

PN SERVICE

Fact Sheet: Risiko Nadelstichverletzung

Nadelstichverletzungen im Gesundheitswesen werden häufig bagatellisiert, obwohl ein erhöhtes Risiko von Infektionen wie Hepatitis C und B besteht. Mit dem Einsatz von Sicherheitsinstrumenten lässt sich die Verletzungs- und Infektionsgefahr jedoch deutlich senken.

Verletzungen durch spitze und scharfe Gegenstände, sog. Nadelstichverletzungen (NSV), sind die häufigste Ursache von Infektionen mit blutübertragbaren Krankheitserregern bei Beschäftigten im Gesundheitswesen. Allein in Deutschland gehen Experten von 500.000 berufsbedingten NSV jährlich aus. Ein vermeidbares Risiko. Studien belegen, dass sich bis zu 90 % der NSV etwa durch sachgerechte Entsorgung und den Einsatz von verletzungssicheren Instrumenten vermeiden lassen.

Studien – NSV sind gefährlich
Die wichtigsten Gruppen von Infektionen durch eine NSV sind Hepatitis B, Hepatitis C

und HIV. Da die Dunkelziffer nicht gemeldeter NSV mit fast 90 % sehr hoch liegt, gibt es keine exakte statistische Auswertung der Infektionsrate.

–Experten gehen, in Abhängigkeit von der jeweiligen Prävalenz und des jeweiligen Infektionsrisikos nach einer NSV, von 400 Hepatitis B Infektionen, 75 Hepatitis C Infektionen und einer HIV-Infektion jährlich aus.

–Für Hepatitis C und HIV gibt es derzeit keine Impfmöglich-



keiten. Beide Krankheiten verlaufen vielfach tödlich.

–Von 1982 bis Mai 2001 sind 41 HIV-Infektionen bei der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege als berufsbedingte Krankheit anerkannt worden. In 14 Fällen waren NSV die Ursache. (Quelle: Robert-Koch-Institut)

Rechtsgrundlage – missachtete Richtlinien

Der Ausschuss für Biologische Arbeitsstoffe (ABAS) des Bundesministeriums für Ar-

beit und Sozialordnung erstellt mit den „Technischen Regeln für Biologische Arbeitsstoffe“ (TRBA) Richtlinien, um entsprechend dem aktuellen Stand der Technik Beschäftigte vor Gefahren am Arbeitsplatz zu schützen. Verantwortlich für die Einhaltung dieser Richtlinien ist der Arbeitgeber. Trotz der eindeutigen Sicherheitsvorgaben werden NSV vielfach nicht gemeldet, wird gebrauchtes Arbeitsgerät nicht sachgerecht entsorgt und werden weiterhin Instrumente ohne integrierte Sicherheitsvorrichtungen verwendet.

Anerkennung Berufskrankheit – Nadelstichverletzungen kaum gemeldet

Nur zwischen neun und 13 % der NSV werden überhaupt gemeldet. Nachlässigkeit oder Eitelkeit, aber auch undurchsichtige Meldesysteme und Angst vor den möglichen Konsequen-

zen sind häufige Gründe, die Verletzung zu bagatellisieren. Eine Fehleinschätzung, die fatale Folgen haben kann: ein Arzt, der etwa den Hepatitis C Virus in sich trägt, darf seinen Beruf nicht mehr ausführen – mit allen ökonomischen und sozialen Konsequenzen. Ist der Status des „Spenders“ unbekannt, sollte daher schon aus juristischen Gründen für einen möglichen späteren Nachweis einer Berufskrankheit die Verletzung gemeldet werden. Verletzungssichere Instrumente – Schutz ist möglich

Der Einsatz medizinischer Instrumente mit modernem Sicherheitssystem kann das Verletzungsrisiko deutlich senken. Zu diesem Schluss kam jüngst eine Studie des Universitätsklinikums Heidelberg im Auftrag des Landesgesundheitsamtes Baden-Württemberg. So konnte im Beobachtungszeitraum der Studie von zwölf Monaten die Verletzungshäufigkeit durch Einsatz von in Deutschland zugelassenen NST (Instrumente mit Nadelschutztechnik) um zwei Drittel gesenkt werden.

In den USA sind solche Instrumente bereits seit dem Jahr

2000 vorgeschrieben, in Deutschland ist die Rechtslage jedoch unübersichtlicher, obwohl Arbeitsschützer schon seit langem sichere Instrumente fordern, die zudem mit tolerablem Kostenaufwand flächendeckend einsetzbar sind. ☒

PN Adresse

Weitere Informationen zu Nadelstichverletzungen finden Sie auf www.nadelstichverletzung.de, der Webseite von:

Initiative SAFETY FIRST!
Postfach 10 51 25
69041 Heidelberg
Fax: 0 62 21/30 54 20
E-Mail:
info@nadelstichverletzung.com

sowie bei der:

Becton Dickinson GmbH
Tullastr. 8–12
69126 Heidelberg
Gunther Linke
Tel.: 0 62 21/3 05-2 41
Fax: 0 62 21/3 05-4 20
E-Mail:
Gunther_Linke@europe.bd.com
www.bdeurope.com

25.09. – Tag der Zahngesundheit

Info-Pakete über Mundhygiene und Prophylaxe für gesunde Zähne – Jetzt beim Verein für Zahnhygiene e.V. bestellen und Patientenaufklärung verbessern!

