

PN

MARKTÜBERSICHT

Augmentative Maßnahmen in der zahnärztlichen Praxis

Bioresorbierbare Materialien und Membranen sind in der oralen Chirurgie nicht mehr wegzudenken. Von Prof. Dr. Reiner Mengel/Marburg

Die regenerativen Operationstechniken in der Parodontologie und Implantologie werden mit den verschiedensten Materialien angewendet. Dabei handelt es sich um autogenes Knochenmaterial, Allografts, Xenografts, alloplastische Knochenersatzmaterialien, Wachstumsfaktoren und Membranen, die entweder allein oder in den unterschiedlichsten Kombi-

nationen zur Anwendung kommen. Die expandierte Polytetrafluorethylen-(ePTFE)Membran ist die am häufigsten angewendete Membran und gilt noch immer als der „Goldstandard“ in der regenerativen Behandlung. An dieser Membran orientieren sich noch heute die Struktur und der Aufbau jeder neuen Membran hinsichtlich fol-

gender Eigenschaften und Bedingungen: Biokompatibilität, Zellokklusivität, Gewebeintegration, Platzhalterfunktion und einfache klinische Handhabung. Um den Patienten einen zweiten chirurgischen Eingriff und die Traumatisierung des regenerierten Gewebes zu ersparen, wurden verschiedene resorbierbare Membranen, die aus natür-

lichen Biomaterialien oder synthetisch hergestellten Polymeren bestehen, entwickelt. Die Membranen aus natürlichen Biomaterialien bestehen zumeist aus tierischen (Rind/Schwein) oder menschlichen (Dura Mater) Kollagen Typ I und III. Das Kollagen hat auf die Geweberegeneration unterschiedliche Wirkungen, abhängig vom Kollagentyp,

vom Aufbau und Struktur sowie der Art der chemischen Behandlung. Die Resorption des Kollagens beginnt mit Kollagenasen und führt durch Gelatinasen und

Proteinasen zum weiteren Abbau hin zu Oligopeptiden und natürlichen Aminosäuren. Beginn und Dauer der

Fortsetzung auf Seite 12

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.

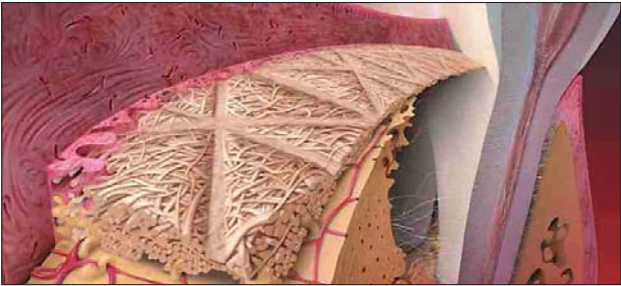
PN

Marktübersicht Membranen

Firma	Produkt	Herkunft										Resorbierbarkeit				Fixierung				Einsatzbereich						
		synthetisch	Titan	bovin	porcin	equin	ePTFE	Co-Polymere	pflanzlich	humane Knochenmatrix	autologe vitale osteogene Zellen	resorbierbar	nicht resorbierbar	Pins	Naht	Fibrinkleber	Schrauben	Auto Tac Nägel	nicht erforderlich	Implantologie	Parodontologie	Sinusbodenelevation	Defektschirurgie	GBR	GTR	totale Atrophie der Maxilla
Acteon	PAROGUIDE					●					●			●				●	●	●		●				
Baxter Deutschland	Tissu Foil E					●					●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
BPI	Tutodent® Membran			●							●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
curasan	Ti Titan-Folie		●									●	●			●			●			●	●			
	Epi-Guide®	●									●							●		●	●	●		●		
	ATRISORB® DIRECT	●									●							●		●				●		
	TefGen-FD, TefGen-Plus	●										●						●	●	●		●	●	●		
	INION GTR™	●									●		●						●	●	●	●	●	●		
FRIADENT	FRIOS BoneShield		●									●	●						●		●	●				
Geistlich Biomaterials	Bio-Gide®				●						●		●	●				●	●	●	●	●	●	●	●	
Hess	Ti-Pore		●									●	●						●		●	●	●		●	
Implant Innovations	OSSIX™			●							●							●	●	●	●	●	●			
Lifecore	TefGen-FD, TefGen-Plus	●										●						●	●	●	●	●	●	●		
ORALTRONICS	Cytoplast Resorb	●									●							●	●	●	●	●	●	●		
	Cytoplast Non Resorb	●										●						●	●	●	●	●	●	●		
Resorba Clinicare	Resodont®					●					●							●	●	●	●	●	●			
ROCKER & NARJES	OSTEOPLANT ELITE®					●					●							●	●	●	●	●	●	●		
	BIOCOLLAGEN®					●					●		●					●	●	●	●	●	●	●		
TIOLOX	TIOMESH		●									●				●			●		●	●	●			
TRINON	Titan Mesh, Mesh Folie		●									●	●	●		●			●	●	●	●	●	●	●	
	Q Mesh		●									●				●					●	●	●	●	●	
Tutogen Medical	Tutodent® Membran			●							●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
Zimmer Dental	BioMend®, BioMend® Extend			●							●		●	●					●	●		●	●	●		
ziterion	RCM 6			●							●		●			●	●		●		●		●			
	PTFE	●										●	●			●	●		●		●		●			

Fortsetzung von Seite 11

Resorption wird unterschiedlich angegeben und liegt zwischen vier Wochen und sechs Monaten. Der Nachteil von Kollagenmembranen besteht in einem allergenen Potenzial, da die systemische Immunreaktion des Körpers gegen das allogene und xenogene Kollagen leicht allergische Reaktionen hervorrufen kann. Weiterhin ist eine Übertragung von Infektionskrankheiten nicht gänzlich ausschließbar. Die synthetisch hergestellten Membranen bestehen aus einem oder zwei Polymeren, die zum Teil mit Weichmachern (Zitronensäureester) kombiniert werden. Die Resorption erfolgt durch Hydrolyse der Esterbindungen unter Bildung



GORE RESOLUT XT regenerative Membran.

von Glykol und Milchsäure, die im Zitronensäurezyklus oder Krebszyklus zu CO₂ und H₂O abgebaut werden. Dieser hydrolytische Abbau ist zeitlich steuerbar und erfolgt ohne eine gesteigerte Entzündungsreaktion. Bedingt durch die weder pyrogenen noch antigenen Eigenschaften und die Möglichkeit der Steuerung der Resorptionszeit, finden die synthetisch hergestellten Membranen zunehmende Anwendung. In Verbindung mit Membranen wurden als Platzhalter verschiedene Knochen und

Knochenersatzmaterialien verwendet. Später dienten diese Materialien auch ohne Applikation einer Membran als Defektfüller. Die Anwendung von autogenem Knochen (z.B. retro-molar) hat zwar den Vorteil einer Osteogenese bzw. Knochenerzeugung, jedoch kann es auch zu Wurzelresorptionen und Ankylosen kommen. Allogener demineralisierter, gefriergetrockneter Knochen, xenogener Rinderknochen sowie die verschiedenen Knochenersatzmaterialien (Hydroxylapatit, Tricalciumphosphat) zeigten zwar zufrieden stellende klinische und röntgenologische Ergebnisse, jedoch ist mit einem verlängerten Saumepithel zu rechnen. Als Knochenersatzmaterialien wurden auch Kerami-

ken als bioaktive Gläser auf den Markt gebracht (Bio-Grain, PerioGlas). Unterschiede zwischen den verschiedenen Materialien ist in der Körnung der Granula zu finden, die Zusammensetzung ist allerdings die gleiche (SiO₂, P₂O₅, NaO₂ und CaO). Klinische Untersuchungen in unserer Abteilung ergaben sehr gute klinische und röntgenologische Ergebnisse, die denen von Membranen gleichen (Reduktion der Taschentiefe ca. 50 %, Gewinn an Attachment ca. 4 mm mit gingivaler Rezession < 1 mm) (Mengel et al. 2003). ■

PN Adresse

Prof. Dr. Reiner Mengel
Medizinisches ZMK-Zentrum
Philipps-Universität
Georg-Voigt-Str. 3
35039 Marburg
E-Mail:
mengel@mail.uni-marburg.de

ANZEIGE

PN

Immer das Wichtigste im Blick behalten ...

PN Marktübersicht Knochenersatzmaterialien

Firma	Produkt	Herkunft										Resorbierbarkeit				Form		Einsatzbereich											
		synthetisch	synthetisch-phaseren	synthetisch-alloplastisch	allogen	exlin	porcin	bovin	pflanzlich	humane Knochenmatrix	autologe vitale ostogene Zellen	resorbierbar	nicht resorbierbar	Granulat	Pulver	Block	Gel	Zylinder	Faser-technologie	Chip	Paste	Lyophilisat	flexibles Knochengewebe	Implantologie	Parodontologie	Sinusbodenaufbau	Augmentation allgemein	Defektschirurgie	Alveolenversorgung
Acteon	BIOSTITE			●							●						●						●	●				●	
Baxter Deutschland	Tricos	●									●		●										●	●	●	●	●	●	●
BEGO Implant Systems	NanoBone®	●									●		●										●	●	●	●	●	●	●
Biocomposites	Fortoss Vital	●	●	●							●										●		●	●	●	●	●	●	●
BioTissue	BioSeed®-Oral Bone									●	●									●			●	●	●	●	●	●	●
BPI	Tutodent® Chips/Form/CS Block						●				●		●	●	●		●		●				●	●	●	●	●	●	●
	Tutodent® Chips/Form/CS Block								●		●		●	●	●		●		●				●	●	●	●	●	●	●
Clinical House	ChronOS™		●								●		●		●		●			●			●	●	●	●	●	●	●
curasan	CERASORB®		●								●		●		●								●	●	●	●	●	●	●
	CERASORB® M		●								●		●		●								●		●	●	●	●	●
	CERASORB® Paro		●								●		●												●				
DOT	BONIT®matrix	●									●		●										●	●	●	●	●	●	
FRIADENT	PepGen P-15™	●						●			●		●										●	●	●	●	●	●	
	PepGen P-15™ Flow	●						●			●						●						●	●	●	●	●	●	
	Osteograft/N™							●			●		●										●	●	●	●	●	●	
	FRIOS®ALGIPORE®								●		●		●										●		●	●	●		
Geistlich Biomaterials	Bio-Oss®							●			●		●		●								●	●	●	●	●	●	●
Hager & Werken	Fisiograft			●							●			●		●							●	●	●	●			
Heraeus Kulzer	Ostim	●									●										●		●	●	●	●	●	●	
Implant Innovations	Biogran®	●									●		●										●	●	●	●	●	●	●
JOHN O. BUTLER	PerioGlas®	●		●							●		●										●	●	●	●	●	●	●
K.S.I.-Bauer-Schraube	K.S.I. Tri Calcium Phosphat®		●								●		●	●									●	●	●		●	●	●
Lasak	PORESORB-TCP		●								●		●										●	●	●	●	●	●	●
Lifecore	CalMatrix®		●								●			●									●	●	●	●	●	●	●
	CalForma™		●								●			●									●	●	●	●	●	●	●
M.I.S. Germany	4-bone SBS		●								●		●										●	●	●	●	●	●	●
m&k Dental	NanoBone®	●									●		●										●	●	●	●	●	●	●
ORALTRONICS	BioResorb® Macro Pore		●								●		●										●	●	●	●	●	●	●
OSSACUR	COLLOSS® E					●					●											●	●	●	●	●	●	●	●
	OSSAPLAST®		●								●		●										●	●	●	●	●	●	
	TARGOBONE®							●			●											●	●	●	●	●	●	●	
OSTEOINDUCTAL	OSTEOINDUCTAL®	●					●				●									●				●		●	●	●	●
ROCKER & NARJES	BIO GEN PUTTY®					●					●						●											●	●
	BIO GEN® Block					●					●				●								●			●	●	●	
	OSTEOPLANT FLEX®					●					●											●	●	●	●	●	●	●	●
	BIO-GEN MIX HYDROGEL					●					●						●							●	●	●	●	●	●
	BIO-GEN®					●					●		●										●	●	●	●	●	●	●
Schlumbohm OHG	autologer Knochen des Patienten									●	●		●	●						●			●	●	●	●	●	●	●
Septodont	R.T.R. Spritze		●								●		●										●	●	●	●	●	●	●
	R.T.R. Kegel		●					●			●						●						●	●	●	●	●	●	●
Thommen	CEROS® TCP		●								●		●										●	●	●	●	●	●	●
TILOX	NanoBone®	●									●		●										●	●	●	●	●	●	●
Tutogen Medical	Tutodent® Chips/Form/CS Block						●				●		●	●	●		●		●				●	●	●	●	●	●	●
	Tutodent® Chips/Form/CS Block								●		●		●	●	●		●		●				●	●	●	●	●	●	●
Zimmer Dental	Biobase®		●								●		●										●	●	●	●	●	●	

PN

PRAXISMANAGEMENT

Effektiv und gelassen dem Praxisalltag begegnen

Prinzipien eines effektiven Zeitmanagements

Konsequentes Zeitmanagement kann helfen, sich selbst so zu führen und zu organisieren, dass Aufgaben erfolgreich erledigt und dass Stress- und Störfaktoren reduziert werden können. Diplom-Psychologe Thomas Eckardt zeigt, wie es geht.

