

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.

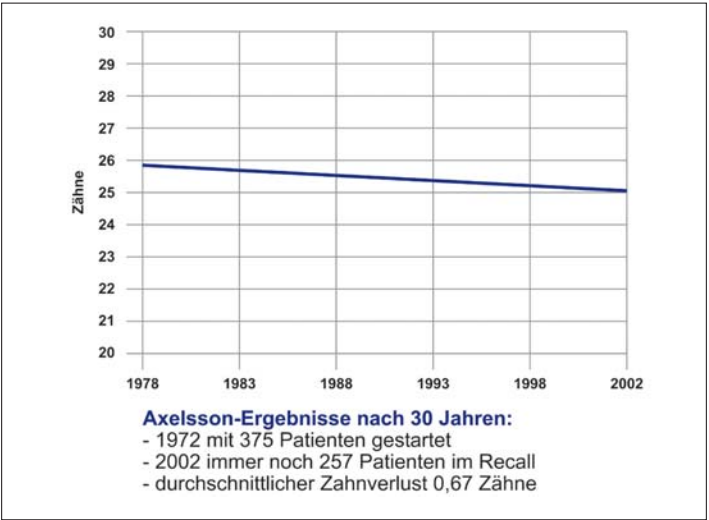
### Zukunft Zahnmedizin

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.<sup>3</sup> 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 der 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.<sup>4</sup> 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.<sup>5</sup> Sogilt 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-

ist. 83,4 % meinen, dass die Individualprophylaxe ein neues Aufgabenfeld mit zusätzlichen



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

phylaxe als gelegentliche Leistung an, vor allem im Zusammenhang mit der PAR-Therapie. Nur ca. 10 % der Zahnärzte in freier Praxis bieten eine systematische, bedarfsadäquate, 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.

### Prophylaxe-Integration in die Praxis

Rückfragen zu der in unserer Praxis durchgeführten Prophylaxe-Kurse sowie eine Umfrage der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe<sup>8</sup> lassen nur einen Schluss zu: „Der zentrale Engpass bei der Integration der Prävention in den Praxisalltag ist der Praxisinhaber selbst“:

1. Er ist nicht bereit, sein kuratives Konzept zu überdenken.
2. Er spricht 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 gleichberechtigten 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.

#### 1. Ansatz: Ausbildung

Zuerst ist es wichtig, die zahnärztliche Ausbildung dahingehend zu ändern, dass anstatt der Restauration die Präventionstherapie zum zentralen Ausbildungsthema wird. Darüber hinaus muss für die erfolgreiche Praktizierung der Praxis-Präventionskonzepte 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 zukommen. 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

PN

Marktübersicht Prophylaxeanbieter und -produkte

Firma	Produkt																	
	Pulverstrahlgeräte	Ultraschallgeräte und Ansätze	Kombinationsgeräte	Handinstrumentenscaler und Küretten	Intraorale Kameras	Prophylaxe-einheiten	Diagnostika: Karies/Paroests	Fluoridierungs- und lokale Desinfektionsmittel	Dokumentationsbögen	Patienteninformationssysteme	Polierer/Polierpasten	Versiegelungsmaterialien	Elektrische Zahnbürsten	Mundtuschen	Mundpflegeprodukte*	Bleachingprodukte	Abrechnungsware	Polymersationslampen
ACTEON	●	●	●		●												●	
Aesculap				●														
Alfred Becht										●				●				
Alpro Dental							●							●				
American Dental Systems	●	●		●						●					●		●	
American Eagle				●														
A. R. C.															●			●
A. Schweickardt				●														
BEYCODENT		●					●	●	●							●		
Biolase							●	●	●									●
Biolitec								●	●						●			●
Bluemix									●						●			
bredent									●		●							
Brite Smile							●	●	●			●	●	●	●			
Butler						●			●					●	●			
Colgate							●		●			●		●	●			
Coltène/Whaledent		●															●	
CompuDent Praxiscomputer								●	●							●		
Creamed	●			●	●		●		●	●	●	●	●	●	●		●	●
Curaden		●					●		●				●	●				
Deka DLS			●						●						●			●
DeltaMed							●		●	●					●			
Dental Excellence														●				
Dental Laser Vertrieb	●								●						●			●
DENTARES	●			●					●						●		●	●
Dentaplust Medico Service Beyer						●			●		●	●	●	●	●			
Dentek																		●
Dent-o-care				●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●			
DENTRON				●														
DENTSPLY DeTrey	●	●	●	●			●		●	●	●				●		●	
DEXCEL PHARMA							●		●									
DiaMak						●			●									
DMG							●				●							
Dr. Ihde							●		●	●	●						●	
Dr. Liebe														●				
Dürr Dental		●			●				●									
EMS	●	●	●				●		●					●	●		●	

