

PN MARKTÜBERSICHT

Prophylaxe, der Megatrend für die Zukunft der Zahnmedizin

Die Gesundheit besitzt für den Menschen von heute einen so hohen Stellenwert wie nie zuvor. Gleichzeitig gibt es mehr denn je wissenschaftliche Erkenntnisse zur Entstehung von Krankheiten. Mit diesen Voraussetzungen rückt die Prophylaxe auch in den Mittelpunkt der modernen Zahnarztpraxis.

Zukunft Zahnmedizin

Die Zukunft der Zahnmedizin des nächsten Jahrzehntes spiegelt sich in der Forschung von heute wider. Ein Trend zeichnet sich dabei deutlich ab: die Zahnmedizin ist von einer Annäherung an die Humanmedizin gekennzeichnet.³ Wegen der Gleichheit von molekularen Mechanismen und Wechselwirkungen in der Pathogenese von Krankheiten oraler Gewebe und denen anderer Organe haben schon in jüngerer Vergangenheit Forschungsergebnisse aus der Medizin ihre Auswirkungen auch auf die zahnmedizinische Forschung gehabt. Künftig wird die Erfassung des menschlichen Genoms, die Identifizierung aller Gene, ihrer jeweiligen Funktion und Kontrolle von Bedeutung für den gesamten Menschen sein und die Humanmedizin wie die Zahnmedizin gleichermaßen betreffen. Diese Entwicklung zeigt den Paradigmenwechsel in der Parodontologie, der in den 90er-Jahren einsetzte, bereits heute.

Das Hauptinteresse in der Parodontologie gilt inzwischen der Wirtsreaktion auf den bakteriellen Angriff sowie genetisch determinierten Parodontitisrisikofaktoren.⁴ Auf oral-diagnostischem bzw. -therapeutischem Gebiet zeichnen sich u.a. Lösungen für die zwei wichtigsten präventiven Probleme ab: 1. Patienten mit erhöhtem Risiko für Parodontopathien und Karies und 2. Verringerung des Aufwandes und der Compliance für die häusliche Mundhygiene bzw. des Zahnarztbesuches. Bereits heute sind Ätiologien und die meisten modifizierenden Faktoren von Karies und parodontalen Erkrankungen wissenschaftlich gut erfasst.⁵ Sogar es, Präventions- und Prophylaxestrategien in den Praxisalltag zu integrieren. Denn die Zukunft der Zahnmedizin wird von der Prävention und Prophylaxe geprägt sein. Bereits 1981 stellte J. Lindhe fest: „Die traditionelle, symptomatische zahnärztliche Therapie kann weder das Auftreten von Ka-

ries und parodontalen Erkrankungen sowie das Wiederauftreten von Karies und parodon-

ties und 83,4 % meinen, dass die Individualprophylaxe ein neues Aufgabenfeld mit zusätzlichen

phylaxe als gelegentliche Leistung an, vor allem im Zusammenhang mit der PAR-Therapie. Nur ca. 10 % der Zahnärzte in freier Praxis bieten eine systematische, bedarfsspezifische, kausale Individualprävention mit Konzept für alle Altersgruppen an. Soll die Prophylaxe den Stellenwert, der ihr auf Grund der wissenschaftlich als richtig erkannten Beweise zusteht, in Zukunft einnehmen, so muss die Frage gestellt werden, warum die Prävention noch nicht Bestandteil der Zahnheilkunde geworden ist, der ihr 92,3 % aller Zahnärzte theoretisch zuordnen.

1. Er ist nicht bereit, sein kuratives Konzept zu überdenken.
2. Erspricht zu wenig mit seinen Patienten und seinem Team.

3. Er ist es nicht gewohnt, im Team zu arbeiten, Verantwortung zu delegieren und den Patienten als gleichberechtigte Partner zu akzeptieren.

4. Es mangelt ihm an strategischen, kommunikativen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten.

Um der Prävention den ihr gebührenden Stellenwert in der Praxis zukommen zu lassen, sind die oben aufgeführten Probleme zu lösen.

Prophylaxe-Integration in die Praxis

Rückfragen zu der in unserer Praxis durchgeföhrten Prophylaxe-Kurse sowie eine Umfrage der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe⁶ lassen nur einen Schluss zu: „Der zentrale Engpass bei der Integration der Prävention in den Praxisalltag ist der Praxisinhaber selbst“:

1. Ansatz: Ausbildung

Zuerst ist es wichtig, die zahnärztliche Ausbildung dahingehend zu ändern, dass anstatt der Restauration die Präventionstherapie zum zentralen Ausbildungsthema wird. Dariüber hinaus muss für die erfolgreiche Praktizierung der Praxis-Präventions-Konzepte eine gute Ausbildung der Mitarbeiter sichergestellt sein. Diese Aufstiegs-, Aus- und Fortbildung muss dual erfolgen. Die externe Ausbildung ist Aufgabe der Kammern. Die interne Ausbildung muss dazu führen, dass Mitarbeiter und Praxisinhaber dasselbe Grundwissen besitzen, damit es möglich ist, den Patienten gegenüber die gleiche Sprache zu sprechen.

2. Ansatz: Kommunikation

Neben der Aneignung fachlicher Grundkenntnisse wird der Kommunikation künftig eine entscheidende Bedeutung bei der Integration der Prophylaxe in den Praxisalltag zu kommen. Präventive Zahnheilkunde basiert auf Information und Kooperation. Es ist somit selbstverständlich, dass Prophylaxe nur in einem von Idealen getragenen, kommunikativen Team erfolgreich sein kann. Oder anders ausgedrückt: Erfolgreiche Prophylaxe ist nie das Werk eines Einzelnen, sondern immer das geglückte Zusammenspiel von Zahnarzt, Praxisteam und Patient.

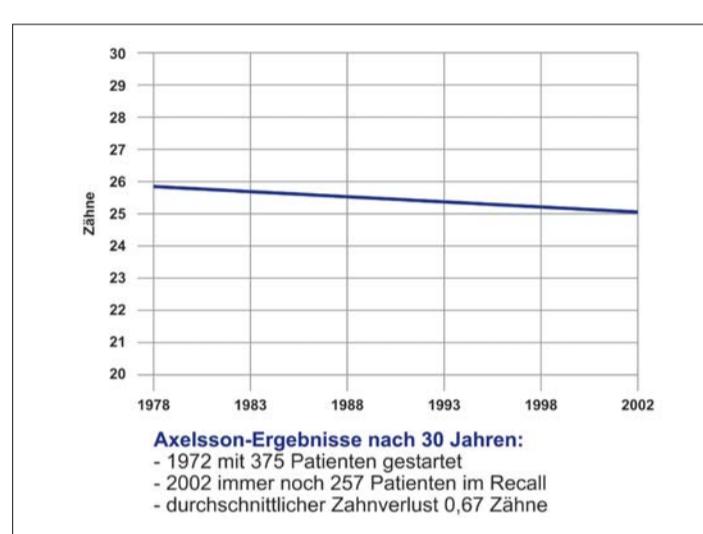
3. Ansatz: Organisation

Sind die Wissens- und Kommunikationsdefizite behoben, d.h., ist der fachliche Paradigmenwechsel erfolgt, so muss diesem noch ein organisatorischer Paradigmenwechsel folgen. Da den meisten Zahnärzten die strategischen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Grundvoraussetzungen fehlen, werden externe professionelle Dienstleister diesen nicht unwichtigen Teil zur Integration der Individualprophylaxe in den Praxisalltag übernehmen.

Zusammenfassung

Die Begriffe Prävention und

Fortsetzung auf Seite 12



talen Erkrankungen verhindern.“ Neueste Ergebnisse von Axelsson (siehe Abbildung) bestätigen diese Erkenntnisse. Die IDZ-Studie von 1997 zeigt, dass 92,3 % der befragten Zahnärzte der Meinung sind, dass Zahnheilkunde ohne Prophylaxe kaum noch vertretbar

Abrechnungsmöglichkeiten bietet.⁶ Die Umsetzung der Präventionserkenntnisse in den Praxen zeigt leider ein gänzlich anderes Bild. Die Zahnheilkunde in Deutschland ist nach wie vor hauptsächlich restaurativ orientiert.⁷ Nur ca. 20 % aller Praxen bieten Individualpro-

PN Marktübersicht Prophylaxeanbieter und -produkte

Firma	Produkt																	
	Pulverstrahleräte	Ultraschallgeräte und Ansätze	Kombinationsgeräte	Handinstrumentescalier	Intraorale Kameras	Prophylaxeeinheiten	Diagnostika: Karies/Parodont	Fluoridierungs- und lokale Desinfektionsmittel	Dokumentationsbögen	Patienteninformationsmaterial	Polierte/Polierpasten	Versiegelungsmaterialien	Elektrische Zahnbürsten	Mundpflegeprodukte*	Bleachingprodukte	Abräumungssoftware	Polymerisationslampen	Laser
ACTEON	●	●	●													●		
Aesculap				●														
Alfred Becht											●			●				
Alpro Dental							●											
American Dental Systems	●	●		●					●						●			
American Eagle			●													●		
A. R. C.																		●
A. Schweickardt				●										●				
BEYCODENT	●					●	●	●							●			
Biolase																	●	
Biotitec								●	●					●				
Bluemix									●					●				
bredent									●									
Brite Smile							●	●	●					●				
Butler						●		●	●				●	●				
Colgate						●		●	●				●	●				
Coltène/Whaledent	●																	
CompuDent Praxiscomputer									●	●						●		
Creamed	●				●	●		●		●	●	●	●	●	●	●	●	●
Curaden		●						●		●			●	●				
Deka DLS			●															
DeltaMed							●		●		●							
Dental Excellence																		
Dental Laser Vertrieb	●																	
DENTARES	●																	
Dentaplus Medico Service Beyer																		
Dentek																		
Dent-o-care																		
DENTRON																		
DENTSPLY DeTrey	●	●	●	●	●			●		●	●	●						
DEXCEL PHARMA								●		●								
Diakmak																		
DMG																		
Dr. Ihde																		
Dr. Liebe																		
Dürr Dental																		
EMS	●	●	●					●		●								

* Interdentalbürsten, Handzahnbürsten, Zahnseite und weitere Hilfsmittel

Fortsetzung von Seite 11

Prophylaxe sind zurzeit sowohl in der Medizin wie in der Zahnheilkunde en vogue und, im Gegensatz zu der bereits von Hippokrates geforderten Vorbeugung, durch klinische Studien gesichert. Die Idee der Gesundheitsfürsorge geriet durch die Entwicklung medizinischer Techniken in den Hintergrund. Moderne Medizin war bzw. ist leider von kurativem Denken und Vorgehen geprägt. Während jedoch in der Allgemeinmedizin die Ätiologien der ein-

präventive Betreuung zu ersetzen. Das hohe Ziel muss es sein, dass jeder Mensch ein Recht auf 28 eigene, gesunde Zähne ein Leben lang hat. Bis neue wissenschaftliche Erkenntnisse für Plaquefreiheit sorgen, wird die Umsetzung der klassischen Präventionsstrategie die Zahnarztpraxen in „User“ und „Loser“ spalten. Die modern präventiv-orientierte „User“-Praxis könnte in Zukunft wie folgt aussehen:

- vention ist der Praxismittelpunkt.
- 2. Die präventiv-orientierte Diagnostik untersucht die gesamten oralen Verhältnisse. Es wird der Status der Karies, des Parodontiums und der restlichen oralen Gewebe systematisch dokumentiert.
- 3. Die durchgeführte Diagnostik ist die Grundlage für eine risikoabhängige patientenindividuelle Therapie.
- 4. Das zahnärztliche Team nimmt sich angemessene Zeit, um den Patienten die Ursachen der Erkrankung

PN Anmerkung der Redaktion

Die folgende Übersicht beruht auf den Angaben der Hersteller bzw. Vertreiber. Wir bitten unsere Leser um Verständnis dafür, dass die Redaktion für deren Richtigkeit und Vollständigkeit weder Gewähr noch Haftung übernehmen kann.

gen und die Schritte zum Stoppen der Erkrankungen zu erklären. Das Praxisteam handelt vorausschauend im Bemühen um ein Konzept der Krankheitsvermeidung bzw. Krankheitskontrolle.

5. Das Praxisteam ist bemüht, eine dauerhafte Patienten-Praxisteam-Beziehung auf-

zubauen. Nur mit dem notwendigen Vertrauensverhältnis, das Bedenken, Ängste und Erwartungen der Patienten berücksichtigt, gelingt es, die gewünschten Verhaltensänderungen der Patienten zu erreichen und den Patienten dauerhaft an die Praxis zu binden.