Das A und O des Zeitmanagements

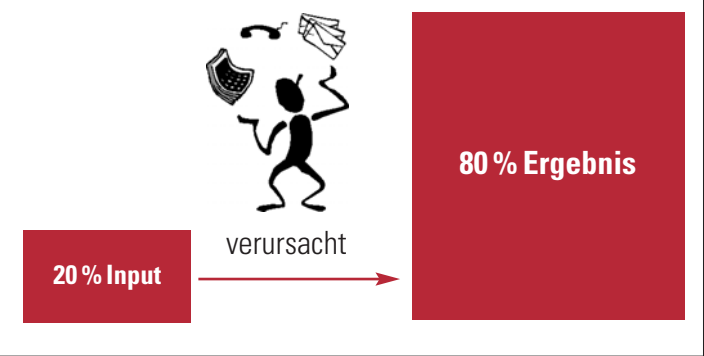
Zeitmanagement ist die Fähigkeit, sich selbst und das eigene Tun zu organisieren, damit die gesetzten Ziele möglichst effizient erreicht werden. Ziel des Zeitmanagements muss sein: Mehr Zeit gewinnen für neue Patienten, mehr Erfolg. Wesentlich für den Erfolg sind Planung, genaue Beschreibung der Ziele und daraus abgeleitet das notwendige Zeitbudget. Bevor Sie beginnen, Ihren Erfolg zu planen, müssen Sie Ihre Ziele definieren. Ziele geben Ihrem Handeln einen Sinn, sie sind Maßstab und Motivatoren. Gleichzeitig sind sie Basis der Erfolgskontrolle. Schreiben Sie sich Ihre Ziele auf und machen Sie sich diese jeden Tag bewusst. Fragen Sie sich, ob das, was Sie tun, Ihrem Ziel wirklich näher bringt. Je klarer und präziser die Ziele definiert sind, desto leichter fällt es, zu entscheiden, welche einzelnen Schritte uns diesen Zielen näher bringen. Ziele müssen definiert, geplant und die Zielerreichung kontrolliert werden. Zeitplanung bedeutet mehr freie Zeit, weniger Stress, höhere Konzentration, bessere Übersicht, weniger Termine, größere Effizienz und mehr Arbeitsfreude. Zeit planen heißt, sich ein Zeitbudget schaffen und dieses Budget entsprechend der Prioritäten und der eigenen Leistungsfähigkeit einzusetzen. Zeitplanung fängt an mit der Formulierung von Jahreszielen und führt über eine Aufgabenliste, einem Monats- oder Wochenplan hin zum Tageszeitplan.

Zeitpläne effektiv anwenden

Die für die Jahresziele bis

zum Tagesplan dargestellten Planungsschritte sind die Basis für wirksame Zeitplanung. Zeitplanungssysteme (Filofax, Timesystem, EDV

Das Pareto-Prinzip



etc.) sind mit ihren Übersichten und Ergänzungsblättern gute Hilfsmittel. Im Prinzip sind alle nach folgendem System aufgebaut.

- Jahresübersicht: Tage, die im kommenden Jahr bereits belegt werden.

„Finden Sie die Erfolgsverursacher in Ihrem beruflichen und privaten Bereich heraus und verfolgen Sie diese mit der höchsten Priorität.“

- Monatsübersicht: Stundenblöcke, die für die Monate des laufenden Jahres verplant werden.
- Tagesübersicht: Detailplanung für den einzelnen Tag.

Die Termine werden Schritt für Schritt in den Tagesplan übertragen. Aus den Tagesplänen werden dann auch die künftigen Monats- und Jahrespläne gefüllt. Im Tagesplan muss der Zeitbe-

darf für jede Eintragung kalkuliert werden. Wichtig ist, sich Pufferzeiten für Unvorhergesehenes oder Routineaufgaben zu reservie-

- ren. Eine sinnvolle Aufteilung ist:
- 60 % verplanen für Aktivitäten,
 - 20 % reservieren für unerwartete Aktivitäten,
 - 20 % für spontane und soziale Aktivitäten.

Hilfreiche Ergänzungsblätter sind Delegationschecklisten (welche Aufgaben müssen bis zu welchem Termin erledigt sein), wichtige geschäftliche Daten, Adressdatei inkl. Telefonregister, persönliche Ziele. Machen Sie sich Aktivitätenlisten und planen Sie schriftlich. Schreiben Sie auf,

- was Sie erledigen wollen,
- mit wem Sie etwas erledigen wollen und
- wann Sie etwas erledigen wollen.

Durch den schriftlichen Aktivitätenplan wird Ihr Gedächtnis entlastet und Sie können sich auf das Wesentliche konzentrieren. Die Kontrolle Ihrer Aktivitäten wird so erleichtert, Unerledigtes geht nicht verloren und kann auf den nächsten Tag übertragen werden.

Konzentration auf das Wesentliche

Das so genannte Pareto-Prinzip bedeutet allgemein ausgedrückt, dass 20 % des „Inputs“ oft 80 % des Ergebnisses erzielen. Die Zusammenhänge des 80:20-Prinzips wurden erstmals von Vilfredo Pareto, einem italienischen Nationalökonom, im 19. Jahrhundert beschrieben. Das Prinzip lässt sich in vielen Bereichen finden:

- 20 % der Zeitungen enthalten 80 % der Nachrichten
- 20 % der Besprechungszeiten bewirken 80 % der Ergebnisse
- 20 % der Kunden oder der Produkte erbringen 80 % des Umsatzes
- 20 % der Schreibtischarbeit ermöglichen 80 % des Arbeitserfolges.

Für die restlichen 20 %, die zur Erreichung der 100-%-Lösun-

gen benötigt werden, ist der Aufwand meist überproportional hoch. Prüfen Sie, wo diese 80:20-Regel in Ihrem Arbeitstag relevant ist und ob Sie Ihre Energien und Ihre Zeit auf die relevanten 20 % konzentrieren.

- Verantwortung, die sich aus der Aufgabenstellung und den dazugehörigen Kompetenzen ergibt.

Grundsatz ist, dass Aufgabe, Kompetenz und Verantwortung sich entsprechen müssen.



Bewusster mit sich und der eigenen Zeit umgehen. (Quelle: Eckardt & Koop-Partner)

Aufgaben delegieren

- Delegieren heißt übertragen von:
- fest umrissenen Aufgabenbereichen und Einzelaufgaben,
 - Kompetenzen, die zur umfassenden Erledigung der Aufgaben benötigt werden,

Delegation ist sowohl für den Behandler als auch für die Mitarbeiter von Vorteil. Der Behandler wird entlastet, Mitarbeiter können sich entwickeln.

- Delegierbare Aufgaben**
- Routineaufgaben

Fortsetzung auf Seite 15

ANZEIGE

PN Zeitmanagement-Test: Können Sie „Nein“ sagen?

Sie kommen morgens in Ihre Praxis und haben sich allerlei vorgenommen, was Sie schon lange machen wollten. Aber durch ständige Störungen schaffen Sie praktisch nichts. Hier hilft nur eins: ein klares „Nein“ zur rechten Zeit. Der folgende Test hilft Ihnen herauszufinden, ob Sie zu gutmütig sind.

Frage	Ja	Nein
Ist es für Sie wichtig, von anderen akzeptiert und gemocht zu werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Versuchen Sie oft herauszufinden, was andere von Ihnen erwarten, und richten Sie sich danach?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen wichtig, dass andere Ihnen sagen, ob Sie Ihre Sache gut gemacht haben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finden Sie es wichtig, auf die Wünsche und Bedürfnisse anderer Rücksicht zu nehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen unangenehm, andere Leute zu kritisieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nicken Sie bei Diskussionen und Gesprächen häufig mit dem Kopf?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sagen Sie eher „Könnten Sie das vielleicht machen?“ als „Bitte machen Sie das!“?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sagen Sie oft mehr, als eigentlich nötig wäre?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie höflich und zuvorkommend?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kommen Menschen mit Problemen meist zu Ihnen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Versuchen Sie nach Möglichkeit, Streit und Konflikte zu vermeiden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie sehr hilfsbereit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Auflösung:
Wenn Sie mehr als sieben Fragen mit ja beantwortet haben, sind Sie viel zu gutmütig. Machen Sie sich klar: Sie haben das Recht, dass man Ihre Wünsche und Bedürfnisse respektiert. Sagen Sie häufiger „nein“. Sie gewinnen dadurch mehr Zeit für sich selbst und auch für Ihre Arbeit. Außerdem vermeiden Sie Zusagen, die Sie später nicht einhalten können. Ein positiver Nebeneffekt: als Fach- und Führungskraft wirken Sie selbst- und verantwortungsbewusster, wenn Sie nicht immer als rettender Anker zur Verfügung stehen.

mectron
medical technology

PIEZOSURGERY®

Eine neue Dimension in der Knochenchirurgie

Basisgerät jetzt bereits
ab 3.948,- €*
plus individuelle Wunschausstattung

* zzgl. gesetzlicher MwSt.

Neu! Wählen Sie jetzt zu Ihrem Piezosurgery Basisgerät Ihre individuelle Wunschausstattung. Infofax: +49 221 49201529

☐ Senden Sie mir bitte die Liste der möglichen Wunschausstattung

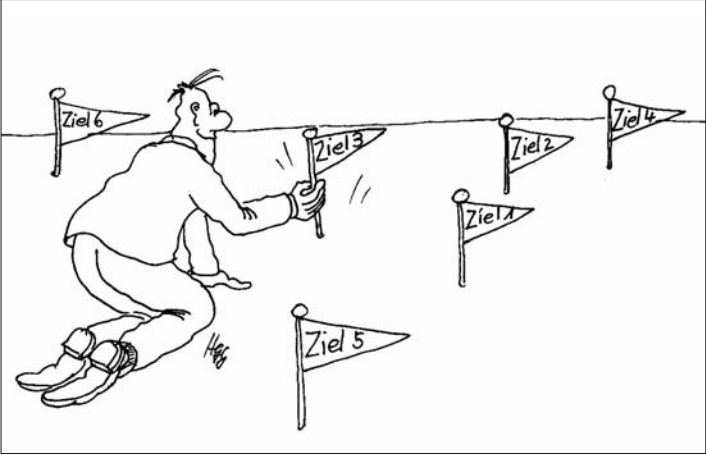
☐ Senden Sie mir bitte weitere Informationen zur Original-Methode Piezosurgery

☐ Ich habe Interesse an einem Demotermin

Praxisstempel

mectron Deutschland
Rocker & Narjes GmbH
Waltherstraße 80
51069 Köln
DEUTSCHLAND
tel +49 221 492015 0
fax +49 221 492015 29
info@rocker-narjes.com

smile. we like it!



Persönliche Zielplanung.

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner)

Fortsetzung von Seite 13

- Detailaufgaben
- Spezialistenaufgaben
- vorbereitende Aufgaben.

Durch das Übertragen von anspruchsvollen Aufgaben zeigen Sie Vertrauen, werden die Mitarbeiter motivierter und qualifizierter. Wächst das Selbstvertrauen der Mitarbeiter, werden Sie selbst wirkungsvoll entlastet. Reflektieren Sie und fragen Sie sich: Was muss ich eigentlich unbedingt selbst tun? Welche Aufgaben will ich in der nächsten Zeit delegieren? Was muss ich meinen Mitarbeitern vermitteln, damit sie befähigt sind, diese Aufgaben erfolgreich auszuführen?

Öfter mal eine Pause einlegen

Jeder Mensch ist in seinen Leistungsfähigkeiten während des Tages bestimmten biorhythmischen Schwankungen unterworfen. Obwohl die Menschen sich hier in ihren Vorlieben unterscheiden, liegt der Leistungshöhepunkt in aller Regel am Vormittag. Deshalb sollten Sie wichtige A-Aufgaben für diesen Zeitraum planen. Nach dem Mittagessen folgt dann das berühmte Leistungstief. Planen Sie für diesen Zeitraum C-Aufgaben ein. Am späteren Nachmittag steigt die Leistungskurve noch einmal an und Sie können sich wieder wichtigeren Aufgaben, z.B. einer B-Aufgabe zuwenden. Pausen sollten Sie nicht als Zeitverschwendung ansehen, sondern als Möglichkeit, Energie zu tanken. Sie sollten daher regelmäßige kurze Pausen in Ihrem Tagesablauf einplanen. Häufig wird die „eigentli-

che“ Arbeit erst nach Dienstschluss erledigt, weil die zahlreichen Störungen tagsüber keine Zeit dazu lassen. Jedes Mal, wenn Sie bei der Arbeit unterbrochen werden, brauchen Sie bei der Weiterarbeit eine erneute Anlaufzeit. Auch die Konzentration lässt nach und Sie brauchen mehr Zeit als Sie glauben. Planen Sie sich bewusst eine „stille Stunde“ ein. Dies ist ein Termin mit Ihnen selbst – ein äußerst wichtiger Termin. Tragen Sie die stille Stunde wie andere Termine in Ihren Tagesplan ein und schirmen sich in dieser Zeit in Absprache mit den Mitarbeitern ab.