Ohne die Mitarbeit der Zahnarztpraxen ist der 25. September 2005 kein Tag der Zahngesundheit – so viel steht fest. Zu ihrer Unterstützung kann auch dieses Jahr wieder ein umfangreiches Info-Paket für die Patientenaufklärung angefordert werden. Es wurde vom Aktionskreis Tag der Zahngesundheit zusammen-

gestellt und beinhaltet u. a. Poster, Merkblätter, Broschüren, Produktproben rund um das Thema „Mundhygiene und Prophylaxe“. Das Info-Paket ist beim Verein für Zahnhygiene e.V. in Darmstadt gegen einen Versandkostenbeitrag von 4,30 Euro in Briefmarken ab sofort erhältlich.

In der Zahnarztpraxis ist jeder Tag ein Tag der Zahngesundheit – die Medien konzentrieren sich auf den 25. September. Bundesweit und regional gibt es in ganz Deutschland Hunderte von Events, Wettbewerben und Vorträgen. Es ist also auch ein Tag der Kreativität, an dem gesunde und schöne Zähne im Mittelpunkt stehen.

Die beste Aufklärung bekommt man allerdings in der Zahnarztpraxis. Auch hier können die Patienten den 25. September als einen Aktionstag erleben. Dafür bietet das

Info-Paket des Aktionskreises Tag der Zahngesundheit einiges: Es enthält Plakate, Flyer, Aufklärungsbroschüren, Proben und manches mehr.

Damit gesunde Zähne bei möglichst vielen Bundesbürgern weiterhin an Bedeutung gewinnen, engagiert sich der Aktionskreis Tag der Zahngesundheit für eine starke Verbreitung des Info-Pakets. Es kann ab sofort gegen einen Versandkostenbeitrag von 4,30 Euro in Briefmarken (keine Frankierstreifen) und einem beschrifteten Adressaufkleber angefordert werden. ☒

PN Adresse

Verein für Zahnhygiene e. V.
Feldbergstraße 40
64293 Darmstadt

Nachbestellungen sind über eine Anforderungskarte möglich.



sundheit – so viel steht fest. Zu ihrer Unterstützung kann auch dieses Jahr wieder ein umfangreiches Info-Paket für die Patientenaufklärung angefordert werden. Es wurde vom Aktionskreis Tag der Zahngesundheit zusammen-

„Mein Kindergarten will Zähne putzen“ – Motivationshilfe auf 40 Seiten!

Der Verein für Zahnhygiene e.V. veröffentlicht mit neuer Broschüre einen Leitfaden für eine erfolgreiche Prophylaxe-Arbeit in und mit Kindergärten.

Mit der neuen Motivationsbroschüre „Mein Kindergarten will Zähne putzen“ vom Verein für Zahnhygiene e.V.

(VfZ) wird das gemeinschaftliche Zähneputzen zum reinsten Kinderspiel. Auf knapp 40 Seiten erfahren hier Patenschaftszahnärzte und ihre Teams, Prophylaxekräfte und Erzieherinnen alles rund um die Zahnputzroutine im Kindergarten. Dabei wird die Notwendigkeit der Entwicklung einer sozialen Norm zur Mundpflege im Kindergarten ebenso beschrieben wie die Lösungen für die Probleme im Alltag und der genaue Ablauf – Schritt für Schritt – zum Zähneputzen mit den Kindern im Waschraum. Die Motivationsbroschüre ist ab sofort bei dem VfZ sowie im Buchhandel zum Preis von € 3,50 erhältlich.

Früh übt sich – das gilt ganz besonders für das regelmäßige Zähneputzen von Kindesbeinen an. Eine große Verantwortung kommt dabei neben der Mundpflege zu Hause und der regelmäßigen Kontrolle in der Zahnarztpraxis auch der Gruppenprophylaxe im Kindergarten zu. Hier lernen die Kleinen gemeinschaftlich unter kompetenter Anleitung, worauf es beim täglichen Zähneputzen ankommt. Mit der Motivations-

broschüre vom Verein für Zahnhygiene e.V. „Mein Kindergarten will Zähneputzen“ steht Patenschaftszahnarzt-



wahrung der Zahnputzuteilsien, der Hygiene drum herum bis zur Lösung organisatorischer Aufgaben im Einrichtungsalldag – der Benutzer erfährt alles Wesentliche auf knapp 40 Seiten. So werden u.a. eine „Schritt-für-Schritt-Anleitung“ zum Zähneputzen im Waschraum und Tipps zur Pflege der Zahnbürste gegeben, pädagogische Hintergrundinformationen vermittelt und Zahnputzlieder aufgeführt. Situationsfotos ergänzen die Texte, denen stets eine kurze, gesonderte Beschreibung des „Problems“ bzw. der Aufgabe vorangestellt sind. Durch diese Form lässt sich die Motivationsbroschüre zur normalen Lektüre und insbesondere zum gezielten Nachschlagen nutzen.

Zu beziehen ist „Mein Kindergarten will Zähne putzen“ entweder über den Verein für Zahnhygiene e.V., Feldbergstraße 40, 64293 Darmstadt, Fax: 0 61 51/89 51 98 oder über den Buchhandel (ISBN 3-936818-03-7) jeweils zum Preis von € 3,50. ☒

Lunch & Learn mit Sonicare

Philips informiert, die Praxis genießt

Das Ziel moderner Zahnreinigung ist die perfekte Biofilm-Kontrolle. Hierzu hat sich So-

sich das Praxisteam selbst davon überzeugen kann, bietet Philips in der Mittagspause der jeweiligen Praxis ein Lunch & Learn-Meeting von ca. 30 Minuten an. Philips organisiert und arrangiert einen kleinen Mittags-Snack in einem Raum der Praxis. In einer gemütlichen Atmosphäre informiert sich das Praxisteam über die Sonicare Elite und kann der Schall-



nicare in der häuslichen Mundhygiene als wirksame, sichere und intuitiv einsetzbare Lösung etabliert. Damit

zahnbürste dabei gründlich auf den Zahn fühlen. Die Sonicare, als Wegbereiter seit über zwölf Jahren in Sachen inno-

vativer Zahnpflege mit Schalltechnologie, bietet dem Praxisteam die Möglichkeit, sich u.a. selbst von der schonenden und gleichzeitig gründlichen Reinigung zu überzeugen.