6. Vor jeder eventuell notwendigen, invasiven Behandlung stellt sich der Zahnarzt selbst die Frage „was ist eher im Interesse des Patienten, im Sinne eines Langzeiterhalts oraler Gesundheit: Durchführung der invasiven Maßnahme zum jetzigen Zeitpunkt – oder im Moment eine nichtinvasive Alternative einzuleiten“ (Behandlungsmonitoring).

7. Es werden schriftliche Behandlungspläne erstellt (einschließlich Kostenschätzung), deren Ziel das Erreichen oraler bzw. dentaler Gesundheit in einer wünschenswerten Balance ist:

- mit den ermittelten Wünschen des Patienten
- die Patienten in eine präventive Richtung zu leiten
- ihr Denken für präventive Ideen zu öffnen
- bereitwillig zu akzeptieren, zum Wohle des Patienten eventuell einige nicht perfekte, klinisch akzeptable Restaurationen oder Funktionskompromisse zu belassen, statt automatisch restaurative Maßnahmen zu starten
- professionell aktiv zu intervenieren, wenn die häusliche Mundhygiene nicht ausreicht oder die Mundhöhlenökologie gestört ist

lenökologie gestört ist.

8. Das Wissen und Können des Praxisteam durch Fortbildung kontinuierlich zu erhöhen

9. Die erzielten Ergebnisse der präventiven Therapie regelmäßig zu dokumentieren und zu hinterfragen. Qualitätssicherungssysteme im Sinne des „Total-Quality-Management“ zu erarbeiten und in den Praxisalltag zum Wohle der Patienten zu integrieren.
10. Selbstverständlich muss sich

10. Selbstverständlich muss sich die Prophylaxe betriebswirtschaftlich selbst tragen. Sie muss zum Gewinn der Praxis beitragen.

Wenn es uns Zahnärzten gelingt, die wissenschaftlich gesicherten Erkenntnisse der Prävention und die künftigen Forschungsergebnisse in den Praxisalltag zu integrieren, hat die moderne prophylaxeorientierte Zahnmedizin eine riesige Zukunft. Zum ersten Mal in der aktuellen Menschheitsgeschichte könnte die Lebenserwartung des menschlichen Gebisses genauso groß sein wie die Lebenserwartung der Menschen.⁹

Die hochgestellten Zahlen beziehen sich auf die Literaturangaben, die unter der E-Mail c.pasold@oemus-media.de angefordert werden können (Anm. der Redaktion).

PN Adresse

Dr. Klaus-Dieter Bastendorf
Gairenstraße 6
73054 Eislingen
E-Mail: info@bastendorf-schmid.de

PN PRAXISMANAGEMENT

Marketing-Einmaleins: Differenzierungsstrategien entwickeln und sich von Mitbewerbern positiv abheben

Wie der Besuch in Ihrer Praxis zum Erlebnis wird

Ziel einer Differenzierungsstrategie ist es, sich von anderen Praxen klar abzuheben und in den Augen der Patienten eine Sonderstellung einzunehmen. Diese Sonderstellung kann am besten durch eine erlebnis- und serviceorientierte Strategie erreicht werden, die sich in jeder Praxis realisieren lässt.

Der Patient wundert sich: Die Praxis des Parodontologen in Düsseldorf ist von Kopf bis Fuß auf Information und Prävention eingestellt: Großformatige Plakate an der Rezeption erläutern das schwierige Fachvokabular der Lehre vom Zahnhalteapparat. Dort sieht er, dass der Zahnhalteapparat aus der Gingiva (Zahnfleisch), dem Wurzelzement, der Wurzelhaut, den kollagenen Fasern und dem Alveolarknochen (Kieferknochen) besteht und die Aufgaben des Parodontologen die Prävention sowie die Behandlung und Nachsorge von Zahnbetterkrankungen sind.

Im Wartezimmer liegen Broschüren aus, aus denen er entnimmt, dass die häufigste Form einer Zahnbetterkrankung die Parodontitis ist: „Hierbei bildet sich der Alveolarknochen zurück, die Zahnfleischtaschen vertiefen sich, die Zahnwurzel findet insgesamt weniger Halt.“ Begünstigende Faktoren für die Entstehung einer Parodontitis seien das Vorhandensein von Plaque (Zahnbeflag), genetische Faktoren, Rauchen und Stressfaktoren. Und die Broschüre „Rauchen: Intervention in der Zahnarztpraxis“ zeigt mithilfe von Bildern, Grafiken und Zahlen die Auswirkungen des Rauchens auf die Parodontalgesundheit auf.

Zudem erfährt er, dass eine ausgebildete Dentalhygienikerin ihm noch vor dem Gespräch mit dem Parodontologen die verschiedenen Präventions- und Therapiemöglichkeiten erläutern kann – eine besteht in einer Anleitung, wie der Patient Schritt für Schritt zum Rauchstopp gelangt. „Ich bin erstaunt“, so der Patient, „diese Praxis ist so ganz anders als die anderen.“ Mit diesem Lob verlässt er die Praxis, die er gewiss gerne weiterempfehlen wird.

Das Ziel: „Anders und einzigartig sein“

Hintergrund der außergewöhnlichen Serviceaktionen: Der Zahnarzt hat beschlossen, sich durch eine erlebnisorientierte Servicestrategie vom Wettbewerb abzugrenzen. So möchte er neue Patienten gewinnen, auch Privatpatienten – Differenzierungsstrategie lautet das Stichwort. Dies fällt ihm leicht, weil er sich als Zahnarzt ohnehin bereits auf die Parodontologie spezialisiert hat. Nur: Der Patient muss dies zum einen auch wissen und wahrnehmen, zum anderen will der Parodontologe diese Spezialisierung durch weitere Aktionen ausbauen. Zwar ist und bleibt das beste

Differenzierungsmerkmal die Qualität der medizinischen Dienstleistung – hinzu kommen muss eine Strategie, die die Erwartungen und Bedürfnisse des Patienten konsequent in den Mittelpunkt stellt, sodass der Parodontologe und seine Praxis das Merkmal der Einzigartigkeit erlangen. Das Praxisteam setzt sich mithin bei der Strategieentwicklung die Wahrnehmungsbrille des Patienten auf und stellt sich immer wieder die Fragen: „Was will der Patient? Wie schaffen wir es, dass wir zu seiner bevorzugten Praxis werden und er uns weiterempfiehlt?“

Patientenbefragung und Konkurrenzanalyse

An die entsprechenden Informationen gelangt der Parodontologe, indem er eine Patientenbefragung durchführt: „Wie nimmt der Patient die Dienstleistungen der parodontologischen Praxis und die Beratungsgespräche wahr? Welche Prozesse führen dazu, dass er die Praxis zufrieden verlässt?“ Dann nimmt er eine Konkurrenzanalyse vor: „Was unterscheidet uns von anderen parodontologischen Praxen? Was machen andere besser, wo können wir etwas lernen?“

Das Beispiel des Parodontologen aus Düsseldorf verdeutlicht die Vorgehens-

heitspraxis bieten wir ‚König Patient‘ eine präventionsorientierte Beratung an.“ Als konkrete Umsetzungsaktionen hat er gemeinsam mit den Mitarbeiterinnen festgelegt, innerhalb der nächsten Monate:

- den Servicegedanken durch eine Rund-um-Informa-

• die Patientenbefragung in kontinuierlichen Abständen zu wiederholen.

Des Weiteren hat die Praxis eine Datei aufgebaut, in der spezielle Problembereiche der einzelnen Patienten verzeichnet sind. Dann kann das Praxisteam etwa die Raucher unter den Patienten per Post

sinnvoll und realisierbar sind. Grundsätzlich gilt, dass die Maßnahmen zur Umsetzung der Differenzierungsstrategie zur Corporate Identity führen sollen. Damit ist der Charakter oder die „Persönlichkeit“ der Praxis gemeint, die sich auch im äußeren Erscheinungsbild und der Inneneinrichtung der Praxis zeigt. Dem Präventionsgedanken etwa kann mit Hilfe eines aussagekräftigen Praxisbildes Rechnung getragen werden: Die Botschaft „Wir sorgen für Ihre Gesundheit“ oder „Ihr Gesundheitsfachmann berät Sie“ wird auf dem Schild als Schriftzug integriert.

Hinzu kommt die visuelle Vereinheitlichung der Kommunikationsmittel:

Das Briefpapier,

die Visitenkarten,

die Zettel, auf denen

Informationen

für die Patienten notiert werden, die Homepage im Internet: Überall ist der Schriftzug präsent.

Wichtigste Bausteine der Strategieumsetzung sind und bleiben der Parodontologe und die Mitarbeiterinnen. Diese müssen den strategischen Leitsatz verinnerlichen und zur Grundlage eines jeden Patientenkontakts machen. So entsteht eine Praxiskultur, die im Verbund mit den anderen Maßnahmen dazu führt, dass der Patient wahrnimmt, dass diese Praxis anders ist als andere – und einzigartig.

Unterstützung durch die Mitarbeiterinnen

Bei der Überlegung, wie sich die parodontologische Praxis vom Wettbewerb unterscheiden kann, sollte der Arzt die Kreativität seiner Mitar-



Zwar ist und bleibt die Qualität der medizinischen Dienstleistung das beste Differenzierungsmerkmal, jedoch wenn sich die Patienten wohl fühlen und der Praxisbesuch zum wahren Erlebnis wird, empfehlen sie diese Praxis bestimmt gern weiter.

tionspaket zu verwirklichen,

- den Beratungsgedanken zu realisieren, indem eine der Mitarbeiterinnen zur Dentalhygienikerin fortgebildet wird, die in der Lage ist, Patienten im Bereich Prävention professionell zu beraten,

mit den neuesten Informationen zur Prävention von Zahnfleischentzündungen und Zahnbettentzündung versorgen. Und zu den genannten Punkten Beratung, Prävention und Patientenfreundlichkeit werden Checklisten angefertigt, mit denen das Team regelmäßig überprüft, ob die angestrebten Verbesserungen eintreffen – Ziel ist die Errichtung eines kleinen Qualitätsmanagements.

Oberster Grundsatz ist die konsequente Abstimmung aller Ziele und Maßnahmen auf die Erwartungen des Patienten, sodass dieser spürt: „In dieser Praxis stehe ICH im Mittelpunkt.“

Vom Wartezimmer zum Wohlfühlzimmer

Eine weitere Möglichkeit, sich von anderen Praxen zu differenzieren, besteht in der patientenfreundlichen Gestaltung des Wartezimmers.

Interessanter Lesestoff, beruhigendes Ambiente, eine schöne Topfpflanze oder gar ein Aquarium machen den Aufenthalt im Wartezimmer und die Wartezeit vor der zuweilen unangenehmen Behandlung erträglicher. Und warum sollte dem Patienten nicht ein Tee oder ein Glas Wasser angeboten werden?

Einheitliche Kommunikationsmittel

Die genannten Maßnahmen sind idealtypisch zu verstehen – jeder Parodontologe muss abklären, welche Aktionen bei ihm in der Praxis

beiterinnen nutzen. Denn diese haben Zugang zu Erfahrungswissen, über das der Parodontologe vielleicht nicht verfügt. Eine zahnmedizinische Angestellte, die täglich mit Patienten in Berührung kommt, mit ihnen kommuniziert, Probleme bespricht und löst, ist durchaus in der Lage, Vorschläge zu unterbreiten, wie sich die Praxis von anderen abheben könnte. Außerdem ist jede Mitarbeiterin in ihrem privaten Umfeld Patientin und sammelt so Erfahrungen, die für eine Praxis, die patientenorientiert vorgehen möchte, von Bedeutung sind. ☐

PN Kurzvita



Michael Letter

Medical Management-Inhaber Michael Letter ist Medical Consultant, Berater und Coach. Er ist Experte für Einstellungs- und Umsetzungsstrategies 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.

PN Kurzvita



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 Praxismangement in turbulenten Zeiten. Das Buch erscheint demnächst im Thieme Verlag, Stuttgart

PN Kontakt

5 Medical Management

Kreuzstraße 5

47877 Willich

Tel.: 02154/42 16 03

E-Mail:

info@5medical-management.de

www.5medical-management.de

PN PRODUKTE

Erweitertes Behandlungsspektrum durch Gabe von Mikronährstoffen

Ganzheitliche Behandlung bei Parodontopathien durch zusätzliche Verabreichung von „parodisan Q10“ – einem auf orthomolekularer Medizin basierendem Diätpräparat, das dabei hilft, Entzündungen im Mundraum zu verhindern und Stoffwechselvorgänge im Zahnhalteapparat zu optimieren.