Beginnen Sie jetzt

Stapeln sich auf Ihrem Schreibtisch Berge von Papieren und unerledigten Aufgaben? Ist Ihr Auto voll gestopft mit Papieren, Prospekten und anderen Dokumenten? Sie sind jeden Tag genervt, weil so vieles noch zu erledigen ist? Kennen Sie das? Hier gilt nur eines: Sie sind ein Macher, und das müssen Sie zuerst akzeptieren. Sobald Sie das akzeptiert haben, können Sie sich an die Lösung machen. Die Lösung heißt: Aktives Zeit- und Selbstmanagement. „Oh je, schon wieder! Das bringt doch überhaupt nichts! Ich habe es schon so oft versucht! In einer Zahnarztpraxis kann man einfach kein Zeitmanagement betreiben!“

Aha. Also erstens einmal: Sie haben Recht! Zeitmanagement bringt überhaupt nichts und sowieso bringt es nichts in einer Praxis. Aus folgendem Grund hat Zeitmanagement bei Ihnen bisher nie etwas gebracht: Sie haben es bis jetzt inkonsequent und vielleicht halbherzig umgesetzt! „Ich wusste es ja! Disziplin! Das ist ja so mühsam...“, denken Sie vielleicht. Nun, wenn es so mühsam ist, dann brauchen Sie sich ja nicht über die Berge von unerledigten Dingen aufregen. Weshalb regen Sie sich denn darüber auf? Was ist Ihnen lieber: Sich nicht mehr aufregen und mit Freude, konsequent und dis-



Vermeiden Sie:

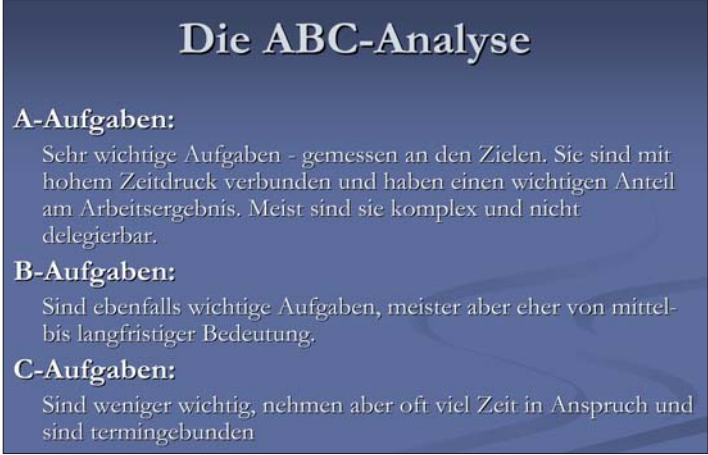
(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner)

- zu hohe Ziele
 - einen zu kurzen Umsetzungszeitraum
 - Ziele, die nicht messbar sind
 - uneindeutig formulierte Ziele
- zipliniert Zeitmanagement betreiben, oder kein Zeitmanagement betreiben und sich von früh bis spät über die unerledigten Arbeiten ärgern? Wenn Sie sich nicht mehr ärgern wollen, wenn Sie unerledigte Dinge endlich erledigt haben möchten, wenn Sie endlich ein gutes Gewissen und Erleichterung verspüren möchten, wenn Sie endlich mehr Zeit für Patien-

tentermine und sich selbst haben möchten, dann sollten Sie diesen Beitrag ganz genau lesen, studieren und das Besprochene umsetzen.

Drei Schritte für den radikalen Wandel

1.) Räumen Sie auf
Als erstes räumen Sie Ihren Arbeitsplatz radikal auf. Nur Mut! Das wird Ihnen eine Menge Spaß machen!



Die ABC-Analyse

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner)

A-Aufgaben:
Sehr wichtige Aufgaben - gemessen an den Zielen. Sie sind mit hohem Zeitdruck verbunden und haben einen wichtigen Anteil am Arbeitsergebnis. Meist sind sie komplex und nicht delegierbar.

B-Aufgaben:
Sind ebenfalls wichtige Aufgaben, meist aber eher von mittel- bis langfristiger Bedeutung.

C-Aufgaben:
Sind weniger wichtig, nehmen aber oft viel Zeit in Anspruch und sind termingebunden

Werfen Sie all die Dinge, die Sie nicht mehr brauchen, einfach weg. Ganze Ordner, Zeitungen, Zeitschriften ... Die anderen Dinge, die Sie ganz sicher noch brauchen, legen Sie zuerst einmal auf die Seite. Putzen Sie Ihren Schreibtisch mit einem feuchten Lappen. So, fürs erste geschafft! Wie fühlen Sie sich? Wunderbar, nicht wahr? Ja, es machte eine wahre Freude!

2.) Organisieren Sie sich
Hier folgt eine gute Möglichkeit, wie Sie Ihren Arbeitsplatz organisieren könnten. Probieren Sie es aus. Ich mache es so und es funktioniert ganz toll!

a) Sie brauchen vier Ablageboxen aus Plastik. Farbige, flache Boxen, die man auch aufeinander stapeln kann. Jedes der

Fortsetzung auf Seite 16

PN Info

Bekommen Sie die Unterstützung, die Sie brauchen?

Eckardt – Ihr Spezialist für Einzelcoaching: Seit über 15 Jahren coachen wir Führungskräfte und leitende Angestellte in persönlichen Vieraugengesprächen. Statt allgemeiner Ratschläge bieten wir Ihnen konkrete Hilfe in folgenden beruflichen und persönlichen Krisensituationen an: Infragestellen der sozialen oder emotionalen Kompetenz, permanente Konflikte zwischen den Führungskräften oder mit dem Team, Fehlen persönlicher Visionen für das Privat- und Berufsleben, Burning-out-Syndrom, scheinbar ausweglose Konfliktsituationen, Suche nach einem geeigneten Nachfolger, Entwicklung der richtigen Karrierestrategie und des persönlichen Führungsstils sowie Konflikte innerhalb des Teams.

Lernen Sie unseren Coach persönlich kennen, und geben Sie sich oder Ihrem Führungsteam die Unterstützung, die es verdient.

eCKARDT
& Koop.-Partner

Knochenregeneration mit Leichtigkeit - die OSSIX™ PLUS Membran

- Ausgezeichnete Materialeigenschaften für eine einfachere Anwendung
- Hervorragende Barrierefunktion und optimale Gewebereaktion durch die Glymatrix™-Vernetzungstechnologie*
- Zusätzliche Sicherheit und Gewebeträglichkeit durch Kollagen porcinen Ursprungs

NEU: ab September 2006 erhältlich

OSSIX™ PLUS
THE RESORBABLE COLLAGEN MEMBRANE

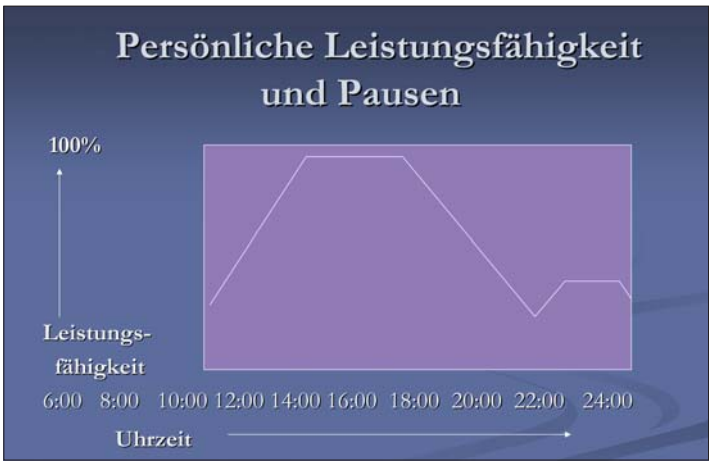
Implant Innovations Deutschland GmbH · Lorenzstraße 29 · 76135 Karlsruhe · www.3i-online.com · zentrale@3implant.com

* Wenn Sie mehr über die Glymatrix™-Vernetzungstechnologie wissen möchten, rufen Sie uns bitte an unter: Telefon 0 18 05 - 31 11 15

Fortsetzung von Seite 15

einzelnen Boxen beschriften Sie zum Beispiel mit „Nächste zwei Monate“, „Diesen Monat“, „Nächste zwei Wochen“ und „Diese Woche“. Dies sind die Fächer für die generell zu erledigenden Arbeiten. Legen Sie nun die einzelnen unerledigten Dokumente in das entsprechende Fach.

b) Dann brauchen Sie entweder eine Pendenzenordner oder weitere sieben Ablagefächer. Beschriften Sie sie wie folgt: „Priorität A“, „Priorität B“, „Priorität C“, „Telefonanrufe“, „Schriftliches“ etc. Dies sind die Fächer für die täglichen Arbeiten. Es ist nicht sinnvoll, zu viele Abstufungen vorzunehmen. Halten Sie es ganz einfach. Verwenden Sie zum Beispiel das „Eisenhower-Prinzip“. Jedes Mal, wenn Sie eine Aufgabe zur Erledigung erhalten, fragen Sie sich in aller Ruhe:



„Ist dies für mich:

- Wichtig und dringend zu erledigen? = Priorität A
- Wichtig, aber nicht dringend zu erledigen? = Priorität B
- Dringend, aber nicht wichtig zu erledigen? = Priorität C
- Weder dringend noch wichtig zu erledigen? = wegwerfen“

Probieren Sie es einmal aus. Es ist zu Anfang etwas ge-

wöhnungsbedürftig, aber es funktioniert gut!

c) Tägliche Fächer benutzen. Nehmen Sie aus dem Fach „Diese Woche“ die Dokumente heraus und verteilen Sie sie in die entsprechenden täglichen Fächer.

d) Kaufen Sie sich ein Zeitplanungssystem. Zumindest brauchen Sie eine strukturierte Agenda, in der Sie einerseits die Termine und andererseits die

Aufgaben notieren können.

3.) Nutzen Sie jeden Abend das Prinzip der Schriftlichkeit

Termine vom nächsten Tag in den Tagesplan eintragen. Aus dem „Diese Woche“-Fach die einzelnen Arbeiten in die Tagesfächer aufteilen und in der Agenda notieren: Nach Priorität ordnen unter ungefährer Zeitdauer, die Sie für die Erledigung brauchen, Telefonanrufe gesammelt notieren, schriftliche Arbeiten gesammelt notieren.

So haben Sie eine perfekte Übersicht, was Sie tun müssen. Nehmen Sie sich nicht zu viel vor. Planen Sie bis max. 60 % Ihres Tages aus und lassen Sie die restlichen 40 % offen für unerwartete Arbeitsgänge. Sie brauchen es bloß auszuprobieren und Sie werden feststellen, dass es funktioniert!

„Das braucht viel zu viel Zeit!“ Das glauben Sie! Für diese Planung brauchen Sie

PN PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

- 8. Sept. 2006: Zeitmanagement und Selbstorganisation**
- Umgang mit Störungen – Zeitdiebe entdecken und bekämpfen
 - Methoden effizienter Arbeitsorganisation: Am Anfang steht die Planung
 - Techniken und Tricks zur Informationsbewältigung
 - Wie Sie Ziele setzen statt über gute Vorsätze nachzudenken
 - Wie Sie Veränderungen bewirken, indem Sie Ihre Stärken ausbauen

- 13. Okt. 2006: Gruppen und Teams erfolgreich führen**
- Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen Gruppen, Teams und Hochleistungsteams
 - Erfolgsfaktoren für effektive Arbeit in Teams
 - Führung und Steuerung von Teams und die Auswirkung der Wahrnehmung von Leitungsfunktionen
 - Arten der Entscheidungsfindung in Teams
 - Die Notwendigkeit und das Vereinbaren gemeinsamer Spielregeln

- 17. Nov. 2006: Die Führungskraft als Coach**
- Ansatzpunkt des Coachings
 - Leistungssteigerung durch Potenzialnutzung
 - Anweisen oder anleiten? Anlässe für Coaching
 - Der Ablauf des Coaching-Prozesses
 - Die Führungskraft im Spannungsfeld: Coaching und Vorgesetzter

Anmeldungen unter der Buchungs-Hotline: 0 64 41/9 60 74 oder Fax: 0 64 41/9 60 75

pro Tag maximal 5 Minuten. Ist das nicht toll? Das schaffen auch Sie! Es macht Freude.

Der letzte Schliff

Arbeiten Sie die einzelnen Arbeiten „pro Block“ ab. Alle Anrufe hintereinander, alle schriftlichen Arbeiten hintereinander. So konzentrieren Sie sich jeweils auf einen Arbeitsvorgang und werden dadurch immer schneller und effizienter. Mischen Sie niemals die Arbeiten untereinander: Zuerst zwei Anrufe, dann ein Fax, dann einen Anruf, dann etwas im PC nachsehen, dann zwei Briefe, dann drei Anrufe. Machen Sie alle Arbeitsvorgänge nacheinander, die Sie geplant haben. Arbeiten, die während des Tages hinzukommen, wie folgt angehen: Fragen Sie den Überbringer: „Bis wann brauchst du es?“ Falls heute: Entscheiden Sie, ob es hineinpasst. Falls „Nein“, teilen Sie es dem Überbringer freundlich mit. Sagen Sie ihm, bis wann Sie es erledigen können. Falls „Ja“, ordnen Sie es in das entsprechende Fach ein, und tragen es in der Agenda ein. Haken Sie die erledigten Arbeiten ab. Sie werden sehen, das macht ungeheuren Spaß! Falls nicht heute: Legen Sie das unerledigte Dokument in eines der „Nicht-Tages-Fächer“. Nicht alles muss „Diese Woche“ erledigt werden. Oft reicht es auch „Nächste zwei Wochen“ oder „Diesen Monat“. Legen Sie die einzelnen unerledigten Dokumente in Klarsichtmappen. Jede Klarsichtmappe – eine Aufgabe. So können Sie auch mehrere Dokumente hinzulegen, die eine Aufgabe betreffen. Jede Woche legen Sie die unerledigten Dokumente in das entsprechende Fach. Es findet eine Umschichtung statt.

– von „Nächste zwei Monate“ nach „Diesen Monat“

– von „Diesen Monat“ nach „Nächste zwei Wochen“

– von „Nächste zwei Wochen“ nach „Diese Woche“.