Nutzen Sie die Gelegenheit und verschaffen Sie sich im Lunch & Learn-Meeting einen persönlichen Eindruck von der weltweit meist verkauften Schallzahnbürste. Fordern Sie das Fax-Formular zur Teilnahme bei Philips unter der Tel.: 0 40/23 72 36 00 an. ☒

PN Adresse

Philips Oral Healthcare
Hammerbrookstraße 69
20097 Hamburg
Tel.: 0 40/23 72 36 00
Fax: 0 40/23 72 36 20
E-Mail: info@philips.com
www.philips.com

PN PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

Verein für Zahnhygiene e.V.
Dr. Matthias Lehr
Feldbergstraße 40
64293 Darmstadt
Tel.: 0 61 51/89 48 14
Fax: 0 61 51/89 51 98
E-Mail: kontakt@zahnhygiene-ev.de

PN
INFO

Prophylaxe-Know-how gratis erweitern

Listerine Prophylaxe Summer School 2005

Die Listerine Prophylaxe Summer School bietet auch in ihrem vierten Jahr Praxis-Teams eine sinnvolle Fortbildungsmöglichkeit. Die Schulung, die als „Fern-Kolleg“ durchgeführt wird, wendet sich an zahnärztliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist für sie kostenlos. Ziel ist es, den Teilnehmerinnen eine Möglichkeit zu bieten, ihre Prophylaxe-Kenntnisse zu ergänzen und alltagsgerecht zu vertiefen. Vom Kleinkind bis zum alten Menschen werden in den drei Hefen der Summer School 2005 praxis-

nahe Problemfälle beschrieben. Der Autor der Fortbildungsreihe, Prof. Dr. Bernd-Michael Kleber, Leiter des Instituts für Parodontologie an der Universitätsmedizin Charité Berlin, stellt dazu geeignete Behandlungsmöglichkeiten vor. Für zusätzlichen Lerneffekt sorgt ein Fragebogen zu jedem Teil, der von Pfizer Consumer Healthcare ausgewertet wird. Zum Abschluss gibt es für alle Teilnehmerinnen das begehrte Summer School-Zertifikat. Das Anmeldeformular zur Prophylaxe Summer School

2005 kann ab sofort im Internet unter www.listerine.de (Benutzername: listerine; Passwort: coolmint) im Bereich „medizinische Fachkreise“ heruntergeladen oder bei Pfizer Consumer Healthcare unter der Telefonnummer 07 21/61 01 90 86 angefordert werden.

Zahnärztliche Mitarbeiterinnen sollen im Rahmen der regulären Ausbildung lernen, mehr Verantwortung zu übernehmen. Zugleich soll der Präventionsgedanke in zahnheilkundlichen Lehrplänen stärker verankert werden. Die Listerine Prophylaxe Summer School

will diese Ziele unterstützen und die Weiterbildung der Helferinnen über die Ausbildung hinaus ergänzen. Das dreiteilige Kolleg mit dem Titel „Gesunde Mundhöhle, gesunde Zähne – Voraussetzung

beiterin lockern den Stoff der Summer School auf. Dazu gibt es weiterführende Literaturangaben und Abrechnungshinweise. Die Teilnehmerinnen erhalten per Post jeweils kostenfrei die einzelnen Hefte und können bequem von zu Hause aus Abschnitt für Abschnitt durcharbeiten. „Die Prophylaxe Summer School ist eine effektive Form der Weiterbildung für das zahnärztliche Team und damit ein Gewinn für die ganze Praxis“, hebt Prof. Dr. Bernd-Michael Kleber hervor.



für das Milchgebiss und was ist während des Zahnwechsels zu beachten?“ Im zweiten Teil geht es um die Erwachsenen-Prophylaxe, unter anderem mit den Themen kieferorthopädische Problematik, Therapie der aggressiven Parodontitis, Keimübertragung sowie Vermeidung von Rezessionen durch traumatisierende Zahnreinigung. Teil 3 rückt ältere und multimorbide Menschen ins Blickfeld und beantwortet dabei, wie sich chronische Infektionen auf den Gesamtorganismus auswirken, auf welche Besonderheiten bei Risikopatienten zu achten ist oder wie perimplantäres Gewebe gesund bleibt. ☒

PN Praxis-Tipp

Handbuch für reibungslose Abläufe

Erleichtert den Arbeitsalltag und sorgt für zufriedene Patienten: WEKA MEDIA stellt Handbuch mit CD-ROM für den Aufbau eines QM-Systems in Zahnarztpraxen vor

Seit letztem Jahr sind Zahnärzte gesetzlich verpflichtet, in ihrer Praxis ein Qualitätsmanagement (QM)-System einzuführen. Der Gesetzgeber schreibt zwar bisher weder eine Zertifizierung noch die genaue Art des Systems vor, die Behörden kontrollieren aber zunehmend die allgemeine Umsetzung. Um Zahnärz-

flüssiger Dokumentation. Und Patienten werden die Praxen bevorzugen, die nicht nur durch gute Leistungen überzeugen, sondern zudem auch geringe Wartezeiten und geschulte Mitarbeiter vorweisen können.