\* Interdentalbürsten, Handzahnbürsten, Zahnseide und weitere Hilfsmittel







# 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 (Zahnbelag), 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-Infoma-

- 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 mithilfe eines aussagekräftigen Praxischildes 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



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 Zahnfleiscentzündungen 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 Einrichtung 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

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-

beiterinnen nutzen. Denn diese haben Zugang zu Erfahrungswissen, über das der Parodontologe vielleicht nicht verfügt. Eine zahnmedizinische Angestellte, die tagtäglich 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. **PM**

### PN Kurzvita



#### Michael Letter

Medical 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.

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

### PN Kontakt

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

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 bilanziertes 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-

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



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-

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 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 Zelltest zur Verfügung. Mithilfe dieser Diagnoseins-



Dr. med. Jörg Lauprecht.

trumente 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-

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](http://www.quadriga-depotbund.de) oder [www.parodisan.de](http://www.parodisan.de) zu beziehen. Interessierte Praxisinhaber, die ihr Portfolio mithilfe von „parodisan“ erweitern wollen, finden auf diesen Seiten ausführliche Informationen. ☐

## PN Info

Weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.quadriga-depotbund.de](http://www.quadriga-depotbund.de)

# Prophylaxe – Ein beliebtes Einsatzgebiet für den PerioChip!

Der Chlorhexidin-Chip hat sich inzwischen bei der Behandlung von schweren Parodontitisfällen 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 Parodontistherapie und Prophylaxe?  
Eine Chlorhexidinspülung, ein lokales Antibiotikum in Gel-form 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.

Wie läuft die Prophylaxetherapie in etwa ab?  
Zuerst würde eine Untersuchung des Mundes im Rahmen einer 01 gemacht, danach der PSI-Status erstellt und je nach Zustand wird individuell eine Therapie geplant. In den meisten Fällen wird zunächst ein DNA-Sondentest durchgeführt, um die vorhandenen Keime festzustellen. Danach

werden Zahnstein und Konkrementen 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 Kariesrisikotest durch. Zum Schluss folgt, wenn nötig, eine medikamentöse Behandlung der Taschen mit PerioChip oder eine Kombinationstherapie mit Antibiotika und PerioChip.

Wie sieht eine Kombinations-therapie 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.

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 zufriedener und kommen gern. ☐

## 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](mailto:info@dexcel-pharma.de)

## PN Fallbeispiel

**Patient:** weiblich, 34 Jahre

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

**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 V auf III; SRP + Applikation von 8 PerioChip |

Patientin ist weiterhin in Behandlung.



# 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.

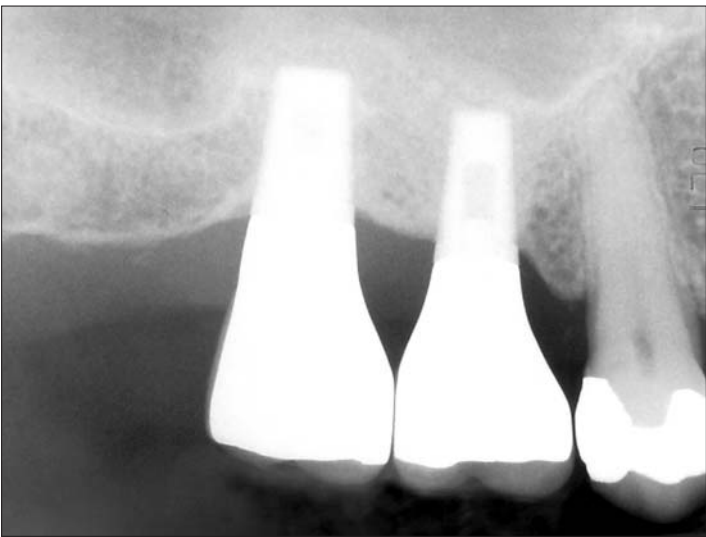
Vor über 20 Jahren begannen an der Zahnmedizini-



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

schen Fakultät der Universität Toronto die For-

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 kegeltumpfförmiges 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 Designs 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.