Etwa 70 bis 80 % der Bevölkerung werden im Laufe ihres Lebens von Parodontopathien betroffen. Durch die Berichterstattung in den Medien steigt auch auf diesem Gebiet die Nachfrage nach alternativen Behandlungsmethoden. Daher hat der auf chronische Erkrankungen spezialisierte Essener Facharzt Dr. med. Jörg Lauprecht in Zusammenarbeit mit dem Quadriga Depot-Bund, einer Allianz mittelständischer Dental-Depots, das Präparat „parodisan Q10“ entwickelt. „parodisan Q10“ ist ein balanciertes Diätpräparat zur nutritiven Behandlungsergänzung bei Parodontopathien. Das Wirkprinzip der Mikronährstoffe von „parodisan“, zu denen Vitamine, Mineralstoffe, SpurenELEMENTE und das Coenzym Q10 gehören, beruht auf der orthomolekularen Medizin. Das orthomolekulare Therapiekonzept basiert auf der optimal dosierten Gabe von es-

senziellen Mikronährstoffen in der richtigen Kombination. Die orthomolekulare Medizin geht auf den Wissenschaftler Linus Pauling zu-

Die Vitalstoffzusammensetzung von „parodisan Q10“ optimiert die Stoffwechselvorgänge im Zahnhalteapparat, stärkt die körpereigenen Fä-

Präparat schließt eine Lücke in der herkömmlichen Parodontitis-Therapie.“ Um dem vielfachen Wunsch seiner Patienten nach einer ganzheitlichen Behandlung zu entsprechen, hat auch Dr. Andreas Hartel, Zahnarzt aus Meinerzhagen, sein Portfolio mit „parodisan“ erweitert. „In meiner Praxis gibt es viele Parodontitisfälle, die ich bislang nur von außen behandelt habe. Mit diesem Produkt kann ich Parodontopathien jetzt auch zusätzlich von innen bekämpfen“, erklärt er. Als nebenwirkungsfreies Präparat eignet sich „parodisan“ zur Basisbehandlung. Bei akuten und ausgedehnten Zahnbetterkrankungen kann durch die Gabe von „parodisan effektplus“ die Zufuhr an Vitalstoffen erhöht werden. Für die Erstellung eines individuellen Behandlungsplans stehen dem Zahnarzt optional noch ein Fragebogen und ein Zelltstest zur Verfügung. Mithilfe dieser Diagnoseins-



Dr. med. Jörg Lauprecht.

keit, sich im Internet von einem Wohlfühl-Guide begleiten zu lassen. Diese kostenlose Zusatzleistung gibt Tipps und dauerhafte Motivation für eine gesunde Lebensführung. „parodisan Q10“ und „parodisan effektplus“ wurden speziell für den Einsatz in Zahnarztpraxen entwickelt und sind entweder über den Quadriga Depot-Bund sowie über das Internet unter www.quadriga-depotbund.de oder www.parodisan.de zu beziehen. Interessierte Praxisinhaber, die ihr Portfolio mit Hilfe von „parodisan“ erweitern wollen, finden auf diesen Seiten ausführliche Informationen. **PN**

PN Info

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.quadriga-depotbund.de



rück. Pauling hatte erforscht, dass für das reibungslose Funktionieren des menschlichen Organismus eine ausgewogene Versorgung mit mehr als 40 Vitalstoffen nötig ist.

higkeiten zur Wundheilung und hilft, Entzündungen im Mundraum zu verhindern. Den neuen und einzigartigen Behandlungsansatz bringt Zahnarzt Jesko Gärtner aus Bochum auf den Punkt: „Das

Instrumente kann er anschließend in Zusammenarbeit mit dem Patienten den Behandlungsplan erstellen. Die langfristige Patientenbindung wird durch die intensive Zusammenarbeit zwischen Patient und Zahnarzt gestärkt. Während der Einnahmezeit haben Patienten die Möglich-

Prophylaxe – Ein beliebtes Einsatzgebiet für den PerioChip!

Der Chlorhexidin-Chip hat sich inzwischen bei der Behandlung von schweren Parodontitfällen etabliert. Doch ein neuer Trend zeichnet sich ab. Der PerioChip® wird immer häufiger bereits in der Prophylaxetherapie erfolgreich eingesetzt und die Volkskrankheit damit bereits im Keim erstickt. Elisabeth Trescher, Prophylaxefachkraft, kann dies im Interview bestätigen. Zudem zeigt sie ein Fallbeispiel, das den erfolgreichen Einsatz des PerioChip dokumentiert.

Seit wann setzen Sie den PerioChip® erfolgreich in der Prophylaxetherapie ein und wie viele PerioChips haben Sie seitdem verwendet?

Angefangen habe ich im Jahr 2003. Angewendet habe ich etwa 800 Chips, etliche davon auch zerteilt. Ich schätze, ich habe über 1.000 Applikationen durchgeführt.

Welche Präparate verwenden Sie zusätzlich in der Parodontitherapie und Prophylaxe? Eine Chlorhexidinpülzung, ein lokales Antibiotikum in Gelform und ein systemisches Antibiotikum. Vorab führe ich natürlich einen Sondentest durch, um die Keime zu bestimmen.



Behandlung einer Zahnfleischtasche von 5 mm im oberen Frontzahnbereich.



Insertion des PerioChip® bei Zahn 33 im Unterkiefer.

Was macht für Sie die Besonderheit bei der Behandlung mit PerioChip aus?

Die einfache Handhabung und die Taschentiefenreduzierung.

Sind Ihre Patienten mit der Behandlung mit dem PerioChip zufrieden und wo liegen Ihrer Meinung nach die kritischen Punkte bei einer solchen Behandlung?

Ja, meine Patienten sind sehr zufrieden! Als „kritische“ Punkte spielen besonders die Mitarbeit (Mundhygiene) des Patienten und auch der Preis eine Rolle.

Was hat sich verändert, seitdem Sie mit PerioChip behandeln?

Ich habe wesentlich weniger PA-Behandlungen und kann mehr Entzündungsfreiheit und Taschentiefenreduzierung feststellen, die ich vorher allein durch mechanische Reinigung nicht erreicht habe.

Welche Tipps können Sie für die Applikation des PerioChip geben?

Um eine schmerzfreie Applikation zu garantieren, lege ich den PerioChip für ca. fünf bis zehn Sekunden unter die Zunge des Patienten. Der Chip wird dann schön geschmeidig und „flutscht“ regelrecht in die Tasche. Damit der Chip nicht an der Pinzette klebt, benetze ich diese mit etwas Vaseline.



Elisabeth Trescher, Prophylaxefachkraft

Und ein Tipp für das Verkaufsgespräch?

Wenn der Patient noch nicht ganz überzeugt ist, schlage ich zunächst die Applikation eines einzelnen Chips vor. Wenn der Patient dann den Erfolg sieht, ist er auch bereit, die anderen Taschen mit dem PerioChip behandeln zu lassen.

Noch ein abschließendes Wort ... ?

Den PerioChip möchte ich in der Prophylaxe nicht mehr missen. Meine Arbeit ist wesentlich effektiver und die Patienten sind zufrieden und kommen gern. **PN**

PN Fallbeispiel

Patient: weiblich, 34 Jahre

Befund: Juvenile Parodontitis, Taschentiefen 7–8 mm, Lockerung bis Grad V; Entzündungsscheinungen

Behandlung: Intensives SRP in zwei Sitzungen, Sondentest, Antibiose oral und PerioChip®

1. Behandlung SRP und Gabe von oraler Antibiose

2. Behandlung 1 Woche später, SRP + Applikation von 14 PerioChip

3. Behandlung 3 Monate später, Reduzierung der Taschentiefen um 2,5 mm, Entzündungsfreiheit, keine Blutung auf Sondierung, Attachment verbessert; Lockerungsgrad von Vauf III; SRP + Applikation von 8 PerioChip

Patientin ist weiterhin in Behandlung.

werden Zahnstein und Konkremeante mittels Ultraschall und Handinstrumenten entfernt und die Wurzeloberfläche geglättet. Die Zahnzwischenräume und Zahnfleischtaschen reinige ich mit speziellen Instrumenten. Beim nächsten Schritt wird die Zahnoberfläche durch Airflow und Politur von Verfärbungen befreit und geglättet. Dann werden die Zahnbögen mit einem geeigneten Präparat fluoridiert und der Patient wird im Anschluss über eine optimale Mundhygiene aufgeklärt und angeleitet. Bei Bedarf führe ich auch einen Karierisikotest durch. Zum Schluss folgt, wenn nötig, eine medikamentöse Behandlung der Taschen mit PerioChip oder eine Kombinationstherapie mit Antibiotika und PerioChip.

Wie sieht eine Kombinationstherapie aus?
Nach Feststellung der Keime im Mund gebe ich ein geeignetes Präparat. Etwa eine Woche später setze ich den PerioChip

in die Taschen. Eine Kontrolle und erneute Reinigung erfolgt dann nach zwei bis drei Monaten. Bei Bedarf wird erneut ein PerioChip eingesetzt.

In welchen Abständen empfehlen Sie Ihren Patienten die Prophylaxe?

Bei Parodontitispatienten generell alle drei Monate. Im Normalfall einmal pro Halbjahr.

Hatten Sie schon mal den Fall, dass der PerioChip nicht die gewünschte Wirkung gezeigt hat?

Ja, einmal schon. Es war ein männlicher Patient, er hatte eine 9 mm Tasche am Zahn 17. Der Zahn wurde im Rahmen einer PA-Behandlung therapiert und diese Therapie mit PerioChip ergänzt. Ich habe den Chip viermal appliziert, jedoch keine Wirkung gehabt. Der Zahn wurde schließlich extrahiert. Wahrscheinlich war die Tasche therapieresistent. Ansonsten habe ich aber immer Erfolge erzielen können.

PN Adresse

DEXCEL® PHARMA GmbH
Röntgenstraße 1
63755 Alzenau
Tel.: 0 60 23/94 80-0
Fax: 0 60 23/94 80-50
E-Mail: info@dexcel-pharma.de

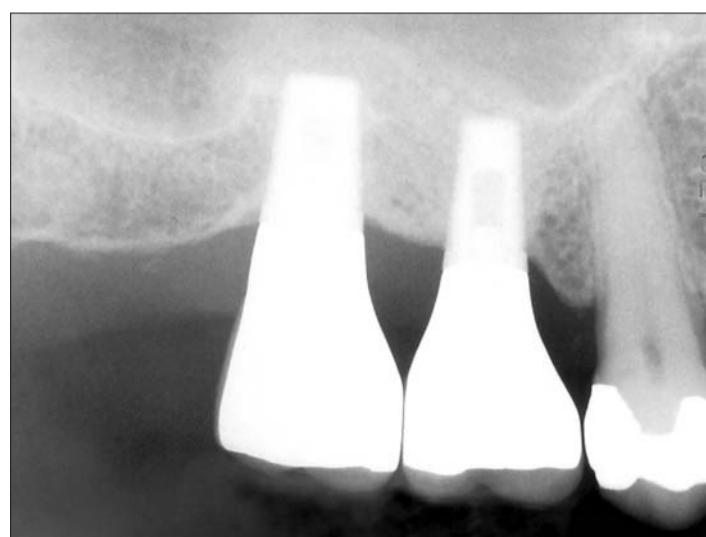
Einfache Lösung für komplizierte Fälle jetzt bei ORALTRONICS

Ein spezielles Indikationsspektrum für besonders flache Kiefer sowie eine einfache Operationstechnik und kurze Einheilungszeiten sind nur einige der Vorteile des Endopore®-Implantatsystems, das ab sofort im deutschen Vertrieb der ORALTRONICS Dental Implant Technology GmbH erhältlich ist.

Vor über 20 Jahren begannen an der zahnmedizini-

schungsarbeiten mit dem Ziel, für spezielle Indikationen eine Alternative zu Schraubimplantaten zu finden. Seit seiner internationalen Markteinführung im Jahr 1989 ist das Endopore-Implantat erfolgreich zur Behandlung von Tausenden von Patienten in über 20 Ländern eingesetzt worden.

Endopore vereint ein einzigartiges kegelstumpfförmiges Design mit einer mehrschichtigen porösen Oberflächengeometrie. Die mikroskopisch kleinen Poren und Kanäle der gesinterten Titanoberfläche fördern die Osseointegration durch dreidimensionales Knochenwachstum. Dies optimiert den Halt des Implantates im Knochen und bewirkt eine hohe Wider-



Röntgenaufnahme nach sechs Jahren in Funktion: Eine herkömmliche Sinusboden-Elevation war nicht erforderlich. (Foto: Dres. D. Deporter & R. Todescan)

standskraft gegen vertikale, horizontale und Rotationskräfte.

