

# HeraDent News

Der Newsletter für die Zahnarztpraxis

Nr. 1 · Juni 2016

## Praxis in Balance

Prof. Inv. Dr. Martin Jörgens schildert, welche Anforderungen Praxisinhaber im Blick haben sollten. *Seite 6*

### ■ ABFORMUNG

Ein System zeigt, wie jede Herausforderung gemeistert werden kann.

*Seite 14*

### ■ AUFKLÄRUNG

Eine Kursreihe vermittelt, welche Vorteile lokale Therapien bieten.

*Seite 18*

### ■ ANPASSUNG

Ein Halteelement mit geringerer Bauhöhe gibt noch mehr Freiraum.

*Seite 20*

# In dieser Ausgabe



**EDITORIAL** ————— 3

**AKTUELLES** ————— 4

Einfache Anmeldung, kostenfreie Hotline  
Ein Jahr soziale Medien  
Kurse zur Dentalfotografie

**FOKUS** ————— 6

Der ganz normale Praxisalltag



**BLICKPUNKT PRAXIS** ————— 9

Buntes  
Für den Notfall gerüstet  
Mein Tag in... der Bundeswehr-Praxis

**INDIREKTE RESTAURATION** ————— 14

Flexitime®: Abformung für alle Fälle

**PRAXISKNIFF** ————— 16

Dr. Thomas Körner: CMD-Check



**DENTAL PHARMA** ————— 18

Intraligamentäre Anästhesie mit Sopira®

**PROTHETIK** ————— 20

Neues von cara

**DIREKTE RESTAURATION** ————— 22

iBOND Universal überzeugt

**LESERUMFRAGE** ————— 23

**IHR DRAHT ZU UNS** ————— 24

## IMPRESSUM

HeraDent News 1/2016  
Herausgeber:  
Heraeus Kulzer GmbH  
Mitsui Chemicals Group  
Dental Materials  
Grüner Weg 11, D-63450 Hanau  
E-Mail: info.dent@kulzer-dental.com  
Tel.: 0800.43723-368 (0800-HeraDent)

Redaktion: Jenni Caputo-Kreißl (verantwortlich),  
Udo Friese, Janice Hufnagel, Bianca Laubach,  
Norbert Leo, Dr. Andrea Leyer, Ursula Schäfer,  
Stefanie Strutz  
Extern: Prof. Dr. Eike Glockmann, Dr. Thomas Jehle,  
Prof. Inv. Dr. Martin Jörgens, Dr. Thomas Körner,  
Dr. Ralf Kulick, Dr. Matthias Lotz, Dr. Christiane  
Reinke, Otmar Siegele, Wolfgang Weisser

Geschäftsführer: Akira Misawa  
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, Shutterstock:  
S. 1/Pixsooz, S. 3/Poprotsky Alexey, S. 4/pixelstock,  
S. 6/Menna, S. 9/www.BillionPhotos.com, S.22/  
fotogestoeber, S. 23/Sophi photo; S. 7–8 Dental  
Specialists, S. 2 und 10–11 Heraeus Kulzer/picture  
alliance/Erichsen, S. 2 und 12–13 Bundeswehr/

Reinke, Vennemann, S. 18–19/Heraeus Kulzer/  
picture alliance/Erichsen, S. 22/dental advisor  
Druck: RheinMail GmbH, 56154 Boppard

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,

per Definition ist der Zahnarzt „jemand, der Zahnmedizin studiert hat und Erkrankungen der Zähne behandelt“. Sein Tätigkeitsfeld umfasst heute jedoch weit mehr als die Prävention, Diagnose und Therapie von Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen. Besonders in der eigenen Praxis kommen zahlreiche organisatorische Aufgaben hinzu: Finanzplanung, Terminkoordination, IT-Pflege, Qualitätsmanagement. Darüber hinaus sind Sie sowohl für die Anleitung und Fortbildung als auch für das Wohlergehen Ihrer Mitarbeiter verantwortlich. Zudem verlangen Ihre Patienten individuelle Aufmerksamkeit. Es reicht also nicht mehr, ausschließlich auf die Zahngesundheit zu achten – der gesamte Mensch und die damit verbundene Lebensqualität stehen im Fokus.

Als Key Account Manager bin ich mit vielen Behandlern im Gespräch und weiß um die Themen, die sie umtreiben. Deshalb freut es mich, dass wir Ihnen mit dieser Ausgabe der HeraDent News viele interessante Anregungen geben können. So schildert Prof. Inv. Dr. med. dent. Martin Jörgens, einer von drei Inhabern der Gemeinschaftspraxis „Dental Specialists“ in Düsseldorf, welche Fertigkeiten für die Beratung der Patienten besonders ausschlaggebend sind. Wie werden die alltäglichen Herausforderungen am besten bewältigt? Welche Fertigkeiten sind für die Beratung der Patienten besonders ausschlaggebend? Antworten hierzu finden Sie auf Seite 6.

Darüber hinaus erfahren Sie ab Seite 10, wie Sie sich auf einen Ernstfall in der Praxis vorbereiten können und was in einer plötzlichen Notsituation zu beachten ist. Auf Seite 16 erhalten Sie zudem hilfreiche Tipps für die Anwendung von Lokaltherapien.

Neben interessanten Einblicken in die Arbeit Ihrer Kollegen, freuen wir uns, Ihnen mit dieser Ausgabe Hilfestellungen und Tipps für den Praxisalltag mitzugeben.




**Udo Friese**  
Key Account Manager  
bei Heraeus Kulzer

### SCHREIBEN SIE UNS!

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

✉ [heradentnews@kulzer-dental.com](mailto:heradentnews@kulzer-dental.com)



In der Praxis gemeinsam an einem Strang ziehen. Lesen Sie mehr auf Seite 9.

Dental-Fortbildungen 2016

## Jetzt online anmelden

Mit einer neuen, thematisch gegliederten Übersicht macht Heraeus Kulzer Zahnärzten die Wahl der passenden Fortbildung jetzt noch einfacher. Auf [www.heraeus-kulzer.de/zahnarztfortbildungen](http://www.heraeus-kulzer.de/zahnarztfortbildungen) finden Behandler alle Informationen zu den Dental-Fortbildungen und können sich direkt online anmelden. Ein praktisches Ampel-System zeigt dabei, ob noch Plätze frei sind: Grün bedeutet, dass der Kurs noch nicht voll ist. Wird ein Kurs gelb angezeigt, sind nur noch wenige Plätze verfügbar. Bei bereits ausgebuchten Kursen zeigt die Ampel rot an.

Der Dentalhersteller bietet zudem neue Service-Themen: Neben Fachvorträgen und Hands-on-Kursen zu den klassischen Produkt- und Indikationsthemen – wie moderne Füllungstherapie, intraligamentäre Anästhesie, Parodontitis-Therapie oder Frontzahnästhetik – können Zahnärzte nun auch ihre unternehmerischen Kompetenzen mit Unterstützung von Heraeus Kulzer stärken. Die Themen reichen von der erfolgreichen Kommunikation in der Gesundheitsberatung, den Umgang mit Patienten, Abrechnungsfragen, Motivations-Coaching sowie betriebswirtschaftlichen Kenntnissen bis zur Qualitätssicherung.

▼ Dental Fortbildung, Prof. Dr. Nicole Arweiler

- ▼ Möglichkeiten und Grenzen der nicht-chirurgischen Parodontitis-therapie. Wie effektiv sind antimikrobielle Begleittherapien?

Termin	Referent		Preis	
14.09.2016 in Frankfurt	Prof. Dr. med. dent. Nicole Arweiler Fortbildungspunkte: 4	●	125,00 € zzgl. MwSt <a href="#">anmelden</a>	🖨️
21.09.2016 in Braunschweig	Prof. Dr. med. dent. Nicole Arweiler Fortbildungspunkte: 4	●	125,00 € zzgl. MwSt <a href="#">anmelden</a>	🖨️

## Kostenlose Hotline

## Wie kann ich Ihnen helfen?

Ob Fragen zu zahnärztlichen Produkten und deren Anwendung oder zu Bestellungen und Lieferterminen: Unter der kostenlosen Hotline erhalten Behandler und Praxis-Mitarbeiter Antworten auf ihre Fragen. Das Service-Team steht montags bis freitags, von 8.00 Uhr bis 17.00 Uhr zur Verfügung.

☎ 0800.4372-3368

☎ 0800.HERADENT

## WUSSTEN SIE, DASS

die Facebook-Seiten von Heraeus Kulzer und der cara Markenbotschafterin Cara Kulzer seit ihrem Start Anfang vergangenen Jahres gemeinsam bereits

# 49.487

Fans haben (Stand: 23.05.2016)? Mit Expertentipps, Branchennews, Produktangeboten, Terminhinweisen und humorvollen News haben sich beide Seiten als Plattformen für die Dentalbranche etabliert.

