

KN SERVICE

Wieder eine Erweiterung des Servicenetzes bei CompuDENT

Ohne Computer geht heute nichts mehr! Das gilt auch für die Fachzahnarztpraxen. Immer mehr Funktionen werden von der Praxissoftware übernommen. Das papierlose Verwalten von Patientendaten, das Terminmanagement oder die elektronische Archivierung vereinfachen in hohem Maße die Praxisorganisation. Ausfälle der EDV-Systeme können da den Praxisbetrieb außerordentlich stören. Ein zuverlässiger Service mit kompetenter Unterstützung und einer schnellen und persönlichen Betreuung vor Ort gehören damit auf den Prüfstand bei der Auswahl eines geeigneten Praxissoftware-Anbieters.

Bei CompuDENT hat man diese Entwicklung lange erkannt und investiert stetig in die Erweiterung der Servicequalität. Mit über 30 autorisierten Vertriebs- und Servicepartnern wurde ein flächendeckendes Partnernetz in ganz Deutschland aufgebaut. Den Anwendern aller CompuDENT-Produkte stehen damit ein leistungsfähiger Service und Support im Praxisalltag zur Verfügung – immer ganz in der Nähe der Kunden. Denn mehr als 90 Servicetechniker, 50 Schulungsreferenten und 50 Hotlinespezialisten garantieren deutschlandweit eine optimale Betreuung an jedem Standort.

Allein in den letzten Monaten wurden 20 neue Mitarbeiter aus den Bereichen Hotline und Technik im CompuDENT-Schulungszentrum ausgebildet und zertifiziert. Die intensive Ausbildung und die praxisnahe Vorbereitung beinhalten die Schulung in der Praxissoftware einschließlich aller Schnittstellenkomponenten, wie z.B. dem digitalen Röntgen mit dem Ziel bester Kundenorientierung und Servicequalität.

Hotlinemitarbeiter und Schulungsreferenten erhalten zusätzlich ein individuell abgestimmtes Telefontraining. Nach vier Wochen mit täglichem Unterricht von acht Stunden im CompuDENT-

Schulungszentrum sind die Schulungsteilnehmer bereit, sich einer schriftlichen sowie mündlichen Prüfung zu unterziehen, um das begehrte Zertifikat zu erhalten und für den Kundeneinsatz zugelassen zu werden. Jedes Zertifikat muss einmal im Halbjahr mit einem zweitägigen Refresh-Kurs erneuert werden.

Hohe Motivation und Kundenorientierung

Wir sprachen mit Simone Schmid und Nadine Köster, zwei „frischgebackenen“, neuen Z1-Hotline-Mitarbei-



Die frischgebackenen regionalen Z1-Hotline-Spezialisten.

terinnen der CompuDENT-Servicepartner hold & spada aus München und W & B aus

Lübeck. Beide sind von der intensiven Schulung begeistert: „Damit ist man bestens auf den Hotline-Alltag vorbereitet!“ Denn Ziel und Inhalt dieser qualifizierten Ausbildung ist es, die Mitarbeiter so zu schulen, dass sie dem Kunden noch näher sein können, um ihn umfassend mit den Möglichkeiten und der Anwendung der Softwareprodukte vertraut zu machen.

Viele Mitarbeiter fasziniert an der Hotlinetätigkeit gerade die Möglichkeit, Softwareanwendern bei Problemen und Fragen direkt und sofort weiterhelfen zu kön-

nen. „Es ist immer wieder schön, sich von einem erleichterten und wieder freudigen

Gesprächspartner zu verabschieden“, berichtet Köster. Schmid's Devisen lautet: „Der Kunde ist König und wir sind stolz, ihn bei seiner täglichen Arbeit unterstützen zu können.“ Dabei macht ihr vor allem der Umgang mit der Z1-Software viel Spaß.

