

DENTNEWS

Der Newsletter für die Zahnarztpraxis

by KULZER

#3

Juni 2018



SCHNELL UND WEGWEISEND

Die Transformation der Praxis, S. 6

STARK UND ERFOLGREICH

Die Zahnmedizin wird weiblich, S. 8

DIGITAL UND PRÄZISE

Die Weiterentwicklung des cara TRIOS, S. 22

Neue Wege gehen

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

In dieser Ausgabe



04

Aus dem Unternehmen
Ein Jahr Kulzer



18

Parodontitistherapie
Reduktion der Taschentiefe



28

Praxiskniff
Parodontitis nicht-chirurgisch therapieren



08

Fokus
Feminisierung der Zahnmedizin



22

Digitale Abformung
Intraoralscanner

03 Editorial

04 **Aus dem Unternehmen**
Ein Jahr Kulzer

06 **Fachwissen**
Veränderungen im Dentalmarkt

08 **Fokus**
Feminisierung der Zahnmedizin

12 **Einblicke**
dentXperts
Nachwuchsnetzwerke
Zahnärzte als Manager

15 **Zahnerhaltung**
Hochleistungskomposite

16 **Lokalanästhesie**
Die richtige Wahl für jede Indikation

18 **Parodontitistherapie**
Reduktion der Taschentiefe

20 **Events**
EuroPerio9
Symposien mit Flair

22 **Digitale Abformung**
Intraoralscanner

24 **Aus dem Unternehmen**
Kurzmeldungen
Key Account Management bei Kulzer

28 **Praxiskniff**
Parodontitis nicht-chirurgisch therapieren

29 **Service**
Neben- und Wechselwirkungen minimieren

30 **Dental-Fortbildungen**
Kursprogramm

IMPRESSUM

Herausgeber: Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2, D-63450 Hanau
E-Mail: info.dent@kulzer-dental.com
Tel.: 0800.4372-3368 (0800-HeraDent)

Geschäftsführer: Akira Misawa, Akihiro Ichimura

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Osamu Hashimoto

Handelsregister: Sitz der Gesellschaft: Hanau

Registergericht: Amtsgericht Hanau, HRB 91228
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE 812593096

Redaktion: Jenni Caputo-Kreibl (verantwortlich), Katja Böttcher, Janet Flöring, Janice Hufnagel, Dr. Andrea Leyer, Jörg Scheffler, Norbert Ueberück, Angelika Walder, Rolf Zucker

Extern: Prof. Dr. med. dent. Nicole Arweiler,
Dr. Günther Gross, Claudia Huhn, Andrea Hübinger,

PD Dr. mult. Peer Kämmerer, Dr. med. dent. Matthias Lotz, Undine Stricker-Berghoff

Konzept, Redaktion und Satz:
JPIKOM GmbH Frankfurt/Düsseldorf

Markennachweis: All-Bond Universal® is a trademark of BISCO Dental Products, Futurabond® U is a trademark of VOCO GmbH, Pluszahnärzte® is a trademark of oral + venture AG, Scotchbond® is a trademark of



EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

Trends haben ihre Tücken: Manche klingen absurd, andere sind längst da, viele entpuppen sich später als falsch. Trotzdem dokumentiert die Flut an Prognosen und Zukunftsvisionen unser Bedürfnis nach Orientierung. In der aktuellen Ausgabe haben wir uns verschiedene Trends herausgepickt, sie näher beleuchtet und mögliche Auswirkungen für Ihre Praxis, aber auch für junge Zahnmediziner gezogen.

Lebenslanges Lernen. Zahnärzte müssen sich mit neuen Behandlungsmethoden weiterentwickeln – analogen und digitalen – Geräten und entsprechenden Materialien vertraut machen. Es beinhaltet auch die fortwährende Weiterbildung, um zu gewährleisten, dass dem Patienten die beste und effektivste Therapie zu Gute kommt. Doch welche neuen Themen haben in der Praxis langfristig Bestand?

Feminisierung in der Zahnmedizin. Die Feminisierung ist eigentlich kein Trend, sondern bereits eine Tatsache: Heute sind bereits rund 65 Prozent der Studierenden an zahnmedizinischen Fakultäten Frauen. Welche Auswirkungen hat die Feminisierung für die Dentalbranche? Was ändert sich? Was bleibt?

