

Dentale Qualität – made in Germany

Sicherheit und Qualität für Ihre Praxis.

Die vier großen Hersteller aus dem Bereich Praxiseinrichtung, DÜRR DENTAL, Sirona,

ULTRADENT und KaVo, kommen aus Deutschland. Dies ist weniger ein Zufall als vielmehr eine Folge des deutschen Erfindergeistes, gepaart mit Ingenieurskunst, Know-how und feinsten Produktionstechnologie. Die dentale Qualität – made in Germany, die sich daraus ergibt, bedeutet in erster Linie Sicherheit und Qualität für Ihre Praxis.

Alle vier Unternehmen sind Mitglieder des VDDI (Verband der Deutschen Dental-Industrie) und haben sich verpflichtet, sämtliche geltende Normen für Medizinprodukte zu erfüllen. Um den eigenen hohen Ansprüchen gerecht zu werden, investieren diese Firmen mit großem Engagement regelmäßig in Forschung, Produktentwicklung, Qualitätsmanagement. Das alles, um Ihnen die tägliche Arbeit ein Stück sicherer und leichter zu machen.

Damit Sie etwas mehr über diese Vorteile für sich und Ihre Praxis erfahren können, wurde eine kleine Broschüre aufgelegt, die Sie kostenlos beim Dentalfachhandel, den vier Herstellern und beim Verlag anfordern können. Die gemeinsame Broschüre informiert Sie über Standards und Kennzeichnungen, die für Ihre Praxis von Bedeutung sind. Sie ist auch als Checkliste bei Praxisgründung und bei Kaufentscheidungen für den Bereich Einrichtungen hilfreich. Zertifizierte Hersteller und Produkte erleichtern darüber hinaus die Dokumentation in Ihrer Praxis und die eigene Zertifizierung Ihrer Praxis. 

KN Adresse

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunthal
Tel.: 0 89/42 09 92-70
Fax: 0 89/42 09 92-50
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de

 Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info



Im Team erfolgreich in die Zukunft

Interview mit Prof. Dr. Udo Stratmann über die Vorteile der Funktionsdiagnostik mithilfe des DIR-Systems.



Das DIR-System nimmt eine besondere Stellung im Markt der instrumentellen Funktionsdiagnostik ein. Ist es doch das zurzeit einzige System, das es dem Zahnmediziner erlaubt, den Unterkiefer physiologisch und mit definierter Kaukraft an den Oberkiefer zu positionieren. Dabei ist die Anwendung reproduzierbar, behandlerunabhängig und wissenschaftlich gesichert.

Der Behandler kann, völlig losgelöst von der habituellen Okklusion, den Biss am Patienten neu einstellen und mit einer speziellen DIR-Aufbisschiene sichern. So bestätigte es auch Prof. Dr. Udo Stratmann, Uni Münster/Krems, in einem Interview, zu sehen auf www.zwp-online.info (Mediacenter). Dabei wird auch die Bedeutung und Wirkungsweise der DIR-Schiene aufgezeigt, die für den therapeutischen Einstieg in die Prothetik unabdingbar ist. „Die DIR-Auf-

bisschiene ist so hergestellt, dass der Patient sie 24 Stunden tragen kann (muss), ohne wesentliche phoneti-



Prof. Dr. Udo Stratmann (li.) im Gespräch mit ZTM Wolfgang Arnold, geschäftsführender Gesellschafter FUNDAMENTAL® Schulungszentrum Essen.

sche oder kosmetische Beeinträchtigungen in Kauf nehmen zu müssen“, so Prof. Stratmann im Interview.

Auch die systematische Qualifizierung von (Fach-)Zahnärzten und Zahntechnikern bei der Anwendung des DIR-Systems ist ein wesentlicher Erfolgsgarant und in dieser Form einzigartig in Deutschland.