Herr Dirk Rügenapp, Bereichsleiter der CompuDENT-Hotline, betont: „Wie das Beispiel von Frau Schmid und Frau Köster zeigt, ist es gerade die hohe Motivation und Kundenorientierung, die wir auch an unseren neuen, regionalen Hotline-Mitarbeitern schätzen. Durch die direkte Zuordnung der Hotline-Ansprechpartner zu unseren Kunden gelingt es uns, die sonst übliche Anonymität eines großen Callcenters abzulegen.“ Mit dieser persönlichen Betreuung durch kompetente regionale Ansprechpartner können Fragen und Wünsche der Kunden schnell und unkompliziert gelöst werden. Eine bestmögliche Unterstützung durch die Hotline wird dabei über ein intelligentes Hotline-System mit nur einer einzigen Hotline-Nummer gewährleistet. Über diese Nummer gelangen die Kunden automatisch zu ihrem regionalen Hotline-Ansprechpartner ihres Vertriebs- und Servicepartners. Bei Engpässen oder außerhalb der Kernzeiten erfolgt automatisch eine Weiterleitung an die

CompuDENT-Hotline-Zentrale in Koblenz. So ist jederzeit guter Service garantiert!

den Servicenetzes in kürzester Zeit vor Ort. Die Erfahrungen mit dem Partnermodell



Mit den neuen Mitarbeitern sind künftig mehr als 90 Servicetechniker bundesweit im Einsatz.

Neben dem umfangreichen Hotline-Angebot bietet das Vertriebs- und Servicepartnermodell jedoch noch mehr: So können in den regionalen Schulungszentren der einzelnen Vertriebspartner Schulungen, Workshops, Messen oder Anwendertreffen flexibel und bedarfsgerecht angeboten werden. Außerdem bieten die Partner Hard- und Softwarelösungen aus einer Hand und sind auf Grund ihrer langjährigen Erfahrungen im Hardware- und Netzwerkbereich in der Lage, stets passende und preislich attraktive EDV-Systeme für den individuellen Praxisbedarf optimal zusammenzustellen. Technischer Support ist auf Grund des deutschlandweiten flächendecken-

zeigen, dass Anwender ein Mehr an Servicequalität hoch bewerten und den Gewinn an Sicherheit und Betreuung der EDV-Systeme zu schätzen wissen, wie zahlreiche positive Rückmeldungen auf den jährlichen Anwendertreffen – natürlich auch regional und ganz in der Nähe der Anwender – deutlich machen. **KN**

KN Adresse

CompuDENT
Praxiscomputer GmbH & Co. KG
Maria Trost 25
56070 Koblenz
Tel.: 02 61/8 07 00-9 00
Fax: 02 61/8 07 00-9 21
E-Mail: info@compuident.de
www.compuident.de

Das CDC geht mit tollen Fortbildungsangeboten in eine neue Runde

Wenn das kein Grund zum Feiern ist: In diesem Jahr wird das CDC – Centrum Dentale Kommunikation – 10 Jahre alt. Das Fortbildungszentrum der Dentaurum-Gruppe präsentiert zu diesem Anlass das Kursprogramm 2006 für die Bereiche Kieferorthopädie und Zahntechnik mit interessanten Jubiläumsangeboten.

Das CDC – Centrum Dentale Kommunikation – blickt auf zehn sehr erfolgreiche Kurs-

als 12.000 Teilnehmern sowie über 100 Veranstaltungen mit mehr als 8.000 Teil-

geistert. Das Angebot von anfänglich 30 verschiedenen Kursen wurde auf über 80 Kursthemen erweitert. Das umfangreiche Kursprogramm deckt die Bereiche Kieferorthopädie/Orthodontie, Keramik, Laser, Titan, Modellguss-, Kombitechnik sowie Kronen- und Brückentechnik, Implantologie und Fotografie ab.

Gerade in der Kieferorthopädie kamen in den letzten Jahren viele aktuelle Themen hinzu. Hier bietet die Dentaurum-Gruppe ein breitgefächertes Kursangebot: von der Herstellung einfacher, komplexer und kreativer Plattenapparaturen, über Kurse zur Lingualtechnik, Typodontkurse und Kurse zur Verwendung von Mini-Verankerungsschrauben bis hin zu Workshops mit Live-OPs. Das Kursprogramm KFO passt sich stets den Marktänderungen an. So werden z. B. aktuelle The-

men wie Praxismanagement und Abrechnung ausführlich behandelt.