Wandel des Berufsbildes. Das Berufsbild des Zahnarztes hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt – niemand weiß dies besser als Sie. Während lange Zeit die Fachkompetenz allein im Vordergrund stand, steigen heute die Ansprüche an das BWL- und Management-Know-how. Welche Chancen bieten die neuen Rollen als Berater, Aufklärer und Verkäufer?

Zahnärzte, die qualitativ hochwertig versorgen und ihre Praxis wie ein modernes Unternehmen führen, können den neuen Kundenbedürfnissen professionell begegnen und ihre Position im Markt erfolgreich festigen – davon bin ich überzeugt. Diskutieren Sie mit uns. Denn durch den tagtäglichen Austausch mit Ihnen erhalten wir wertvolle Impulse für unsere Arbeit. Unser gemeinsames Ziel: langlebige und ästhetische Versorgungen, die dem Wunsch der Patienten nach möglichst geringen Behandlungszeiten entsprechen.

Dr. Andrea Leyer, Global Scientific Affairs Manager



✉ andrea.leyer@kulzer-dental.com

3M Deutschland GmbH

Fotonachweis: Prof. Dr. med. dent. Nicole Arweiler (28), BdZm (13), Dental Advisors (24), Dents (13), DG Paro Junior Committee (13), Prof. Dr. Peter Eickholz (2, 20, 28), Dr. Günther Groos (27), Dr. David Herrera (20), Claudia Huhn (10), PD Dr. mult. Peer Kämmerer (17), Kulzer (2, 3, 6, 7, 12, 15, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27), Kulzer/picture alliance/Christes (17), Kulzer/picture alliance/Haas (2, 23, 31),

Janine Scheppe (15), Undine Stricker-Berghoff (11), young dentists (13), Shutterstock: Boule (2, 8), Cameris (2, 5), Dzm1try (7), Evellean (6), infoland (14), Stefano Garau (18), Syda Productions (1), Orawan Pattarawimonchai (29)

Druck: bonitasprint GmbH, Würzburg

Rechtshinweis: Kulzer übernimmt keinerlei Haftung für Ansprüche im Zusammenhang mit diesem News-

letter. Alle Rechte vorbehalten. Inhalt und Struktur sowie die in diesem Newsletter verwendeten Texte, Bilder, Grafiken, Dateien usw. unterliegen dem Urheberrecht und anderen geistigen und gewerblichen 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 Kulzer.

© 2018 Kulzer GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

AUS DEM UNTERNEHMEN

Kulzer nimmt Fahrt auf

Im Juli 2017 erfolgte die Namensänderung in Kulzer – seitdem konzentriert sich das Unternehmen auf Systemlösungen, bei denen sich alle Komponenten problemlos miteinander verknüpfen lassen und die Anwender spürbar entlasten. Die Bilanz nach einem knappen Jahr: Die Materialien, Technologien und Services von Kulzer werden im Markt gut angenommen.

Kulzer arbeitet stets eng mit Zahnärzten und Zahntechnikern zusammen und kennt ihre Bedürfnisse ganz genau. Darauf aufbauend entwickelt der Dentalhersteller innovative und gleichzeitig komfortable Produkte, die vom Anwender sicher und wirtschaftlich verwendet werden können. Dabei profitiert Kulzer von der Kunststoffkompetenz seines innovationsstarken japanischen Mutterkonzerns Mitsui Chemicals. Auch Anwender bewerten die neue Ausrichtung des Unternehmens positiv. Ein Beispiel ist Dr. Matthias Lotz, Zahnarzt aus Bad Hersfeld:

MATERIALIEN, TECHNOLOGIEN UND PROZESSE INTEGRIERT NUTZEN

Der Automatisierungsgrad in Zahnarztpraxen und Dentallaboren steigt. Innovationen bei Technologien und Materialien bieten immer bessere Möglichkeiten, Versorgung passgenau zu fertigen. Gleichzeitig müssen Praxen und Labore digitale und analoge Abläufe im wettbewerbsintensiven Umfeld optimal kombinieren, um effizient hochwertige Versorgungsergebnisse zu erzielen. So kann der Zahnarzt mit dem Intraoralscanner cara TRIOS 3 die Daten

