionelleren Techniken in der Parodontologie. Wo die Schnittstelle der beiden Disziplinen ist, liegt doch



„Für uns als europäischen Verband ist es wichtig, sich hier auf dem Markt zu zeigen“, so BDIZ EDI-Präsident Christian Berger im PN-Interview bei der Europerio in Madrid.

auf der Hand: Die Zahnärzte kümmern sich um die Verbindungsstellen zwischen Zahn und Knochen und Zahnfleisch. Und in der Implantologie geht es um die Verbindungsstellen zwischen den Implantaten und der Gingiva und dem Knochen!

PN Wenn Sie die jüngsten berufs- und gesundheitspolitischen Entwicklungen beobachten, lohnt sich Parodontologie dann überhaupt noch?

Parodontologie lohnt sich in Zukunft immer mehr und lohnt sich auch für die Patienten, weil die Parodontologie verhindert, dass Zähne durch Implantate ersetzt werden müssen. Ob sich die Patienten die Parodontologie nur leisten wollen, wenn ihre Krankenkassen die Behandlung zu 100 % bezahlen, steht auf ei-

nem anderen Blatt. Auch heute schon gehen die modernen parodontologischen Behandlungen weit über das hinaus, was die 400er-Positionen der GOZ abdecken, erst

recht über das, was in der Vertragszahnheilkunde für PA-Behandlungen bezahlt wird. Die Gebührenordnung für Zahnärzte ist mehr als 18 Jahre alt und was heute in den Kassenzahnärztlichen Verträgen als Leistung steht, ist im Grunde Parodontologie von gestern. Die modernen Techniken muss der Privatpatient wie auch der Kassentpatient eigentlich mit den Zahnärzten vereinbaren. Doch im Vergleich zu sonst notwendigen Behandlungen und Techniken spart der Patient, wenn er im Bereich der Parodontologie seinen Geldbeutel ein bisschen aufmacht, sehr viel.

„Für uns als europäischen Verband ist es wichtig, sich hier auf dem Markt zu zeigen“, so BDIZ EDI-Präsident Christian Berger im PN-Interview bei der Europerio in Madrid.

PN Wie lange ist mit parodontologischen Maßnahmen der Erhalt von Zähnen sinnvoll? Wann ist es sinnvoller, den

Zahn zu ziehen? Das ist ja im Moment eine große Diskussion ...

... in der Tat, das ist ja schon Thema ganzer Kongresse. Man kann natürlich Parodontologie oder Zahnerhalt sehr weit treiben. Ich denke, dass man strategische Pfeiler, wann immer möglich, erhalten sollte. Das heißt, Zähne gerade dort zu erhalten, wo – wenn der Zahn verloren geht – sehr schnell sehr viel Knochen abgebaut wird. Das Implantat ist der beste Ersatz für den natürlichen Zahn, aber eben erst dann, wenn der natürliche Zahn fehlt. Umgekehrt wird heute sicherlich bei tiefen Zahnfleischtaschen oder mehrwandigen Defekten die Indikation für Zahnentfernung umso leichter gestellt, je sicherer die Implantationen und Augmentationen angewendet werden. Da sind wir ja seit Jahrzehnten auf einer konstant hohen Erfolgsrate.

PN Werden Sie als europäischer Verband hier auf der Europerio wahrgenommen?

Ja, überraschend gut. Das ist das erste Mal, dass wir als europäischer Verband nur mit englischsprachigen Materialien und im Ausland auf einer solchen Veranstaltung auftreten. Die letzte Europerio war ja in Deutschland. Da ist das natürlich auch ein ganz anderes Publikum. Hier in Madrid sind, soweit ich weiß, von den 5.000 Besuchern nur 300 Deutsche vertreten. Insofern ist es umso wichtiger für uns als europäischen Verband, sich hier auf dem Markt zu zeigen. **PN**

Fortsetzung auf Seite 12

Fortsetzung von Seite 11

Abschließend setzte Prof. Dr. Tord Berglundh während seines Vortrags „Are dental implants for life?“ den Fokus auf mögliche biologische Kom-

weitere Produktinnovationen der diesjährigen Europerio stehen. Daher kann diese kurze Übersicht lediglich als ein kleiner Ausschnitt der doch immensen Industrie-messe betrachtet werden.

care zu verweisen, welche beispielsweise durch seine mit dem Biomaterial TiUnitTM beschichteten Implantate einer der wegweisenden Marktführer ist. Zwar bereits im vergangenen Jahr eingeführt, jedoch deshalb nicht minder interessant an dieser Stelle zu nennen, ist das NobelGuideTM-Konzept gleicher Firma, welches auch zur Europerio wieder zahlreiche Besucher an den Stand lockte. Mit diesem Konzept ist es dem Behandler möglich, die gesamte Implantatbehandlung mithilfe der ProCera[®]-Software (inklusive Anzahl und Länge der Implantate sowie des Insertionswinkels) zu planen und die Implantate nach Fertigung dem Patienten mithilfe einer OP-Schablone äußerst genau einzusetzen.

Von 3i wurde unter anderem das neue Implantatsystem Certain[®] PREVAILTM Straight vorgestellt, mit welchem auch bei Platzproblemen eine optimale Lösung angeboten werden kann. Am DENTSPLY Friadent-Stand konnte sich der interessierte Messebesucher z. B. über deren hochwertige Implantatsysteme XiVe[®],



Nochmals ein Eindruck von der Industrieausstellung.

plikationen bei der Implantatbehandlung.

Industrieausstellung

Selbstverständlich konnten sich auch zur Madrider Europerio zahlreiche Dentalhersteller präsentieren und dem Tagungspublikum ihre Produktinnovationen vorstellen. So nutzten 150 Firmen die insgesamt 14.000 m² große Ausstellungsfläche, um nicht nur neueste Ergebnisse ihrer Forschungs- und Entwicklungsabteilung zu zeigen, sondern natürlich auch das Gespräch bzw. den Erfahrungsaustausch mit Anwendern bereits am Markt befindlicher Produkte am Stand zu suchen.

Regeneration

Im Bereich der Regeneration stellte beispielsweise die Firma Geistlich Biomaterials ihr neues Produkt Bio-Oss[®] vor, welches trotz reduziertem Knochenangebot das Einbringen von festsitzenden Zahnimplantaten ermöglicht. Von der Straumann GmbH wurde den Messebesuchern z. B. das neue Straumann[®] Emdogain PLUS, eine Produktkombination, bestehend aus Emdogain und dem Knochenersatzmaterial Straumann[®] Bone Ceramic, präsentiert. Die Firma 3i Implant Innovations konnte mit der Membran OSSIXTM PLUS, einer Weiterentwicklung der bisherigen OSSIXTM Membran, ebenfalls auf ein neues Produkt in diesem Bereich verweisen. So zeichnet sich die OSSIXTM PLUS

Implantologie

Natürlich war der Trend Implantologie auch im Rahmen der Industriemesse deutlich zu spüren. So waren beispielsweise mehrere Anbieter nicht nur mit bewährten, sondern

PN Statement

„Auf der diesjährigen Europerio konnte meiner Meinung nach ein Trend beobachtet werden, der wieder hin zur regenerativen Parodontaltherapie geht und somit eine alte Frage neu definiert: Zahnerhalt oder Implantat? Implantologie wird in zunehmendem Maße vor allem unter kritischer Berücksichtigung potenzieller Komplikationsmöglichkeiten wie z. B. periimplantärer Infektionen verstanden. Aktuelle retrospektive Untersuchungen deuten auf eine erschreckend hohe Prävalenz der Periimplantitis hin. In diesem Zusammenhang wird nunmehr verstärkt auf die frühzeitige Erkennung und Bestimmung potenzieller Risikofaktoren geachtet. Zahlreiche wissenschaftliche Beiträge verdeutlichen diesen Trend. Neben regenerativen Therapieansätzen zur Erhaltung parodontal geschädigter Zähne steht natürlich auch die nichtchirurgische Vorbehandlung wieder im Vordergrund. Sie muss bei chronischen Parodontalpatienten als Basistherapie sowohl vor regenerativen Verfahren als auch vor einer geplanten Implantatversorgung betrachtet werden. Das Thema meines Hauptvortrages hier zur Europerio war ‚Lasereinsatz in der Parodontologie‘ – ein Thema, welches seit vielen Jahren kontrovers diskutiert wird. Auf Grund zahlreicher präklinischer und klinischer Untersuchungen konnten jedoch in den vergangenen Jahren potenzielle Möglichkeiten und Grenzen der Lasertherapie im Rahmen einer systematischen Parodontaltherapie aufgezeigt werden, was die European Federation of Periodontology als Anlass nahm, einen Hauptvortrag zu diesem Thema ins Programm zu nehmen. Im Einzelnen zeigte mein Vortrag eine evidenzbasierte Zusammenfassung der Wechselwirkungen derzeit verfügbarer Laserwellenlängen mit der parodontalen Wundheilung auf. Zusammenfassend kann man sagen, dass die Wellenlänge natürlich entscheidend ist für die Gewebe-Interaktion des Laserstrahls selbst. Aber wir müssen davon ausgehen, dass eben nicht alle Laser-Wellenlängen entsprechend dafür

vereinzelt auch neuen Implantaten am Start bzw. konnten auf Neuheiten verweisen, die bereits in Kürze auf dem Den-

FRIALIT[®] oder ANKYLOS[®] informieren. Voraussichtlich ab Herbst wird die M.I.S. Implant Technologies GmbH ihr

PN Statement



„Die Europerio hier in Madrid ist meiner Meinung nach der bisher größte, wärmste und schönste Kongress. So sind meines Wissens nach über 5.000 Teilnehmer ange-reist, was die bisherigen Europerio-Tagungen absolut sprengen dürfte. Ich hatte das Vergnügen, alle bisherigen Europerio-Tagungen besuchen zu können, jede hatte ihr be-

sonderes Profil. Die Qualität der Beiträge war immer hoch. Was die Trends der diesjährigen Tagung angeht, ist dies eindeutig die Implantologie. Das ist unumstritten. Geht es um das Thema Implantologie, sind die Vorträge bzw. Hörsäle stets überfüllt. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Ästhetik, welche eine immer größere Rolle spielt, vor allem in der oberen Frontzahnregion, auch im Zusammenhang mit Implantaten. Das spielt wie gesagt eine sehr große Rolle. Neben der Implantologie und Ästhetik stellt aber auch die eigentliche Parodontologie mit der PA-Therapie auf die klassische Weise eines der Hauptthemen dar. Was bringt es uns? Hat es noch Sinn, klassische PA-Therapie durchzuführen? Und, es hat sich gezeigt, es macht absolut Sinn. Denn die traditionellen Methoden der Parodontologie sind immer noch sehr wertvoll und – wie sich gezeigt hat – langfristig zahnhaltend. Eines muss man den Organisatoren leider anmerken, nämlich dass die thematische Auswahl oft nicht mit der Größe der vorgesehenen Vortragsräume korreliert. So finden die Veranstaltungen zum Teil in Sälen statt, die überfüllt sind. Es kann nicht sein, dass die Leute hinsichtlich einer doch recht beachtlichen Teilnahmegebühr bei den Vorträgen stehen müssen. Das ist nicht in Ordnung, zumal das Auditorium nicht immer gefüllt ist. Man sollte das in Zukunft vielleicht ein wenig besser lösen.“

Prof. Dr. Bernd-Michael Kleber
Institut für Parodontologie und Synoptische Zahnmedizin,
Universitätsklinikum Charité Berlin, Campus Virchow Klinikum

pfosten, Transferkappe und Verschluss-Schraube. Neu bei einer Europerio vertreten war die Firma Antho-

Diagnosegeräte

Auf dem Gebiet der diagnostischen Hilfsmittel präsentierte NEKS Technologies Inc. – bisher nur in Nordamerika tätig – ab sofort auch in Europa, unter anderem ihre Geräteeinheit neks DetecTar[®]. Hierbei handelt es sich um eine Apparatur zum Aufspüren von subgingivalem Zahnstein, welche mit LED-Licht arbeitet. Dabei wird ein Messfühler in die gingivale Zahntasche eingeführt und scannt diese von unten nach oben. Sobald das LED-Licht dann auf Zahnstein trifft, erzeugt das Gerät ein akustisches Signal. Am Stand der Hain Lifescience GmbH konnte man die Testsysteme micro-IDent[®] und GenoType[®] PST[®] plus kennen lernen. Ersteres dient zum Identifizieren von parodontopathogenen Markerkeimen. Letzteres ist ein genetisches Testsystem, mit welchem der Zahnarzt Risikofaktoren bzgl. der Parodontitis feststellen kann.

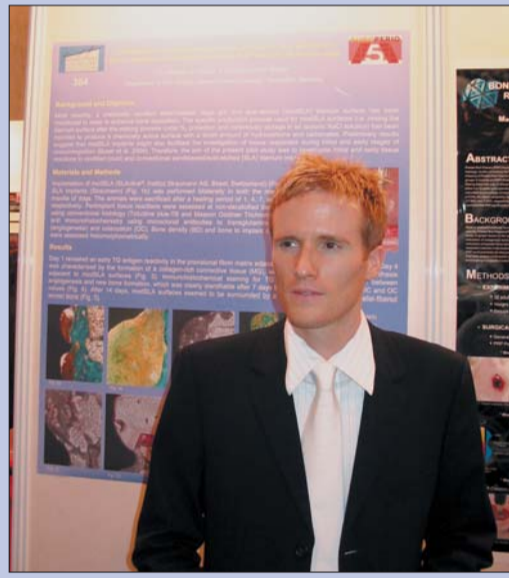
Instrumente & Geräte

Auch in diesem Bereich waren selbstverständlich zahlreiche Anbieter vertreten, sodass natürlich auch hier nur eine kleine Auswahl erfolgen kann. Ebenfalls von Anthogyr wurden drei Neuheiten vorgestellt. Zum einen ist dies das Winkelstück Mont Blanc Implantology, welches sich durch einen komplett abnehmbaren Kopf für die Ermöglichung einer gründlichen Reinigung, ein Leistungsvolumen von 80 Ncm sowie einen

sammler mit Namen Aspeo[®] präsentiert, welcher zu 100 % aus Edelstahl bestehend einfach an einen herkömmlichen Speichelsammler angeschlossen wird. Des Weiteren wurde der Drehmomentschlüssel Torq Control[®] vorgestellt, mit welchem der Behandler Schrauben von Suprakonstruktionen mit einer extrem hohen Präzision anziehen kann. Bei der Firma Acteon konnten sich die zahlreichen Ausstellungsbesucher beispielsweise die Vorteile des neuen Knochenchirurgiegeräts Piezotome erläutern lassen. So ist eine nennenswerte Besonderheit dieses Gerätes, dass noch ein zweites Handstück für alle möglichen Indikationen im Ultraschallbereich oder ein zweites Knochenchirurgiehandstück angeschlossen werden kann.

Workshops

Großen Zuspruch fanden wieder die parallel zum Wissenschaftsprogramm stattfindenden Industrie-Workshops, in deren Rahmen verschiedene Referenten Trendthemen aufgriffen und jüngste Untersuchungsbzw. Anwendungsergebnisse rund um Produkte diverser Dentalfirmen vorstellten. Nach drei ereignisreichen Tagen voller Informationen – ob im Rahmen der hochinteressanten wissenschaftlichen Beiträge, der Industrieausstellung oder dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander – ging die fünfte Euro-



geeignet sind. Sehr gute Ergebnisse haben wir mit dem Er:YAG-Laser gestern präsentiert, die allerdings im Vergleich zu konventionellen Therapieverfahren bestenfalls vergleichbar sind oder nur minimale Vorteile bieten. Erfolg versprechende Ergebnisse konnten wir jedoch bei der Therapie periimplantärer Infektionen beobachten. Somit eröffnen sich zukünftig potenzielle Kombinationsmöglichkeiten beim Einsatz des Lasers in der Parodontologie und Implantologie. Dieser positive Ansatz hat sich auch auf Grund der sehr regen Besucherzahl und der fruchtbaren Diskussion nach dem Vortrag noch einmal positiv bestätigt.“

Priv.-Doz. Dr. med. dent. Frank Schwarz



Am zweiten Kongresstag luden die Firma GABA, der Leiter des Organisationsteams, Prof. Dr. Mariano Sanz (linkes Bild), Prof. Dr. Maurizio Tonetti (zweites Bild von rechts) sowie Prof. Dr. Tord Berglundh (ganz rechts) zu einer wissenschaftlichen Pressekonferenz ein. In deren Rahmen hielten alle drei Wissenschaftler Kurzvorträge rund um das Thema Implantate und bakterielle Infektionen.