Auf Grund des porösen De-

nks wird die Implantat-oberfläche erheblich vergrößert, sodass kürzere Implantate benutzt werden können. Dies wiederum bedeutet, dass der Behandler je nach oraler Situation die Wahl hat zwischen kurzen Endopore-Implantaten oder deutlich längeren Schraubimplantaten – eine Alternative, die angesichts oftmals flacher Kieferdimensionen im posterioren Ober- oder Unterkiefer besondere Beachtung verdient. Denn bereits die kurzen Endopore-Implantatkörper mit 5 mm Länge führen zu einer sicheren Verankerung im Knochen und ermöglichen die Insertion schon bei einer Kieferkammhöhe ab 7 mm.

Marktposition beitragen“, führt er weiter aus.

In Kombination mit Materi-

PN Anwenderstatement

„Minimalinvasive Konzepte in der Zahnmedizin spielen mehr und mehr eine tragende Rolle. Endopore-Implantate stellen dabei in meiner implantologischen Tätigkeit eine interessante Alternative bei eingeschränktem Knochenangebot im Oberkiefer zur Vermeidung eines Sinuslifts oder im Unterkiefer bei fortgeschrittenener Alveolarakammatrophie dar.“

Dr. C. Tietmann, Aachen

alien für Augmentation und Knochenregeneration komplettiert der Bremer Implantathersteller somit



Das Endopore-Implantat für die Implantation ab 7 mm Kieferkammhöhe.

schen Fakultät der Universität Toronto die For-

ANZEIGE

DENTALHYGIENE JOURNAL

Probeabo

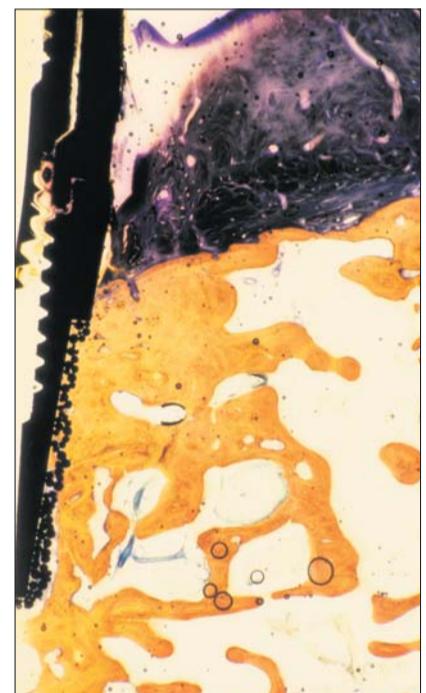
1 Ausgabe kostenlos!



Erscheinungsweise: 4 x jährlich
Abopreis: 35,00 €
Einzelheftpreis: 10,00 €

Preise zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

Das Dentalhygiene Journal richtet sich gleichermaßen an präventionsorientierte und parodontologisch tätige Zahnärzte sowie Dentalhygienikerinnen und Praxisteam im deutschsprachigen Raum. Die Zeitschrift hat sich als auflagenstärkstes Fachmedium für Praktiker mit Prophylaxe- und Parodontologieschwerpunkt im 7. Jahrgang bereits bei ca. 10.000 regelmäßigen Lesern etabliert. Als erstes Medium und quartalsweise erscheinendes Forum fördert das Dentalhygiene Journal im Rahmen der zunehmenden Präventionsorientierung in der Zahnheilkunde die Entwicklung des Berufsstandes der Dentalhygienikerin in Deutschland. Der spezialisierte Leser erhält durch anwenderorientierte Fallberichte, Studien, Marktübersichten und komprimierte Produktinformationen ein regelmäßiges medizinisches Update aus der Welt der Parodontologie und der Perioprophylaxe. ...



Histologie: Dieser histologische Schnitt zeigt das Implantat und angrenzenden Knochen. Das Knochengewebe ist direkt an der Implantatoberfläche angelegt und setzt sich zwischen den gesinterten Partikeln fort. Es sind keine fibrösen oder entzündlichen Reaktionen an dieser Implantatgrenzfläche zu erkennen. (Foto: Dr. Rita A. Kandel, Pathologisches Institut, Mount Sinai Hospital, Toronto)

seine erfolgreiche Produktpalette rund um die Implantologie. **PN**

PN Adresse

ORALTRONICS
Dental Implant Technology GmbH
Herrlichkeit 4
28199 Bremen
Tel.: 0421/43939-0
Fax: 0421/443936
E-Mail: info@oraltronics.com
www.oraltronics.com

Faxsendung an 03 41/4 84 74-2 90

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 das **DENTALHYGIENE JOURNAL** im Jahresabonnement zum Preis von 35,00€*/Jahr beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Name, Vorname: _____ E-Mail: _____

Straße: _____ Telefon/Fax: _____

PLZ/Ort: _____ Unterschrift

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.

Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90



PN 2/06

Prophylaxe gewinnt an Stellenwert

miradent geht aktiv auf Verbraucherbedürfnisse und Bedingungen der zahnärztlichen Versorgung mit systematischer Produktpalette ein.

Für viele Menschen haben gesunde und schöne Zähne einen hohen persönlichen Stellenwert. Den meisten Verbrauchern, ob jung oder alt,



Mundhygiene und Zahnpflege mit System – aufeinander abgestimmte Produkte unterstützen bei der Prophylaxe von Erkrankungen.

ist bewusst, dass Nachlässigkeiten bei der Zahnpflege sich durch Beschwerden, Schmerzen und zusätzlich entstehende Kosten für Zahnbehandlungen rächen können. Die Bereitschaft zur individuellen Eigenverantwortung ist bei Verbrauchern in immer stärkerem Maße anzutreffen. Einsichtige Menschen sind sogar geneigt, für die Zahn- und Mundpflegemittel mehr Geld auszugeben, wie aktuelle Marktdaten zeigen. Nach Angaben der

IKW-Arbeitsgruppe Marktschätzung (IKW, Industrieverband Körperpflege- und Waschmittel) ist die Nachfrage für diese Produkte in 2005 um 2,2 Prozent gestiegen.

Auf die wachsenden Ansprüche an hochwertigen Produkten für die Zahnpflege reagiert die Marke miradent mit einem sowohl breit gefächerten als auch spezialisierten Sortiment, das ausschließlich Zahnärzten und Apotheken für den Weiterverkauf angeboten wird. Im Zentrum dieser Produktlinie steht Prophylaxe. Mit aufeinander aufbauenden Problemlösungen für unterschiedliche Altersgruppen geht es bei der Marke miradent vor allem darum, den Verbraucher bei der Beseitigung von bakteriellem Zahnbefall (Plaque, Biofilm), der primären Ursache von Karies und Zahnfleischerkrankungen, komfortabel zu unterstützen. Neben kindgerecht gestalteten Zahnbürsten gehören Spezialprodukte für die Interdentalreinigung, Bürsten für die Pflege des empfindlichen Zahnfleischsaums, Zungenreiniger und Prothesenbürsen ebenso in das Prophylaxeprogramm wie Zahngleide und Zahncreme.

Auch zukünftig wird sich mi-

radent mit innovativen Produkten den Herausforderungen und Bedürfnissen der Gesundheitsvorsorge stellen. Das komplette Prophylaxe-System von miradent wird regelmäßig gemeinsam mit Zahnärzten weiterentwickelt. **EN**

(Quelle: IKW-Arbeitsgruppe Marktschätzung, Stand 7.12.2005, veröffentlicht unter www.ikw.org)

PN Adresse

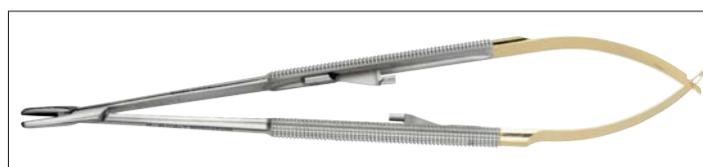
Hager & Werken GmbH & Co. KG
Postfach 10 06 54
47006 Duisburg
Tel.: 02 03/9 92 69-0
Fax: 02 03/29 92 83
E-Mail: info@miradent.de
www.miradent.de

Flexible Nadelhalter von Hu-Friedy

Hu-Friedy hat zusammen mit dem namhaften italienischen Zahnmediziner Prof.Dr. Massimo Simion einen Nadelhalter für unterschiedlich große Nadeln entwickelt.

Nachdem mittlerweile sehr dünnes Nahtmaterial auf dem Markt ist, das auch in Sachen

Castroviejo-Nadelhalters auch bei dickeren Nadeln nicht verzichten möchten.



Der Hu-Friedy Nadelhalter NH5024SIM ist sowohl für dünne als auch für große Nadeln konzipiert.

Reißfestigkeit überzeugt, arbeiten immer mehr Anwender neben Standardnadeln auch mit besonders dünnen Nadeln. Hu-Friedy bietet mit dem NH5024SIM einen Castroviejo-Nadelhalter, der so konzipiert ist, dass er sowohl sehr dünne als auch relativ dicke Nadeln fassen kann. Damit ist das Instrument ideal für Behandler, die je nach Indikation flexibel über die Fadenstärke entscheiden möchten bzw. auf die filigrane Beweglichkeit eines Cas-

troviejo-Nadelhalters auch bei dickeren Nadeln nicht verzichten möchten. Außerdem ist der Scharnierbereich so gestaltet, dass ein Hängen bleiben des Fadens verhindert wird. Zum optimalen Handling trägt auch die Größe des Instruments bei, es ist 18 cm lang, lässt sich durch die runde Form sehr gut drehen und liegt optimal in der Hand. Um eine dauerhafte gute Funktion des Instruments zu erhalten, sollte das Scharnier regelmäßig mit dem speziellen Schmiermittel-Spray ILS von Hu-Friedy geschmiert werden. **EN**

PN Adresse

Hu-Friedy Mfg. Co., Inc.
Zweigniederlassung Deutschland
Rudolf-Diesel-Straße 8
69181 Leimen
Tel.: 0 62 24/97 00-0
Fax: 0 62 24/97 00-98
E-Mail: info@Hu-Friedy.de
www.hu-friedy.de

ANZEIGE

Implantologie ist Ihre Zukunft

CURRICULUM

Implantologie DGZI

- Schon mehr als 900 erfolgreiche Curriculum-Absolventen
- 100 Prozent Anerkennung durch Konsensuskonferenz
- Praxisorientierte Kursreihe mit namhaften Implantologen aus der Praxis sowie Hochschullehrern
- Nennung der Curriculum-Teilnehmer in Suchmaschinen und im DGZI-Patientenportal
- Ihr Weg zum 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

DGZI
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

Angenehm zu handhaben

Prophy-Mate ist ein rutschfestes Handstück zum Reinigen und Polieren der Zähne von NSK

Das NSK Prophy-Mate, ein Zahnreinigungs- und Polierhandstück, bietet für die meist verwendeten Kupplungsmarken (d.h. für KaVo® MULTIflex®-Kupplung,



Pulverbehälter befindlichen Kupplung zu lösen, zieht man einfach den Schnelllöser zurück. Für die Pflege des Instruments verwendet man die mitgelieferte Reinigungsbürste und den Draht. Auch das Ausblasen der Düse mit Luft nach jeder Behandlung ist möglich. Die Sprühkanüle kann außerdem zur gründlichen Reinigung abgenommen werden; eine Ersatzkanüle wird mitgeliefert.

Das Pulverbehälterteil ist mit Doppelstrahldüsen ausgerüstet. Durch die Doppelstrahldüsen gelangt gleichzeitig Luft in den Pulverbehälter, wodurch das Pulver konstant in Richtung mittlere Saugdüse gedrückt wird. **EN**

PN Adresse

NSK Europe GmbH
Westerbachstraße 58
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/74 22 99-0
Fax: 0 69/74 22 99 29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

So schneiden Sie sicher ab: Knochenchirurgie vom feinsten Schnitt!

Ab sofort ist Oralchirurgie keine Knochenarbeit mehr, sondern einfach, präzise und sicher. PIEZOTOME, der neue piezoelektrische Ultraschallgenerator von Satelec, wurde speziell für die Parodontal- und die Piezochirurgie entwickelt und bietet gleich zwei Modi in einem Gerät: So schneidet er zuverlässig und mikrometergenau im Hartgewebe. Gleichzeitig bietet er die neueste Ultraschalltechnologie für PAR-, Endodontie- und Retrochirurgie-Behandlungen.

Der Erfinder der piezoelektrischen Ultraschallgeneratoren (1972 stellt Satelec das erste piezoelektrische Ultraschall-

ten Frequenzamplitude bequem hin- und herschalten:

- Im Chirurgie-Modus schneidet PIEZOTOME bei einer

tisch von der vollelektronischen Steuereinheit erkannt.