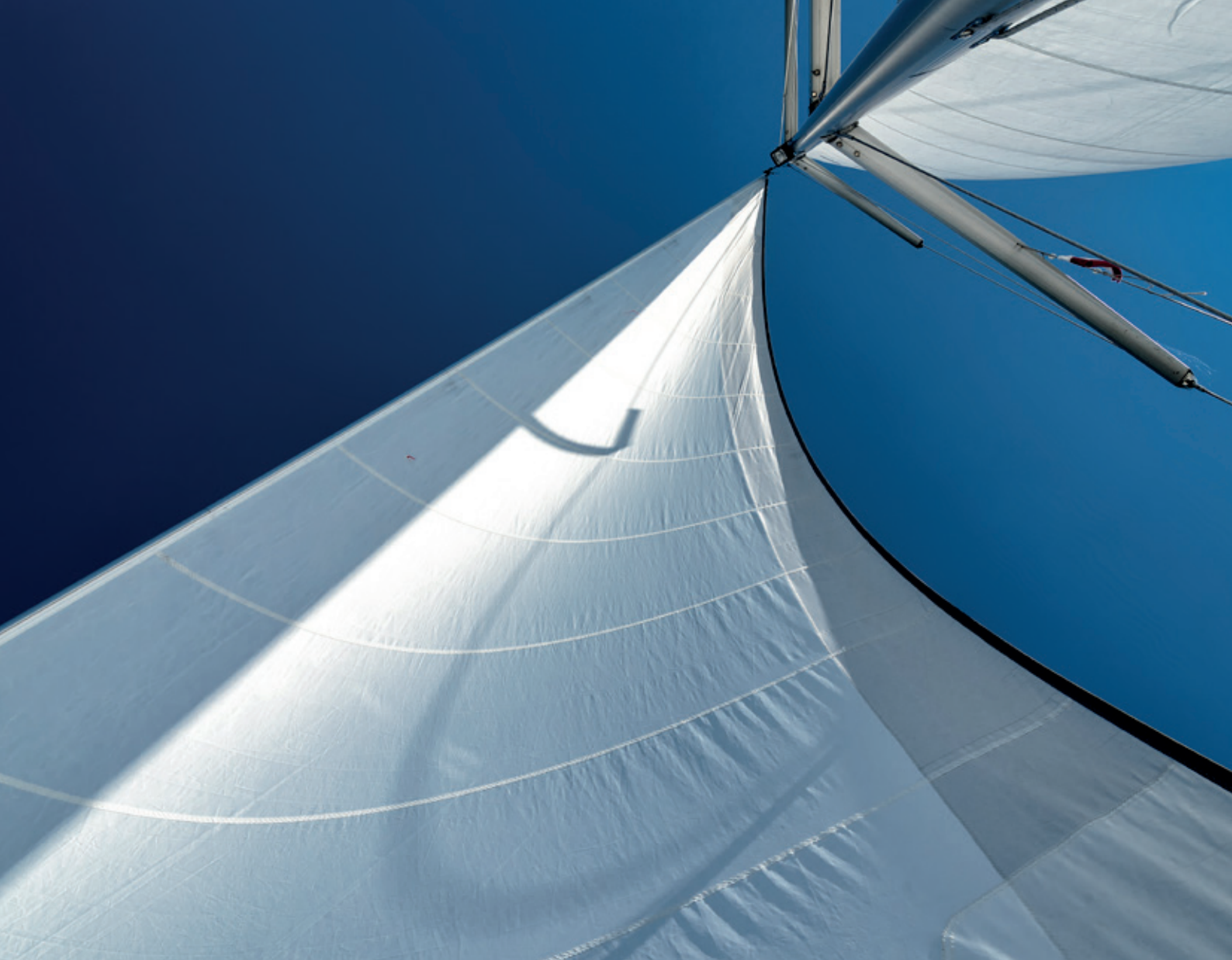
digital direkt an den Zahntechniker übermitteln. Dieser erstellt dann beispielsweise innerhalb von 16 Minuten eine Schiene mit dem 3D-Drucker cara Print 4.0. „Ich bin sehr zufrieden mit Kulzers Entwicklung: Wir haben mit unseren innovativen und doch komfortablen Lösungen in den letzten Monaten deutlich an Fahrt aufgenommen“, so Jörg Scheffler, Gesamtverantwortlicher für das Deutschland-Geschäft.