Membran vor allem durch ein signifikant besseres Handling aus. Selbstverständlich könnten an dieser Stelle wie auch im Folgenden noch zahlreiche

talmarkt erhältlich sein werden. Gerade auch im Hinblick auf Regeneration von Weichgewebe ist hier sicherlich zum einen auf die Firma Nobel Bio-

neues Mistral Implantat anbieten können, ein Combosystem, bestehend aus Implantat, Standardaufbau (als Einbringhilfe für den Behandler), Abdruck-

konnte. Dieses ist für die Stabilisierung von Voll-Prothesen gedacht und in drei verschiedenen Längen (10, 12 und 14 mm) erhältlich.

ergonomischen Griff auszeichnet, sodass ein sehr präzises und abrutschfreies Arbeiten ermöglicht wird. Zum anderen wurde ein neuer Knochen-

perio dann am Samstag, dem 1. Juli, zu Ende. Der nächste Europerio-Kongress wird dann im Juni 2009 in Amsterdam stattfinden. □

Aufspüren von Karies leicht gemacht

neks-Produkte gibt es in Nordamerika schon seit 2003, in Europa sind sie allerdings neu auf dem Markt. Sales & Marketing Director Tamara Lovi stellt der PN die jüngste neks-Entwicklung, die Karies-Technologie, vor.

Die jüngste Produktneuheit von neks ist ein Gerät zum Aufspüren von subgingivalem Zahnstein, das mit LED-

hervorragend, was während eines chirurgischen Eingriffs immens hilfreich sein kann. Durch seine überragende

niaturisierte Version dieser Technologie im Angebot. Wir nennen ihn den „Mini“ und es gibt ihn sowohl als neks mini



Einfach in der Anwendung – innovative neks-Geräte.

Licht arbeitet und das wir neks DetecTar® genannt haben. Es folgt dem Prinzip der Transillumination und funktioniert ziemlich einfach: Sie führen den Messfühler in die gingivale Tasche und scannen die Tasche von unten nach

Der neks DUO® hingegen vereinigt sowohl die Funktionen des DetecTar® als auch die des D-Carie®. Man muss lediglich den Messkopf wechseln, nimmt also den Karies-Messfühler, kalibriert ihn einmal und kann dann die Vertiefungen und Klüfte nach okklusaler Karies oder resp. die Randleisten nach interproximaler Karies scannen. Es ist ebenso einfach in der Nutzung; ein kleines grünes Licht wird rot, wenn die Einheit auf eine Dekalkifikation



Konnten sich über jede Menge Kundenkontakte am Stand freuen – Sales & Marketing Director Tamara Lovi (li.) und Kollegin.

oben. Dabei muss ein 10°-Winkel eingehalten werden. Sobald das LED-Licht auf Zahnstein trifft, erzeugt das Gerät ein Audio-Signal, sodass der Behandler sofort erfährt, wenn er Zahnstein unter dem Gewebe entdeckt hat. Auch der Patient weiß unmittelbar, dass Zahnstein vorhanden ist und reagiert folglich ganz anders auf die Therapie. Die Einheit arbeitet auch unter dem Vorhandensein von Blut ganz

Intensität analog zum Ausmaß der Dekalkifikation. Die Einheit funktioniert in der natürlich feuchten Umgebung der Zähne, folglich besteht nicht die Nötigkeit, die Zähne vorher zu trocknen. Zusätzlich ist auch diese Messeinheit sehr feinfühlig und erkennt über 92 % der Karies. Mit den herkömmlichen Methoden (Röntgen und Sonde) werden nur 45 % der Karies erkannt. Zusätzlich haben wir eine mi-



neks mini D-Carie®: sterilisierbar, kabellos und absolut praktisch im Nutzen.

Sensibilität erkennt der DetecTar® über 91 % subgingivalen Zahnsteins.

DetecTar® als auch als neks mini D-Carie®. Die Mini-Einheit ist komplett sterilisierbar, kabellos, braucht zwei AAA-Batterien und ist absolut praktisch im Nutzen. Es verfügt über dieselbe Genauigkeit wie seine „großen Brüder“, aber man kann mit den Minis von Raum zu Raum, Patient zu Patient gehen. Die Batterien reichen für ca. 150 Patienten. Man kann selbstverständlich auch Akkus verwenden.

Für all diese innovativen Produkte haben wir derzeit jedoch keinen deutschen Zwischenhändler. Der europäische Vertrieb erfolgt direkt, mit Ausnahme Frankreichs, dort haben wir einen Vertrieb. Deutsche Interessenten können sich also gern unter der Tel.-Nr. +1-4 50/973-35 98 oder über unsere Website www.neks.com direkt an uns wenden. Die Preisspanne für unsere Produkte liegt dabei zwischen 200 und 3.200 €. Unser Messeangebot für Madrid liegt bei einem Rabatt von 10 %. **PN**

PN Adresse

NEKS Technologies Inc.
2816 J.A. Bombardier
Laval QC Canada
H7P 6E2
Tel.: +1-4 50/973-35 98
Fax: +1-4 50/973-38 81
E-Mail: info@neks.com
www.neks.com

Augmentative Fälle auf dem Vormarsch

Auf der Europerio stellte das Schweizer Unternehmen Geistlich Biomaterials hochwertige Knochenersatzmaterialien vor. PN sprach mit Dr. Thomas Braun über aktuelle Trends – vor allem bei der Knochen- und Geweberegeneration.

PN Welche Rolle spielen Knochenersatzmaterialien in der Parodontologie derzeit bzw. welche werden sie zukünftig spielen?

Wenn wir rein bei den Knochenersatzmaterialien bleiben, dann werden diese zunehmend eine Rolle spielen, da die Nachfrage in der Parodontologie steigend ist. Wichtig bleibt aber, dass vor jedem Einsatz von Knochenersatzmaterialien zuerst die Ursachen für die parodontale Erkrankung beseitigt werden müssen. Allein dadurch kann schon viel für die Zahnerhaltung erreicht werden. Zuneh-



„Regeneration“, so Geistlich-Geschäftsführer Dr. Thomas Braun, „ist nach wie vor ein ganz wichtiges Thema.“

Platz sowohl bei implantologischen als auch bei parodontologischen Veranstaltungen hat. Die Anzahl der augmentativen Fälle bei implantologischen Maßnahmen ist nach wie vor stark zunehmend. Während man früher Implantate einfach dorthin gesetzt, wo noch Knochen vorhanden war, setzt man sie heute ganz nach prothetischen Gesichtspunkten. Das heißt die Fälle, in denen augmentative Maßnahmen zu Hilfe genommen werden müssen, nehmen in der Implantologie stark zu.

PN Sind Sie zur Europerio speziell mit einem neuen Produkt am Start?

Noch nicht. Erwarten kann man dieses jedoch für Anfang nächsten Jahres. Geistlich Biomaterials wird dann eine neue Membran einführen, die momentan noch in der klinischen Erprobung ist.

PN Wie sind Sie mit der Resonanz am Stand zufrieden, welches Resümee können Sie hier in Madrid ziehen?

Die Resonanz ist mit ca. 4.500 bis 5.000 Teilnehmern wie erwartet sehr groß. Die Teilnehmerzahl aus Deutschland ist allerdings nicht ganz so hoch wie man angesichts der Gesamtzahl annehmen sollte. Der Organisation ist es hervorragend gelungen, die Industrieausstellung in den Kongress räumlich zu integrieren und somit für eine angenehme Informationsplattform zu sorgen, die auch von den Teilnehmern sehr gerne angenommen wird. **PN**



Bio-Oss® ermöglicht das Einbringen von festzsetzenden Zahnimplantaten bei einem reduzierten Knochenangebot.

PN Welche Trends sind Ihrer Meinung nach im Rahmen der Madrider Europerio erkennbar, auch in Bezug auf die Implantologie?

Die Europerio ist ja mittlerweile nicht nur ein Forum für die Parodontologie, sondern auch für die Implantologie. Für die Teilnehmer ist es sicherlich interessanter, unterschied-



Wissenschaftliche Dokumentation vereint mit einfacher Anwendung: Bio-Oss Collagen.

liche Therapiekonzepte in einer Veranstaltung präsentiert zu bekommen. Auch wir haben im Rahmen der Workshops dieser Europerio verschiedene Referenten und Themen präsentiert. Die Resonanz war hierbei sehr gut. Regeneration ist nach wie vor ein ganz wichtiges Thema, das einen festen

ment spielen aber auch ästhetische Aspekte eine Rolle, sodass rekonstruktive Maßnahmen am Hart- und Weichgewebe durchgeführt werden müssen. Das größere Anwendungsgebiet für Knochenersatzmaterialien ist nach wie vor die Implantologie. Und das wird auch so bleiben.

PN Adresse

Geistlich Biomaterials
Vertriebsgesellschaft mbH
Schneidweg 5
76534 Baden-Baden
Tel.: 0 72 23/96 24-0
Fax: 0 72 23/96 24-10
E-Mail: info@geistlich.de
www.geistlich.de

„Implantologie spielt eine sehr starke Rolle“

Ob bei möglichem Zahnerhalt oder notwendiger Extraktion – Straumann bietet stets die ideale Produktlösung an. So konnte der bekannte Dentalanbieter ein durchweg positives Resümee dieser Europerio ziehen. Wolfgang Becker, Executive Vice President, über neue Produkte und deren optimale Ergänzung untereinander.

Mit dem Kongress insgesamt und vor allem auch mit der Ausstellung sind wir grundsätzlich sehr zufrieden. Soweit wir gehört haben, sind mehr als 5.000 Teilnehmer zur diesjährigen Europerio gekommen, was für uns natürlich sehr positiv ist, weil wir hier sowohl die Parodontologie als auch die Implantologie sehr gut vereint sehen. So ist es unserer Meinung nach auch weit gefehlt, dass dies einen Widerspruch darstellen soll. Im Gegenteil: Für uns gehören beide Bereiche sehr eng zusammen. So hat man z. B. auch bei der Programmgestaltung deutlich gesehen, dass die Implantologie hier eine sehr starke Rolle spielt.

Für uns als Anbieter, gerade im Bereich der Regeneration, wo wir mit unserem Produkt Straumann® Emdogain bzw. jetzt mit dem neuen Straumann® Emdogain PLUS – einer Produktkombination bestehend aus Emdogain und dem Knochenersatzmaterial Straumann® BoneCeramic – vertreten sind, stellt das natürlich eine ideale Ergänzung dar. Und da sehen wir einfach auch die Zukunft. Uns geht es darum, in dem Stadium, in welchem sich der Patient befindet, eine Lösung anzubieten. D.h., kann Zahnerhalt betrieben werden, dann kommen Emdogain

oder Emdogain PLUS zum Einsatz. Ist eine Extraktion

notwendig, dann kommen das Implantat und – wenn erforderlich – BoneCeramic zum Tragen. Unser Portfolio an Regenerationsprodukten entspricht unseren erfolgreichen Implantatlösungen und ergänzt diese. Deshalb schätzen wir selbstverständlich auch diesen Kongress hier als extrem wichtig ein. Wir von der Firma Straumann können ein durchweg positives Resümee dieser Europerio ziehen. Wir sind sehr zufrieden mit der Resonanz der Teilnehmer an unseren Veranstaltungen und der Besucher an unserem Stand. Natürlich hat Madrid selbst als



Für Wolfgang Becker gehören Parodontologie und Implantologie eng zusammen. So sah der Executive Vice President der Firma Straumann beide Bereiche bei der Madrider Europerio sehr gut vereint.



Straumann® Emdogain PLUS.

einfach wunderschöne Stadt sicherlich auch ihren Teil zum Erfolg dieser Tagung beigetragen. Was die Qualität der Vorträge angeht, war diese wie in der Vergangenheit sehr hoch und die Beiträge sorgfältig gewählt. So glauben wir, auf jeden Fall die richtigen Produkte für einen solch wichtigen Kongress präsentiert zu haben. **PN**

PN Adresse

Straumann GmbH
Jechtinger Straße 9
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 07 61/4 50-10
Fax: 07 61/4 50-11 49
E-Mail: info.de@straumann.com
www.straumann.de

„Das Profil der Besucher war eher international“

Gelungene Premiere: Von Winkelstücken bis zu manuellen Drehmomentschlüsseln zeigte die Firma Anthogyr etliche Neuheiten am Messestand. Export Sales Manager Xavier Bonnard zieht Bilanz.

Wir sind hier auf der Europerio in Madrid erstmals vertreten und können bereits jetzt ein absolut positives Resümee ziehen, welches uns zufrieden und zu-

gründliche Reinigung ermöglicht. Benefit für den Implantologen: bessere Hygiene und Asepsis, erhöhte Lebensdauer des Winkelstücks. Zum ande-

80 Ncm. Das Ganze bieten wir zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis – nämlich 795 € – an. Bei den Implantaten (Selbst-

ein konisches Implantat an. Des Weiteren stellen wir in Madrid auch unser Mini-Implantat M.I.B. (Mini-Implantat Ball) vor, welches zur Stabilisierung von Voll-Prothesen gedacht ist und über einen Durchmesser von 2,6 mm verfügt. Das M.I.B. gibt es in drei verschiedenen Längen (10, 12 und 14 mm). Dieses minimalinvasive, sofort versorgbare, preisgünstigere Implantat bietet den Implantologen eine sinnvolle Ergänzung ihrer Behandlungslösungen.

Eines unserer bisher meist verkauften Produkte ist der Knochensammler Aspeo®. Dieser wird einfach an einen herkömmlichen Speichersammler angeschlossen. Im Gegensatz zu anderen am Markt befindlichen Produkten besteht der Aspeo® zu 100 % aus Edelstahl, was eine komplette Sterilisation ermöglicht. Er ist außerdem sehr leicht, handlich,

bedienungsfreundlich und besonders effizient. Die Aufnahmekapazität des Filters ist mit 1 cm² sehr groß, zudem lässt dieser sich während der Behandlung bei demselben Patienten mehrmals verwenden, was sehr kosteneffektiv ist. Der Aspeo® kostet 195 € zzgl. MwSt. (inkl. drei Filter). Der Aspeo® ist ein Plus, ja sogar ein Muss, für jeden Implantologen. Ein viertes und sehr attraktives Produkt stellen wir mit dem manuellen Drehmomentschlüssel Torq Control® vor. Dieser einzigartige Schlüssel dient dazu, Schrauben der Suprakonstruktion mit extremer Präzision und absoluter Zuverlässigkeit anzuziehen. Ein großer Vorteil dieses Systems ist seine universelle Einsetzbarkeit: Es können Werkzeuge aller Implantatmarken verwendet werden. Ein weiterer Vorteil ist der optimale Zugang im posterioren Bereich: Es wird ganz gerade in der Achse gearbeitet, im Gegensatz zu herkömmlichen Ratschenschlüsseln. Last but not least ist die hohe Präzision bemerkens-

wert. Das Instrument besteht aus sieben Drehmomentwerten (10, 15, 20, 25, 30, 32 und 35 Ncm). Das Prinzip ist sehr einfach: Es wird zuerst das gewünschte Drehmoment direkt am Rändelrad des Instruments justiert. Der Schraubvorgang wird dann automatisch beendet, sobald das voreingestellte Drehmoment erreicht ist. Die Toleranzgrenze liegt bei ± 1 Newton, was eine Präzision bis 97 % bei dem höheren Drehmoment bedeutet. Der Schlüssel hat einen Preis von 565 € zzgl. MwSt. Übrigens: Wir streben nach einer Verstärkung unserer Präsenz mit dem Implantatensystem weltweit (Vertretung in 25 Ländern heute – gegenüber 80 Ländern mit unseren Instrumenten) und sind ganz aktiv auf der Suche nach einem Vertriebspartner für unser Implantatensystem auf dem deutschen Markt. Wer an einer Partnerschaft mit uns in diesem Sinne interessiert ist, ist absolut willkommen! ☑



Das Winkelstück Mont Blanc Implantology®: cleveres Design.



Der Knochensammler Aspeo® – ein Muss für jeden Implantologen.

versichtlich für die Zukunft stimmt. So konnten wir sehr gute Gespräche führen und viele wertvolle internationale Kontakte knüpfen. Das Profil der Besucher hat sich als eher international herausgestellt, was von einem total exportorientierten Unternehmen wie Anthogyr (80 % der Geschäfte im Export) nur positiv bewertet werden kann.

Bezüglich des Anklangs unserer Produkte waren wir mit einigen Neuheiten am Start. Unter anderem präsentierten wir das Winkelstück Mont-Blanc Implantology®. Mit diesem Namen wollten wir zuerst auf die Herkunft unserer Firma in dem Chamönix-Tal am Fuß des höchsten Gipfels Europas hinweisen. Dieses brandneue Winkelstück zeichnet sich durch drei große Hauptvorteile aus: Zum einen komplett und extrem leicht abnehmbaren Kopf, was eine

ren verfügt dieses Winkelstück über ein sehr cleveres Design mit einem abgeflügelten Körper sowie einem besonders er-

herstellung, wie alle Produkte aus unserem Sortiment) sind wir mit zwei Verbindungen auf dem Markt – es handelt sich ei-



Präsentierten zur Europerio in Madrid zahlreiche Produktneuheiten – das Team von Anthogyr, rechts Export Sales Manager Xavier Bonnard.

gonomischen Griff. Das Resultat: ein sehr präzises und sicheres Arbeiten ohne Abrutschen in den Händen. Der dritte Vorteil ist die hohe Leistung von

nerseits um die externe Sechskant-Verbindung und andererseits um die interne Achtkant-Verbindung. Wir bieten hier sowohl ein zylindrisches als auch



Zuverlässig und präzise: der Drehmomentschlüssel Torq Control®.