Professor Stratmann wird den Tagesvorsitz des 3. Funktionsforums am 13. Novem-

ber 2010 in Stuttgart übernehmen. Näheres folgt auf www.dir-system.de. Zudem wird es im Rahmen des 40. Internationalen Jahreskongresses in Berlin ein FUNDAMENTAL-Workshop zum Thema „Perfekte Prothetik nach erfolgreicher DIR-Schientherapie“ (Wirkungsweise der DIR-Schientypen, Falldokumentation und Live-Demo) geben. Dieser findet am Freitag, den 1. Oktober 2010, von 16.15 bis 18.30 Uhr parallel zu den Corporate-Podien, statt. Die Teilnahme am Workshop ist in der Kongressgebühr enthalten. 

KN Adresse

FUNDAMENTAL Arnold + Osten KG
Bocholder Straße 5
45355 Essen
Tel.: 02 01/8 68 64-0
Fax: 02 01/8 68 64-90
E-Mail: info@fundamental.de
www.fundamental.de

 Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Kinder freuen sich auf Zahnarzt

DENTAURUM unterstützt ehrenamtliche KFO-Behandlungen in Kolumbien.

Jeden Donnerstag ist es so weit – Kinder der Stiftung „Abrazar“ („Umarmen“) freuen sich, Dr. Juan Pablo Mejía in Armenia (Kolumbien) besuchen zu können. „Abrazar“ ist eine Hilfsorganisation, die im Jahr 1991 gegründet wurde u. a. mit dem Ziel, Menschen mit Behinderungen und begrenzten finanziellen Möglichkeiten eine medizinische Grundversorgung und somit eine bessere Lebensqualität zu bieten.

Die kolumbianische Großstadt Armenia liegt ca. 290 km westlich von Bogotá und gleich weit südlich von Medellín. Am 25. Januar 1999 er-

schütterte ein Erdbeben der Stärke 7,2 auf der Richterskala die Stadt, das 4.000 Todesopfer forderte.

In Armenia befindet sich heute die kieferorthopädische Praxis von Dr. Juan Pablo Mejía, in der einmal wöchentlich Kinder aus ärmlichen Verhältnissen kostenlos behandelt werden. Es sind vor allem Kinder mit einer Gaumen-/Lippenspalte, die bei Dr. Mejía und seinem Team fürsorgliche Hilfe finden.


Axel Winkelstroeter, Geschäftsführer der Dentaurum-Gruppe, lernte Dr. Mejía vor einigen Jahren auf dem



Kieferorthopäde Dr. Juan Pablo Mejía mit einem seiner kleinen Patienten.

internationalen Kongress der AAO (American Association of Orthodontists) kennen. Dieser erzählte ihm von seinem Einsatz für die Kinder von „Abrazar“. Auch Axel Winkelstroeter wollte diesen Kindern wieder ein glückliches und gesundes Lächeln ermöglichen. So unterstützt das älteste Dentalunternehmen der Welt seither regelmäßig die Arbeit des engagierten Kieferorthopäden mit kostenfreien Materialien für die festsitzende und herausnehmbare KFO-Technik.

Auch wenn es natürlich Angenehmeres gibt als sich

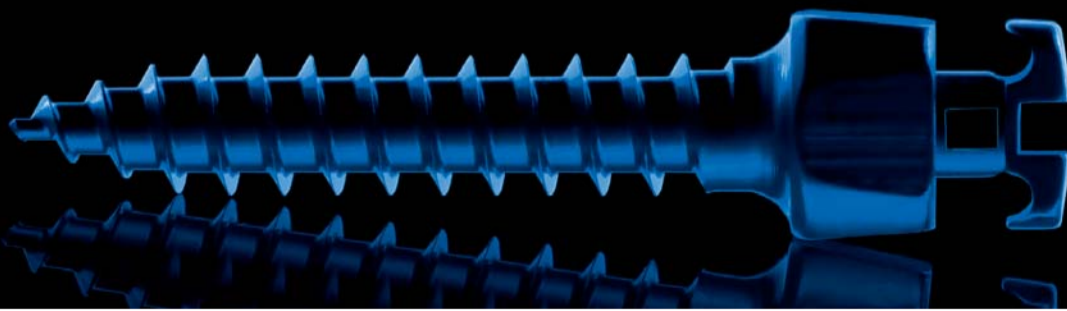
einer kieferorthopädischen Behandlung zu unterziehen, so sind diese Kinder sehr glücklich, dass ihnen auf so unkomplizierte Weise geholfen wird und bedanken sich mit dem schönsten Geschenk – einem gesunden Lächeln. 