UNTERSTÜTZENDE SERVICELEISTUNGEN

Aufgrund der hohen Komplexität moderner Systeme – bei denen viele Geräte-, Material-, und Software-Komponenten in Einklang gebracht werden müssen – entwickelt Kulzer unterstützende Serviceleistungen von Anfang an mit und stellt so reibungslose Abläufe in Praxis und Labor sicher. Künftig steht die Optimierung der kundenspezifischen Workflows stärker im Fokus. Hier wird das Unternehmen Zahnärzten und Zahntechnikern mit Beratungsdienstleistungen zur Seite stehen. „Wir wollen der lebenslange Partner unserer Kunden sein. Ein Partner, der mit zuverlässigen Produkten und neuen Serviceangeboten Orientierung im digitalen Wandel gibt“, so Jörg Scheffler. „Daher werden wir unser Vertriebs- und Serviceteam allein in Deutschland durch 20 zusätzliche Mitarbeiter verstärken.“ Kulzer wird mehr

„KULZER IST AUF EINEM MEHR ALS GUTEN WEG! MIT IHREN ZUVERLÄSSIGEN PRODUKTEN, ERFOLGREICHEN NEUEINFÜHRUNGEN UND SERVICELEISTUNGEN, DIE GENAU DEN ANFORDERUNGEN MEINER PRAXIS ENTSPRECHEN, HABEN SIE MICH IN DEN LETZTEN MONATEN VOLLENDTS ÜBERZEUGT.“

DR. MATTHIAS LOTZ



Fachkräfte für digitale Lösungen einstellen, seine Schulungsangebote optimieren und weitere Maßnahmen ergreifen, um Zahnärzte und Zahntechniker noch schneller und effizienter unterstützen zu können. „Mein Eindruck: Unser neuer Name ist allen Mitarbeitern ein zusätzlicher Ansporn, ihre Ideen noch schneller in innovative und sicher anzuwendende Produkte umzusetzen“, so das Fazit von Scheffler.

NEUE VERPACKUNGEN FÜR RUND 35.000 PRODUKTE

In den letzten Monaten wurde das neue Kulzer Logo mit dem stilisierten Zahn-symbol nach und nach auf rund 35.000 Kulzer Produkten implementiert.

Der neue Markenauftritt fand natürlich auch auf den Websites, Produktmaterialien und Messeständen Berücksichtigung.

„ICH BIN SEHR ZUFRIEDEN MIT DER ENTWICKLUNG VON KULZER: WIR HABEN MIT UNSEREN INNOVATIVEN UND KOMFORTABLEN LÖSUNGEN IN DEN LETZTEN MONATEN DEUTLICH AN FAHRT AUFGENOMMEN.“

JÖRG SCHEFFLER

Diese umfangreiche Umstellung auf die Unternehmensmarke Kulzer ist bisher wie

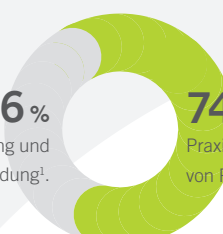
geplant verlaufen und wird bis zum 30. Juni 2018 abgeschlossen sein.

Junge Ärztin, alter Patient?

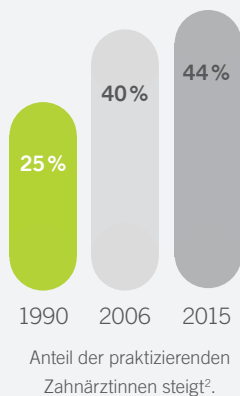
Bürokratiebelastung in der Praxis steigt

Rechnerisch entgeht dem Praxisinhaber so ein Umsatz von 167.706 € im Jahr¹.

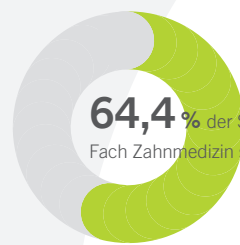
Praxisinhaber verwenden **26%** ihrer Zeit für die Praxisverwaltung und Fortbildung¹. **74%** ihrer Zeit verwenden Praxisinhaber auf die Behandlung von Patienten¹.