PN Adresse

Anthogyr
164, rue des Trois Lacs
74700 Sallanches
France
Tel.: +33-4 50/58 02 37
Fax: +33-4 50/93 78 60
E-Mail:
xavier.bonnard.sales@anthogyr.com
www.anthogyr.com

„Nachfrage ist bereits sehr groß“

Seit mehr als 30 Jahren stellt die Acteon-Gruppe erfolgreich eine komplette Produktreihe elektronischer Dentalgeräte her. Auf der Europerio traf die PN den Geschäftsführer von Acteon Deutschland, Hans J. Hoof.

PN Welches Ihrer Produkte, die Sie auf der Europerio vorstellen, würden Sie besonders hervorheben und wie sind Sie mit der Resonanz auf der Messe zufrieden?

Wir präsentieren hier erstmalig das Knochenchirurgiegerät Piezotome, insbesondere für die Implantologie. Die Besonderheit dieses Gerätes ist, dass Sie noch ein zweites Handstück für alle möglichen Indikationen im Ultraschallbereich anschließen können – für die Parodontologie, die Endodontie usw. Sie können außerdem statt diesem zweiten Handstück noch ein zweites Knochenchirurgiehandstück anschließen. Das erleichtert den Instrumentenwechsel während der Behandlung. Das Gerät ist ganz neu konzipiert und im April dieses Jahres erstmalig vorgestellt worden. Im Grunde genommen ist dieser Kongress die erste Ausstellung, wo wir das Produkt offiziell präsentierten. Die Nachfrage ist bereits sehr groß. Da die Implantologie von Jahr zu

Jahr an Bedeutung gewinnt, gibt es natürlich auch für die Möglichkeit im Bereich des Sinuslift oder Osteotomie mit Ultraschall zu arbeiten, generell eine riesige Nachfrage.

PN Ihr Produktportfolio umfasst jedoch noch mehr ...

Was wir hier außerdem zeigen, sind die Geräte, die wir im Bereich der Parodontologie üblicherweise schon seit Jahren präsentieren: den P-Max mit integrierter Spülmöglichkeit und den bekannten Ansätzen für die Biofilamentfernung oder Wurzelglättung. Das sind Geräte, die wir schon seit etlichen Jahren mit Erfolg am Markt haben und die wir hier mit einigen verbesserten Instrumenten vorstellen. Was wir alternativ auch anbieten, ist eine preiswerte Variante als P5 Newtron, mit dem man ähnliche Indikationen durchführen kann, allerdings nicht mit Spüllösung. Die Spüllösung ist hauptsächlich auf dem europäischen Markt gefragt. Schauen wir beispielsweise in die USA, dann haben wir dort kaum Parodontologen, die mit einer integrierten Spüllösung arbeiten. Dennoch tragen wir beiden Versionen Rechnung.

Wir präsentieren in Madrid, außer der bekannten Expasyl-



Piezotome, Knochenchirurgiegerät mit Ultraschalltechnologie.

Paste zur Gingivaretraktion mit neuen Applikatoren, von Pierre Rolland Biosplint, ein neuartiges System zur Stabilisierung beweglicher Zähne. Alles in allem sind dies im Groben unsere Highlights zur diesjährigen Europerio.

PN Was können wir außerdem von Ihnen auf der Messe erwarten?

Wir organisieren auf der Europerio auch Workshops, bei denen wir natürlich von vornherein nicht wissen, wie die Resonanz sein wird, ob nun 100 interessierte Teilnehmer kommen werden oder nur ein paar wenige. Insofern gestaltet sich die Organisation etwas schwierig. ☑

PN Adresse

Acteon Germany GmbH
Industriestr. 9
40822 Mettmann
Tel.: 0 21 04/95 65 10
Fax: 0 21 04/95 65 11
E-Mail: info@de.acteongroup.com
www.de.acteongroup.com

Innovative PA-Diagnostikverfahren

Die modernen Testsysteme micro-IDent® und GenoType® PST® plus der Hain Lifescience GmbH ermöglichen eine maximal erfolgreiche Parodontitis-Therapie. Geschäftsführer Tobias Hain zeigte sich auf der Europerio von der Resonanz begeistert.

Auf der Europerio in Madrid haben wir unsere Testsysteme micro-IDent®, micro-IDent® plus und GenoType® PST® plus vorgestellt. Da ist zum einen das micro-IDent®-Testsystem zum Identifizieren der parodontopathogenen Markerkeime, welches einen sehr großen Anklang gefunden hat. micro-IDent® ist weltweit das am häufigsten eingesetzte Testsystem für diesen Anwendungsbereich. Vor allem Spanien stellt sich für dieses Testsystem als ein rasch entwickelnder Markt dar. Doch wir haben selbstverständlich nicht nur spanische Interessenten hier am Stand begrüßen dürfen, sondern Besucher aus der ganzen Welt – Amerika, Italien, Brasilien, Austra-

der GenoType® PST® plus, ein genetischer Risikotest. So wurde parallel auch im Rahmen des Vortragsprogramms immer wieder auf genetische Risikofaktoren verwiesen. Der GenoType® PST® plus stellt derzeit das einzige am Markt erhältliche, wirkliche genetische Testsystem dar, mit welchem der Zahnarzt Risikofaktoren bzgl. der Parodontitis feststellen kann. Natürlich werden unsere Testsysteme ständig weiter entwickelt, um stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. Derzeit wird z.B. auch die Möglichkeit eines Chairside-Tests geprüft, sodass der Zahnarzt immer schneller an die gewünschten Informationen über Bakterien, welche die Parodontitis verursachen bzw. zumindest maßgeblich daran beteiligt sind, gelangt. Vergleicht man die letzten Europerio-Kongresse mit dieser Madrider Tagung, ist



Hain Lifescience-Geschäftsführer Tobias Hain ist davon überzeugt, dass sich im Hinblick auf neue Technologien im Bereich präventive Diagnostik in Zukunft noch so einiges tun wird.

zu können. Diagnostische Hilfsmittel wie die Testsysteme micro-IDent® und GenoType® PST® plus passen ideal in diese positive Entwicklung und erfreuen sich großer Beliebtheit. So haben auch einige Vorträge, z.B. von Prof. Ken Kornman aus den USA gezeigt, dass sich im Hinblick auf neue Technologien im Bereich der präventiven Diagnostik in den nächsten Jahren wohl einiges tun wird. ☑

PN Adresse

Hain Lifescience GmbH
Hardwiesenstr. 1
72147 Nehren
Freecall: 0800/7 51 66 33
Fax: 0 74 73/94 51-99
E-Mail: info@hain-lifescience.de
www.micro-IDent.de



Zuverlässige Testsysteme: micro-IDent® und GenoType® PST® plus.

lien und natürlich auch aus Deutschland. Das zweite Testsystem, welches wir präsentiert haben, ist

festzustellen, dass heutzutage sicherlich noch mehr Wert darauf gelegt wird, die Parodontitis rechtzeitig erkennen



Hans J. Hoof, Geschäftsführer Acteon Deutschland, ist von der Resonanz des erstmalig offiziell präsentierten Knochenchirurgiegeräts Piezotome überwältigt.

Qualitätsprodukte für stets optimale Lösungen

Ob das wissenschaftliche Know-how oder die anwenderfreundliche Umsetzung verbunden mit zahlreichen Vorteilen – die Karlsruher 3i Innovations Deutschland GmbH ist für ihre hochwertigen Produktlösungen bekannt. Im Rahmen der Europerio gaben Claus Pukropp, Leiter Marketing, und Peter Brunzel, General Manager, schon einmal einen Ausblick, was man künftig an neuen Innovationen erwarten kann.

PN Was gibt es Neues bei 3i, sind Sie zur Europerio mit einem neuen Produkt am Start?

Pukropp: 3i steht als Entwickler und Hersteller der weltweit am besten wissenschaftlich dokumentierten Oberflächentechnologie OSSEOTITE® an der Grenze, eine neue Oberfläche vorzustellen, die auf Nanotechnologie basiert. Die ersten Daten werden im Herbst auf dem DGZI-Jahreskongress durch Jed Davis vorgestellt und sind sehr viel versprechend. Die neue Oberfläche wird wahrscheinlich eine signifikante Verkürzung der Einheilzeit mit sich bringen und eine wesentlich stärkere Osseointegration aufweisen. Das heißt, die Knochenkontakttrate ist wesentlich höher und das hat enormes Potenzial bzgl. der Indikation und der klinischen Möglichkeiten, die sich daraus ergeben. Das bedeutet nicht nur eine Verkürzung der Therapie, sondern eine erweiterte Indikationsbandbreite, welche heute in dieser Form noch gar nicht bedient werden kann. Von der prothetischen Seite her ist unser CAD/CAM-System



Certain® PREVAIL™ Straight Collar.

tem mit Namen ARCHITECH PSR®, Patient Specific Restorations, zu betrachten. Dieses CAD/CAM-System bietet alle Vorteile, wie es ein normales System auch bieten kann – hohe Präzision, Qualität etc. Es geht aber darum, dass bei unserem System vom Anwender, in unserem Fall dem Labor, keine Primärinvestition getätigt werden muss. Das heißt, man braucht keinen Scanner, keine Software und nicht einmal besondere Kenntnisse, um daran teilnehmen zu können, und somit ist diese Technologie wirklich für jeden zugänglich. In der Einführungsphase werden zunächst einmal für 3i Implantate, zu einem späteren Zeitpunkt dann auch für die größten Mitbewerber, entsprechende Suprakonstruktionen lieferbar sein. Wir starten mit Stegen in jeglicher Art und Form, da diese Konstruktionen in den Laboren immer einen erheblichen Aufwand darstellen. Stege erfordern eine besonders präzise Fertigung, hier sehen wir durch unsere Technologie eine wichtige Entlastung im Labor. Vorteil

plantatsystem zum krestalen Knochenhalt). Wo man bisher mit dem klassischen PREVAIL XP Design bei der Insertion z.B. im Lückenge-

dabei ist, dass wirklich jeder von den positiven Eigenschaften der CAD/CAM-Technologie profitieren kann, ohne Geld investieren zu müssen. Die extrem hohe Fertigungsqualität wird für jeden erreichbar und insbesondere erschwinglich. Die preisliche Gestaltung unserer CAD/CAM-Suprakonstruktionen ist vergleichbar mit einer konventionell im Labor gefertigten Arbeit, unser Ziel ist, es unsere Leistung aber preislich eher etwas unterhalb davon zu positionieren. Also ein ökonomischer Vorteil, und man kann quasi morgen damit starten. **Brunzel:** Eine natürliche Ergänzung zu diesen Produkten ist Certain® PREVAIL™ Straight (Anm. der Red.: Im-



OSSIX™ PLUS Membran.

biss Platzprobleme haben konnte, können wir nun eine optimale Lösung anbieten. PREVAIL Straight ist ein paralleles Implantat, welches alle Vorteile des klassischen PREVAIL liefert, aber auf die erweiterte Prothetikplattform verzichtet. Das bedeutet, der Zahnarzt kann auch in sehr schmalen Zahnlücken die Vorteile von PREVAIL nutzen, wie z.B. im OK Frontzahnbereich der seitlichen Schneidezähne. Mit der PREVAIL-Implantatfamilie stehen dem Behandler nun für alle Indikationen Systemkomponenten zur Verfügung, die er für die erfolgreiche ästhetische Implantologie benötigt. Das neue PREVAIL Straight wird voraussichtlich kommenden Herbst, im September, vorgestellt werden. Ein weiteres sehr viel versprechendes Produkt ist die OSSIX™ PLUS Membran. Es handelt sich um eine resorbierbare Membran auf Collagenbasis. Bisher wurde das Produkt aus australischem Rinderkollagen hergestellt, die Rohstoffquelle wurde nun auf Schweinekollagen umgestellt, da nach unserer Ansicht in Europa über kurz oder lang Produkte aus bovinem Material unverkäuflich werden, unabhängig ob ein theoretisches Restrisiko besteht oder nicht. Hier hat

Augmentateinheilung durch die erweiterte Barrierefunktion sicher überbrücken und den Verlust des Augmentates oder eine umfangreiche Revision verhindern. Die OSSIX PLUS Membran wird ebenfalls im September weltweit eingeführt. **PN** Adresse

barkeit und Adaptierbarkeit des Produktes in dem Defekt war Ziel der Weiterentwicklung. Die einzigartige Barrierefunktion nach Exposition in den Oralraum, welche erst durch die patentierte Glymatrix Cross-Link Technologie ermöglicht wurde, bleibt natürlich erhalten. **Pukropp:** Die Barrierefunktion der OSSIX PLUS nach einer Exposition in den Oralraum, was bei konventionellen Membranen nach vier bis fünf Tagen einen Totalausfall incl. Entfernung bedeutet, bleibt bei OSSIX PLUS bis zu zwei Monate erhalten. Dies leistet keine andere am Markt befindliche resorbierbare Mem-

der Kunde eine eindeutige Sprache gesprochen und wir haben reagiert. Erhalten geblieben sind die phänomenalen Produkteigenschaften der bisherigen OSSIX Membran, welche nun mit einem signifikant besseren Handling ergänzt wurden. Insbesondere eine bessere Form-

rantechnologie. Auf diesen faszinierenden Vorteil unseres Produktes sind wir besonders stolz, da man bekanntermaßen bei Augmentationen mit Membranunterstützung durchaus mit einer Komplikationsrate von ca. 20–30% rechnen kann. OSSIX PLUS kann die kritische Zeit der



Schürten bereits die Neugier, was man künftig an Produkthighlights aus dem Hause 3i erwarten kann – Claus Pukropp (re.), Leiter Marketing, und Peter Brunzel, General Manager.

3i/Implant Innovations Deutschland GmbH
Lorenzstraße 29
76135 Karlsruhe
Tel.: 07 21/25 51 77-10
Fax: 0800/31 31-1 11
E-Mail: zentrale@3implant.com
www.3i-online.com

ANZEIGE



HYGIENE

in der Zahnarztpraxis nach RKI-Richtlinien

13.09.06 Dresden

20.09.06 Halle (Saale)

27.09.06 Berlin

29.09.06 Leipzig

EINLEITUNG:

Zahnarztpraxen sind neuerdings angewiesen, ihre medizinischen Instrumente noch genauer zu desinfizieren und zu sterilisieren. Dieses Ziel verfolgt der Gesetzgeber mit dem überarbeiteten Medizinproduktegesetz (MPG).

Die Oemus Media AG veranstaltet in verschiedenen Städten dazu Seminare für Zahnärzte, Implantologen, Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen und Kieferorthopäden.

Es wird über die Vorbereitung der Praxisbegehung, die neue Aufbereitung von Medizinprodukten, RKI-Richtlinien und das Verhalten bei Praxisbegehungen referiert.

INHALT UND ABLAUF:

REFERENTIN: Iris Wälter-Bergob/Wörthsee

- Aktuelle RKI-Richtlinien
- Vorbereitung auf die Praxisbegehung
- Verhalten bei Kontrollbesuchen
- Diverse Checklisten
- Dokumentation

Beginn: 14.30 Uhr

Pause: 16.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Ende: ca. 19.00 Uhr bis 19.30 Uhr

ORGANISATORISCHES:

TEILNEHMERGEBÜHR 99,- €
inkl. Tagungspauschale zzgl. MwSt.

VERANSTALTER
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
kontakt@oemus-media.de

FORTBILDUNGSPUNKTE

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06.
Bis zu 4 Fortbildungspunkte.

ZIMMERBUCHUNG

PRS – Prime Reservation Services
Ansprechpartner: Frau Katrin Merzhäuser
Tel.: 02 11/51 36 90-61
Fax: 02 11/51 36 90-62
E-Mail: Merzhaeuser@prime-con.de

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

1. Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
2. Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
3. Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10 % Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
4. Die Rechnung umfasst die ausgewiesene Kongressgebühr und Tagungspauschale zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
5. Der Gesamtrichtungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
6. Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuanmeldung verbunden ist.
7. Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn wird die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfällt die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
8. Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
9. Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
10. Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
11. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
12. Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung! Sie erreichen uns unter Telefon 03 41/4 84 74-3 09. Während der Veranstaltung können Sie Ihren Betreuer unter Telefon 01 73/3 64 65 76 oder 01 73/3 91 02 40 erreichen.