Die optimale Ausstattung des CDC macht vieles möglich. So finden hier Großveranstaltungen wie die „Ispringer KFO-Tage“, das „TioloX® Anwendertreffen“, Live-OPs oder praxisorientierte Workshops statt. Auch die Jahrestagung der Pädagogischen Arbeitsgemeinschaft Zahntechnik e.V. fand

lich bewertet wird auch die Qualität der Dentaurum-Fortbildungen. So wurde das CDC bereits 1999 als erstes dentales Aus- und Weiterbildungszentrum erfolgreich zertifiziert und erhielt zudem im Dezember 1999 durch die Zeitschrift „teamwork“ die Auszeichnung „sehr empfehlenswert“. Die Durchschnittsnote der Kursteilnehmern durch die Kursteilnehmer liegt

bei 1,3. Ein weiterer Garant für die Qualität der Dentaurum-Kurse und Veranstaltungen ist ein engagiertes, kompetentes Referententeam, bestehend aus über 70 anerkannten Spezialisten für die verschiedensten Themenbereiche. Ein ebenso bedeutender Faktor für den Erfolg des CDC ist die ausgezeichnete persönliche Betreuung der Kursteil-



jahre zurück. Seit der Gründung im Jahre 1996 hat das CDC unter den verschiedenen Fortbildungszentren im Dentalbereich längst eine führende Rolle eingenommen. In dieser Zeit fanden über 1.100 Kurse mit mehr

nehmern statt. Die Besucher des CDC sind immer wieder von der transparenten, modernen Architektur des Fortbildungszentrums wie auch von der optimalen Ausstattung der Kurslabore und Veranstaltungsräume be-



Das Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen zählt zu den führenden Fortbildungszentren der Dentalbranche.

bereits zweimal im CDC statt und einmal jährlich ist der Freie Verband Deutscher Zahnärzte e.V. zu Gast im Fortbildungszentrum der Dentaurum-Gruppe in Ispringen. Überdurchschnitt-

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

INFO Die Dentaurum-Gruppe möchte den 10. Geburtstag des CDC mit den Kursteilnehmern feiern. Aus diesem Anlass gibt es auf alle Kursklassiker einen Jubiläumsrabatt von 10 %. Welche Kurse dies sind, steht tagesaktuell im Internet unter www.dentaurum.com. Das Jubiläums-Kursprogramm 2006 für die Bereiche Kieferorthopädie und Zahntechnik kann angefordert werden bei:

DENTAURUM J. P. Winkelstroeter KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-1 04
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.com

„Die Zukunft hat bereits begonnen“

Vom 10.03. bis zum 11.03.2006 lädt die Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin (DGKZ) ins Hamburger Dorint Sofitel zu ihrer 3. Jahrestagung ein.

Nach dem großen Erfolg der letztjährigen Veranstaltung zur „Frontzahnästhetik“ in Düsseldorf – über 250 Teilnehmer nahmen das umfassende Fortbildungsangebot zu allen Bereichen der kosmetisch/ästhetischen Zahnmedizin wahr – werden auch in diesem Jahr wieder hochkarätige Referenten auf dem Podium zu sehen sein. Die 3. Jahrestagung wird sich schwerpunktmäßig dem Thema „Innovative Technologien und Therapien in der kosmetisch/ästhetischen Zahnmedizin“ widmen.

Noch im Jahr 2003 hatte die DGKZ das Thema „kosmetisch/ästhetische Zahnmedizin“ als den Trend für die Zukunft proklamiert. Heute kann man sagen, die Zukunft hat bereits begonnen. In den Jahren 2004 und 2005 haben unzählige Fachgesellschaften und Verbände im Rahmen ihrer Kongresse und Jahrestagungen genau dieses Thema aufgegriffen und schwerpunktmäßig behandelt. Es gab kaum eine Disziplin, die nicht auch unter kosmetisch/ästhetischen Gesichtspunkten beleuchtet

worden wäre, und auch die meisten zahnärztlichen Fachpublikationen widme-



Hamburg, die Stadt an der Alster, wird Veranstaltungsort der 3. DGKZ-Jahrestagung sein.

ten diesem Thema zahlreiche Beiträge. Hierbei wurde eins immer wieder deutlich – die Qualität der zahnärztlichen Leistung ist entscheidend für den Erfolg. Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufrieden stellen zu können, bedarf es absoluter Highend-Zahnmedizin. Da in diesem Zusammenhang eine intensive Fortbildung unabdingbar ist, bietet die

DGKZ auch in diesem Jahr wieder ein sehr anspruchsvolles Programm.

