

PN SERVICE

TePe prämiiert bis 11. September die besten Ideen zur Zahn-Prophylaxe!

Um ihre Angebote in der Mundhygiene auch zukünftig perfekt auf die Anforderungen in der Praxis zuzuschneiden, haben sich die Prophylaxe-Experten von der Firma TePe jetzt für alle Zahnmedizinischen Fachangestellten und Zahnarthelferinnen eine ganz besondere Aktion einfallen lassen.

praxisDienste

In Zusammenarbeit mit



Gemeinsam mit „praxisDienste“ – Deutschlands führendem Dienstleister für Prophylaxe-Konzepte – suchen sie nach den besten Ideen zur effizienten und nachhaltigen Verbesserung der Mundhygiene. Der Kreativität sind da-

bei kaum Grenzen gesetzt: Mit welchen Mitteln und Maßnahmen lassen sich Patienten noch intensiver als bisher zur Prophylaxe motivieren? Wie lässt sich das bestehende Angebot weiter optimieren? Welche innovativen Produkte und Hilfsmittel wünschen Sie sich bei der täglichen Arbeit? **Noch bis zum 11. September** haben alle ZMFs und ZFAs die Möglichkeit, ihre Ideen per Mail an ideenwettbewerb@tepegmbh.de einzureichen. Mitmachen lohnt sich, denn die drei besten Vor-

schläge werden mit attraktiven Preisen prämiiert. So winken u.a. neben hochwertigen TePe-Produktkoffern und Gutscheinen für Anwender- bzw. Wissenskurse auch ein Weiterbildungsplatz zur Prophylaxeassistentin* (ZMP) über „praxisDienste“ im Wert von 3.450,- Euro. Eine praxisnahe und intensive Fortbildung, die in einer speziell für diesen Zweck konzipierten Übungspraxis unter Anleitung erfahrener Referenten durchgeführt wird. Zusätzlich wird jeder Einsender mit einer Überraschung als kleines Dankeschön belohnt.

Mit der aktuellen Aktion unterstreicht TePe erneut seine Position als einer der führenden Hersteller erstklassiger Mundpflegeprodukte, besonders in den drei angebotenen Hauptproduktgruppen Zahn- und Interdentalbürsten sowie Spezialprodukte. Denn jedes gute Angebot richtet sich vor allem nach dem Bedarf in der Praxis. „Deshalb liegt es „praxisDienste“ und TePe besonders am Herzen, die angebotenen Prophylaxe-Ideen und -Produkte laufend zu optimieren. So leisten wir unseren persönlichen Beitrag zur ‚gesunden‘ Mundhy-

giene“, so Karin Henriksen, Marketingleiterin bei TePe Deutschland. Alle weiteren Informationen und Teilnahmebedingungen zu diesem spannenden Ideen-Wettbewerb finden Interessierte unter www.tepe.com

bung mit mindestens 16 Unterrichtsstunden), Kenntnis über gem. § 23 Ziff. 4 RÖV bzw. § 24, Abs. 2, Ziff. 4 und § 45, Ziff. 9 Verordnung zur Änderung der RÖV.

PN Adresse

TePe Mundhygieneprodukte
Vertriebs-GmbH
Borsteler Chaussee 47
22453 Hamburg
Tel.: 0 40/51 49 16 05
Fax: 0 40/51 49 16 10
E-Mail: info@tepegmbh.de
www.tepe.com

* Zulassungsvoraussetzungen zur Teilnahme an einer ZMP-Fortbildung:

- Die bestandene Abschlussprüfung als Zahnmedizinischer Fachangestellter/-er
- Teilnahme an einem Kurs „Maßnahmen im Notfall“ (Herz-Lungen-Wiederbele-

DGP Ratgeber 1 hat neuen Schwerpunkt

Beim neu aufgelegtem Ratgeber 1 steht Parodontitis im Mittelpunkt/Kostenlose Bestellungen möglich.



Erfolgsgeschichte hat der DGP Ratgeber 1 „Gesundes Zahnfleisch“ seit seinem Erscheinen geschrieben. Mehr als eine Million dieser informativen Patienten-Broschüren in den vergangenen Jahren bei GABA – Spezialist für orale Prävention – bestellt. Seit vielen Jahren ist die GABA offizieller Partner der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DGP). Nun hat die DGP das Heft aktualisiert. „Parodontitis“ lautet der neue Titel des Ratgebers 1. Patientengerecht wird erklärt, was eine Parodontitis ist, wie sie entsteht,

welche Folgen sie haben kann und wie man sie richtig behandelt beziehungsweise ihr wirkungsvoll vorbeugt. Am Ende der Broschüre finden die Leser einen Selbsttest. Dieser gibt Aufschluss über den Gesundheitszustand des Zahnfleisches und weist damit auch auf die etwaige Notwendigkeit eines Zahnarztbesuches hin.