So kann mit Endopore-Implantaten auf Sinuslift oder andere Augmentations-Verfahren häufig verzichtet werden. Die Patienten sind auf Grund der gering-traumatischen Technik kaum belastet, und die prothetische Konstruktion kann patientengerecht sowohl ästhetisch als auch ökonomisch gestaltet werden. Die Insertionstechnik für Endopore-Implantate wurde soweit vereinfacht, dass ein minimaler Bedarf an Instrumenten und Komponenten vorgehalten werden muss. Im Falle der neuartigen Osteotomietechnik ist es sogar möglich, intra-operativ – falls erforderlich – eine besonders schonende Sinusbodenelevation durchzuführen. Weltweit durchgeführte Multi-Zenterstudien belegen den Erfolg des Implantatsystems. Die Gesamterfolgsquote von sechs Zentren beträgt 95,9 %. Nach Belastung erzielt das Endopore-Implantat sogar eine Langzeit-Erfolgsquote von über 98 %. „Auf Grund seiner kurzen Implantatformen, der speziellen Oberfläche und der daraus resultierenden Indikationen insbesondere in sehr flachen Kieferabschnitten ist das Endopore-System für uns die perfekte Ergänzung zum beliebten Zylinder-Schraub-Implantat Pitt-Easy und zur Bicortical-Schraube“, freut sich Dr. Gregg Cox, Geschäftsführer von ORALTRONICS, über das neue Mitglied in der Oraltronics-Implantat-Familie. „Endopore wird zur Stärkung und zum weiteren Ausbau unserer

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 fortgeschrittener Alveolarkammatrophie dar.“

Dr. C. Tietmann, Aachen

alien für Augmentation und Knochenregeneration komplettiert der Bremer Implantathersteller somit



Histologie: Dieser histologische Schnitt zeigt das Implantat und angrenzenden Knochen. Das Knochengewebe ist direkt an der Implantatoberfläche angelagert 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.: 04 21/4 39 39-0  
Fax: 04 21/44 39 36  
E-Mail: [info@oraltronics.com](mailto:info@oraltronics.com)  
[www.oraltronics.com](http://www.oraltronics.com)

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 Praxisteams 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 Perioprophyllaxe.

**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 <b>X</b>

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 **X**

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstr. 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 Zahnbelag (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 Prothesenbürsten ebenso in das Prophylaxeprogramm wie Zahnseide 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.

(Quelle: IKW-Arbeitsgruppe Marktschätzung, Stand 7.12.2005, veröffentlicht unter [www.ikw.org](http://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](mailto:info@miradent.de)  
[www.miradent.de](http://www.miradent.de)

# Flexibler 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

troviejo-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-

Der Nadelhalter ermöglicht eine optimale Übersicht während des Legens der Naht. Die Griffe sind so konstruiert, dass sie sich besonders leicht öffnen und schließen lassen. Eine unerwünschte Rotation sowie ein Abgleiten der Nadel verhindern die speziellen Hu-Friedy Perma-Sharp-Hartmetalleinsätze. Der NH5024SIM ist mit einer Rastsperrvorrichtung versehen, die ein kontrolliertes Halten sowie ein sanftes Öffnen ermöglicht.

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.

## 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](mailto:info@Hu-Friedy.de)  
[www.hu-friedy.de](http://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](mailto:sekretariat@dgzi-info.de) · [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)



## 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 Schnelllösering 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 Sprükanüle kann außerdem zur gründlichen Reinigung abgenommen werden; eine Ersatzkanüle wird mitgeliefert. Das Pulverbehälterteil ist



W&H® Roto Quick®-Kupplung, Bien-Air® Unifix®-Kupplung und Sirona® Quick-Kupplung) eine Neuheit in neuem Design. Das praktische Handstück ist für kleine und größere Hände geeignet und bietet sicheren, rutschfesten und angenehmen Griff auch bei längerem Arbeiten. Das Prophy-Mate-Instrument ist um 360° drehbar. Die Handstückverbindung ist so konstruiert, dass sie auch bei starkem Luftdruck frei beweglich ist. Um die Prophy-Mate-Handstücke von der auf dem Teil mit dem