So haben Sie die Gewähr, dass niemals etwas vergessen wird. Alle erledigten Dokumente sofort wegräumen. Nichts

bleibt auf dem Schreibtisch liegen. Alle unerledigten Dokumente sind in den entsprechenden Fächern. Legen Sie die einzelnen unerledigten Dokumente in Klarsichtmappen. Jede Klarsichtmappe – eine Arbeit. So können Sie auch mehrere Dokumente hinzulegen, die eine Arbeit betreffen. Abends den Schreibtisch aufräumen. Alle Dokumente sind in den entsprechenden Fächern. Nichts liegt außerhalb. Alles ist dort wo es hingehört. Freude an der Ordnung haben. Konsequente Umsetzung kommt von alleine. Disziplin kommt von alleine. Viel Spaß. PN

PN Kurzvita



Dipl.-Psych. Thomas Eckardt

- geboren am 15.09.1959
- freiberuflicher Mitarbeiter von renommierten Unternehmensberatungen und Trainingsinstituten
- Trainer und Dozent im Bereich Beratung, Training & Coaching
- Leiter des Trainingsinstituts Eckardt & Koop.-Partner in Lahnau, Beratung-Training-Coaching
- Arbeitsschwerpunkte unter anderem Führungskräfte-Training, Projektmanagement, Teamentwicklung, Konfliktmanagement
- Autor und Mitautor diverser Buchpublikationen zu Managementthemen
- Herausgeber eigener Mental-Trainingskassetten, einem Hörbuch, einem Trainingsvideo sowie einem Computer Based Training zur Steigerung der Erfolgsintelligenz.

PN Kontakt

Dipl.-Psych. Thomas Eckardt & Koop.-Partner
Beratung-Training-Coaching
Bettengraben 9
35633 Lahnau
Tel.: 0 64 41/9 60 74
Fax: 0 64 41/9 60 75
E-Mail: info@eckardt-online.de
www.eckardt-online.de

ANZEIGE

Mitmachen und Gewinnen!

LESERUMFRAGE DENTALE FACHZEITSCHRIFTEN

LU-DENT LESERUMFRAGE DENTALE FACHZEITSCHRIFTEN
LU-LAB LESERUMFRAGE ZAHNTECHNISCHE FACHZEITSCHRIFTEN
LU-SPEZ LESERUMFRAGE FACHZEITSCHRIFTEN FÜR SPEZIALISTEN 2006

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

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

Sie haben keinen Fragebogen erhalten?

LU-DENT
Leserumfrage Dentale Fachzeitschriften
Studienleitung c/o Oemus Media AG,
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/ 4 84 74-0, Fax: 03 41/ 4 84 74-2 90
E-Mail: s.thieme@oemus-media.de

Tolle Preise warten auf Sie!

PN

PRODUKTE

Erste Elektrozahnbürste mit integriertem Computer

Effizient und motivationsfördernd – die neue Elektrozahnbürste von Oral-B Triumph™. Das Hightech-Modell vereint mit dem neuen MicroPulse™-Bürstenkopf, intelligenter SmartTechnology™ und oszillierender Rotation das gebündelte Know-how der Braun Oral-B-Forschung.

Die Geschichte der elektrischen Zahnbürste als Geschichte zur Steigerung der Patienten-Compliance sieht mit der neuen Oral-B Triumph in der Evolution der häuslichen Mundpflege einen weiteren Meilenstein. Sie bietet nicht nur ein ganz neues Putzgefühl – die Oral-B Triumph hilft den Patienten, ihre Putzgewohnheiten und damit ihre Mundhygiene langfristig zu verbessern.

Innovativer MicroPulse™-Bürstenkopf

Die Oral-B Triumph verfügt über die MicroPulse-Aufsteckbürste mit einem völlig neu entwickelten Bürstenkopfdesign: Mit ihren weichen, flexiblen MicroPulse-Borsten reinigt sie noch gründlicher als ein herkömmlicher FlexiSoft® Bürstenkopf und dringt für eine außergewöhnliche Reinigung bis tief zwischen die Zähne vor, um die Plaque aus den Approximalräumen zu entfernen. Im Oral-B Triumph-Paket enthalten ist außerdem die bereits bekannte ProBright™-Aufsteckbürste, die zur sanften Zahnaufhellung entwickelt wurde.

SmartTechnology™

Die neue Oral-B Triumph ist die erste Elektrozahnbürste mit Smart Technology, also einem integrierten interaktiven Computer. Smart Technology sorgt für eine besonders gründliche Mundhygiene, weil Patienten

mit ihr die richtige Putzzeit einfach einhalten können, rechtzeitig an den Bürstenwechsel erinnert werden und zudem eine auf individuelle Bedürfnisse angepasste Zahnpflege ermöglicht wird.

Vier verschiedene Reinigungsstufen bietet die neue Oral-B Triumph zur Auswahl an: Der Modus „Reinigen“ sorgt für eine außergewöhnlich gründliche Plaque-Entfernung, die Stufe „Sanft“ eignet sich zur schonenden, aber effizienten Reinigung empfindlicher Bereiche, mit „Massage“ lässt sich das Zahnfleisch sanft stimulieren, während der vierte Modus zum „Polieren“ (nur in der De-luxe-Ausführung) und natürlichen Aufhellen der Zähne entwickelt wurde. Mit dem so genannten Smart Chip der Aufsteckbürsten Oral-B MicroPulse und Oral-B ProBright erleichtert der Chip dem Patienten die Benutzung der Zahnbürste, indem er automatisch auf

die für die aufgesteckte Bürste geeignete Putzart umschaltet. Zudem erinnert der Smart Chip in der Aufsteckbürste an den rechtzeitigen Aufsatzbürstenwechsel nach drei Monaten. Der Smart-Timer zeigt dem Patienten die Putzzeit an und motiviert ihn so zur gewissenhaften und zahnärztlich empfohlenen Mundpflege von zwei Minuten. Die neue Oral-B Triumph verfügt zudem über ein völlig neues und modernes

Ladestation-Design – der Akku ist separat bequem zu transportieren.

Auch dem neuen Spitzenmodell unter den elektrischen Zahnbürsten von Oral-B liegt das 3-D-Action-Putzsystem zu Grunde: Die von Braun Oral-B entwickelte oszillierend-rotierende Technologie aus rotierenden und pulsierenden Bewegungen des Bürstenkopfes bewirkt eine besonders effiziente und schonende Entfernung der Plaque. Das renommierte Cochrane Institut kam 2005 nach einer aktuellen



Meta-Analyse zu dem Fazit: „Zahnbürsten mit oszillierend-

rotierenden Putzbewegungen entfernten Plaque und verminderten Zahnfleischentzündungen kurzfristig wirksamer als Handzahnbürsten und konnten langfristig Zahnfleischentzündungen reduzieren. Kein anderes elektrisches Zahnbürstensystem war im Vergleich zu Handzahnbürsten so gleich bleibend überlegen.“ (Robinson PG et al., Manual versus powered toothbrushing for oral health. Cochrane database of systematic reviews 2005; Issue 2, Art. No. CD002281pub 2.)

Im Handel erhältlich ist die neue Oral-B Triumph ab Juli 2006 für 159,99 € zzgl. MwSt. (unverbindliche Preisempfehlung). (Fach-)Zahnarztpraxen können die Elektrozahnbürste zum Vorzugspreis von 79,- € zzgl. MwSt. beim gewohnten Oral-B Service unter der Rufnummer 0 61 73/30 32 85 bestellen. ☎

PN Adresse

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

ANZEIGE

Nd:YAG-Laserschutzschicht

LASERVISION hat eine sehr große Auswahl diverser Laserschutzbrillen.



Neben absorbierenden Materialien wie Kunststoff- oder Glasfiltern bietet LASERVISION zusätzlich eine beispiellose Vielzahl an Schutzschichten an.

Je nach Applikation und individueller Anforderung stehen verschiedene Schichttechnologien mit ihren jeweils spezifischen Vorzügen zur Auswahl. Beispielsweise bietet unsere ISS 1.3 Schicht bei 1.064 nm eine OD 7+, was dazu führt, dass Nd:YAG-Laser-

strahlung um den Faktor 10.000.000 abgeschwächt wird. Gleichzeitig hat der Anwender eine hervorragende Farbsicht und die Tageslichttransmission beträgt ca. 85 %, was einem ganz normalen Fenster entspricht. Diese Schicht kann nahezu auf jede Art von Glas- und/oder Kunststoffbrille aufgebracht werden und bietet zusätzlichen Schutz bei anderen Wellenlängen. ☎

PN Adresse

LASERVISION GmbH
Siemensstraße 6
90766 Fürth
Tel.: 09 11/97 36-81 00
Fax: 09 11/97 36-81 99
E-Mail: info@lvq.com
www.lvq.com

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper

goes online!

- ➔ Erhalten Sie jederzeit freien Zugang zu allen Dental Tribune Ausgaben weltweit
- ➔ Tauschen Sie Ideen und Meinungen in unserem Online-Forum aus
- ➔ Kostenloses Probeabonnement für 30 Tage

Abonnieren Sie jetzt online unter www.dental-tribune.com

Kompakte Kinderbehandlungseinheit

ULTRADENT erhält Gebrauchsmusterschutz für das Fridolin-Konzept.

Laut dem aktuellen IDZ-Bericht halten 34,5 % der Praxisgründer die Kinderzahnheilkunde für ein wichtiges Spezialgebiet der Zukunft, dagegen wurde die Implantologie nur von 24 % genannt. ULTRADENT, die Dentalmanufaktur aus München, hat zusammen mit erfahrenen Kinderzahnärzten schon zur IDS 2005 einen ganz neuen Behandlungsplatz, gezielt für die Bedürfnisse der modernen Kinderzahnheilkunde, konzipiert und realisiert. Fridolin wurde gleich auf Anhieb bei einer Innovationsausschreibung unter die zehn wichtigsten Neuheiten gewählt. Fridolin, der kompakte und komplett ausgestattete Behandlungsplatz, bietet für die Kinderbehandlung alle Voraussetzungen für einen angstfreien und gleichzeitig interessanten Zahnarztbesuch. Die kleinen Patienten werden zum Mittelpunkt bei der Behandlung. Ohne Angst auszulösen sorgt er für entspannte Patienten und gleichzeitig bietet er Ergonomie und Funktionalität für die Behandelnden. Dazu zählt nicht nur die hochwertige und zuverlässige Ausstattung, auch die Nähe von Zahnarzt und HelferIn und bei Bedarf auch der Eltern zum Patient ist gewährleistet. Eine Lampenstange dient als

Klettergerüst und Halterung für Spielzeug und ist dafür sehr stabil ausgelegt. Fridolin kann in vielen verschiedenen Farbvarianten für Polster und



Stahlunterkonstruktion geliefert werden. Im Gegensatz zu Kinderliegen auf Basis einer Holzkonstruktion kann Fridolin auch mit einem elektrischen, drehmomentstarken Mikromotor ausgestattet werden und bietet alle Voraussetzungen für alle modernen Therapien in der Kinderzahnheilkunde. Die Instrumente sind diskret vor den Blicken der kleinen Patienten verborgen und werden erst bei Bedarf mit einem Auszug schnell in Behandlungsposition gebracht. So unterstützt dieser Behandlungsplatz einen Zahnarztbesuch ohne Ängste und ohne Stress-Situationen.

Es stehen konzeptionell zwei Möglichkeiten für die Positionierung der Absaugung zur Verfügung: Direkt an der Liege oder in der Hinterkopfzeile. Die Montage der Kinderliege wird durch eine integrierte, von der Wasserleitung unabhängigen Frischwasserversorgung vereinfacht. Der kabellose Funkfußanlasser minimiert durch die freie Positionierung den Aufwand für die Einrichtung. Die komplette Anschlusstechnik ist hinter einer abschließbaren Tür verborgen und kann durch einen Zentralschalter ein- und ausgeschaltet werden. Diese Kinderliege wird nach den Richtlinien des MPG gefertigt, mit CE-Kennzeichnung ausgeliefert und erfüllt alle hygienischen Voraussetzungen inklusive der RKI-Richtlinien. Für diese Innovation hat ULTRADENT unter der Nummer 20 2005 004 440.7 den Gebrauchsmusterschutz erhalten. 

PN Adresse

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Stahlgruberring 26
81829 München
Tel.: 0 89/42 09 92-70
Fax: 0 89/42 09 92-50
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de

Optimale Ausleuchtung des Arbeitsfeldes

SurgicXT Plus erleichtert, beschleunigt und präzisiert die Behandlung.