Modernste Piezotechnologie mit Sicherheitsgarantie

Ob zur Osteotomie, Osteoplastik, Sinuselevation oder zur sensiblen Knochenkammspaltung: PIEZOTOME garantiert dem Anwender stets eine präzise und kontrollierte Schnittführung ohne postoperative Komplikationen. So bietet das integrierte „Cruise Control System“ im SP New-

ansatzes wird die Schwingungsfrequenz im Bereich von 28 bis 36 kHz automatisch in Echtzeit reguliert (Frequenz-Tuning). Gleichzeitig sorgt das Push-Pull-System für eine perfekte und konstante Beherrschung der Vibrationsamplitude – und zwar von 30 bis 60 Mikrometer im Chirurgie-Modus und von 4 bis 200 Mikrometer im Newtron-Modus. Und für eine intuitive Bedienung und eine bequeme Handhabung ohne Druck passt sich

Sicherheit geht vor: keine Kontamination, kein Risiko

Für eine praxisgerechte Hygiene ohne Nebenwirkungen stehen beim neuen PIEZOTOME vor allem die Peristaltik-

nem Irrigationskit mit fünf Sterillinen erhältlich. Für die unterschiedlichen klinischen Indikationen bietet das zukunftsweisende Ultraschallgerät fünf umfangreiche Kits:



Die Konstruktion von PIEZOTOME garantiert stets gleich bleibende, genau definierte Schnittqualität – schonend und vorhersehbar.



Das PIEZOTOME-Kit für Bone Surgery gibt es mit drei Sägen und drei Skalpellen.

gerät vor: Suprasson Piezomatic P2) setzt mit dem neuen PIEZOTOME einen weiteren Meilenstein in der Zahnheilkunde: Ausgestattet mit dem modernsten Hochleistungs-Ultraschall und gesteuert durch eine neue Version des SP Newtron-Moduls bietet das neue Gerät das derzeit breiteste Indikationspektrum auf dem Markt. Dank der integrierten Software mit Elektronikkarte kann der Anwender je nach klinischer Anforderung zwischen einer modulierten und einer konstan-

minimalen Schnittbreite präzise, geräuscharm und blutungsfrei im Knochen (Bone Splitting) – bei maximaler Schonung des Weichgewebes. • Im Newtron-Modus lassen sich bei perfekt kontrollierter Spitzenleistung Ultraschallanwendungen in der PAR, Endodontie und Retrochirurgie durchführen.

Dabei „denkt“ der innovative Generator förmlich mit, denn bei einem Moduswechsel werden die beiden unterschiedlichen Handstücke automa-



Kit Sinus Lift mit zwei Diamanteinsätzen und drei Spateln.

tron dem Anwender gleich drei Kontrollsysteme zur Geschwindigkeitsregulierung: Je nach akustischer Resonanz des ausgewählten Ultraschall-

das Feed-back-System über einen kapazitiven Koppler sofort dem angetroffenen Widerstand des chirurgischen Ansatzes an. Das Resultat: die optimale und konstante Leistung an der Instrumentenspitze garantiert eine stets gleich bleibende, genau definierte Schnittqualität – schonend und vorhersehbar.

Bone Surgery (inklusive drei Sägen und drei Skalpellen), Sinus Lift (mit zwei Diamanteinsätzen und drei Spateln) und Newtron Paro (sechs Paro-Spitzen) sowie Newtron Retro und Newtron Micro-Retro. ■

PN Adresse

Acteon Germany GmbH
Industriestraße 9
40822 Mettmann
Tel.: 0 21 04/95 65 10
Hotline: 0 800/7 28 35 32
Fax: 0 21 04/95 65 11
E-Mail: info@de.acteongroup.com
www.de.acteongroup.com
www.piezotome.com

Neues Prophylaxe-Konzept für zu Hause

GABA, Spezialist für orale Prävention, stellt ein abgestimmtes und wissenschaftlich abgesichertes Prophylaxe-Konzept vor. In Zusammenarbeit mit Zahnarzt und Apotheke soll damit die Mundgesundheit weiter verbessert werden.

In den letzten 25 Jahren haben sich die Zahnpflegegewohnheiten in Deutschland deutlich verbessert. Doch aktuelle Marktdaten belegen, dass weiterhin Handlungsbedarf bei Prophylaxe und Aufklärung besteht. GABA unterstützt mit sei-

chen: zweimal tägliches Zähneputzen, tägliche Interdentalraumreinigung und einmal wöchentliche Intensivfluoridierung. Herzstück des GABA Prophylaxe-Konzepts sind die Zahnpasten aronal® mit Vitamin A und elmex® mit

je nach individueller Situation des Patienten, geeignete Hilfsmittel angeboten: elmex® Zahnseide, gewachst und ungewachst, und elmex® Interdentalbürsten mit Dreiecksschnitt. Vervollständigt wird das Konzept durch das Fluoridgel elmex® gelée zur einmal wöchentlichen Anwendung. elmex® gelée fluoridiert, mineralisiert und härtet die Zähne nachhaltig und erhöht so den Kariesschutz.

„Mit dem Konzept für erfolgreiche Prophylaxe will

GABA in Zusammenarbeit mit der Profession einen Beitrag zur Verbesserung der Mundgesundheit in Deutschland leisten“, erläutert Bärbel Kiene, Leiterin der medizinisch-wissenschaftlichen Abteilung der GABA. „Dieses Ziel kann aber nur erreicht werden, wenn das Bewusstsein für eine umfassende häusliche Mund- und Zahnpflege weiter geschärft wird. Hierfür bietet GABA ein vollständiges Pflegeprogramm mit medizinisch belegtem Nutzen.“ ■

PN Adresse

GABA GmbH
Public Relations
Berner Weg 7
79539 Lörrach
Tel.: 0 76 21/9 07-1 20
Fax: 0 76 21/9 07-1 24
E-Mail: presse@gaba-dent.de



nem neuartigen „Konzept für erfolgreiche Prophylaxe“ Zahnärzte und Apotheker bei der täglichen Information und Motivation von Patienten. Die einzelnen Bausteine des Konzepts haben sich in zahlreichen Studien bewährt, sind aufeinander abgestimmt und stellen in ihrer Kombination eine gesicherte Empfehlung für eine optimale häusliche Prophylaxe dar. Das Prophylaxe-Konzept spiegelt die Gesamtheit der Maßnahmen wider, die zur Vorbeugung von Zahn- und Zahnfleischerkrankungen erforderlich sind und eine gute Mundhygiene ausma-

Aminfluorid, die sich in ihrer Schutzwirkung auf Zahnfleisch und Zähne optimal ergänzen. Die Kombination dieser zwei Spezial-Zahnpasten und das einzigartige edukative Anwendungsprinzip „morgens aronal® – abends elmex®“ motivieren die Patienten zu einer konsequenten Mundhygiene. Für die Zahnhaltung empfiehlt GABA die elmex® interX Zahnbürste mit höher stehenden X-Filamenten, die eine effektive Plaqueentfernung bis in die Zahnzwischenräume ermöglicht. Für die unerlässliche tägliche Interdentalraumreinigung werden,

Parodontitis: Erweiterte Risikobestimmung

GenoType® PST®plus basiert auf neuesten Ergebnissen der Genforschung – für eine zuverlässige Bestimmung des Parodontitis-Risikos mit nur einer Analyse.

Die Zielsetzung moderner Parodontalbehandlung ist klar: sichere individuelle Risikoanalyse und damit eine optimal auf den Patienten abgestimmte Behandlung. Etablierung und Progredienz der Erkrankung werden insbesondere durch das Vorhandensein spezifischer Markerkeime und deren Wechselwirkungen bestimmt. Ursächlich verantwortlich für die Zerstörung des Zahnhalteapparates ist letztlich aber die körpereigene Entzündungsreaktion. Diese Immunantwort ist individuell verschieden und genetisch festgelegt.

Auf Grund von Sequenzvarianten in der Erbinformation des Entzündungsmediators Interleukin-1 (IL-1) reagieren bestimmte Patienten auf einen Entzündungsreiz wesentlich stärker als andere. Es kommt zu einer Überproduktion von IL-1 mit starken Immunreaktionen im parodontalen Weich- und Knochengewebe. So kann sich die Immunantwort des Körpers durch übermäßige Aktivierung knochenresorbierender Zellen (Osteoklasten) auch gegen den eigenen Körper richten, massiver Bindegewebsverlust und Knochenabbau sind die Folge. Forschungen haben eine weitere Veränderung innerhalb des Interleukin-Genclusters



genspieler des Interleukins, der normalerweise die Wirkung von IL-1 vermindert. Als Folge kann das Interleukin-1 seine entzündungsfördernde Wirkung ungehemmt entfalten. Liegen Genveränderungen für IL-1 und den IL-1RN gemeinsam vor, verstärken sich Überproduktion und verminderte Hemmung zu einem noch höheren Interleukin-1-Wirkspiegel und folglich einem noch größeren Parodontitis-Risiko. Der neue GenoType® PST®plus

untersucht in einer einzigen Analyse die Veränderungen in den Genen des Interleukin-1 und des Interleukin-1-Rezeptorantagonisten. Dies ermöglicht präzise prognostische Aussagen über das individuelle Parodontitis-Risiko. Durch die Zuordnung zu verschiedenen Risikogruppen ist eine Identifizierung von Risikopatienten so mit noch effizienter und spezifischer möglich. So kann das Behandlungskonzept exakt auf die Bedürfnisse des Patienten abgestimmt

und dem Verlust von Zähnen oder Implantaten wirkungsvoll vorgebeugt werden. GenoType® PST®plus ist somit ein noch wertvollereres Instrument zur Optimierung von Recall- und Prophylaxeintervallen sowie zur Risikoeinschätzung vor umfangreichen Implantatsanierungen. ■

PN Adresse

Hain Lifescience GmbH
Hardwiesenstr. 1
72147 Nehren
Tel.: 0 74 73/94 51-0
Fax: 0 74 73/94 51-99
E-Mail: info@hain-lifescience.de
www.hain-lifescience.de

Günstiges Nonplusultra-Implantatsystem

Ob prothetische Standardlösungen oder vielseitige Individualprothetik - ixx2® von m&k setzt neue Standards.

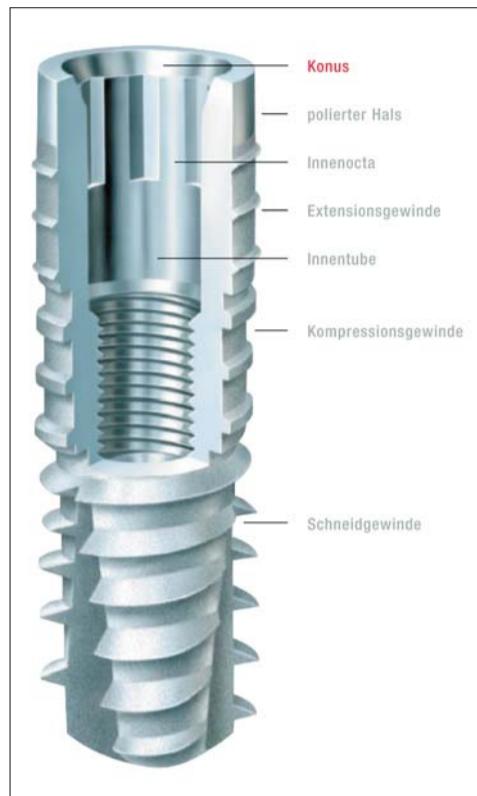
Die Implantologie tendiert zu Verfahren, die möglichst minimalinvasiv, primärstabil und kostengünstig sind. Mit dem klaren Ziel,

schiedlicher moderner Implantatsysteme wurden in einem System, dem ixx2®, vereint. Besonderer Wert wurde auf die Auswahl

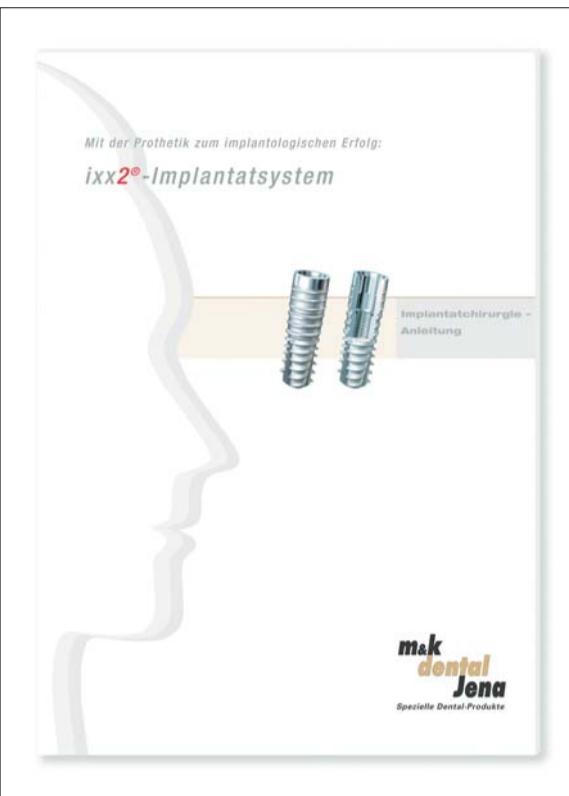
keit zeichnet sich das Implantatsystem durch eine optimierte Gewindestruktur aus: Mittels des Schneidgewindes im apikalen Teil

ixx2®-Implantate überzeugen den Anwender: Der Tube in der Mitte des Implantats entlastet die Zentrale Schraube und vermeidet so Schraubenbrüche. Ein Innenocca knüpft an den Innentube an, sorgt für Rotationssicherung und ermöglicht die individuelle Positionierung von Aufbauten. Über den Innenocca schließt ein Innenkonus die Verbindung von Implantat und Aufbau optimal bakteriendicht ab.