Es sind bisher 4 DGP-Ratgeber in Zusammenarbeit mit der GABA erschienen:

- Ratgeber 1: Parodontitis
- Ratgeber 2: Gesundes Zahnfleisch bei Bluthochdruck, Diabetes, Transplantation

• Ratgeber 3: PSI – Der Parodontale Screening Index zur Früherkennung der Parodontitis

• Ratgeber 4: Implantate – Vorbehandlung, Pflege, Erhalt

Die Ratgeber sind – zur Abgabe an Patienten – kostenlos zu beziehen unter nachstehender Adresse.

PN Adresse

GABA Beratungsservice
Postfach 24 20
79514 Lörrach
Fax: 0 76 21/90 71 24
E-Mail: info@gaba-dent.de

Profishop für Zahnärzte



nur ein paar Mausklicks. Eine Passwortsicherung sorgt dafür, dass ausschließlich Prophylaxeprofis Zugang zu diesem Shopbereich haben. Um Folgebestellungen ganz unkompliziert und schnell erledigen zu können, wird für jeden Kunden des neuen Shopbereiches ein individuelles Benutzerkonto eingerichtet.

One Drop Only hat seinen Onlineshop ausgebaut. Auf www.onedroponly.de gibt es jetzt neben der Bestellmöglichkeit für Endverbraucher auch einen speziellen Shopbereich ausschließlich für Zahnärzte und Prophylaxefachkräfte. Hier können alle, die beruflich auf die Gesunderhaltung von Zähnen und Zahnfleisch spezialisiert sind, die Prophylaxeprodukte von One Drop Only zu Sonderkonditionen ordern – ganz einfach und schnell mit

PN Adresse

One Drop Only
Chem.-pharm. Vertriebs GmbH
Stieffring 14
13627 Berlin
E-Mail: info@onedroponly.de
www.onedroponly.de

Neue Sirona-Behandlungseinheit feiert Premiere

TENEO, die neue Behandlungseinheit der Firma Sirona, wurde am 30. Juni 2008 auf der Premierenfeier in der Print Media Lounge in Heidelberg einem begeisterten Fachpublikum vorgestellt.

Sirona Dental Systems, einer der weltweit führenden Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter, hat mit TENEO eine komplett neue Behandlungseinheit für die Zahnarztpraxis vorgestellt. Sie verbindet zukunftsweisende Technologien mit größtem Komfort für Behandler und Patienten und lässt sich dabei spielend einfach bedienen. Unter dem Motto „Die Enthüllung“ wurde das bis

dato gut gehütete Geheimnis aus der Entwicklung Sironas nun gelüftet. Rund 180 Vertreter des dentalen Fachhandels aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und BeNeLux konnten sich auf der Premierenfeier in der Heidelberger Print Media Lounge von der Ästhetik und der zukunftsweisenden Technologie der Einheit überzeugen. Schon zu Beginn der Veranstaltung fand jeder Gast

eine afrikanische Trommel auf seinem Sitzplatz. Eine Percussion Band schaffte es innerhalb weniger Minuten, jeden im Saal zum Mit-trommeln zu animieren. Unter einem rhythmischen Feuerwerk wurde die neue Behandlungseinheit enthüllt. Sirona-Vorstand Jost Fischer ergriff das Wort: „Wir trommeln alle für diese neue Entwicklung aus dem Hause Sirona, weil wir von diesem Produkt überzeugt

sind. TENEO ist viel mehr als ein Zahnarztstuhl. Es ist eine innovative Behandlungseinheit, die den Zahnarzt in all seinen individuellen Arbeitsabläufen unterstützt.“ Sirona hatte im Obergeschoss der Print Media Lounge eine Ausstellungsfläche mit drei TENEO-Einheiten in unterschiedlichen Farbvarianten aufgebaut. Hier konnten die Gäste alle Funktionen selbst ausprobieren und sowohl den Platz des Zahnarztes einnehmen als auch in der Horizontalen den Patientenkomfort testen. Die breite Öffentlichkeit wird im Herbst 2008 auf den Fachdental-Ausstellungen die Möglichkeit haben, TENEO kennenzulernen.

