

PN SERVICE

Expertensymposium zu Sofortbelastung von Implantaten

Neue anwendbare wissenschaftliche Erkenntnisse waren das Thema des 1. Expertensymposiums des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa am 26. Februar in Köln. Unter der Leitung der BDIZ EDI-Präsidenten Christian Berger und Prof. Dr. Joachim E. Zöllner lieferten erfahrene Referenten den Teilnehmern wichtige Kriterien zur Beurteilung der Sofortversorgung/-belastung von Implantaten in der Praxis.

Einig waren sich die Experten bei der Bedeutung einer hydrophilen Implantatoberfläche für die schnelle und direkte Knochenanlagerung. Einigkeit herrschte auch hinsichtlich der Erfolge von Sofortversorgung und gegebenenfalls Sofortbelastung bei bestimmten Indikationen und Voraussetzungen, darunter ausreichendes Knochenangebot und gute Knochenqualität. Im Bereich ästhetischer Versorgungen und bei Implantaten im Seitenzahngelände gebe es allerdings noch Forschungsbedarf, betonte Dr. Axel Kirsch (Filderstadt). Forschungsbedarf sieht Dr. Dr. Christian Foitzik auch hinsichtlich des Einflusses der Kaukräfte und Kaubewegungen für den Erfolg einer Frühbelastung.

Nach Diskussion einig war man sich auch über den Begriff „sofort“, den Dr. Roland Glauser (Zürich) aus aktuellem Anlass wie folgt definierte: „Sofort heißt sofort – wenn Ihre Frau zum Karneval

geht und sagt, sie sei sofort zurück und kommt dann in zwei Wochen wieder: Dann wissen Sie, was ich mit ‚sofort‘ meine.“ Eine sofortige Versorgung sei das Beste für die Biologie des Kieferknochens. Dr. Marco Degidi (Bologna/Ita-



Das Expertensymposium diente außerdem einem guten Zweck: Verbandspräsident Christian Berger (rechts) konnte am Abend einen Scheck über 10.000 Euro für die Deutsch-Vietnamesische Gesellschaft zur Förderung der Medizin in Vietnam e.V. (Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten) an deren Präsidenten Prof. Dr. Joachim E. Zöllner überreichen.

lien) hatte dabei auch die Wünsche der Patienten im Blick: Zwei Wochen Einheitszeit seien aber sinnvoll, wenn dadurch auch die für die Patienten spürbaren Folgen von

Eingriff und Zahnfleischheilung überstanden seien.

Übereinstimmung herrschte auch zum Thema Augmentation: Sie sei häufig notwendig und es sei möglichst ein autologer Knochen zu verwenden. Es gebe kaum Frontzahnimplantationen, bei denen sein Team nicht auch augmentiere, bestätigte Dr. Glauser. Eingesetzt würden Implantate, die kleiner seien als die Zähne, und die Schnittführung bliebe möglichst klein.

Schon allein weil Implantate weniger Platz benötigen als der natürliche Zahn, sei Augmentation hilfreich, untermauerte auch Dr. Dr. Dieter Haessler (Oppenheim) diese Position. So könne das Implantat in der Tiefe des Knochens stabilisiert und dem Implantat „Platz zum Eingewöhnen an gewünschter Stelle“ gegeben werden. Die meisten Sorgen bereiten – auch hier gab es große Einigkeit – Patienten mit „dünnem Knochen und Zahnfleisch“ (Dr. Kirsch).

Praktische Empfehlungen gab Dr. Jürgen Hartmann (Tutzing): Er setzt auf eiförmige Gingivaformer: „Kein Zahn ist rund.“ Um den Gingivaformer herum schrumpfe das Ligamentum circulare. Bei der Versorgung mit Provisorien empfahl Dr. Degidi leicht zu entfernende und wieder verwertbare Titaniumsteg: „Und das kostet Sie so gut wie gar

nichts.“ Prof. Dr. Dieter Wember-Matthes (Köln) berichtete über seine Erfolge mit giebelartigen Implantaten, die sich an den natürlichen Zahnfleischgürteln orientieren. Dr. Jörg Neugebauer (Köln) erläuterte die Vorteile von Interimplantaten zur Erleichterung der Osseointegration der eigentlichen Implantate und zum Schutz vor vertikalem Knochenaufbau. Dr. Dr. Fred Bergmann (Viernheim) warnte vor einer Verletzung der vestibulären Knochenwand. Sofortversorgung sei eine einmalige Chance für den Gewbeerhalt und solle so oft wie möglich „in time“ angewendet werden.

Das Symposium diente einem karitativen Zweck: Am Abend konnte BDIZ EDI-Präsident Christian Berger den Erlös über 10.000 Euro an die Deutsch-Vietnamesische Gesellschaft zur Förderung der Medizin in Vietnam e.V. überreichen, die die Versorgung von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten unterstützt. ☐

PN Adresse

Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V.
Geschäftsstelle
Am Kurpark 5
53177 Bonn
Tel.: 02 28/93 59-2 44
Fax: 02 28/93 59-2 46
E-Mail: office-bonn@bdizedi.org
www.bdiz.de

B.T.I. Vertrieb in Deutschland

Eine deutsche Tochter vom spanischen Unternehmen B.T.I. übernimmt den Vertrieb der auf Implantologie spezialisierten B.T.I.-Produkte.

