

HeraDent News

Der Newsletter für die Zahnarztpraxis

Nr. 2 · September 2015

Digital mehr erreichen

Dr. Stephan Ziegler von der Zahnarztpraxis KU64 schildert, wie Praxen von Social Media profitieren können. *Seite 6*



■ ENGAGIERT

ZA Dr. Harald Jäckle bildet junge Zahnärzte in Eritrea aus.

Seite 10

■ MODELLIERT

ZA Wolfgang M. Boer zeigt funktionelle und ästhetische Restaurationen.

Seite 12

■ DISKUTIERT

Heraeus Kulzer veranstaltet Symposium zur Parodontaltherapie auf der EuroPerio8.

Seite 16

In dieser Ausgabe



EDITORIAL 3

AKTUELLES 4

Scherhafttest mit iBOND® Universal
IADR-Hauptversammlung 2015
dentXperts: mit Leidenschaft zum Erfolg
Nachwuchs fördern

FOKUS 6

Patientenkommunikation 2.0



BLICKPUNKT PRAXIS 9

Buntes
Mein Tag in Eritrea
Anwenderkurs: „Das Auge zählt“

PRAXISKNIFF 13

Wolfgang M. Boer: systematische Modellation

INDIREKTE RESTAURATION 14

Jubiläum: 15 Jahre Flexitime®



DENTAL PHARMA 16

Symposium auf der EuroPerio8
Ligosan wird fünf

PROTHETIK 18

Abutments und Implantate sicher kombinieren

AKTIONSANGEBOTE 19

IHR DRAHT ZU UNS 20

IMPRESSUM

HeraDent News 2/2015

Herausgeber:
Heraeus Kulzer GmbH
Mitsui Chemicals Group
Dental Materials
Grüner Weg 11, D-63450 Hanau
E-Mail: info.dent@kulzer-dental.com
Tel.: 0800.43723368 (0800-HeraDent)

Redaktion: Floriane Mathea (verantwortlich),
Antje Casimir, Jenni Caputo-Kreißl, Marina Kriemann,
Bianca Laubach, Kai Lautenschläger, Norbert Leo,
Dr. Andrea Leyer, Kai Löffler, Stefanie Strutz,
Norbert Weber, Verena Wollitz

Extern: Wolfgang M. Boer, Dr. AnhThu Hoang-Vosse,
Dr. Harald Jäckle, Dr. Karl-Heinz Schnieder,
Dr. Stephan Ziegler

Geschäftsführer: Dr. Martin Haase

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Minoru Koshibe

Handelsregister
Sitz der Gesellschaft: Hanau
Registergericht: Amtsgericht Hanau, HRB 91228
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
DE 812 593 096

Konzept und Redaktion:
JPIKOM GmbH Frankfurt/Düsseldorf

Satz: ORT Studios Frankfurt GmbH

Fotonachweis: Heraeus Kulzer, Heraeus Kulzer/
picture alliance (Maurer), Wolfgang M. Boer,
Dr. Harald Jäckle, Dr. Karl-Heinz Schnieder,
Dr. Stephan Ziegler, Shutterstock: S.1/Bloomua,
S.3/paulista, S.5/Yuriy Rudy, S.6/ra2studio,
S.9/Studio_G, S.10/Yganko, S.14/Jaimie Duplass

Druck: h. reuffurth GmbH, Mülheim a. M.

Rechtshinweis: Heraeus Kulzer übernimmt keinerlei
Haftung für Ansprüche im Zusammenhang mit die-
sem Newsletter. Alle Rechte vorbehalten. Inhalt und
Struktur sowie die in diesem Newsletter verwendeten
Texte, Bilder, Grafiken, Dateien usw. unterliegen dem
Urheberrecht und anderen geistigen und gewerbli-
chen Schutzrechten. Ihre Weitergabe, Veränderung,
Nutzung oder Verwendung auf jegliche Art und Weise,
insbesondere in anderen Medien ist nicht gestattet
bzw. bedarf der vorherigen Zustimmung von
Heraeus Kulzer.

Liebe Leserinnen und Leser,

wie wir einkaufen, wie wir Musik hören, womit wir unseren Lebensunterhalt verdienen, wie wir zusammenleben, wie wir denken, lernen und fühlen – die Digitalisierung beeinflusst unser Leben enorm.

Schätzungen zufolge gibt es bereits heute anderthalb Milliarden Smartphones auf der Erde. 2020 sollen es doppelt so viele sein – fast die Hälfte der Weltbevölkerung verfügt dann über mobiles Internet. Im aktuellen Heft sind wir der Frage nachgegangen, wie Zahnärzte bereits heute Facebook, Google+ und Twitter nutzen? Was sind die Chancen? Was die Risiken? Mehr dazu auf Seite 6 im Interview mit Dr. Stephan Ziegler, Inhaber der Zahnarztpraxis KU64 in Berlin.

Auch in Deutschland verändert die Digitalisierung die Arbeitswelt grundlegend: Laut einer gemeinsamen Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln und des IT-Branchenverbands BITKOM ist das Geschäft der Hälfte aller Unternehmen in Deutschland stark vom Internet abhängig – Tendenz steigend. Auch im Dentalmarkt gewinnen digitale Dienstleistungen und Materialien, die digitale Workflows und Prozesse unterstützen, an Bedeutung. Indem wir Produkte aus dem digitalen und analogen Bereich verzahnen, sind wir gut für diese Veränderungen gerüstet.

Wir freuen uns darauf, die Chancen, die der digitale Wandel uns bietet, gemeinsam mit Ihnen zu nutzen.

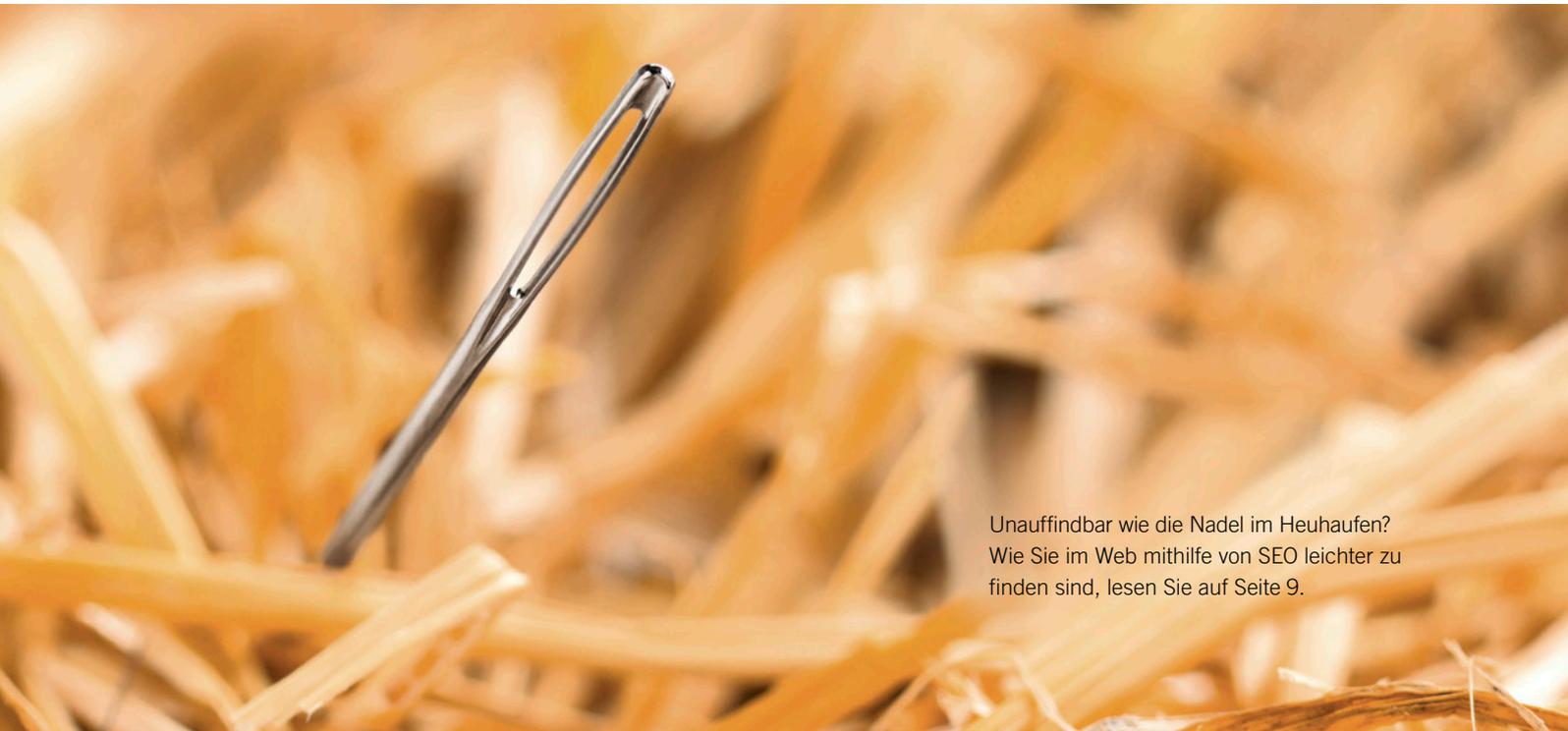



Kai Löffler
Manager Online Medien
bei Heraeus Kulzer

SCHREIBEN SIE UNS!