Anmeldeformular per Fax an

03 41/4 84 74-2 90

oder per Post an

Für das Symposium „Hygiene in der Zahnarztpraxis nach RKI-Richtlinien“ am

- 13.09.06 in Dresden 20.09.06 in Halle (Saale)
 27.09.06 in Berlin 29.09.06 in Leipzig

melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name/Vorname/Tätigkeit

Name/Vorname/Tätigkeit

Name/Vorname/Tätigkeit

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail:

„Die Parodontologie genießt eine immer stärker werdende Bedeutung“

Zahnerhalt und implantatgestützter Zahnersatz ergänzen sich im Sinne der oralen Gesundheit des Patienten. Aktuelle Technologien ermöglichen eine präzise präoperative Planung nach ästhetischen, anatomischen und chirurgischen Aspekten. Behandlungen können atraumatisch, schmerzarm und kostenvertretbar durchgeführt werden. PN sprach in Madrid mit Dr. Michael Sachs, Geschäftsführer von Nobel Biocare Deutschland, über derzeitige Möglichkeiten und Aussichten.

Allein schon die rund 5.000 Teilnehmer (vgl. www.europerio.net) des 5. Europerio-Kongresses führen es einem vor Augen: Die Parodontologie mit ihren wissenschaftlich fundierten Therapiegrundsätzen genießt als präventionsorientierte Fachrichtung eine immer stärker werdende Bedeutung. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen. Das gilt auch für die Implantologie. Was vor 40 Jahren mit dem ersten Implantat von Prof. Brånemark begann, hat sich zu einer anerkannten Fachrichtung entwickelt, die mit ihren therapeutischen Lösungen aus der Zahnheilkunde nicht mehr wegzudenken ist.

eindruckender Weise, wie es die engagierten und positiven Diskussionen um das Thema Sofortimplantation bei Parodontaldefekten nachdrücklich belegen.

Wo das Parodont stark geschädigt ist, können gezielt eingebrachte Implantate einem weiteren Attachmentverlust entgegenwirken und die Restbeziehung schützen. Dabei kommt der Regeneration des Weichgewebes, speziell des Desmodont, eine hohe Bedeutung zu. Wachstumsfördernde, osseokonduktive Implantatoberflächen sind hierfür State-of-the-Art. Die mit TiUnite™, einem hochwirksamen Biomaterial, beschichteten Nobel Biocare Implan-



Großen Zuspruch fanden die Workshops am Nobel Biocare-Messestand zum Beautiful Teeth Now™ Konzept, welches auf den drei Säulen Easy Esthetics™, Soft Tissue Integration™, Immediate Function™ und NobelGuide™ basiert.



methoden, sollte unser gemeinsames Ziel sein.

Der große Zuspruch vieler Kongressteilnehmer an unserem Beautiful Teeth Now™ Konzept, basierend auf den drei Säulen Easy Esthetics™, Soft Tissue Integration™, Immediate Function™ und NobelGuide™ hat mich darin bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Unsere Workshops zu diesen Themen waren immer vollbesetzt. Für die überwältigende Resonanz möchte ich mich auch an dieser Stelle nochmals herzlich bedanken. Ich freue mich auf ein Wiedersehen beim nächsten Europerio-Kongress in Amsterdam. ☒



Freuen sich auf Grund der überwältigenden Resonanz bereits auf den nächsten Europerio-Kongress in Amsterdam – Area Sales Manager Joachim Pappellau (li.) und Geschäftsführer Dr. Michael Sachs.

Zahnerhalt und implantatgestützter Zahnersatz, Parodontologie und Implantologie stehen sich nicht unversöhnlich gegenüber. Im Gegenteil, sie ergänzen sich im Sinne des Patienten und seiner oralen Gesundheit. Das zeigte die Ausstellung, die Vorträge und die Workshops in ebenso be-

ein Blick auf die steigende Lebensfreude der Jungen-Alten, um zu wissen, was ich meine: nicht das zwanghaft-jugendliche, sondern das strahlend-gesunde Aussehen auch noch im fortschreitenden Alter. Hierfür kommt dem Weichgewebe eine im doppelten Sinne tragende Rolle zu.

Ein Blick auf die steigende Lebensfreude der Jungen-Alten, um zu wissen, was ich meine: nicht das zwanghaft-jugendliche, sondern das strahlend-gesunde Aussehen auch noch im fortschreitenden Alter. Hierfür kommt dem Weichgewebe eine im doppelten Sinne tragende Rolle zu.

Eine bioinerte Implantatoberfläche, ein bioverträglicher, vollkeramischer Aufbau und eine minimalinvasive, atraumatische Implantationsmethode sind die Voraussetzungen für ein optimiertes Weichgewebemanagement. Mit der Procera®-Produktpalette und dem NobelGuide™-Konzept hat der Behandler ein dafür exakt aufeinander abgestimmtes Instrumentarium zur Hand. Mit NobelGuide™ folgt die Implantologie der Prothetik, nicht umgekehrt. Im Teamwork planen Behandler und Zahntechniker extraoral am Bildschirm die Position der Implantate nach besten funktionellen, ästhetischen, anatomischen und chirurgischen Aspekten. Kriterien wie Knochendichte, Zahnauflage und Okklusion – um nur einige zu nennen – werden so bereits im Vorfeld berücksichtigt. Schritt für Schritt kann der Behandler seine Planung überprüfen und bei Bedarf korrigieren, ohne dass dafür der Patient in die Praxis kommen müsste. Die Umsetzung der Planungsdaten in die klinische Realität erfolgt über

eine OP-Schablone, die die exakte Insertion der Implantate garantiert. Die Guided Surgery Implantation ohne Lappenbildung, Aufklappen und Vernähen der Schleimhaut hat entscheidende Vorteile für Chirurgen, Prothetiker und Patient. Der gesamte orale Endzustand wird präoperativ vorweggenommen und damit vorhersagbar. Auch die Prothetik wird – ob als provisorische oder end-

gültige Versorgung – vorab hergestellt. Der Patient verlässt „sofortversorgt“ und meist auch „sofortbelastbar“ die Praxis: Teeth-in-an-hour™. Das bedeutet für ihn eine minimale Belastung und für den Behandler größtmögliche Sicherheit, von der Effizienzsteigerung in der Praxis mal ganz abgesehen. Denn ein wachsender Patientenzuspruch, ob atraumatischer, schmerzärmer und kostenakzeptabler Implantations-

PN Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-333
E-Mail:
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

Implantologie stand im Vordergrund

Heute und auch in Zukunft wird die Implantologie beste funktionelle und ästhetische Ergebnisse liefern – davon ist Dr. Werner Groll überzeugt. Für die PN zog der DENTSPLY Friadent-Geschäftsführer ein kurzes Europerio-Resümee.

Der Rahmen der diesjährigen Europerio ist unserer Ansicht nach schön gewählt, auch das Programm stellt sich als sehr vielfältig dar. Für uns ist es natürlich wichtig, dass hier in Madrid vor allem das Thema Implantologie im Vordergrund steht. So sind wir beispielsweise auch in der Lage, neue klinische Ergebnisse und Anwendungen innerhalb der Workshops des Industrieforums entsprechend zu präsentieren. Dr. Dietmar Weng wird sich z. B. der Frage der Knochenstabilität um das Implantat herum sowie der Ästhetik widmen, Dr. Ziv Mazor über Augmentationsmaterialien sprechen, Dr. F. Luengo aus Spanien über die Anwendung unserer Implantate.

Die Implantologie ist heute wahrscheinlich das am besten untersuchte Behandlungsverfahren in der Zahnmedizin. Sie ist nicht nur verlässlich, sondern liefert aus unserer Sicht auch die besten funktionellen und ästhetischen Ergebnisse bei der Behandlung nach Zahnverlust. Durch die Medien und die zunehmende Anwendung erfahren Patienten immer mehr über die positiven Ergebnisse und entscheiden sich dafür. Somit gehen wir davon aus, dass man sich auch von Seiten der Parodontologie weiterhin mit diesem Thema beschäftigen wird. Die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren wird auch zukünftig weitergehen. So werden wir z. B. im Bereich

Osseointegration Neuigkeiten sehen. Ich denke, dass das



Auch wenn das schöne Wetter so manchen Kongressbesucher lieber ins Freie statt an die Messestände führte, konnte Dr. Werner Groll, Geschäftsführer DENTSPLY Friadent, eine positive Europerio-Bilanz ziehen.

Material Zirkonoxid eine entscheidende Rolle für die paro-



XIVE, FRIALIT und ANKYLOS Implantat (v. l. n. r.) aus dem Hause DENTSPLY Friadent.

dontale bzw. periimplantäre Gesundheit spielen wird. Die Anwendung der Implantate wird durch verbesserte Diagnose und Planungsmöglichkeiten (z. B. Guided Surgery) sicherer, einfacher und schneller werden.

Wie bereits heute wird die Implantologie auch in Zukunft das am stärksten wachsende Segment in der Dentalmedizin sein. Ich gehe des-

halb davon aus, dass die europäische Gesellschaft für Parodontologie auch bei ihren zukünftigen Tagungen der Implantologie einen breiten Raum zugestehen wird, weshalb wir dann auch wieder dabei sein werden. Was die Resonanz am Messestand angeht, hatten wir uns ein wenig mehr versprochen. Vielleicht verleitete auch das schöne Wetter die Teilnehmer dazu, die Pausen im Freien zu verbringen, sodass die Besuchsfrequenz nicht unbedingt unseren Erwartungen entsprach. Nichtsdestotrotz konnten wir unsere Produkte erfolgreich präsentieren und werden natürlich auch in Zukunft mit Neuheiten

aufwarten. Wir sind gerade dabei, die Effizienz unseres chirurgischen Procédes noch weiter zu verbessern und werden dazu in wenigen Monaten einige Neuigkeiten präsentieren können. Zudem gibt es noch einige Dinge in der Pipeline – über einige kann man schon sprechen, über andere wiederum noch nicht. Ein Fokus ist Guided Surgery, was für 2007 geplant ist. ☒

PN Adresse

FRIADENT GmbH
Steinzeugstr. 50
68229 Mannheim
Tel.: 06 21/43 02-000
Fax: 06 21/43 02-001
E-Mail: info@friadent.de
www.friadent.de

Eine schnelle Lösung für den Zahnarzt

Bereits in Kürze wird die M.I.S. Implant Technologies GmbH ihr neues Combosystem der Dentalwelt vorstellen. PN sprach mit Marc Oßenbrink, Außendienst und Vertriebsleitung, schon einmal über die Besonderheiten dieser Produktneuheit.

PN Auf welche Produktneuheiten aus dem Hause M.I.S. darf man künftig gespannt sein?

Neu bei uns wird es das Mistral Implantat geben, ein Combosystem, welches voraussichtlich zum Herbst auf den Markt gebracht wird. Combosystem deshalb, weil es mehrere Eigenschaften in einem bietet. Das heißt, zum einen habe ich das Implantat, zum anderen aber auch einen Standardaufbau, der gleichzeitig dem Zahnarzt als Einbringhilfe dient. Der Behandler beschleift diesen und bringt im nächsten Arbeitsschritt die Krone auf. Das System besteht zusätzlich noch aus folgenden Einzelteilen: einem Abdruckpfosten, einer Transferkappe und einer Verschluss-Schraube. Daher auch der Name Combosystem. Auf Grund dieser vielfältigen Nutzbarkeit denke ich, dass



Zahlreiche Kongressbesucher nutzen die Gelegenheit, sich im Rahmen der Europerio-Industrieausstellung am M.I.S.-Messestand über die Vorteile der zahlreichen Produkte des Unternehmens aus Bad Salzungen zu informieren.

ist nämlich nicht nur eine einfach zu handhabende, sondern auch eine schnelle Lösung für den Zahnarzt.

Dieses neue Combosystem wird keinen Einfluss auf die Implantate haben, die unser Haus außerdem anbietet. Es wird auch weiterhin alles mit einer Chirurgie zu handeln sein. Insofern wird sich für den Anwender nichts ändern, sondern alles gleich bleiben bzw. besser werden.

Schaut man sich die Resonanz während des Europerio-Kongresses generell an unserem Stand an, dann war sie sehr gut. ☒

PN Adresse

M.I.S. Implant Technologies GmbH
Am Herforder Tor 12
32105 Bad Salzungen
Tel.: 0 52 22/92 97 11
Fax: 0 52 22/92 97 14
E-Mail: service@mis-implants.de
www.mis-implants.de



der Zahnarzt mit diesem System bereits alles hat, um eine perfekte Behandlung vornehmen zu können. Das System

PN PRODUKTE

Fernröntgenaufnahmen: Verbesserte Bildqualität

Auf der Basis ihrer langjährigen Erfahrung in den Bereichen Optik, Elektronik, Bildverarbeitungsprogramme und Patientenkomfort konnte die Eastman Kodak Company nun das digitale Panorama- und Fernröntgensystem KODAK 8000C grundlegend überarbeiten und bedeutend verbessern.

Im Einzelnen handelt es sich um die folgenden Verbesserungen:

- Ein neues optisches System – von Kodak entwickelt und hergestellt zur Verbesserung der Empfindlichkeit des Bildempfängers
- Neue Software-Filter speziell für kephalometrische Befundung
- Bessere Bildqualität und höherer Patientenkomfort

durch vollständig überarbeitetes Zubehör für die Positionierung des Patienten.

Dank des neuen optischen Systems erhalten Zahnärzte detailliertere Digitalbilder mit einer höheren Auflösung. Damit Sie alle Vorteile der verbesserten Optik für eine hervorragende Bildqualität nutzen können, umfasst die neue Kodak Dental-Bildbearbeitungssoftware automatische Filter zur Optimierung sowohl von Lateral- als auch von Frontalaufnahmen. Diese neuen Filter ermöglichen Kieferorthopäden eine schnellere und präzisere Diagnose, was für den Behandlungserfolg von großer Bedeutung ist. Zusätzlich zu Optik und Software wurde

auch das Positionierungszubehör komplett überarbeitet, um dem Kopf des Patienten noch besseren Halt zu bieten. Diese Veränderungen wirken sich direkt auf die Bildqualität aus, da Bewegungsunschärfe reduziert wird und die linken und rechten Gebissstrukturen besser überlagert werden. Im Gegensatz zu anderen digitalen Lösungen basiert das optimierte KODAK 8000C weiterhin auf der bewährten „One-shot“-Technologie. Bei diesem innovativen Verfah-

ren arbeiten Sie mit kurzen Belichtungszeiten von nur ca. einer Sekunde. Die Reproduzierbarkeit von kephalometrischen Messpunkten wird dadurch sichergestellt. Außerdem wird der Patientenkomfort deutlich verbessert. Durch die ebenfalls verbesserte Systemempfindlichkeit wird eine geringere Strahlenbelastung des Patienten gegenüber dem Vorgängermodell erreicht. „Heutzutage ist für Zahnmediziner nicht mehr nur die Bildqualität von Bedeutung, sondern auch



Eine höhere Auflösung liefert das neue KODAK 8000C dank seines neuen optischen Systems.

eine geringe Strahlenbelastung – vor allem im Umgang mit jungen Patienten“, sagt Caroline Jeanneau, Worldwide Product Line Manager, Dental Systems Group bei Kodak.

Wie alle Kodak-Produkte wird auch das KODAK 8000C System durch umfassenden Service und professionellen Support unterstützt.

Weitere Informationen zum KODAK 8000C Digitalen Panorama- und Fernröntgensystem erhalten Sie von Ihrem regionalen Kodak-Ansprechpartner oder von autorisierten Fachhändlern.

PN Adresse

Kodak GmbH
Hedelfinger Str. 60
70327 Stuttgart
Freecall: 08000/86 77 32
E-Mail: europedental@kodak.com
www.kodak.de/dental

Prothesen effektiv fixieren

Im ausgereiften **ixx2®-Implantatsystem** von **m&k gmbh** ist neben einem durchdachten Design auch die präfabrizierte, konfektionierte, flexible Kugelankerverbindung **ixx2®ball** erhältlich.

ixx2®ball besteht aus einem Pfosten mit einem integrierten Attachment, dem Kugelanker.

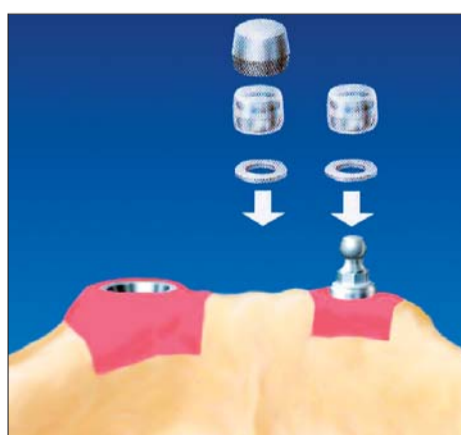


Der neue Kugelpfosten flex.