Bereits seit dem 1. Dezember 2005 erfolgt der Vertrieb von B.T.I.-Produkten exklusiv durch die B.T.I. Deutschland GmbH, einer eigenständigen Tochter von B.T.I. Bio-

sches Therapiekonzept zur oralen Rehabilitation:

Das P.R.G.F.-System zur beschleunigten Geweberegeneration, Crest-Expansoren zur atraumatischen

Kammspreizung, B.T.I. Scan (CT Planungssoftware), chirurgische Instrumente und Implantate im Durchmesser von 2,5 bis 5,5 mm (Längen 7 bis 18 mm) bieten Lösungsmöglichkeiten für nahezu alle Indikationen oder Problemstellungen im Bereich der Implantologie.

Die neu entwickelten INTERNA® Implantate mit „Plattform- und Body-Switching“ sind seit dem 1. Februar 2006 verfü-



Thomas Reiling, Leiter der deutschen B.T.I.-Niederlassung.

technology Institute, S.L., Spanien. Das komplette Mitarbeiter- und die Geschäftsleitung setzen sich allesamt aus Mitarbeitern des bisherigen Vertriebs von Wieland Dental + Technik zusammen. Die Truppe um Thomas Reiling, dem Leiter der deutschen B.T.I.-Niederlassung, hat sich zum Ziel gesetzt, durch verschiedene Aktivitäten den Bekanntheitsgrad und den Marktanteil von B.T.I. in Deutschland deutlich zu steigern. B.T.I. steht für ein biologi-

bar. Ein zusätzliches chirurgisches Kit ist für bestehende B.T.I.-Anwender oder Anwender mit kompatibellem Instrumentarium nicht erforderlich. ☐

PN Adresse

B.T.I. Deutschland GmbH
Rastatter Str. 22
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/4 28 06-10
Fax: 0 72 31/4 28 06-15
E-Mail: info@bti-implant.de

Neuer Oral-B Preis verliehen

Erstmals wurde neuer „Oral-B Preis für klinische Präsentationen unter der Schirmherrschaft der Schweizer Gesellschaft für Parodontologie (SSP)“ verliehen.

Die Auszeichnung ging an die beiden Zahnärztinnen Dr. Maria Kandyaki, ehemals Universität Bern, und Dr. Isabelle Cappuyns, Universität Genf, die jeweils 5.000 CHF erhielten. Ermittelt wurden die Preisträgerinnen von einer Jury aus drei Mitgliedern der SSP, die eine Beurteilung der eingereichten Dokumentati-

Bewerben können sich alle Mitglieder der SSP bis zum 30. April 2006 mit einem Manuskript in deutscher, französischer oder italienischer Sprache. Die Einreichung erfolgt per E-Mail an die Adresse sekretariat@parodontologie.ch. Die Preisverleihung erfolgt auf der Jahresversammlung der SSP am 29. September 2006.



Preisverleihung des SSP-Awards im Rahmen der Jahresversammlung der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie.

onen hinsichtlich ihres klinischen, wissenschaftlichen und didaktischen Wertes sowie formaler Qualitätskriterien des Textes vornahmen. Die Preisvergabe an die beiden Gewinnerinnen erfolgte im Rahmen der Jahresversammlung der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie Ende 2005 in Zürich.

Die neue Auszeichnung ist wieder mit 5.000 CHF dotiert und wird für maximal zwei klinische Präsentationen vergeben.

Die prämierten Fälle werden anschließend in einer Ausgabe der „SSP Aktuell“ der Öffentlichkeit vorgestellt. ☐

PN Adresse

Gillette Gruppe Deutschland GmbH & Co. oHG
Geschäftsbereich Braun Oral-B
Frankfurter Straße 145
61476 Kronberg im Taunus
Tel.: 0 61 73/30-50 00
Fax: 0 61 73/30-50 50

Der absolute Bonus-Kick mit KaVo

Der Countdown zur Fußballweltmeisterschaft läuft. Mit vielen Top-Angeboten von KaVo können Sie schon heute einen Volltreffer landen und von einem ausgeklügelten Bonus-System bis zum 15. Juni 2006 profitieren.

Und so einfach holen Sie sich den Bonus-Kick: Wählen Sie aus dem umfangreichen Produktangebot der Aktion aus. Jedem Produkt ist eine bestimmte Anzahl an Bonus-Punkten zugeordnet. Durch die Addition der einzelnen Punktwerte ermitteln Sie den Gesamtpunktwert der Bestellung. Und damit die erreichte Bonus-Klasse innerhalb eines der Geschäftsbereiche Instrumente, Einheiten, Bildgebende Systeme oder Hightech.

Im Bereich Instrumente bietet KaVo Ihnen Hand- und Winkelstücke aus dem Premium- und Classic-Programm sowie eine Vielzahl weiterer Instrumente und Laborhandstücke. Natürlich erfüllen sämtliche KaVo Instrumente und Produktserien höchste Ansprüche an Qualität, Langlebigkeit, Innovationskraft und Hygiene. Profitieren Sie bei Ihrer Instrumentenbestellung von bis zu 10% Gewinner-Bonus.