KN Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

ANZEIGE

LOMAS. KFO



BENEFIT. KFO

Kurse: 23.10. und 18.12.2010 – Düsseldorf
18./19.3.2011 – München


MEDICAL SOLUTIONS

Exklusive Herstellung und weltweiter Vertrieb der Produkte:

psm MEDICAL SOLUTIONS
Moltkestraße 41, 78532 Tuttlingen
Telefon (0 74 61) 9 66 37-0
E-Mail info@psm.ms

Vertrieb in BRD/CH:

dentalline GmbH & Co. KG
Karlsruher Str. 91, 75179 Pforzheim
Telefon (0 72 31) 9 78 10
E-Mail info@dentalline.de

MESOPLATE. KFO -> neu ab: 2011!

www.psm.ms

„Die beste Entscheidung, die wir je getroffen haben“

Wer sich in Zeiten gesundheitspolitischer Veränderungen behaupten will, muss zukunftsorientiert agieren. Kieferorthopädin Dr. Christiane Meinhart hat gehandelt, indem sie im August letzten Jahres in Mayen bei Koblenz ihr MESANTIS-Institut startete. Welche Vor- und Nachteile mit dieser Lizenznehmerschaft beim derzeit größten deutschen Verbund zahnärztlicher 3-D-Röntgeninstitute auf Basis digitaler Volumentechnologie verbunden sind, erläutert sie im KN-Interview.



Abb. 1: Seitliche Schädelansicht, die mithilfe der Software „MESANTIS 3D“ aus einem 3-D-Volumen für die kieferorthopädische Behandlungsplanung generiert wurde (links). Ein wesentlicher Vorteil ist die „Clipping-Funktion“ zur signifikant verbesserten Eingabe von kephalometrischen Referenzpunkten (rechts).

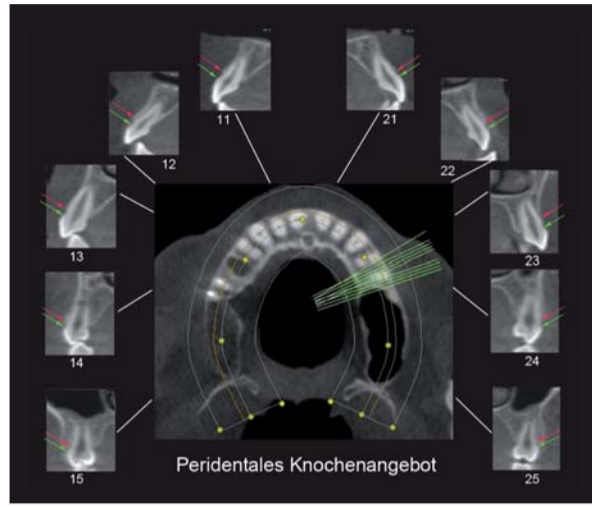


Abb. 2: Darstellung des peridental Knochenangebotes im Oberkiefer einer 15-jährigen Patientin. Die Pfeile markieren das vestibuläre Soll- (grün) und Ist-Knochenangebot. Die Erhebung des peridental Knochenangebotes ist mit weitem Abstand die häufigste rechtfertigende Indikation im Rahmen der kieferorthopädischen Behandlungsplanung.