Wie ein QM-System einfach und sicher aufgebaut und in die interne Praxisorganisation integriert werden kann, zeigt die neue Praxislösung von WEKA MEDIA speziell für Zahnärzte. Das Handbuch erläutert die Anforderungen an ein solches System und sagt, welche Bestandteile notwendig sind. Es enthält detaillierte Muster-



ten den sicheren Aufbau eines QM-Systems zu erleichtern, bietet der Fachverlag WEKA MEDIA das neue Handbuch „QM in der Zahnarztpraxis konkret“ mit CD-ROM an. Es enthält Erläuterungen zu den gesetzlichen Anforderungen sowie den Forderungen der DIN EN ISO 9001, die als Grundlage für alle QM-Systeme gelten kann. Hauptbestandteil ist ein fertig ausgearbeitetes Muster-QM-Handbuch, das alle Prozesse sowie weiteren nötigen Unterlagen wie Checklisten oder Formulare enthält. Zahnärzte können sich damit einfach und schnell ein eigenes QM-Handbuch durch Anpassung der vorhandenen Inhalte erstellen. Das Muster-QM-Handbuch ist durch die Zertifizierungsstellen AlphaCert und TÜV-Management-Service geprüft und hält somit einer Zertifizierungsprüfung stand. Viele Zahnarztpraxen arbeiten schon seit Jahren mit einem QM-System. Denn die Vorteile liegen klar auf der Hand: Eine gut organisierte Praxis mit reibungslosen internen Abläufen entlastet die Sprechstundenhilfen beispielsweise durch den Verzicht über-

prozesse für den Aufbau eines QM-Systems in der Praxis sowie Checklisten und Formulare, die zusätzlich bei der Umsetzung aller nötigen Maßnahmen unterstützen.

Einen besonderen Vorteil bietet die CD-ROM: Auf ihr sind alle wichtigen Prozesse, wie beispielsweise Patientenbetreuung, Praxisorganisation, Patientenbehandlung, Vor- und Nachbereitung der Arbeitsplätze, Datenschutz oder Praxishygiene fertig ausformuliert enthalten. Sie lassen sich einfach auf dem PC speichern, sofort an die Gegebenheiten der Zahnarztpraxis anpassen und bei Bedarf ausdrucken. So kann jede Praxis ihr eigenes QM-Handbuch ohne Aufwand erstellen. ☒

PN Adresse

WEKA MEDIA GmbH & Co. KG
 Pressestelle
 Christina Joost
 Römerstraße 4
 86438 Kissing
 Tel.: 0 82 33/23-76 38
 Fax: 0 82 33/23-75 60
 E-Mail: christina.joost@weka.de
www.weka.de

für einen gesunden Körper“ ist nah an der Praxis, indem es Fallbeispiele simuliert, die im Alltag der Teams eine Rolle spielen. Dialogsituationen zwischen Patient und Mitar-

Prophylaxe altersgerecht
 Der erste Teil der Prophylaxe Summer School 2005 widmet sich den besonderen Anforderungen von Kindern: „Welche Maßnahmen eignen sich

PN Adresse

Pfizer Consumer Healthcare GmbH
 Pfizerstraße 1
 76139 Karlsruhe
 Tel.: 07 21/61 01-90 86
www.listerine.de

ANZEIGE

Die Medienkampagne

Neue Behandlungsfelder – Neue Patienten

Implantate

für Sie die besseren Zähne?

Ende 2005 soll eine große Aufklärungsaktion Millionen Menschen über Zahnimplantate informieren.

Das Ziel: Die Kompetenz der Implantologen zu verdeutlichen und neue Patienten anzusprechen.

Werden Sie Partner. Rufen Sie an.

Mehr Informationen bekommen Sie hier:
www.mycommunications.de
 Tel. 03 41/4 84 74-3 04 | Fax 03 41/4 84 74-2 90

Nobel Biocare World Conference in Las Vegas – innovativ und patientenorientiert

Nobel Biocare beging das 40-jährige Jubiläum des originalen Brånemark System® in der Zeit vom 5. bis 9. Juni 2005 mit einer „World Conference“ in Las Vegas. Das MGM, eines der weltweit größten Hotels, bildete die Kulisse für ein einzigartiges „Feuerwerk“ an spannenden Fachvorträgen, Produktneuheiten und gesellschaftlichen Events. Von Jürgen Isbaner

Nobel Biocare präsentierte sich als weltweit führender Anbieter auf dem Gebiet der ästhetischen Zahnmedizin und lancierte in diesem Zusammenhang völlig neue Lösungsangebote, die es Zahnärzten und Zahntechnikern ermöglichen, die wachsenden Ansprüche der Patienten nach mehr Ästhetik und Wohlbefinden noch besser erfüllen zu können. Die DGZI war durch ihren Fortbildungsreferenten Dr. Winand Olivier und den Leiter der Studiengruppe „Junge Implantologen DGZI“ Dr. Milan Michalides in Las Vegas vertreten.

Mehr als 6.500 Teilnehmer aus insgesamt 74 verschiedenen Ländern waren nach Las Vegas gekommen, um sich über patientenorientierte Behandlungskonzepte sowie über Innovationen auf dem Gebiet der ästhetisch/kosmetisch orientierten Zahnmedizin und der dentalen Implantologie zu informieren. Nobel Biocare wurde dabei durchaus seinem eigenen Anspruch als Innovationsführer gerecht und präsentierte allein im Rahmen des Kongresses 560 Produktneuheiten.

