

PN SERVICE

Implantologen bilden sich für ihre Patienten weiter

Zahnimplantate und neuartige Knochenaufbaumaterialien für mehr Lebensqualität – unter diesem Motto bildeten sich über 200 Implantologen aus ganz Deutschland beim 4. Tiolox® Anwendertreffen im Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen weiter.

Eine ansprechende Mischung aus aktiven Workshops mit praktischen Übungen zu den neuesten Operationstechniken, wissenschaftlichen Vorträgen, Live-Operationen und kollegialem Erfahrungsaustausch wurde beim Tiolox® Implantologie-Kongress vom 12. – 13.11.05 im Fortbildungszentrum der Dentaurum-Gruppe geboten.

Dr. Jochen Scopp (Berlin) und Dipl.-Stom. Andreas Rocktäschel (Chemnitz) durchgeführt. Anhand von Übungsmaterialien konnten die Kongressteilnehmer die präsentierten Techniken sowohl für tägliche als auch für größere Implantatfälle in die Tat umsetzen. „Aus Fehlern lernen“ – dies war der Leitfaden des zweiten

haltigen Abendprogramm im Congress Centrum Pforzheim ausklingen.

Am Sonntagmorgen eröffnete Dr. Thomas Lietz, Entwicklungsleiter der Dentaurum-Gruppe, den zweiten Tag des Anwendertreffens mit dem tomas® – temporary orthodontic micro ancorage system. Dieses neuartige kieferorthopädische Behand-

lungskonzept ermöglicht dem Kieferorthopäden mittels einer Minischraube, die zwischen die Zahnwurzeln gesetzt wird, vollkommen neue Therapiemöglichkeiten. Weitere Themen an diesem Vormittag waren „Gewebsmanagement in der Implantologie“ (Dr. Thomas Bretz, Klingenberg), „Altersbedingte Osteoporose im Kieferbereich“ (Prof. Dr. Werner Götz, Rheinische Friedrich-



Neben Workshops und Vorträgen standen auch Live-OPs auf dem Veranstaltungsprogramm.

Das Interesse an diesem praxisbezogenen Anwendertreffen war, wie in den Jahren zuvor, überwältigend. Die Teilnehmerzahl wurde jedoch bewusst begrenzt, um für jeden Teilnehmer eine optimale Betreuung durch die Referenten zu gewährleisten. Nach der Eröffnung des 4. Tiolox® Anwendertreffens durch Mark Stephen Pace, Mitglied

Workshops, der von den beiden langjährig erfahrenen Implantologen Priv.-Doz. Dr. Klaus Retemeyer (Berlin) und Dr. Manfred Sontheimer (Issing) durchgeführt wurde. Hierbei ging es um diverse Problemfälle in der Implantologie und wie diese optimal gelöst werden können. Schwerpunkte des dritten Workshops waren die Berei-

Wilhelms-Universität Bonn) und „Korrektur des ossären Implantatlagers“ (Prof. Dr. Hans-Ulrich Graf, Universitätsklinikum Leipzig). Danach wurde unter der Leitung von Oberarzt Dr. Torsten Mundt (Ernst Moritz-Universität Greifswald) eine Langzeitstudie mit 663 Tiolox® Implantaten vorgestellt, deren Ziel es war, eine retrospektive

Langzeitstudie von bis zu zehn Jahren zu erstellen, um die Überlebensrate der inserierten Tiolox® Implantate zu ermitteln. Die Studie wird im Frühjahr 2006 veröffentlicht werden und kann anschließend bei der TIOLOX IMPLANTS angewendet werden. Anschließend führte Dr. Manfred Sontheimer (Issing) eine Live-OP zum Thema



Das Interesse war, wie in den Jahren zuvor, auch beim 4. Tiolox® Anwendertreffen überwältigend.