Haben Sie Feedback zu dieser Ausgabe der HeraDent News? Kennen Sie einen Kollegen, der ein besonderes Hobby hat? Und welche Tricks haben Sie für die ästhetische Versorgung? Wir freuen uns über Ihre Anregungen genauso wie über Ihre Kritik via E-Mail an

✉ heradentnews@kulzer-dental.com



Unauffindbar wie die Nadel im Heuhaufen?
Wie Sie im Web mithilfe von SEO leichter zu finden sind, lesen Sie auf Seite 9.

3 Fragen an ...

... ZA Dr. AnhThu Hoang-Vosse, Gewinnerin des IDS-Scherhaft-Wettbewerbs.

Wie sind Sie auf den Messestand aufmerksam geworden?

Ich habe mich bereits im Vorfeld der IDS informiert und mir Heraeus Kulzer notiert. Wir benutzen bereits das iBOND® Total Etch und ich wollte das neue Universalbonding kennenlernen.

Warum haben Sie am Scherhafttest teilgenommen, was haben Sie herausgefunden?

Mich hat interessiert, wie sich das Adhäsiv verarbeiten lässt und ob es tatsächlich so gut hält – dazu war der Test ideal. Die abgeschrägte Spitze des Tropfers ermöglicht genaues Dosieren – und ich muss wirklich sagen: iBOND® Universal hat eine beeindruckende Haftkraft.



Glückliche Gewinnerin des Scherhafttests: ZA Dr. AnhThu Hoang-Vosse und Guido Futschek, Gebietsverkaufsleiter Zahnmedizin bei Heraeus Kulzer, bei der Preisübergabe

IADR-Hauptversammlung 2015 in Boston

iBOND® Universal überzeugt

Rund 4.500 Studenten und Wissenschaftler aus verschiedenen Bereichen der zahnmedizinischen Forschung kamen im März nach Boston (USA), um an der Hauptversammlung der International Association for Dental Research (IADR), dem weltweit größten zahnmedizinischen Forschungskongress, teilzunehmen. In diversen Studien, die dort vorgestellt wurden, schnitten Produkte von Heraeus Kulzer mit hervorragenden Ergebnissen ab.

Insbesondere die aktuellste Entwicklung, das neue Universalbonding iBOND® Universal, konnte überzeugen: Studienzusammenfassungen bzw. Posterpräsentationen stützten das breite Anwendungsspektrum sowie auch die Kompatibilität von iBOND® Universal mit Komposit-Befestigungszementen unabhängig von der Aushärtungsweise (dual- und selbsthär-



iBOND® Universal
Klebt. Einfach. Alles.

WUSSTEN SIE, DASS

die Gewinnerin des Scherhafttests auf der IDS mit iBOND® Universal einen Wert von

20,21 MPa

erzielte? Über die Fläche eines Küchenhakens trägt das Bonding damit 3.000 kg – das entspricht einem ausgewachsenen Nilpferd.

Welche Vorteile sehen Sie in iBOND® Universal?

Auf jeden Fall, dass ich es als Universalbonding für alle Indikationen anwenden kann. Seit ich den Scherhafttest gewonnen habe, benutzen wir iBOND® Universal in unserer Praxis. Es lässt sich besonders gut auf hypersensiblen Stellen einsetzen. So haben wir bereits positive Erfahrungen bei empfindlichen Zahnstümpfen und Zahnhälsen gemacht. Es eignet sich auch gut zur intraoralen Reparatur, da es variabel – je nach klinischer Indikation mit oder ohne vorheriges Ätzen – eingesetzt werden kann.

tend). Zudem konnte nachgewiesen werden, dass iBOND® Universal weniger techniksensitiv ist als andere universale Adhäsive, da es ohne einen zusätzlichen Aktivator für die selbsthärtende Befestigung angewendet werden kann.

Den vollständigen Bericht zur IADR-Hauptversammlung in Boston inklusive weiterer Studienergebnisse finden Sie unter:

www.heraeus-kulzer.de/IADR-Meeting





dentXperts – das Programm für junge und angehende Zahnärzte

Volle Unterstützung von Anfang an

Die Zukunft der Dentalbranche liegt auch in den Händen der Zahnärzte und das ist wörtlich zu nehmen. Schließlich sind sie es, die mit ihrem manuellen Geschick Patienten behandeln und mit ihrem Know-how die jeweils beste Lösung finden. Doch der berufliche Weg hin zur eigenen Zahnarztpraxis ist lang und vieles muss erst von Grund auf erlernt werden. Mit dentXperts unterstützt Heraeus Kulzer junge und angehende Zahnärzte vom ersten Semester an und begleitet sie bis zur Praxisgründung.

Studenten, Assistenz Zahnärzte und Praxisgründer werden von Heraeus Kulzer seit diesem Jahr über dentXperts mit maßgeschneiderten Angeboten gefördert. Für Studierende steht dabei der Erwerb von theoretischen Kenntnissen und

praktischem Know-how im Mittelpunkt. Für Assistenz Zahnärzte geht es darum, ihr Wissen im dentalen Alltag sicher anzuwenden und sich im Praxisteam sowie gegenüber Patienten optimal aufzustellen. Die anschließende Praxisgründung ist dann für viele junge Zahnärzte der nächste wichtige Schritt auf ihrem Karriereweg, bei dem vor allem finanzielle Herausforderungen zu meistern sind. Mit **dentXperts student**, **dentXperts assistant** und **dentXperts professional** bietet Heraeus Kulzer allen drei Gruppen für jede Berufsphase den passenden Support: Veranstaltungen, Fach- und Produktinformationen, ermäßigte Kurse und Produkttrainings mit Hands-On-Übungen, Produktpakete zu Sonderkonditionen und individuelle Betreuung – das Angebot ist umfassend.



Weitere Informationen sind online auf www.heraeus-kulzer.de/dentxperts zu finden. Hier können sich junge Zahnmediziner auch kostenlos und unverbindlich registrieren.

Assistenz Zahnärzte und Praxisgründer haben zudem die Möglichkeit, sich direkt an die Außendienst-Mitarbeiter von Heraeus Kulzer zu wenden.

Heraeus Kulzer unterstützt Nachwuchsförderung der DGR²Z

Die Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung – kurz DGR²Z, ist eine Tochter der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ). Die Arbeits- und Forschungsschwerpunkte sind die Weiterentwicklung minimal-invasiver, substanzschonender Therapien zur restaurativen und regenerativen Zahnerhaltung. Mit Förderprogrammen

unterstützt die Gesellschaft den wissenschaftlichen Nachwuchs und den Wissenstransfer in die Praxis, denn: „Ohne engagierten Nachwuchs kann es keine innovativen Entwicklungen geben“, so Prof. Dr. Christian Hannig, Präsident der DGR²Z.



Prof. Dr. Christian Hannig (DGR²Z, li.) und Dr. Andrea Leyer (Heraeus Kulzer, re.) mit den Preisträgern der DGR²Z-Heraeus-Kulzer-Förderpreise 2014

Wie schon im Vorjahr unterstützt Heraeus Kulzer die Arbeit der Gesellschaft mit Forschungs- bzw. Förderpreisen für herausragende Leistungen junger Zahnmediziner. „Wir haben uns nicht nur zum Ziel gesetzt, Zahnärzte und Zahntechniker durch zuverlässige Materialien zu unterstützen, sondern auch durch die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachgesellschaften den Austausch in der Forschung zu fördern“, so Dr. Andrea Leyer, Global Scientific Affairs Manager bei Heraeus Kulzer.

Vom 12. bis 14. November findet in diesem Jahr die zweite Gemeinschaftstagung der DGZ und der DGET mit der DGPZM und der DGR²Z in München statt – unter dem Motto: „Erhalte deinen Zahn“.

Interessierte können sich informieren unter:

 www.dgz-online.de/?Veranstaltungen



Social Media für die eigene Praxis nutzen

Patientenkommunikation 2.0

Social Media ist heute in aller Munde: Zahnarzt Dr. med. dent. Stephan Ziegler von der Zahnarztpraxis KU64 in Berlin am Kurfürstendamm 64 erklärt, wie die Praxis die neuen Medien in den Alltag eingebunden hat und welche Vorteile aus der neuen Patientennähe entstehen.