## Dentale Fotografie aus der Praxis

# Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

Ob zur Kommunikation mit Patient und Labor oder zur Dokumentation: Hochwertige Aufnahmen sichern die Qualität in der Praxis. In Workshops aus dem Fortbildungs-Programm von Heraeus Kulzer zeigt ZTM Wolfgang Weisser, wie Behandlern professionelle Fotos gelingen.

„Medizinische und ästhetische Informationen in Fotos festzuhalten, ist heute fester Bestandteil der Arbeit in Praxis und Labor“, weiß Fototrainer Wolfgang Weisser. In seinen Workshops zur professionellen Dentalfotografie veranschaulicht der Zahntechnikermeister, warum professionelle Aufnahmen für Zahnarzt, Zahntechniker und Patient so wichtig sind. So können sich die drei Parteien anhand von Bildern besser verständigen, die Behandlungsplanung besprechen und Wünsche artikulieren. Des Weiteren müssen Befunde und Behandlungsmaßnahmen zunehmend sorgfältig dokumentiert werden.

„Nach einer falschen Bissnahme ist eine fehlerhafte Bestimmung der Farbe das größte Ärgernis für Patient, Zahnarzt und Zahntechniker“, gibt Weisser zu bedenken. Nur wenn bereits in der Praxis die verschiedenen Zonen im Zahn erkannt und in Fotos festgehalten werden, kann das Labor eine Restauration herstellen, die sich harmonisch in die natürliche Zahnreihe eingliedert. Dabei ist es für die Dokumentation der Zahnfarbinformationen elementar, den richtigen Bildausschnitt zu wählen. Behandler müssen dazu nah an das Objekt herantreten und wichtige Merkmale formatfüllend aufnehmen.

Für das passende Equipment nennt Weisser drei wichtige Hilfsmittel: Neben einer Hintergrundfolie zum Freistellen dürfen Wangenhalter und Mundspiegel bei der Dentalfotografie nicht fehlen. Beide sollten an den Rändern mit

Vaseline eingecremt werden, um die empfindlichen Lippen und Mundschleimhäute zu schonen. Da herkömmliche Blitzgeräte aufgrund des geringen Abstandes zum Motiv über dieses hinweg leuchten würden, empfiehlt der Referent laterale oder Ringblitze. Diese können zudem mit Papier abgedunkelt werden, um den Aufnahmen eine angenehme Atmosphäre zu verleihen.

## VOM EXPERTEN LERNEN

An zwei Terminen gibt ZTM Wolfgang Weisser Behandlern in diesem Jahr Tipps zur professionellen Dentalfotografie. Teilnehmende Zahnärzte erhalten neun Fortbildungspunkte.

Informationen und Anmeldungen unter

 [www.heraeus-kulzer.de/  
zahnarztfortbildungen](http://www.heraeus-kulzer.de/zahnarztfortbildungen)



und direkt bei Janice Hufnagel

 [janice.hufnagel@kulzer-dental.com](mailto:janice.hufnagel@kulzer-dental.com)  
 **06181.9689-2585**

Samstag, 10.06.2016 in Hamburg  
Dienstag, 21.10.2016 in Hartenstein



**Optimale Lichtverhältnisse:** Mit einem Lateralblitz, hier mit einfachem Papier abgedunkelt, erscheinen die Aufnahmen kontrastreich und scharf.



**Perfekte Form:** Um die Zahnsituation von labial aufzunehmen, eignen sich spezielle Mundspiegel, die dem Intraoralraum optimal angepasst sind.



## Tipps für eine erfolgreiche Praxis

# Sind Sie ein Allrounder?

Beratungs-, Management- und IT-Spezialist – der Zahnarzt ist mehr als ein Behandler.

Prof. Inv. Dr. med. dent. Martin Jörgens, einer von drei Inhabern der Gemeinschaftspraxis „Dental Specialists“ in Düsseldorf, möchte seine Erfahrungen mit Kollegen teilen.

*Behandler stehen in der eigenen Praxis vor vielen verschiedenen Aufgaben. Welche stellen aus Ihrer Sicht heute die größten Herausforderungen dar?*

Diese liegen für mich definitiv in der Praxis- und Personalführung. Mit der Praxisgründung ergeben sich gleichzeitig jede Menge neue Aufgaben. Wie erreiche ich ein gutes Verhältnis zwischen Angestellten und Vorgesetztem? In welchen betriebswirtschaftlichen Inhalten sollte ich mich auch als Zahnarzt gut auskennen? Mit derartigen Fragen muss sich automatisch Jeder auseinandersetzen. Eine besondere Herausforderung besteht zudem im täglichen Kontakt mit den verschiedensten Patientengruppen – gerade direkt nach dem Studium eine schwierige Aufgabe. Den optimalen Umgang einzuschätzen, erfordert eine gewisse Erfahrung. Beispielsweise auf das Thema „Angstpatienten“ werden Studenten nicht vorbereitet.

*„Zusätzliche Qualifikationen, die nicht während des Studiums gelehrt werden, können durch spezielle Fortbildungen erworben werden.“*

Prof. Inv. Dr. med. dent. Martin Jörgens

*Wie haben Sie diese „Lücken“ gefüllt?*

Im Bereich Praxis- und Personalführung habe ich verschiedene Fortbildungen besucht. Den Rest musste ich mir nach dem Prinzip „Learning by doing“ aneignen. Für spezifische Fragen der Patienten rund um die Abrechnung und zum Qualitätsmanagement haben wir in unserer Praxis kompetente Ansprechpartner. Es herrscht hoher Aufklärungsbedarf beim Thema Kosten. Moderne Behandlungen, wie zum Beispiel die photothermische Therapie, werden bei Risikopatienten teilweise von der Krankenkasse übernommen. Viele Patienten wissen das nicht und finden bei uns eine erste Anlaufstelle für derartige Nachfragen. Im Bereich Qualitätsmanagement informieren wir beispielsweise darüber,

dass wir nur mit zertifizierten Meisterlaboren aus Deutschland zusammenarbeiten oder neue Verfahren, wie die digitale Volumentomographie, standardmäßig einsetzen.

*Wie häufig wird diese Beratung wahrgenommen?*

Das Telefon steht fast keine Minute still. Die Auskünfte, gerade zum Thema Abrechnung, finden hohen Anklang. Ob eine Kostenübernahme der Krankenkasse erfolgt, und wie hoch diese ist, spielt für viele Patienten eine zentrale Rolle. Das ist ausschlaggebend für die Wahl der Behandlung.

*Und wie begegnen Sie Angstpatienten?*

Hier habe ich mit der Zeit gelernt, auf die Körpersprache der Patienten zu achten. Ein gewisses Maß an Einfühlungsvermögen ist gerade für den Umgang mit Angstpatienten sehr wichtig. Wenn ich Anzeichen für Panik erkenne, kann ich diesen direkt entgegenwirken und den Patienten beruhigen. In der Beratung ist es empfehlenswert, Angstpatienten Optionen wie Dämmer Schlaf oder Vollnarkose für die Behandlung anzubieten. Wir möchten, dass sich die Patienten in unserer Praxis wohl fühlen und stellen uns auf die jeweiligen Bedürfnisse ein.



**Ein starkes Team:** Prof. Inv. Dr. med. dent. Martin Jörgens und seine Kollegen Dr. med. dent. Caroline Kentsch und Prof. Inv. Dr. med. dent. Marcel A. Wainwright der Praxis „Dental Specialists“ in Düsseldorf.

*Welche anderen Patientengruppen verlangen besonderes Feingefühl?*

Ältere Patienten. Sie wollen umfassend beraten werden und ihre Möglichkeiten kennen. Oft handelt es sich nicht um die eine Behandlung, sondern um kombinierte Therapien. So kommt zu einer Implantat-Versorgung zum Beispiel die Behandlung einer Periimplantitis hinzu. Zudem legen auch ältere Personen immer größeren Wert auf die Ästhetik.

*Welche Leistungen werden hier gewünscht?*

Das reicht von der ästhetischen Kieferorthopädie über Implantat-Versorgungen, wie beispielsweise Non-Prep Veneers und Vollkeramik, bis hin zur kosmetischen Zahnkorrektur. Heute gibt es in diesem Feld sehr viele Möglichkeiten. Die höchste Nachfrage haben wir bei der Zahnaufhellung. Hier bieten wir unseren Patienten ein Top-Bleaching nach EU-Richtlinien. Dank modernster Techniken, unter anderem aus der Laserzahnheilkunde, sind wir rundum gerüstet und versorgen auch regelmäßig internationale Patienten.