Im Bereich Behandlungseinheiten lautet das Motto der KaVo-Aktion: Auswechseln. Einwechseln. Siegen! Im Rahmen einer großen Umtauschaktion vergütet Ihnen KaVo beim Kauf einer neuen Behandlungseinheit bis zu 3.000 € für Ihre alte. Holen Sie sich die absolute KaVo-Qualität zu Top-Konditionen und lassen Sie sich von der optimalen Raumausnutzung, der perfekten Ergonomie und dem hohen Patientenkomfort der KaVo-Behandlungseinheiten überzeugen. Das starke Duo KaVo und Gendex bietet dem Anwender die komplette Bandbreite der Bildgebenden Systeme

mit exakt aufeinander abgestimmten, modular aufgebauten zukunftsfähigen Produkten, die sich an die veränderten Praxisanforderungen anpassen können. Heute in konventionelles Röntgen investieren und morgen auf digitales Röntgen umrüsten? Kein Problem! Entscheiden Sie sich jetzt und holen Sie sich auch hier den Bonus-Kick.



Bonus gibt es auch auf die Turbine GENTLEsilence 8000.

Auch im Hightech Bereich bietet KaVo jetzt besonders attraktive Konditionen. Sie wollen Spitzenergebnisse bei der prothetischen Versorgung? Dann liegen Sie mit dem Artikulator PROTAR evo, dem Gesichtsbogen ARCUS und dem Registrationsystem

ARCUSdigma, die ein perfektes Zusammenspiel zwischen Zahnarzt und Labor ermöglichen, genau richtig. Setzen Sie auch hier auf Perfektion und souveräne Handhabung und damit auf KaVo. Profitieren Sie von der gebündelten Kompetenz von KaVo und Gendex in den Bereichen Röntgen, Bildgebende Systeme, Instrumente, Behandlungseinheiten und Hightech und nutzen Sie das KaVo Bonus-Programm zum Vorteil Ihrer Praxis. ☐

PN Info

Nähere Informationen zur Aktion und den Bonusfähigen Produkten erhalten Sie bei Ihrem Fachhändler oder unter www.kavo.com.

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
E-Mail: info@kavo.de

Arab-German Implantology Meeting of DGZI in Dubai

Zum zweiten Mal fand am ersten Märzwochenende im Anschluss an die für den gesamten arabischen Raum wichtigste Dentalmesse AEEDC in der Golf-Metropole Dubai das Arabisch-Deutsche Implantologie Symposium der DGZI statt, das sich zu einem wichtigen Implantologie-Event am Persischen Golf entwickelt.

Von Jürgen Isbaner

Wenn in Europa die kalten Wintermonate nicht zu Ende gehen wollen, erweist sich die spektakuläre Me-

lichen Leiter der Veranstaltung, Dr. Rolf Vollmer/Deutschland und Dr. Mazen Tamimi/Jordanien, nach zwei Kongresstagen eine außerordentlich positive

debrandt/D, Dr. S. Boutros/USA, Dr. F. Spiegelberg/D), Sinuslift (Prof. Benner/D, Dr. R. und M. Vollmer/D, Dr. R. Valentin/D, Dr. M. R. Rokani/IR, Dr. C. Karabuda/Türkei), über chirurgische Techniken (Dr. M. Tamimi, Dr. S. Hussaini/UAE, Dr. Achim Schmidt/D) bis hin zu ästhetischen (Dr. R. Hille/D; P. Tardieu/UAE) und multidisziplinären Aspekten der Implantologie (Dr. S. Zemmouri/MA) reichte. Im Rahmen eines Festempfangs am Ende des Kongresses erfolgte die Überreichung der Zertifikate und der Ehrenurkunden. Hier äußerte sich die Präsidentin der Zahnärztekammer, Frau Dr. Aisha Sultan, positiv über den Kongressverlauf und sagte den Organisatoren ihre Unterstüt-



Implantologie hautnah: Workshops bildeten den idealen Rahmen, sich auch praktisch fortzubilden.

DGZI findet voraussichtlich Ostern 2007 statt. Dubai als Ziel und ein erneut hochkarätiges wissenschaftliches Programm dürften dann auch noch mehr Teilnehmer aus Deutschland für diese Veranstaltung begeistern, denn neben dem Besuch des Symposiums bietet der Aufenthalt am Golf angesichts ungemütlicher Temperaturen in der Heimat zusätzlich Sommerfreuden – Dubai bedeutet 360 Sonnentage im Jahr! ☀



Dr. Rolf Vollmer, 1. Vizepräsident der DGZI (2.v.l.), Philippe Tardieu, Referent ACT SimPlant (Mitte), Dr. Mazen Tamimi, Präsident der International Section of DGZI (2.v.r.), zusammen mit Vertretern der Firma ACT SimPlant an deren Messestand.