Im Rahmen der 3. Jahrestagung der DGKZ werden hochkarätige Referenten über innovative Technologien und Therapien in der ästhetischen Zahnmedizin informieren. CAD/CAM, Kompositrestauration, Veneertechnik, Bleaching, Lasereinsatz, Parodontalchirurgie, Kieferorthopädie/Kieferchirurgie, Knochenaufbau, Dokumentation und Praxismanagement – sind nur einige der geplanten Themen. Darüber

hinaus wird, wie immer bei den Fortbildungen der DGKZ, auch über den Tellerrand hinaus geschaut: psychologische Hintergründe, interdisziplinäre Aspekte, ästhetische Gesichtschirurgie, Unterspritzung und Zellenergieanreicherung sind weiterführende Themen, die den rein zahnärztlichen Part innovativ ergänzen.

„Cosmetic Dentistry“ ist also mehr als schöne Veneers und Füllungen – „Cosmetic Dentistry“ ist ein Praxiskonzept, das neben Highend-Zahnmedizin auch die professionelle Falldokumentation, praxisorganisatorische Gesichtspunkte und rechtliche Aspekte umfasst. Der Besuch dieser innovativen Fortbildungsveranstaltung lohnt sich also in jedem Fall.

Hinweis: Mitglieder der DGKZ und der ESED zahlen eine reduzierte Kongressgebühr. **KN**

KN Info

Informationen zur Tagung erhalten Sie bei:

Oemus Media AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 09
Fax: 03 41/4 84 74-2 90

Hilfe, wo sie benötigt wird

Das Bremer Unternehmen ORALTRONICS setzt sein Engagement in Krisengebieten fort.

Bereits drei Naturkatastrophen bisher ungekannten

Erdbeben die Gelegenheit, um sich in Pakistan vor Ort über



ORALTRONICS-Geschäftsführer Dr. Gregg Cox inmitten der gespendeten Güter.

die Lage zu informieren. „Es fehlt quasi an allem, doch insbesondere Lebensmittel, Medikamente und warme Decken und Kleidung für den herannahenden Winter haben absolute Priorität“, stellte er fest.

Daher initiierte er vor Ort spontan eine Hilfslieferung und ließ eine LKW-Ladung mit sieben Tonnen Reis und zweihundert wärmenden Decken in ein besonders stark betroffenes Gebiet 100 Ki-

lometer nordöstlich von Islamabad senden. **KN**

Ausmaßes sind die erschütternde Bilanz der vergangenen zwölf Monate. Tsunami, Hurrikan Katrina und das Erdbeben in Pakistan trafen Bevölkerung und Offizielle gleichermaßen unvorbereitet.

Nach Spenden für die Krisenregionen in Südostasien und um New Orleans nutzte ORALTRONICS-Geschäftsführer Dr. Gregg Cox während einer vierwöchigen Geschäftsreise rund um den

KN 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

Sirona blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2005 zurück

Der Umsatz des Bensheimer Dentalunternehmens erhöhte sich im Geschäftsjahr 2004/05 um 14 Prozent auf 365 Millionen Euro. Sirona hat damit die erfolgreiche Entwicklung der vergangenen Jahre fortgesetzt und strebt nun ein Listing an der NASDAQ an.

Sirona hat im vergangenen Geschäftsjahr (10/2004 bis 9/2005) den Umsatz und das um Sondereffekte bereinigte EBITDA gegenüber dem Vorjahr gesteigert.

Der Umsatz erreichte 365 Millionen Euro und lag damit 14 Prozent über dem vergleichbaren Vorjahreswert (320 Millionen Euro). Das EBITDA stieg um 17 Prozent auf 84 Millionen Euro.