der Geschäftsleitung der Dentaurum-Gruppe, standen gleich drei interessante Workshops auf dem Programm. Im ersten Workshop wurden praktische Übungen u. a. zu den Themenbereichen Bone Splitting, Knochenaugmentation, Sinuslift und Membrantechniken durch die erfahrenen Referenten Dr. Joachim Hoffmann (Jena), Dr. Christian Vocke (Hamburg),

che Parodontologie und Implantologie. Die auf diesem Gebiet erfahrenen Spezialisten, Dr. Stephan Kressin (Berlin) und Dr. Achim Schmidt (München) referierten über beide Themenbereiche, die einen hohen Stellenwert innerhalb der ästhetischen Zahnmedizin haben. Diesen lehrreichen Tag ließen die Kongressteilnehmer bei gutem Essen und einem unter-

Frontzahnrestauration in Verbindung mit Augmentation durch. Ziel dieser OP war es, wichtige Aspekte bei einer Implantation im ästhetisch sensiblen Frontzahnbereich aufzuzeigen, die zu einem optimalen Ergebnis führen. Mit NanoBone®, einem neuartigen Knochenaufbaumaterial, steht dem Behandler ab sofort ein neuartiges Produkt für viele Anwendungen zum



Bildete den Austragungsort des 4. Tiolox® Anwendertreffens: Das Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen.

Auffüllen oder zur Rekonstruktion von mehrwandigen Knochendefekten in der MKG-Chirurgie und in der Zahnheilkunde zur Verfügung. Die Teilnehmer konnten sich bereits bei der Live-OP sowie bei den Workshops des Vortages vom optimalen Handling des neuartigen Knochenaugmentats überzeugen. Der wissenschaftliche Hintergrund, der zur Entwicklung von NanoBone® führte, und dessen klinische Anwendung

wurde von Prof. Dr. Dr. K.-O. Henkel (Universität Rostock) den Teilnehmern detailliert veranschaulicht. Zum Abschluss der zweitägigen implantologischen Fortbildung stand eine weitere Live-OP auf dem Programm. Dr. Dr. Stephan Wolf (Lahnstein) führte eine Implantation im seitlichen Oberkiefer bei fortgeschrittener Atrophie und Pneumatisation durch. Bei diesem Patientenfall fanden teilweise die am Vor-

tag im Rahmen des aktiven Workshops aufgezeigten Techniken, wie z. B. ein Sinuslift, Anwendung. Die Teilnehmer konnten den genauen Ablauf der OP auf einer Großleinwand mitverfolgen. Diese sehr positive Resonanz der Kongressteilnehmer auf zwei ausgesprochen informative, praktische und wissenschaftlich fundierte Fortbildungstage motiviert das TIOLOX IMPLANTS-Team ihr Konzept auch künftig konsequent weiterzuentwickeln – Wissenschaft in direkter Kombination mit praktischer Umsetzung. ☐

PN Info

Weitere Informationen zu TIOLOX IMPLANTS finden Sie im Internet unter www.tiolox.com oder fordern Sie Unterlagen an bei:

TIOLOX IMPLANTS GmbH
– Ein Dentaurum-Unternehmen
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@tiolox.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.

Hierbei wurde ein immer wieder deutlich – die Qualität der zahnärztlichen Leistung ist entscheidend für den Erfolg. Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung

bei den Fortbildungen der DGKZ, auch über den Tellerrand hinaus geschaut: psychologische Hintergründe, interdisziplinäre Aspekte, ästhetische Gesichtschirurgie, Unterspritzung und



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

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-Zahn-

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

medizin auch die professionelle Falldokumentation, praxisorganisatorische Gesichtspunkte und rechtliche Aspekte umfasst. Der Besuch dieser innovativen Fortbildungsveranstaltung lohnt sich also in jedem Fall.

mediziner 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. ☐

PN 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

9. BBI-Sonderfortbildung: „Es muss nicht immer Kaviar sein“

DGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake stellte zur Fortbildungsveranstaltung des DGI-Landesverbandes Berlin-Brandenburg zeitgemäße implantologische Konzepte vor, die für die Patientenversorgung zwar notwendig und optimal, jedoch nicht unbedingt neu sein müssten.