tropole am Persischen Golf mit der Formel „Sun, Sand, Sea, Shopping and Safety“ als die ideale Destination für Wintermüde, aber auch für jene, die ihr implantologisches Wissen vertiefen wollen. Dubai gilt vor allem als das Handels- und Bankenzentrum der Vereinigten Arabischen Emirate, und schon heute hat der Tourismus einen höheren Anteil am Bruttosozialprodukt des Emirats als die Ölbranche. Ein Indiz dafür, dass die Scheichs die Zeichen der Zeit erkannt haben. Mit Health Care-City, einem Standort für Spezialkliniken aller Art, medizinischen Forschungseinrichtungen und Medizinunternehmen setzt man bereits heute neue Signale. Der

Bilanz ziehen. Sowohl Dubai selbst als auch die enorme Internationalität der Veranstaltung mit 150 Teilnehmern aus 15 Ländern (davon 70 aus Deutschland) bestätigten die Relevanz der Aktivitäten der DGZI im arabischen Raum. In Kooperation mit der Studiengruppe Implantologie der Zahnärztekammer der Vereinigten Arabischen Emirate war ein höchstes wissenschaftliches Programm mit renommierten Referenten aus arabischen Ländern, Deutschland und den USA zusammengestellt worden. Die Präsidentin der Zahnärztekammer der Emirate, Dr. Aisha Sultan, zeigte sich in ihrer Begrüßungsrede erfreut über das

hohe internationale Niveau des Programms und wünschte den Organisatoren für die folgenden beiden Tage alles Gute. Erstmals wurde das Programm durch eine größere Anzahl von Workshops führender Anbieter aus dem implantologischen Segment ergänzt, wodurch die Teilnehmer die Möglichkeit der Arbeit mit Knochenersatzmaterialien, Piezosurgery-Geräten, diversen Implantatsystemen und der computerge-



Dr. Rolf Vollmer (li.) und Dr. Mazen Tamimi.

stützten Navigation hatten. Ebenso breit gefächert waren die Vorträge im Rahmen des wissenschaftlichen Hauptprogramms. Das internationale Referententeam mit Sprechern aus den USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Marokko, Jordanien, Libanon, Türkei, Iran, Pakistan und Deutschland widmete sich einem vielschichtigen Themenspektrum, das von der gesteuerten Knochenregeneration (Prof. J. Becker/D, Prof. W. Götz/D, Dr. St. Schermer/D, Dr. M. Qureshi/PK, Prof. N. Barakat/LB, Dr. R. Bassit/LB), über die 3-D-Behandlungsplanung und Navigation (Dr. Hörster/D, Dr. H. Hil-

men und der computerge-

zung bei weiteren Veranstaltungen dieser Art in Dubai zu. Rundum war es also erneut eine sehr gelungene Veranstaltung für alle Beteiligten und ein weite-

rer wichtiger Erfolg im internationalen Wirken der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. Das 3. Arabisch-Deutsche Symposium der

PN Adresse

Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

ANZEIGE



DESIGNPREIS #5

der deutschen Zahnarztpraxen

Die ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS sucht ...

... auch in diesem Jahr die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands. Nutzen Sie die Chance und präsentieren Sie Ihre Praxis von ihrer schönsten Seite!

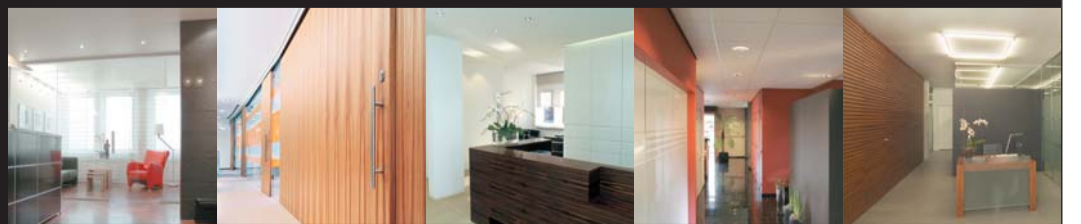
Schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen bis zum 31. Juli 2006. Und so einfach geht's: Wir brauchen Angaben zu Praxisgröße, Grundriss (wenn möglich), vollständige Kontaktdaten des Designers/Architekten und des Möbelausstatters sowie den Namen der Behandlungseinheit. Beschreiben Sie uns außerdem kurz Ihre Praxisphilosophie und das Praxisdesign („innenarchitektonischer Lebenslauf“). Wenn Sie uns dann noch aussagekräftiges

Bildmaterial (als Ausdruck und in digitaler Form) zusenden, ist Ihre Bewerbung komplett – und Ihre Praxis wird vielleicht schon bald zur schönsten Zahnarztpraxis Deutschlands gekürt. Wichtig: Die Bilder müssen für eine eventuelle Veröffentlichung vom Fotografen freigegeben sein!

Natürlich gibt es auch etwas zu gewinnen: Neben der Auszeichnung des Gewinners mit einem exzellenten Praxisschild werden alle weiteren veröffentlichten Praxen mit einem Jahresabonnement der „cosmetic dentistry“ honoriert.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen:

Oemus Media AG • ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis • Stichwort: Designpreis • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig



Lasereinsatz in der Zahnarztpraxis

Ob zur Unterstützung in der Parodontologie oder als Behandlungsmethode: In einer von der Firma pluradent veranstalteten Seminarreihe lernen die Teilnehmer alle Vorteile des Lasereinsatzes in der modernen Zahnarztpraxis kennen.