Der zahnmedizinische Beruf wird weiblich

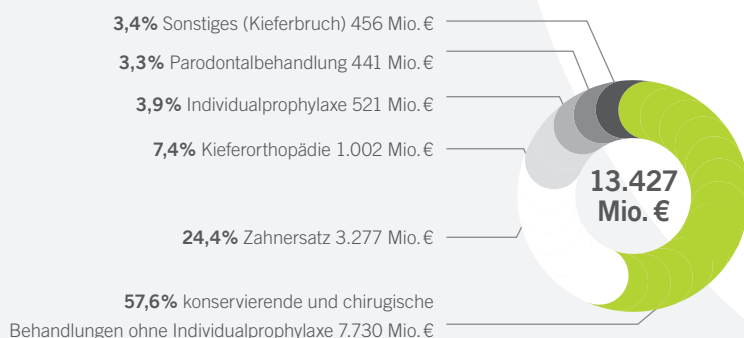


64,4% der Studierenden im Fach Zahnmedizin sind weiblich³.



Ausgaben mehrheitlich für konservierende und chirurgische Behandlungen

Aufschlüsselung der Ausgaben für zahnmedizinische Behandlungen in Prozent. 100% = 13.427 Mio. €⁴.



Quellen

¹ KZBV Jahrbuch, 2017.

² Statistisches Jahrbuch 2015/16 der Bundeszahnärztekammer.

³ Statistisches Jahrbuch

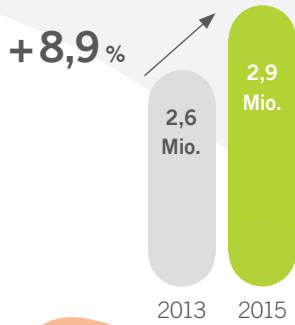
2016/2017 der Bundeszahnärztekammer.

⁴ KZBV Jahrbuch, 2016.

⁵ Destatis, 2015.

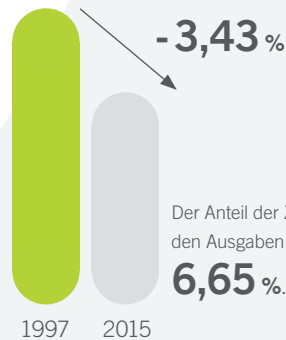
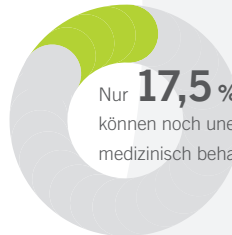
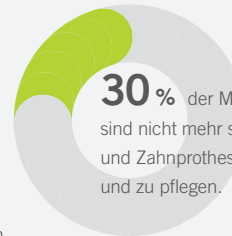
⁶ Statistisches Bundesamt, 2015.

„Nichts ist beständiger als der Wandel.“ Was schon Heinrich Heine wusste, trifft auch auf den Dentalmarkt zu: Das Umfeld für Zahnärzte ändert sich schnell und gravierend. Worauf müssen junge Zahnmediziner, aber auch etablierte Praktiker achten? Hier einige Fakten.

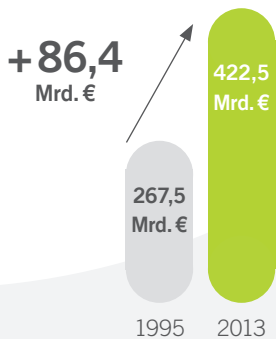


Zahl der pflegebedürftigen Patienten steigt⁵

Der dentale Behandlungsbedarf verschiebt sich in das hohe Alter¹



Ausgabe der GKV für Zahnmedizin sinken



Gleichzeitig geben Patienten mehr Geld für die eigene Gesundheit aus⁶

Ausgaben für nur Zahnersatz bei **10,08%**.

Der Anteil der Zahnmedizin an den Ausgaben der GKV liegt bei **6,65%**.



Chance oder Dilemma?

Was bedeutet die Feminisierung der Zahnmedizin? Ein Gespräch mit Claudia Huhn, 46, Diplom-Kauffrau und Gründerin des Zahnärztinnen Netzwerks, und Undine Stricker-Berghoff, 59, Diplom-Ingenieurin und langjähriges Vorstandsmitglied des Netzwerkes „Frauen im Ingenieurberuf“ des VDI e. V., über Frauen, Einhörner und Ansprache auf Augenhöhe.

FRAU HUHN, FRAU STRICKER-BERGHOFF, 64 PROZENT DER ANGESTELLTEN ZAHNÄRZTE IN DEUTSCHLAND SIND INZWISCHEN WEIBLICH, UND AUCH DER GRÜNDERINNEN ANTEIL STEIGT. WAS RATEN SIE JUNGEN ZAHNÄRZTINNEN?