*„Wir möchten, dass sich die Patienten in unserer Praxis wohl fühlen und stellen uns auf die jeweiligen Bedürfnisse ein.“*

*Prof. Inv. Dr. med. dent. Martin Jörgens*

*Wie schaffen Sie es, in Bezug auf neue Techniken auf dem Laufenden zu bleiben?*

Meine Kollegen und ich pflegen ein gutes Netzwerk aus nationalen und internationalen Kontakten. Dabei handelt es sich auch um Ansprechpartner aus der Industrie und der Forschung. So sind wir permanent über neue Produkte oder Techniken im Bilde. Neben dem ständigen Austausch



**Bei der Behandlung:** Das Team der „Dental Specialists“ bietet seinen Patienten modernste Techniken und Materialien

mit Kollegen nutze ich natürlich auch das Internet zur Recherche. Zudem gehe ich regelmäßig zu Fortbildungen und informiere mich auf Kongressen – vorrangig zu modernen, digitalen Themen.

*Also ist Ihre Praxis bereits an den „digitalen Wandel“ angepasst?*

Komplett! Wir haben insgesamt 23 Computer in der Praxis und erfassen alle Patientendaten digital. Auch bei der Behandlung setzen wir auf digitale Technologien: 3D-Diagnostik, High-Tech-Zahnersatz, Laser, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Es ist uns wichtig, modernste medizinische Geräte, Instrumente und Materialien zu verwenden. Außerdem informieren sich auch Patienten über ihre Optionen und sprechen uns gezielt darauf an.

*Was wird momentan besonders nachgefragt?*

Ein Beispiel ist die Funktionsdiagnostik und -therapie: Obwohl wir CMD bereits seit Jahren in der Praxis behandeln, steigt die Patientennachfrage in diesem Bereich zurzeit stark. Daher haben wir die Funktionsdiagnostik als Sonderleistung auf unserer Website explizit erwähnt. Die Patienten sollen sofort sehen, was unser Portfolio enthält. Es ist nicht selbstverständlich, sich umfassend mit CMD auszukennen. Im Studium wird dazu leider kaum Wissen vermittelt.

*Was raten Sie Absolventen für ihren Berufseinstieg?*

Ihre Stärken weiter zu entwickeln und sich damit auf dem Markt zu positionieren. Zusätzliche Qualifikationen, die nicht während des Studiums gelehrt werden, können durch spezifische Fortbildungen erworben werden. Das ist gerade in der eigenen Praxis wichtig.



**Bei der Beratung:** Patienten erhalten eine ausführliche Erklärung und bereits einen Ausblick auf das geplante Ergebnis.

## Nachhaltige Mitarbeitermotivation

Ein zufriedenes Team sorgt für eine angenehme Arbeitsatmosphäre in der Praxis. Zusatzprämien oder Auszeichnungen wie „Mitarbeiter des Monats“ greifen hier lediglich kurzfristig. Nur, wer die Motivation seiner Mitarbeiter nicht aus den Augen verliert, profitiert langfristig: Regelmäßiges Feedback auf die geleistete Arbeit, Anerkennung und Vertrauen bilden die Basis. Vorgesetzte sollten Präsenz und Interesse zeigen, Informationen teilen und gegebenenfalls Probleme ansprechen. Zudem braucht der Mitarbeiter Ziele und Aufgaben, die ihn herausfordern, aber nicht überfordern. Schulungen können dabei helfen, Fähigkeiten weiterzuentwickeln und bieten gleichzeitig Abwechslung. Was den Einzelnen am besten motiviert, ist oft individuell. So schaffen es Praxisinhaber, ein starkes Team zu bilden.

## 3 Dinge, die ...

... für Praxisinhaber neben der Behandlung relevant sind

Von der Uni in die Praxis: Im Studium lernen Zahnärzte, wie sie ihre Patienten bestmöglich versorgen. Um erfolgreich eine Praxis zu führen, sind zusätzliche Kenntnisse hilfreich. Hier sind drei Dinge, die ein Praxisinhaber beherrschen sollte.

- 1. Abrechnung:** Halten Sie Ihre Kosten im Blick – langfristige Planung ist der Schlüssel zur erfolgreichen Praxis. Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre und des Rechts sind unerlässlich – vor allem bei der Abrechnung.
- 2. Zeitmanagement:** Patiententermine von unterschiedlicher Behandlungsdauer, Mitarbeitertermine und Fortbildungen wollen gut koordiniert sein. Nutzen Sie am besten ein Zeitplanungs-Tool.
- 3. Qualitätsmanagement:** Effektivität und Effizienz seiner Arbeit zu prüfen ist Pflicht. Dokumentieren Sie Prozesse und legen Sie Schritte für jede Behandlung fest. So können Arbeitsabläufe optimiert werden. Das ist gut für die Patienten und spart auch noch Geld.

## Mit Goldzähnen Gutes tun!

Mit Zahnersatz aus Edelmetall sind Patienten etwa 15 Jahre lang versorgt – doch auch danach können Behandler Goldzähne noch für gute Zwecke einsetzen: Wer sein Altgold einer karitativen Organisation spendet, dem erlässt Heraeus Kulzer die Scheidekosten in voller Höhe. Und so funktioniert's: Ein Fachberater im Außendienst holt das Scheidegut ab und übergibt es der Scheideanstalt. Alle weiteren Schritte werden mit der Kamera dokumentiert – für höchste Transparenz bei jedem Auftrag. Heraeus Kulzer nutzt modernste Technik, um den Edelmetallgehalt von Altgold genau zu bestimmen. So erhalten Kunden eine präzise Aufstellung aller enthaltenen Edelmetalle. Der ermittelte Wert wird Kunden zum tagesaktuellen Preis direkt gutgeschrieben. Zahnarztpraxen, die gemeinsam mit ihren Patienten Altgold spenden, erhalten auf Wunsch ein Poster mit dem gespendeten Betrag für ihre Praxis.



Vom 1. Juli bis 31. August profitieren Praxen von vergünstigten Pauschalen für die Aufbereitung von Zahn- und Altgold. Alle Informationen erhalten Sie unter

 **0800.437-2522**

 **[www.heraeus-kulzer.de/scheidgut-aktion](http://www.heraeus-kulzer.de/scheidgut-aktion)**



oder über Ihren Fachberater im Außendienst.



### Von der Anamnese bis zur Ersten Hilfe

# Im Notfall wissen, was zu tun ist

Der Ernstfall in der Zahnarztpraxis ist selten – sollte er dennoch eintreten, muss das Team darauf vorbereitet sein. Zahnarzt Dr. Matthias Lotz weiß genau, was im Vorfeld zu beachten und in einer plötzlichen Notsituation zu tun ist. In Workshops aus dem dentXperts-Programm gibt er Erfahrungen aus seiner Tätigkeit im Rettungsdienst an andere Zahnärzte weiter.

Der Zahnarztbesuch bedeutet für viele Menschen Stress. Dieser kann, gerade bei älteren oder multimorbiden Patienten, leichter zu Zwischenfällen führen. Um Komplikationen vorzubeugen sowie in einer Notsituation gezielt reagieren zu können, sollte das Praxisteam vorbereitet sein. Die Vorerkrankungen des Patienten zu kennen, ist hierfür Voraussetzung. Das hilft potentielle Risiken abzuschätzen, eventuelle Vorsichtsmaßnahmen zu treffen und die Behandlungen entsprechend anzupassen.

#### ERSTER SCHRITT: ANAMNESEBOGEN

Ob Herz-Rhythmus-Störungen, Diabetes, Asthma, Allergien oder Infektionen – eine gute Anamnese ist der wichtigste Grundbaustein zur Notfallprophylaxe. Der Anamnesebogen muss verständlich sein und darf den Patienten nicht überfordern. Wenn er die Fragen nicht versteht, füllt er den Bogen falsch aus. Dr. Lotz empfiehlt hier den Anamnesebogen von Heraeus Kulzer: „Dieser Fragebogen besteht aus einer Din A4-Seite und zeigt die für den Zahnarzt relevanten Zusammenhänge auf.“ Zusätzlich weisen Markierungen im Anamnesebogen explizit auf Aspekte hin, bei denen Vorsicht im Gebrauch von Adrenalin geboten oder eine Antibiotikaprophylaxe ratsam ist. Für den Behandler ist es dadurch einfacher, einem Notfall vorzubeugen.

So können Zahnärzte zum Beispiel bei Patienten mit kardiovaskulären Erkrankungen und Polypharmazie adrenalinhaltige Lokalanästhetika einsetzen, wenn sie zwei Punkte beachten: „Nutzen Sie wenig Adrenalin von 1:200.000 und achten Sie darauf, dass Sie es nicht in die Vene spritzen.“ Moderne Lokalanästhetika vom Articain-Typ, wie Sopira® Citocartin®, seien sehr gut verträglich und hätten keine relevanten Nebenwirkungen, erklärt der Referent in seinen Workshops.