Was bedeutet Social Media für Sie und inwiefern nutzen Sie Facebook & Co. für Ihre Praxis?

Die Art der Kommunikation hat sich durch die neuen Medien stark verändert – statt einseitiger Vermittlung von Inhalten steht der Dialog im Vordergrund. Das gilt auch für uns als Praxis: Wir wollen auf die Wünsche und Reaktionen unserer Patienten eingehen und sie motivieren, mit uns in Kontakt zu treten. Nur so erfahren wir, was sie sich wünschen und können unser Angebot entsprechend anpassen. Und zufriedene Patienten teilen ihre Erfahrungen mit anderen Usern und empfehlen uns im besten Fall weiter – moderne Mund-zu-Mund-Propaganda.

Welche Kanäle nutzen Sie und welche sind für Sie am wichtigsten?

Unser Hauptaugenmerk legen wir auf Facebook, Google+ und Twitter, da diese Netzwerke für das Ranking in der Google-Suche am wichtigsten sind. So erhöhen wir unsere Chance von Patienten oder Bewerbern schnell gefunden zu werden. Außerdem haben wir Accounts bei Instagram, Pinterest, Youtube, tumblr, Blogger Blog und LinkedIn, über die wir interessante Inhalte mit unseren Fans und Followern teilen.

Wie pflegen Sie Ihre Accounts? Haben Sie eine Strategie oder einen Redaktionsplan?

Wir wollen regelmäßig posten und schnell auf Kommentare reagieren, aber eine spezielle Strategie verfolgen wir hierbei nicht. Wir pflegen unsere Seiten wie unsere privaten und haben damit bisher immer gute Erfahrungen gemacht. Wir sind einfach spontan.

Haben Sie einen hauptverantwortlichen Mitarbeiter für Social Media? Wie generieren Sie neue Inhalte?

Ich finde es wichtig, dass jemand die Fäden in der Hand hält und sich darum kümmert, dass alle Medien regelmäßig genutzt werden. Deshalb haben wir einen Marketing- und PR-Manager, der auch für die Social Media Kanäle verantwortlich ist. Viele Inhalte entstehen aber auch einfach im Tagesgeschäft: Jemand schnappt eine witzige Geschichte auf, wir benötigen neue Mitarbeiter oder nehmen eine innovative Leistung ins Portfolio auf. Hier sind wir ganz pragmatisch.

Haben sich Ihre Social Media-Aktivitäten bereits bezahlt gemacht?

Ja, besonders in der Ansprache neuer Patienten oder Bewerber: Für viele, besonders junge Menschen, gehört Social Media zum Alltag.

Wie viel Zeit und Geld investieren Sie pro Woche in Ihre Kanäle?

In der Regel fünf bis sechs Stunden in der Woche. Das hängt auch von der Anzahl der nennenswerten Ereignisse ab: Hat ein Kollege ein renommiertes Zertifikat erlangt, haben wir einen neuen Kollegen, eine Gewinnspielaktion oder ein Event, das wir ankündigen möchten. Die redaktionellen Kosten liegen bei rund 30 Euro pro Stunde. Wenn wir einen Beitrag beispielsweise auch über die Werbefunktion von Facebook promoten möchten, definieren wir eine gewünschte Streuung und dadurch auch das Budget. Beispiel: 150 Euro für 300 neue Kontakte.

The screenshot shows the jameda profile for 'KU64, Dr. Ziegler & Partner'. The profile includes a map of the location at Kurfürstendamm 64, Berlin. The rating is 1.5 with 69 evaluations. The profile also displays a table of services and their ratings:

Mo.	Di.	Mi.	Do.	Fr.	Sa.	So.
08:00-20:00	08:00-20:00	08:00-20:00	08:00-20:00	08:00-20:00	09:00-19:00	08:00-19:00

Below the table, there is a section for 'Bewertungen im Überblick' (Overview of Reviews) with a table of evaluation criteria and a 'Notenverteilung' (Grade Distribution) chart.

Bewertungskriterien	Angst-Patienten	Wartzeit-Termin	Wartzeit-Praxis	Sprechstunden	Betreuung
Behandlung	1,5	(41)	1,5	(41)	1,5
Außerbüro	1,5	(43)	1,5	(43)	1,5
Vertrauensverhältnis	1,5	(46)	1,5	(46)	1,5
Gewonnene Zeit	1,5	(44)	1,5	(44)	1,5
Freundlichkeit	1,5	(46)	1,5	(46)	1,5

The 'Notenverteilung' chart shows the distribution of grades from 1 to 5, with a total of 53 evaluations.

Abb.1: Das Team von KU64 stellt sich im Internet den Bewertungen von Patienten, um zu erfahren, was sie bewegt.

Wo sehen Sie die größten Schwierigkeiten und Herausforderungen bei der Unterhaltung eines beruflichen Online-Netzwerks?

In der Konstanz: Die Medien leben von Aktualität und Schnelligkeit. Und Spaß muss es machen – der moderne User ist sehr kritisch und merkt schnell, ob ein Medium nur als Werbepattform ausgenutzt wird. Außerdem muss ein Mehrwert für den User entstehen – beispielsweise in Form von Gutscheinen, Aktionen oder einem VIP-Feeling.

Macht Ihnen die Pflege Ihrer Accounts Spaß?

Ja! Die Interaktion mit Usern, Freunden und Fans der Praxis gibt uns immer wieder tolles Feedback – echt, unverfälscht und gut gemeint.

Welches war die überraschendste Reaktion, die Sie bisher erzielt haben?

Dass ein User etwas sehr Kritisches über KU64 gepostet hat und andere User die Verteidigung übernommen haben.

Auf Ihren Seiten veröffentlichen Sie viele Bilder. Fotografieren Sie extra für Social Media oder nutzen Sie Bilder, die Sie im Arbeitsprozess ohnehin aufgenommen haben?

Sowohl als auch. Einige wurden extra für die Social Media Kanäle aufgenommen.

Welche Message wollen Sie mit Ihren Kanälen transportieren?

Wir sind modern, jung, up-to-date, schnell, informiert und neugierig auf die Meinung der User und Patienten. Außerdem ist es schön, wenn vor allem die jungen Mitarbeiter stolz auf ein cooles und tolles Unternehmen sind.

Die Interaktion mit Usern, Freunden und Fans der Praxis gibt uns immer wieder tolles Feedback – echt, unverfälscht und gut gemeint.

ZA Dr. med. dent. Stephan Ziegler,
Inhaber der Praxis KU 64 in Berlin am Kurfürstendamm.



Haben Sie sich konkrete Social Media Ziele gesetzt? Woran machen Sie den Erfolg fest?

An der Angabe in der Anamnese und der Anzahl der Follower, Kommentare und Likes, aber letztendlich auch an der Buchung von Leistungen.

Mit rund 100 Mitarbeitern haben Sie ein sehr großes Team. Würden Sie auch kleineren Praxen zu Social Media Aktivitäten raten, und wenn ja – warum?

Jeder hat mal klein angefangen. Man muss mit der Zeit gehen und sich immer weiter entwickeln. Bei kleinen Praxen würde ich einfach eine ZFA damit beauftragen, regelmäßig etwas zu posten.

Wie oft versuchen Sie, Inhalte zu posten? Wie schaffen Sie es, so viele Kanäle regelmäßig zu pflegen?

Wir haben anfangs investiert und auf unserer Website eine Blogfunktion einrichten lassen. Wenn wir dort einen Eintrag posten, brauche ich nur die Buttons zu den unterschiedlichen Social Media Portalen zu klicken – das läuft dann automatisch.

Sie fragen auf Ihrer Website aktiv nach Feedback und haben auch ein Jameda-Profil. Haben Sie keine Angst vor negativen Bewertungen?

Nein! Selbst negatives Feedback ist gut. Es bringt uns als Team weiter. Das ist kostenlose Unternehmensberatung. Natürlich reagieren wir auch mal härter, wenn ein Feedback unwahre Tatsachen, Verleumdung, rassistische oder sexuelle Angriffe beinhaltet.

Wie gehen Sie mit negativem Feedback um?

Wir bedanken uns, reagieren humorvoll und laden die betreffende Person dazu ein, uns erneut zu besuchen und noch einmal auf die Probe zu stellen.



Abb.2: Das Team von KU64 ist auch bei Twitter unterwegs. Viele der Inhalte entstehen spontan im Praxisalltag.

www.ku64.de/blognews/zahnarzt-blog.html

SEO – was ist das?