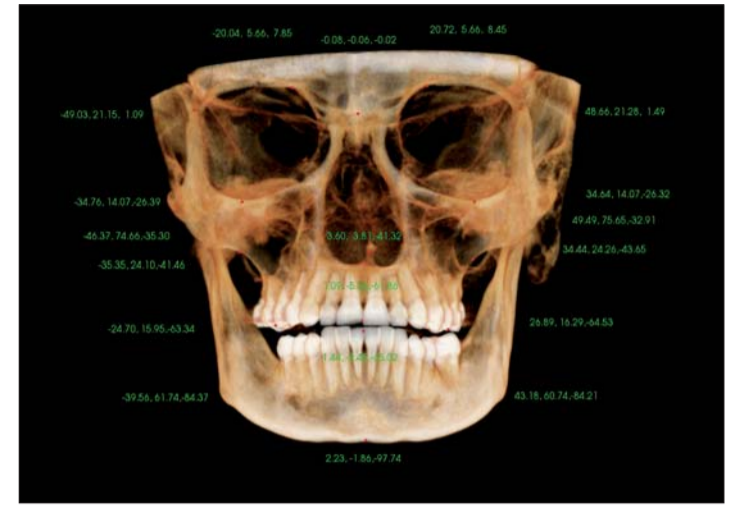


Abb. 3: Evidenzbasierte „MESANTIS-Koordinatenanalyse“ zur exakten 3-D-Kephalometrie für die kieferorthopädische Behandlungsplanung. Die Koordinaten geben die Lage des Referenzpunktes in Relation zu Basion in transversaler, sagittaler und vertikaler Richtung an.

KN Sie sind vor Kurzem in das MESANTIS-Netzwerk eingestiegen und Lizenznehmerin geworden, warum?

Zahn- und Kieferfehlstellungen sind ein dreidimensionales Problem, das sich in seiner gesamten Komplexität auch nur dreidimensional diagnostisch erfassen lässt. Diese Tatsache wird auch durch die rasante positive Entwicklung der Volumentechnologie in der internationalen KFO bestätigt. Damit war für mich klar, dass die Zukunft der bildgebenden Diagnostik in der Kieferorthopädie einzig und allein im Bereich der digitalen Volumentechnologie liegt. Zahllose wissenschaftliche Studien bestätigen ja bereits heute deren Überlegenheit gegenüber konventionellen Techniken.

Gleichzeitig war mir bekannt, dass ein betriebswirtschaftlicher Einsatz (Break-even) eines DVT-Gerätes nur bei mehr als vier Aufnahmen pro Werktag möglich ist. Von daher kam für mich nur ein Überweiserbetrieb infrage, woraufhin ich umfangreiche Informationen einholte und Alternativen verglich. Letztlich habe ich mich dann für eine Lizenznehmerschaft bei MESANTIS entschieden, da hier ein schlüssiges Konzept auf Basis jahrelanger internationaler klinischer Erfahrung zu finden war.

KN Welche Vorteile bringt Ihnen diese Kooperation?

Zum einen haben wir im Rahmen des Komplettpaketes einen DVT-Scanner (Sonderedition „MESANTIS line“)

erhalten, der wichtige Spezifikationen im Hinblick auf die Betriebswirtschaftlichkeit aufweist. Einen weiteren Vorteil stellte der komplette Know-how-Transfer durch die Ausbildung von zwei DVT-Spezialistinnen dar. Denn ohne diese Ausbildung hätte ich nie ein professionelles 3-D-Röntgeninstitut betreiben können. Zudem hatte ich durch das MESANTIS-Netzwerk geringere Gesamtinvestitionskosten.

Neben diesen gab es noch eine Reihe weiterer Vorteile, die mir jedoch erst sekundär klar wurden. Hier sei z. B. die Langzeitarchivierung der Daten zu nennen, die als Einzelpraxis finanziell kaum zu bewältigen ist. So profitiert man doch sehr vom gemeinsamen Archiv des Lizenzgebers und dessen Webportal, auch hinsichtlich Datenaustausch mit Überweisern, Laboren, Schablonenherstellern und Planungszentren.

Des Weiteren ist das große MESANTIS-Kooperationspartnernetzwerk zu nennen, das uns regelmäßig zusätzliche Patienten beschert.