Das Thema der Veranstaltung des BBI/DGI-Landesverbandes Berlin-Brandenburg

berer Saal des Universitätsklinikums ausweichen. Er wolle bewusst nicht Kaviar, die „Kongress-Zahnmedizin“ zeigen, die einen oftmals enttäuscht und entmutigt zurücklasse mit dem Gefühl, bei einem selbst sähen die Ergebnisse nie so fotogen aus wie auf den Präsentationen der Referenten, meinte Professor Schliephake: „Ich möchte Ihnen gesicherte Fakten übermitteln, auch wenn das nicht immer sexy ist.“ Im Alltag käme es auf die Frage an, welche der implantologischen Therapiekonzepte notwendig und welche optional seien, und

erst in zweiter Linie auf den Aspekt „neu“.

OPT meist ausreichend

Grundlage jeder erfolgreichen Implantation sei eine exakte Diagnose, zu der auch die Abklärung von Risikofaktoren gehöre, darunter die Nachfrage nach endokrinen Problemen, nach Chemotherapie, aber auch nach Östrogenmangel: „Frauen in der postmenopausalen Phase haben ein deutlich höheres Risiko hinsichtlich ihrer Knochendichte.“ Er empfahl, den Knochen zu testen. Auch Insulinmangel ist ein

Thema für die Anamnese, da Wundheilungsstörungen zu einer höheren Verlustrate führten; eine präoperative Antibiose sei hier hilfreich. Nicht zuletzt sei auch die Genetik ein Faktor für Risiken hinsichtlich Implantatverlust, bei Polymorphismus gebe es eine schlechte Prognose. Raucher müssten über ihr erhöhtes Risiko aufgeklärt werden. Nicht in jedem Fall müsse die Diagnose und Planung durch aufwändige bildgebende Verfahren unterstützt werden: „Unter gewissen Voraussetzungen sind OPTs völlig ausreichend“, ein CT sei sinnvoll, wenn anatomische Strukturen nicht erkennbar seien. Leider lieferten OPTs in der Praxis meist nur eine Bildschärfe, die an „Eskimos im Schneesturm“ erinnere – wer ergänzende Daten benötige, dem bringe im Vergleich aller Verfahren ein DVT bei vertretbarer Strahlenbelastung ausreichend gute Ergebnisse. Professor Schliephake warnte vor zu großem Glauben an die Bildgebung – nicht alles ließe sich vorher erkennen: „Man erspart sich auch mit der Röntgendiagnostik nicht wirklich alle Überraschungen – und ändert dann

intraoperativ doch noch das Verfahren ...“ Auch bei der Implantatplanung könne man die Planung nicht 1:1 übertragen: „Manches Computerprogramm macht einem richtig Mut und am nächsten Tag beim Patienten sieht das dann nach dem Aufklappen ganz anders aus.“

Sofort implantieren und belasten?

Bei der Planung sei immer zu beachten, dass die Chirurgie der Prothetik diene: „Wer das Implantat setzt, hat auch die Verantwortung für den Erfolg

die Frage „Blitzimplantate – ja oder nein“. Die DGI sei früher in dieser Frage sehr kon-

Dokumentation gebe es für bovinen Knochen, der prionenfrei sei – beachtet werden müsse aber, dass der Patient über die Herkunft „Rind“ informiert werden muss. Viele moderne Verfahren und Produkte verbreiterten die Möglichkeiten der Implantologie, nicht alles verbessere die Implantationserfolge tatsächlich deutlich, und nicht immer „ist Implantation auch Prävention“. Da-



Prof. Schliephake präsentierte implantologische Therapiekonzepte ganz frei vom Motto „höher, besser, weiter“.