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

## 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](mailto:info@nsk-europe.de)  
[www.nsk-europe.de](http://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 Knochenkamm-spaltung: 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 Peristaltikpumpe mit Sterillinien für das Irrigationssystem zum Einmalgebrauch sowie die Steribox zur sicheren Aufbewahrung der grazilen Spitzen inlogischer Handlungsabfolge. Aber auch die hygienische Geräteform ohne Unebenheiten und die antibakterielle Kunststoffbeschichtung machen das piezoelektrische Multitalent förmlich konkurrenzlos. Das zweiteilige Design des autoklavierbaren Handstücks ermöglicht es dem Anwender darüber hinaus, die Ansätze in Sekundenschnelle auszutauschen. Dabei weist das Handstück auch nach längeren bzw. intensiven chirurgischen Eingriffen keine Erwärmung und keinen Leistungsabfall auf – das heißt: kein Funktionsverlust, kein Zeitverlust.

**Universell und maßgeschneidert für jede Indikation**  
PIEZOTOME ist ab sofort mit einem Multifunktionsfußschalter, Flaschenhalter, zwei Handstückhaltern sowie ei-

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



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 Indikationsspektrum auf dem Markt. Dank der integrierten Software mit Elektronikarte 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.



Die Konstruktion von PIEZOTOME garantiert 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**

## **PN Adresse**

Acteon Germany GmbH  
Industriestraße 9  
40822 Mettmann  
Tel.: 0 21 04/95 65 10  
Hotline: 0800/7 28 35 32  
Fax: 0 21 04/95 65 11  
E-Mail: [info@de.acteongroup.com](mailto:info@de.acteongroup.com)  
[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)  
[www.piezotome.com](http://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 Karieschutz.

„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**



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 Zahnreinigung 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,

## **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](mailto:presse@gaba-dent.de)

## 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

aufgedeckt, die einen erheblichen Einfluss auf den Verlauf von Parodontalerkrankungen hat. So schwächt eine Mutation des Gens für den Interleukin-1-Rezeptorantagonisten (IL-1RN) diesen entzündungshemmenden Ge-

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 somit 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 wertvolleres Instrument zur Optimierung von Recall- und Prophylaxeintervallen sowie zur Risikoeinschätzung vor umfangreichen Implantatsanierungen. **PN**



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-Wirkungsspiegel und folglich einem noch größeren Parodontitis-Risiko. Der neue GenoType® PST®plus

## **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](mailto:info@hain-lifescience.de)  
[www.hain-lifescience.de](http://www.hain-lifescience.de)



# Günstiges Nonplusultra-Implantatsystem

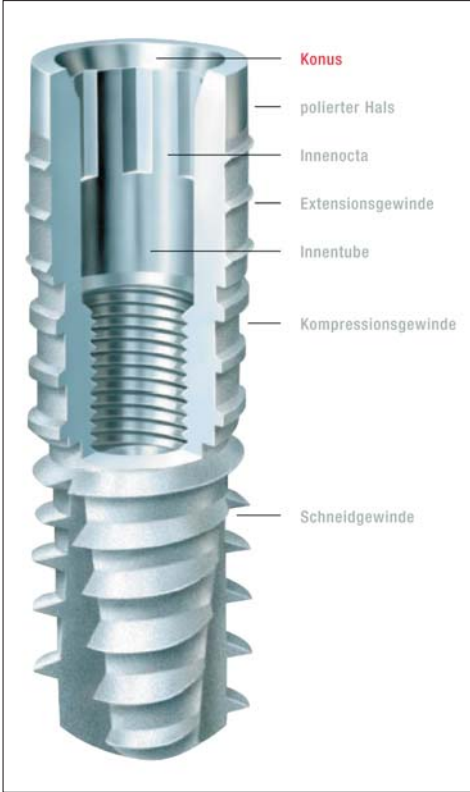
Ob prothetische Standardlösungen oder vielseitige Individualprothetik – ixx2® von m&k setzt neue Standards.

