

CMD – Bruxismus – Migräne

Neue NTI-tss-Fortbildungsabende mit Degustation.


Die Firma Zantomed lädt interessierte Zahnmediziner und Zahntechniker zu einer lokalen, informativen NTI-Info-Abendfortbildung mit Workshop und lokalen Häppchen ein.

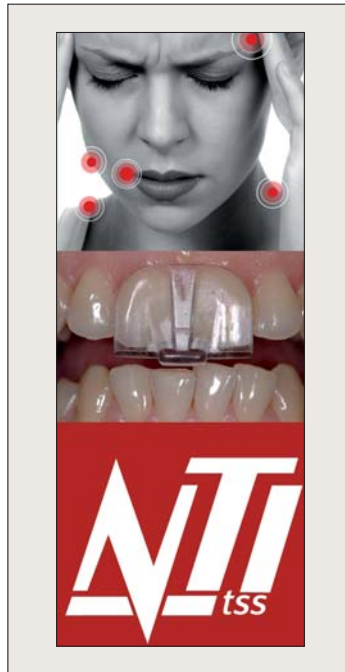
Das NTI-tss (Nociceptive Trigeminal Inhibition – tension suppression system) ist eine durch den Zahnmediziner direkt am Behandlungsstuhl einzupassende Schiene, die dazu beiträgt, nächtliches Pressen, Knirschen und Mahlen von Zähnen zu vermindern oder gar zu vermeiden. Muskelverspannungen, Kopfschmerzen, Migräne und Nackenprobleme werden so nachhaltig gelindert oder gelöst, Zahnschmerzen und hochwertige Prothetik anhaltend geschützt.

Das NTI-tss reduziert durch Ausnutzung des körpereigenen Schutzreflexes des Trigeminusnervs nächtlich auftretende Muskelanspannungen um bis zu 67%, setzt so direkt an der Ursache des Problems an und schafft wissenschaftlich bestätigt und nachhal-

tig Abhilfe. Seit Erlangung seiner FDA-Zulassung in den USA 1998 verhalf das NTI-tss bereits mehr als 1,75 Mio. Patienten zu einer höheren Lebensqualität durch Reduktion von Schmerzen und Verspannungen.

Der Referent erklärt Funktion und Anwendung des NTI-tss, beantwortet Fragen im Detail und zeigt die unkomplizierte Herstellung einer NTI-tss-Schiene direkt vor Ort. Neben der Verköstigung erhält jeder Teilnehmer für seine Registrierungsgebühr in Höhe von 59,00 € inkl. MwSt. Informationsmaterialien zur NTI-tss-Schiene sowie zwei detaillierte Handbücher zum Thema. Darüber hinaus bekommt jeder Teilnehmer die Möglichkeit, eine NTI-Schiene direkt vor Ort anzufertigen.

Die NTI-tss Fortbildungsabende finden jeweils von 19 bis 22 Uhr in folgenden Städten statt: Dresden (2. März), Greifswald (16. März), München (6. April), Köln (20. April), Berlin (11. Mai). Interessierte Teilnehmer melden sich bitte direkt bei Zantomed an. 



KN Adresse

Zantomed GmbH
Ackerstr. 1
47269 Duisburg
Tel.: 02 03/8 05 10 45
Fax: 02 03/8 05 10 44
E-Mail: Info@zantomed.de
www.zantomed.de

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

„Fehlentscheidungen können raschen Ruin bringen“

Young Orthodontists-Seminare des BDK vermitteln Tipps und Tricks für Berufsstarter.

Was in der Ausbildung zu kurz kommt, bietet der BDK (Berufsverband der deutschen Kieferorthopäden) seit drei Jahren in einer eigenen Veranstaltungsserie für die jungen bzw. werdenden Fachzahnärzte im eigenen Fachgebiet: „Begriffe wie BWL, Marketing oder Kommunikation kommen weder im Studium noch in der Weiterbildung realitätsnah vor“, sagt Dr. Gundi Mindermann, Bundesvorsitzende des BDK: „Es ist daher Ziel unserer Veranstaltungsreihe, mindestens ein Grundgefühl dafür zu entwickeln, was man bedenken muss und wie man bestimmte Fragestellungen praktisch angehen kann.“ Das Konzept kommt dem Bedarf offenbar entgegen: Die Teilnehmer, darunter viele aus den Hochschulen, geben der Veranstaltung weitestgehend beste Noten.

Wiewohl die überwiegenden Themen der Young Orthodontists-Seminare spezielle Aspekte für die Niederlassung als Kieferorthopäde übermitteln, gibt es doch auch Empfehlungen, die für alle Zahnärzte und Fachzahnärzte in dieser Berufsphase gelten. Kieferorthopäde Dr. Stefan Schmidt (Kassel), Moderator und auch Referent der dritten Veranstaltung vom 4./5. Dezember 2010 in Dresden: „Fehlentscheidungen bei der Praxisgründung können zu einem unerwartet raschen Ruin führen: falscher Ort, falscher Partner, falsche Finanzierung, falsche steuerliche Konzepte ... Rasch hat man einen Problemberg am Hals, von dem man sich nur schwer erholt.“ Insbesondere bei den heute immer komplexeren Anforderungen sei eine umfangreiche Beratung im Vorfeld der Niederlassung geradezu existenziell.