KN Gab es für Sie auch Nachteile durch die Lizenznehmerschaft?

Ehrlich gesagt, nein. Das Prozedere sowie alle Kosten wurden von vornherein klar kommuniziert, sodass es am Ende keine teuren Überraschungen gab. Während wir anfangs dachten, dass wir neben den Vorteilen jedoch auch deutliche Mehrkosten durch die monatlichen Lizenzgebühren hätten, hat sich dies recht schnell relativiert. So benötigen wir monatlich lediglich drei bis vier zusätzliche Patienten, um kostenneutraler Partner im MESANTIS-Netzwerk zu sein.

KN Sie erstellen nicht nur für Ihre Patienten Aufnahmen, sondern auch für zahllose Überweiser, denen Sie die aufbereiteten Daten in indikationsbezogenen Reports zur Verfügung stellen. Wie gut wird das angenommen? Am Anfang waren potenzielle Überweiser ziemlich skeptisch. Sie konnten sich nicht

vorstellen, wie die neue Technologie funktioniert und welche Vorteile sie ihnen für die Praxis bringt. Jedoch schon nach der ersten Überweisung ist die Hemmschwelle über-

sich unsere Zahlen Monat für Monat kontinuierlich. Vom Lizenzgeber haben wir hier große Unterstützung erfahren. So wurde uns gleich zu Beginn eine Liste mit sämtlichen Adressen und Ansprechpartnern bei den Kooperationspartnern des Netzwerkes ausgehändigt, sodass wir schnell und effektiv Kontakte knüpfen konnten. Für die große Einführungsveranstaltung kam Professor Bumann persönlich nach Mayen, um einen Fachvortrag zu halten. In der Folge haben wir dann in regelmäßigen Abständen Infoabende abgehalten. Bis heute erhalten wir regelmäßig PDF-Dateien zur Information für die verschiedenen Überweisergruppen und Patienten, was für uns eine immense Arbeitserleichterung darstellt.

KN Für die Ausbildung zur DVT-Spezialistin mussten Sie vier Wochen auf Ihre Mitarbeiterinnen verzichten. Hätten Sie diese nicht selbst schulden können?

Das war seinerzeit auch unser erster Gedanke. Rückblickend muss man jedoch sagen, dass dies die beste Entscheidung war, die wir je getroffen haben. Zum einen hatten wir gar keine Vorstellung, was genau wir unseren Damen überhaupt alles hätten beibringen müssen. Einen Großteil der Lehrinhalte und Anforderungen konnten wir selbst nicht, sodass eine Eigenlösung absolut sinnlos gewesen wäre.



Dr. Christiane Meinhart

Und da zum anderen im Rahmen dieser Ausbildung das gesamte Know-how transferiert wurde, konnten wir letztlich nicht schneller und effektiver starten. Bis zur externen Zertifizierung werden unsere Damen jetzt weiter von MESANTIS begleitet. Erst als zertifizierte DVT-Spezialistinnen dürfen sie dann ganz eigenständig arbeiten. Grundvoraussetzung für eine Zertifizierung ist die Erstellung von mindestens 600 individuellen Reports, wodurch die gleichen hohen Maßstäbe angesetzt werden, wie in der allgemeinen Radiologenausbildung zum Betrieb eines Computertomografen. KN

KN Adresse

MESANTIS Mayen
Dr. med. Christiane Meinhart
Rosengasse 5
56727 Mayen
Tel.: 0 26 51/7 05 03 80
Fax: 0 26 51/7 05 03 82
E-Mail: info@mesantis-mayen.de
www.mesantis-mayen.de

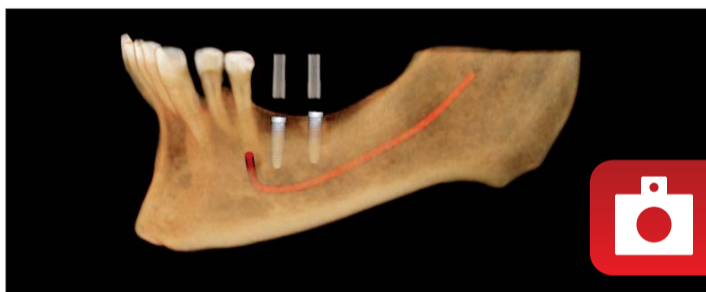


Abb. 4: Die dreidimensionale Implantatplanung zur reproduzierbaren und forensisch abgesicherten Implantation gehört zu den Routineservices eines MESANTIS-Institutes.