Der Cashflow aus der Geschäftstätigkeit ohne zah-

lungswirksame Zins- und Steueraufwendungen legte um 35 Prozent auf 80 Millionen Euro zu (Vorjahr: 59 Millionen Euro). Das Jahresergebnis nach Steuern ist mit ca. 29 Millionen Euro jedoch negativ. Hintergrund ist wie im Geschäftsjahr 2003/04 ein Gesellschafterwechsel: Das Management und die Private Equity Investoren Madison Dearborn Partners und Beecken Petty O'Keefe aus den USA erwarben im Juni 2005 Sirona. Die

Bilanzierung der Transaktion sowie Transaktions- und Finanzierungskosten haben zu nichtoperativen Effekten geführt, die sich erheblich auf die Bilanzstruktur und die Gewinn- und Verlustrechnung auswirken.

Deutliches Wachstum in den USA

Der außerhalb Deutschlands erzielte Umsatz lag bei 266 Millionen Euro. Das entspricht

73 Prozent des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 72 Prozent). In den USA kletterten die Umsätze währungsbereinigt um 43 Prozent auf 125 Millionen US-Dollar. Damit erzielte Sirona in den Vereinigten Staaten erstmals so viel Umsatz wie in Deutschland, dort betrug der Anstieg neun Prozent.

Auch in den anderen europäischen Ländern steigerte Sirona den Umsatz um 6 Prozent auf 88 Millionen Euro, außerhalb der USA und Europas auf 78 Millionen Euro.

Sirona hat durch die Gründung von Tochtergesellschaften die Vertriebsstrukturen in Japan und Australien gestärkt. Seit November 2004 ist das Unternehmen im Wachstumsmarkt China mit einem eigenen Produktionsstandort vertreten. Unter dem Markennamen Fona produziert und vermarktet Sirona in Foshan sechs verschiedene Behandlungseinheiten in Asien und Afrika. Insgesamt beschäftigte Sirona am Ende des Geschäftsjahres 1.699 Mitarbeiter. Die Zahl der Sirona-Mitarbeiter, die außerhalb Deutschlands arbeiten, hat sich im vergangenen Jahr mehr als verdoppelt, auf jetzt 23 Prozent der Gesamtbelegschaft.

CAD/CAM- und Röntgensysteme sehr erfolgreich

Wesentlicher Wachstumstreiber war das Geschäft mit CEREC und inLab. Der Umsatz stieg um 34 Prozent auf 133 Millionen Euro. Den größten Zuwachs verzeichnete Sirona mit einem Plus von 37 Prozent in den USA, das auf US-Dollar-Basis sogar bei 45 Prozent lag. Zurückzuführen ist das Wachstum darauf, dass sich CAD/CAM-Systeme zur computergestützten Herstellung

von Zahnrestorationen zunehmend als Standardverfahren beim Zahnarzt etablieren. Mit Röntgengeräten und Software zur digitalen Bilderfassung und -bearbeitung setzte Sirona 79 Millionen Euro um – eine Steigerung um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Wesentlicher Umsatzträger war

barung über dessen Übernahme in Form eines Anteils-tausches abgeschlossen.

Schick ist an der NASDAQ notiert. Nach Abschluss der Transaktion wird das gemeinsame Unternehmen Sirona Dental Systems, Inc. heißen. Weitere Informationen zu der beabsichtigten Transaktion befinden sich in den Dokumenten, die Schick bei der US-amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC eingereicht hat. Sie sind unter www.sec.gov abrufbar.



Sirona ist auch in China mit einem eigenen Produktionsstandort vertreten.

die neue Generation digitaler Panorama- und Fernröntgengeräte, ORTHOPHOS XG. Der Umsatz mit Behandlungseinheiten und Instrumenten lag wie 2003/04 bei 152 Millionen Euro. Positiv entwickelten sich die Nachfrage nach der Behandlungseinheit M1* und dem Prophylaxe-Konzept ProFeel* sowie das Instrumentengeschäft in den USA, mit dem Sirona ein Umsatzplus von 19 Prozent verzeichnete.

In Forschung und Entwicklung investierte Sirona im abgelaufenen Geschäftsjahr 26 Millionen Euro. Das entspricht 7,2 Prozent des Jahresumsatzes.