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

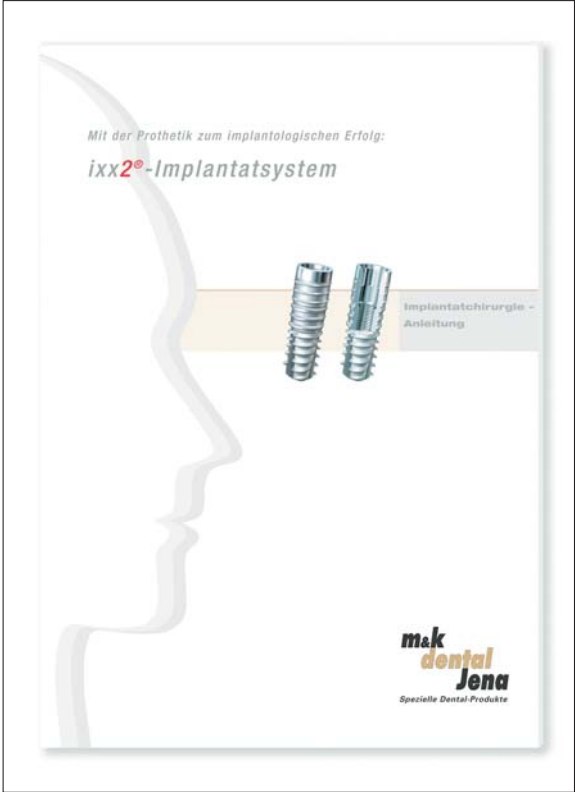
schiedlicher moderner Implantatsysteme wurden in einem System, dem ixx2®, vereint. Besonderer Wert wurde auf die Auswahl

lität 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 Zentralschraube und vermeidet so Schraubenbrüche. Ein Innenoccta knüpft an den Innentube an, sorgt für Rotationsicherung und ermöglicht die individuelle Positionierung von Aufbauten. Über den Innenoccta schließt ein Innenkonus die Verbindung von Implantat und Aufbau optimal bakterien dicht 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 Versorgung 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. 



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 Biokompatibili-

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. 

Quelle: Vieira A, Ruben JL, Huysmans MC: Effect of titanium tetrafluoride, amine fluoride 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](mailto:info@ivoclarvivadent.de)  
[www.ivoclarvivadent.de](http://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-Schwingung, 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 Sägeblätter steht dem Zahnarzt ebenfalls zur Verfügung. Die Handstücke sind zudem vollständig autoklavierbar. 

### 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](mailto:info@nsk-europe.de)  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

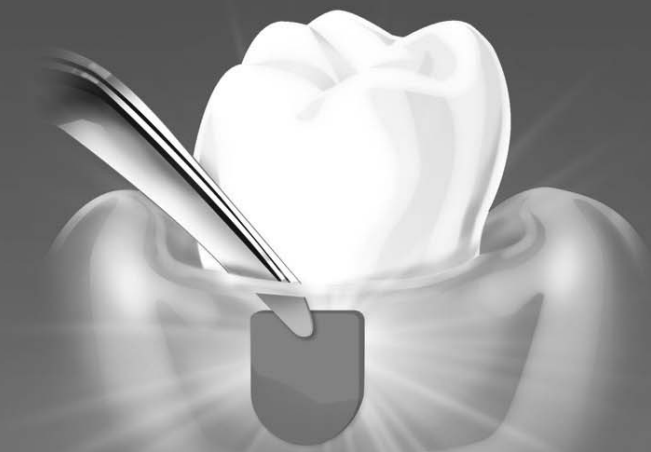
ANZEIGE

# 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](http://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 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/Ita-



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

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

Eingriff und Zahnfleischheilung überstanden seien. Übereinstimmung herrschte auch zum Thema Augmentation: Sie sei häufig notwendig und es sei möglichst ein autologer Knochen zu verwenden. Es gebe kaum Frontzahnimplantationen, bei denen sein Team nicht auch augmentiere, bestätigte Dr. Glauser. Eingesetzt würden Implantate, die kleiner seien als die Zähne, und die Schnittführung bliebe möglichst klein. Schon allein weil Implantate weniger Platz benötigen als der natürliche Zahn, sei Augmentation hilfreich, untermauerte auch Dr. Dr. Dieter Haessler (Oppenheim) diese Position. So könne das Implantat in der Tiefe des Knochens stabilisiert und dem Implantat „Platz zum Eingewöhnen an gewünschter Stelle“ gegeben werden. Die meisten Sorgen bereiten – auch hier gab es große Einigkeit – Patienten mit „dünnem Knochen und Zahnfleisch“ (Dr. Kirsch). Praktische Empfehlungen gab Dr. Jürgen Hartmann (Tübingen): Er setzt auf eiförmige Gingivaformer: „Kein Zahn ist rund.“ Um den Gingivaformer herum schrumpfe das Ligamentum circulare. Bei der Versorgung mit Provisorien empfahl Dr. Degidi leicht zu entfernende und wieder verwertbare Titaniumstege: „Und das kostet Sie so gut wie gar

nichts.“ Prof. Dr. Dieter Wember-Matthes (Köln) berichtete über seine Erfolge mit giebel förmigen 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 Gewbeerhalt und solle so oft wie möglich „in time“ angewendet werden. Das Symposium diene 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 Adresse