Der neue SurgicXT Plus von NSK ist ein kluger Chirurgie-Mikromotor mit Licht. Der SurgicXT Plus ist mit einer automatischen Drehmomenteinstellung (Advanced Torque Calibration, ATC) ausgestattet. Der Mikromotor bietet optimale Sichtverhältnisse für oralchirurgische Behandlungen. Um präzise arbeiten zu können, kalibriert das NSK-SurgicXT Plus-System die Rotationsgeschwindigkeit und das Drehmoment des Mikromotors passend zum verwendeten Winkelstück, sobald dieses an den Mikromotor angekoppelt wird. Damit ist die Genauigkeit der Geschwindigkeit und des Drehmoments garantiert. Das kluge, programmierbare elektronische System reagiert unmittelbar auf Benutzereingaben. Der SurgicXT Plus kann lang anhaltend in Betrieb sein, ohne dass signifikante Überhitzungserscheinungen auftreten. Zudem hat er ein ergonomisches Design, das komfortabel für jede Handform ist. Die neue Lichtfunktion am Handstück der SurgicXT Plus sorgt für gute Beleuchtung des Arbeitsfeldes und erleichtert, beschleunigt und präzisiert die Behandlung. Der Mikromotor ist der kür-

zeste und leichteste seiner Klasse und verfügt über eine

zise Geschwindigkeit und das richtige Drehmoment für die



Der SurgicXT Plus von NSK: ein in Handling und Funktion einzigartiger Chirurgie-Mikromotor.

gute Balance, was besonders bei langen, komplexen Behandlungen die Ermüdung der Hand und des Handgelenks verhindert. Er ist perfekt für alle Handgrößen und ist gegenüber anderen Motoren extrem laufruhig. Der Mikromotor hat einen soliden Titankörper, was sein geringes Gewicht erklärt und seine Haltbarkeit verlängert. Das Verhältnis von großer Kraft (210 W), hohem Drehmoment (50 N x cm) und der umfangreichen Geschwindigkeitsauswahl (200–40.000 min⁻¹) bietet die notwendige Flexibilität, um alle Anforderungen für eine oralchirurgische Behandlung zu erfüllen. Jedes Hand- und Winkelstück hat seine individuelle Kraftübertragungsverhältnis-Charakteristik, um die absolut prä-

komplizierten oralchirurgischen Behandlungen zu gewährleisten. NSK SurgicXT Plus kalibriert den Mikromotor, um das richtige Kraftübertragungsverhältnis für jedes Winkelstück für den jeweiligen Einsatz einzustellen. Das System bietet hohe Geschwindigkeit, präzise Drehmomentgenauigkeit und zuverlässige Sicherheit während der Behandlung. 

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

Implantatinserktion und prothetische Versorgung in einer Sitzung

NobelGuide™ ermöglicht es Zahnärzten, ein Zahnimplantat sowie eine voll funktionsfähige Versorgung in nur einer Sitzung einzusetzen. NobelGuide™ nutzt die Vorteile von Procera®-Surgical, dem Programm zur chirurgischen Planung von Nobel Biocare und des chirurgischen Verfahrens ohne Lappenbildung, das mit der so genannten „Schlüssellochchirurgie“ vergleichbar ist. Die Reaktionen auf das System seit Einführung im letzten Jahr sind überwältigend.



Abb. 1

Das NobelGuide™-Konzept zur Behandlungsplanung und chirurgischen Umsetzung wurde positiv im Markt aufgenommen, nachdem es letztes Jahr auf der World Conference des Unternehmens in Las Vegas vorgestellt wurde. Heliane Canepa sagte: „NobelGuide™ ist das aufregendste Konzept in der Implantologie der letzten 20 Jahre. Die Reaktion war überwältigend, als den Zahnärzten bewusst wurde, dass sie Patienten mit fehlenden Zähnen jetzt durch ein sicheres und schnelles Verfahren wieder zu einem normalen Leben verhelfen können.“ Mit dem NobelGuide™-Konzept planen Zahnärzte die gesamte Implantatbehandlung mithilfe der Procera®-Software, einschließlich Anzahl und Länge der Implantate sowie des Insertionswinkels. Da-

ten von CT-Aufnahmen oder ein Gipsmodell von Mund und Zähnen des Patienten dienen als Grundlage für die Darstellung von Form und Lage des Knochens. Nobel Biocare oder ein Dentallabor fertigt anhand der Planungsdaten eine OP-Schablone mit Führungslöchern

an, die während des Eingriffs verwendet wird. „Die präzise Planung mit der Procera®-Software bietet Zahnärzten die Möglichkeit, Implantate äußerst genau einzusetzen“, erläuterte Heliane Canepa. Die OP-Schablone von NobelGuide™ bietet Zahnärzten eine weniger invasive Methode als Alternative zu einem größeren chirurgischen Eingriff, bei dem das Weichgewebe um den Kieferknochen des Patienten aufgeschnitten und präpariert werden muss. Stattdessen wird die OP-Schablone auf dem Weichgewebe des Patienten

platziert, und der Zahnarzt bohrt mithilfe der vorab geplanten Führungslöcher durch das Weichgewebe in den Knochen. „Mit NobelGuide™ leiden Patienten nicht mehr an den Blutergüssen, Schmerzen und Schwellungen, die normalerweise mit einem oralchirurgischen Eingriff einhergehen. In den meisten Fällen können die Patienten am nächsten Tag wieder zur Arbeit gehen“, so Heliane Canepa. Durch die fortschrittlichen Planungsmöglichkeiten von NobelGuide™ kann der Zahnarzt eng mit dem Dentallabor zusammenarbeiten und seinen Patienten die Möglichkeit bieten, direkt nach der Implantatinserktion eine provisorische

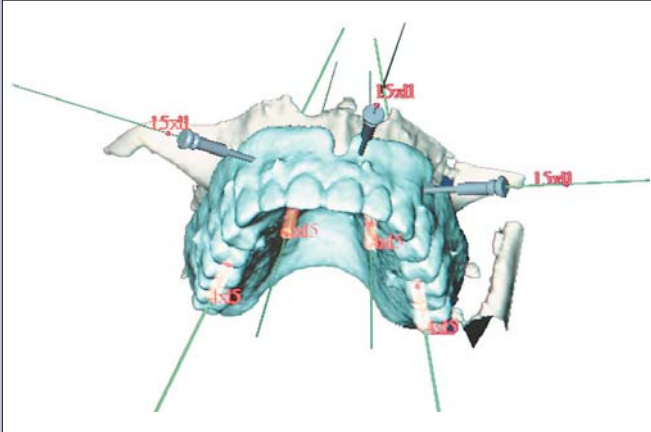


Abb. 2

sche oder endgültige prothetische Versorgung einzusetzen. Heliane Canepa erläuterte:




Abb. 3

„Die aufregende Neuheit bei NobelGuide™ ist die Tatsache, dass der Patient am Tag der Implantatinserktion die Zahnarztpraxis mit voll funktionsfähigen, schönen Zähnen verlässt.“ Bei der konventionellen Implantatinserktion und Zahnversorgung können mehr als zehn Behandlungssitzungen notwendig sein. Mit NobelGuide™ ist die gesamte Behandlung von der ersten Untersuchung bis zur Implantatinserktion innerhalb von vier

Behandlungssitzungen möglich. Das NobelGuide™-Behandlungsverfahren:
1. Es wird eine CT-Aufnahme vom Patienten erstellt (Abb. 1).
2. Mit einer vollständigen Ansicht der Knochenstruktur des Patienten plant der Zahnarzt mittels der Procera®-Software die Platzierung der Implantate sowie deren Länge und den optimalen Winkel (Abb. 2).
3. Eine OP-Schablone wird von Nobel Biocare anhand der Daten der CT-Aufnahme oder vom Dentallabor anhand eines Gipsmodells angefertigt (Abb. 3).
4. Das Dentallabor präpariert eine provisorische oder endgültige Krone oder Brücke gemäß den Anforderungen

des Zahnarztes und des Patienten.
5. Beim chirurgischen Eingriff verwendet der Zahnarzt die OP-Schablone, um die Implantate optimal zu positionieren und setzt die provisorische oder endgültige prothetische Versorgung ein.

NobelGuide™ wurde von der amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA zugelassen. 

PN Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail: info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com



Heliane Canepa, CEO von Nobel Biocare, freut sich über das große Interesse an NobelGuide™.

Neue Philips Sonicare Elite 9000er-Serie

Philips baut sein Produktprogramm bei elektrischen Zahnbürsten strategisch aus. Seit 1. Juni ist die neue Sonicare Elite 9000er-Serie bestellbar.

Die neue elektrische Schallzahnbürste Philips Sonicare Elite 9000 lässt sich mit zwei Geschwindigkeitsstufen und zwei unterschiedlichen Bürstenkopfgrößen perfekt an die jeweiligen Mundpflege-Anforderungen anpassen. Dieses individuelle Zahnpflegesystem ermöglicht eine patientenorientierte Pflege der Zähne und der Gingiva.

- Zwei Geschwindigkeitsstufen:
- Höchsthoch für die tägliche gründliche Reinigung
 - Sanfte Einstellung zur Massage und Stärkung des Zahnfleisches.

- Zwei Bürstenkopf-Größen:
- Standard-Kopf
 - Kleiner Kopf (um 30 % kleiner)



Die neue Philips Sonicare Elite 9000 ist perfekt für die individuelle Zahnreinigung.

Die Kombination aus Geschwindigkeit und Bürstenkopfgröße bietet damit vier verschiedene Anwendungsmöglichkeiten, die Zähne ganz nach den persönlichen Wünschen zu reinigen. Die Sonicare Elite 9000 kann man direkt bestellen unter der Telefonnummer 0 72 49/ 95 25 74.

PN Adresse

Philips Oral Healthcare
Deutschland GmbH
Lübeckertordamm 5
20099 Hamburg
Tel.: 0 40/23 72-36 00
Fax: 0 40/23 72-36 20
E-Mail: info.sonicare@philips.com
www.medical.philips.com

LOCATOR im rentablen Paket erhältlich

Der LOCATOR ist ein bewährtes Prothetikkonzept zur Verankerung von Vollprothesen auf zwei oder vier Implantaten – jetzt auch bei Dentegris erhältlich.

Die geringe Aufbauhöhe und die Möglichkeit von Diver-

genzausgleichen von bis zu 40° zwischen zwei Implantaten machen den LOCATOR zum idealen Produkt bei der Fixierung von Totalprothesen. Die selbstausrichtende Funktion des LOCATOR sorgt für ein verbessertes Handling beim Einsetzen der Prothese. In Untersuchungen wurde festgestellt, dass der LOCATOR bis zu 28-mal länger hält als herkömmliche Druckknopfverbindungen. Daher ist diese Versorgung für Ihre Patienten besonders wirtschaftlich. Der LOCATOR ist in sechs unterschiedlichen Aufbauhöhen erhältlich. Die Komplettversorgung inklusive vier Implantaten und

vier LOCATOR-Abutments erhalten Sie bei Dentegris zum Paketpreis von 950,00 € und sparen so 164,00 € gegenüber der Einzelbestellung. Bei einer Versorgung mit zwei Implantaten zahlen Sie nur 475,00 € und sparen 82,00 € gegenüber der Einzelbestellung. Die LOCATOR-Abutments passen auch auf das RENOVA™-Implantat von Life-core.

PN Adresse

Dentegris Deutschland GmbH
Kaiserstraße 15
40221 Düsseldorf
Tel.: 02 11/30 20 40-0
Fax: 02 11/30 20 40-20
E-Mail: info@dentegris.de
www.dentegris.de



Optimal für die Fixierung von Totalprothesen: der LOCATOR.

Automatisch auf dem neuesten Stand

Das aktuelle Upgrade der Röntgensoftware SIDEXIS XG lässt sich schnell in die Praxis integrieren und automatisch auf den neuesten Stand bringen.

Mit der Software SIDEXIS XG hat Sirona vor drei Jahren neue Maßstäbe für das digitale Röntgen gesetzt.

Upgrade der bewährten Röntgensoftware bedeutet einen weiteren Schritt in Richtung digitale Praxis. Zahnärzte,

eine größere Speicherkapazität als die Vorgängerversion verfügt.

Ein weiteres Plus des SIDEXIS-Upgrades: Die Software lässt sich jetzt ohne hohen Aufwand auf dem neuesten Stand halten. Der Masterrechner lädt Aktualisierungen entweder automatisch aus dem Internet herunter oder benachrichtigt den Nutzer, wenn Updates verfügbar sind. Dank der Steuerung über den Masterrechner übernehmen die anderen Netzwerkcomputer die Änderungen automatisch. Um die Röntgensoftware SIDEXIS XG 1.6 nutzen zu können, muss die Praxis mit den Betriebssystemen Windows 2000 oder XP ausgestattet sein. Für Anwender von Windows NT gibt es die Version SIDEXIS XG 1.53. Sie ermöglicht den Einsatz der neuen Gerätesoftware für die ORTHOPHOS XG-Reihe (V2.27), unterstützt aber nicht die zusätzlichen neuen Features der Version 1.6.



SIDEXIS XG 1.6 kann sich automatisch via Internet aktualisieren.

Schon in der ersten Version war die Erfassung, Analyse, Bearbeitung und Verwaltung digitaler Röntgenbilder auf Knopfdruck möglich. Das Entwicklungsteam hat die Software seitdem ständig weiterentwickelt und an die Bedürfnisse der Anwender angepasst – beispielsweise durch das PlugIn Implant-Plus, mit dem sich geplante Implantatbehandlungen schnell und einfach visualisieren lassen. Das aktuelle

die sich für eine Umstellung auf SIDEXIS XG 1.6 entscheiden, müssen die Röntgensoftware nur an einem Masterrechner installieren – eine große Zeitersparnis für digital vernetzte Praxen. Alle anderen Computer des Netzwerkes werden anschließend über ein schnelles Express-Setup aktualisiert. SIDEXIS XG 1.6 verwaltet Bilddateien in einer SQL-Datenbank, die einen schnelleren Zugriff auf die Daten erlaubt und über

PN Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0180/1 88 99 00
Fax: 0180/5 54 46 64
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

Splinting mit perfekter Passform

Perfect Splint C ermöglicht schnelles und einfaches Splinting durch Schablonen.