## ICH PACKE MEINEN... NOTFALLKOFFER

Mit fünf Notfallmedikamenten stellt sich jede Zahnarztpraxis gut auf – bestenfalls gesammelt an einem Ort: im Notfallkoffer. „Um den Notfallkoffer jederzeit einsatzbereit zu haben, ist es wichtig, den Inhalt genau zu kennen: Am besten einmal pro Jahr anhand einer Checkliste Inhalt, Anzahl und Ablaufdatum prüfen“, empfiehlt Dr. Matthias Lotz. Folgende Notfallmedikamente sind unentbehrlich, damit die Praxis für den Ernstfall in der Praxis gut gerüstet ist:

1. Eine **Sauerstoffflasche** plus Sauerstoffreservoir für eine Beatmung im Goldstandard von 70 bis 90 Prozent Sauerstoff
2. Eine **Adrenalin-Fertigspritze** für den Einsatz beim anaphylaktischen Schock
3. Ein **Nitrospray** oder Kapseln für die Applikation bei einer Angina pectoris
4. Ein **Notfallspray** mit Beta-2-Sympathomimetika für Asthmatiker
5. **40-prozentiges Glucose-Infusionslösungskonzentrat** und Traubenzucker für die orale Anwendung im Falle einer Hypoglykämie

Zudem kann das Herz-Kreislauf-System durch intraligamentäre Anästhesie geschont werden, da nur eine geringe Menge Lokalanästhetikum – etwa 0,2 ml pro Wurzel des zu behandelnden Zahnes – benötigt wird.

Mit der Unterschrift des Patienten auf dem ausgefüllten Anamnesebogen sichert sich der Zahnarzt auch rechtlich ab. Bleiben Fragen zur Einnahme von Medikamenten offen, sollte stets Rücksprache mit dem zuständigen Haus- bzw. Facharzt gehalten werden.

#### ZWEITER SCHRITT: NOTFALLMANAGEMENT

Die Logistik in der Praxis ist in einer Notsituation entscheidend – hierfür benötigt man einen definierten Notfallplan: „Legen Sie klar fest, wer im Team den Notruf absetzt und wer den Notfallkoffer holt“, rät Dr. Lotz hierzu. In gemeinsamen Besprechungen sollten Zuständigkeiten aller Praxisangestellten und ein geeigneter Ort für die Versorgung sowie Reanimation des Patienten bestimmt werden. Daneben ist es empfehlenswert, Notsituationen durchzuspielen, um im Ernstfall Panik zu vermeiden. Hilfreich sei es zudem, einen Praxisangestellten in Erster Hilfe bei einer anerkannten Hilfsorganisation, wie dem Deutschen Roten Kreuz, aus- und fortbilden zu lassen. Dieser „Betriebshelfer“ hält seine Kollegen dann up to date.

#### DRITTER SCHRITT: ÜBUNG FÜR DEN ERNSTFALL

Tritt eine Notsituation ein, und der Patient sackt im Zahnarztstuhl zusammen, muss das Praxisteam die Vitalfunktionen – Bewusstsein, Atmung und Kreislauf – so lange im Blick behalten und stabilisieren, bis ein qualifiziertes Notfall-Team eintrifft. „Das Einzige, was Sie falsch machen können, ist nichts zu tun“, betont Dr. Lotz gegenüber seinen Kollegen. Damit der Atemweg frei ist und der Patient keine Fremdkörper aspiriert, müssen diese unbedingt sofort entfernt werden. Ob im Einzelfall Ohnmacht oder Bewusstlosigkeit vorliegt, ist meist direkt aus der Situation heraus zu erkennen. Eine Ohnmacht tritt zum Beispiel nach Körperlageänderung



**Auf den Puls gefühlt:** Auch das richtige Messen des Pulses ist Teil des Workshops.



**Probe für den Ernstfall:** Die Teilnehmer wiederholen im praktischen Teil die richtigen Handgriffe.

oder Erregung auf – Kopftieflage im Zahnarztstuhl und Frischluft sind hier ideale Maßnahmen. Ist eine einfache Ohnmacht hingegen ausgeschlossen oder der Patient nach maximal 90 Sekunden noch nicht wieder zu sich gekommen, sollte der Bewusstlose gezielt aus dem Zahnarztstuhl in die stabile Seitenlage gebracht werden. Falls erforderlich, muss bei Atemstillstand Sauerstoff zugegeben und die Reanimation eingeleitet werden.

Im Notfalltraining mit Dr. Lotz werden genau diese Abläufe ausführlich thematisiert und Interessierte haben zudem die Gelegenheit, in kleinen Gruppen die einzelnen Schritte zu üben. Dies überzeugte auch die Teilnehmer eines Workshops in Bensheim: „Es ist toll, hier sein Wissen aufzufrischen. Das werde ich gleich mit meinem gesamten Praxisteam teilen“, so Dr. Anna Malcher, Zahnärztin aus Mannheim. Kollege Nicky Karl Steinbach aus Lorsch ergänzt: „Dr. Lotz hat das Thema super aufbereitet – mit seinem Hintergrundwissen und durch die Brille eines Zahnarztes.“

Für die Notfalltrainings mit Dr. Matthias Lotz sind in diesem Jahr noch folgende Termine im dentXperts-Programm für Einsteiger/Fortgeschrittene geplant:

Samstag, 02.07.2016 in Bensheim  
Samstag, 09.07.2016 in Heiligenhaus  
Samstag, 22.10.2016 in Münster  
Samstag, 19.11.2016 in Landau

Alle Fortbildungen von Heraeus Kulzer finden Zahnärzte online unter

 [www.heraeus-kulzer.de/  
zahnarztfortbildungen](http://www.heraeus-kulzer.de/zahnarztfortbildungen)



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

 [janice.hufnagel@kulzer-dental.com](mailto:janice.hufnagel@kulzer-dental.com).



Mein Tag in... der Zahnarzttruppe

# Das Beste aus beiden Welten

Morgens Wurzelbehandlungen, nachmittags Schießen: Zahnärztin Dr. Christiane Reinke ist Oberstabsarzt der Bundeswehr. Jeden Tag vereint sie die Aufgaben als Soldatin mit denen als Medizinerin aufs Neue.

*Wie unterscheidet sich die Arbeit eines Bundeswehr-Zahnarztes von der Arbeit in einer „normalen“ Praxis?*

Fachlich gibt es nahezu keine Unterschiede. Als Soldaten sind unsere Patienten aber in der Regel in einem sehr guten allgemeinen Gesundheitszustand und im jüngeren bis mittleren Alter. Multimorbidität ebenso wie pädiatrische oder geriatrische Behandlungen sind bei unserer Arbeit daher selten. Unser Auftrag als Truppenzahnärzte ist es, die Einsatzfähigkeit der Soldaten zu gewährleisten – anders als zivile Zahnärzte müssen wir dabei aber auch selbst soldatischen Pflichten nachkommen.

*Was bedeutet diese Doppelfunktion für Ihren Berufsalltag?*

In einer Zahnarzttruppe ist die Hauptaufgabe die Kuration. Gleichzeitig müssen wir militärische individuelle Grundfertigkeiten, wie körperliche Belastbarkeit und Schießleistungen

nachweisen. Hier müssen sich beide Aufgabengebiete die Waage halten. Meistens haben wir vormittags zahnärztliche Behandlungen und können den Dienstsport zweimal wöchentlich auf den Nachmittag legen. Darüber hinaus gehört zu unserem Berufsbild auch, Führungsverantwortung zu übernehmen, in einer Kommandobehörde zu arbeiten oder an einem Auslandseinsatz teilzunehmen.

*Was sind die besonderen Herausforderungen dabei?*

Wenn wir beispielsweise als Zahnärzte im Ausland eingesetzt sind, muss das Arbeitspensum zu Hause auf andere Schultern verteilt werden. Dies fordert das gesamte Team. Die uns anvertrauten Soldaten stehen im Mittelpunkt. Der Routinebetrieb wird nur von Besprechungen unterbrochen, in denen Einsätze und die dafür nötigen Vorsorgeuntersuchungen geplant werden können.



07:00 Uhr: Nach Dienstbeginn stehen zunächst Schmerzbehandlungen auf dem Plan.



08:30 Uhr: Wie im zivilen Leben auch erscheinen die Kameraden für Routinebehandlungen.



13:00 Uhr: Eingriffe mit längerer Sitzung beginnen direkt nach der Mittagspause.

Werden Sie auf die Auslandseinsätze vorbereitet, beispielsweise durch spezielles Vokabular?

Wir haben englische und französische Vordrucke, die Verhandlungssprache bei internationalen Einsätzen ist jedoch meist Englisch. Allerdings kann ich aus meiner Erfahrung aus sechs Auslandseinsätzen sagen: Zahnschmerz ist international gleich. Da bekommt man mit, worum es geht – auch ohne Worte.