Systems findet nach der Wiedereröffnung statt, wenn eine vorhandene Prothese weiter verwendet werden kann oder nach Fertigstellung einer neuen Prothese im Dentallabor. Die Verrastung der Kugelankerverbindung mit der Prothese erfolgt durch Matrizen aus Kunststoff in verschiedenen Friktionsstärken, Metallmatrizen oder Metallmatrizen mit O-Ring. Hierzu wird die Prothese an den entsprechenden Stellen freigeschliffen und mittels kaltpolymerisierenden Kunststoffs werden die Matrizen eingeklebt. Anschließend wird die Prothese auf die Abutments gesetzt, überflüssiges Material wird entfernt und die Arbeit poliert.

Wenn die Matrize nicht richtig eingliedert wird, zerstört die Kugel oft die Kanten der Matrizen und deren Funktion geht verloren. Abhilfe schaffen hier die neuen Kugelpfosten mit beweglicher Kugel (Kugeldurchmesser 2,5 mm). Durch die gelenkartige Beweglichkeit der Kugel richtet sich diese bis zu einer Auslenkung von 8° nach der Matrize aus und

reduziert damit Fehlfunktionen.



Optional erhältlich: INOX-Hülsen für Kunststoffmatrizen.

Die Pfosten sind mit Kugeldurchmessern von 1,8 mm und 2,5 mm verfügbar.

Die Kugelankerverbindung dient der Befestigung herausnehmbarer Prothesen durch vorgefertigte Verbindungselemente. Als Halteelemente stabilisieren sie die Lage der schleimhautgetragenen Prothese. Sie bestehen aus einem im Implantat verschraubten Primärteil und einem in der Prothese zu fixierenden Sekundärteil. Der Einsatz des ball-

PN Adresse

m&k GmbH
Bereich Dental
Im Camisch 49
07768 Kahla
Tel.: 03 64 24/8 11-0
Fax: 03 64 24/8 11-21
E-Mail: mail@mk-dental.de
www.mk-dental.de

Parodontitis: Diagnostik und Therapie

Überrascht?



Erfolgreiche Parodontitis-Therapie ist überraschend einfach!



Für die Maximierung der Therapieerfolgsquote stellt Ihnen Hain Lifescience mit den Testsystemen **micro-IDent®**, **micro-IDent®plus** und **GenoType® PST plus** zuverlässige Diagnostikverfahren zur Absicherung Ihrer klinischen Diagnose zur Verfügung. So können durch Markerkeimanalyse und genetische Risikobestimmung die wichtigsten Faktoren für die Progression der

Parodontitis bestimmt werden. Diese modernsten molekularbiologischen Testsysteme ermöglichen eine individualisierte und damit maximal erfolgreiche PA-Therapie. Die Testergebnisse helfen Ihnen bei der Therapieplanung und dienen der Auswahl adjuvanter Antibiotika ebenso wie der Festlegung sinnvoller Recall-Intervalle oder der Prophylaxe-Optimierung. Darüber hinaus sind

unsere Diagnostika unentbehrliche Helfer für die Risikoeinschätzung vor aufwändigen Sanierungen und für die Dokumentation Ihres Behandlungserfolgs.

Lassen Sie sich von den Vorteilen moderner Diagnostik überzeugen. Sie werden überrascht sein, wie einfach, schnell und sicher Erfolg sein kann!

Hain Lifescience GmbH

Hardwiesenstr. 1 | 72147 Nehren

Kostenfreie Hotline:
0800-751 66 33

www.micro-IDent.de

Faxantwort an: 0 74 73- 94 51- 99

Überraschen Sie mich mit den Vorteilen mikrobiologischer und humangenetischer Dentaldiagnostik und senden Sie mir:

- infopaket Dental diagnostik (**micro-IDent®**, **micro-IDent®plus**, **GenoType® PST plus**)
- Kostenfreie Probenentnahmesets **micro-IDent®**, **micro-IDent®plus**
- Kostenfreie Probenentnahmesets **GenoType® PST plus**

Praxisstempel

PN 2006/09

ANZEIGE

Platz frei für Knochenwachstum: Inion GTR™

– Die erste Membran der dritten Generation

Um den Erfolg einer Behandlung garantieren zu können, sollten moderne Membranen den Anforderungen an Barrierefunktion, Stabilität gegen mechanische Einflüsse, Unempfindlichkeit gegen Exposition, Biokompatibilität, Bioaktivität, Resorbierbarkeit und Allergenfreiheit sowie einer einfachen Handhabung gerecht werden.

Diese zahlreichen Forderungen konnten bisher jedoch kaum von einer Membran abgedeckt werden, was zur Folge hatte, dass – je nach Therapieziel – Membranen gewählt werden mussten, die häufig lediglich einen mehr oder weniger guten Kompromiss darstellten. Mit der Inion-Membran der Firma curasan AG steht nun ein Produkt zur Verfügung, das nahezu allen Anforderungen gerecht werden soll. Die *PN Parodontologie Nachrichten* sprachen mit Dr. Frederic Hermann aus Kraichtal über das neue Produkt.

PN Was sind für Sie als Anwender die wesentlichen Vorteile der Inion-Membran? Warum setzen Sie diese ein und worin unterscheidet sich die Membran von anderen am Markt erhältlichen Produkten?

Die Inion-Membran ist die einzige zurzeit erhältliche, formstabil Raum schaffende und resorbierbare Membran – und es gibt Fälle, bei denen genau diese Eigenschaften gefordert sind. Die große Besonderheit liegt gegenüber allen bisher erhältlichen Membranen und Folien in der Stabilität der Membran bei gleichzeitiger Resorbierbarkeit. Eine derart stabile und dennoch resorbierbare Membran hat es bisher noch nicht gegeben. Der Kompromiss/die Alternative waren bisher verstärkte nicht resorbierbare Membranen, die ebenfalls hervorragende Ergebnisse liefern, jedoch in einer zweiten OP wieder komplett entfernt werden mussten. Diese zweite OP kann Arzt und Patienten jetzt erspart werden.

PN Können Sie uns kurz die Handhabung beschreiben? Die Membran wird glasklar bzw. transparent und steif angeliefert. Mit einer Spe-

zialflüssigkeit (NMP) wird die Membran flexibel gemacht und ist dann nach ca. zehn Minuten einsatzfähig. Der Kontakt mit Flüssigkeiten lässt die Membran versteifen. Dies ist daran erkennbar, dass die fast transparente Membran wachsweiß wird. Fixieren lässt sich die Membran sehr gut mit den resorbierbaren Inion-Tacks.

PN Für welche Indikationen sehen Sie in der Inion-Membran die ideale Wahl? Die Inion-Membran ist sicherlich keine Membran zum breiten Masseneinsatz. Sie ist jedoch besonders geeignet für – vertikale und laterale Kieferkammaugmentationen in Verbindung mit partikulä-

rem Material (wie z.B. Cerasorb®) – im Sinusbereich zur Ver-

stärkung des lateralen Zugangsfensters, denn im Sinusbereich kann sie den größtmöglichen Halt zur Unterstützung einer eventuell beschädigten Schneiderschen Membran bieten. In diesen Fällen kann natürlich keine stabile aber nicht resorbierbare Membran gesetzt werden und so gab es bisher nur suboptimale Lösungen. Gerade hier ist die Raum schaffende Stabilität bei gleichzeitiger Resorbierbarkeit ideal.

PN Wie stellt sich der zu erwartende Heilungsverlauf dar?

In den meisten Fällen – wenn eine spannungsfreie Naht möglich ist – zunächst gedeckt, auch wenn später

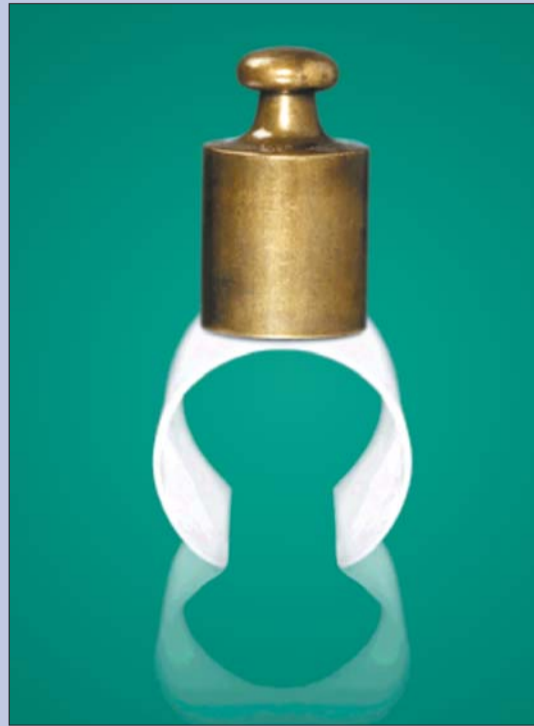
leichte Dehiszenzen möglich sind, so sind diese jedoch folgenlos für den weiteren positiven Verlauf der Behandlung.

PN Welche Tipps geben Sie Ihren Kollegen zur Inion-Membran?

Eingriff und Zeit gut planen, Schablone benutzen, rechtzeitig mit dem Benetzen der Membran mit der Flüssigkeit beginnen, um diese zum richtigen Zeitpunkt anpassen und modellieren zu können, Ecken unbedingt rund schneiden. Darauf achten, dass die Membran gut mit Knochen resp. Knochenaufbaumaterial unterfüttert ist und keine Hohlräume entstehen. Auf eine gute Lappenmobilisation im Vorfeld achten, um einen spannungsfreien Wundverschluss realisieren zu können. Bei größeren Knochendefekten und augmentativen Maßnahmen ggf. antibiotische Abschirmung des Patienten. ☒

PN Adresse

curasan AG
Lindigstraße 2–4
63801 Kleinostheim
Tel.: 0 60 27/4 68 64 67
Fax: 0 60 27/4 68 66 86
E-Mail: revois@curasan.de
www.curasan.de



steifung der inneren Membran und Abde-

Sanft-effektive Zungenreinigung

Verringerung der Zungenbeläge: ergonomische Mundraumhygiene mit antibakterieller Mikrofaser.

Die Zungenreinigung sollte einen wesentlichen Bestandteil der täglichen Mundhygiene bilden, denn durch diese Form der Prophylaxe wird nicht nur der

hinteren Teil (postero-dorsal), zu reinigen. Der patentierte Funktionskopf ist mit einem praktischen „Klick“-System



Antibakterielles Mikrofaser-Pad mit cleverem Klick-System macht Mehrfachverwendung möglich.

Atem verbessert, sondern auch das Karies- und Parodontitisrisiko deutlich reduziert. Die Zunge ist das primäre Bakterienreservoir der Mundhöhle. Sie kann sehr unterschiedlich gestaltet sein und tiefe Furchen haben. Auf der Oberfläche sitzen Millionen von Bakterien, welche sich ungehindert fortpflanzen können.

Sie zu bekämpfen, hilft der ORASYS Zungenreiniger. Der Zungenreiniger kombiniert eine antibakterielle Mikrofaser mit einem speziell für den Mundraum entwickelten Design für die sanfte und effektive Reinigung der Zunge. Dabei hilft der kleine Funktionskopf mit integrierter Mikrofaser, schwierige Berei-

chungen der Zunge, besonders im hinteren Teil (postero-dorsal), zu reinigen. Der patentierte Funktionskopf ist mit einem praktischen „Klick“-System versehen, mit dem das Mikrofaser-Pad einfach auszutauschen ist. Dadurch kann der Zungenreiniger auch ökonomischen Kriterien auf Grund der Mehrfachverwendung gerecht werden. Der „Fingerling“ bildet einen weiteren innovativen Baustein der ORASYS-Produktpalette. ☒

PN Adresse

MicroResult GmbH
Am Teufelsteich 2
03185 Peitz
Tel.: 03 56 01/80 33-0
Fax: 03 56 01/80 33-19
E-Mail: info@microresult.com
www.microresult.com

Darum täglich Orotol® – wirkt seit über 40 Jahren

Gründlichste Hygiene in der (fach-)zahnärztlichen Praxis wird von Patienten zurecht als selbstverständlich vorausgesetzt. Dürr Dental schafft mit Orotol® seit 1966 gerade in den kritischen Bereichen Ihrer Praxis beste Voraussetzungen für eine wirksame Desinfektion, Reinigung und Pflege in höchster Qualität.

Als Dürr Dental in den 60er-Jahren Sauganlagen für die Spraynebelabsaugung einführte, die erstmals die Behandlung am liegenden Patienten ermöglichen, war dies für die (Fach-) Zahnärzte eine enorme Arbeitserleichterung. Allerdings gab es für die neuen Sauganlagen zunächst keine adäquaten Reinigungs- und Pflegemittel. Deshalb entwickelte der Hersteller 1965 Orotol® für höchste Anforderungen an Hygiene und Systempflege. 1966 wurde es eingeführt – und der Fortschritt ließ sich auch deutlich mit der Nase wahrnehmen. Seitdem ist das markante und über die Jahre kaum veränderte Orotol®-Logo aus (Fach-) Zahnarztpraxen kaum noch wegzudenken.

Nach einem halben Menschenalter Erfahrung und Weiterentwicklung ist die Orotol® Familie das führende Hygieneprogramm für die Desinfektion, Reinigung und Pflege von Sauganlagen. Orotol® Plus flüssig und Orotol® Ultra Pulver mit Aktivsauerstoff wirken umfassend keimtötend, das heißt bakterizid, fungizid und viruzid – einschließlich der Inaktivierung von HBV und HIV. Im Unterschied zu vielen anderen Mitteln wirkt Orotol® auch tuberkulozid. Für Problemfälle mit sehr hartem Wasser oder hartnäckigen Ablagerungen steht MD 555 Orotol® Spezialreiniger zur Verfügung. Und MD 550

Orotol® beseitigt problemlos Rückstände von Kalk, Blut oder Abformmaterial aus dem Mundspülbecken. Der Erfolg der Orotol®-Familie beruht nicht zuletzt auf der kontinuierlichen Weiterent-

wickelung gemäß neuesten medizinischen Erfordernissen. Selbstverständlich sind alle Desinfektionsmittel DGHM/VAH-gelistet und entsprechen damit strengen Standards. Orotol® Plus ist zudem seit 2000 mit einer zitrusartigen Duftnote erhältlich, die mit ihrer Frische zu einer angenehmen Atmosphäre in der Praxis beiträgt. Noch komfortabler wird die Handhabung seit 1997 durch OroCup. Orotol® wird dadurch zum geschlossenen Pflegesystem, bei dem

kein Tropfen mehr daneben gehen kann. Ansetzen – schützen – absaugen – fertig: Die empfohlene tägliche Anwendung ist im Handumdrehen erledigt. Zur Erleichterung in der An-



Die Orotol®-Familie aus dem Hause Dürr: seit 40 Jahren führend in der Desinfektion der Praxis.

wicklung gemäß neuesten medizinischen Erfordernissen. Selbstverständlich sind alle Desinfektionsmittel DGHM/VAH-gelistet und entsprechen damit strengen Standards. Orotol® Plus ist zudem seit 2000 mit einer zitrusartigen Duftnote erhältlich, die mit ihrer Frische zu einer angenehmen Atmosphäre in der Praxis beiträgt. Noch komfortabler wird die Handhabung seit 1997 durch OroCup. Orotol® wird dadurch zum geschlossenen Pflegesystem, bei dem

wendung gibt es seit der IDS 2005 das Orotol® Combi-Set mit drei 2,5-Liter-Flaschen Orotol® Plus und 75 praktischen Portionsbeutel MD 555.

Die in Jahrzehnten gewachsene Erfahrung des Unternehmens in der Desinfektion, Reinigung und Pflege von Sauganlagen kann sich jede Praxis in Form der Broschüre „Fitness und Werterhaltung für die Dürr Sauganlage“, nebst dem beiliegenden Falblatt „Tipps zur Anwendung

Zusatzdienstleistungen gehen hier immer Hand in Hand. Die Broschüre kann kostenfrei über den Dentalfachhandel bezogen werden. ☒

PN Adresse

Dürr Dental GmbH & Co. KG
Höppfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42/7 05-2 90
Fax: 0 71 42/2 13 96
E-Mail: info@duerr.de
www.duerr.de

Zahnbürste mit verbessertem Reinigungskontakt

Die Dr. Best-Forschung präsentiert ihre neueste Innovation: Eine Zahnbürste mit Flex-Federung und Borsten, die in einem flexiblen Gelbett gelagert sind.