Das Besondere am neuen Splintingsystem Perfect

traumatischen Verletzungen oder Einzelzahnverlust

sich über 95 % der Kiefer seiner Patienten in vier Zahnbogenformen einordnen lassen. Mit dieser Erkenntnis entwickelte er entsprechende „Dummies“ (vorgefertigte Schablonen), mit denen schnell die passende Größe für den jeweiligen Patienten ausgewählt werden kann. Anschließend wird das Netz (aus Nylon oder Stahl) in der vom jeweiligen Behandler gewohnten Arbeitsweise befestigt. Das zeitaufwändige und mühsame Anpassen der Bänder an die Zahnbogenform des Patienten entfällt – bei gleichzeitig besserer Passform. Perfect Splint C lässt sich schnell und sicher anwenden und erfüllt dabei funktionelle wie ästhetische Ansprüche. Weitere Informationen zu diesem Splintingsystem können bei Hager & Werken angefordert werden (www.hagerwerken.de, info@hagerwerken.de).



Perfect Splint C Gitternetzbögen zum Schienen von Zähnen nach traumatischen Verletzungen oder Einzelzahnverlusten.

Splint C aus dem Duisburger Haus Hager & Werken ist die gebogene Form der Gitternetzbögen, die zum Schienen von Zähnen nach

adhäziv befestigt werden. Generell ermöglicht Splint nicht nur die schnelle und unkomplizierte Fixation von Ober- und Unterkieferfrontzähnen in anatomischer Position, sondern auch die Herstellung von provisorischen Klebebrücken im Front- und Seitenzahnbereich. Jahrelange klinische Tests des Erfinders Dr. G.-U. Hertel haben gezeigt, dass



Perfect Splint C Gitternetzbögen aus Nylon, Dummies zur Größenauswahl und aus Stahl (v. l. n. r.).

(Fotos: Hager & Werken, Duisburg)

Das kleine Tray für alle Fälle

Alles im Griff mit Pitt-EASY® – neues OP-Tray enthält alle wichtigen Instrumente.



Pitt-EASY® – die kleine Alternative zum großen OP-Tray.

Sicherheit und Effizienz beim Implantieren – dafür steht das Pitt-EASY®-System. Das Pitt-EASY®-Zylinder-Schraub-Implantat bietet ein leicht anwendbares Konzept zur minimalinvasiven Therapie bei größtmöglicher

Schonung des Knochens und optimaler initialer Retention im Knochen. Pitt-EASY® hat ein bewährtes Körperdesign und zeichnet sich durch einen hervorragenden Langzeiterfolg aus. Als Alternative zum großen OP-Tray mit dem kompletten

Simultanbohrersatz gibt es künftig diese kleinere Variante für die Durchmesser 3,25/3,75/4,00 und 4,90 mm. Sie enthält alle Komponenten, die für eine zügige und rationelle Insertion benötigt werden.

Für die OP-Assistenz wird eine ausführlich bebilderte Anleitung als aktive Orientierungshilfe mitgeliefert. Das OP-Tray (Maße 195 mm x 147 mm x 45 mm) ist komplett bestückt unter der Bestellnummer 90204 erhältlich.

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
www.oraltronics.com

PN SERVICE

Aktuelle klinische Studie belegt Zuverlässigkeit von Xeno III

Für Zahnärzte, die Wert auf eine Zeit sparende Vorgehensweise legen, bietet DENTSPLY DeTrey das selbstätzende Adhäsiv Xeno III. Einmal mehr wird seine Leistungsfähigkeit nun durch eine Studie dokumentiert, die an der Universität Umeå, Schweden, unter der Leitung von Prof. Dr. J.W.V. van Dijken durchgeführt wurde.

Für einen dauerhaft stabilen Verbund zwischen Komposit-, Kompomer- oder Ormocer-Materialien und der Zahnhartsubstanz gibt es zwei wesentliche Vorausset-

Bei den meisten Adhäsivsystemen wird zuerst ein Ätzmittel appliziert, das die Schmierschicht entfernt und die oberflächliche Dentinschicht demineralisiert. An-

lichem Elastizitätsmodul, z.B. Kompomere und Hybridkomposite, liegt bislang keine klinische Studie vor. Das Ziel dieser klinischen Studie war daher die Untersuchung des Haftvermögens des neuen selbstätzenden Adhäsivs Xeno III (DENTSPLY DeTrey GmbH, Konstanz, Deutschland) in Kombination mit einem Komposit und einem Kompomer, die sich bezüglich des Elastizitätsmoduls unterscheiden, in Klasse-V-Abrasions-/Erosionsläsionen. Das Prüfdesign wurde gemäß der entsprechenden Acceptance Program Guideline der American Dental Association (ADA) konzipiert.

lungen versorgt. Die Kavitätenränder lagen zu maximal 50 % im Schmelz, und mindestens 90 % der Füllungs-grenzflächen befanden sich in Kontakt mit Dentin. Bei Läsionen mit stark sklerotischem Dentin erfolgte ein leichtes Anrauen mit einem Diamantschleifer. Auf Abschragungen oder zusätzliche Retentionshilfen, wie etwa Retentionsrillen, wurde verzichtet. Das angemischte Adhäsiv wirkte 20 Sekunden ein und wurde dann vorsichtig einige Sekunden mit Luft getrocknet, um das Lösungsmittel zu entfernen. Dabei wurde darauf geachtet, die Adhäsivschicht nicht auszudünnen. Anschließend wurde die Schicht zehn Sekunden lichtgehärtet. Bei 31 Füllungen wurde ein Kompomer verwendet (Dyract AP; DENTSPLY DeTrey,



Damit die angemischte Xeno III-Flüssigkeit nicht auspolymerisiert, wenn sie für mehrere Restaurationen vorgesehen ist, wurde das Dappenglas als Clixdish konzipiert. Mit dem Clixdish wird das Adhäsiv vor Licht einwirkung geschützt und ist somit noch eine Stunde nach dem Anmischen frisch und einsatzfähig.



Alles auf einen Blick: das selbstätzende Adhäsiv Xeno III, das sich nach sechs und 18 Monaten als klinisch verlässlich erwiesen und die Akzeptanzkriterien der ADA erfüllt hat.

zungen: eine ausreichende Retentionsoberfläche am Schmelz und die Ausbildung einer Haft vermittelnden Hybridschicht auf dem Dentin. Da deren Ausbildung visuell nicht kontrollierbar ist, muss sich der Zahnarzt gewissermaßen „blind“ auf sein Adhäsiv verlassen können.

schließlich wird das Adhäsiv aufgetragen; dieses infiltriert das beim Anätzen des Dentins freigelegte Kollagennetzwerk. Zur Vereinfachung der Adhäsivtechnik wurden Systeme mit einer geringeren Zahl von Arbeitsschritten eingeführt.

Ziel der vorliegenden Studie

Xeno III zeigt signifikant höhere Verbundfestigkeiten mit Dentin als andere selbstätzende Adhäsive. Zur Effektivität von Xeno III in Verbindung mit Füllungsmaterialien mit unterschied-

Materialien und Methoden

Es wurden 36 Patienten mit insgesamt 61 Klasse-V-Fül-

PN Tabelle: Resultate beim Recall nach 18 Monaten

	Ryge- (USPHS-) Kriterien [%]			
	A	B	C	D
Farbanpassung	98,2	1,8	-	-
Randschluss	90,2	-	-	9,8
Randverfärbung	90,9	7,3	1,8	-
Oberflächenrauheit	100,0	-	-	-
Sekundärkaries	100,0	-	-	-
Überempfindlichkeit	100,0	-	-	-

Hintergrund

Das Dentinbonding ist seit der Einführung spezieller Monomere, die eine feuchte Dentinoberfläche infiltrieren können, ein verlässliches klinisches Verfahren.

Kongress zum Thema erfolgreiche Zahnmedizin

Nach dem großen Erfolg seines Vorgängers im November 2005 laufen nun die Vorbereitungen für den 5. Dental Excellence Congress, der am 1. und 2. Dezember 2006 in Niedernhausen bei Frankfurt am Main stattfinden wird, auf vollen Touren. Frühbucherrabatte gelten bis zum 31. August.

Die positiven Bewertungen der mehr als 200 Teilnehmer des 4. Dental Excellence Congress lassen eine ebenso erfolgreiche nächste Veranstaltung erwarten. Nahezu 100 % der Kongressteilnehmer beurteilten die Organisation der Veranstaltung mit gut oder sehr gut. 96 % der Teilnehmer gaben der Vermittlung der Themen und der Vortragsweise der Referenten dieselben Noten. Auch die Umsetzung der Themen in die tägliche Praxis wurde von 90 % der Teilnehmer mit gut bis sehr gut bewertet. Der insgesamt volle Erfolg stellt eine hervorragende Motivation für den diesjährigen 5. Dental Excellence Congress, der Ende des Jahres wieder mit hochkarätigen Referenten aufwarten wird. Prof. Dr. Johannes Einwig wird in einem einleitenden Vortrag die Möglichkeiten und Chancen einer präventiv orientierten Praxis aufzeigen. Durch den ständigen Kontakt zu Praktikern hat Prof. Einwig immer die Hand am Puls des dentalen Zeitgeschehens. Die Dentalhygienikerin Tracey Lennemann wird über die Arbeitsweise einer zahnärzt-

lichen Assistentin in der Prophylaxe referieren. Mit mehr als 20 Jahren aktiver Prophylaxeerfahrung in der Praxis und auf Fortbildungen berei-

der Uni Kiel erläutert die aktuellen Trends und Konzepte in der Parodontitis und bei Allgemeinerkrankungen. Olaf Oberhofer, Zahnarzt aus



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

tet Tracey Lennemann die erfolgreichen Konzepte in der PZR praxisnah auf. Mit dabei am ersten Veranstaltungstag ist auch Jörg Löhr, einer der erfolgreichsten Motivations-trainer in Deutschland. Der zweite Kongresstag wird durch die Darstellung der einzelnen Fachgebiete wie Prophylaxe, Parodontologie, Endodontie und minimalinvasive Prothetik gekennzeichnet sein. Prof. Dr. Christian Dörfer von

Erwitte, wird dem Auditorium seine Erfolgsstory in der Laserzahnheilkunde darlegen. Er zeigt mit seinem Parodontitiskonzept auf, dass Hightech in der Zahnarztpraxis ganz einfach umsetzbar und obendrein sehr erfolgreich ist. Ein weiterer Ergebnisbericht aus dem Bereich Endodontie wird von Dr. Werner Boch aus Ulm gegeben werden, der bereits mehr als 300 Patienten mithilfe des Heal-

Ozone-Gerätes erfolgreich therapiert hat. Prof. Peter Pospiech führt die Zuhörer des 5. Dental Excellence Congresses in die Welt der Keramik. Als führender Wissenschaftler auf diesem Gebiet spricht er über den Erfolg von metallfreiem Zahnersatz. Den Abschluss der zweitägigen Veranstaltung gestaltet Prof. Dr. Gerhard Riegl, der schon auf dem 4. Dental Excellence Congress die Zuhörer mit seinem Vortrag „Wie werde ich als Zahnarzt zum Geheim-Tipp?“ in seinen Bann gezogen hat. Die Teilnehmer dürfen sich schon jetzt auf eine hochkarätige Fortbildungsveranstaltung mit Gala-Abend und einer einzigartigen Show im Rhein-Main-Theater freuen. ☒

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
www.kavo.com

Philips fördert EuroPerio

Dreijährlich trifft sich die „World of Periodontics and Implant Dentistry“; Philips ist 2006 Sponsor.

Vom 29. Juni bis 1. Juli ist Philips Oral Healthcare „Gold Sponsor“ der EuroPerio 2006. „Wir erwarten in



Madrid 5.000 Teilnehmer. Für Philips ist es zugleich eine Ehre und Selbstverständlichkeit, solch eine meinungsbildende wissenschaftliche Veranstaltung mit zu ermöglichen“, so Steffen Müller, Director Marketing Consumer Health. Schwerpunkte werden u.a.

das erfolgreiche Biofilm-Management und die Interaktion zwischen systemischer und oraler Erkrankung sein. Laut Müller geht das Engagement des Unternehmens Philips noch weiter: Unter anderem hat Philips Top-Meinungsbildner wie Prof. Roy Page, Prof. Bruno Loos und Prof. Peter Heasman für Vorträge in Madrid gewinnen können. Ein hervorragendes wissenschaftliches Programm, hochkarätige Referenten und klarer Bezug zur Praxis: Der EuroPerio-Kongress ist in den Reihen der weltweit bedeutendsten Veranstaltungen der Zahnmedizin fest etabliert. ☒

PN Adresse

Philips Oral Healthcare
Deutschland GmbH
Lübeckertordamm 5
20099 Hamburg
Tel.: 0 40/23 72-36 00
Fax: 0 40/23 72-36 20
E-Mail: info.sonicare@philips.com
www.medical.philips.com

Implantologie und Fußball – zwei Tophemen im Rampenlicht

Implantathersteller 3i empfing 350 Teilnehmer beim World-Cup Symposium im schwäbischen Stuttgart. Neben dem Tophema Fußball beherrschten am 9./10. Juni 2006 sechs internationale Topreferenten das Feld im Appolonia Theater. Ein Beitrag von Yvonne Strankmüller aus Leipzig.

„Die Welt zu Gast bei Freunden“ – das hatte sich auch der Implantathersteller 3i Implant Innovations ganz

gers“. Als nächstes referierte Dr. Ueli Grunder, Präsident der Swiss Society of Oral Implantology (SSOI) und Präsi-

schen Spezialitäten für einen absoluten Volltreffer.