Sind Sie im Auslandseinsatz eher Zahnärztin oder Soldatin?

Ich bin immer beides, wie auch im Inland. Wie meine Kameraden bin ich in einer Gemeinschaftsunterkunft untergebracht und halte mich rund um die Uhr im Feldlager auf. Für die zahnärztliche Versorgung stehen zum Teil nur Zelte oder Container zur Verfügung. Außerdem sind wir für die gesamte Einsatztruppe zuständig, also auch für die Truppen der verbündeten Nationen. In meiner Ausbildung zu Soldatin habe ich gelernt, mit diesen Situationen umzugehen.

*„Zahnschmerz ist international gleich. Da bekommt man mit, worum es geht – auch ohne Worte.“*

ZA Dr. Christiane Reinke

Inwiefern fordert Sie das als Zahnärztin?

Man weiß eben, dass man in der Situation der einzige ist, der dem Patienten helfen kann. Das motiviert natürlich. Ich erinnere mich an einen Einsatz in Afghanistan, bei dem ich eine Verletzung im Unterkiefer mit einer Osteosynthese-Platte versorgen musste. Dafür muss man nicht nur sehr gut ausgebildet sein, sondern sich auch ran trauen. Auch wenn uns die Umstände zum Teil beschränken, ist unser Credo immer, die Notfallversorgung zu gewährleisten, so dass die Soldaten einsatzbereit bleiben.

Darauf kann ich bei meiner Arbeit nicht verzichten:

## Mein Team

„Unsere Aufgaben sind so vielseitig, dass wir sowohl für die Arbeiten am Patienten als auch für administrative Arbeiten auf viele Hände angewiesen sind“

ZA Dr. Christiane Reinke

Seit wann sind Sie bei der Bundeswehr?

Im Sommer 2000 fing ich als Marinesoldatin im Sanitätsdienst an und bin als Rettungssanitäterin zur See gefahren. Anschließend wechselte ich in die Offizierslaufbahn und begann 2003 mit dem Zahnmedizin-Studium in Hamburg. Nach meinem Examen 2008 habe ich dann die truppenzahnärztliche Tätigkeit aufgenommen.

Welche Unterschiede gibt es zu einem zivilen Studium?

Eigentlich keine, wir studieren ja an einer regulären Universität. Solange wir nicht sagen, dass wir Soldaten sind, fallen wir überhaupt nicht auf. Wir werden für die Zeit des Studiums freigestellt, müssen unser Studium jedoch in der Regelstudienzeit absolvieren, um schnell als Truppenzahnärzte zur Verfügung zu stehen. Nach dem Examen verbringen wir ebenso wie andere Absolventen eine zweijährige Assistenzzeit. Dafür arbeiten wir mit erfahrenen Kollegen in einer Zahnarztgruppe, in der wir angeleitet werden. Da wir auch Mitglieder in den jeweiligen Landes Zahnärztekammern sind, müssen wir auch die gleichen zivilen Voraussetzungen erfüllen.

Wollten Sie schon immer Zahnärztin werden?

Nein, ich wollte bei der Bundeswehr Sport studieren. Im Jahr 2000 durften Frauen aber noch nicht in allen Bereichen arbeiten, deswegen war mein Einstieg bei der Sanitätstruppe. Während dieser Zeit ist der medizinische Aspekt immer wichtiger für mich geworden und so bin ich dann zur Zahnmedizin gekommen. Auch wenn ich es so also nicht geplant habe, ist es jetzt mein absoluter Traumberuf.



14:00 Uhr: Besprechungen helfen, Untersuchungen für Auslandseinsätze gezielt zu planen.



15:00 Uhr: Dienstsport und Schießübungen stellen die soldatische Leistungsfähigkeit sicher.



17:00 Uhr: Wenn alle Kameraden versorgt sind, endet der Dienst eines Truppenzahnarztes.

Für jede Herausforderung die richtige Technik

# So gelingt die Präzisionsabformung

Nur wenn auch feinste Details in schwer zugänglichen subgingivalen Regionen exakt und vollständig abgeformt werden, kann der Patient eine passgenaue Versorgung erhalten. Dafür müssen Material und Abformverfahren optimal auf die klinische Situation abgestimmt sein.

## 1. ABFORMUNG FÜR TOTALPROTHESEN

Totalprothesen, die in der Okklusion und Artikulation lagestabil sind und dem Patienten dadurch einen guten Tragekomfort gewährleisten, gelingen nur, wenn das Prothesenfundament durch die Abformung gut erfasst wird. Zuvor muss der Funktionsrand so ausgestaltet sein, dass er alle Muskeln und Bänder in der Umschlagfalte in ihren Bewegungen vollständig erfasst. Ein hochviskoses oder weiches knetbares Abformmaterial (Flexitime Heavy Tray, Dynamix Putty oder Easy Putty) gibt dem Druck des Lippen- und Wangengewebes in idealer Weise nach. Je nach Beschaffenheit der Schleimhaut kann für die Gesamtabformung des Kiefers zwischen mittel (Flexitime Medium Flow) und hochviskösem Abformmaterial (Flexitime Monophase) gewählt werden.

## 2. ABFORMUNG FÜR INLAYS UND ONLAYS

Kavitäten für Inlays und Onlays sind komplexe Formen, die durch die Abformung verzugsfrei erfasst werden müssen – hier empfehlen sich drucklose Abformverfahren, wie z. B. Doppelmisch-, Sandwich- oder Monophasenabformung. Dies gilt umso mehr, wenn die Präparationsgrenzen der Kavitäten supragingival liegen und dadurch gut trocken gehalten werden können.

## 3. TRANSFER- UND IMPLANTATABFORMUNGEN

Primärteile (z. B. Teleskop- oder Konus-Kronen) und Implantat-Pfosten sollten durch eine Transferabformung lagerichtig erfasst und fixiert werden. Geringe Positionsabweichungen verursachen Passungenauigkeiten, die auf das Modell übertragen werden. Das wiederum führt zu passungenaue Suprastrukturen (z. B. Brücken). Ein Löffelmaterial mit einer hohen Shore-A Härte, z. B. von 72, wie bei Flexitime Heavy Tray, in Verbindung mit Flexitime Medium Flow gewährleistet eine lagesichere Positionierung der Teile in der Abformung und eine exakte Darstellung des umgebenden Weichgewebes.

## 4. ABFORMUNG MEHRGLIEDRIGER BRÜCKEN

Aus ästhetisch-kosmetischen Gründen liegen die Präparationsgrenzen für Kronen und Brücken oft infragingival (subgingival). Bei der Präparation wird das umgebende Gewebe traumatisiert, im Sulkus befindet sich anschließend Blut, dazu kommen Speichel und Sulkusfluid. Dies erschwert die exakte Erfassung der Präparationsgrenzen. Hier eignet sich ein zweiphasiges-zweizeitiges Abformverfahren (Korrekturabformung). Das leichtfließende Korrekturmateriale wird zwischen der festen Vorabformung und dem Kiefer komprimiert und dadurch in die schwer zugänglichen Sulki gedrückt.

**i** Bei Restaurationen von bis zu drei Stümpfen können Zahnärzte Abformungen mit Flexitime® Fast & Scan sowie Monophase Pro Scan auch digital erfassen. Die Daten können direkt an das Fräszentrum übermittelt werden.

Informationen zum Flexitime® Sortiment finden Sie unter: [www.heraeus-kulzer.de/flexitime](http://www.heraeus-kulzer.de/flexitime)



# Problemlöser Flexitime® in der Anwendung

## Monophasentechnik mit Flexitime® Monophase



a) Material in den Löffel spritzen



b) Stümpfe umspritzen



c) Abdruck nehmen



d) Abformung aushärten lassen

Behandler können die Verarbeitungszeit bei komplexen Versorgungen mit Monophase Pro Scan auf bis zu 2:30 Minuten ausdehnen.

## Doppelmisch- oder Sandwich-Technik mit Flexitime® Heavy Tray/Putty und Medium oder Correct Flow



a) Material in den Löffel spritzen



b) Niedrigviskoses Material einfüllen



c) Stümpfe umspritzen



d) Abdruck nehmen



e) Abformung aushärten lassen

Bei hochviskosem Material hilft es, untersichgehende Stellen vor der Abformung auszublocken und individuelle Löffel zu verwenden.