Moderne Technologien halten zunehmend Einzug in die Zahnarztpraxis. Der Einsatz des Lasers in der Zahnmedizin ist derzeit einer der erfolgreichsten Trends. Am 22. Februar 2006 fand daher in der pluradent Niederlassung in Dortmund eine Informationsveranstaltung unter dem Motto: „Lasertag 2006 – Lasereinsatz in der Zahnarztpraxis“ statt. Den 17 Teilnehmern wurden dabei auf anschauliche Weise die vielfältigen Möglichkeiten der Laserbehandlung im täglichen Praxisbetrieb demonstriert.



Interessiert verfolgten die Teilnehmer den pluradent Lasertag.

Die Firmen Dentek und KaVo vermittelten mit ihren Referenten Dr. Detlef Klotz (Duisburg) und Dr. Klaus Strahmann (Emden) einen allgemeinen Einblick in die Funktionsweise eines Lasers sowie dessen Anwendungsbereiche. Denn die Laserbehandlung umfasst ein breites Spektrum – von der konservierenden Therapie, über Endodontie, Parodontologie und Chirurgie bis hin zu Biostimulation und Bleaching. Zudem wurden den teilnehmenden Zahnärzten beispielhaft die Abrechnungsvarianten für diese Behandlungen aufgezeigt. Beide Referenten stellten in ihren jeweils zweistündigen Ausführungen die speziellen Möglich-

keiten des Dentek Diodenlasers LD-15 und des KaVo Key Lasers dar. In der Pause und nach Ende der Vorträge stellten die Teilnehmer zahlreiche Fragen zu den Geräten und deren Möglichkeiten. Für die Teilnahme an dieser Veranstaltung wurden entsprechend den Vorgaben der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

(DGZMK)/Akademie Praxis und Wissenschaft (APW) fünf Fortbildungspunkte angerechnet. ☒

PN Adresse

pluradent AG & Co. KG
Kaiserleistr. 3
63067 Offenbach
Tel.: 0 69/8 29 83-0
Fax: 0 69/8 29 83-2 71
E-Mail: Offenbach@pluradent.de
www.pluradent.com

PN PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

Das Seminar „Lasertag 2006 – Lasereinsatz in der Zahnarztpraxis“ findet bis zum Jahresende an folgenden weiteren Terminen statt:

Termine/Orte:

26.04.2006 Osnabrück
06.09.2006 Osnabrück
27.09.2006 Dortmund
11.10.2006 Hannover

Info und Anmeldung:

Bei pluradent unter
www.pluradent.com/seminare

Implantologietage waren...

Fortsetzung von Seite 1

Des Weiteren Distraction als präimplantologische

währter implantologischer Konzepte bei regionaler oder ausgedehnter Knochenatrophie (Prof.

den Referenten rege genutzt. Die 6. Unnaer Implantologietage finden am 23./



Vielschichtiges Vortragsprogramm bei den gut besuchten Unnaer Implantologietagen.

Maßnahme (Prof. Dr. Dr. Stefan Haßfeld/Dortmund), dreidimensionaler Planung und Navigation in der Implantologie (Prof. Dr. Dieter Wember-Matthes/Nümbrecht), differenzialtherapeutischer Überlegungen in der Implantatprothetik unter evidenzbasierten Gesichtspunkten (Univ.-Prof. Dr. Petra Scheutzel/Münster) bis hin zu Fragen be-

Dr. Dr. Rudolf Reich/Bonn). Ergänzt wurde das zahnärztliche Programm durch diverse Hands-on-Kurse zu verschiedenen Implantatssystemen, Lasern und Knochenersatzmaterialien. Ebenfalls viel Resonanz fand das Helferinnenprogramm zu Abrechnungsfragen rund um die Implantologie. Trotz der Fülle der Vorträge wurde die Zeit zur Diskussion mit



Reges Interesse in der Dentalausstellung.

24. Februar 2007 wieder im Tagungssaal des Hotels park inn am Kamener Kreuz statt. ☒

PN Info

Oemus Media AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 847 4-3 08
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com

Mundgesundheit im Alter

Auf Grund der demographischen Entwicklung gewinnt die Zahnheilkunde „50+“ immer mehr an Bedeutung. Mit dem 3. Oral-B Symposium lädt Oral-B im Mai 2006 zu einer Veranstaltung ein, die aktuelle wissenschaftliche Informationen zu diesem Thema und deren Implikationen für die Praxis zum Inhalt hat.

Die sich verändernde Altersstruktur in Deutschland und anderen westlichen Ländern spiegelt sich auch in der zahnärztlichen Praxis wider – dort gewinnt die Gruppe der Patienten ab etwa 50 Jahren immer mehr an Bedeutung. Nach den Oral-B Symposien in den Jahren 2002 zur Kinderprophylaxe und 2004 zum Einfluss der Mundgesundheit auf die systemische Gesundheit mit jeweils weit mehr als 1.000 Teilnehmern stellt Oral-B, die Marke für Prophylaxe-Experten, im dritten Symposium dieser Art die Mundgesundheit im Alter in den Fokus: Unter dem Titel „Mundgesundheit im Alter – Herausforderungen und Chancen“ wird das aktuelle Thema am Samstag, dem 13. Mai 2006, in der Alten Oper in Frankfurt am Main evidenzbasiert und praxisnah dargestellt.