Was auf die Gründungs-To-Do-Liste gehört, beschrieben erfahrene Praxisinhaber, Anwälte und Steuerberater. Dr. Hans W. Seeholzer, Kieferorthopäde (Erding), stellte mit Blick auf die Praxisplanung die interessante Frage: „Was macht denn Ihren Lieblingsitaliener so besonders, dass Sie da immer wieder hingehen?“ Das nächste Zeitalter werde das Emotionszeitalter: Vertrauen und Emotion seien wichtige Faktoren für die Patientenbindung, hier müsse man allerdings in Vorleistung gehen. Nüchtern gingen die Stuttgarter Steuerberater Michael K. Munding und Oliver Drifthaus an das Thema Praxisgründung: Betriebswirtschaftliche Kennzahlen seien hervorragende Seismografen. Sie zeigten die aktuellen Entwicklungen in der Praxis und signalisierten, wann und wo eventuell die Reißleine gezogen werden sollte. Ein Tipp gegen ungesunde Anreize: „Steuern sparen ‚koste es, was es wolle‘ kann sehr teuer werden!“ Ein wichtiges Thema für Niederlassungswillige: die Stand-

ortwahl. Je nachdem, was die Praxis später den Patienten anbietet, sei hier lieber eine Statistik zuviel als eine zu wenig zu prüfen, empfahl Dr. Achim Nesselrath, Mitglied des BDK-Bundesvorstandes. Mit dem Blick auf Fachzahnärzte für Kieferorthopädie sei beispielsweise die Bevölkerungsstruktur wichtig: „Double-income/no kids – das spricht für eine gute Einkommenslage, aber gegen Kinder.“ Eine auf Kinder ausgerichtete Praxis brauche andere lokale Rahmenbedingungen als eine mit Fokus auf Erwachsenenbehandlung.



Vom „Stammitaliener“ für die eigene Praxis lernen – ein Tipp von Dr. Hans W. Seeholzer.

Auch juristisch gab es praxiserfahrene Tipps. RA Stephan Gierthmühlen (Kiel): „Man muss lange vorausplanen und veränderte Rahmenbedingungen und mögliche Präferenzverschiebungen in den Verträgen berücksichtigen, aber auch eher ferne Dinge wie den Tod eines Praxispartners und die dann zu treffenden Schritte.“

Eher fachlich als strukturell relevant: die Beschäftigung mit unerwarteten Ergebnissen. Priv.-Doz. Dr. Dankmar Ihlow, Kieferorthopäde (Bad Schwartau), beleuchtete für die „Young Orthodontists“ als Beispiel die Retention: „Die Frage ist: Warum haben wir eigentlich immer wieder mit Rezidiven zu tun?“ Entwicklungsgeschichtlich bedingte Veränderungen im Faserverbund veränderten die Zugkräfte im Kiefer und seien für eine Retention mitverantwortlich. Er stellte den von einer Forschergruppe und ihm in Zusammenarbeit mit dem BDK entwickelten „Retentionskatalog“ als hilfreiche Unterlage für die Patienteninformation vor. Für die Behandler sei die Dokumentation der Aufklärung anhand des Retentionskataloges auch forensisch von Vorteil: „Sie müssen wissen: Retention ist ein häufiges Problem beim Gutachter ...“ 

KN Adresse


Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 0 30/27 59 48 43
Fax: 0 30/27 59 48 44
E-Mail: info@bdk-online.org
www.bdk-online.org

ANZEIGE



HCH Tiefenfluorid®

Zwei Schritte zum Erfolg
→ optimale Prophylaxe – ein Leben lang

 Tiefenfluorid® erzielt im Vergleich mit herkömmlichen Fluoridierungen nicht nur eine deutlich länger anhaltende, sondern auch etwa 100-fach stärkere Remineralisation* des Zahnes. Durch eine Fällungsreaktion nach einer einfachen Doppeltouchierung entstehen submikroskopische CaF₂- und antibakteriell wirkende Cu-Salze. Sie liegen vor Abrasion geschützt in den Trichterporen der Auflockerungszone.

 Tiefenfluorid® bietet:

- sichere Kariesprophylaxe durch Depot-Effekt
- Langzeit-Remineralisation auch an sonst schwer erreichbaren Stellen, z.B. bei Brackets – White Spots verschwinden
- effiziente Zahnhals-Desensibilisierung
- mineralische Fissurenversiegelung* als erfolgreiche Alternative zur Polymerversiegelung

Beachten Sie unsere Angebote auf der IDS

Halle 11.3 / Stand D 28



*ZMK 1-2/99

*auf alle  Tiefenfluorid®-Packungen



HUMANCHEMIE
Kompetenz in Forschung und Praxis

Humanchemie GmbH
Hinter dem Krüge 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