## Korrekturabformung mit Flexitime® Heavy Tray/Putty sowie Light Flow



a) Material in den Löffel füllen



b) Ersten Abdruck nehmen



c) Erstabformung reinigen und Unterschnitte entfernen



d) Niedrigviskoses Material in den Löffel spritzen



e) Stümpfe umspritzen



f) Zweiten Abdruck nehmen



g) Abformung aushärten lassen

**PRAXISKNIFF**  
von Dr. Thomas Körner

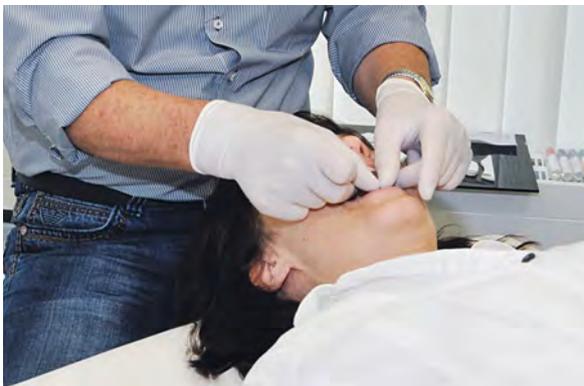


# CMD-Check

In sieben Schritten lässt sich feststellen, ob eine Craniomandibuläre Dysfunktion vorliegt.

Immer häufiger kommen Patienten mit Funktionsstörungen in die Zahnarztpraxis. Mit der manuellen Strukturanalyse kommt Dr. Thomas Körner zu einer schnellen Diagnose.

✉ [thomas@koerner-melle.de](mailto:thomas@koerner-melle.de)



## 1 Passive Mundöffnung:

Beim aktiven Mundöffnungstest lege ich meine Finger auf die Kondylenpole und erfühle so den Bewegungsablauf der Gelenkköpfe sowie Auffälligkeiten. Mit der passiven Öffnung überprüfe ich das Endgefühl auf muskuläre und ligamentäre Limitationen oder einen anterior verlagerten Diskus, indem ich bei maximaler Mundöffnung mit den Daumen Druck auf die unteren Schneidezähne ausübe.



## 2 Mundöffnung mit Kompression durch kranioventralen Druck:

Im zweiten Schritt wirke ich mit Mittel- und Ringfinger kranioventral auf den Kieferwinkel ein und lasse den Patienten eine Protrusions- und Mundöffnungsbewegung durchführen. Gibt es Veränderungen von Reibe- und Knackgeräuschen im Vergleich zur nichtmanipulierten Bewegung oder Einschränkungen in der Exkursionsweite der Kondylen oder gar Schmerzen?



## 3 Öffnung mit lateraler Translation:

Dann teste ich beidseitig bei lateraler und medialer Translation der Kondylen die lateralen und medialen Gelenkanteile bzw. -flächen. Zur Überprüfung lege ich meine Hand in den Nacken des Patienten und platziere meinen Daumen über dem gleichseitigen Kieferwinkel. Mit der anderen Hand stütze ich den Kopf an Stirn und Schläfe ab. Provoziert die Bewegung jetzt Schmerzen oder veränderte Geräusche?



#### 4 Statische Kompression:

Im vierten Schritt analysiere ich die bilaminären Zonen. Den Daumen und den abgewinkelten Zeigefinger einer Hand lege ich auf die Kinnspitze. So übe ich Druck auf das Kiefergelenk der gegenüberliegenden Seite aus. Provoziere ich bei Kompression des Kiefergelenks ohne Zahnkontakt Schmerzen im Gelenk?



#### 5 Kaudaltraktion:

Etwaige Verkürzungen oder Verfestigungen in der Gelenkkapsel spüre ich durch entgegengesetzte Bewegung (Traktion) auf. Dazu drücke ich auf die unteren Molaren nach kaudal und ziehe gleichzeitig nach ventral. Der Mittelfinger der zweiten Hand liegt auf dem Kondylenpol, der Zeigefinger zur Stütze auf dem Jochbogenansatz.



#### 6 Muskelpalpation:

Für die Überprüfung muskulärer Läsionen oder Probleme untersuche ich durch Palpation auf Schmerzen oder Triggerpunkte: *Musc. masseter*, *Musc. temporalis* und *Musc. digastricus posterior* – gegebenenfalls auch den *Sternocleidomastoideus* sowie die kurze Nackenmuskulatur. Insbesondere die ersten drei sind für das Erkennen des Typs der Funktionsstörung relevant.

Ganz wichtig ist zuletzt die Überprüfung der Zentrik: Besteht eine Diskrepanz zwischen der neuromuskulären – muskelgeführten und entspannten – und der habituellen – zahngeführten – Zentrik des Patienten?

Für den CMD-Workshop zur Diagnostik und befundbasierten Schienen-Vorbehandlung mit Dr. Thomas Körner ist in diesem Jahr noch folgender Termin geplant:

Freitag, 10.06.2016 in Hagen

Alle Fortbildungen von Heraeus Kulzer finden Zahnärzte online unter

 [www.heraeus-kulzer.de/  
zahnarztfortbildungen](http://www.heraeus-kulzer.de/zahnarztfortbildungen)



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

 [janice.hufnagel@kulzer-dental.com](mailto:janice.hufnagel@kulzer-dental.com).

Fortbildung zu Lokalthherapie

## Kleiner Einsatzort, große Wirkung

Die Belastung für den Gesamtorganismus möglichst gering halten – das ist das Ziel und zugleich ein wesentlicher Vorteil von Lokalthapien. Für Prof. em. Dr. Eike Glockmann, Friedrich-Schiller-Universität Jena, und Dr. Ralf Kulick, niedergelassener Zahnarzt in Jena und Vize-Präsident der Zahnärztekammer Thüringen, ein Argument dafür, die intraligamentäre Anästhesie (ILA) sowie Lokalantibiotika, wann immer möglich, einzusetzen. So teilen sie bereits seit 2009 regelmäßig bei Fortbildungen von Heraeus Kulzer ihr Wissen.

Nur ein Teil der praktizierenden Zahnärzte wendet die intraligamentäre Anästhesie (ILA) bei ihren Patienten an. Daher bedarf es dringender Aufklärung für die richtige Anwendung der ILA. „Entscheidend ist die richtige Technik: eine geduldige Injektion von 0,2 ml Anästhetikum in mindestens 20 s mit anschließendem Verweilen der Kanüle im Sulkus für weitere 20 s“, betont Prof. Glockmann mehrmals. Dieses Vorgehen ist erforderlich, da das Anästhetikum zu seiner Ausbreitung im Knochen erst den Gewebsdruck im Desmodont überwinden muss. Dafür erfolgt die Schmerzausschaltung sehr schnell. Insgesamt bringt die ILA sogar eine Zeitersparnis, da keine weitere Latenzzeit zu erwarten ist. Bei mehrwurzligen Zähnen ist eine Injektion pro Wurzel ausreichend, bei Zähnen mit nur einer Wurzel sind zwei Applikationen empfehlenswert. Die ILA kann an jedem Einzelzahn, sowohl als primäre als auch sekundäre Anästhesiemethode, eingesetzt werden. Allgemein haben sich für Lokalanästhetika 4-prozentige Articainlösungen mit Adrenalinzusatz im Verhältnis von 1:200.000 bewährt, auch für die ILA. Bei Verwendung eines vasokonstriktorhaltigen Lokalanästhetikums ergibt sich eine durchschnittliche Wirkdauer von ca. 20 bis 30 min. Bei einem länger andauernden Eingriff kann an anderer Einstichstelle nachdosiert oder in begründeten Fällen von Beginn an ein höherer Adrenalinzusatz von 1:100.000 eingesetzt werden.

Aufgrund der geringen Menge an benötigtem Lokalanästhetikum wird das Herz-Kreislauf-System weniger belastet, so dass sich die ILA für viele Patientengruppen, inklusive Kinder und Risikopatienten, eignet. Entscheidender Vorteil ist die begrenzte Wirkung: Der Patient verspürt kein Taubheitsgefühl der umgebenden Gewebe und hat keine über die Behandlung hinausgehende mastikatorische oder artikulatorische Beeinträchtigung.

Auch die Patientenaufklärung über mögliche Alternativen und Risiken der Lokalanästhesie ist hochaktuell. Das Patien-

tenrechtgesetz regelt in § 630 BGB, dass Zahnärzte über sämtliche Risiken und die in Betracht kommenden Optionen einer Maßnahme aufklären müssen. Bei einer notwendigen zahnärztlichen Lokalanästhesie muss also die ILA, sofern indiziert, als Alternative besprochen werden. Zur rechtlichen Absicherung sollte der Zahnarzt sowohl die Aufklärung über die Maßnahme und die Behandlungsalternativen als auch die im Einverständnis mit den aufgeklärten Patienten getroffene Entscheidung entsprechend dokumentieren.