Im Internet existiert nur der, der auch gefunden wird. Damit Patienten Ihre Praxis leichter finden, können Sie mit SEO nachhelfen: Die Abkürzung steht für „search engine optimization“, also Suchmaschinenoptimierung.

SEO bezeichnet alle Maßnahmen, die dazu dienen, eine Seite möglichst weit oben in der Liste der Suchergebnisse zu platzieren. Dazu zählt die Anpassung des Seiteninhalts an meistgesuchte Begriffe, wie z. B. „Parodontitisbehandlung in Berlin“. Eine hohe Qualität des Inhalts, die gezielte Gestaltung der Überschriften, Verlinkungen mit anderen Webseiten sowie die Optimierung sogenannter Meta-Tags in der HTML-Programmierung sind weitere Kniffe, mit denen sich die Sichtbarkeit positiv beeinflussen lässt.



What's app Doc?

Fast jeder hat es bereits getan – Symptome googlen. Mit der Zahn-App empfehlen Sie Ihren Patienten ein seriöses erstes Nachschlagewerk.

„Habe ich freiliegende Zahnhälse?“, „Wann muss ich damit zum Zahnarzt?“, „Wie wird Parodontitis behandelt?“ – Bei solchen Fragen hilft die kostenlose Zahn-App der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Baden-Württemberg. Außerdem gibt sie fundierte Tipps zur Vorsorge und liefert Antworten rund um verschiedene Behandlungen. Für zahnmedizinische Laien ebenfalls praktisch: das Lexikon zu Fachbegriffen. Das hilft dem Patienten, besser zu verstehen, was in seinem Mund los ist.



i Hier geht's direkt zur App:



3 Dinge, die ...

... die Praxis-Facebookseite zum Erfolg machen

Wer heute einen Zahnarzt sucht, fragt nicht mehr nur Freunde und Bekannte, sondern schaut sich auch in sozialen Netzwerken wie Facebook um. Hier sind drei Tipps, wie Sie die Plattform für Ihre Praxis sinnvoll nutzen:

1. Persönlichkeit: Zeigen Sie Gesicht – ob hochwertige Imagebilder oder Smartphone-Schnappschüsse. Wie sollen Fans Sie und Ihr Team wahrnehmen? Anekdoten aus dem Praxisalltag wirken nahbar und sympathisch, Berichte zu Fortbildungen des Teams zeigen Kompetenz.

2. Kontinuität: Aktualisieren Sie Ihre Seite mit zwei bis drei Posts pro Woche. So werden Sie wahrgenommen, ohne dass sich Fans belästigt fühlen. Wichtig ist, auf Fragen zeitnah zu reagieren. Auch mit kritischen Anmerkungen sollten Sie offen umgehen.

3. Regeln und rechtliche Vorgaben: Nicht fehlen dürfen das Impressum und die Anbieterkennzeichnung. Machen Sie zudem Angaben zu den Öffnungszeiten und bieten Sie Kontaktmöglichkeiten. Für Ihr Team sollten Sie einen Leitfaden mit Regeln im Umgang mit der Fanpage erstellen.



Mein Tag in ... Eritrea

„Praxisnah helfen“

Eritrea ist eines der ärmsten Länder der Welt. Um eine zahnärztliche Grundversorgung aufzubauen, engagieren sich Zahnarzt Dr. Harald Jäckle und die Freien Zahnärzte Fellbach e.V. in Eritrea und bilden junge Zahnärzte vor Ort aus.

Wie kam es zu Ihrem Engagement in Eritrea?

Ein Kollege, Dr. Würfel, ist seit 1999 in Eritrea aktiv und machte mich neugierig. Unser Verein Die Freien Zahnärzte Fellbach e.V. unterstützt seit 2001 das Eritrea Hilfswerk Deutschland e.V. finanziell. Geldspenden sind immens wichtig, reichen aber allein nicht aus, um die zahnmedizinische Versorgung nachhaltig zu verbessern. Seit März 2013 fliegt unser Team daher jedes Jahr für rund zwei Wochen nach Eritrea.

Arbeiten Sie mobil oder in einer Klinik?

In diesem Jahr habe ich auch an der Orotta School of Dental Medicine, der neuen zahnmedizinischen Fakultät in Asmara, gelehrt. Doch hauptsächlich bin ich in der 2010 eröffneten Zahnklinik in Massawa tätig. Dort haben wir bereits vor Jahren mit Geld- und Sachspenden zwei Behandlungsräume, einen Sterilisationsraum sowie ein Materiallager mit Büro eingerichtet. Da die eritreische

Inwiefern existiert dort eine medizinische Grundversorgung?

Die medizinischen Möglichkeiten sind begrenzt. Geräte stammen aus den 50er Jahren und sind häufig nur bedingt einsatzfähig. Insgesamt hat sich die Situation in den letzten Jahren durch den Einsatz von Hilfsorganisationen, vor allem deutscher, leicht verbessert. Im April 2015 besuchte uns die eritreische Gesundheitsministerin Amina Nurhussien in Fellbach. Dadurch hatten wir die Gelegenheit unsere Empfehlungen für den Aufbau einer flächendeckenden zahnmedizinischen Grundversorgung in Eritrea gemeinsam zu diskutieren. Jetzt bin ich gespannt was uns 2016 erwartet.

Darauf kann ich bei meiner Arbeit nicht verzichten:

Das Schweizer Taschenmesser

Mit den verschiedenen Werkzeugen kann ich notfalls Behandlungsgeräte reparieren.

ZA Dr. Harald Jäckle



7:00 Uhr: Jeden Tag warten bereits mehr als 30 Patienten vor der Zahnklinik.



8:00 Uhr: ZA Dr. Harald Jäckle berät die dental therapists.



10:00 Uhr: Kamelmilch mindert die Narkosewirkung, der Zahn wird trotzdem gezogen.

Verwaltung nur wenige Verbrauchsmaterialien, wie Desinfektionsmittel, zur Verfügung stellt, senden wir viele Hilfsmittel und Sachspenden schon Monate vor unserem Einsatz per Seecontainer nach Eritrea.

Was wollen Sie mit Ihrer Tätigkeit erreichen?

Der Schwerpunkt unserer Arbeit liegt auf der Aus- und Weiterbildung der einheimischen dental therapists. Die Theorie, die an der neuen Universität gelehrt wird, ist gut – in der Praxis lernen die jungen Zahnärzte aber vor allem, wie man Zähne zieht. Wir wollen den approbierten Zahnärzten mehr Praxis in der Behandlung von Zähnen vermitteln. Und die jungen Ärzte lernen schnell: Sie sind sehr interessiert an neuen Methoden und arbeiten äußerst geschickt. Es macht viel Freude, so praxisnah helfen zu können und die Lernfortschritte motivieren uns zusätzlich. Es wäre toll, wenn die Kollegen in ein paar Jahren – auch ohne unsere Hilfe – eine gute zahnärztliche Grundversorgung anbieten könnten. Unser Beitrag dazu: Wir beschaffen bessere Behandlungsgeräte und spenden Material. Neben der Ausbildung der Ärzte schulen wir Lehrer und Erzieher im Bereich Prophylaxe und verteilen jedes Jahr etwa 100.000 Zahnbürsten in Schulen und Kindergärten.

Wie sind Sie darauf gekommen Heraeus Kulzer um eine Spende zu bitten?

Ich arbeite seit fast dreißig Jahren mit Produkten von Heraeus Kulzer. Es ist mir ein Anliegen meine Berufsphilosophie, eine hohe Therapiequalität, auch in Eritrea zu gewährleisten. Nachdem ich den eritreischen Kollegen bei den letzten Reisen die Themen Prophylaxe, chirurgische Zahntentfernung, Pharmakologie und Amalgamfüllungstherapie näher gebracht habe, war dieses Jahr die Restauration mit Kompositen mein Schwerpunkt. Da ist Heraeus Kulzer meine erste Wahl.

Was sind die größten Herausforderungen vor Ort?

Man kann nicht vorausplanen. Wir haben jeden Tag ungefähr vier Stunden keinen Strom – und es ist schwierig im Dunkeln zu behandeln. Außerdem macht uns die Hitze mit etwa 40°C zu schaffen. So härten Füllungsmaterialien manchmal bereits in der Tube aus, wenn der Kühlschrank zu lange ausfällt. Hinzu kommen Kommunikationsschwierigkeiten mit Helfern und Patienten: Die Hauptsprache in Eritrea ist Tigrinya, daneben gibt es acht weitere Dialekte. Unsere

Lösung: Ein anwesender Patient übersetzt zunächst ins Tigrinische, der nächste weiter ins Englische. Notfalls verständigen wir uns mit Hand und Fuß.