servativ gewesen, heute stelle sich die Frage: Welcher Patient taugt für eine Sofortimplantation und bei wem wird es ein unangenehmes Ergebnis geben? Hilfreich sei die Klassifizierung nach Gingiva-Morphotypen. Nur Patienten mit stabiler Voraussetzung, das seien rund 4 von 100 Patienten, gehörten zu denen mit einer „stabilen Situation“ – in allen anderen Fällen solle man lieber nichts versuchen, sondern abwarten und augmentieren. Hierbei werde viel über Knochenersatzmaterialien diskutiert. Richtig sei, dass das eine Produkt in dieser Phase, das andere in jener besser sei. Der Implantationserfolg sei letztlich nach sechs bis sieben Monaten bei allen gleich zufrieden stellend. Es müsse keineswegs immer „Kaviar“, also der autogene Knochen sein, der auch hinsichtlich der Entnahme den Patienten belaste. Die beste

mit spielte Professor Schliephake an auf die nächste große Veranstaltung des BBI am 4. März 2006: Unter dem Motto „Implantologie ist Prävention“ zeigen die Top-Experten des Fachgebietes beim Jubiläumskongress des BBI – der 10. Jahrestagung – Beispiele dafür, dass Implantologie keineswegs „nur“ das Beste aller Verfahren für Zahnersatz ist. ☐



„Es muss nicht immer Kaviar sein“: DGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake.

burg im November 2005 versprach ein Delikatessenprogramm: DGI-Präsident Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake präsentierte unter der Überschrift „Es muss nicht immer Kaviar sein“ zeitgemäße implantologische Konzepte für die Praxis ohne die üblichen Expertenhinweise nach dem Motto „höher, besser, weiter“. Der Mut der Veranstalter zu diesem Konzept wurde mit einer Rekordbeteiligung belohnt: Organisator und Moderator Prof. Dr. Dr. Volker Strunz, Vorsitzender des BBI, musste bei rund 400 Teilnehmern auf einen grö-



BBI-Vorsitzender Prof. Dr. Dr. Volker Strunz organisierte und moderierte die 9. BBI-Sonderfortbildung.

der Prothetik!“ Aus Sicht von Chirurgie und Prothetik entschieden werden müsse auch

„Tagesseminar Prophylaxe“ kam gut an

Mehr als 2.500 Teilnehmer nahmen am Seminar von Oral-B teil und informierten sich über professionelle und häusliche Prophylaxe. Die Reihe bildete den Auftakt des neuen Weiterbildungskonzepts „Up to date“ und wird in diesem Jahr auf drei unterschiedliche Kursangebote zum Thema „Prophylaxe“ ausgebaut.

Alles Wichtige rund um die Mundpflege, praxisnah aufbereitet und spannend präsent-

beauftragter der Charité, Campus Benjamin Franklin, Poliklinik für Zahnerhaltung und

Tipps und Tricks zur Patiententmotivation, Prophylaxe-Management in der Praxis und dem Patientengespräch. Sechs Fortbildungspunkte gab es für die Teilnehmer, die sich in überwältigender Mehrzahl positiv beeindruckt von der Reihe zeigten.

Das Tagesseminar bildete den Auftakt im neuen Weiterbildungskonzept „Up to date – Prophylaxe, Wissen, Weiterbildung“ von Oral-B. In diesem Jahr sind weitere Seminarreihen zum Thema Prophylaxe im „Up to date“-Format mit insgesamt 42 Kursen in Deutschland, der Schweiz und in Österreich geplant – darunter Basiskurse, ergänzende Aufbaukurse und spezielle Tagesseminare für Zahnärzte. Weitere Infos ab sofort unter Tel.: 00800/87 86 32 83. ☐

PN Adresse

Gillette Gruppe Deutschland GmbH & Co. oHG
Geschäftsbereich Braun Oral-B
Frankfurter Straße 145
61476 Kronberg im Taunus
Tel.: 061 73/30-50 00
Fax: 061 73/30-50 50
E-Mail: info@gillettegruppe.de



V.l.n.r.: Jörg Scheffler und Dr. Marc Hense von Oral-B, Geschäftsbereich Oral Care Profession, zusammen mit den Referenten Conny Schwiete und Dr. Ralf Rössler.