Sofortbelastungsprotokolle und CAD/CAM

Dr. David Garber, Medical College of Georgia School of Dentistry, Augusta, leitete mit seinem Vortrag „Der multidisziplinäre Ansatz zum Management komplexer Fälle – kann man einen schwierigen Fall vorhersagbar lösen?“ den zweiten Kongresstag ein. Ihm folgte Prof. Dr. Markus Hürzeler, Universität Freiburg und University of Texas in Houston, mit seinem Vortrag „Sofortimplantation – wann ist sie sinnvoll und vorhersagbar?“ Abschließend beschäftigte sich Dr. Konrad Meyenburg, Universitäten Zürich, Basel und Bern, mit dem



Während des Kongresses im Appolonia Theater in Stuttgart.

Thema „Neue Grenzen der Implantatprothetik“.

Intensive Auseinandersetzung als Ziel

Insgesamt war diese Veran-

staltung das erste 3i Symposium, das in Zusammenarbeit mit den Nachbarn Schweiz und Österreich realisiert wurde. Sehr positiv beurteilten dabei Teilnehmer und Beobachter des Kon-

gresses, dass über die zwei Tage lediglich sechs Referenten zu Wort gekommen sind; diese hatten so die Zeit, sich den jeweiligen Themen intensiv zu widmen. Außerdem konnten die Teilnehmer in Lunch-Discussions in kleinen vertrauten Runden ihre Anliegen, Fragen oder Problemfälle zu den vorgestellten Themen mit den Referenten erörtern. **PN**

PN Adresse

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



Abendveranstaltung: Das Eröffnungsspiel Deutschland gegen Costa Rica.

groß auf die Fahne geschrieben. Als am 9. Juni 2006 mehr als 20 Millionen Menschen allein in Deutschland das WM-Eröffnungsspiel Deutschland gegen Costa Rica am Bildschirm verfolgten, trafen sich in Stuttgart sechs internationale Topreferenten, 350 implantologisch tätige und interessierte Zahnärzte sowie ihre Teams, um beim 3i World-Cup Symposium neueste praktische und wissenschaftliche Erkenntnisse auszutauschen.

Implantologische Behandlungsplanung

Dr. Myron Nevins, University of North Carolina, widmete sich im ersten Vortrag des Symposiums dem Thema „Richtlinien für optimale Behandlungsplanung und Präparation des Implantatla-

dent der European Academy of Esthetic Dentistry (EAED), über „Vorhersagbare Implantatprothetik – Was haben wir gelernt?“. Den Abschluss des ersten Kongresstages bildete Dr. Tiziano Testori, Lake Como Implant Centre, mit seinem Beitrag zur „Sofortbelastung – welche Anwendungsmöglichkeiten können wir in der Zukunft erwarten?“

„Football’s coming home“

Der Abend gehörte ganz dem Fußball. Keiner konnte sich ihm entziehen. Als Philipp Lahm in der sechsten Minute den Führungstreffer für die deutsche Nationalelf schoss, war die Basis für einen heiteren Abend in bester Fußball-Laune geschaffen. Kulinarisch sorgte das Büfett mit deutschen und costaricani-

DEKA-LMS und DEKA Dental Laser verschmelzen

Der Laserhersteller DEKA-LMS strukturiert die Vertriebsorganisation in Deutschland neu, um den schnell wechselnden Marktbedürfnissen noch besser zu entsprechen. Die bisher getrennten Firmen DEKA-LMS Lasersysteme und DEKA-DLS, Dentale Lasersysteme, verschmelzen. „Im Rahmen unserer neuen, zentralen Vertriebs- und Marketingstrategie haben wir nicht nur Anfang des Jahres den Hauptfirmensitz von München nach Berlin verlegt, sondern binden jetzt die Produktgruppen Medizin-, Ästhetik- und Dentallaser unter dem Dach der DEKA-LMS“, so General Manager Dr. Stephan Gruner. Damit sei die Strategie „One face to the customer“ optimal organisiert. Marketing und Kommunikationseffekte könnten effektiv gebündelt werden. „Wir wollen am Markt noch schlagkräftiger auftreten, indem wir unsere Geschäftsprozesse vereinfachen und besser auf die Kundenbedürfnisse adaptieren. So können wir unsere Aktivitäten in den Märkten besser koordinieren, unsere Kunden besser betreuen und Synergien ausschöpfen. Besonders im Schulungsbereich sind neue Strategien geplant“, so Dr. Gruner. „DEKA steht

nicht nur für die Qualität der Produkte aus eigener Herstellung, sondern auch für die Qualifikation der Anwender. Einführungs- und Fortbildungskurse im hauseigenen Schulungszentrum werden einen neuen Stellenwert erhalten“, so Gruner. DEKA Dental bietet ein breites Angebot an Speziallasern und entsprechenden Laserwellenlängen für den Einsatz in der Zahnmedizin und in der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie an. CO₂-Laser, Er:YAG-Laser, Diodenlaser, KTP-Laser für modernes Bleaching, Nd:YAG-Laser und zugehörige Scanner. „Unsere große Produktpalette im Dentalbereich gilt es konsequenter als individuelle Praxislösungen zu positionieren. Das gleiche gilt natürlich auch für den Medizinlaser-, Ästhetiklaser- und Pulslichtbereich. Die Neuaufstellung sehen wir als qualitativen Grundstein für eine effektive Marktpower“, so Dr. Stephan Gruner. **PN**

PN Adresse

DEKA-LMS Lasersysteme GmbH
Wittestraße 30 J
13509 Berlin
E-Mail: info@deka-lms.de
www.deka-lms.de



Volltreffer



Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

Faxen an 03 41/4 84 74-2 90

Titel/Vorname _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

☐ Ja, ich abonniere die **PN Parodontologie Nachrichten** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,00 (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

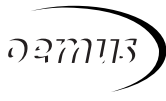
Datum/Unterschrift _____

Widerrufsbelehrung:
Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der Oemus Media AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum/Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG
Aboservice
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus.com



BEGO Implant Systems schließt Kooperation mit IGZ

Am 12. März 2006 entstand in Bremen eine neue Kooperation der deutschen Dentalbranche, von der sich beide Seiten eine langfristige Zusammenarbeit und gegenseitigen Nutzen versprechen.

Die BEGO Implant Systems GmbH ist ein weltweit tätiger, mittelständischer Hersteller von Dental-Implantaten mit einem hervorragenden Ruf in der Dentalbranche. Implantate „made by BEGO“, die Mitarbeiter und das Know-how der Firma stehen für Spitzenprodukte zu fairen Preisen, die Sicherheit, Langlebigkeit, Ästhetik und Zuverlässigkeit miteinander verbinden. So stellt BEGO seit der Markteinführung der patentierten Semados® S-Implantate im Jahre 1993 implantologisch tätigen Zahnärzten und Oralchirurgen ein multi-indikatives und vor allem übersichtliches Implantatsystem zur Verfügung, welches sich besonders in der prothetischen Versorgungbarkeit deutlich von vielen Mitbewerbersystemen abhebt. Die IGZ (Implantologische Genossenschaft für Zahnärzte) hat derzeit 160 implantologisch tätige Mitglieder, die Hauptanwender des Compress® Implantat-Systems sind, das 1994 von Dr. Dr. Roland Streckbein in Limburg entwickelt wurde. Das System zeichnet sich durch eine patentierte Gewindekonfiguration aus und wird derzeit „nur“ mit einer Außenverbindung angeboten. Es verfügt über die europäische CE-Zulassung. Die IGZ genießt einen hervorragenden Ruf in der deutschen Dental-Implantatindustrie, nicht zuletzt durch das Engagement ihres Gründers und Vaters des

Compress®-Implantates, Dr. Dr. Roland Streckbein und des IGZ-Vorstandsmitglieds Dr. Rainer Hassenpflug.



Initiatoren einer zukunftsweisenden Kooperation: Walter Esinger (BEGO Implant Systems), Dr. Rainer Hassenpflug und Dr. Dr. Roland Streckbein vom Vorstand der IGZ sowie Thomas Schur von BEGO (v.l.n.r.).

Mit der Unterzeichnung der Kooperation wird in der ersten Stufe den IGZ-Mitgliedern sofortiger Zugriff auf das patentierte BEGO Semados® S-Implantat-System mit der bewährten Sechskant-Innenverbindung und darauf abgestimmter Hochleistungsprothetik gegeben. Weiterhin erhalten die IGZ-Mitglieder Zugriff auf das attraktive Zubehörprogramm der BEGO Implant Systems zu besonderen Konditionen, wobei dem neuen vollsynthetischen Knochenaufbaumaterial NanoBone® eine besondere Bedeutung zukommt. Die BEGO Implant Systems

profitiert sehr stark vom nationalen und international etablierten Kompetenznetzwerk der IGZ. Dies beinhaltet die

für Zahnärzte, Implantologen, Oralchirurgen und implantatprothetisch tätigen Zahntechnikern. Das sehr anwenderorientierte Trainings- und Schulungskonzept hat sich über viele Jahre bewährt und wurde bislang von mehreren Tausend Teilnehmern genutzt. Walter Esinger (Geschäftsführer der BEGO Implant Systems), Dr. Dr. Roland Streckbein und Dr. Rainer Hassenpflug vom Vorstand der IGZ sehen in der Kooperation den erfolgreichen Beginn einer langfristigen Zusammenarbeit unter dem Motto „aus 1 und 1 wird 3“. Thomas Schur, Vertriebsleiter der BEGO Implant Systems, freut sich mit seinem Verkaufsteam darauf, die neuen Kunden der IGZ mit dem BEGO Semados® Implantat-System bedienen zu dürfen. Die neue Kooperation wird durch ein intensives Schulungsprogramm für die Mitglieder der IGZ auf Basis des BEGO-Implantologie-Programms begleitet. ☐

PN Adresse

BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG Wilhelm-Herbst-Straße 1 28359 Bremen Tel.: 04 21/20 28-2 46 Fax: 04 21/20 28-2 65 E-Mail: info@bego.com www.bego-implantology.com	IGZ Implantologische Genossenschaft für Zahnärzte e.G. Wilhelmstraße 65 65582 Diez Tel.: 0 64 32/92 46 17 Fax: 0 64 32/50 89 26 E-Mail: Service@IGZeG.de www.igzeg.de
--	--

wi.tal® bringt Bewegung

An acht „bewegenden“ Orten präsentiert Wieland Dental Implants GmbH die wi.tal® Tournee.

Diese Entwicklung war vorhersehbar: Wieland Dental Implants aus Wiernsheim entwickelte ein eigenes Implan-



Am 11.10.06 macht die wi.tal® Tournee im Porsche-Werk Leipzig Station.

tatsystem: wi.tal®. Seit 2005 liefen die Vorbereitungen zur Produkteinführung. Eine internationale Studiengruppe von Klinikern und erfahrenen Implantologen arbeitet seit geraumer Zeit mit dem neuen System und wird die Ergebnisse auf der wi.tal® Tournee (23.08.2006 Köln, Ford Besucherzentrum; 30.08.2006 Berlin, Meilenwerk; 05.09.2006 Rüsselsheim, Opel Forum; 13.09.2006 Bremen, Mercedes Benz Kundencenter; 20.09.2006 Ingolstadt, Audi Forum; 27.09.2006 Wiernsheim, Wieland Dental Implants GmbH; 11.10.2006 Leipzig, Porsche; 15.11.2006 Hamburg, Ju 52, Besucherzentrum Flughafen) präsentieren. Alle Mitarbeiter von

Wieland Dental Implants sind schon viele Jahre in der Branche aktiv und somit „alte Hasen“. Zum Team von Geschäftsführer Rolf Scherberger gehören u.a. Jörg Fahrländer (Vertriebsleiter Deutschland), Rüdiger Meyer (Produktmanagement) und Gisela Koch-Conrad (Marketing). Durch die eigene Entwicklungsabteilung, die Qualitätssicherung und die Fertigung in Deutschland wird höchster Standard gewährleistet. Was ist aber so optimal an diesem System? Um mit wi.tal® arbeiten zu können, ist keine teure Basissaustattung notwendig. Optimal ist auch die auf max. 200 Einzelteile begrenzte Anzahl der Komponenten. Für hohe Stabilität und Präzision steht u.a. die neu gestaltete Innenverbindung. Die einzigartige Implantatverpackung beinhaltet Verschlussschraube und Senker. Durch die Zusammenarbeit mit Wieland Dental ergeben sich exzellente Synergieeffekte, z. B. mit dem CAD/CAM-System Zeno®. ☐

PN Adresse

Wieland Dental Implants GmbH Wurmbergerstr. 30–34 75446 Wiernsheim Tel.: 0 70 44/9 12 40-4 44 Fax: 0 70 44/9 12 40-4 94 E-Mail: info@wd-implants.com www.wd-implants.com
--

Studentisches Curriculum „Dentale Implantologie“ – Ein Modell mit Zukunft

Rund 60 Studenten trafen sich in Seebruck/Chiemsee, um von erfahrenen Dozenten den Einstieg in die zahnärztliche Implantologie Step-by-Step erläutert zu bekommen.