Ziel von Nobel Biocare ist, mittels wissenschaftlich abgesicherter Innovationen es noch mehr Zahnärzten und Zahntechnikern zu ermöglichen, ihren Patienten die Vorteile der modernen Implantattechnologie und hochwertiger ästhetisch/kosmetischer Lösungen anbieten zu können. Mit den vorgestellten innovativen Behandlungskonzepten lassen sich die Behandlungszeiten deutlich ver-

kürzen, die Produktivität steigern und nachhaltige, ästhetisch anspruchsvolle Ergebnisse erzielen, wodurch wichtige Hemmnisse auf Patientenseite, wie der Zeitfaktor sowie intra- und postoperative Beschwerden positiv beeinflusst und neue Möglichkeiten erschlossen werden können.

Heliane Canepa, Präsident und CEO von Nobel Biocare, brachte das Angebot des Unternehmens auf einen einfachen Nenner: „Patienten wollen schöne Zähne! Unsere Wachstumsstrategie Beautiful Teeth Now™ beruht darauf. Die Patienten sind nicht mehr bereit, dafür kostspielige invasive und zeitaufwändige Operationen in Kauf zu nehmen. Jede unserer Weltkonferenz vorgestellte Innovation ist auf die Wünsche und Bedürfnisse der Patienten ausgerichtet. Unser umfassendes wissenschaftliches Know-how, verbunden mit bahnbrechenden Innovationen, bietet für jede Indikation eine Lösung und den Patienten die Zähne, die sie sich schon immer gewünscht haben. Wir wissen aber auch, dass die Patienten ihre Entscheidungen auf soliden Informationen abstützen wol-

len. Dafür haben wir ein umfassendes Literaturangebot entwickelt, das den Patienten erlaubt, in Absprache mit ihrem Zahnarzt die für sie bes-

te heute über mehr Entscheidungsfreiheit als je zuvor und können gleichzeitig die Produktivität ihrer Praxis steigern. Jeder Zahnarzt und



Die „Boxing Arena“ im MGM.



Gut besuchte Dentalausstellung.



Das deutsche Nobel-Team.



Dr. Michalides und Dr. Olivier.



Dr. Olivier und Dr. Hartmann im Gespräch mit Kongressteilnehmern.



Großes Interesse für vorgestellte Innovationen.

ten, fundierten Entscheidungen treffen.

Wir haben das Setzen von Implantaten vereinfacht und entmystifiziert und damit die Zahnbehandlung von Grund auf verändert. Dank unserem Lösungsansatz verfügen Zahnärzte und Dentallabors

Zahntechniker hat nun Zugang zur Implantattechnologie und kann damit seine Ambitionen in die Tat umsetzen.“ Die Lösungen von Nobel Biocare basieren auf den drei wissenschaftlich abgestützten Kernkonzepten Easy Esthetics™, Immediate Func-

tion™ und Soft Tissue Integration™.

Zu den wichtigsten Einführungen gehören:

- Groovy – Die Implantate dieser neuen Linie sind im ganzen Knochenbereich mit einem gekerbten Gewinde ausgestattet. Forschungsarbeiten haben gezeigt, dass sich Knochen in den Kerben und deren Randzonen schneller bildet, was zu einer 30 % höheren Stabilität führt. Die Kerben beschleunigen zudem die Osseointegration. Um die Retention des marginalen Knochenkams zusätzlich durch eine Übertragung der Last auf den Knochenrand zu verbessern, wurden nun auch die Implantatschultern teilweise mit Kerben versehen. Diese Implantate sollen nach Angaben von Nobel Biocare vor allem bei suboptimalem Knochenmaterial und/oder in Kombination mit Immediate Function™ noch leistungsfähiger sein. Die Wirksamkeit wird durch das osseokonduktive Biomaterial TiUnite® erhöht, welches das Implantat über die gesamte Oberfläche bedeckt. Um die Soft Tissue Integration™ zu verbessern und eine flexible Insertion des Implantats zu ermöglichen, ist das osseokonduktive Biomaterial nun auch bis zur Implantatschulter aufgebracht.

- NobelGuide™ – Subsumiert minimalinvasive Behandlungsmethoden für sämtliche Indikationen zur Erleichterung und Präzisierung der extraoralen Behandlungsplanung. Dank optimierter Behandlungsplanung und der dadurch reduzierten Behandlungszeit lässt sich mit NobelGuide™ die Produktivität der Zahnarztpraxis erhöhen. Da die Versorgung im Voraus präpariert und während des Eingriffs nur noch angepasst werden müssen, kann so der Patientenachfrage nach Immediate

Function™ deutlich besser entsprochen werden.

- NobelDirect® – Die Implantatreihe wurde durch die Produkte NobelDirect® Oval (als Ersatz für breite Wurzeln und Zähne) sowie NobelDirect® Posterior (als Implantationsverfahren für den Seitenzahnbereich) weiter vereinfacht.

- Easy Esthetics™ – Hier wird das Sortiment unter anderem durch das neue Snappy Abutment™ erweitert, das dank seiner verbesserten Kappe vereinfachte und schnellere Abformungen ermöglicht.

Darüber hinaus wurden alle Kits von Grund auf neu gestaltet und sind jetzt vollständig modular aufgebaut und ermöglichen so ein Maximum an Flexibilität.

„Ihre Entscheidungen werden die Zukunft prägen. Unsere Aufgabe besteht darin, Ihnen die Lösungen anzubieten, mit denen Sie Ihre Vorstellung realisieren können“, sagte Heliane Canepa abschließend.