**Prof. Dr. Eike Glockmann:** Der Experte erklärt, was bei der Anwendung der ILA besonders zu beachten ist.

### PRAXISERFAHRUNG ENTSCHEIDEND

Trotz Bekanntheit von über 100 Jahren, wird die ILA in Praxen häufig nicht eingesetzt. „Als Hauptgrund dafür sehen wir die fehlende Praktik aufgrund teilweise unzureichender Ausbildung und die damit verbundene Scheu vor der intraligamentalen Injektion gegen den Gewebewiderstand des Desmodonts“, schildert Dr. Kulick. Bei zu schneller Injektion mit zu hohem Druck oder dem Einsatz ungeeigneter Kanülen drohen unnötige Schmerzen und Elongationsgefühl für den Patienten.

Die aufgefrischten Kenntnisse konnten direkt von den Teilnehmern angewendet werden. So wurde im praktischen Teil der Fortbildung an einem Schweinekiefer u.a. mit der speziell für die ILA entwickelten Spritze SOPIRA® Citoject® sowie besonders kurz angeschliffenen 12 mm ILA-Kanülen (SOPIRA® Carpule® Free Flow Kanülen) geübt.

## „Mögliche Nebeneffekte und die Belastung für den Gesamtorganismus werden auf ein Minimum reduziert“

Dr. Ralf Kulick

### TOTAL LOKAL

Wie wichtig die lokal begrenzte Verabreichung von Wirkstoffen, gerade bei Risikopatienten (z. B. multimorbide Patienten), Kindern und Menschen mit Behinderung ist, hob Dr. Kulick in seinem Vortrag hervor. Hier ist ein schonendes Vorgehen besonders wünschenswert.



Dr. Ralf Kulick: Der Zahnarzt zeigt in der Fortbildung Videoaufnahmen von der ILA-Anwendung am Patienten.

So macht der Einsatz von Lokalanthibiotika Sinn, wenn an einzelnen Zähnen nach systematischem Scaling und Root Planing Entzündungszeichen bei Taschentiefen von  $\geq 5$  mm zu erkennen sind. Eine systemische Antibiotikagabe kann in solchen Fällen umgangen werden, indem die Verabreichung des Antibiotikums lokal erfolgt. In der unterstützenden Parodontitis-therapie hat sich das 14-prozentige Doxycyclingel Ligosan® Slow Release, welches direkt in die Taschen appliziert wird, nachweislich bewährt.<sup>1</sup> „Durch die Applikation mit passendem Equipment erzielen wir in der Zahnfleischtasche eine sehr hohe Antibiotikum-Konzentration. Mögliche Nebeneffekte und die Belastung für den Gesamtorganismus werden auf ein Minimum reduziert“, erklärt Dr. Kulick. Auch hier ist das richtige Handling das A und O. Die Teilnehmer nutzten daher die Gelegenheit am zur Verfügung gestellten Schweinekiefer umfassend zu üben, um in der eigenen Praxis das Erlernte sicher anwenden zu können.

**Quellenangabe:** 1 Eickholz P *et al.*, J Clin Periodontal 2002; 108-117: Non-surgical periodontal therapy with adjunctive topical doxycycline: a double-blind randomized controlled multicenter study.

Für diese Fortbildung mit Prof. Eike Glockmann und Dr. Ralf Kulick erhalten Zahnärzte acht Fortbildungspunkte. Weitere Termine:

Freitag, 09.09.2016 in Hamburg

Samstag, 10.09.2016 in Berlin

Alle Fortbildungen von Heraeus Kulzer finden Zahnärzte online unter

 [www.heraeus-kulzer.de/  
zahnarztfortbildungen](http://www.heraeus-kulzer.de/zahnarztfortbildungen)



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

 [janice.hufnagel@kulzer-dental.com](mailto:janice.hufnagel@kulzer-dental.com).

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

**Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von  $\geq 5$  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), „kaugummiartiger“ 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

Implantat-Halteelement cara YantaLoc jetzt mit geringerer Bauhöhe

# Weniger ist mehr

cara YantaLoc® ist eine verschraubte Titanbasis mit einem angulierten Zirkondioxid-Halteelement und integrierter Lokator-Funktion. Bereits seit einem Jahr ermöglicht cara YantaLoc eine einfache, sichere und flexible Befestigung von herausnehmbarem Zahnersatz auf Implantaten – auch bei geringen Platzverhältnissen. Die neue Low Version, cara YantaLoc® LV, erweitert den technischen Spielraum nun zusätzlich. Was das Halteelement auszeichnet, in welchen Ausführungen es verfügbar ist und was hinter der Indikationserweiterung steht, erläutern die Erfinder Otmar Siegle, ZTM und Laborinhaber aus Kappl/Österreich, und Dr. Thomas Jehle, Zahnarzt mit Schwerpunkt auf Implantologie und Implantatprothetik, aus Landeck/Österreich.

*Was ist die Neuerung bei cara YantaLoc® LV?*

Die neue Low Version zeichnet sich durch eine reduzierte Bauhöhe bei der Titanbasis und dem Halteelement aus. Sie beträgt mindestens vier Millimeter und die Gingivahöhe ein bis zwei Millimeter. Im Vergleich: Bisher galten jeweils mindestens 6,5 Millimeter und ein bis drei Millimeter. Anwender können die Low Version ab sofort bestellen.

*Worin besteht der Vorteil der geringeren Bauhöhe?*

Sie bietet Zahntechnikern und Zahnärzten noch mehr Spielraum im Mund des Patienten – auch bei geringen Platzverhältnissen. Gerade bei komplizierten Fällen zählt oft jeder Millimeter. Die neue Low Version ist daher der nächste logische Schritt für noch mehr Freiheit bei der Prothesengestaltung. Zudem gelten alle bekannten Vorteile von cara YantaLoc® auch für cara YantaLoc® LV: Es ist ein Implantat-Halteelement aus Zirkondioxid mit integrierter Lokatoren-Funktion.

*Sind demzufolge auch die verschiedenen Angulationsstufen für diese Low Version verfügbar?*

Ja, wie cara YantaLoc® kann auch die platzsparende Version in fünf unterschiedlichen Angulationen von null bis 20 Grad bestellt werden und ist ebenfalls für alle gängigen Implantatssysteme lieferbar. Für zusätzliche Flexibilität ist es möglich, das Halteelement um minus 60 Grad, null Grad oder plus 60 Grad zur Implantatlage zu drehen. So lassen sich Implantatdivergenzen einfacher ausgleichen und eine optimale Einschubrichtung erreichen.



**Die Entwickler:** Gemeinsam mit Heraeus Kulzer brachten Sie cara YantaLoc® LV zur Marktreife.



**Die Low Version:** Für noch mehr Freiheit bei der Prothesengestaltung wurde die Bauhöhe deutlich verringert.



**Das Ergebnis:** Mit Pala® Zähnen und Pala cre-active® veredelte cara YantaLoc® Arbeit von ZTM Otmar Siegle

Auch für  
Astra EV  
erhältlich!



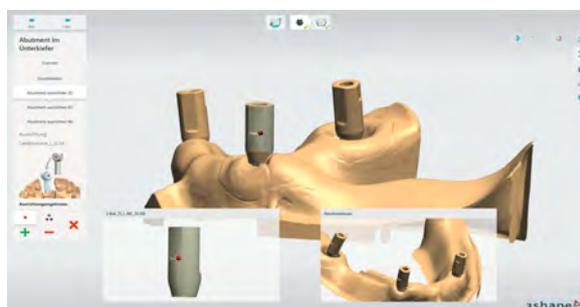
cara Scanbodys ergänzen den digitalen Workflow

## Präzise Scanergebnisse

Das Systemangebot von Heraeus Kulzer umfasst ab sofort auch Scankörper für alle gängigen Implantatsysteme. Die neuen cara Scanbodys bestehen aus einem PEEK-Aufbau sowie einer Edelstahl-Anschlussgeometrie, sind extraoral wie intraoral einsetzbar und für die Anwendung im Mund sterilisierbar.

Mit cara I-Butment, cara I-Bridge und cara I-Butment stehen Anwendern bei Heraeus Kulzer individuelle Suprastrukturen zur Verfügung, die spannungsfrei sitzen und für sicheren Halt sorgen. Durch ihre naturkonforme Ausformung des Emergenzprofils und den individuell designbaren Aufbau ist es noch leichter, erstklassige Resultate zu erzielen. Die CAD/CAM-gefertigten Abutments aus Titan können cara Kunden jetzt auch für Dentsply Implantate ASTRA TECH Implant System EV bestellen.