Gerade und doch flexibel präsentiert sich der Bürstendruck der neuen Dr. Best Gelkopf-Zahnbürste. Beim Putzen schmiegen sich die in ein elastisches Gelbett eingelagerten Borsten optimal an die individuelle Zahnreihe an. Durch die flexible Anpassung und ihren konkaven Interdentalschnitt haben sie bis zu dreimal mehr Reinigungskontakt zu



Bis zu dreimal mehr reinigenden Zahnkontakt stellt die neue Gel-Zahnbürste von Dr. Best her.

den Zähnen als herkömmliche starre Zahnbürsten. Das bestätigen zwei unabhängige Untersuchungen an Universitätszahnkliniken in Zürich und den USA. Die bewährte Dr. Best Flex-Federung ermöglicht eine schonende Reinigung von Zahnfleisch und Zähnen. Damit erfüllt die Handzahnbürste alle Forderungen der Zahnmedizin und ist die richtige Zahnbürste für all jene, die sich gern bei der Optimierung der Putztech-

nik unterstützen lassen wollen. Die neue Dr. Best-Gelkopf-Zahnbürste mit attraktivem Design und ergonomisch geformten, rutschfesten Griff ist ab sofort in vier transparent leuchtenden Farben (hellblau, dunkelblau, pink, grün) für 3,79 Euro in Apotheken, Drogerie-Märkten und im Lebensmittel-

handel erhältlich. Auch die Verpackung wurde weiterentwickelt und mit einem wertvollen Zusatznutzen ausgestattet: Praktisch für den Arbeitsplatz oder unterwegs kann die Zahnbürste in einem neuartigen und wieder verschließbaren Etui aufbewahrt werden. **PN**

PN Adresse

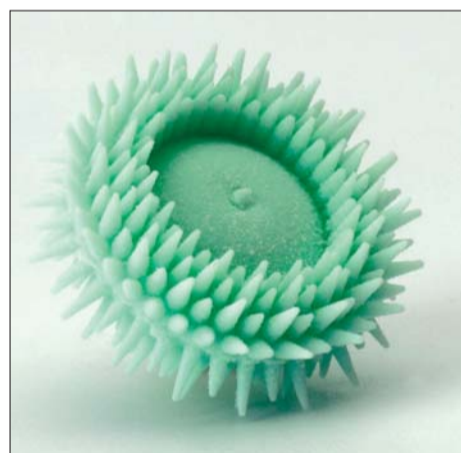
GlaxoSmithKline
Consumer Healthcare GmbH & Co KG
Bühlmatten 1
77815 Bühl/Baden
Tel.: 0 72 23/76-0
Fax: 0 72 23/76-40 00
E-Mail:
unternehmen@gsk-consumer.de
www.gsk-consumer.de

Kompaktes Zahnreinigungsgerät

Dent-o-care aus Höhenkirchen – Mundhygiene und Prophylaxe-Vertrieb – bietet seit Juli 2006 ein innovatives Produkt an: Rolly® - Toothbrush On The Go!

Seine kompakte Größe macht Rolly® – besonders unterwegs – zu einer idealen Alternative gegenüber kon-

ventioneller Reinigung mit der Zahnbürste. Ohne mit der Hand zu putzen, ohne Wasser und Zahnpasta – Rolly® einfach in den Mund nehmen und mit der Zunge etwa drei bis fünf Minuten an den Zähnen entlangführen. Die Kombination aus mechanischer Reinigung und aktiven Wirkstoffen sichert eine sehr effiziente Mundhygiene. Rolly® hat die Form eines Rades mit 276 Borsten. Die Radform ermöglicht eine gute Zirkulation im Mundbereich



Rolly®, ein Einwegartikel für diskrete Zahnreinigung mit Wirkstoffen gegen Karies (Xylitol, Fluorid).



Einzigartiges und innovatives Design, Mintgeschmack für frischen Atem.

durch einfaches „Rollen“ auf beiden Seiten der Zahnreihen. Die Borsten sorgen sowohl für das Entfernen von Nahrungsresten und Plaque, auch an schwer zugänglichen Stellen, als auch für die Reinigung der Zunge von Bakterien. Rolly® wird aus weichem plastischen Material hergestellt (FDA genehmigt), um Irritationen des Zahnfleisches zu vermeiden. Die Reinigungseffizienz wurde in verschiedenen klinischen Studien nachgewiesen. „Nach der traditionellen Zahnbürste mit Zahnpasta ist Rolly® ein sehr wirkungsvolles Mittel, um Plaque zu bekämpfen“, urteilte die New York University College of Dentistry, USA. „Im Rahmen aller analysierten Zahnoberflächen hat Rolly® gegenüber Kaugummi eine stärkere Verminderung der Plaque bewirkt“, gibt die Prophylaxe-Schule Zürich an.

Rolly® ist in zwei Verpackungsgrößen verfügbar, als praktische 6er-Box oder auch als Praxisausstattung mit 400 einzeln verpackten Rolly. **PN**

PN Adresse

Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH
Rosenheimer Str. 4a
85635 Höhenkirchen
Tel.: 0 81 02/7 77 28-88
Fax: 0 81 02/7 77 28-77
E-Mail: info@dentocare.de
www.dentocare.de

ventioneller Reinigung mit der Zahnbürste. Ohne mit der Hand zu putzen, ohne Wasser und Zahnpasta – Rolly® einfach in den Mund nehmen und mit der Zunge etwa drei bis fünf Minuten an den Zähnen entlangführen. Die Kombination aus mechanischer Reinigung und aktiven Wirkstoffen sichert eine sehr effiziente Mundhygiene. Rolly® hat die Form eines Rades mit 276 Borsten. Die Radform ermöglicht eine gute Zirkulation im Mundbereich

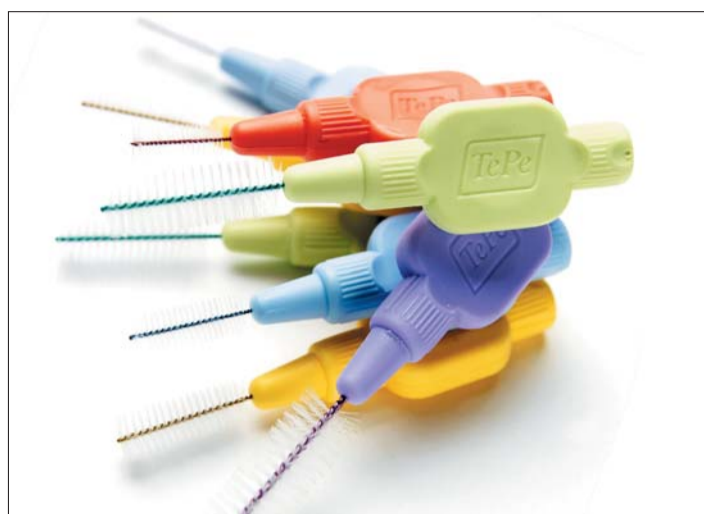
Interdentalbürsten extra weich

Jetzt bei TePe neu im Sortiment: Interdentalbürsten mit extra langen und extra weichen Borsten für eine ganz besonders sanfte und schonende Reinigung.

Die speziell ausgewählten Borsten von höchster Qualität versprechen eine effiziente

füllend und schonend für die Papille. Sie sind besonders empfehlenswert bei jungen

schleimhautrekrankungen. Die besonders schonende Anwendung macht die Bürste außerdem zum optimalen Reinigungsgerät nach operativen Eingriffen. Die fünf verschiedenen Größen der extra weichen TePe Interdentalbürsten entsprechen in ihrer Gängigkeit den bekannten TePe Interdentalbürsten. Um sie leichter unterscheiden zu können, sind die neuen extra weichen Bürsten in Pastellfarben gehalten. **PN**



Die sanfte Alternative: Speziell für besonders empfindliche Patienten eignen sich die extra weichen Interdentalbürsten von TePe.

Reinigung und Haltbarkeit. Die langen und besonders weichen Borsten sind Raum

Patienten mit intakten Papillen, schmerzempfindlichen Zähnen, Gingivitis oder Mund-

PN Adresse

TePe Mundhygiene-Produkte
Vertriebs-GmbH
Borsteler Chaussee 47
22453 Hamburg
Tel.: 0 40/51 49 16-05
E-Mail: info@tepegmbh.de
www.tepe.se

ANZEIGE

Wenn Sie folgendes suchen....

Qualität

Schraubenförmige, konische & One Stage - Implantate: Ti-Grade 5.

SMA-Oberfläche: sandgestrahlt und säuregeätzt.

Alle MIS - Produkte werden gemäß den folgenden internationalen Normen hergestellt und verpackt:

ISO9001:2000
ISO13485:2003
32/42/EEC
FDA

Erschwinglichkeit

Verschiedene Aufbauten zu einem günstigen Preis.

- Erhältlich mit internen oder externen Verbindungen
- Aufbauten auf Goldbasis mit und ohne Sechskant
- Gerade und abgewinkelte Keramikaufbauten
- Anatomische Titaniaufbauten
- Komponenten für Vollprothesen

Innovation

Unser Bohrführungssystem ist ein neues Konzept, das dem Zahnchirurgen ermöglicht, zwei oder mehr Implantatstellen mit einem optimalen Abstand, Winkel und einer perfekten Parallelität zu präparieren.



Sie finden all dies bei

die Freiheit zu wählen

MIS

Am Herforder Tor 12, 32105 Bad Salzuflen E-mail: mg@mis-implants.de
Tel: 0 52 22 - 92 97 11 Fax: 0 52 22 - 92 97 14

PN SERVICE

Diagnostik und Therapie periimplantärer Infektionen

Die Zahl der Implantate steigt stetig an und damit einhergehend auch die Zahl der bakteriellen Komplikationen bis hin zu Implantatverlusten. Durch die fortschreitende Verbreitung der Implantate wird das Wissen um die richtige Mundhygiene für die größer werdende Patientenzahl umso wichtiger.

Bei einer bereits bestehenden Periimplantitis kann eine rechtzeitig einsetzende Therapie den Verlust verhindern. State-of-the-Art zur mikrobiologischen Diagnostik und Festlegung der Behandlungsstrategie ist die Real-Time-PCR. Um die Bedeutung von Mundhygiene und abgesicherter Diagnostik sowie engmaschiger zahnärztlicher Betreuung zu unterstreichen, präsentierte GABA International im wissenschaftlichen Programm der Europerio5 in Madrid zwei entsprechende Workshops.

Professor Andrea Mombelli von der Universität Genf widmete sich am 30. Juni 2006 in seinem Workshop im Rahmen der Scientific Sessions der Prävention und Therapie bakteriell verursachter Komplikation bei Zahnimplantaten. Dabei stellte er einen evidenzbasierten klinischen Behandlungs- und Erhaltungsplan vor. Zwar haben moderne Zahnimplantate eine hohe Erfolgsrate, jedoch treten in vier von zehn Fällen therapiebedürftige Probleme auf. Die Anlagerung von Bakterien am Implantat verursacht im

Anfangsstadium eine periimplantäre Mukositis, die sich ebenso wie bei einer Parodontitis häufig unbemerkt in die Tiefe ausdehnen kann. Die Periimplantitis wird als entzündlicher Prozess der das Implantat umgebenden Gewebe definiert, der mit Knochenabbau einhergeht. Klinische Studien zeigen, dass erfolgreich eingewachsene Implantate von einer Mehrheitlich aus grampositiven Keimen bestehenden Mikroflora umgeben sind, während infektiöse Implantate von einer hohen Quantität

gramnegativer Bakterien besiedelt sind. Wenn bereits eine Periimplantitis besteht, kann der Verlust des Implantats durch eine adäquate Behandlung mit gründlicher Reinigung des Implantats und Suppression des Bakterienwachstums verhindert werden, sofern sie rechtzeitig genug einsetzt. Als erste diagnostische Schritte schlägt Mombelli ne-



Zur Eröffnung der Europerio5 in Madrid sprachen Prof. Dr. Maurizio Tonetti, der Vorsitzende Prof. Dr. Mariano Sanz und Prof. Dr. Tord Berglundh.

ANZEIGE

Die Nr. 1 für den Implantologen

CURRICULUM Implantologie DGZI

Themenauswahl

NAVIGATION **MINIMAL INVASIVE CHIRURGIE**
PIEZOSURGERY **RKI-EMPFEHLUNGEN**

- 100 Prozent Anerkennung durch Konsensuskonferenz
- Nennung der Curriculum-Teilnehmer in Suchmaschinen und im DGZI-Patientenportal
- Ihr Weg zum Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie, Spezialist Implantologie – DGZI und zum Master of Science Implantology!

Weitere Informationen unter:

0800 – DGZITEL | 0800 – DGZIFAX
(kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)



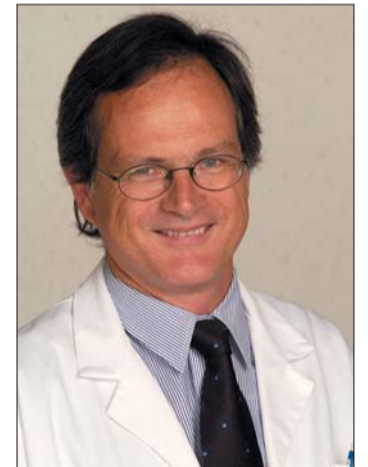
DGZI-Geschäftsstelle/Sekretariat · Feldstr. 80 · 40479 Düsseldorf
Tel. 02 11/1 69 70-77 · Fax 02 11/1 69 70-66
sekretariat@dgzi-info.de · www.dgzi.de



ben der Erhebung des Mundhygienestatus und der Feststellung der Blutungsneigung die Sondierung der Taschentiefe vor. Ist die Zahnfleischtasche > 3 mm, dient zur weiteren Diagnose ein Röntgenbild, um einen möglichen Knochenverlust festzustellen. Im Falle eines Knochenabbaus, einer Taschentiefe von 4–5 mm, Blutungsneigung und eventuellem Eiterausstritt, schließt sich neben der gründlichen Reinigung der Implantate und Mundhygieneinstruktionen der begleitende Einsatz von Antiseptika (0,2 % Chlorhexidin) an. Bei Taschen tiefer als 5 mm können chirurgische Maßnahmen notwendig werden, da sich die gründliche Reinigung der rauen Implantatoberflächen häufig als schwierig erweist. Zur Unterstützung der mechanischen Implantatreinigung wird die Therapie mit Antiseptika und Antibiotika empfohlen. Zur Auswahl der richtigen Therapieform können mikrobiologische Tests hilfreich sein. Das Verfahren mit der höchsten Spezifität und Sensitivität für die rechtzeitige und abgesicherte Diagnostik ist die Real-Time-PCR (Polymerase chain reaction) zur quantitativen Bestimmung der sechs wichtigsten Markerkeime der Periimplantitis sowie der Gesamtkeimzahl.

Auf ihre Sensitivität hin untersuchten Prof. Dr. Søren Jepsen und Dr. Pia-Merete Jervø-Storm von der Universität Bonn verschiedene mikrobiologische Testverfahren und stellten ihre Resultate im Forum für Innovation bei der Europerio5 vor. Als State-of-the-Art bezeichneten die Referenten dabei den meridol® Paro Diagnostik Test, dessen Technologie sich auf die Real-Time-PCR stützt. Im Vergleich zur gängigen Kultivierung der Bakterien wird für die Real-Time-PCR kein vitales Probenmaterial benötigt, was im Falle der parodontalpathogenen gramnegativen Keime, die anaerobe Lebensbedingungen brauchen, eindeutige Vorteile bietet. Bei der Real-Time-PCR werden die Proben auf bestimmte DNA-Sequenzen untersucht. Die automatisierte Analyse kann sechs parodontalpathogene Markerkeime identifizieren und quantifizieren (*A. actinomycetemcomitans*, *P. gingiva-*

lis, *T. forsythensis*, *F. nucleatum*, *P. intermedia*, *T. denticola*). Vor allem die Quantifizierung des Bakterienbesatzes in der subgingivalen Plaque bringt Vorteile hinsichtlich der Therapieentscheidung. Zusätzlich präsentierten die Bonner Wissenschaftler die Ergebnisse einer vergleichenden Studie zur Bestimmung der klinischen Effekte von Full-mouth root planing (FMRP)



Referierte zum Thema Periimplantitis-Therapie: Prof. Dr. Andrea Mombelli (Universität Genf).

gegenüber der Wurzelglättung einzelner Quadranten (QRP). Beim FMRP wurden die Probanden innerhalb von 24 Stunden in zwei Sitzungen subgingivalem Scaling und Root planing an allen Quadranten unterzogen. Beim QRP wurde das Scaling quadrantenweise in wöchentlichen Intervallen vorgenommen. Weder für die einzelnen Quadranten noch für den ganzen Mund wurden nach drei und sechs Monaten signifikante Unterschiede der Parameter Taschentiefe (PPD), Blutungsindex (BOP) und Attachmentverlust (RAL) festgestellt.