„Finanzielle Unterstützung allein reicht nicht, gleichzeitig müssen wir den jungen Zahnärzten zeigen, wie es geht.“

ZA Dr. Harald Jäckle



Welche Rolle spielt Digitalisierung bei Ihrer Arbeit vor Ort?

Die Digitalisierung spielt hier kaum eine Rolle. Sim-Karten sind für Ausländer nicht verfügbar. Manche Einheimische besitzen ein Handy, das sie uns als Notfalltelefon zur Verfügung stellen. Die Internetverbindung ist instabil, was die Kommunikation nach Deutschland erschwert – wir sind dann wirklich mal weg. Doch auf meinen Laptop mit Vorlesungsfolien, die ich nutze, um zu unterrichten, konnte ich mich immer verlassen.

WIE KANN ICH HELFEN?

Spenden an das Eritrea Hilfswerk in Deutschland e.V. (EHD) kommen unter dem Stichwort „Zahnmedizin“ dem Projekt der Freien Zahnärzten Fellbach zu Gute.

Weitere Informationen zum Engagement, finden Sie unter:

 www.eritrea-hilfswerk.de

Wenn Sie Fragen zum Verein oder zu ehrenamtlichen Tätigkeiten haben, wenden Sie sich direkt an:

 harald.jaeckle@web.de



 11:00 Uhr: ZA Dr. Harald Jäckle nutzt die Mittagspause zum Unterrichten.



 13:00 Uhr: Nach der Behandlung bekommen die kleinen Patienten auch hier ein Spielzeug.



 15:00 Uhr: Dr. Jäckles Vorlesung an der Orotta School of Dental Medicine.

Anwenderkurs mit Zahnarzt Wolfgang M. Boer

Das Auge zählt

„Es sind die Kleinigkeiten, die den Unterschied zwischen schön und perfekt ausmachen“, eröffnete Zahnarzt Wolfgang M. Boer den zweitägigen Hands-On-Kurs in Filderstadt Ende April. In der noch laufenden Veranstaltungsreihe zeigt Boer interessierten Zahnärzten, wie sie direkt im Patientenmund ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen erstellen können.

„Ob eine wirklich ästhetische Zahnrestauration gelingt, hängt maßgeblich von der Form und dann erst von der Farbe ab“, betonte Boer. Daher legt er bei der Annäherung an die perfekte Form stets besonders viel Wert auf die Systematik des Modellierens.

MIT EXAKTEN SCHICHTDICKEN ZUM GEWÜNSCHTEN ERGEBNIS

Die Kontrolle der Schichtdicken aus seitlicher Perspektive ist für ihn ebenfalls ein zentraler Punkt. „Mit jeder Schicht, die ich auftrage, definiere ich den übrigen Freiraum für alle weiteren Schichten – nur mit stetiger Kontrolle erreiche ich auch das angestrebte Farbergebnis“, so Boer. Da der Gesamtfarbeindruck immer ein Mischton aus einem opakeren, hochchromatischen Dentin und einem transparenteren Schmelz ist, lässt sich das gewünschte Ergebnis nur mit exakten Schichtdicken erreichen. Boers Tipp: „Grundsätzlich nichts machen, was man nicht wirklich am Zahn gesehen hat. Bei Farben gilt: Immer etwas weniger als die Natur vorgemacht hat – zu viel Farbe sieht schrecklich aus“.

MIT GESCHULTEM BLICK

Auch die Modellation im Seitenzahnbereich folgt bei Boer einer strengen Systematik: „Ich modelliere stets Höcker für Höcker, wobei ich immer in drei Schritten vorgehe.“ Nach der Adaption des Inkrements am Kavitätenrand definiert er zuerst das Höckervolumen. Zuletzt legt Boer die Wülste durch die Definition der Parafissuren an. Hier überzeugten ihn die Venus® Komposite von Heraeus Kulzer: Aufgrund ihrer standfesten, minimal-klebrigen Konsistenz können sie länger verarbeitet werden und sind gut zu formen.

Im Seitenzahnbereich ist die Modellation besonders anspruchsvoll und wichtig: „In den Kauflächen ist nichts zufällig, sondern alles funktionell angelegt. Um mit einer Restauration die perfekte Funktion herzustellen, gilt es, die Morphologie der Kaufläche exakt wiederzugeben“, stellte Boer klar. „Die Ästhetik ist im Seitenzahngebiet der Funktion untergeordnet: Wenn die Füllung die Anforderungen der Funktion erfüllt, sieht sie automatisch wie ein echter Zahn aus.“ Genau wie im Frontzahnbereich zählt bei der Anfertigung der Seitenzahnrestauration vor allem das Auge. „Man muss nicht von den Musen geküsst sein: Die Technik ist einfach – den Blick dafür zu entwickeln ist die Herausforderung“, lautet Boers Fazit.



Step-by-step: Wolfgang M. Boer führte die interessierten Teilnehmer schrittweise zur perfekten Restauration.

Für diese Anwenderkurse mit Wolfgang M. Boer bekommen Zahnärzte 15 Fortbildungspunkte. Weitere Termine:

- Freitag und Samstag 25./26.09.2015 in Filderstadt
- Freitag und Samstag 16./17.10.2015 in Koblenz
- Freitag und Samstag 30./31.10.2015 in Kassel



Alle Fortbildungen von Heraeus Kulzer finden Zahnärzte online unter

www.heraeus-kulzer.de/zahnarztfortbildungen

Weitere Informationen erhalten Sie bei Janice Hufnagel, Koordinatorin Veranstaltungen Events Deutschland, unter

janice.hufnagel@kulzer-dental.com

PRAXISKNIFF
 ZA Wolfgang M. Boer


Ästhetik auch im Seitenzahnbereich

Wie erhalte ich eine funktionell korrekte Restauration im Seitenzahnbereich? Zahnarzt Wolfgang M. Boer erklärt, wie mittels systematischer Modellation die perfekte Form erreicht wird und warum sie eine so zentrale Rolle spielt.



Zu selten wird im Seitenzahnbereich an Ästhetik und Okklusion gedacht. Dabei ist die perfekte Modellation dort besonders wichtig und auch anspruchsvoll – denn in den Kauflächen ist nichts zufällig, sondern alles funktionell angelegt. Daher gilt: Die Morphologie der Kaufläche ist möglichst exakt wiederzugeben. Ist die Anforderung der Funktion erfüllt, führt dies

automatisch zu einem ästhetischen Ergebnis. Deswegen folgt bei mir die Modellation im Seitenzahnbereich einer strengen Systematik.

✉ kontakt@zahnarzt-boer.de

4 SCHRITTE ZUR OPTIMALEN OKKLUSALEN MODELLATION

- 1 Nachdem ich präpariert und z. B. mit iBOND® Universal gebondet habe, appliziere ich auf die gesamte Kavitätenoberfläche eine Schicht Venus® Bulk Fill. Die Höcker modelliere ich grundsätzlich einzeln. Hierbei beginne ich immer mit dem kleinsten Höcker oder dem kleinsten zu ersetzenden Volumen. Im ersten Schritt adaptiere ich Venus® Pearl am Kavitätenrand.
- 2 Im zweiten Schritt definiere ich das Höckervolumen. Dazu gehe ich mit einem Heidemann-Spatel senkrecht zur Zahnachse nach unten und adaptiere die Masse am Kavitätenboden. Dadurch wird das Volumen des Höckers gestaucht und die Form automatisch konvex. Aus der Zentralfissur entsteht zunächst ein Stück gerade ansteigende Wand – auch Überschüsse sind jetzt sichtbar und können entfernt werden.
- 3 Im dritten Schritt arbeite ich die Wülste heraus, indem ich die Parafissuren anlege. Am Kavitätenboden beginnend, ziehe ich eine feine Sonde nach oben hervor – Überschüsse nehme ich hier gleich mit weg. Parafissuren sind nie gerade, sondern immer geschwungen: So bekommen die Wülste ihre typische Tropfenform. Mein Tipp: Ich lege die Parafissuren immer übertrieben tief an, da sie beim Ausarbeiten automatisch flacher werden. Wer etwas mehr Aufwand bei der okklusalen Modellation betreibt, spart hinterher viel Zeit beim lästigen Einschleifen.
- 4 Im Fokus jeder Modellation steht die Morphologie des Zahns. Wer sich intensiv mit der Zahnform beschäftigt, sichert ein tolles Ergebnis und wird schnell feststellen, dass die Herausforderung nicht die Technik ist, sondern das Verständnis der Funktion.





Optimale Handhabung und Effizienz im Bereich des Abformens

15 Jahre Flexitime® – der Allrounder unter den A-Silikonen

Mit Flexitime® hat Heraeus Kulzer im Jahr 2000 ein Abformmaterialsystem auf den Markt gebracht, das erstmals zwei Verarbeitungszeiten in einer Viskosität vereint. Norbert Weber und Norbert Leo sind von der ersten Stunde an dabei und erzählen von der Entwicklung beim Hanauer Hersteller.