PN Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16 29 01
Fax: 0 62 51/16 32 60
E-Mail: contact@sirona.com
www.sirona.de

Patientenratgeber individuell für Ihre Praxis erhältlich

Was hat der Patient nach einem (ersten) Besuch in Ihrer Praxis in Erinnerung? Es sind die Gespräche mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern, die Einrichtung und Farben Ihrer Praxis, das Ambiente. Vielleicht auch noch die kompetente Beratung. Diese in erster Linie visuellen und akustischen Eindrücke beeinflussen die Entscheidung des Patienten für oder gegen einen weiteren Be-

Die Vorteile:

1. Ihr Patient erhält ausführliche Informationen hochwertig aufbereitet zum Nachlesen.
2. Er fühlt sich mit diesen Informationen ernst genommen.
3. Er hält etwas in den Händen, was er immer mit Ihrer Praxis in Verbindung bringen wird.
4. Das Buch ist so hochwertig und ansprechend gestaltet, dass er es als Empfehlung sogar weiterreichen wird. Wagen Sie den Versuch mit dem auch einzeln erhältlichen Ratgeber „Moderne Zahnmedizin. Schöne Zähne.“ oder dem individualisierten „Praxisratgeber Implantologie“ in eigener Auflage.



such Ihrer Praxis. Verstärken wir diese Erinnerungen durch etwas Greifbares: ein Buch. Ein Buch von Ihnen aus Ihrer Praxis. Ein individualisierter Ratgeber mit Informationen zu Ihnen und Ihrer Praxis.

PN Adresse

nexilis verlag GmbH
Tel.: 0 30/39 20 24 50
www.nexilis-verlag.com



TENEO wird enthüllt: Der neue Mittelpunkt der Zahnarztpraxis.



Premierenfeier in der Print Media Lounge Heidelberg.

„Implantologie sollte keine Therapie für Besserverdienende sein“

Seit 2007 agiert die Firma Champions®-Implants GmbH mit seinen Systemen erfolgreich auf dem deutschen Implantologiemarkt. Die Parodontologie Nachrichten-Redaktion sprach mit dem Entwickler und Geschäftsführer Dr. Armin Nedjat über die Erfolgsgeschichte des Unternehmens.



Selbstbewusstseins seitens der „Normal“-Zahnärzte gegenüber der Industrie sehe ich ebenfalls als sehr positiv.

PN Wie und wo positionieren Sie sich heute im Dentalmarkt? Wie beurteilen Sie Ihre Geschäftsentwicklung bisher?

Ich denke nicht an die Unternehmensposition und an die Entwicklung des Geschäfts, sondern an uns Zahnärzte. Die

PN Welche Bilanz ziehen Sie nach knapp anderthalb Jahren Champion-Implants – sind Sie mit der derzeitigen Entwicklung zufrieden?

Ja, am glücklichsten bin ich, sehr vielen Kollegen und Kolleginnen wieder eine positive Vision unseres tollen Berufes und ihres Könnens gegeben zu haben. Sie erweitern ihren ZE-Horizont und haben nun wieder Möglichkeiten, qualitativ hochwertigen ZE schnell und – für ihren Patienten – bezahlbar in der Praxis anzubieten und sicher erfolgreich durchzuführen. Die Entwicklung eines größeren

Frage ist: Wo positionieren sich die niedergelassenen Zahnärzte in Zukunft? Das Verhältnis ZA-Honorar-Material-Labor muss wieder stimmen, sonst lohnt es sich fast überhaupt nicht, Implantate in der Praxis anzubieten. „Champions-Implants“ ist die größte, positive Überraschung des letzten Jahrzehnts“, sagte mir kürzlich ein Geschäftsführer eines großen, zweiteiligen Mitbewerbers. Ein anderer Mitbewerber titulierte uns mit: „Die ‚Kleine Revolution‘ auf dem Implantologiemarkt.“

PN Wie kam es, dass Sie einen derart großen Erfolg

verbuchen konnten? Verraten Sie uns Ihr Erfolgsrezept?