Die beiden Workshops von Prof. Mombelli (Universität Genf) sowie Prof. Jepsen und Dr. Jervø-Storm (Universität Bonn) wurden von GABA International im Rahmen der Europerio5 in Madrid präsentiert. ☐

PN Adresse

GABA GmbH
Berner Weg 7
79539 Lörrach
Tel.: 0 76 21/90 71 20
Fax: 0 76 21/90 71 24
E-Mail: presse@gaba-dent.de
www.gaba-dent.de

Oral-B „Up to date“-Fortbildungen 2006 für das ganze Praxisteam

Sich über professionelle und häusliche Prophylaxe stets auf dem Laufenden zu halten, ist längst ein Muss für alle Praxismitarbeiter. Denn sie sind für Patienten die wichtigsten Ansprechpartner bei Fragen rund um die Vorsorge, und Oral-B unterstützt sie dabei – mit Fortbildungen für die ganze Praxis.

So bietet Oral-B nach dem erfolgreichen Auftakt 2005 im Rahmen des Weiterbildungskonzepts „Up to date“ 2006 vier verschiedene Formate an: Neben Basiskurs und klinischem Aufbaukurs mit Fallbeispielen werden auch Anwendungs-Workshops für das komplette Team sowie spezielle Tagesseminare für Zahnärzte durchgeführt. Insgesamt 34 Termine in ganz Deutschland stehen von September bis Dezember zur Auswahl. Die richtige Vorsorge für die Vorsorge: Das Oral-B Fortbildungskonzept „Up to date – Prophylaxe, Wissen, Weiterbildung“ vermittelt alles Wesentliche rund um die moderne Prophylaxe – von der Diagnostik und Tipps und Tricks zur Patientenmotivation, Prophylaxe-Management in der Praxis, Patientengespräch bis hin zu zahnärztlichen Maßnahmen und Empfehlungen zur häuslichen Prophylaxe, Fallbeispielen und Abrechnungstipps. Und das mit großer Resonanz: Bereits zum Auftakt 2005 wurden mehr als 3.000 Teilnehmer bei Veranstaltungen in Deutschland und der Schweiz verzeichnet. Für das Jahr 2006 stehen

nach den bereits gelaufenen Kursen in Österreich und der Schweiz insgesamt 34 Fortbildungen in Deutschland zur Auswahl, darunter für das ganze Praxisteam Basiskurse, ergänzende klinische Kurse und – neu hinzugekommen – Anwendungs-Workshops sowie für Zahnärzte spezielle Tagesseminare. Von September bis Dezember 2006 geben die renommierten Referenten Dr. med. dent. Ralf Rössler, Lehrbeauftragter der Charité, Campus Benjamin Franklin, Poliklinik



Mit mehr als 3.000 bisherigen Teilnehmern erfreuen sich die „Up to date“-Kurse großer Beliebtheit.



Referent Dr. Ralf Rössler, Lehrbeauftragter der Charité, Campus Benjamin Franklin, Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie.

tin der Germanistik und gelernte Prophylaxe-Assistentin, Referentin an Zahnärztekammern und Ausbilderin, sowie Conny Schwierte, Dentalhygienikerin und Oral-B Klinikreferentin, und Sabine Hiemer, zahnmedizinische Angestellte und Fortbildungsreferentin, wertvolle Informationen, Erfahrungen und Tipps rund um die professionelle und häusliche Prävention kompetent und praxisnah weiter. Der neue Workshop Prophylaxe wiederum vermittelt zunächst das notwendige Grundwissen, bevor dann in kleinen Gruppen die professionelle Zahnreinigung am Patienten trainiert wird. Für dieses Praxis- und Video-training in den Räumen der EVIDENT Consulting in Hanau stehen die erfahrenen DHs und Praxis-Managerinnen Barbara Kampfmann-Balfer und Katja Wahle sowie Dentalhygienikerin Ul-

rika Anja Wiedemann, bereit.

In der Gebühr von jeweils 190 Euro inkl. MwSt. (160 Euro inkl. MwSt. bei jeder weiteren Anmeldung pro Kurs) für den Basis- und klinischen Kurs bzw. 250 Euro inkl. MwSt. für die Zahnarzt-Kurse und 340 Euro inkl. MwSt. bei jeder weiteren Anmeldung pro Kurs) für den Prophylaxe-Workshop sind auch ausführliche Arbeitsmaterialien, ein Teilnehmerzertifikat sowie Speisen und Getränke enthalten. Als zusätzliches Extra erhalten die Teilnehmer zudem eine Premium-Elektrozahnbürste von Oral-B gratis! Weitere Informationen über die Fortbildungen können unter Tel.: 00800-87 86 32 83 (00800-UP-TODATE) erfragt werden. Anmeldungen sind unter gleicher Telefonnummer sowie per Fax unter 0 61 72/6 84 81 60 möglich. ☒

PN Kurstermine

Termine der „Up to date“-Fortbildungen 2006 in Deutschland:

Basiskurs Prophylaxe (13.00 – 19.30 Uhr)		
Hamburg	Fr. 01. September	Kurs-Nr. B01
Leipzig	Mi. 06. September	Kurs-Nr. B02
Hannover	Do. 07. September	Kurs-Nr. B03
Krefeld	Do. 28. September	Kurs-Nr. B04
Dortmund	Fr. 29. September	Kurs-Nr. B05
Köln	Sa. 30. September*	Kurs-Nr. B06
Weimar	Fr. 13. Oktober	Kurs-Nr. B07
Konstanz	Mi. 18. Oktober	Kurs-Nr. B08
München	Do. 19. Oktober	Kurs-Nr. B09
Frankfurt am Main	Mi. 01. November	Kurs-Nr. B10
Göttingen	Fr. 03. November	Kurs-Nr. B11
Dresden	Sa. 04. November*	Kurs-Nr. B12
Freiburg im Breisgau	Mi. 29. November	Kurs-Nr. B13
Stuttgart	Do. 30. November	Kurs-Nr. B14
Mannheim	Fr. 01. Dezember	Kurs-Nr. B15
Nürnberg	Sa. 02. Dezember*	Kurs-Nr. B16
Bielefeld	Mi. 06. Dezember	Kurs-Nr. B17
Berlin	Do. 07. Dezember	Kurs-Nr. B18

*jeweils Samstag 10.00–16.30 Uhr

Aufbaukurs Prophylaxe (13.00 – 19.30 Uhr)		
Hannover	Fr. 08. September	Kurs-Nr. A01
Dortmund	Do. 14. September	Kurs-Nr. A02
Köln	Mi. 20. September	Kurs-Nr. A03
München	Fr. 20. Oktober	Kurs-Nr. A04
Frankfurt	Do. 02. November	Kurs-Nr. A05
Berlin	Fr. 08. Dezember	Kurs-Nr. A06

Tagesseminar Zahnärzte (10.00 – 16.30 Uhr)		
Hannover	Sa. 09. September	Kurs-Nr. T01
Frankfurt am Main	Sa. 14. Oktober	Kurs-Nr. T02
München	Sa. 21. Oktober	Kurs-Nr. T03
Köln	Sa. 18. November	Kurs-Nr. T04
Berlin	Sa. 09. Dezember	Kurs-Nr. T05

Workshop (09.30 – 16.30 Uhr)		
Hanau	Sa. 02. September	Kurs-Nr. W1
Hanau	Sa. 09. September	Kurs-Nr. W2
Hanau	Sa. 16. September	Kurs-Nr. W3
Hanau	Sa. 04. November	Kurs-Nr. W4
Hanau	Sa. 18. November	Kurs-Nr. W5

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
E-Mail: info@gillettegruppe.de
www.oralb.com

Praxistag: Weitere Termine im Herbst

„Unsere Patienten, mein Chef und ich!“ – unter diesem Motto findet in deutschen Ballungsgebieten der „Große Praxistag 2006“ statt – und das mit riesigem Erfolg: Über 3.000 Praxisteams nahmen an den ersten Veranstaltungen teil.

Grund für die Initiatoren von der Internationalen Fortbildungsgesellschaft IFG, mit der Unterstützung von DeguDent weitere sieben Termine im Herbst anzubieten. Dann präsentiert Motivations-Ass und Trainer Hans-Uwe Köhler erneut einen Tag, der nicht alltäglich ist: Come-Together und After-work-Party, mitreißende Motivationsvorträge, neue Teamstrategien und innovative Ansätze zur Lösung von altbekannten Problemen in der zahnärztlichen Praxis, dazu noch ein Gewinnspiel und etwas für das leibliche Wohl – das sind die Zutaten für das Erfolgsrezept des „Großen Praxistags 2006“ von Anbieter IFG. Ergänzend wird den Teilnehmern auch noch ein vollständiges Skript zum Nachlesen der Veranstaltungsinhalte mit auf den Weg gegeben. „Wir haben noch nie eine Fortbildungsreihe mit solch einem enormen Zulauf organisiert“, berichtet Wilhelm Hakim, Geschäftsführer mit langjähriger

Veranstaltungserfahrung, nach den ersten sieben Stationen.



Motivationstrainer Hans-Uwe Köhler sorgt für den enormen Erfolg der Fortbildungsveranstaltungen.

„Das Konzept geht auf und steht ganz in Einklang mit unserer Fortbildungsphilosophie, die auf eine große Praxisnähe setzt. Deshalb sehen wir im ‚Praxistag‘ eine gute Ergänzung unseres vielfältigen Angebots und unterstützen ihn auch nicht zuletzt mit unserem Know-how“, sagt DeguDent-Dienstleistungsmanager Andreas Maier. Die Erfolgsstory dieses Fortbil-

dungsformats basiert dabei neben der ungewöhnlichen Informationsvermittlung und den unterhaltsamen Elementen – zu denen zum Beispiel jeweils ein Gewinnspiel mit einem Cabrio-Wochenende als Hauptpreis zählt – auch auf dem günstigen Preis von knapp über 100 Euro pro Teilnehmer (zzgl. MwSt.). Wer sich anmelden möchte, kann sich direkt an die IFG unter Tel.: 0 45 03/ 77 99 33 oder online unter www.ifg-hl.de wenden – für alle, die es nicht schaffen, einen „Praxistag 2006“ zu besuchen, ist unter diesem Kontakt auch eine Live-Zusammenfassung auf DVD erhältlich. ☒

PN Adresse

DeguDent GmbH
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-57 03
Fax: 0 61 81/59-57 50
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

Optimale Vorbereitung auf Kontrollen

Das überarbeitete Medizinproduktegesetz zielt auf eine hygienischere Behandlung in Praxen ab. PHARMATECHNIK setzt ihr Seminarangebot fort.

Zahnarztpraxen sind seit Kurzem angewiesen, ihre medizinischen Instrumente noch genauer zu desinfizieren und zu sterilisieren. Dieses Ziel ver-

folgt der Gesetzgeber mit dem überarbeiteten Medizinproduktegesetz (MPG), das im April dieses Jahres im Bundesgesundheitsblatt in Kraft getreten ist. Für Zahnärzte haben das Gesetz und die entsprechenden aktuellen Richtlinien des Robert Koch-Instituts (RKI) erhebliche Folgen: Jede deutsche Praxis sollte einen Hygienebeauftragten vorweisen, der dafür zuständig ist, dass die Arbeitsgeräte und Instrumente der Norm entsprechend gepflegt und sterilisiert werden. Bezirksregierungen und Gesundheitsämter prüfen Zahnarztpraxen seither laufend auf die Einhaltung der neuen Richtlinien. Das kann im Einzelfall möglicherweise existenzgefährdende Folgen haben; auf die betroffenen Praxen können hohe Investitionen zukommen. Außerdem kosten die Begehungen eine Praxis zwischen 600 und 2.500 Euro. Die AKADEMIE DR. GRAESSNER setzt vor diesem Hintergrund auch im zweiten Halbjahr in mehreren PHARMATECHNIK-Geschäftsstellen ihre erfolgreichen Hygiene-Seminare für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Implantologen fort. Michael Jäger, Diplom-Kaufmann und Berater für Ärzte und Zahnärzte, der auch spezialisiert ist auf die

Einführung von Qualitätsmanagement in Zahnarztpraxen, berichtet dabei über die neue



Referent Michael Jäger, Diplom-Kaufmann und Berater für Ärzte und Zahnärzte.

Aufbereitung von Medizinprodukten und die Änderungen, die auf die Zahnmediziner zukommen. Er referiert zu den Themen aktuelle RKI-Richtlinien, Verhalten bei Kontrollbesuchen, Checklisten und Dokumentation. Im Anschluss wird eine Prüfung abgehalten, mit deren erfolgreichem Bestehen die Teilnehmer fünf Fortbildungspunkte erreichen können. ☒

PN Adresse

AKADEMIE DR. GRAESSNER
Dr. Klaus Borchert
Tel.: 0 81 51/44 42-5 00
Fax: 0 81 51/44 42-75 00
E-Mail:
akademie@pharmatechnik.de
www.pharmatechnik.de

PN Kurstermine

Seminar „Hygiene in der Zahnarztpraxis nach RKI-Richtlinien“:

- ➔ Geschäftsstelle Essen:
Freitag, 27.10.2006 (15.00 bis 18.00 Uhr)
Samstag, 28.10.2006 (10.00 bis 13.00 Uhr)
- ➔ Geschäftsstelle Hamburg:
Mittwoch, 30.08.2006 (14.00 bis 17.00 Uhr)
Mittwoch, 04.10.2006 (14.00 bis 17.00 Uhr)
- ➔ Geschäftsstelle Mainz:
Freitag, 22.09.2006 (15.00 bis 18.00 Uhr)
Samstag, 23.09.2006 (10.00 bis 13.00 Uhr)
- ➔ Geschäftsstelle München:
Mittwoch, 27.09.2006 (14.00 bis 17.00 Uhr)
Freitag, 20.10.2006 (15.00 bis 18.00 Uhr)
- ➔ Geschäftsstelle Porta Westfalica:
Mittwoch, 06.09.2006 (14.00 bis 17.00 Uhr)
Mittwoch, 18.10.2006 (14.00 bis 17.00 Uhr)
- ➔ Geschäftsstelle Stuttgart:
Freitag, 13.10.2006 (15.00 bis 18.00 Uhr)
Samstag, 14.10.2006 (10.00 bis 13.00 Uhr)
- ➔ Kosten: 79 € zzgl. MwSt.

Dauerhafte Erfolgskonzepte für die Zahnarztpraxis

„Alles, was Zahnmedizin erfolgreich macht“ steht im Fokus des 5. Dental Excellence Congresses, der am 1. und 2. Dezember 2006 in Niedernhausen nahe Frankfurt am Main stattfinden wird.

Sichern Sie sich das Wissen, wie trotz der Unwägbarkeiten im Gesundheitswesen und veränderter Rahmenbedingungen wirtschaftlich erfolgreich Zahnmedizin praktiziert werden kann. Lernen Sie eine Fülle von modernen, innovativen Behandlungsmethoden kennen, die Ihrer Praxis zu dauerhaftem Erfolg verhelfen!

KaVo bietet den Teilnehmern des zweitägigen Congresses unter dem Motto „Erfolgreiche Zahnmedizin – Exzellentes Coaching“ ein hochkarätiges, praxisorientiertes Vortragsprogramm an. Spitzenreferenten und kompetente Erfahrungsberichte gewährleisten hierbei ein Höchstmaß an fachlichem Niveau.

Der erste Kongresstag stellt die Themen Prävention und Prophylaxe in den Mittelpunkt. Prof. Dr. Johannes Einweg startet die Fortbildungsveranstaltung mit seinem Einleitungsvortrag „Chancen und Möglichkeiten einer präventiv-orientierten Praxis“. Im Anschluss daran referiert die Dentalhygienikerin Tracey Lenemann, die auf mehr als 20 Jahre aktive Prophylaxerfahrung zurückblicken kann, über die „Prophylaxe in der Anwendung durch die ZTA“ und bereitet dabei u. a. die erfolgreichen Konzepte in der PZR praxisnah auf. Den fachlichen Ausklang des Tages bildet ein mitreißender

Vortrag des bekannten Motivationstrainers Jörg Löhr zum Thema „Selbst- und Fremdmotivation“.

Der zweite Kongresstag wird durch die Darstellung der einzelnen Fachgebiete wie



Das Rhein-Main-Theater in Oberhausen ist die Kulisse des kulturellen Rahmenprogramms des 5. DEC.

Prophylaxe, Parodontologie, Endodontie und minimalinvasive Prothetik gekennzeichnet sein.

Prof. Dr. Christian Dörfer von der Uni Kiel erläutert die aktuellen Trends und Konzepte in der Behandlung von Parodontitis und bei Allgemeinerkrankungen. Olaf Oberhofer, Zahnarzt aus Erwitte, zeigt mit seinem Parodontitiskonzept auf, dass Hightech in der Zahnarzt-

praxis ganz einfach umsetzbar und obendrein sehr erfolgreich ist.