tiert in insgesamt 30 Städten: Das „Tagesseminar Prophylaxe“ von Oral-B war eine der größten Fortbildungsreihen dieser Art im Jahr 2005 – und eine der erfolgreichsten: Mehr als 2.500 Zahnärzte, ZMFs, DHs, Zahnarzt- und Prophylaxeassistentinnen nahmen von Mai bis November 2005 an den Veranstaltungen in Deutschland und der Schweiz teil. Die renommierten Experten und erfahrenen Referenten Dr. med. dent. Ralf Rössler, Lehr-

Parodontologie, Prophylaxe-Assistentin Annette Schmidt, Referentin an Zahnärztekammern und Ausbilderin sowie Dentalhygienikerin Conny Schwiete, Oral-B Klinikreferent und Seminarleiterin, gaben in den eintägigen Seminaren zahlreiche wichtige Tipps zur Vorsorge. Die Themenvielfalt reichte von den allgemeinen Grundlagen der Prophylaxe, Diagnostik und zahnärztlichen Maßnahmen bis zur häuslichen Prophylaxe,

So erreichen Sie Ihre Ziele!

Sozio-ökonomische Veränderungen erfordern von den Zahnarztpraxen die Entwicklung hin zu Dienstleistungsunternehmen. Mit der Teamfortbildung „Die Erfolgspraxis“ soll ein Fundament für eine erfolgreiche Praxisführung gelegt werden.

Praxiserfolg ist heute mehr denn je das Ergebnis eines optimalen Zusammenspiels der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Dabei muss der Wandel zum Dienstleistungsunternehmen Zahnarztpraxis erfolgreich vollzogen werden, d. h. gemeinsam mit allen Mitarbeitern daran gearbeitet werden, die Leistung und Serviceorientierung der eigenen Praxis weiter zu erhöhen. Diese Entwicklung hin zu einer erfolgreichen Teamarbeit, bei der alle Beteiligten ihren Teil leisten, stellt den Zahnarzt vor neue Herausforderungen.

Worauf es nach den einschlägigen Gesundheitsreformen und ihren Auswirkungen ankommt, und wie dies gemeinsam mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern umgesetzt werden kann, wird dieses Seminar aufzeigen. Schwerpunktthemen wie die Entwicklung eigener Praxis-konzepte, Patientengewinnung, -bindung und -kommunikation, Mitarbeiterführung und PR-Maßnahmen



Leipzig und am 18.11.2006 in Berlin in Kooperation mit New Image Dental, Deutschlands führender Unternehmensberatung für Zahnärzte, diese interessante Teamfortbildung. Wollen Sie Ihren derzeitigen Erfolg in Zukunft weiter ausbauen, oder sind Sie noch auf der Suche nach einem geeigneten Praxiskonzept? Dann versäumen Sie es nicht, einen der angebotenen Termine wahrzunehmen. ☐

unterstützen den Zahnarzt auf dem Weg zu einer erfolgreichen Praxis. Die Informationen für die Praxismitarbeiter zeigen Wege zum funktionierenden Team, erklären die neue Rolle des Patienten und geben Hinweise zur Praxisorganisation, Terminmanagement, Patientenführung und Serviceorientierung. Die Oemus Media AG präsentiert am 13.05.2006 in Bremen, am 09.09.2006 in

PN Info

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Oemus Media AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail:
kontakt@oemus-media.de

Bei Quadriga steht der Kunde im Mittelpunkt

Der Quadriga Depot-Bund versteht sich als Alternative zu den großen Handelskonzernen. So bilden Qualität und Langlebigkeit der Produkte, ausführliche Beratung sowie exklusive Dienstleistungsangebote die Geschäftsstrategie der aus mehreren Dentaldepots zusammengesetzten Allianz. Seit Januar wird die Reihe der Mitglieder durch die Firma Wolf+Hansen ergänzt.