Das ausgereifte Implantatsystem lässt sich sowohl für prothetische Standardlösungen als auch für vielseitige Individualprothetik einsetzen und ist dabei sowohl für Einzelzahn- als auch für mehrgliedrige Versorgungen geeignet. Implantologen und Zahntechniker schätzen das Spektrum, das hohen Ansprüchen an Funktionalität, Lebensdauer und Ästhetik gerecht wird, und viel Raum für individuelle Lösungen lässt. Da ixx2® ein System ist, das aus bereits bewährten Komponenten besteht, ist es sowohl für den erfahrenen Implantologen als auch für den Einsteiger geeignet. **PN**



ixx2® – Das Implantat von m&k.



Die Implantatchirurgie-Anleitung von m&k.

bei maximaler Vereinfachung sowohl in der chirurgischen als auch prothetischen Phase die Behandlungskosten zu reduzieren und gleichzeitig die Erfolgsprognose zu optimieren, wurde das ixx2®-Implantatsystem (m&k gmbh) entwickelt. Dabei setzt das System neue Standards für Implantate: Klinisch erprobte und wissenschaftlich dokumentierte Elemente unter-

und Verarbeitung herausragender Materialien gelegt. So wurden beispielsweise durch eine zusätzliche Passivierung der Oberfläche in einem aufwändigen Verfahren materialimmanente und produktionsbedingte Verunreinigungen eliminiert. ixx2®-Implantate sind deshalb von einer Reinheit, welche das Risiko einer Kontamination auf ein Minimum reduziert. Neben der Biokompatibi-

des Implantats wird das Gewinde in der Kavität präpariert. Im mittleren Bereich sorgt das Kompressionsgewinde für eine Verdichtung der Spongiosa und zusätzlich für eine maximale Primärstabilität. Das anschließende Extensionsgewinde kompensiert die Elongation der rotierenden Instrumente und schließt bündig mit der knöchernen Begrenzung ab. Auch die inneren Werte der

Wirksamer Schutz vor Erosionen

Fluor Protector von Ivoclar Vivadent schützt den Zahn signifikant vor schädlichen Einwirkungen.



Der fluoridhaltige Schutzlack Fluor Protector.

Der Fluoridlack Fluor Protector schützt nach einer aktuellen Studie besonders wirksam vor Erosionen (Vieira et al. 2005). Im Vergleich zu verschiedenen Fluoridpräparaten war die Defekttiefe nach wiederholter Zitronensäure-Ätzung für Fluor Protector am geringsten. Zusammen mit dem nachgewiesenen kariesprotektiven Effekt ergibt sich eine doppelte Schutzwirkung. Diese kommt vor allem Patienten mit erhöhtem Kariesrisiko und ungünstigen Ernährungsgewohnheiten zugute.

Der Substanzverlust betrug bei Vorbehandlung mit dem 0,1%igen Fluoridlack 3,43 µm, gegenüber 8,69 µm für eine 1%ige Aminfluoridlösung und 8,27 µm für ein 1%iges Titanfluoridgel. Der Schutzeffekt war nur bei Fluor Protector statistisch signifikant.

Dies wird von den Autoren auf die langfristige Abgabe der Fluoridionen an den unterliegenden Schmelz zurückgeführt. Der Lack wirkt demnach als Fluoridreservoir. Zusätzlich wird ein mechanischer Schutzeffekt der Lackkomponente vermutet. **PN**

Quelle: Vieira A, Ruben JL, Huysmans MC: Effect of titanium tetrafluoride, aminefluoride and fluoride varnish on enamel erosion in vitro. *Caries Res* 2005;39:371–379.

PN Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-0
Fax: 0 79 61/63 26
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

Mikrosägen-Handstücke

Leichte und schnelle Entfernung von Knochen bei oralchirurgischen Eingriffen

Ein unverzichtbares Werkzeug für jeden oralchirurgischen Eingriff sind die Mikrosägen-Handstücke



von NSK Europe. Die Instrumente wurden speziell für das Abtragen von Knochen entwickelt und ermöglichen dank drei verschiedener Bewegungseinstellungen den flexiblen Einsatz für den Behandler.

So kann man erstens mit dem Handstück die klassische Vor- und Zurückbewe-

gung einstellen, bei welcher sich die Säge um 1,8 mm hin- und herbewegt. Die zweite Einstellung ist eine Rechts-Links-Bewegung, bei der sich die Sägeblätter in einem Winkel von 17 Grad zur Seite bewegen. Die dritte Bewegungsart ist eine Rechts-Links-Schwungbewegung, welche in einem Winkel von 3 Grad erfolgt.

Die Mikrosägen-Handstücke von NSK erlauben damit das leichte und schnelle Entfernen des Knochens während des operativen Eingriffs. Eine große Auswahl an Sägeblättern steht dem Zahnarzt ebenfalls zur Verfügung. Die Handstücke sind zudem vollständig autoklavierbar. **PN**

PN Adresse

NSK Europe GmbH
Westerbachstraße 58
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/74 22 99-0
Fax: 0 69/74 22 99 29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

ANZEIGE

PerioChip®

Chlorhexidinbis (D-gluconat)

Exklusiv nur
bei DEXCEL PHARMA
erhältlich!

30 Millionen

Parodontitisfälle –
(be)handeln Sie!



Weil jeder Zahn zählt



DEXCEL®
PHARMA GmbH
Röntgenstraße 1
D - 63755 Alzenau
www.periochip.de

Bestellungen und Informationen
gebührenfrei unter:

08 00 - 2 84 37 42

PN SERVICE

Expertensymposium zu Sofortbelastung von Implantaten

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

Einig waren sich die Experten bei der Bedeutung einer hydrophilen Implantatoberfläche für die schnelle und direkte Knochenanlagerung. Einigkeit herrschte auch hinsichtlich der Erfolge von Sofortversorgung und gegebenenfalls Sofortbelastung bei bestimmten



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

Indikationen und Voraussetzungen, darunter ausreichendes Knochenangebot und gute Knochenqualität. Im Bereich ästhetischer Versorgungen und bei Implantaten im Seitenzahngebiet gebe es allerdings noch Forschungsbedarf, betonte Dr. Axel Kirsch (Filderstadt). Forschungsbedarf sieht Dr. Dr. Dr. Christian Foitzik auch hinsichtlich des Einflusses der Kaukräfte und Kaubewegungen für den Erfolg einer Frühbelastung.

Nach Diskussion einig

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

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

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

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

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

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

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

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

PN Adresse

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

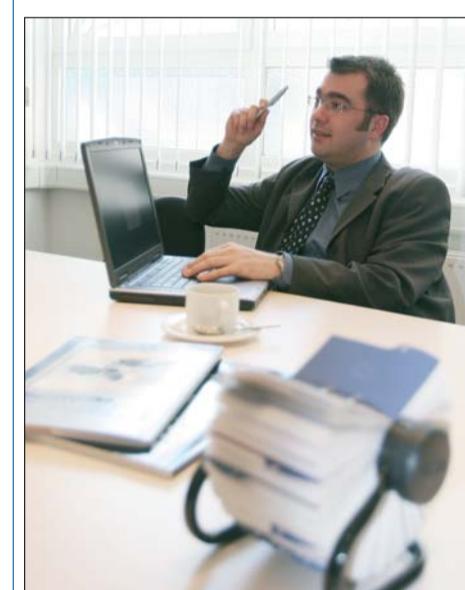
B.T.I. Vertrieb in Deutschland

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

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

sches Therapiekonzept zur oralen Rehabilitation: Das P.R.G.F.-System zur beschleunigten Geweberegeneration, Crest-Expansionen zur atraumatischen Kammspreizung, B.T.I.Scan (CT-Planungssoftware), chirurgische Instrumente und Implantate im Durchmesserbereich von 2,5 bis 5,5 mm (Längen 7 bis 18 mm) bieten Lösungsmöglichkeiten für nahezu alle Indikationen oder Problemstellungen im Bereich der Implantologie.

Die neu entwickelten INTERNA®-Implantate mit „Plattform- und Body-Switching“ sind seit dem 1. Februar 2006 verfügbar. Ein zusätzliches chirurgisches Kit ist für bestehende B.T.I.-Anwender oder Anwender mit kompatibler Instrumentarium nicht erforderlich. **PN**



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

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

PN Adresse

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

Neuer Oral-B Preis verliehen

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

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

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



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

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

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

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

PN Adresse

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

Der absolute Bonus-Kick mit KaVo

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

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

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

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

Das starke Duo KaVo und Gendex bietet dem Anwender die komplette Bandbreite der Bildgebenden Systeme



Bonus gibt es auch auf die Turbine GENTLEsilence 8000.

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

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

PN Info

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

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

Arab-German Implantology Meeting of DGZI in Dubai

Zum zweiten Mal fand am ersten Märzwochenende im Anschluss an die für den gesamten arabischen Raum wichtigste Dentalmesse AEEDC in der Golf-Metropole Dubai das Arabisch-Deutsche Implantologie Symposium der DGZI statt, das sich zu einem wichtigen Implantologie-Event am Persischen Golf entwickelt.

Von Jürgen Isbaner

Wenn in Europa die kalten Wintermonate nicht zu Ende gehen wollen, erweist sich die spektakuläre Me-

lichen Leiter der Veranstaltung, Dr. Rolf Vollmer/Deutschland und Dr. Mazen Tamimi/Jordanien, nach zwei Kongresstagen eine außerordentlich positive

debrandt/D, Dr. S. Boutrous/USA, Dr. F. Spiegelberg/D), Sinuslift (Prof. Benner/D, Dr. R. und M. Vollmer/D, Dr. R. Valentin/D, Dr. M. R. Rokani/IR, Dr. C. Karabuda/Türkei), über chirurgische Techniken (Dr. M. Tamimi, Dr. S. Hussaini/UAE, Dr. Achim Schmidt/D) bis hin zu ästhetischen (Dr. R. Hille/D; P. Tardieu/UAE) und multidisziplinären Aspekten der Implantologie (Dr. S. Zemmouri/MA) reichte. Im Rahmen eines Festempfangs am Ende des Kongresses erfolgte die Überreichung der Zertifikate und der Ehrenurkunden. Hier äußerte sich die Präsidentin der Zahnärztekammer, Frau Dr. Aisha Sultan, positiv über den Kongressverlauf und sagte den Organisatoren ihre Unterstüt-



Implantologie hautnah: Workshops bildeten den idealen Rahmen, sich auch praktisch fortzubilden.