Vor 15 Jahren kam Flexitime® auf den Markt. Wie ist die Idee entstanden?

Norbert Weber: Heraeus Kulzer, früher Bayer Dental, hatte 1984 eines der ersten A-Silikonsortimente im Markt: Provil, später Provil novo mit zehn verschiedenen Produkten. Ein überaus bewährtes Sortiment, das auch heute noch viele Anhänger hat. Heraeus Kulzer und viele Mitbewerber hatten schnell- und normalabbindende Varianten im Angebot – welche sich durch ihre Verarbeitungszeit und Mundverweildauer unterschieden. Aus Kostengründen wählten Anwender jedoch häufig nur eine Variante für ihre Praxis, welche dann je nach klinischer Situation Anwendungsschwächen aufwies. Wurde eine längere Verarbeitungszeit benötigt, dann war auch die Mundverweildauer entsprechend länger, was den Patienten belastet. Sollte die Mundverweildauer kurz sein, dann mussten Anwender unter Zeitdruck arbeiten. Das brachte uns auf die Idee, die Vorteile der schnell- und normalabbindenden Materialien zu kombinieren: Lange Ver-

arbeitungszeit und kurze Mundverweildauer, also zwei Zeiten in einer Viskosität. Dieser innovative Ansatz blieb lange Zeit ein Alleinstellungsmerkmal – erst kürzlich haben Mitbewerber versucht, diese Vorteile auf anderen Wegen in ihre Produkte zu integrieren.

Was waren Ihre Ziele bei der Entwicklung von Flexitime?

Norbert Leo: Neben dem ökonomischen Aspekt sollte es flexibel in der Anwendung sein. Mit Flexitime bieten wir einen Generalisten, der mit seinem übersichtlichen Viskositätskonzept alle gängigen klinischen Situationen und Abformverfahren abdeckt. Andere Hersteller haben damals zehn oder mehr Viskositäten eines Abformmaterialsystems auf den Markt gebracht. Wir haben zunächst vier Flexitime Varianten eingeführt. So auch der Claim: Nur vier Konsistenzen für alle Abformsituationen. Diese vier Materialien – Easy Putty, Heavy Tray, Monophase und Correct Flow – sind immer noch im Markt erfolgreich.



Flexitime®

- höchste Präzision und Passgenauigkeit
- stressfreie Abdrucknahme durch intelligentes Zeit-Konzept
- beschleunigtes Abbinden bei Mundtemperatur
- vier verschiedene Viskositäten für ein breites Spektrum an Indikationen

Flexitime® Dynamix® Putty

- echte Putty Konsistenz in der Dynamix Kartusche
- einfaches, automatisches Anmischen im Dynamix Mischgerät



Dynamix®

- automatisches Mischgerät für vereinfachtes Anmischen
- sorgt benutzerunabhängig für immer gleichbleibende Qualität



Flexitime® Bite

- scanbare Bissregistrierung für universelle und puderfreie 3D-Datenerfassung der Antagonisten (CAD/CAM)
- extrahart und präzise bei ausgeprägter Thixotropie
- Verarbeitungszeit und Mundverweildauer von nur 30 Sekunden

Sie verwenden bereits unseren Klassiker
oder möchten ihn gerne testen?
Fragen Sie jetzt nach dem Jubiläumsangebot
bei Ihrem Fachberater nach.

Worauf haben Sie bei der Entwicklung Wert gelegt?

Norbert Leo: Wir wollten dem Zahnarzt die Möglichkeit geben, das Material schneller oder langsamer zu verarbeiten. Deswegen haben wir das intelligente Zeit-Konzept entwickelt: Flexitime bindet erst bei Körpertemperatur im Mund beschleunigt ab, was die Mundverweilzeit für den Patienten auf 2:30 Minuten verkürzt. Deshalb war von Anfang an klar, dass das Wort „Zeit“ im Produktnamen vorkommen sollte.

Norbert Weber: Ein weiterer wichtiger Aspekt wurde später die automatische Anmischung in einem Mischgerät: Damit konnten Anwender eine reproduzierbare und standardisierte Qualität sicherstellen. Mit Dynamix® speed haben wir die Nachfolgeneration des Gerätes im Markt, die neben der Qualität der Mischung auch ein doppelt so schnelles Befüllen der Abformlöffel ermöglicht.

Auf was sind Sie besonders stolz?

Norbert Leo: Auf die Produktion von Heraeus Kulzer – im Silikonbereich finden Sie, glaube ich, kaum jemanden mit diesem langjährigen Know-how. Daher sind wir in der Lage, Flexitime sehr exakt und zielgerichtet, in engen Bandbreiten, zu produzieren. Es ist wichtig, Produkte über Jahre hinweg konstant und in gleichbleibend hoher Qualität liefern zu können.

Norbert Weber: Für mich war die Studie der Universität Basel eine besondere Anerkennung. Von wissenschaftlicher Seite wurde uns bestätigt, dass unser Flexitime sein Versprechen der langen Verarbeitungszeit bei kurzer Mundverweildauer in allen Punkten erfüllt.

Was waren die größten Herausforderungen dabei?

Norbert Weber: Eine Herausforderung war es, dieses neue Zeit-Konzept überhaupt zu kommunizieren. Es war anders als alles, was es zuvor gegeben hatte. Wie ist es möglich, dass Flexitime eine minimale Verarbeitungszeit von 1:00 Minute hat, die auf einmal bis auf 2:30 Minuten ausgedehnt werden kann? Das Konzept war erklärungsbedürftig. Auf den Punkt gebracht: Wir haben die Mundtemperatur intelligent genutzt, um die Abbinde-Reaktion sehr gezielt zu beschleunigen.

Warum ist das Produkt Ihrer Meinung nach so erfolgreich?

Norbert Leo: Weil es mit Anwendern für Anwender entwickelt wurde und genau dem Bedarf von Zahnärzten entspricht. Wichtig ist auch, dass Kunden immer wieder neue Produkte testen wollen. Deshalb halten wir das Flexitime-Sortiment stets up-to-date: innovative Produkte, die dem Zeitgeist entsprechen, die aber gleichzeitig die über lange Zeit bewährte, standardisierte Qualität halten. Dies wird auch immer wieder durch Preise bestätigt, beispielsweise wurden wir mehrfach vom Dental Advisor ausgezeichnet.

Von Anfang an dabei

Norbert Leo, Training & Education Manager und Norbert Weber, Head of Global Product Management Division Dental Materials, waren maßgeblich an der Entwicklung des Flexitime Sortiments beteiligt und haben die Markteinführung begleitet.



Flexitime® Medium und Light Flow

- beste Fließigenschaften und höchste Hydrophilie
- individuell für jeden Behandlungsstil

Dynamix® speed

- automatische Anmischung besonders effizient
- den Löffel doppelt so schnell befüllen
- blasenfreie, reproduzierbare Mischqualität bei hoher Zeit- und Materialersparnis
- präzise Dosierung



2009

2011

2012 – heute

Flexitime® Fast & Scan Sortiment

- mit Easy Putty, Dynamix Putty, Dynamix Heavy Tray, Medium Flow und Light Flow
- effizienteres Arbeiten bei Einzelzahnversorgungen
- Fast & Scan hat eine Verarbeitungszeit von 30 bis 90 Sekunden, Monophase Pro Scan bietet mit 2,5 Minuten ausreichend Verarbeitungszeit für Monophasen-Indikationen
- direkte digitale Erfassung durch puderfreies Scannen



Dental Advisor Auszeichnungen

- Flexitime, Flexitime Fast & Scan und Dynamix speed wurden mehrfach mit Bestnoten ausgezeichnet



☛ Sämtliche Produkte des Flexitime® Sortiments finden Sie unter: www.heraeus-kulzer.de/flexitime

Neues von der EuroPerio8

Lokale Antibiose ist eine wichtige Behandlungsoption

Über 10.000 Teilnehmer besuchten die achte Konferenz der European Federation of Periodontology (EFP) in London. Auf dem weltweit größten Kongress für Parodontologie und zahnärztliche Implantologie veranstaltete Heraeus Kulzer ein mit hochkarätigen Referenten besetztes Symposium zum Update lokaler Antimikrobiotika in der Parodontaltherapie.

Nach wie vor gilt das mechanische Debridement durch Scaling und Rootplaning (SRP) als Goldstandard in der Parodontitistherapie. Dennoch können trotz eines gründlichen mechanischen Biofilmmangements einzelne entzündete Taschen mit Taschentiefen über 4 mm persistieren oder rezidivieren. Um die Grenzen und Limitationen der rein mechanischen Therapie zu überwinden und den Therapieerfolg zu unterstützen, kann zusätzlich eine systemische oder lokale Antibiose eingesetzt werden.