Die implantologische Ausbildung an den Universitäten steckt wohl, vorsichtig gesagt, noch in den Kinderschuhen. Aber einem Studenten und später somit dem frischgebackenen Absolventen sollte und muss die Therapieoption „Implantat“ auch schon zu Studienzeiten zugänglich gemacht werden, um nach dem Berufseinstieg die Patienten entsprechend beraten zu können. Zu früheren Zeiten mussten sich die älteren und erfahrenen Kollegen mühsam dieses Fachgebiet neben ihrem Praxisalltag erarbeiten. Mittlerweile ist die Zahnmedizin ohne implantologische Therapiekonzepte sicherlich nicht mehr vorstellbar. Sicherlich bedeutet dies nicht, dass jeder Berufseinsteiger von heute sofort

in der Lage sein muss, zu implantieren, aber er muss in der Lage sein, seine Patienten qualitativ auch implantologisch zu beraten. Um Studenten einen weiteren Impuls in Richtung der Implantologie zu geben, trafen sich vom 23. bis 26. März ca. 60 Studenten in Seebruck am Chiemsee, um von erfahrenen und verdienstvollen Dozenten den Einstieg in die zahnärztliche Implantologie Step-by-Step erläutert zu bekommen. Unter der Leitung der DGZI, in Person von Dr. Rainer Valentin vertreten, und den Ideengebern Prof. Klaus-U. Benner, Dr. Florian Bauer und Dr. Dr. Karl-Heinz Heuckmann, entstand eine wirklich hochmotivierte und gesellige Runde. Tagsüber wurden dem Auditorium sehr inte-

ressante Vorträge zu anatomischen, physiologischen und chirurgischen sowie funktionsdiagnostischen und auch -therapeutischen Sachverhalten geboten. Diese Vorträge waren allesamt von einer Qualität, wie sie im grauen Uni-Alltag sicher nicht oft geboten werden. Engagierte und hochklassige Dozenten wie Prof. Dr. Wilfried Schilli (ehemaliger Ordinarius der Kieferchirurgie Freiburg), einer der Pioniere der Implantologie, und erfahrenen Praktikern wie Prof. Karl-Heinz Kniha, Dr. Martin Schubert, Dr. Dr. Ulrich Longerich und Dr. Ernst Fuchs waren außergewöhnlich. Während der praktischen Übungen an Humanpräparaten, erhielten wir zusätzlich eine fantastische Beratung, Erklä-



Vertrat die DGZI: Dr. Rainer Valentin.

rung, Hilfestellung und Unterstützung von Prof. Klaus-U. Benner, Dr. Florian Bauer, Dr. Dr. Karl-Heinz Heuckmann und Dr. Rainer Valentin, die auch ihrerseits

durch herausragende Beiträge bestachen. Zusätzlich wurde mit dem Balloon-Lift-Control® und dem Bone Management System® der Firma Hager & Meisinger sehr interessante, an den Universitäten nicht oder nur selten vermittelte Systeme vorgestellt. In einer sehr offen geführten Diskussionsrunde zum Abschluss wurde über die Perspektive eines solchen Fortbildungsmodells diskutiert. Nicht umsonst sind zu der Veranstaltung vor allem die Studenten aus den Fachschaften eingeladen worden. Es geht nicht unbedingt „nur“ darum, 60 Studenten ein ausgezeichnetes Wochenende zu bieten und ihnen die Implantologie näher zu bringen. Es geht auch um Nachhaltigkeit. Na-

türlich ist grundsätzlich ein solches „Modell“ auch an Universitäten durchführbar. Die Frage bleibt, ob an den Universitäten der entsprechende Wille und das Engagement dazu vorhanden sind. An einigen Universitäten gibt es zarte oder auch größere Pflänzchen der implantologischen Ausbildung, vielleicht kann man sich ja die eine oder andere Idee abschauen und diese auch von studentischer Seite in der Universität implementieren. Genauer hinschauen und sich ein paar Ideen und Ansätze für die Ausbildung und auch für den späteren Praxiseinstieg und -alltag holen, kann man Ende September noch einmal. Nachdem bei dem vergangenen Curriculum die Grundlagen und die Chirurgie der Implantologie vermittelt worden sind, wird es dann ein zweites Curriculum zum Thema Implantatprothetik geben. Den Organisatoren dieses Wochenendes ist ein großer Dank auszusprechen. ☐

PN Adresse

DGZI Sekretariat Feldstraße 80 40479 Düsseldorf Tel.: 02 11/1 69 70-77 Fax: 02 11/1 69 70-66 E-Mail: sekretariat@dgzi-info.de www.dgzi.de



Teilnehmer des Studentischen Curriculums „Dentale Implantologie“.



Hands-on-Kurs am Humanpräparat.

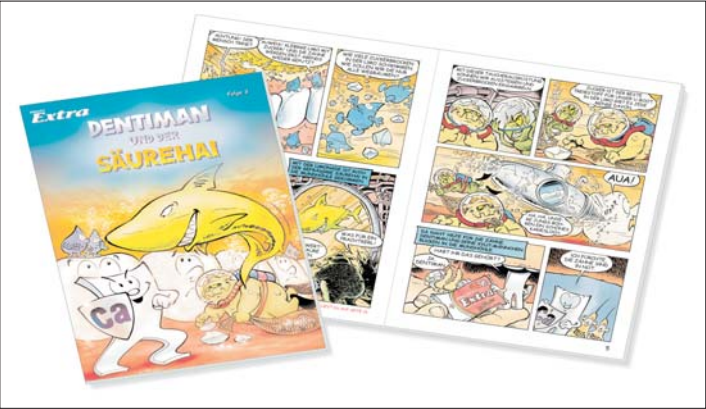
Neue Folge eines beliebten Comics

Für Kinder zwischen sechs und zwölf Jahren gibt es jetzt Folge 3 der Abenteuer von Dentiman, dem Helden mit dem Kalzium-Schild. Mithilfe der spannenden Bilder-geschichte von Wrigley Oral Healthcare Programs lernen Kinder, was den Zähnen schadet und was sie stark gegenüber Karies und Erosionsschäden macht.

Die Geschichte spielt – wie in den ersten beiden Folgen – in der Mundhöhle, die diesmal von einem süß-sauren Limona-

Zehnfache, neutralisiert Säuren, die in der Nahrung enthalten sind bzw. beim Kohlenhydrate-Abbau entstehen.

gen sind von den Dentiman-Comics begeistert. Der Grund: die kindgerechte Form, in der Karies-Phylaxe und zahn-gesundes Verhalten den Kindern vermittelt wird. Auf der letzten Seite winkt ein Quiz mit tollen Gewinnmöglichkeiten – beispielsweise blinkenden Zahnbürsten, die anzeigen, wie lange die Zähne noch geputzt werden müssen, einem „Zahn-memory“-Spiel, Zahnbürstenhalter-Tierchen und natürlich Zahnpflegekaugummi zur Prophylaxe zwischendurch. **PN**



denstrom durchspült wird. Im Kampf gegen den Furcht einflößenden Säurehai und die gefährlichen Kariesbakterien wird der Held Dentiman von seiner Speicheltropfenarmee unterstützt. Dentiman selbst verkörpert den bei Kindern begehrten und von Medizinern anerkannten Zahnpflegekaugummi Wrigley's Extra® für Kinder. Der leckere, pinkfarbene Kaugummi enthält Kalzium und Xylit. Er steigert die Speichelfließrate bis um das

Zudem er unterstützt die Remineralisation der sensiblen Milchzähne und reduziert so das Kariesrisiko um bis zu 40 Prozent. Auch dieser neue Comic stammt aus der Feder des bekannten Comiczeichners Dietwald Doblies und ist mit wissenschaftlicher Unterstützung der Professoren Joachim Klimek (Gießen), Adrian Lussi (Bern) und Lutz Stößer (Jena) entstanden. Mediziner, Eltern und Pädago-

Fortbildungs-Highlight im Herbst 2006

Dr. Detlef Hildebrand und ZTM Andreas Kunz gestalten Anfang Oktober eine eintägige Fortbildung der Firma Jensen zum Thema Implantatrehabilitation in Barcelona.

Das Thema beim diesjährigen Jensen Fortbildungs-Highlight lautet: „Berliner Konzepte – Ein Teamgedanke für ästhetische Resultate bei komplexen Implantatrehabilitationen.“ Die Fortbildung

steht die ästhetische Versorgung des zahnlosen Kiefers. Dabei erläutern die beiden Referenten anhand umfangreicher klinischer Dokumentationen neue Wege zur fest-sitzenden Rekonstruktion

und Techniken zur Augmentation, Elevation und Navigation. ZTM Andreas Kunz diskutiert zeitgleich dazu mit den Technikern verschiedene Themengebiete der Implantatprothetik wie z.B. die richtige Abutment-Auswahl, Materialien bei Konfektionszähnen und Metall versus Zirkon bei festsitzenden Implantat-suprakonstruktionen. Darüber hinaus demonstriert er seine „Monocoque“-Gerüstgestaltung und die individuelle Gestaltung von Zahnfleisch. Mit der Wahl des Veranstaltungsortes möchte Jensen dem deutschen Herbst ein Schnippchen schlagen und entführt seine Gäste vom 30. September bis zum 3. Oktober (Feiertag) für vier Tage in die Metropole am Mittelmeer. Dort warten neben den fachlichen Highlights touristische Leckerbissen wie die fantasievolle Kathedrale „Sagrada Familia“ des Künstlers Antoni Gaudí, der berühmte Boulevard „Las Ramblas“, typisch spanische Tapas oder eine Besichtigung des Olympischen Dorfes von 1992 auf die Besucher. Die Fortbildung findet im 4-Sterne-Hotel Barcelona Plaza statt. Zimmerreservierungen nimmt Jensen auf Wunsch für die Teilnehmer vor, solange das Zimmerkontingent reicht. **PN**



Die Referenten ZTM Andreas Kunz und Dr. Detlef Hildebrand.



besteht aus einem gemeinsamen Vortrag der beiden Referenten sowie separaten Workshops für Zahnärzte und Zahntechniker. Eine gemein-

und veranschaulichen dabei ihre enge interdisziplinäre Zusammenarbeit. In dem anschließenden zahnärztlichen Workshop beleuchtet Dr. Hil-



Fokus des Vortrags: die Versorgung des zahnlosen Kiefers.

same Teilnahme von Technikern und Behandlern wird von Jensen wärmstens empfohlen. Im Mittelpunkt des Vortrags

debrand die einzelnen „Problem“-Gebiete der Implantologie und diskutiert mit den Teilnehmern neue Verfahren

PN Adresse

Jensen GmbH
Gustav-Werner-Str. 1
72555 Metzingen
Tel.: 0800/8 57 32 30
Fax: 0800/8 57 32 29
E-Mail: jensen@jensengmbh.de
www.jensengmbh.de

Neu gestaltete Internet-Präsenz

Unter der Web-Adresse www.ivoclarvivadent.com finden Online-Besucher nun noch schneller zu den Informationen und Produkten ihrer Wahl.

„Der bisherige Internetauftritt stammt aus dem Jahre 2000 und es war Zeit, hier

tritts und wir haben während der Entwicklung wertvolle Verbesserungsvorschläge

nungsbild. Zu jeder Grundinformation werden weiterführende Informationen an den Bildschirmseiten angeboten. Besonderes Augenmerk wurde auf eine logische Verlinkung der einzelnen Produkte und Systeme gelegt. So findet der Online-Besucher auf Anhieb das entsprechende Befestigungsmaterial für vollkeramische Restaurationen oder die passende Legierung zur Metallkeramik. Einfach und rasch können darüber hinaus bei vielen Produkten die Gebrauchsinformationen, wissenschaftliche Dokumentationen, Prospekte, Bilder, Videos und Sicherheitsdatenblätter heruntergeladen werden. Im Presseraum finden Journalisten alle Pressemeldungen der letzten drei Jahre sowie ein umfangreiches Bildarchiv. Unter Medienresonanz verschaffen sich die Leser einen Überblick aller über Ivoclar Vivadent publizierten Artikel. Die Homepage ist in Deutsch und Englisch abrufbar. Im Laufe der nächsten Monate wird sie auch in den Sprachen Italienisch, Französisch und Spanisch umgesetzt. **PN**



Das neue Design von www.ivoclarvivadent.com überzeugt durch Übersichtlichkeit.

weltweit einen zeitgemäßen Auftritt zu konzipieren“, so Susanne Popp, Leiterin der Corporate Communication. „Wichtig war für uns, den Besuchern eine übersichtliche und informative Plattform zu bieten, die ihnen mit nur wenigen Klicks die gewünschten Informationen über unser Unternehmen und unsere Produkte bietet.“ So ist das Design und die Navigation des Auftritts grundlegend überarbeitet worden. Im Mittelpunkt der Überlegungen stand der Online-Besucher. „Nutzerfreundlichkeit ist und bleibt oberstes Gebot unseres Internetauf-

von Test-Usern und Kunden erhalten und verarbeitet“, betont Susanne Popp. Ergebnis ist ein modernes, freundlicheres Layout mit unauffälligem Hintergrund und farblich gekennzeichneten Hauptnavigationspunkten: Produkte, Presse, Unternehmen, Veranstaltungen, Service und Kontakt. Durch den hellen Hintergrund wird eine bessere Lesbarkeit erreicht. Eine neue optische Gliederung mit Kurztexten und Bildern ermöglicht eine schnelle Erstinformation und lädt zum Weiterlesen ein. Alle Seiten haben ein durchgängig einheitliches Erschei-

PN Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Benderer Str. 2
FL-94 94 Schaan
Fürstentum Liechtenstein
Tel.: +4 23-235/35 35
Fax: +4 23-235/33 60
E-Mail: presse@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

PN-Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:

Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig

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

Auftraggeber

Firma

Name

Straße

Land/PLZ/Ort

Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen)

Datum, Unterschrift

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise

Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:

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

* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin:

25. August 2006

Anzeigenschluss: 11. August 2006