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

## B.T.I. Vertrieb in Deutschland

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

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

sches Therapiekonzept zur oralen Rehabilitation: Das P.R.G.F.-System zur beschleunigten Geweberegeneration, Crest-Expansoren zur atraumatischen



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

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 verfü-

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

sches Therapiekonzept zur oralen Rehabilitation: Das P.R.G.F.-System zur beschleunigten Geweberegeneration, Crest-Expansoren zur atraumatischen

### PN Adresse

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

## Neuer Oral-B Preis verliehen

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

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

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



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

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

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

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

### PN Adresse

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

## Der absolute Bonus-Kick mit KaVo

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

Und so einfach holen Sie sich den Bonus-Kick: Wählen Sie aus dem umfangreichen Produktangebot der Aktion aus. Jedem Produkt ist eine bestimmte Anzahl an Bonus-Punkten zugeordnet. Durch die Addition der einzelnen Punktwerte ermitteln Sie den Gesamtpunktwert der Bestellung. Und damit die erreichte Bonus-Klasse innerhalb eines der Geschäftsbereiche Instrumente, Einheiten, Bildgebende Systeme oder Hightech. Im Bereich Instrumente bietet KaVo Ihnen Hand- und Winkelstücke aus dem Premium- und Classic-Programm sowie eine Vielzahl weiterer Instrumente und Laborhandstücke. Natürlich erfüllen sämtliche KaVo Instrumente und Produktserien höchste Ansprüche an Qualität, Langlebigkeit, Innovationskraft und Hygiene. Profitieren Sie bei Ihrer Instrumentenbestellung von bis zu 10 % Gewinner-Bonus.

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

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

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



Bonus gibt es auch auf die Turbine GENTLEsilence 8000.

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

### PN Info

Nähere Informationen zur Aktion und den bonusfähigen Produkten erhalten Sie bei Ihrem Fachhändler oder unter [www.kavo.com](http://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



Dr. Rolf Vollmer, 1. Vizepräsident der DGZI (2.v.l.), Philippe Tardieu, Referent ACT SimPlant (Mitte), Dr. Mazen Tamimi, President of the International Section of DGZI (2.v.r.), zusammen mit Vertretern der Firma ACT SimPlant an deren Messestand.

tropole am Persischen Golf mit der Formel „Sun, Sand, Sea, Shopping and Safety“ als die ideale Destination für Wintermüde, aber auch für jene, die ihr implantologisches Wissen vertiefen wollen. Dubai gilt vor allem als das Handels- und Bankenzentrum der Vereinigten Arabischen Emirate, und schon heute hat der Tourismus einen höheren Anteil am Bruttosozialprodukt des Emirats als die Ölbranche. Ein Indiz dafür, dass die Scheichs die Zeichen der Zeit erkannt haben. Mit Health Care-City, einem Standort für Spezialkliniken aller Art, medizinischen Forschungseinrichtungen und Medizinunternehmen setzt man bereits heute neue Signale. Der

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 genügendes 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



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-

men und der computergetriebenen 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 Themenspektrum, 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-

debrandt/D, Dr. S. Boutros/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-

rer wichtiger Erfolg im internationalen Wirken der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. Das 3. Arabisch-Deutsche Symposium der

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 Adresse

Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
E-Mail: [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

ANZEIGE



## DESIGNPREIS #5

der deutschen Zahnarztpraxen

### Die ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS sucht ...

... auch in diesem Jahr die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands. Nutzen Sie die Chance und präsentieren Sie Ihre Praxis von ihrer schönsten Seite!