NEBENWIRKUNGEN REDUZIEREN, ATTACHMENTLEVEL ERHÖHEN

Gemäß von Tonetti angeführter systematischer Übersichtsarbeiten können mit ergänzend eingesetzten, systemischen Antibiotika zusätzlich mittlere Attachmentlevelgewinne von 0,3 mm erzielt werden. Auf Grund möglicher, mit systemischen Antibiotika assoziierter, unerwünschter Nebeneffekte sollte ihre Gabe jedoch nur unter strenger Indikationsstellung erfolgen. Professor Maurizio Tonetti sieht daher lokalisierte Taschen, die nicht auf initiales Scaling und Wurzelglätten (SRP) ansprechen, sowie das Management lokalisierter rezidivierender Stellen im Rahmen der Sekundärprävention als Indikationen

für die ergänzende Anwendung lokaler Antibiotika. Durch adjuvante Applikation topischer Antibiotika ließen sich vergleichbare zusätzliche Attachmentlevelgewinne erreichen wie bei der systemischen Antibiose, so Tonetti, bei gleichzeitig reduzierten möglichen Nebenwirkungen.

NICHT-CHIRURGISCHE MÖGLICHKEITEN NUTZEN

Ebenso wie Tonetti sieht Professor Peter Eickholz die lokale Antibiose indiziert bei einzelnen Taschen, die nicht auf initiales Scaling und Wurzelglätten (SRP) ansprechen, oder bei persistierenden Stellen in der unterstützenden Parodontaltherapie, um die Therapieergebnisse zu verbessern und ausgedehnten Hartgewebsverlust durch zu aggressives Scaling zu vermeiden. Anhand von Studien zeigte Prof. Eickholz wie sich durch den adjuvanten Einsatz lokaler Antibiotika, wie z. B. Ligosan® Slow Release (Heraeus Kulzer), 14-prozentiges Doxycyclin, zusätzlich Taschen in den als geheilt erachteten Bereich von ≤ 4 mm, ohne Blutung auf Sondierung überführen lassen. Insbesondere Stellen mit großen Taschentiefen von ≥ 7 mm profitieren besonders von diesem Therapieansatz. Auf diese Weise kann die Schwelle für eine chirurgische Therapie zu tieferen Taschen hin verschoben werden.



Die Professoren Maurizio Tonetti (Genova, Italien), Peter Eickholz (Universität Frankfurt) und Nicole Arweiler (Universität Marburg), diskutierten die neuesten Ergebnisse zum Einsatz topischer Antimikrobiotika zur Behandlung parodontaler Erkrankungen.



Herausforderung bei der topischen Anwendung antimikrobieller Wirkstoffe in der Parodontaltasche ist unter anderem die limitierte Größe der parodontalen Tasche, vor allem aber der kontinuierliche Austausch der Sulkusflüssigkeit. Professor Tonetti betonte, dass für erfolgreiche lokale Behandlungen eine kontrollierte Abgabe des Wirkstoffs in therapeutisch wirksamer Konzentration über einen ausreichend langen Zeitraum wichtig sei. Gewährleistet wird dies durch ein geeignetes Trägermedium. Für Ligosan® Slow Release wurde eine kontinuierliche Freisetzung des Wirkstoffs am Wirkort in aus-

reichend hoher Konzentration für mindestens 12 Tage nachgewiesen. Der Wirkstoff Doxycyclin reduziert die Anzahl von Parodontitis-Leitkeimen und wirkt zusätzlich dem entzündlichen Abbau von Bindegewebe und Knochen entgegen.

BEDARF AN STUDIEN IST HOCH

Professor Tonetti gab zudem Ausblick auf erste Ergebnisse zum Einsatz lokaler Antibiotika in der regenerativen Parodontistherapie. Eine ungünstige Mikroflora kann verhindern, dass das klinische Attachment-Niveau infolge regenerativer Maßnahmen (GTR) signifikant steigt. Laut Tonetti ist es denkbar, dass eine lokale Antibiose im Vorfeld des Eingriffs einen günstigen Effekt auf das Therapieergebnis hat, indem die Taschen im Operationsbereich desinfiziert werden und die Zahl der Mikroorganismen zusätzlich reduziert wird. Das Gewebe könne dadurch konditioniert und einer Schädigung der Papillen im Rahmen des Eingriffs möglicherweise vorgebeugt werden. Da diese Indikation bei lokalen Antibiotika bislang nicht zugelassen ist, besteht hier Bedarf für weitere Studien. Ebenso im Bereich des Einsatzes lokaler Antibiotika in der nicht-chirurgischen Therapie von Periimplantitis: Insbesondere die Beschaffenheit der Implantatoberflächen bereitet Schwierigkeiten bei der Reinigung und begrenzt die Effektivität der rein mechanischen Therapie. Nach Meinung von Professor Nicole Arweiler sollte deshalb geprüft werden, ob Therapieansätze aus der Parodontologie auf die Behandlung initialer Periimplantitis übertragen werden können. So wurde bereits gezeigt, dass sich Sondierungsblutungen und -tiefen durch systemische und lokale Antibiose signifikant reduzieren lassen.



Parodontistherapie: Lokalantibiotikum Ligosan® Slow Release

Kleinere Taschen seit fünf Jahren – Feiern Sie mit!

Mit Ligosan® Slow Release hat Heraeus Kulzer 2010 neue Wege in der adjuvanten Therapie chronischer und aggressiver Parodontitis beschritten. Das Lokalantibiotikum ergänzt die nicht-chirurgische Standardtherapie durch Scaling & Rootplaning ab einer Taschentiefe von ≥ 5 mm: Es verbindet den klinisch bewährten Wirkstoff Doxycyclin (14-prozentig) mit einer patentierten, gelartigen Darreichungsform.

WESENTLICHE VORTEILE FÜR ALLE BETEILIGTEN

Für Patienten: geringe systemische Doxycyclin-Belastung.

Für Anwender: unkomplizierte Behandlung. Das Gel wird einmalig, direkt und einfach appliziert – kein Compliance Problem. Kontinuierliche Freisetzung des Wirkstoffs am Wirkort in ausreichend hoher Konzentration für die Dauer von mindestens 12 Tagen.

Feiern Sie mit uns und besuchen Sie uns an unserem Stand während der Herbstmessen!



Abutments und Implantate sicher kombinieren

Möglichkeiten ausschöpfen

Implantatbrücken oder Einzelabutments mit Anschlussgeometrien für verschiedene Implantatsysteme erleichtern die Behandlung. Gerade bei Patienten mit verschiedenen Implantaten erleichtert das die Versorgung. Worauf Anwender dabei achten sollten, erklärt Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder, Fachanwalt für Medizinrecht.

Was sollten Zahnärzte bei der Kombination beachten?
Entscheidend ist, mit welchen Produkten die einzelnen Systemteile laut CE-Zertifizierung kombiniert werden dürfen, die sogenannte Zweckbestimmung der jeweiligen Hersteller. Sie regelt, ob und mit welchen anderen Produkten das Implantatteil verbunden werden darf. Wenn die Kombination durch die benannte Prüfstelle zugelassen ist und mit der CE-Kennzeichnung versehen ist, stellt sie für den Anwender kein rechtliches Risiko dar. Die Zweckbestimmung finden Anwender in der Gebrauchsanweisung. Wer sich an die Zweckbestimmung der Hersteller hält, kann die Behandlungsmöglichkeiten neuer, flexibler Implantatlösungen in seiner Praxis voll ausschöpfen.

Wer haftet im Schadensfall?
Grundsätzlich gilt: Jeder Hersteller haftet für Mängel seines Produktes. Das gilt auch, wenn dieses mit anderen Teilen kombiniert wird. Der Zahnarzt haftet, wenn er Produkte entgegen den Herstellervorgaben verbindet oder seinen Patienten eine Therapiemaßnahme außerhalb der Zweckbestimmung empfiehlt und dadurch ein Schaden entsteht.

Was raten Sie Zahnärzten im Schadensfall?
Zunächst sollten sie ihre Haftpflichtversicherung informieren. Diese übernimmt die Regulierung. Vermeiden sollten Zahnärzte Aussagen zu vermuteten Schadensumständen. Bei Problemen mit einem verwendeten Produkt sollten sie den oder die betroffenen Hersteller informieren, um die Haftung zu klären.



„Wer sich an die Zweckbestimmung hält, ist auf der sicheren Seite.“

Dr. Karl-Heinz Schnieder, Fachanwalt für Medizinrecht

i Weitere Informationen zur sicheren Kombination von Implantatteilen fasst das Q&A von Heraeus Kulzer zusammen: www.cara-kulzer.de/fremd-abutments.