Renommierte Referenten berichten dann in 30-minütigen Vorträgen über neueste wissenschaftliche Erkenntnisse auf ihrem Gebiet. Und erneut wird sich der Kongress durch seinen praxisnahen Charakter auszeichnen: So informieren die Redner, allesamt Vorreiter in der universitären Forschung bzw. der zahnärztlichen Praxis, beispielsweise über die demographische Entwicklung in Deutschland und deren Einfluss auf das Patientenkontext, altersgerechte Strategien in der konservierenden und prothetischen Behandlung älterer Patienten sowie über Prophylaxe-

laxekonzepte und Richtlinien zur Umsetzung für die Praxis.

weils 195 € für Zahnärztinnen und Zahnärzte, 150 € für Pra-



Frankfurt am Main ist Veranstaltungsort des 3. Oral-B Symposiums.

Chairman Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa, Charité Berlin Campus Benjamin Franklin, wird als wissenschaftlicher Vorsitzender durch das Programm von 9.30 Uhr bis ca. 17.30 Uhr führen. Ein humoristisches Highlight zum Thema „Alter“ wird der bekannte Mediziner-Comedian Dr. Eckhardt von Hirschhausen setzen.

Die Veranstaltung, für die sechs Fortbildungspunkte gemäß den Richtlinien der BZÄK beantragt wurden, richtet sich dabei an Zahnärzte, das Praxisteam sowie Studenten. Jeder Teilnehmer erhält zudem gratis die neueste elektrische Zahnbürste mit oszillierender Putztechnologie von Braun Oral-B (erhältlich in Deutschland ab Mai 2006). Die Teilnahmegebühr beträgt je-

xismitarbeiter/Innen, Studentinnen und Studenten sowie 120 € für jede weitere Anmeldung eines Praxismitarbeiters/In (alle Preise gelten zzgl. MwSt.). Anmeldungen können ab sofort per Fax: +49-61 72/6 84 81 60 oder telefonisch unter 00800/87 86 32 83 erfolgen. Dort sind auch weitere Informationen zum Symposium erhältlich. ☒

PN Info

Gillette Gruppe Deutschland GmbH & Co. oHG
Geschäftsbereich Braun Oral-B
Frankfurter Straße 145
61476 Kronberg im Taunus
Tel.: 0 61 73/30-50 00
Fax: 0 61 73/30-50 50
E-Mail: info@gillettegruppe.de

Jetzt von Preisvorteil profitieren

Bis zum 31. Juli für den Kauf eines KEY Laser 3 entscheiden und ein Material-Starterset im Wert von 1.650 Euro kostenlos als Zugabe erhalten

Für die Anwendung des KEY Lasers in der Parodontologie stehen seit der IDS 2005 neue Lichtkeile mit optimierter Geometrie für eine wesentlich homogenere Ausleuchtung der Endfläche zur Verfügung. Ein noch effizienterer, sauberer und gleichzeitig schonenderer Abtrag von subgingivalen Konkrementen, die mittels der feinen Spraykühlung aus der Tasche herausgespült werden, ist die Folge. In der Parodontologie bietet der KEY Laser 3 einzigartige, wissenschaftlich hinterlegte Möglichkeiten und Vorteile. Das integrierte Feedback System sorgt für eine sichere, selektive Entfernung aller Konkreme bei hochgradiger Schonung des Wurzelzementes und fast 100%iger Keimreduktion infolge der bakteriziden Wirkung des Er:YAG Lasers. Neben den neuen Lichtkeilen wurde für eine effizientere Zahnhartsubstanzbe-

arbeitung die Ausgangsleistung des KEY Laser 3

lung von Parodontitis, Karies und Schleimhautveränderungen, sowie eine ausgezeichnete Wundheilung und damit die Verringerung postoperativer Komplikationen, sorgen für eine entspannte Behandlungssituation bei Patient und Behandler.

Alle Programme können benutzerfreundlich über den Multifunktionsfußanlasser oder die Menüsteuerung am Touchscreen aufgerufen werden. Die integrierte Sprayversorgung, die Flexibilität der Lichtleitfasern und ein eingebauter Kompressor machen den Laser mobil und sofort einsatzbereit.

Der KEY Laser 3 ist bis Ende Juli 2006 zu besonders günstigen Konditionen erhältlich. Nähere Informationen dazu erhalten Sie bei Ihrem Fachhändler oder unter www.kavo.com. ☒



um mehr als 30 % erhöht. Ein neuer, modifizierter Laserschlauch erlaubt nun außerdem eine feine, anwenderfreundliche Regulierung des Wassersprays. Die schmerzarme Behand-

PN Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
E-Mail: info@kavo.de

Premiumqualität zu exzellenten Preisen von Dr. Ihde Dental

Dr. Ihde Dental bietet seit Jahrzehnten Praxis- und Laborbedarf an. Dabei stehen die Geschäftsführer Gert Wieners (Betriebswirt) und Dr. Stefan Ihde (Zahnarzt) mit ihrem Know-how für intelligente Produkte, die perfekt auf die Bedürfnisse von Praxen und Laboren abgestimmt sind und durch ihr Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugen. Über die Kompetenzen und die Zukunft des international tätigen Versandhauses spricht Gert Wieners im folgenden Interview.