Einzig und allein deshalb, weil wir „nicht am Markt vorbei“ produzieren und genau das bieten, was von uns Zahnärzten erwünscht ist: Ehrlichkeit, exzellenter fachlicher Support und echt faire Preise und Konditionen bei einem qualitativ hochwertigem Produkt „made in Germany“. Aber die Champions® sind mehr als nur künstliche Titanwurzeln, es ist eine Methode, eine ethisch-positive Berufseinstellung: MIMI® (minimalinvasive Methode der Implantation) inklusive der Sofortversorgung bzw. Sofortbelastungsmöglichkeit der Implantate wurde für unsere Patienten entwickelt und perfektioniert. Der Erfolg kam auch daher, dass wir konsequent „unseren Weg“ im Interesse der Patienten und Zahnärzteschaft gehen und uns nicht von der Industrie vorgaukeln lassen, dass „etwas so und so passieren muss“ und ich „das und das brauche“. Champions® haben auch von anderen orthopädisch-chirurgischen Fachbereichen viel gelernt. Knochen ist Knochen, ganz egal, ob

z.B. Hüfte oder Oberkiefer bzw. Unterkiefer.

Ich bin Allgemeinzahnarzt, lebe meinen Beruf mit Begeisterung aus und stehe auch dazu. In den letzten 15 Jahren stellten wir folgende Thesen und Fragen auf: 1) Warum ist MIMI® die eigentliche Revolution in der zahnärztlichen Implantologie? 2) Das beste Abutment ist kein Implantat-Abutment. 3) Ein Implantat ist ein „Radixanker“ im Knochen. 4) Knochen braucht gewisses „Knochentraining“ und Sofortbelastung. 5) Implantate müssen spontan einsetzbar im Praxisalltag sein. 6) Zweiteilige Systeme, deren kompliziertes Prozedere und Handling sind in der Regel überflüssig und medizinisch-physiologisch unnötig. 7) Bezahlbarer, implantat-abgestützter ZE muss für unsere Patienten möglich sein. 8) Die meisten implantologischen Misserfolge entstehen in der Planung und in der prothetischen, nicht in der implantologischen Phase. 9) Warum sind auch die Laborarbeiten bei Champions® so einfach und günstig? 10) Warum sind die Patienten so begeistert? Tagtäglich unterhalte ich mich intensiv mit meinen beiden einzigen Cham-

pions®-Mitarbeitern und meinem Partner in der Gemeinschaftspraxis, Luka Klimaschewski. Unabhängig dessen gibt es ein unabhängiges Netzwerk von Champions®-Anwendern, von dem ich, nach wie vor – jeden Tag – großes Input kriege. Dass wir mittlerweile über 450 Champions®-Hauptanwender-Praxen allein in Deutschland und Österreich haben, ist für das erste Jahr geradezu sensationell und wurde von keinem erwartet.

PN Was kann der Kunde im Hinblick auf Produkte und Aktionen von Ihnen in Zukunft erwarten? Welchen Schwerpunkt setzen Sie bei der Entwicklung künftiger Produkte?

Sicherlich ist die Entwicklung der zementierbaren „Prep-Caps“ zum Ausgleich von Divergenzen und zum idealen Handling für einen „normalen“ Zahnarzt ein großer Meilenstein gewesen: Der Traum war es doch, ein Implantat zu setzen und sofort einen präparierbaren Pfeiler zu erhalten, den man so handelt wie einen erfolgreich endodontisch-versorgten, festen Zahn, inklusive der so-

fortbelasteten Krone. Der Schwerpunkt im zweiten Champions®-Jahr bezüglich Marketing liegt bei unseren Patienten: Es gibt neben dem Fachfilm und den beliebten Wochenendkursen für Zahnärzte eine große Marketingkampagne bezüglich MIMI®, inklusive einem Patientenbuch und MIMI®-Patienten-DVD. Die Aufklärung und Information, dass es MIMI® und Champions® überhaupt gibt, wird weitverbreitet in die Öffentlichkeit getragen und der „normalen“ zahnärztlichen Implantologie einen weiteren Schub geben: Implantologie sollte keine Therapie nur für besserverdienende Patienten, sondern gerade auch für „normale“ gesetzlich Versicherte muss implantatabgestützter ZE bezahlbar sein. Sie sollte – im wahrsten Sinne des Wortes – „in der Hand“ von möglichst vielen, niedergelassenen Kollegen und Kolleginnen bleiben. Die Implantologie wurde ja schon immer von uns „Praktikern“ und „Wissenschaftlern“ in den Praxen und den Universitäten entwickelt. Dies sollte auch so bleiben.

PN Dr. Nedjat, vielen Dank für das informative Gespräch.

ZWP online – Das neue Nachrichtenportal für die Dentalbranche mit integrierter Zahnarztsuche

Ab September unter www.zwp-online.info täglich neue und aktuelle Nachrichten aus Berufspolitik, Fortbildung, Wissenschaft sowie Markt und Produkte. Zahnärzte und Patienten profitieren zusätzlich durch die integrierte große Zahnarztsuche auf www.meinezaehne.com – Jetzt kostenlos eintragen!