Für eine passgenaue Versorgung ist es darüber hinaus wichtig, die Implantatposition exakt zu übertragen. Dazu sind Anwender auf Scankörper mit hoher Passgenauigkeit angewiesen. Mit den neuen cara Scanbodys bietet Heraeus Kulzer ab sofort zweiteilige Scankörper aus hochwertigem PEEK-Kunststoff mit Edelstahl-Anschlussgeometrien an, die höchste Präzision sicherstellen: Mit ihren unsymmetrischen Scanflächen ermöglichen sie schnelles 1-Punkt-Matchen – die Toleranz liegt bei nur 2 bis 3 µm. „cara Scanbodys sorgen für mehr Sicherheit beim Handling und liefern exakte Scanergebnisse“, berichtet Ursula Schäfer, Produktmanagerin CAD/CAM bei Heraeus Kulzer. „Dabei erhöht die integrierte Schraube den Komfort.“



**Schnelles 1-Punkt-Matchen:** cara Scanbodys übertragen die Implantatpositionen exakt in die Software.

cara Scanbodys sind für gängige Implantatsysteme, wie Biomet 3i, Camlog, Dentsply Implants, Medentis, NEOSS, Nobel Biocare, Straumann und Zimmer, erhältlich. Auf die cara Scanbody Library können Nutzer von 3shape zugreifen, exocad und DentalWings Anwender können in Kürze ihre Library von der Homepage herunterladen.

Weitere Informationen finden Sie unter



[www.heraeus-kulzer.de/  
scanbodys](http://www.heraeus-kulzer.de/scanbodys)



Behandler sind von neuem Universalbonding überzeugt

# Diese Ergebnisse bleiben haften



Erst 1 Jahr auf dem Markt und schon so viele Auszeichnungen: iBOND® Universal hat Zahnärzte in gleich drei verschiedenen Erhebungen überzeugt.

Zur IDS 2015 hat Heraeus Kulzer das neue Bondingmaterial iBOND® Universal vorgestellt. Der Alleskönner eignet sich für die direkte und indirekte Restauration sowie intraorale Reparatur. Er ist für alle Adhäsivtechniken und alle Oberflächen einsetzbar und kompatibel zu licht-, dual- und selbsthärtenden Materialien. Seine einzigartige Feuchtigkeitsregulierung ermöglicht eine schnelle Verdunstung des Wassers, effektives Ätzen und eine gute Penetration in die Dentinkanälchen. Bereits bei der ersten Anwendung erzielt der Zahnarzt eine optimale homogene Bondingschicht und schafft so ideale Voraussetzungen für eine langlebige Haftwirkung. Ein weiteres Plus: Die kurze Polymerisationszeit von nur zehn Sekunden. Das Universalbonding wird bei Zimmertemperatur gelagert, eine Kühlung ist nicht notwendig.

## KLEBT.EINFACH.ALLES – AUSGEZEICHNET.

Bei der Fülle an Neuvorstellungen auf der IDS fragen sich Behandler oft, welches Produkt die größte Bedeutung für die zahnärztliche Praxis hat. Im Rahmen des Innovationspreises 2015 überzeugte iBOND Universal in der Kategorie „Materialien und Instrumente“ und sicherte sich einen hervorragenden dritten Platz. Eine ausgezeichnete Bewertung erhielt es auch von „The Dental Advisor“: Die Gutachter verliehen dem Universalbonding die Bestnote von 5 Punkten und damit das Prädikat „exzellent“. 91 Prozent von ihnen bewerteten iBOND Universal gleichwertig oder besser als Produkte von Wettbewerbern. Um die Einschätzung bezüglich Produkteigenschaften und -vorteilen von Anwendern zu erfahren, führt Heraeus Kulzer zudem bei jedem Neuprodukt einen Feldtest durch. Das neue Bonding überzeugte auch dabei die Behandler aus Deutschland, Italien und Großbritannien.



## DIE ERGEBNISSE\* DES FELDTTESTS SPRECHEN FÜR SICH

**89,5 Prozent der Zahnärzte...** lobten die bequeme Handhabung des Bondings, da es vielseitig und einfach anzuwenden ist.

**Fast 90 Prozent der Teilnehmer...** stellten zufrieden fest, dass keine postoperativen Beschwerden bei ihren Patienten auftraten.

**Mehr als 98 Prozent der Anwender...** erklärten nach dem Test, sie würden das Bonding an ihre Kollegen weiter empfehlen.

**Fast 70 Prozent der Zahnärzte...** würden ihr bisheriges Bonding durch iBOND® Universal ersetzen.

**Ganze 87,8 Prozent der Tester...** würden das Universalbonding von Heraeus Kulzer der Palette ihrer Lieblingsprodukte hinzufügen.

\*Quelle: Feldtest des Unternehmens Heraeus Kulzer GmbH



Weitere Informationen zum neuen Universalbonding finden Sie unter

 [www.heraeus-kulzer.de/ibonduniversal](http://www.heraeus-kulzer.de/ibonduniversal)



FAX-ANTWORT an 06181.9689-2991

# Ihre Meinung ist gefragt

NOCH EINFACHER!  
TEILNAHME IST AUCH  
ONLINE MÖGLICH:  
[www.heraeus-kulzer.de/  
leserumfrageHDN](http://www.heraeus-kulzer.de/leserumfrageHDN)

Liebe Leserinnen und Leser,

mit den HeraDent News möchten wir Sie praxisnah informieren und im klinischen Alltag unterstützen – und das so gut wie möglich. Um unser Magazin an Ihren Bedürfnissen auszurichten, arbeiten wir kontinuierlich an der Verbesserung unserer Inhalte und freuen uns stets über Ihre Meinung. Wir laden Sie herzlich ein, mit uns gemein-

sam die HeraDent News noch besser zu machen. Deshalb würden wir uns freuen, wenn Sie sich einen Moment Zeit nehmen für unseren Fragebogen.

Herzlichen Dank fürs Mitmachen!  
Ihr HeraDent News-Team

## 1. Mit diesen HeraDent News sind seit 2013 sieben Ausgaben erschienen. Was schätzen Sie, wie viele dieser Ausgaben Sie gelesen haben?

Ich lese sie zum ersten Mal  2–3  4–5  6–7

## 2. Mit dem E-Mail Newsletter HeraDent eNews erfahren Sie Aktuelles online. Wie viele eNews-Ausgaben haben Sie gelesen?

Keine  1–3  4–7  8–10

Ich bekomme die HeraDent eNews nicht

Bitte schicken Sie mir die HeraDent eNews an folgende Adresse:

---

## 3. Wie gefällt Ihnen das Layout der HeraDent News?

sehr gut  gut  mittelmäßig  nicht besonders  gar nicht

## 4. Wie bewerten Sie die HeraDent News hinsichtlich folgender Aspekte?

Bitte bewerten Sie jeden der folgenden Aspekte auf einer Skala von 1 = sehr schlecht bis 7 = sehr gut.

	sehr schlecht			sehr gut			
Gesamteindruck/allgemeine Zufriedenheit	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7
Nutzwert für Ihre tägliche Arbeit	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7
Aktualität der Themen	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7
Informationsgehalt	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7
Attraktivität der Aktionsangebote	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7

## 5. Welche konkreten Inhalte würden Sie sich in Zukunft zusätzlich wünschen? (Mehrfachantworten möglich)

- Keine, die Inhalte entsprechen meinen Vorstellungen  Mehr Überblick über die Branche/Branchennews  
 Mehr Anwenderberichte/Patientenfälle  Mehr Informationen über Heraeus Kulzer  
 Mehr Tipps und Kniffe zu Produkten  Sonstiges: \_\_\_\_\_

## 6. Wie viele Personen in Ihrer Praxis lesen außer Ihnen die HeraDent News oder HeraDent eNews?

Keiner  1–2  3–4  mehr als 4

## 7. Wie haben Sie die HeraDent News bisher erhalten?

- Per Postsendung in meine Praxis  Persönlich durch einen Heraeus Kulzer Außendienstmitarbeiter  
 Sonstige \_\_\_\_\_

## 8. Noch ein paar persönliche Informationen

Geschlecht:  weiblich  männlich

Alter:  unter 30  30 bis 39  40 bis 49  50 bis 60  über 60

Senden Sie Ihre Antworten bitte bis **31. August 2016** an die oben angegebene Faxnummer, per E-Mail an [heradentnews@kulzer-dental.com](mailto:heradentnews@kulzer-dental.com) oder nehmen Sie online unter [www.heraeus-kulzer.de/leserumfrageHDN](http://www.heraeus-kulzer.de/leserumfrageHDN) teil.



## 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:

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

Sonstiges: \_\_\_\_\_

### Pharmazeutische Information

**Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung**

**Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung**

**Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren.**

#### ZUSAMMENSETZUNG

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm /ml Injektionslösung

1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm /ml Injektionslösung

1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin

Sonst.Bestand. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfit (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung

#### Anwendungsgebiete

Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde  
Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern.

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung:

Zahnärztliche Routinebehandlungen.

**Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzanfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma.

**Nebenwirkungen: Selten:** verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen), Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/ Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe / Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppelsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Bronchodilatation); Übelkeit / Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen).

**Sehr selten:** Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag - oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks).

Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfit kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können.

Bei versehentl. Injektion in ein Blutgefäß: Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebstod, Gewebnekrose).

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

**Stand der Information:** 02/2015