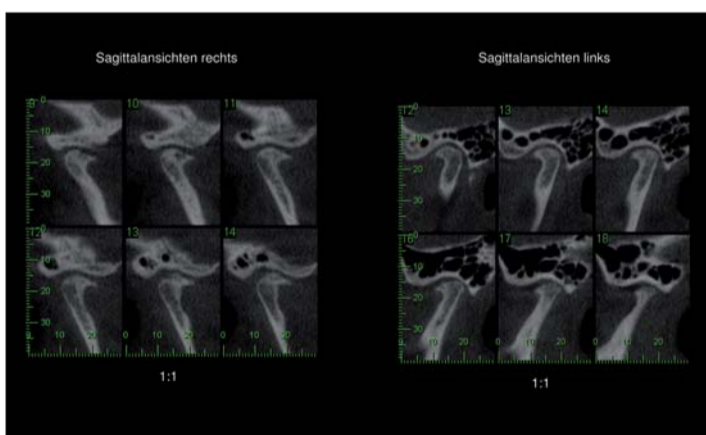


Abb. 5: Standardisierter MESANTIS-Kiefergelenk-Report zur spezifischen morphologischen Beurteilung der Kiefergelenke und zum Ausschluss primärer Kiefergelenkerkrankungen.



Abb. 6: HNO-ärztliche Fragestellungen, wie beispielsweise chronische Sinusitiden, gewinnen für die tägliche Arbeit in einem MESANTIS-Institut zunehmend an Bedeutung.

ANZEIGE

Immer das Wichtigste im Blick behalten ...

wunden. Auch Kollegen, die die DVT-Technologie schon kannten und diese Technik bei uns nur einmal „ausprobieren“ wollten, sind hell auf begeistert. Mittlerweile kommen die Patienten sogar aus der weiteren Umgebung. Selbst benachbarte Kollegen senden uns ihre Patienten zur DVT-Untersuchung.

KN Wie schaut die betriebswirtschaftliche Seite aus – arbeiten Ihr Überweiser Netzwerk bereits profitabel?

Wir hatten den „Break-even“ bereits nach sechs Monaten erreicht. Seitdem erhöhen

ANZEIGE

HCH Tiefenfluorid®

Die einfache, sichere Langzeit-Remineralisation

Tiefenfluorid® erzielt im Vergleich mit herkömmlichen Fluoridierungen nicht nur eine deutlich länger anhaltende, sondern auch etwa 100-fach stärkere Remineralisation* des Zahnes. Ermöglicht wird dies durch die Fällung von vor Abrasion geschütztem submikroskopischem CaF₂ und antibakteriell wirkenden Cu-Salzen in den Poren der Auflockerungszone.

HCH Tiefenfluorid® bietet:

- erstklassige Kariesprophylaxe
- Langzeit-Remineralisation auch schwer erreichbarer Stellen wie z. B. bei Brackets; dabei auch wirksam gegen White Spots
- effiziente Zahnhals-Desensibilisierung mit Depot-Effekt
- höchste Erfolgsquote bei mineralischer Fissurenversiegelung*

* ZMK 1-2/99

Messeangebot: Probierversuch für 20 Euro netto

HUMANCHEMIE
Kompetenz in Forschung und Praxis

Humanchemie GmbH · Hinter dem Krug 5 · D-31061 Alfeld/Leine
Telefon +49 (0) 51 81 - 2 46 33 · Telefax +49 (0) 51 81 - 8 12 26
www.humanchemie.de · eMail info@humanchemie.de