Unter dem Namen Quadriga Depot-Bund haben sich Anfang 2004 die mittelständischen Dentaldepots Bauer & Reif (München), Gerl (Dresden, Hagen, Köln, Würzburg) und van der Ven (Rhein-Ruhr, OWL) zusammengeschlossen, um sich mit einem breit gefächerten Dienstleistungsangebot von den großen Handelskonzernen abzusetzen. Bereits im September 2004 bekam die Kooperation inhabergeführter Dentaldepots mit Kern-Dental (Aschaffenburg, Fulda, Suhl, Würzburg) Verstärkung. Ab Januar 2006 gehört das Dentaldepot Wolf+Hansen (Berlin, Oldenburg) der starken Allianz an,

die mit einem Gesamtumsatz von mehr als 70 Mio. Euro schon bei ihrer Gründung in der obersten Liga des Dentalmarkts angesiedelt war.

Innovative Qualitätsstrategie

Mit innovativen Angeboten wie dem diskreten Management von Praxisübergaben, der umfassenden Unterstützung von Assistenzärzten auf dem Weg in die Selbstständigkeit oder einem Marketing-Tool für Dentallabors hat sich der Quadriga Depot-Bund bereits kurz nach seinem Start auf dem Dentalmarkt als feste Marke etab-



Die elf Geschäftsführer des Quadriga Depot-Bunds.

liert. Darüber hinaus zeichnen umfangreiche Service-

Angebote in den Bereichen Coaching und Weiterbildung

die Quadriga-Depots aus. Das Spektrum der Seminare und Workshops reicht vom optimalen Einsatz neuer Technologien über die effiziente Arbeit mit der Abrechnungssoftware bis hin zur Gesprächsführung mit Praxismitarbeitern und Patienten – umfassende Hilfestellungen, die für Praxen und Labors wegen der stetigen Veränderungen auf dem Gesundheitsmarkt unentbehrlich sind. Mit parodisan beweist der Quadriga Depot-Bund einmal mehr sein Innovationspotenzial, indem er Zahnärzten eine neue Behandlungsmöglichkeit rund um Erkrankungen des Zahnbettes bietet. In Ergänzung klassischer Behandlungsmethoden gewährleisten das Produkt und die optional einsetzbaren Instrumente wie Zelltest und Fragebogen eine ganzheitliche und konti-

nuerliche Patientenbegleitung. Mit besonderen Dienstleistungen, einem schnellen Service und einem hohen Anspruch an die persönliche Beratung der Kunden wollen die Depots der Allianz die mittelständischen Strukturen stärken und damit die Existenz von Zahnärzten und Zahntechnikern langfristig sichern. Dazu zählen die Produktstrategie, die auf Qualität und Langlebigkeit setzt, sowie exklusive Dienstleistungen, von denen ausschließlich Quadriga-Kunden profitieren. Persönlichkeit und Partnerschaft – für diese Werte steht der Quadriga Depot-Bund. ☒

PN Info

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.quadriga-depotbund.de

World Tour 2006 startet in Deutschland

Die Nobel Biocare World Tour 2006: In diesem Jahr bildet die Mainmetropole Frankfurt vom 9. bis 11. März den Auftakt zu 17 Konferenzen, auf denen das umfassende Schulungsprogramm des Unternehmens für Zahnärzte und Zahntechniker auf der ganzen Welt vorgestellt wird.

Heliane Canepa, President und CEO von Nobel Biocare, erklärte: „Die Nobel Biocare WorldTour™ 2006 ist eine einmalige Gelegenheit für die Dentalbranche, um sich auszutauschen und den Patienten gemeinsam optimale Lösungen zu bieten. Diese Veranstaltung ist ein wegweisendes Forum für Zahnärzte und Zahntechniker für den wissenschaftlichen Austausch im Kollegenkreis. Hier erfahren Sie, wie die Innovationen von Nobel Biocare im Hinblick auf das zunehmende Bewusstsein der Patienten für hochwertige kosmetische, restaurative und Implantatlösungen und den stetig wachsenden Bedarf optimal eingesetzt werden können.“



Die Nobel Biocare World Tour ist eine ausgezeichnete Gelegenheit, um mit national und international tätigen Spezialisten und Kollegen Ideen und Fachwissen auszutauschen.