Weiterer Ausbau der Marktposition

Im September 2005 hat Sirona mit dem US-Röntgenspezialisten Schick Technologies, Inc. OTC BB: SCHK eine Verein-

„Die Ergebnisse des abgelaufenen Jahres zeigen, dass unsere Kunden die Innovationen von Sirona sehr gut aufnehmen. Für das laufende Jahr erwarten wir ein weiterhin positives Marktumfeld – nicht nur in unserem wichtigsten Markt, den USA, von dem auch Sirona profitieren wird. Zusätzliche Impulse werden die Übernahme von Schick und die damit verbundene Notierung an der Börse geben“, so Jost Fischer, Vorsitzender des Vorstands von Sirona. **KN**

KN Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

Chance auf Riesengewinn

Das nächste Lieferpaket von smile dental könnte der Anfang einer Glücksgeschichte sein: Das Unternehmen bedenkt seine Kunden mit einer kostenlosen Lottoteilnahme und das sechs Monate lang.

Die smile dental GmbH verwöhnt ihre Kunden mit 2.500 Lottokarten und sagt damit

beigelegt, mit der der Karteninhaber dann kostenlos über sechs Monate in einer

dental GmbH bereits entrichtet. Kleine Gewinne unter 10,- € werden aus verwaltungstechnischem Aufwand nicht ausgeschüttet, jedoch gesammelt und der Christoffel-Blindenmission e.V. Bensheim gestiftet. Teilnehmer können ihre persönliche Card unter www.freewincard.de registrieren und werden dann automatisch über ihre Gewinne informiert. Die smile dental GmbH wünscht ihren Kunden viel Glück! **KN**

KN Adresse

smile dental
Handelsgesellschaft mbH
Neanderstraße 18
40233 Düsseldorf
Tel.: 02 11/23 80 9-0
Fax: 02 11/23 80 9-15
E-Mail: info@smile-dental.de
www.smile-dental.de



Die Free WinCARD wird präsentiert von Michael Zurr (l.) und Erwin Arendes.

„Dankeschön“ für ein Jahr der positiven Zusammenarbeit. Jeder der kommenden 2.500 Paketaussendungen wird eine FreeWinCARD

Spielgemeinschaft an den Mittwochs- und Samstagsziehungen der Lottoausspielungen teilnehmen kann. Die Gebühren hat die smile

Fragen zur Extraktion der Weisheitszähne beantwortet

In einem vom Fachlaboratorium RealKFO veranstalteten Fortbildungsseminar vermittelte der Universitätsprofessor Dr. Winfried Harzer aus Dresden den Teilnehmern alles Wissenswerte rund um das Thema „Indikation der Weisheitszahnentfernung“.

15 interessierte Kieferorthopäden und Zahnärzte kamen auf Einladung von RealKFO, Fachlaboratorium für Kieferorthopädie, Ende

zu Beginn. Der Hintergrund ist das Durchbrechen dieses Zahnes in die Mundhöhle erst im Alter mit zunehmender Weisheit, zwischen dem

seitlichen Schneidezähne und die 2. Prämolaren.

Zwar korreliert der Durchbruch der Weisheitszähne zeitlich häufig mit der Zunahme oder der Entstehung eines tertiären Zahnengstandes im Schneidezahngebiet des Unterkiefers. Laut Harzer ist die Entstehung eines Engstandes jedoch ein multikausales Geschehen, sodass die prophylaktische Entfernung der Weisheitszähne sehr häufig nicht zum Erfolg führt. Als Problemfelder der 3. Molaren sieht Professor Harzer die Zahnverlagerung und den Teildurchbruch mit Entzündung, Schwellung und Mundöffnungsbehinderung, die physiologisch bedingte

mental Region des Unterkiefers und – mit einem Fragezeichen versehen – die vorbeugende Entfernung aller Weisheitszähne nach kieferorthopädischer Behandlung.

Wichtig sei deshalb, sich die Bedingungen für den Durchbruch des 3. Molaren vor Augen zu führen, so Professor Harzer. Dies sind Morphologie von Ober- und Unterkiefer, Wachstumsverlauf und funktionelle Einflüsse. Eine zu erwartende Durchbruchsstörung oder Retention des 3. Molaren kann schon mit 14 bis 15 Jahren eingeschätzt werden. Ab diesem Zeitpunkt ist die Wurzel zur Hälfte ausgebildet und das Zahnkeimwachstum trägt nicht mehr zur Kieferentwicklung bei. Zur Abschätzung des Entwicklungsstandes der Weisheitszähne im Orthopantomogramm (OPG) kann die Einteilung in Zahnbildungsstufen modifiziert nach GAT herangezogen werden (Abb. 1). Das OPG eignet sich, laut Professor Harzer, unter Berücksichtigung ökonomischer und strahlenhygienischer Gesichtspunkte am



RealKFO-Geschäftsführer Roger Harman (li) begrüßt den Referenten Professor Dr. Winfried Harzer zum 3. RealKFO-Seminar in Bad Homburg.

für den ursächlichen Zusammenhang.