Die Nobel Biocare World Conference 2005 stellte mit diesem Anspruch minimalinvasive Dentallösungen in den Mittelpunkt der Diskussion. Die Konferenzteilnehmer hatten im Rahmen des Kongresses neben dem Programm im Mainpodium die Möglichkeit, an einer Vielzahl von wissenschaftlich anspruchsvollen Kursen teilzunehmen, die von mehr als 160 zahnmedizinischen Experten von Weltruf abgehalten wurden. Zu den Höhepunkten des Kongresses gehörten mehrere per Satellit übertragene Live-Operationen und klinische Demonstrationen.

Abgerundet wurde die World Conference durch eine Vielzahl gesellschaftlicher Events. Wenn es dabei überhaupt ein Ranking gab, so dürfte die Abschlussparty im MGM mit Stargast Donna Summer ein besonderes Highlight gewesen sein. ☐

Implantologie-Fortbildung des BBI

Dr. Karl-Ludwig Ackermann hatte Antworten auf viele Fragen der Teilnehmer

Eigentlich lautete das Thema des Abends „Implantologie ist Prophylaxe und Prothetik“ – den rund 230 Teilnehmern der Fortbildungsveranstaltung des BBI (DGI Landesverband Berlin-Brandenburg) machte Referent Dr. Karl-Ludwig Ackermann (Filderstadt) aber bewusst, dass sowohl Prophylaxe als auch Prothetik nicht zuletzt ein



Augmentation auch für Prothetik und Prophylaxe sinnvoll: Dr. Karl-Ludwig Ackermann / Filderstadt.

Augmentationsthema ist. „Fast immer ist ein Aufbau des Knochenlagers notwendig, wenn man wirklich überzeugende Ergebnisse bekom-

men will“, meinte er gleich zu Beginn. Es war offenkundig, dass Augmentation noch immer ein Thema ist, an dem sich viele Fragen der Praktiker entzündeten: Bereits während des Vortrages, aber auch im Nachklang ging Veranstalter und BBI-Vorsitzender Prof. Dr. Dr. Volker Strunz daher auf den Bedarf der Fortbildungsteilnehmer ein, bei bestimmten Aspekten vertiefend nachzufragen. Eine Rolle spielte dabei die Wahl des Materials: Welches ist derzeit dasjenige mit dem größten Nutzen und den geringsten Problemen? Auch Dr. Ackermann war da ganz klar positioniert: Autologes Material sei nicht zu überbieten, es liefere eine mit dem Implantatlager vergleichbare biologische und biomechanische, also ortstypische Knochenstruktur, erhalte vitale Zellen und ermögliche eine sichere Befestigung. Die Entnahme von autologem Knochen sei für die Patienten aber meist mit sensorischen Problemen verbunden, bei Bedarf größerer Mengen daher eine Kombination mit xeno-

genem Material sinnvoll. Ohnehin spreche alles für die Kombination: Autologes Material resorbiere stark und schnell, xenogenes eher langsam, so bleibe ein günstigeres Zeitfenster für die Implantation. Zu seiner Haltung bei Knochenersatzmaterial befragt, meinte Dr. Ackermann, xenogene Produkte seien heute sehr gut, er halte viel von Produkten wie BioOss, die öfter angeführte Infektionsproblematik bei bovinem Material sei eine bisher nur in der Theorie geführte Diskussion, wer augmentiere und neuere Produkte einsetzen wolle, solle sich vorher gut informieren und wissenschaftliche Studien einfordern.

„Das prothetische Ergebnis wird auf dem Knochen entschieden!“

Das Fortschreiten der Erkenntnisse habe die Implantologie auf neue Wege gebracht und frühere Positionen korrigiert: „Wir haben heute gelernt, auf Knocheniveau zu denken“, sagte Dr.

Ackermann, und genau dieses müsse man auch tun, um ein gutes Ergebnis zu erhalten. Das Wissen um die Situation im Knochen habe nicht nur der Sofortimplantation eine größere Verbreitung ermöglicht, sondern fordere auch neues Denken in der Prothetik-Planung. Nicht nur, aber besonders bei hoher Lachlinie seien ästhetisch zufrieden stellende Ergebnisse nicht ohne parodontologische und augmentative Therapie, oft auch ohne gesteuerte Knochenregeneration unter resorbierbarer Kollagenmembran nicht machbar. Nur so werde eine dauerhafte Hartgewebsplastik geschaffen, die ein überzeugendes Implantatlager und damit eine Grundvoraussetzung für eine gute Prothetik biete. Mit moderner Diagnoseplanung sei es möglich, „ohne Blutvergießen zu implantieren“: Im Vorfeld könne man bereits erkennen, wo und wie viel augmentiert werden müsse, um das Implantat für die gewünschte Prothetik zu positionieren.

Prophylaxe: Öfter früher eingreifen

Wenn ein Patient bestmöglich versorgt werden wolle,

dürfte man nicht kleindimensionierte Therapiekonzepte planen, sondern müsse mit Weitsicht – auch auf die Entwicklung des Knochens – denken und planen. Mit rechtzeitiger Implantation ließe sich manche Frühathrophie und mit Augmentation manches Parodontalproblem verhindern. Hier sei allerdings noch ein großes Aufklärungsfeld für die Kollegenschaft. Mit spürbarer Verzweiflung zitierte Dr. Ackermann eine kürzlich in den Medien gefundene Aussage eines Zahnärztekammer-Representanten mit den Worten „Der schlechteste eigene Zahn ist besser als ein Implantat.“ Man sehe, so Dr. Ackermann, „dass mancher Kollege von der Halbwertzeit des Wissens nicht berührt wird.“ Der Dank galt daher auch Prof. Strunz, der über den BBI zusammen mit den Zahnärztekammern Berlin und Brandenburg regionale und hochwertige, zudem kostengünstige Fortbildung ermöglichen und so zu einer Professionalisierung des Berufsstandes beitrage. Die nächste BBI-Veranstaltung dieser Art am 16. November 2005, kündigte Prof. Strunz an, verspreche ein weiteres Fortbildungs-Highlight zu werden –