Implantologie und der ästhetischen Zahnmedizin mit lokalen Spezialisten und Kon-

tausch zu modernen Behandlungsmethoden. Der Vorsitzende der World Tour-Konferenz in Frankfurt ist Prof. Dr. Dr. Bodo Hoffmeister, Direktor der Abteilung für Kieferchirurgie und Plastische Gesichtschirurgie an der Charité in Berlin.

Mit Direktübertragungen via Satellit von Implantatinsertionen und ästhetischen Restaurationen werden die neuesten und bevorzugten Behandlungsmethoden gezeigt. Das Pre-Conference-Programm umfasst außerdem für Deutschland spezifische Themen und praktische Übungen für Zahnärzte und Zahntechniker unterschiedlicher Erfahrungsniveaus. Zahnärzte können durch die Teilnahme an dieser Konferenz bis zu

27 Fortbildungspunkte sammeln.

Hier einige Veranstaltungsangebote von Nobel Biocare: Live-Übertragungen

- Implantologische Lösungen für den völlig zahnlosen Kiefer mit All-on-4 und NobelGuide™, durchgeführt von Dr. Paulo Maló
- Sofortimplantation bei nicht erhaltungswürdigen Zähnen, durchgeführt von Dr. Torsten Siepenkothen
- NobelGuide™ und Procera®

für teilbezahnte Kiefer, durchgeführt von Dr. Jörg Munack

- Lösungen für natürliche Zähne und Implantate bei Verwendung von Kronen, Brücken und Implantaten in der Therapie, durchgeführt von Dr. Dario Adolffi

Expertengremium und Präsentationen

- Immediate Function™ und Soft Tissue Integration mit TiUnite® Biomaterial, präsentiert von Dr. Roland Glauser und Priv.-Doz. Dr. Peter Schübach
- Neues Abutment-Design, präsentiert von Dr. Eric Rompen
- Plattformwechsel, präsentiert von Dr. Iñaki Gamboarena

- Ein neues Implantatsystem, präsentiert von Dr. Nitzan Bichacho
- Einteilige Keramikimplantate, präsentiert von Prof. Dr. Ralf Kohal
- rhBMP-2, präsentiert von Prof. Dr. Ulf Wikesjö. ☒

PN Info

Weitere Informationen zur Worldtour 2006 finden Sie unter www.nobelbiocare.com/worldtour

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



Der Auftakt der Nobel Biocare World Tour findet in der Mainmetropole Frankfurt statt.

Die Nobel Biocare World Tour™ 2006 vereint führende Experten auf dem Gebiet der

ferenzteilnehmern und bietet so die Gelegenheit für einen Erfahrungs- und Wissensaustausch.

PN Veranstaltungen März 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
03./04.03.2006	Kiel	Behandlungsstrategien bei fortgeschrittenem Attachmentverlust Referent: Dr. Andreas Rühling	Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26 80
17.03.2006	Berlin	NobelGuide™-Kursus für Zahnärzte Referent: Dr. B. Eger	Nobel Biocare Tel.: 02 21/5 00 85-1 53
24./25.03.2006	Potsdam	Sofortimplantation Referent: DS Kai Lüdemann	ORALTRONICS Fr. Bredemeier, Tel.: 04 21/43 93 9-16
24./25.03.2006	Kiel	Dehiszenzdeckung – Plastisch ästhetische Parodontalchirurgie Referenten: Prof. Dr. Petra Ratka-Krüger, Dr. Thomas Bürklin	Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26 80
30.03.–01.04.2006	Wien	Curriculum Laserzahnmedizin Modul II	DZOI Akademie Tel.: 0 81 41/53 44 56
30.03.–01.04.2006	Westerburg	Prophylaxe I. Die Initialbehandlung Referenten: Annette Schmidt, Irma Ilg	Westerburger Kontakte Tel.: 0 26 63/39 66

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. April 2006

Anzeigenschluss: 07. April 2006