Zum Thema „Erfolgreich praktizierte Endodontie mit HealOzone“ weiß Dr. Werner Boch, Ulm, der bereits mehr

gestaltet Prof. Dr. Gerhard Riegl, der schon auf dem 4. Dental Excellence Congress die Zuhörer in seinen Bann gezogen hat. Sein Vortrag konzentriert sich auf das „Zahnärztliche Marketing“. Der zweitägige Congress wird am Freitag von einem Galadiner mit Rock/Pop-Show im Rhein-Main-Theater eingerahmt. Sechs herausragende Sängerinnen begeistern mit einer kraftvollen, emotionsgeladenen, temperamentvollen und impulsiven Show. In einer einzigartigen Live-Performance wird das Publikum mit auf eine Reise durch alle Genres genommen: von Pop bis Musical, von Rock bis Soul und Funk. Genießen Sie diesen Abend in ungezwungener Atmosphäre.

Bei Buchungen bis zum 31. August 2006 gewährt KaVo einen Frühbucher-Rabatt. Weitere ausführliche und aktuelle Informationen zum 5. Dental Excellence Congress und zur Anmeldung sind unter www.kavo.com/dec abrufbar. ☒

als 300 Patientenfälle mithilfe des HealOzone-Gerätes erfolgreich therapiert hat, Interessantes zu berichten. Prof. Peter Pospiech führt die Zuhörer des 5. Dental Excellence Congresses in die Welt der Keramik. Als führender Wissenschaftler auf diesem Gebiet spricht er über den Erfolg von metallfreiem, keramischem Zahnersatz. Den Abschluss der zweitägigen Veranstaltung

Info-Pakete zur Zahngesundheit

Ohne die Zahnarztpraxen ist der 25. September kein Tag der Zahngesundheit. Auch dieses Jahr kann wieder ein umfangreiches Informationspaket zur Patientenaufklärung geordert werden.

In der Zahnarztpraxis ist jeder Tag ein Tag der Zahngesundheit – die Medien konzentrieren sich auf den 25. September 2006. Bundesweit und regional gibt es in ganz

Aktionskreis Tag der Zahngesundheit für eine starke Verbreitung des Info-Pakets. Es beinhaltet u. a. Poster, Merkblätter, Broschüren, Produktproben rund um das Thema

„Mundhygiene und Prophylaxe“. Das Info-Paket kann beim Verein für Zahnhygiene e.V. in Darmstadt gegen einen Beitrag von 7,50 Euro ab sofort angefordert werden.

Bitte überweisen Sie vorab die Gebühr von 7,50 Euro mit Angaben Ihrer Lieferadresse auf folgendes Sonderkonto:



Das Info-Paket unterstützt Praxen bei der Information ihrer Patienten.

Deutschland Hunderte von Events, Wettbewerben und Vorträgen. Es ist also auch ein Tag der Kreativität, an dem gesunde und schöne Zähne im Mittelpunkt stehen.

Die beste Aufklärung bekommt man allerdings in der Zahnarztpraxis selbst. Auch hier können die Patienten den 25. September als einen Aktionstag erleben. Dafür bietet das Info-Paket des Aktionskreises Tag der Zahngesundheit einiges: Es enthält Plakate, Flyer, Aufklärungsbroschüren, Proben und manches mehr.

Damit gesunde Zähne bei möglichst vielen Bundesbürgern weiterhin an Bedeutung gewinnen, engagiert sich der

Verein für Zahnhygiene e.V.
Konto: 18 008 203
BLZ: 508 501 50
Sparkasse Darmstadt

Faxen (0 61 51/89 51 98) oder schicken Sie uns Ihren Einzahlungsbeleg (Kopie) mit Adresse/Praxisstempel als Anforderung für Ihr Info-Paket. ☒

PN Adresse

Verein für Zahnhygiene e.V.
Liebigstraße 25
64293 Darmstadt
Tel.: 0 61 51/89 48 14
Fax: 0 61 51/89 51 98
E-Mail: kontakt@zahnhygiene-ev.de
www.zahnhygiene-ev.de

DGZI-Curriculum feiert Fußball-WM

Was machen, wenn ganz Deutschland im Fußballfieber ist und die DGZI bei der BEGO Implant Systems zu einem Curriculum-Wochenende „Implantologie“ zu Gast ist? Man verbindet die Ausbildung mit einem spannenden Fußballabend.

Mit tatkräftiger Unterstützung der IT-Abteilung wurde in der Eingangshalle der BEGO der Monitor, der normalerweise zur Begrüßung von Gästen eingesetzt

BEGO Implant Systems-Team auch damit beschäftigt, einen ansprechenden Rahmen für das 17-Uhr-Event zu schaffen. Ein kaltes Büfett war für die

für den Ausgang begeistern. Aber seine Schüler waren „gut zu ihm“ und haben ihn die Niederlage schnell vergessen lassen.

Wir von der BEGO waren auch froh, unseren Gästen wieder etwas ganz besonders geboten zu haben. Das ist etwas, worin die BEGO sich in der deutschen Dentalindustrie schon einen besonderen Namen erarbeitet hat. Und die nächste Gelegenheit kündigt sich bereits an. Die „dental days“, eine Gemeinschaftsveranstaltung der Firmen VOCO und BEGO am 3. und 4. November sind nicht nur ein Highlight für den wissbegierigen Zahnarzt, Oralchirurgen, Laborleiter und Techniker, sondern bietet auch den ganz speziellen Event mit dem „dental days Golf-Cup 2006“. Noch sind Plätze verfügbar, also schnell anmelden! ☒



Vor dem Fußballspiel bekam Prof. Dr. Wilfried Engelke die Gelegenheit, seinen Schülern das Curriculum Implantologie näher zu bringen.

wird, zum volltauglichen Fernseher „umgebaut“.

Während unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. Wilfried Engelke das Curriculum-Wochenende, wie bereits Praxis seit Anfang 2006, mit einer Live-OP in der Praxis von Herrn Dr. Michael Weiss begann und die 25 Teilnehmer gespannt dem OP-Verlauf folgten, war das

Teilnehmer zur Stärkung bereitgestellt und kalte Getränke gab es reichlich, um bei der Hitzeschlacht um den deutschen Sieg auch so richtig „dabei zu sein“. Alle waren sichtlich erleichtert, dass das deutsche Team es auch diesmal wieder schaffte. Nur Prof. Engelke konnte sich als „Argentinien-Fan“ nicht so richtig

PN Adresse

BEGO Implant Systems
GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
E-Mail:
info@bego-implantology.com
www.bego.com

„Kölner Konsens“ gibt Richtlinien

Aktuelle Stellungnahme zur Sofortversorgung und Sofortbelastung oraler Implantate: Auf Initiative des BDIZ EDI legt die 1. Europäische Konsensuskonferenz Implantologie (EuCC) Direktiven u. a. zur Therapieplanung vor.

Namhafte europäische Experten haben den „Kölner Konsens 2006“ erarbeitet,

Axel Kirsch (Deutschland). Inzwischen wurde der Konsens von vielen weiteren eu-

ropäischen Wissenschaftlern und führenden Experten der Implantologie und Prothetik aufgenommen und unterstützt. Die Initiative des BDIZ EDI zu dieser europäischen Konsensbildung bei einer wichtigen und aktuellen Fragestellung wird dabei von den europäischen Implantologen sehr begrüßt. „Der in Köln erreichte Erfolg zeigt die Wichtigkeit eines solchen Erfahrungsaustausches innerhalb



Ein Teil der „Väter“ des „Kölner Konsens“: Dr. Detlef Hildebrand, Dr. Mario Degidi (Italien), Dr. Robert Glauser (Schweiz) und Christian Berger, Präsident des BDIZ EDI (v.l.n.r.).

darunter u. a. Prof. Dr. Dr. Rolf Ewers (Österreich), Dr. Dr. Christian Foitzik (Deutschland), Prof. Dr. Andrzej Wojtowicz (Polen), Prof. Dr. Dr. Joachim E. Zöller (Deutschland), Dr. Ulrika Peterson (Schweden), Dr. Dr. Dieter Haessler (Deutschland), Dr. Roland Glauser (Schweiz), Prof. Dr. Adriano Piatelli (Italien), Dr. Fred Bergmann (Deutschland), Dr. Marco Degidi (Italien) und Dr.

ropäischen Wissenschaftlern und führenden Experten der Implantologie und Prothetik aufgenommen und unterstützt. Die Initiative des BDIZ EDI zu dieser europäischen Konsensbildung bei einer wichtigen und aktuellen Fragestellung wird dabei von den europäischen Implantologen sehr begrüßt. „Der in Köln erreichte Erfolg zeigt die Wichtigkeit eines solchen Erfahrungsaustausches innerhalb

von Europa, aber auch das Potenzial, das in solchen Kooperationen liegt“, sagt Christian Berger, Präsident des BDIZ EDI.

Das Ergebnis der 1. Europäischen Konsensuskonferenz Implantologie (EuCC) basiert auf der Diskussion der Ergebnisse des Implants World Congress Consensus Meeting in Barcelona 2002, der 3. ITI-Konsensuskonferenz in Gstaad 2003 und der Immediate Function Consensus Conference in Hollywood 2003 sowie eigener Studien der Teilnehmer. Das Ergebnispapier kann im Internet unter www.bdizedi.org (Bereich Zahnärzte) abgerufen werden. ☒

PN Adresse

BDIZ EDI
Geschäftsstelle
An der Esche 2
53111 Bonn
Tel.: 02 28/93 59-2 44
Fax: 02 28/93 59-2 46
E-Mail: office-bonn@bdizedi.org
www.bdizedi.org

3i legt Ergebnisse langjähriger Forschung vor

Dr. Jed Davies aus Kanada präsentiert auf dem 36. Jahreskongress der DGZI (13.–14.10.2006) die ersten technischen Daten der neuen NanoTite™ Implantatoberfläche von 3i Implant Innovations.

Tierexperimentelle Untersuchungen am Modell der Ratte haben für NanoTite™

Push-in-Werte sowie eine erheblich schneller und größer ausgebildete Knochen-Implantat-Kontaktfläche gezeigt. Die verbesserte Einheilung von Implantaten durch den Einsatz von Nanotechnologie auf der Implantatoberfläche ist das Ergebnis jahrelanger Forschung des 3i Konzerns, des Entwicklers der weltweit am besten wissenschaftlich dokumentierten Implantatoberfläche OSSEOTITE®, in Zusammenarbeit mit Universitäten auf globaler Ebene. Vollkommen andersartig funktioniert das neue CAD/CAM-System der Firma 3i mit Namen ARCHITECHPSR. Der Anwender benötigt keine Geräte wie Scanner, PC, Fräsmaschinen oder persönliche

Erfahrung mit dieser Technologie, um davon partizipieren zu können. Zielsetzung war es, die bekannten Vorteile der CAD/CAM-Technik wie Präzision und Qualität mit den Attributen Ökonomie und Kosteneffizienz zu verbinden. Nach Angaben der Firma 3i ist die Herstellung eines Titanstegs auf vier Implantaten mit dem 3i CAD/CAM-System signifikant günstiger als ein konventionell im Labor hergestellter Steg. Bedenkt man, dass keine Primärinvestitionen für Anlagegüter getätigt werden müssen, entfällt somit auch die klassische Amortisationsberechnung mit der bekannten Einheiten pro Monat-Formel. Das System arbeitet vom ersten Tag an wirtschaftlich für den Kunden, egal ob man zwei oder 20 Arbeiten im Monat anfertigt. ☒

PN Adresse

3i Implant Innovations
Deutschland GmbH
Lorenzstraße 29
76135 Karlsruhe
Tel.: 07 21/2 55 17-10
Fax: 0800/31 31-111
E-Mail: zentrale@3iimplant.com
www.3i-online.com



Dr. Jed Davies stellt die neue revolutionäre Implantatoberfläche NanoTite™ auf dem 36. DGZI-Jahreskongress vor.

Implantate im Vergleich zu den bekannten OSSEOTITE® Kontrollimplantaten höhere

Anwender benötigt keine Geräte wie Scanner, PC, Fräsmaschinen oder persönliche

Kostenfreie Kurse zu MPG-Standards

BPI Biologisch Physikalische Implantate bietet Kunden einen speziellen Fortbildungskurs zu Richtlinien des Medizinproduktegesetzes an.



In diesem werden die Kunden über Tipps, Kniffe und Neuigkeiten in der prothetischen und chirurgischen Implantologie allgemein und

speziell auf BPI-Implantate lizenziert. Mit jeweils 30 bis 40 Teilnehmern waren diese Veranstaltungen bisher ein voller Erfolg. Zwei weitere Fortbildungskurse werden im zweiten Halbjahr dieses Jahres angeboten; zwölf Fortbildungspunkte werden dafür vergeben. Im Anschluss an den Kurs kann in einer regen Gesprächsrunde über Erfahrungen und Anwendungen diskutiert werden. Diese

kostenfreie Veranstaltung bringt Implantologen, Überweiser und Zahntechniker auf den neusten Stand der Technik und birgt vielfältigs-

te Wege des interdisziplinären Austauschs. Alle Teilnehmer erhalten eine Lizenz, die den Richtlinien des Qualitätsmanagements und des Medizinproduktegesetzes entspricht. Somit wird erreicht, dass der (Fach-)Zahnarzt die MPG-Richtlinien und seine damit verbundene Pflicht gegenüber dem Patienten im alltäglichen Arbeitsablauf mit einbindet. ☒

PN Adresse

BPI
Biologisch Physikalische
Implantate GmbH & Co. KG
Tilsiter Straße 8
71065 Sindelfingen
Tel.: 0 70 31/7 63 17 - 0
Fax: 0 70 31/7 63 17 - 11
E-Mail: info@bpi-implants.com
www.bpi-implants.com

PN Veranstaltungen September/Oktober 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
13.09.2006	Witten	Vortragsreihe Endodontic Topics, Teil 1: Behandlungsplanung, Trepanation, optische Hilfsmittel Referenten: Prof. Dr. Rudolf Beer, Dr. Ljubisa Markovic	Akademie für Fortbildung der ZÄKWL Ingrid Hartmann, Tel.: 02 51/5 07-6 07
15.09.2006	Berlin	Prophylaxe und Parodontologie: Richtig anwenden und abrechnen Referenten: Jasmin Srou, Klaudia Dietrich	KaVo Campus/praxisDienste.de Tel.: 0 62 21/64 99 71-0
15.–16.09.2006	Potsdam	Augmentation und Membrantechnik Referent: DSD Kai Lüdemann	ORALTRONICS Frau Bredemeier, Tel.: 04 21/4 39 39-16
15.–16.09.2006	Olomouc, Tschechien	Kurs V BOI Aufbau-/Anwenderkurs „Angewandte Anatomie“ Referent: Dr. Stefan Ihde	Dr. Ihde Dental Claudia Ziegler, Tel.: 0 89/31 97 61-29
22.09.2006	Münster	Regenerative Parodontitistherapie Referent: Dr. Thomas Hoffmann	Akademie für Fortbildung der ZÄKWL Christel Frank, Tel.: 02 51/5 07-6 01
22.–23.09.2006	Karlsruhe	Feindiagnostik, Integration von chirurgischen und prothetischen Maßnahmen, Komplikationen und Fehlervermeidungen Referenten: Prof. Dr. Winfried Walther, Dr. Florian Troeger	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Petra Suß, Tel.: 07 21/91 81-2 00
04.10.2006	Kiel	Kariesmonitoring – Karies-Diagnostik, -Risikodiagnostik, nichtinvasive und minimalinvasive Verfahren Referent: Prof. Dr. Reinhard Hinkel	Zahnärztekammer Schleswig-Holstein Britta Wasem, Tel.: 04 31/26 09 26-81
13.–14.10.2006	München	36. Internationaler Jahreskongress der DGZI	Oemus Media AG Janine Martin, Tel.: 03 41/4 84 74-3 08

PN-Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:

Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig

Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber

Firma

Name

Straße

Land/PLZ/Ort

Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen)

Datum, Unterschrift

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise

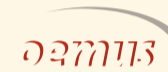
Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm

Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:

Format	1/32	1/16
Höhe x Breite	45 x 45 mm	94 x 45 mm
Preis	€ 90,00*	€ 180,00*

* zzgl. gesetzl. MwSt.



nächster Erscheinungstermin: 20. Oktober 2006

Anzeigenschluss: 6. Oktober 2006



... damit
Sie nicht
ständig
an Ihre
Grenzen stoßen



Faxen an 03 41/4 84 74-2 90

PN Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

Titel/Vorname

Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Widerrufsbelehrung:

Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum/Unterschrift

☐ Ja, ich möchte das kostenlose Probeabo beziehen.

Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die PN im Jahresabonnement zum Preis von 40 EUR/Jahr (inkl. MwSt. u. Versandkosten) beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

OEMUS MEDIA AG

Aboservice
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00

Fax: 03 41/4 84 74-2 90

E-Mail: grasse@oemus-media.de

www.oemus.com

Datum/Unterschrift

PN 4/06