Erfolgreich mit seinen auch selbstkritischen Implantologie-Fortbildungen: Prof. Dr. Dr. Volker Strunz / Berlin.

da werde DGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Schliephake unter dem Thema „Muss es immer Kaviar sein?“ das Fachgebiet, wie bei BBI-Veranstaltungen üblich, nicht nur aktuell, sondern auch selbstkritisch beleuchten. ☐

PN Info

Für Rückfragen:

Prof. Dr. Dr. Volker Strunz
Vorsitzender des BBI/DGI-Landesverbandes Berlin-Brandenburg
Telefon: 0 30/86 20 77-18
E-Mail: strunz@dgi-év.de

Einzigartige Implantologie-Medienkampagne geplant

Komplettanbieter integrierter Kommunikationslösungen stellt Leistungen der Implantologie vor

Der stetige Fortschritt in der Implantologie, die fortwährende öffentliche Diskussion zur Gesundheitspolitik und die damit verbundene Informationsflut in den Medien mehrten den Bedarf des Patienten an umfassender und kompetenter Aufklärung und Beratung. Spätestens durch den seit Januar 2005 gesetzlich geregelten Zuschuss – den neuen Fallpauschalen – rücken die hochwertigen Versorgungsmöglichkeiten mit Implantaten immer mehr in den Fokus der anspruchsvollen Patienten.

Hier setzt die Kommunikationsagentur *my communications GmbH* an. Immer mehr Implantologen sind darauf angewiesen, ihr privates Leistungsspektrum massiv auszuweiten. So reicht das weit gefächerte Repertoire an innovativen Behandlungsmethoden von kosmetischen Behandlungen bis hin zur Verbesserung der Lebensqualität durch perfekten Zahnersatz. Jedoch kaum ein Bürger weiß davon. Doch das soll sich in der Zukunft ändern. Die Kommunikationsagentur *my communications*, ein spezialisierter Komplettanbieter von integrierten Kommunikationslösungen im internationalen Gesundheitsmarkt und Berater von

Fach- und Publikumsmedien, plant eine große Medienkampagne, um dem Publikum die einzigartigen Leistungen der Implantologie vorzustellen. Ziel der Kampagne ist es, neue vorinformierte



mierte Patienten zu akquirieren. Dies könne nach Ansicht von Matthias Voigt, Projektleiter in der Agentur *my communications*, nur dann erreicht werden, wenn eine Berichterstattung sowohl in Fernsehen und Hörfunk als auch in den Printmedien durchgeführt wird. Mittels positiver Darstellung des Fachgebietes wünscht man sich, eine

Nachfragesteigerung bei Selbstzahlern auszulösen. Die notwendigen finanziellen Mittel für die Kampagne werden bei den Implantologen akquiriert. So profitiert jede Praxis, die sich mit einer einmaligen Summe von 1.500,00 Euro finanziell an der Kampagne beteiligt, durch einen Eintrag in eine interaktive Datenbank im Internet. Über diese Datenbank können interessierte Zuschauer bzw. Leser direkt mit einem Implantologen in ihrer Nähe Kontakt aufnehmen. Start der acht bis zehn Wochen andauernden Kampagne soll Ende 2005 sein.

Große Erfolge mit Patientenkampagnen konnte die Agentur erst vor kurzem verzeichnen. Sehr erfolgreich starteten die Medienprofis Anfang dieses Jahres eine Aufklärungskampagne zum Thema Kieferorthopädie. Unter www.zaehne-bestands.de wurde ein sehr umfangreiches Gesundheitsportal für die Kieferorthopädie ins Leben gerufen. Mit einer Vielzahl von PR-Aktivitäten in den Bereichen Fernsehen, Hörfunk, Printmedien und Internet hat es die Agentur geschafft, über 10.000 Besucher im Monat

auf das Portal zu leiten. So wurde jeweils am Ende der Ausstrahlung in Funk und Fernsehen auf den Internetauftritt hingewiesen. In das Portal integriert ist eine Arztsuchfunktion. Alle an der Aktion beteiligten Kieferorthopäden konnten von den interessierten Patienten in der Datenbank gefunden werden.

Durch den Erfolg der KFO-Kampagne motiviert, wird das Konzept jetzt auf die Gruppe der Implantologen übertragen.

Mit dem Angebot an integrierten Informationsplattformen, hat sich die *my communications* als Spezialist für die Arzt-Patienten-Kommunikation bereits etabliert und wird in Zukunft diesen Geschäftsbereich noch weiter ausbauen. Das Expertenteam im Bereich Marketing- und Kommunikation möchte bundesweit zum kompetenten Ansprechpartner in Sachen moderner Zahnheilkunde werden – sowohl für den Patienten als auch für die Fachärzte. ☒

PN Adresse

my communications GmbH
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 04
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: info@mycommunications.de
www.mycommunications.de

Offene Türen für mehr Erfolg

Informieren und profitieren – Mit DeguDent Kollegen in der Praxis über die Schulter schauen