Herr Wieners, seit wann sind Sie Geschäftsführer von Dr. Ihde Dental?

Das sind mittlerweile 13 Jahre – im Juli 1993 habe ich in dieser Position in dem Unternehmen angefangen. Zuvor war ich bereits für andere Dental-Versandhäuser tätig. So habe ich beispielsweise die Promed Instrumente GmbH München mit aufgebaut, ein Schwesterunternehmen der Nordenta Handelsgesellschaft Hamburg. Vorher war ich mehrere Jahre bei Renfert und lernte dort die zahntechnischen Produkte und ihre Anwendung von „der Pike auf“ kennen. Außerdem habe ich Industrieerfahrung durch mehrjährige Tätigkeiten bei Siemens und Alusingen.

Würden Sie Ihre Produktpalette kurz beschreiben?

Zahnärzte erhalten bei uns nahezu alles: von Abformmaterialien, über Composite und rotie-

rende Instrumente bis hin zu Zementen. Und die Labore versorgen wir beispielsweise mit Löffelmaterialien, Legierungen oder Einbett- und Doubliermassen. Außerdem können Zahnärzte bei uns Implantate und das gesamte benötigte Zubehör beziehen,

wie Instrumente, Suprakonstruktionen und Werkzeuge. Damit verfügen wir über ein umfangreiches Angebot.

Wo sehen Sie die Kernkompetenzen des Unternehmens?

Unser Materialkatalog ist

immer auf der Höhe der Zeit, weil er regelmäßig aktualisiert wird. Gerade in der Dentalbranche gibt es ständig rasante Fortschritte und unser Anspruch ist es, mit unseren Produkten immer aktuell und auf dem neuesten Stand der Technik zu sein. Mit Dr. Stefan Ihde leitet ein erfahrener Zahnarzt das Unternehmen. Sein Wissen und seine Nähe zur Praxis ermöglichen es uns, Produkte zu entwickeln, die sich

Verarbeitungseigenschaften auf, ist hochwertig, lang-

ter ausbauen, sowohl in Deutschland als auch im Ausland. Als international tätiges Unternehmen vertreiben wir unsere Produkte im EU-Ausland, in Asien und Nordafrika. Es hat sich gezeigt, dass die asiatischen Märkte über einen besonders großen Bedarf an unseren Produkten verfügen, deshalb sehen wir dort ein sehr gutes Potenzial für unseren Exportbereich. In Deutschland wollen wir unser Angebot noch stärker verfeinern, um unseren Kunden einen noch besseren Service zu bieten und direkt auf ihre Wünsche reagieren zu können.



Gert Wieners, Geschäftsführer von Dr. Ihde Dental.

PN Versandhandel mit Kompetenz und Qualität

Perfekt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Produkte und ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis: Diese Verbindung von Qualität und Wirtschaftlichkeit hat bei Dr. Ihde Dental eine lange Tradition. Klaus Ihde gründete das Unternehmen bereits im Jahr 1954. Er war davon überzeugt, dass es Produkte für Zahnärzte gibt, die nur über einen geringen Erklärungsbedarf verfügen und deshalb über einen Katalog vertrieben werden können. Basierend auf diesem innovativen Vertriebskonzept, das so einfach wie genial war, errichtete er Deutschlands erstes Versandhaus für zahnärztliche Verbrauchsmaterialien. Der Handel über einen Katalog erwies sich als besonders wirtschaftlich und ermöglichte den Verkauf der Produkte zu günstigen Preisen.

Als Dr. Stefan Ihde die Leitung des Unternehmens 1989 von seinem Vater übernahm, konzipierte er ein neues Produktsortiment und führte außerdem 1996 die von ihm entwickelten Allfit-Implantate in den Markt ein. Heute verfügt Dr. Ihde Dental über einen Katalog, dessen Programm regelmäßig um Produktneheiten für Praxis und Labor ergänzt wird. Der Online-Shop auf der Internetseite www.ihde.com bietet Zahnärzten und Zahntechnikern zusätzlich die Möglichkeit, die Produkte bequem per Mausklick zu bestellen. Geliefert wird bei beiden Versandarten innerhalb von 24 Stunden. Bei Fragen steht unter der Hotline +0 89/31 97 61-0 ein kompetentes Serviceteam zur Verfügung.

Kundenservice wird bei Dr. Ihde Dental groß geschrieben. Das belegt auch das Kursprogramm des Unternehmens zur Implantologie: Erfahrene Referenten vermitteln den Teilnehmern detailliertes Wissen über die Anwendung von Implantaten, begleiten Neueinsteiger in der Implantologie und stehen ihnen mit Rat und Tat zur Seite. So profitieren Kunden direkt von der Kompetenz des Unternehmens.

lebiger und biokompatibel. In Kombination mit unserem Bondingsystem Dentamed P&B III wird seine Anwendung für Zahnärzte noch einfacher, denn alle Komponenten beider Produkte sind optimal aufeinander abgestimmt.