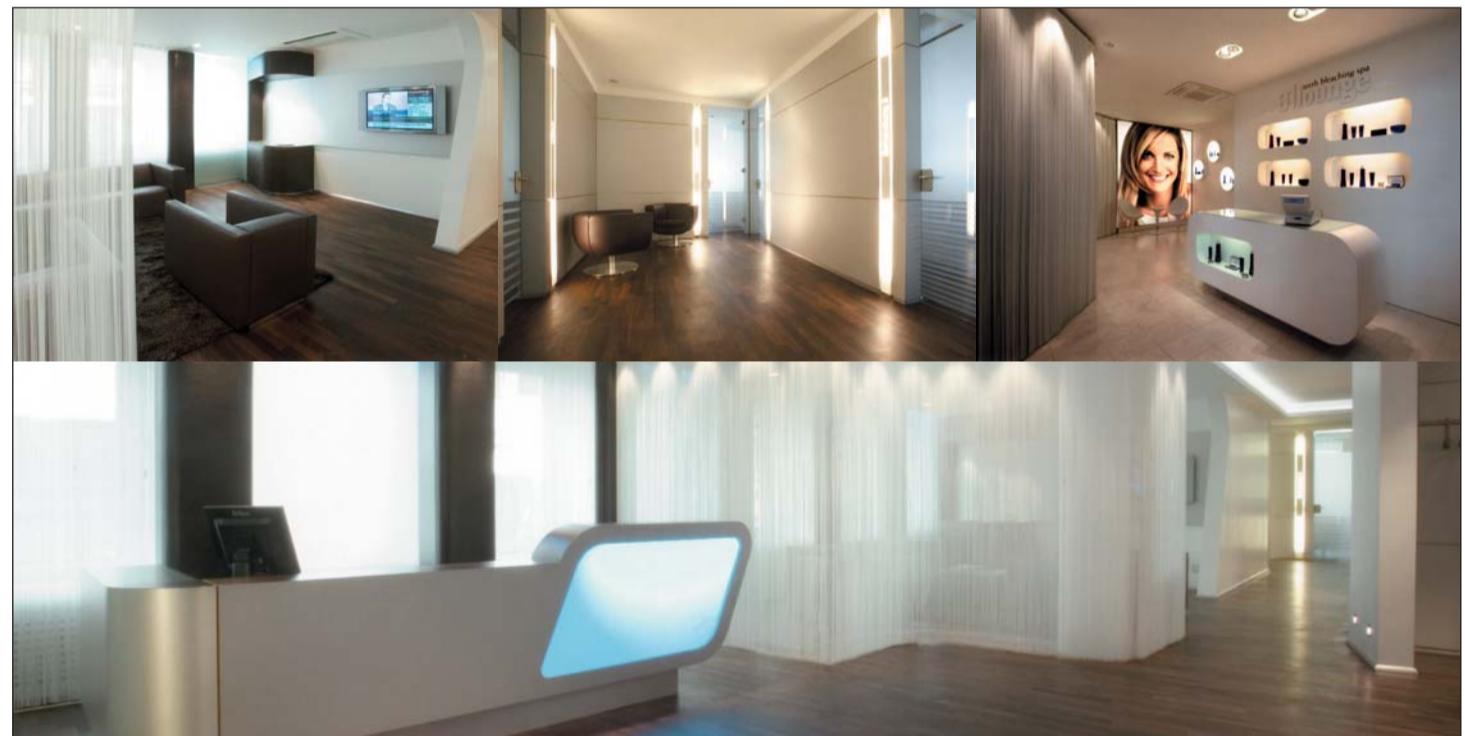
zung bei weiteren Veranstaltungen dieser Art in Dubai zu. Rundum war es also erneut eine sehr gelungene Veranstaltung für alle Beteiligten und ein weite-

DGZI findet voraussichtlich Ostern 2007 statt. Dubai als Ziel und ein erneut hochkarätiges wissenschaftliches Programm dürften dann auch noch mehr Teilnehmer aus Deutschland für diese Veranstaltung begeistern, denn neben dem Besuch des Symposiums bietet der Aufenthalt am Golf angesichts ungemütlicher Temperaturen in der Heimat zusätzlich Sommerfreuden – Dubai bedeutet 360 Sonnentage im Jahr! **PN**

PN Adresse

Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

ANZEIGE



DESIGNPREIS #5

der deutschen Zahnarztpraxen



Dr. Rolf Vollmer (li.) und Dr. Mazen Tamimi.

arabische Raum gehört aber auch schon seit Jahren zu den Regionen, in die die DGZI besondere Kontakte pflegt, und so ist es Normalität, dass zum Mitgliederstamm der DGZI zahlreiche Implantologen aus arabischen Ländern gehören. Es liegt daher nahe, diese besondere Beziehung alljährlich auch in Form einer regelmäßigen wissenschaftlichen Veranstaltung zu dokumentieren. Die AEEDC als größte internationale dentale Messe im arabischen Raum ist in diesem Zusammenhang die ideale Plattform, um die Idee einer solchen Veranstaltung mit Erfolg zu transportieren. Wie schon im letzten Jahr konnten die wissenschaft-

Bilanz ziehen. Sowohl Dubai selbst als auch die enorme Internationalität der Veranstaltung mit 150 Teilnehmern aus 15 Ländern (davon 70 aus Deutschland) bestätigten die Relevanz der Aktivitäten der DGZI im arabischen Raum. In Kooperation mit der Studiengruppe Implantologie der Zahnärztekammer der Vereinigten Arabischen Emirate war ein höchsten Ansprüchen genügend wissenschaftliches Programm mit renommierten Referenten aus arabischen Ländern, Deutschland und den USA zusammengestellt worden. Die Präsidentin der Zahnärztekammer der Emirate, Dr. Aisha Sultan, zeigte sich in ihrer Begrüßungsrede erfreut über das hohe internationale Niveau des Programms und wünschte den Organisatoren für die folgenden beiden Tage alles Gute. Erstmals wurde das Programm durch eine größere Anzahl von Workshops führender Anbieter aus dem implantologischen Segment ergänzt, wodurch die Teilnehmer die Möglichkeit der Arbeit mit Knocheneratzmaterialien, Piezosurgery-Geräten, diversen Implantatsyste-

men und der computergestützten Navigation hatten. Ebenso breit gefächert waren die Vorträge im Rahmen des wissenschaftlichen Hauptprogramms. Das internationale Referententeam mit Sprechern aus den USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Marokko, Jordanien, Libanon, Türkei, Iran, Pakistan und Deutschland widmete sich einem vielschichtigen Themenpektrum, das von der gesteuerten Knochenregeneration (Prof. J. Becker/D, Prof. W. Götz/D, Dr. St. Schermer/D, Dr. M. Qureshi/PK, Prof. N. Barakat/LB, Dr. R. Bassit/LB), über die 3-D-Behandlungsplanung und Navigation (Dr. Hörster/D, Dr. H. Hil-

Die ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS sucht ...

... auch in diesem Jahr die schönste Zahnarztpaxis zuenden, ist Ihre Bewerbung komplett – und Ihre Praxis wird vielleicht schon bald zur schönsten Zahnarztpaxis Deutschlands gekürt. Wichtig: Die Bilder müssen für eine eventuelle Veröffentlichung vom Fotografen freigegeben sein!

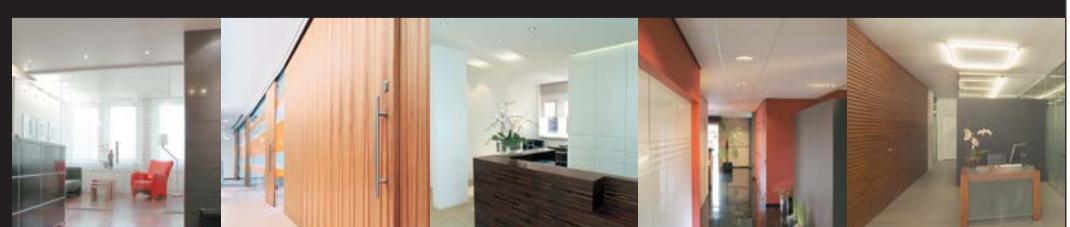
Schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen bis zum 31. Juli 2006. Und so einfach geht's: Wir brauchen Angaben zu Praxisgröße, Grundriss (wenn möglich), vollständige Kontaktdaten des Designers/Architekten und des Möbelausstatters sowie den Namen der Behandlungseinheit. Beschreiben Sie uns außerdem kurz Ihre Praxisphilosophie und das Praxisdesign („innenarchitektonischer Lebenslauf“). Wenn Sie uns dann noch aussagekräftiges

Bildmaterial (als Ausdruck und in digitaler Form) zusenden, ist Ihre Bewerbung komplett – und Ihre Praxis wird vielleicht schon bald zur schönsten Zahnarztpaxis Deutschlands gekürt. Wichtig: Die Bilder müssen für eine eventuelle Veröffentlichung vom Fotografen freigegeben sein!

Natürlich gibt es auch etwas zu gewinnen: Neben der Auszeichnung des Gewinners mit einem exzellenten Praxischild werden alle weiteren veröffentlichten Praxen mit einem Jahresabonnement der „cosmetic dentistry“ honoriert.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen:

Oemus Media AG • ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis • Stichwort: Designpreis • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig



Lasereinsatz in der Zahnarztpraxis

Ob zur Unterstützung in der Parodontologie oder als Behandlungsmethode: In einer von der Firma pluradent veranstalteten Seminarreihe lernen die Teilnehmer alle Vorteile des Lasereinsatzes in der modernen Zahnarztpraxis kennen.

Moderne Technologien halten zunehmend Einzug in die Zahnarztpraxis. Der Einsatz des Lasers in der Zahnmedizin ist derzeit einer der erfolgreichsten Trends. Am 22. Februar 2006 fand daher in der pluradent Niederlassung in Dortmund eine Informationsveranstaltung unter dem Motto: „Lasertag 2006 – Lasereinsatz in der Zahnarztpraxis“ statt. Den 17 Teilnehmern wurden dabei auf anschauliche Weise die vielfältigen Möglichkeiten der Laserbehandlung im täglichen Praxisbetrieb demonstriert.

Die Firmen Dentek und KaVo vermittelten mit ihren Referenten Dr. Detlef Klotz (Duisburg) und Dr. Klaus Strahmann (Emden) einen allgemeinen Einblick in die Funktionsweise eines Lasers sowie dessen Anwendungsbereiche. Denn die Laserbehandlung umfasst ein breites Spektrum – von der konservierenden Therapie, über Endodontie, Parodontologie und Chirurgie bis hin zu Biostimulation und Bleaching. Zudem wurden den teilnehmenden Zahnärzten beispielhaft die Abrechnungsvarianten für diese Behandlungen aufgezeigt. Beide Referenten stellten in ihren jeweils zweistündigen Ausführungen die speziellen Möglichkeiten des Dentek Diodenlasers LD-15 und des KaVo Key Lasers dar.

In der Pause und nach Ende der Vorträge stellten die Teilnehmer zahlreiche Fragen zu den Geräten und deren Möglichkeiten. Für die Teilnahme an dieser Veranstaltung wurden entsprechend den Vorgaben der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde



Interessiert verfolgten die Teilnehmer den pluradent Lasertag.

(DGZMK)/Akademie Praxis und Wissenschaft (APW) fünf Fortbildungspunkte angerechnet. **PN**

PN Adresse

pluradent AG & Co. KG
Kaiserleistr. 3
63067 Offenbach
Tel.: 069/8 29 83-0
Fax: 069/8 29 83-271
E-Mail: Offenbach@pluradent.de
www.pluradent.com

PN INFO

PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

Das Seminar „Lasertag 2006 – Lasereinsatz in der Zahnarztpraxis“ findet bis zum Jahresende an folgenden weiteren Terminen statt:

Termine/Orte:	Info und Anmeldung:
26.04.2006 Osnabrück	Bei pluradent unter www.pluradent.com/seminare
06.09.2006 Osnabrück	
27.09.2006 Dortmund	
11.10.2006 Hannover	

Implantologietage waren...

Fortsetzung von Seite 1

Des Weiteren Distraktion als präimplantologische

währter implantologischer Konzepte bei regionaler oder ausgedehnter Knochenatrophie (Prof.

den Referenten rege genutzt.
Die 6. Unnaer Implantologietage finden am 23./



Vielschichtiges Vortragsprogramm bei den gut besuchten Unnaer Implantologietagen.



Reges Interesse in der Dentalausstellung.

Maßnahme (Prof. Dr. Dr. Stefan Haßfeld/Dortmund), dreidimensionaler Planung und Navigation in der Implantologie (Prof. Dr. Dieter Wember-Mathes/Nümbrecht), differenzialtherapeutischer Überlegungen in der Implantatprothetik unter evidenzbasierten Gesichtspunkten (Univ.-Prof. Dr. Petra Scheutzel/Münster) bis hin zu Fragen be-

Dr. Dr. Rudolf Reich/Bonn). Ergänzt wurde das zahnärztliche Programm durch diverse Hands-on-Kurse zu verschiedenen Implantatystemen, Lasern und Knochenersatzmaterialien. Ebenfalls viel Resonanz fand das Helferinnenprogramm zu Abrechnungsfragen rund um die Implantologie. Trotz der Fülle der Vorträge wurde die Zeit zur Diskussion mit

PN Info

Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 847 4-3 08
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

Mundgesundheit im Alter

Auf Grund der demographischen Entwicklung gewinnt die Zahnheilkunde „50+“ immer mehr an Bedeutung. Mit dem 3. Oral-B Symposium lädt Oral-B im Mai 2006 zu einer Veranstaltung ein, die aktuelle wissenschaftliche Informationen zu diesem Thema und deren Implikationen für die Praxis zum Inhalt hat.