Urteil bestätigt Verfahrenspatent

Patentierete Implantatlösungen

Mit der cara I-Bridge®, der cara I-Bar® und den cara I-Butment® bietet Heraeus Kulzer Anwendern Implantatbrücken sowie Einzelabutments mit abgewinkeltem Schraubenkanal. Diese Produkte sowie deren Herstellung sind seit 2010 durch ein europäisches Patent geschützt. Anfang Dezember 2014 wurde vor dem Europäischen Patentamt in München die Rechtsgültigkeit des Patentbesitzes im Rahmen eines Einspruchsverfahrens geprüft. In den zweitägigen Verhandlungen verteidigte der Hanauer Dentalhersteller das Verfahrenspatent auf die Fertigung von Implantatsuprastrukturen mit gefrästem abgewinkeltem Schraubenkanal. Das gegenüber der ursprünglichen Fassung unveränderte Verfahrenspatent läuft bis 2027.

Für alle gängigen Implantatsysteme!



Die patentierten Implantatsuprastrukturen cara I-Bridge®, cara I-Bar®, cara I-Butment® und cara YantaLoc® sind durch passende Anschlussgeometrien mit Implantaten verschiedener Hersteller kompatibel und für alle gängigen Implantatsysteme verfügbar. Das gibt Anwendern mehr Freiheit in der Implantatversorgung. Die aktuelle Plattformübersicht der unterstützten Implantatsysteme finden Sie unter www.cara-kulzer.de. Bei Fragen zu den cara I-Produkten helfen die Außendienstmitarbeiter von Heraeus Kulzer jederzeit weiter, persönlich, telefonisch unter der Service-Hotline 0800.4372522 oder per E-Mail unter cadcam@kulzer-dental.com.

Unsere attraktiven Angebote auf einen Blick

Heraeus Kulzer Aktionsspecials

Unsere Angebote bestellen Sie ganz einfach über unsere Homepage www.heraeus-kulzer.de im Bereich „Aktionsangebote für Zahnärzte“, per E-Mail (s. u.) oder natürlich über den für Sie zuständigen Berater im Außendienst.

Lernen Sie unser iBOND Universal kennen!

iBOND®

iBOND Universal Intro Kit zum Preis von 129,00 € statt ~~164,60 €~~¹

Sie sparen
21 %²

- 1 x Flasche à 4 ml iBOND Universal
- 1 x Flasche à 4 ml iBOND Ceramic Primer
- 1 x 2,5 ml iBOND Etch 35 Gel
- 25 Applikationstips grün (dünn)
- 25 Applikationstips rot (standard)
- 10 Kanülen
- Vorlageschale, Arbeitskarte



Angebot gültig bis **31. Dezember 2015***. Bei Bestellungen bitte den Hinweis **HDN-002/01-iBOND Universal Intro Kit** sowie **Namen** und **Ort** Ihres **Handelspartners** angeben.

Unser beliebtes Aktionspaket für Venus Bulk Fill

Venus®

Venus Bulk Fill Pediatric Kit für 97,60 € statt ~~141,60 €~~¹

Sie sparen
31 %²

- 4 x 1,8 g Spritzen Venus Bulk Fill
- 1 x 2 ml iBOND Self Etch Flasche
- 20 Kanülen
- 1 von 6 verschiedenen Fingerpuppen



Angebot gültig bis **31. Dezember 2015***. Bei Bestellungen bitte den Hinweis **HDN-002/02-Venus Bulk Fill Pediatric Kit** sowie **Namen** und **Ort** Ihres **Handelspartners** angeben.

Unser Nadelangebot für Sie!

SOPIRA®

SOPIRA® Carpule Free Flow Kanülen – kaufe 6, zahle 5! für 92,00 € statt ~~110,40 €~~¹

Sie sparen
17 %²

Erstklassiger Stahl und innovativer Schliff zeichnen unsere gewebeschonenden Kanülen aus. Sie ermöglichen Zahnarzt und Patient eine angenehme und komfortable Behandlung unter besten Bedingungen:

- Größtes Dentalkanülensortiment
- 3-facher Facettenschliff
- Spezielle ILA-Nadeln
- Sichere Handhabung
- Praktische Längen-Farbcodierung der Nadellängen (8mm bis 38mm)

Kaufen Sie jetzt **6 Packungen SOPIRA® Carpule Free Flow Kanülen zum Preis von 5!**



Angebot gültig bis **31. Dezember 2015***. Bei Bestellungen bitte den Hinweis **HDN-002/03-SOPIRA Nadeln** und die **Nadellänge/-ausführung** sowie **Namen** und **Ort** Ihres **Handelspartners** angeben.

Bestellen Sie per E-Mail unter HD.DM-Backoffice-Dentistry@kulzer-dental.com mit Nennung des entsprechenden Aktionscodes.

* Wechselnde Angebote gültig ab sofort bis Ende 2015 und nur solange der Vorrat reicht. Angebote gelten nur für Kunden mit Geschäftssitz in Deutschland. Alle genannten Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind eine unverbindliche Preisempfehlung der Heraeus Kulzer GmbH. Lieferung und Berechnung der Waren der Kitangebote erfolgen über Ihren Handelspartner. Es gelten die Kitpreise Ihres Handelspartners. Im Rahmen des Nadelangebots wird der Rabatt ausschließlich in Form eines Naturalrabatts gewährt und das Rabattprodukt direkt von Heraeus Kulzer versendet. Die zugrundeliegenden fünf Nadel-Produkte werden von Ihrem Handelspartner geliefert. Hierfür gelten ausschließlich dessen Preise. Irrtum und Preisänderungen vorbehalten.

¹ Unverbindliche Aktionspreisempfehlung der Heraeus Kulzer GmbH ggü. der unverbindlichen Preisempfehlung bei Einzelkauf; jeweils zzgl. der gesetzlichen MwSt. Gültig ab sofort bis 31.12.2015.

² Preisvorteil ggü. der unverbindlichen Preisempfehlung der Heraeus Kulzer GmbH. Gültig ab sofort bis 31. Dezember 2015.

Fax-Antwort an 06181 9689-2991

Heraeus Kulzer GmbH · Grüner Weg 11 · 63450 Hanau

Kunden-Nr. _____

Praxis _____

Ansprechpartner _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Immer gut informiert und umweltschonend: **News per E-Mail empfangen!**

- Ja, ich möchte künftig Informationen aus dem Hause Heraeus Kulzer schnell und umweltschonend per E-Mail erhalten:
- Ja, ich möchte künftig die HeraDent eNews, den Online-Newsletter für die Zahnarztpraxis, bekommen:

E-Mail-Adresse

(Bitte gut leserlich in Druckbuchstaben schreiben)

Mit meiner Unterschrift willige ich in die Speicherung und Verarbeitung meiner personenbezogenen Daten (Name, Adresse und eMail-Adresse) für Zwecke der Beratung durch die Heraeus Kulzer GmbH ein. Wenn ich mich auf der Heraeus Kulzer Webseite für Newsletter anmelde oder Informationen zu Produkten und Dienstleistungen anfordere, wird Heraeus Kulzer meine personenbezogenen Daten unter Umständen dazu nutzen, die eMail-Aussendungen für mich zu optimieren und mir weitere Informationen per eMail zu zusenden. Falls ich hiermit nicht einverstanden sein sollte, kann ich dies jederzeit mitteilen, damit Heraeus Kulzer meine personenbezogenen Daten entsprechend sperren bzw. löschen kann. Ich kann mich von den Mailings selbstverständlich jederzeit wieder abmelden.

BITTE NICHT VERGESSEN!

Ort, Datum _____ Unterschrift/Stempel _____

Ich wünsche weitere Informationen zu:

- iBond® Universal Flexitime® Ligosan® Venus® cara YantaLoc®

Sonstiges: _____

Pharmazeutische Information

Ligosan Slow Release, 14 % (w/w), Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival), Wirkstoff: Doxycyclin

Zusammensetzung: 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260 mg Ligosan Slow Release.

Wirkstoff: 1g Ligosan Slow Release enthält 140,0mg Doxycyclin entsprechend 161,5mg Doxycyclinhydrochlorid. Sonstige Bestandteile: Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glykolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glykolsäure] (niedrigviskos).

Anwendungsgebiete: Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von ≥ 5 mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie.

Gegenanzeigen: Bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion.

Nebenwirkungen: Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind: Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummi-artiger“ Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich.

Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort: Überempfindlichkeitsreaktionen, Urticaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden.

Verschreibungspflichtig.

Pharmazeutischer Unternehmer: Heraeus Kulzer GmbH, Grüner Weg 11, 63450 Hanau

Stand der Information: 07/2013