Ob Printmedien, TV, Hörfunk oder Internet, wir befinden uns im Informationszeitalter und die Informationsflut ist nahezu unbegrenzt. Im Gegensatz zu den traditionellen Medien ermöglicht uns das Internet heute einen extrem schnellen, kostengünstigen und in seiner Informationstiefe nahezu konkurrenzlosen Zugriff auf jede nur erdenkliche Art von Information. Eine moderne Informationsgesellschaft ist ohne das World Wide Web nicht mehr vorstellbar. Die Medienunternehmen reagieren auf diese Entwicklung mit einer Doppelstrategie. Einerseits werden die traditionellen Angebote und Produkte stärker diversifiziert, und zum anderen wird die begleitende und vertiefende Internetpräsenz gestärkt.

Täglich aktuell mit ZWP online
Diesem Trend entsprechend starten die Oemus Media AG und my communications GmbH ab September 2008 das größte Nachrichtenportal für den deutschen Dentalmarkt. Unter der Internetadresse www.zwp-online.info können ab September Nachrichten, Fachbeiträge, Informationen über neueste Therapieansätze, Branchenmeldungen, Produktinformationen, Termine sowie Informationen zu zahnmedizinischen Kongressen und Messen tagesaktuell abgerufen werden. Darüber hinaus informiert das Portal über die neuesten Entwicklungen in der Gesundheitspolitik und im Ge-

sundheitswesen. Enthalten sind die Kontaktdaten der Kammern, Berufsverbände und Fachgesellschaften mit entsprechenden Suchfunktionen. Dieser Service wird ebenfalls für Firmen und Produkte angeboten, sodass über das Portal de facto alles und jeder rund um den Dentalmarkt gefunden werden kann. Auf Wunsch wird ein kostenloser Newsletter zudem aktuell über alle Topthemen informieren.

Der Weg zum Patienten
Die zusätzliche Anknüpfung von ZWP online an das bereits sehr erfolgreich arbeitende Patientenportal

Ab September 2008 online – das neue Nachrichten- und Fachportal für die gesamte Dentalbranche

zaehne.com gibt Kliniken, Zahnarztpraxen und auch Dentallaboren darüber hinaus die Möglichkeit der Eigendarstellung in einem professionellen Umfeld. Mit www.meinezaehne.com ist es gelungen, Informationen zum Thema Zahnheilkunde umfassend, visuell ansprechend und patientenge-

recht aufzubereiten. Als entscheidende Tools findet der Patient auf dem Portal eine umfangreiche Arztsuche und eine Online-Sprechstunde, in der Patientenfragen beantwortet werden. Das Portal wird permanent durch PR und Öffentlichkeitsarbeit in den Bereichen Internet, Radio und Print betreut, wodurch sich www.meinezaehne.com in kürzester Zeit als eines der führenden Gesundheitsportale etabliert hat.

Kostenloser Grundeintrag
Mittels eines kostenlosen Grundeintrages können sich Zahnarztpraxen, Kliniken und Dentallabore in der Arztsuche des Patientenportals www.meinezaehne.com listen lassen. Der kostenlose Grundeintrag beinhaltet den Praxisnamen, die Anschrift und die Angabe von Spezialisierungsrichtungen. Die erweiterte Option (kostenpflichtig) beinhaltet das Praxisprofil inkl. Bildmaterial, Angabe zu Telefon- und Faxnummer, E-Mail-Adresse, Link zur eigenen Praxishomepage, Angaben zu Öffnungszeiten und eine umfangreiche Praxisbeschreibung mit Besonderheiten. Durch den Zugang zu aktuellen Nachrichten auf www.zwp-online.info und durch den Eintrag in die Zahnarztsuche unter www.meinezaehne.com profitiert der Nutzer doppelt. Es lohnt sich also, sich einzutragen und finden zu lassen. Weitere Informationen oder Hilfe unter: 03 41/4 84 74-3 04 und info@mycommunications.de

ANZEIGE

NACHRICHTEN

STATT NUR ZEITUNG LESEN!

Die Zeitung für Parodontologie, Implantologie und Prävention | www.pn-aktuell.de

Fax an 03 41/4 84 74-2 90

PN Die Zeitung für Parodontologie, Implantologie und Prävention

Ja, ich abonniere die PN Parodontologie Nachrichten für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,00 (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum Unterschrift

Name
Vorname
Straße
PLZ/Ort
Telefon
Fax
E-Mail

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de

0377113

PN 4/08