2. Der Zahnarzt muss einen Extraktionsgrund haben, der auch rechtlich nachvollziehbar ist.

3. In die Extraktionsentscheidung müssen zukünftige Planungen aus orthodontischer, chirurgischer, parodontologischer oder prothetischer Sicht einfließen.

4. Die Indikation zur Entfernung der Weisheitszähne ist gegeben, wenn bei Stadium 3 keine Möglichkeit zum Durchbruch der Weisheitszähne absehbar ist oder umfangreiche kieferorthopädische Gebissumformungen vorausgegangen sind.

5. Wenn die Extraktion indiziert ist, sollte sie im frühen jugendlichen Stadium um das 14. bis 15. Lebensjahr erfolgen.

Platzangebot	Quotient nach OLIVE u. BASFORD S1/S2	Projektorische Beziehung
Ausreichend	100 Prozent	Lot liegt distal von M3
Eingeschränkt	50 bis 99 Prozent	Lot liegt in distaler Hälfte von M3
Mangelhaft	0 bis 50 Prozent	Lot liegt in mesialer Hälfte von M3

Tab. 1: Beurteilung der Platzbilanz 3. Molar.

November 2005 ins Steigenberger Hotel nach Bad Homburg, um sich über Indikationen der Weisheitszahnentfernung fortzubilden. RealKFO-Geschäftsführer Roger Harman freute sich, Prof. Dr. Winfried Harzer, Direktor der Poliklinik für Kieferorthopädie am Universitätsklinikum Carl Gus-

16. und 30. Lebensjahr. Professor Harzer führte weiterhin aus, dass die Retention und die dystopie Keimlage der 3. Molaren mit den möglichen Folgen von Entzündung, Schwellung und Mundöffnungsbehinderung neben der Aplasie sowie Struktur- und Formanomalie als Beginn einer phyloge-

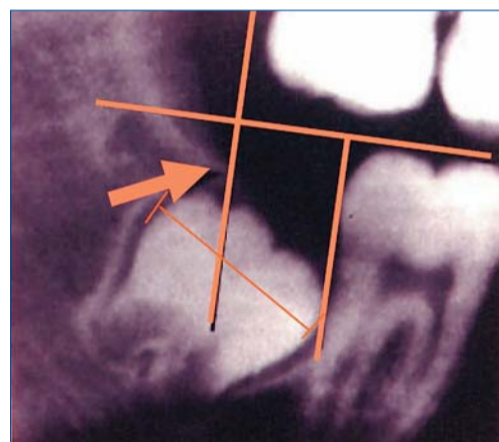


Abb. 2: Prognose zum Durchbruch 3. Molar.

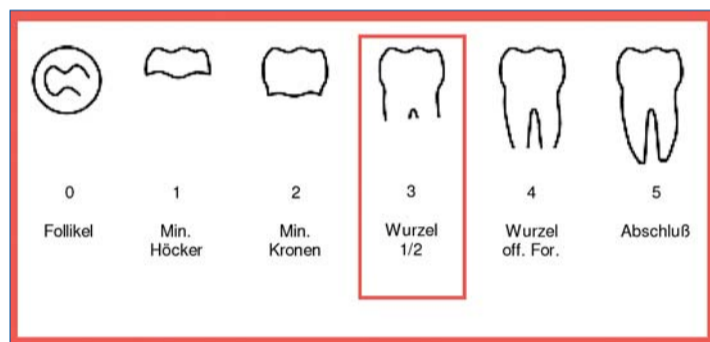


Abb. 1: Stadien der Keimentwicklung 3. Molar.

tav Carus der Technischen Universität Dresden, als Referent begrüßen zu dürfen. Der Begriff des „Weisheitszahnes“ sei im 17. Jahrhundert entstanden, so der geschichtliche Ausflug gleich

netischen Zahnzahlreduzierung zu werten seien. Bei etwa 30 Prozent der Bevölkerung ist mindestens ein Weisheitszahn nicht angelegt. Daneben fehlen bei fünf Prozent der Menschen die

Zunahme des Zahnengstandes im Schneidezahngebiet durch modellierende Resorption in der supra-

besten für die Beurteilung der Platzbilanz im Vergleich zu anderen Messverfahren (Abb. 2, Tab. 1).