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 Zahnarztpraxis 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 Praxisschild 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 Möglich-



Interessiert verfolgten die Teilnehmer den pluradent Lasertag.

keiten 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

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

## PN Adresse

pluradent AG & Co. KG  
Kaiserleistr. 3  
63067 Offenbach  
Tel.: 0 69/8 29 83-0  
Fax: 0 69/8 29 83-2 71  
E-Mail: Offenbach@pluradent.de  
www.pluradent.com

## PN PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

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

### Termine/Orte:

26.04.2006 Osnabrück  
06.09.2006 Osnabrück  
27.09.2006 Dortmund  
11.10.2006 Hannover

### Info und Anmeldung:

Bei pluradent unter  
www.pluradent.com/seminare

# Implantologietage waren...

Fortsetzung von Seite 1

Des Weiteren Distraction 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.

Maßnahme (Prof. Dr. Dr. Stefan Haßfeld/Dortmund), dreidimensionaler Planung und Navigation in der Implantologie (Prof. Dr. Dieter Wember-Matthes/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 Implantatsystemen, 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

24. Februar 2007 wieder im Tagungssaal des Hotels park inn am Kamener Kreuz statt. PN

## 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. Renommnierte 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 Patientenkontext, altersgerechte Strategien in der konservierenden und prothetischen Behandlung älterer Patienten sowie über Propy-

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 oszillierender 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: +49-61 72/6 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 Konkrementen, 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 Konkreme 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



um mehr als 30 % erhöht. Ein neuer, modifizierter Laserschlauch erlaubt nun außerdem eine feine, anwenderfreundliche Regulierung des Wassersprays. Die schmerzarme Behand-

lung von Parodontitis, Karies und Schleimhautveränderungen, sowie eine ausgezeichnete Wundheilung und damit die Verringerung 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 Lichtleitfasern 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 Schwesterunternehmen der Nordenta Handelsgesellschaft Hamburg. Vorher war ich mehrere Jahre bei Renfert und lernte dort die zahntechnischen Produkte und ihre Anwendung von „der Pike auf“ kennen. Außerdem habe ich Industrieerfahrung 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 Löffelmaterialien, Legierungen oder Einbett- und Doubliermassen. 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!

### 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. Basierend 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](http://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.


## Über Fortbildungsangebot informieren

Neues Programmheft zum „Curriculum Implantologie“ der DGZI erhältlich


Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.

POSTGRADUIERTE  
AUSBILDUNG  
Curriculum „Implantologie“





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 Möglich-

keiten 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 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 11/1 69 70-77  
Fax: 02 11/1 69 70-66  
E-Mail: [sekretariat@dgzi-info.de](mailto:sekretariat@dgzi-info.de).

### PN Veranstaltungen Mai/Juni 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
12.05.2006	Berlin	NobelGuide-Kursus für Zahnärzte Referent: Dr. B. Eger	Nobel Biocare Tel.: 02 21/5 00 85-1 53
19.05. 2006	Bad Wiessee	Sinuslift mit Augmentation Referent: Dr. Hans von der Elst	ORALTRONICS Fr. Bredemeier, Tel.: 04 21/4 39 39-16
19./20.05.2006	Karlsruhe	Parodontologie: Von der Diagnostik über die Therapieplanung zur Therapie Referent: Dr. Axel Spahr	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Tel.: 07 21/91 81-2 00
23./24.06.2006	Emsdetten	Weichgewebsmanagement in der Parodontologie und Implantologie Referenten: Dr. Gerd Körner, Dr. Wolfgang Westermann	Akademie Praxis und Wissenschaft in der DGZMK Fr. Barten, Tel.: 02 11/66 96 73 -30
23./24.06.2006	Kiel	Parodontalchirurgische Eingriffe Referent: Dr. Benjamin Ehmke	Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26 80
23./24.06.2006	Karlsruhe	Suprakonstruktion auf Implantaten Referenten: Prof. Dr. Michael Heners, Dr. Jochen Klemke	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Tel.: 07 21/91 81-2 00
28.06.2006	Karlsruhe	Implantologische Nachsorge unter besonderer Berücksichtigung der Therapieansätze der Periimplantitis Referent: Dr. Martin Zilly	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Tel.: 07 21/91 81-2 00
28.06.2006	Kiel	GOZ-Seminar für Praxismitarbeiterinnen: GOÄ, Prophylaxe, Parodontologie Referentin: Angela Storr	Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26 80
30.06./01.07.2006	Kiel	Mundakupunktur – Akupunktur für Zahnärzte (Einführungskurs) Referenten: Dr. Jochen Gleditsch, Dr. Jochen Zahn	Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26 80

## 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](mailto: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: 23. Juni 2006

Anzeigenschluss: 09. Juni 2006