Welche Pläne hat Dr. Ihde Dental für die Zukunft?
Wir wollen unsere Marktposition wei-

Herr Wieners, wir danken Ihnen für das Gespräch!

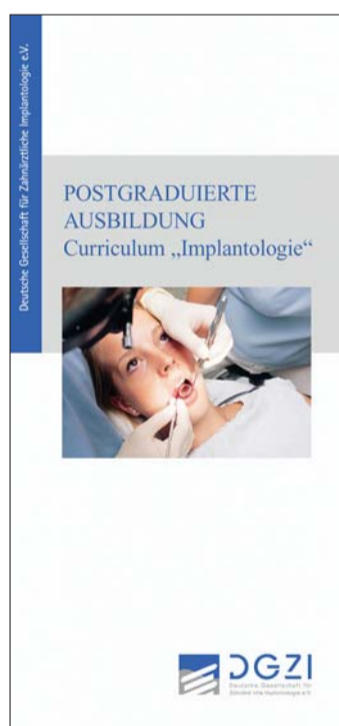
PN PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

Informationen zu den Produkten und zum Kursprogramm von Dr. Ihde Dental sind erhältlich bei:

Dr. Ihde Dental GmbH
Erfurter Straße 19
85386 Eching
Tel.: 0 89/31 97 61-0
Fax: 0 89/31 97 61-33
E-Mail: info@ihde-dental.de
www.ihde.com

Über Fortbildungsangebot informieren

Neues Programmheft zum „Curriculum Implantologie“ der DGZI erhältlich



Das „Curriculum Implantologie“ der DGZI gehört seit 1999 zu den erfolgreichsten Curricula in der postgraduierten Ausbildung und kann bisher auf bereits 750 Absolventen verweisen. Auch in diesem Jahr findet die Seminarreihe an acht Wochenenden statt. Das Programm richtet sich an Zahnärzte, die eine solide praxisbezogene Weiterbildung in Theorie und Praxis suchen. Besonderer Wert wurde dabei auf Live-OPs und Übungen, z. B. am Humanpräparat, gelegt. Weiterhin werden prothetische Aspekte der Implantologie ausführlich behandelt sowie die Möglich-

keiten des Weichgewebsmanagements unter besonderer Berücksichtigung der rot-weißen Ästhetik. Pro Wochenende erhalten die Teilnehmer 20 Fortbildungspunkte. Zur Erlangung der benötigten 180 Fortbildungspunkte sind zusätzlich eine ganztägige Hospitation (10 Punkte) sowie eine Supervision (10 Punkte) notwendig.

PN PARODONTOLOGIE NACHRICHTEN

Das neue Programmheft mit vielen Informationen rund um die zahnärztliche Fortbildung und die DGZI kann in der DGZI-Geschäftsstelle angefordert werden:

Tel.: 02 11/1 69 70-77
Fax: 02 11/1 69 70-66
E-Mail: sekretariat@dgzi-info.de

PN Veranstaltungen Mai/Juni 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
12.05.2006	Berlin	NobelGuide-Kursus für Zahnärzte Referent: Dr. B. Eger	Nobel Biocare Tel.: 02 21/5 00 85-1 53
19.05.2006	Bad Wiessee	Sinuslift mit Augmentation Referent: Dr. Hans von der Elst	ORALTRONICS Fr. Bredemeier, Tel.: 04 21/4 39 39-16
19./20.05.2006	Karlsruhe	Parodontologie: Von der Diagnostik über die Therapieplanung zur Therapie Referent: Dr. Axel Spahr	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Tel.: 07 21/91 81-2 00
23./24.06.2006	Emsdetten	Weichgewebsmanagement in der Parodontologie und Implantologie Referenten: Dr. Gerd Körner, Dr. Wolfgang Westermann	Akademie Praxis und Wissenschaft in der DGZMK Fr. Barten, Tel.: 02 11/66 96 73-30
23./24.06.2006	Kiel	Parodontalchirurgische Eingriffe Referent: Dr. Benjamin Ehmke	Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26 80
23./24.06.2006	Karlsruhe	Suprakonstruktion auf Implantaten Referenten: Prof. Dr. Michael Heners, Dr. Jochen Klemke	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Tel.: 07 21/91 81-2 00
28.06.2006	Karlsruhe	Implantologische Nachsorge unter besonderer Berücksichtigung der Therapieansätze der Periimplantitis Referent: Dr. Martin Zilly	Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe Tel.: 07 21/91 81-2 00
28.06.2006	Kiel	GOZ-Seminar für Praxismitarbeiterinnen: GOÄ, Prophylaxe, Parodontologie Referentin: Angela Storr	Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26 80
30.06./01.07.2006	Kiel	Mundakupunktur – Akupunktur für Zahnärzte (Einführungskurs) Referenten: Dr. Jochen Gleditsch, Dr. Jochen Zahn	Heinrich-Hammer-Institut Tel.: 04 31/26 09 26 80

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

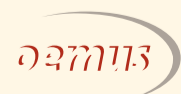
Anzeigenformate und Preise

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: 23. Juni 2006

Anzeigenschluss: 09. Juni 2006