Die sich verändernde Altersstruktur in Deutschland und anderen westlichen Ländern spiegelt sich auch in der zahnärztlichen Praxis wider – dort gewinnt die Gruppe der Patienten ab etwa 50 Jahren immer mehr an Bedeutung. Nach den Oral-B Symposien in den Jahren 2002 zur Kinderprophylaxe und 2004 zum Einfluss der Mundgesundheit auf die systemische Gesundheit mit jeweils weit mehr als 1.000 Teilnehmern stellt Oral-B, die Marke für Prophylaxe-Experten, im dritten Symposium dieser Art die Mundgesundheit im Alter in den Fokus: Unter dem Titel „Mundgesundheit im Alter – Herausforderungen und Chancen“ wird das aktuelle Thema am Samstag, dem 13. Mai 2006, in der Alten Oper in Frankfurt am Main evidenzbasiert und praxisnah dargestellt.

Renommierte Referenten berichten dann in 30-minütigen Vorträgen über neueste wissenschaftliche Erkenntnisse auf ihrem Gebiet. Und erneut wird sich der Kongress durch seinen praxisnahen Charakter auszeichnen: So informieren die Redner, allesamt Vorreiter in der universitären Forschung bzw. der zahnärztlichen Praxis, beispielsweise über die demographische Entwicklung in Deutschland und deren Einfluss auf das Patientenklientel, altersgerechte Strategien in der konservierenden und prothetischen Behandlung älterer Patienten sowie über Prophy-

laxekonzepte und Richtlinien zur Umsetzung für die Praxis.

weils 195 € für Zahnärztinnen und Zahnärzte, 150 € für Pra-



Frankfurt am Main ist Veranstaltungsort des 3. Oral-B Symposiums.

Chairman Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa, Charité Berlin Campus Benjamin Franklin, wird als wissenschaftlicher Vorsitzender durch das Programm von 9.30 Uhr bis ca. 17.30 Uhr führen. Ein humoristisches Highlight zum Thema „Alter“ wird der bekannte Mediziner-Comedian Dr. Eckhardt von Hirschhausen setzen.

Die Veranstaltung, für die sechs Fortbildungspunkte gemäß den Richtlinien der BZÄK beantragt wurden, richtet sich dabei an Zahnärzte, das Praxisteam sowie Studenten. Jeder Teilnehmer erhält zudem gratis die neueste elektrische Zahnbürste mit oszillierend-rotierender Putztechnologie von Braun Oral-B (erhältlich in Deutschland ab Mai 2006). Die Teilnahmegebühr beträgt je-

xismitarbeiter/Innen, Studentinnen und Studenten sowie 120 € für jede weitere Anmeldung eines Praxismitarbeiters/In (alle Preise gelten zzgl. MwSt.). Anmeldungen können ab sofort per Fax: +49-6172/6 84 81 60 oder telefonisch unter 00800/87 86 32 83 erfolgen. Dort sind auch weitere Informationen zum Symposium erhältlich. **PN**

PN Info

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

Jetzt von Preisvorteil profitieren

Bis zum 31. Juli für den Kauf eines KEY Laser 3 entscheiden und ein Material-Starterset im Wert von 1.650 Euro kostenlos als Zugabe erhalten

Für die Anwendung des KEY Lasers in der Parodontologie stehen seit der IDS 2005 neue Lichtkeile mit optimierter Geometrie für eine wesentlich homogenere Ausleuchtung der Endfläche zur Verfügung. Ein noch effizienterer, sauberer und gleichzeitig schonenderer Abtrag von subgingivalen Konkremen, die mittels der feinen Spraykühlung aus der Tasche herausgespült werden, ist die Folge.

In der Parodontologie bietet der KEY Laser 3 einzigartige, wissenschaftlich hinterlegte Möglichkeiten und Vorteile. Das integrierte Feedback System sorgt für eine sichere, selektive Entfernung aller Konkremen bei hochgradiger Schonung des Wurzelzementes und fast 100 %iger Keimreduktion infolge der bakteriziden Wirkung des Er:YAG Lasers. Neben den neuen Lichtkeilen wurde für eine effizientere Zahnhartsubstanzbe-

arbeitung die Ausgangsleistung des KEY Laser 3



lung von Parodontitis, Karies und Schleimhautveränderungen, sowie eine ausgezeichnete Wundheilung und damit die Verkürzung postoperativer Komplikationen, sorgen für eine entspannte Behandlungssituation bei Patient und Behandler.

Alle Programme können benutzerfreundlich über den Multifunktionsfußanlasser oder die Menüsteuerung am Touchscreen aufgerufen werden. Die integrierte Sprayversorgung, die Flexibilität der Lichtleitfäden und ein eingebauter Kompressor machen den Laser mobil und sofort einsatzbereit.

Der KEY Laser 3 ist bis Ende Juli 2006 zu besonders günstigen Konditionen erhältlich. Nähere Informationen dazu erhalten Sie bei Ihrem Fachhändler oder unter www.kavo.com. **PN**

PN Adresse

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

Premiumqualität zu exzellenten Preisen von Dr. Ihde Dental

Dr. Ihde Dental bietet seit Jahrzehnten Praxis- und Laborbedarf an. Dabei stehen die Geschäftsführer Gert Wieners (Betriebswirt) und Dr. Stefan Ihde (Zahnarzt) mit ihrem Know-how für intelligente Produkte, die perfekt auf die Bedürfnisse von Praxen und Laboren abgestimmt sind und durch ihr Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. Über die Kompetenzen und die Zukunft des international tätigen Versandhauses spricht Gert Wieners im folgenden Interview.

Herr Wieners, seit wann sind Sie Geschäftsführer von Dr. Ihde Dental?

Das sind mittlerweile 13 Jahre – im Juli 1993 habe ich in dieser Position in dem Unternehmen angefangen. Zuvor war ich bereits für andere Dental-Versandhäuser tätig. So habe ich beispielsweise die Promed Instrumente GmbH München mit aufgebaut, ein Schwesternunternehmen der Nordenta Handelsgesellschaft Hamburg. Vorher war ich mehrere Jahre bei Rentfert und lernte dort die zahntechnischen Produkte und ihre Anwendung von „der Pike auf“ kennen. Außerdem habe ich Industrieraffahrung durch mehrjährige Tätigkeiten bei Siemens und Alusingen.

Würden Sie Ihre Produktpalette kurz beschreiben?

Zahnärzte erhalten bei uns nahezu alles: von Abformmaterialien, über Composite und rotie-

rende Instrumente bis hin zu Zementen. Und die Labore versorgen wir beispielsweise mit Löffelmateriellen, Legierungen oder Einbett- und Doubliermaschen. Außerdem können Zahnärzte bei uns Implantate und das gesamte benötigte Zubehör beziehen,

wie Instrumente, Suprakonstruktionen und Werkzeuge. Damit verfügen wir über ein umfangreiches Angebot.

Wo sehen Sie die Kernkompetenzen des Unternehmens?

Unser Materialkatalog ist

immer auf der Höhe der Zeit, weil er regelmäßig aktualisiert wird. Gerade in der Dentalbranche gibt es ständig rasante Fortschritte und unser Anspruch ist es, mit unseren Produkten immer aktuell und auf dem neuesten Stand der Technik zu sein. Mit Dr. Stefan Ihde leitet ein erfahrener Zahnarzt das Unternehmen.

Sein Wissen und seine Nähe zur Praxis ermöglichen es uns, Produkte zu entwickeln, die sich exakt an den Bedürfnissen der Anwender orientieren – das gilt sowohl für die zahnärztlichen und zahntechnischen Verbrauchsmaterialien als auch für unsere Implantate.

Ein gutes Beispiel für den Erfolg unserer Strategie ist das Microhybrid Composite Triomolar. Es ist seit zehn Jahren erfolgreich auf dem Markt und einfach eines der besten Composites, die erhältlich sind. Triomolar weist sehr gute

Verarbeitungseigenschaften auf, ist hochwertig, lang-

ter ausbauen, sowohl in Deutschland als auch im Ausland. Als international tätiges Unternehmen vertreiben wir unsere Produkte im EU-Ausland, in Asien und Nordafrika. Es hat sich gezeigt, dass die asiatischen Märkte über einen besonders großen Bedarf an unseren Produkten verfügen, deshalb sehen wir dort ein sehr gutes Potenzial für unseren Exportbereich. In Deutschland wollen wir unser Angebot noch stärker verfeinern, um unseren Kunden einen noch besseren Service zu bieten und direkt auf ihre Wünsche reagieren zu können.

Herr Wieners, wir danken Ihnen für das Gespräch.



Gert Wieners, Geschäftsführer von Dr. Ihde Dental.

PN Versandhandel mit Kompetenz und Qualität

Perfekt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Produkte und ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis: Diese Verbindung von Qualität und Wirtschaftlichkeit hat bei Dr. Ihde Dental eine lange Tradition. Klaus Ihde gründete das Unternehmen bereits im Jahr 1954. Er war davon überzeugt, dass es Produkte für Zahnärzte gibt, die nur über einen geringen Erklärungsbedarf verfügen und deshalb über einen Katalog vertrieben werden können. Basiert auf diesem innovativen Vertriebskonzept, das so einfach wie genial war, errichtete er Deutschlands erstes Versandhaus für zahnärztliche Verbrauchsmaterialien. Der Handel über einen Katalog erwies sich als besonders wirtschaftlich und ermöglichte den Verkauf der Produkte zu günstigen Preisen.

Als Dr. Stefan Ihde die Leitung des Unternehmens 1989 von seinem Vater übernahm, konzipierte er ein neues Produktsortiment und führte außerdem 1996 die von ihm entwickelten Allfit-Implantate in den Markt ein. Heute verfügt Dr. Ihde Dental über einen Katalog, dessen Programm regelmäßig um Produktneuheiten für Praxis und Labor ergänzt wird. Der Online-Shop auf der Internetseite www.ihde.com bietet Zahnärzten und Zahntechnikern zusätzlich die Möglichkeit, die Produkte bequem per Mausklick zu bestellen. Geliefert wird bei beiden Versandarten innerhalb von 24 Stunden. Bei Fragen steht unter der Hotline + 0 89 / 31 97 61-0 ein kompetentes Serviceteam zur Verfügung.

Kundenservice wird bei Dr. Ihde Dental groß geschrieben. Das belegt auch das Kursprogramm des Unternehmens zur Implantologie: Erfahrene Referenten vermitteln den Teilnehmern detailliertes Wissen über die Anwendung von Implantaten, begleiten Neueinsteiger in der Implantologie und stehen ihnen mit Rat und Tat zur Seite. So profitieren Kunden direkt von der Kompetenz des Unternehmens.

**PN
INFO**

PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

Informationen zu den Produkten und zum Kursprogramm von Dr. Ihde Dental sind erhältlich bei:

Dr. Ihde Dental GmbH
Erfurter Straße 19
85386 Eching
Tel.: 0 89 / 31 97 61-0
Fax: 0 89 / 31 97 61-33
E-Mail: info@ihde-dental.de
www.ihde.com

Über Fortbildungsangebot informieren

Neues Programmheft zum „Curriculum Implantologie“ der DGZI erhältlich

Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

POSTGRADUIERTE AUSBILDUNG Curriculum „Implantologie“

DGZI Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

Das „Curriculum Implantologie“ der DGZI gehört seit 1999 zu den erfolgreichsten Curricula in der postgraduierten Ausbildung und kann bisher auf bereits 750 Absolventen verweisen. Auch in diesem Jahr findet die Seminarreihe an acht Wochenenden statt. Das Programm richtet sich an Zahnärzte, die eine solide praxisbezogene Weiterbildung in Theorie und Praxis suchen. Besonderer Wert wurde dabei auf Live-OPs und Übungen, z. B. am Humanpräparat, gelegt. Weiterhin werden prothetische Aspekte der Implantologie ausführlich behandelt sowie die Möglichkeiten des Weichgewebsmanagements unter besonderer Berücksichtigung der rot-weißen Ästhetik. Pro Wochenende erhalten die Teilnehmer 20 Fortbildungspunkte. Zur Erlangung der benötigten 180 Fortbildungspunkte sind zusätzlich eine ganztägige Hospitation (10 Punkte) sowie eine Supervision (10 Punkte) notwendig. PN

PN INFO PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

Das neue Programmheft mit vielen Informationen rund um die zahnärztliche Fortbildung und die DGZI kann in der DGZI-Geschäftsstelle angefordert werden:

Tel.: 02 11 / 169 70-77
Fax: 02 11 / 169 70-66
E-Mail: sekretariat@dgzi-info.de.

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.

0277113

nächster Erscheinungstermin: 23. Juni 2006

Anzeigenschluss: 09. Juni 2006