Zum Ende gab Professor Harzer den teilnehmenden Zahnärzten und Kieferorthopäden folgende Schlussfolgerungen mit auf den Weg:

1. Es gibt keinen Beweis, dass der 3. Molar alleiniger oder Hauptfaktor für die Engstandsätiologie im Frontzahnbereich ist. Die Tatsache, dass beide Phänomene zur gleichen Zeit dominieren, ist kein Beweis

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

Das nächste RealKFO-Seminar mit Prof. Dr. Winfried Harzer zum Thema „Kieferorthopädische Prophylaxe und Frühbehandlung“ findet am 25. März 2006 im Steigenberger Hotel, Bad Homburg statt.

Informationen und Anmeldung bei:

RealKFO GmbH
Roger Harman
In der Mark 53
61273 Wehrheim
Tel.: 0 60 81/94 21 31

TERMINIERTE

KN Termine



Carrière Distalizer: Extraktionen vermeiden und Behandlungszeit reduzieren

Sie wollen Klasse II Fälle mit einer einfachen, festsitzenden Apparatur behandeln? Dann sollten Sie das Internationale Carrière Distalizer Seminar in

Barcelona nicht verpassen. Denn hier lernen Sie – von den Doktores Luis und Jose Carrière persönlich – die Technik des Carrière Distalizers kennen, einer Apparatur, die jedes posteriore Segment als Einheit von Eckzahn und Molar unabhängig bewegt, periodontale Reaktionen minimiert und Extraktionen vermeidet.

Weiterer Seminarpunkt: Das selbstligierende Carrière Bracket

Außerdem wird während des 1,5-tägigen Seminars das neue selbstligierende Carrière Bracket (SLB) vorgestellt,

mit dem Sie eine weitere Verbesserung Ihrer Behandlungseffizienz erreichen können. Neben den im Bracket vereinten Prinzipien werden auch Synergien mit dem Distalizer präsentiert und damit ein ganz neuer Ansatz in der Kieferorthopädie vorgestellt.

Termin: 17.–18. März 2006

Ort: Carrière Klinik und Kurszentrum, Escuelas Pias 109, 08017 Barcelona, Spanien

Kursgebühr und -sprache:

- 420 Euro (zu entrichten an ODS GmbH)
- Englisch (ohne Übersetzung)

Infos und Anmeldung:

ODS GmbH
Dorfstraße 5f
24629 Kisdorf
Tel.: 0800/400 6001 (gebührenfrei)
Fax: 0800/400 6002 (gebührenfrei)
E-Mail: info@orthodont.de

KN Kleinanzeigen

KN -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: 24. März 2006

Anzeigenschluss: 10. März 2006

KN Veranstaltungen März 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
10.–11. März 2006	Leipzig	Torque – unerlässliches Element hochwertiger Kieferorthopädie Referent: Prof. Dietmar Segner	3M Unitek Fr. Wagemann, Tel.: 0 81 52/397-50 24
11.–12. März 2006	Ispringen	Ein integriertes Konzept zur kombinierten kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Therapie von Dysgnathien Referent: Priv.-Doz. Dr. D.M.D., D.D.S. Nezar Watted	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
17.–18. März 2006	München	Die Kardinalpunkte des Vikinger-Konzepts Referenten: Prof. Dr. Asbjørn Hasund, Dr. Karin Habersack	GAC Hr. Hucke, Tel.: 0 89/85 89 69 75
18. März 2006	Bensheim (oder auf Anfrage in Praxis)	Fitness beim Behandeln – das neue Aufbauprogramm für ergonomisches Arbeiten an der Behandlungseinheit Trainer: Team Peter Fischer (Ergonomietrainer und Physiotherapeuten)	Sirona Tel.: 0 62 51/16-36 66