Wer in seinem Beruf voran kommen möchte, muss sich fragen, wo er bereits steht, und wohin er möchte. Ein Vergleich mit einem Kollegen kann da sehr aufschlussreich sein. DeguDent macht es möglich: Mit einem neuen Fortbildungsformat wird interessierten Zahnärzten Gelegenheit gegeben, einen Tag lang in den Betrieb einer herausragend erfolgreichen Zahnarztpraxis hineinzuschauen und alles direkt vor Ort zu erfahren – von täglichen Arbeitsabläufen über Abrechnungsmodalitäten bis hin zur Kommunikation mit dem Patienten oder der Anwendung hochmoderner Prothetik-Lösungen. Noch näher am künftigen Erfolg der eigenen Praxis kann man eigentlich nicht mehr sein. Einmal Mäuschen spielen können bei den besonders erfolgreichen Kollegen, das wünscht sich bestimmt auch jeder Zahnarzt ab und zu. Doch einfach anklopfen und einen Tag lang zuschauen, wie denn eine fortschrittliche Praxis genau funktioniert, ist im Einzelfall kaum möglich. DeguDent aber hat dies jetzt getan – stellvertretend für alle Zahnärzte, die sich einmal direkt vor Ort vom Ablauf in einer anderen Praxis informieren und davon profitieren möchten. Denn im Rahmen eines neuen Fortbildungsformates wird Zahnärzten in verschiedenen Ballungsgebieten Deutschlands der Besuch einer führenden Praxis angeboten – dort werden dem Teil-

nehmer dann alle Fragen zum betrieblichen Erfolg beantwortet, sämtliche wichtigen Details der täglichen Arbeit erläutert und ein unverhüllter Blick hinter die Kulissen gewährt.

Und das lohnt sich: Denn gemeinsam ist allen veranstaltenden Praxen das Angebot hochmoderner Vollkeramik-Prothetik wie zum Beispiel Cercon smart ceramics sowie eine hohe Kompetenz in der Patientenkommunikation und ein profundes unternehmerisches Know-how. „Das Angebot zielt vor allem auf diejenigen Interessenten ab, die sich zwar fortbilden und mehr für ihren Erfolg tun und sich gleichzeitig durch Vorträge zusätzliche Impulse geben lassen möchten. Einen Tag lang live dabei sein bei Präparationen, Eingliederungen, der Organisation und den ganzen Praxisablauf vielleicht sogar aus der Sicht des Patienten sehen, lautet hier die Devise“, erläutert Andreas Maier vom zentralen Dienstleistungsmanagement von DeguDent den Charakter der Fortbildung. ☒

PN Adresse

DeguDent GmbH
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-50 50
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail:
info@degudent.de

Sirona bietet Fitness beim Behandeln

Die Sirona Dental Akademie bietet Zahnärzten ein interdisziplinäres Ergonomietraining für einen gesünderen Arbeitsalltag in der Praxis.

Im Juni startet die Sirona Dental Akademie ein neues Trainingsprogramm für ergonomisches Arbeiten an der Behandlungseinheit. Ziel des Programms ist es, Fehlpositionen zu korrigieren, die zu Rückenschäden und manchmal sogar zum frühzeitigen Ausscheiden aus dem Beruf führen können. Das Programm beinhaltet Übungen, die die körperliche Vitalität von Zahnarzt und Behandlungsteam verbessern sollen. Auch nach einem langen Behandlungstag sollen sie



mit der nötigen Körperspannung und damit Präzision arbeiten können – ohne Schmerzen in Nacken, Schultern oder Rücken. Unterstützt wird dabei auch die mentale Vitalität, die eine höhere Konzentration und damit auch höhere Behandlungsqualität ermöglicht. Der interdisziplinäre Ansatz, der Anfang des Jahres bei einer Pilotveranstaltung an der Universität Bonn mit Unterstützung von Prof. Dr. Dr. Sören Jepsen und Prof. Dr. Matthias Frentzen vorgestellt wurde, kombiniert dabei die klassischen Inhalte der Ar-

beitsergonomie mit den neuesten Erfahrungen aus der Physiotherapie. Geleitet wird das Programm von Peter Fischer, einem erfahrenen Ergonomietrainer und Physiotherapeuten, der sich auf ein

gesundes Arbeiten in der zahnärztlichen Praxis spezialisiert hat. Am Anfang des Trainingsprogramms steht ein Fitness-Check, der in Teilen bereits auf der IDS vorgestellt wurde und auf großes Interesse stieß. Danach werden verschiedene Handlungsmodelle nach Aspekten der Anatomie und Biomechanik analysiert. „Viele Zahnärzte haben sich über Jahre eine ergonomisch fehlerhafte Sitz- oder Stehposition angewöhnt, die langfristig negative gesundheitliche Folgeerscheinungen mit sich bringen“, sagt Fischer. „Der Auf-

wand, diese Haltung zu ändern, ist häufig zu hoch und die Motivation dazu sinkt im Praxisalltag schnell. Die Trainer geben deshalb individuelle Empfehlungen für Haltungskorrekturen, die bereits während des Trainings spürbar mehr Mobilität verschaffen und in der Praxis schnell umzusetzen sind.“ Zu den Kursinhalten gehört neben dem ergonomischen Arbeiten im Team an der Behandlungseinheit auch die körperliche Entspannung durch Ausgleichsübungen.

Die Ergonomie-Workshops finden einmal monatlich in der Sirona Dental Akademie in Bensheim statt – für Zahnärzte und Helferinnen. Ergänzt wird das Programm auf Anfrage durch Trainings im Handelsdepot oder auch in der Praxis. ☒

PN Adresse

Sirona Dental Services GmbH & Co. KG
Anja Hallstein
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-24 24
Fax: 0 62 51/16-22 84
E-Mail: Anja.Hallstein@sirona.de

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:

21. Oktober 2005

Anzeigenschluss: 7. Oktober 2005