Claudia Huhn: Grundsätzlich rate ich gar nicht. Die Frage ist: Was wollen die Frauen? Habe ich auch die entsprechenden Stärken? Auf dieser Basis kann die Zahnärztin sehr gut selbst entscheiden. Für mich gibt es zwischen Selbstständigkeit und Angestelltenverhältnis auch kein besser oder schlechter. Je nach Lebensphase kann es eine unterschiedliche Antwort auf diese Frage geben.

HAT SICH DURCH DEN HOHEN FRAUENANTEIL ETWAS VERÄNDERT? IM DENTALMARKT? AM BERUFSBILD?

CH: Frauen neigen dazu, eher zu zweit in eine Praxis zu gehen, da sie sich dann besser ergänzen können. Daher gründen Frauen mehr Gemeinschaftspraxen. Doch vor allem bei der Schwerpunktwahl gibt es Unterschiede: Von 100 Implantologen sind nur 15 Frauen. Bei 100 Oralchirurgen gibt es sogar nur drei Frauen. Die Damen sind mehr in der konservierenden Thematik tätig und überlassen den Herren die blutigeren Fachbereiche. Doch wenn es in

Zukunft nur 15 Implantologinnen gibt, dann fragen sich auch die Dentalhersteller: Wer nimmt mir meine Produkte ab? Die Feminisierung ist auch für sie eine Aufgabenstellung. Tatsache ist: Frauen ließen sich für bestimmte Themen – wie Implantologie oder Oralchirurgie – mehr begeistern, wenn Dentalhersteller diese Themen für Frauen attraktiver aufbereiten würden.

Undine Stricker-Berghoff: Ein ‚berühmtes‘ Beispiel: Wenn ein männlicher Architekt eine Damentoilette plant, dann plant er sie deutlich anders als eine Frau. Wenn man diese Lücke durch Frauen in den Entwicklungsabteilungen schließt, dann kommt es auch zu Änderungen. Beispielsweise Toiletten, bei denen sich das Waschbecken aus Hygienegründen in der Kabine befindet und auch ein Haken für die Handtasche vorhanden ist. Problematisch ist nur: Derzeit gibt es kaum Frauen in der Technik, die Herstellern helfen, zielgruppengerechte Produkte zu entwickeln.

CH: Und wenn Männer Produkte für Frauen entwickeln, geht es ja zum Teil gründlich in die Hose. Vor einigen Jahren wurde ein Handstück speziell für Frauen entwickelt. Dabei hatte man ein normales Handstück rosa eingefärbt. Die Reaktionen des Marktes waren entsprechend negativ.

USB: *lacht* Man hätte darauf noch das im Marketing zurzeit für die Zielgruppe „Frau“ angesagte Einhorn drucken sollen, dann wäre es vielleicht erfolgreicher gewesen.

WIE SOLLTEN DIE AKTEURE DES DENTALMARKTS MIT DER ZUNEHMENDEN FEMINISIERUNG UMGEHEN?

CH: Wichtig ist zunächst die Erkenntnis, dass sich etwas ändert. Mit den althergebrachten Themen und Methoden in der Produktentwicklung, aber auch im Vertrieb, werden beispielsweise Dentalhersteller bei Frauen nicht punkten.

WAS IST DENN IM VERTRIEB ANDERS?

CH: Frauen mögen die Ansprache auf Augenhöhe, sie wollen kurz und knapp über den Kundennutzen informiert werden. Also: Wie verbessert sich meine Arbeit durch das Produkt? Wie erleichtert das Produkt meine Arbeit? Oder auch: Kann ich mit dem Produkt mehr Geld verdienen?

USB: Frauen muss man überzeugen: Kurz und knapp und knackig. Für das ganze Schickimicki darum herum in Form von warmen Worten oder milden Gaben sind Frauen überhaupt nicht empfänglich.



„WIR WOLLEN DIE UNTERNEHMERISCHEN KOMPETENZEN DER ZAHNÄRZTIN AUF- UND AUSBAUEN UND IHR DIE MÖGLICHKEIT ZUM WISSENS- UND ERFAHRUNGSUSTAUSCH BIETEN.“

CLAUDIA HUHN

Claudia Huhn


arbeitet als Vertriebstrainerin, Beraterin und Coach. Die Diplom-Kauffrau ist zudem Gründerin des Zahnärztinnen Netzwerks und Mutter einer achtjährigen Tochter.

Schon gewusst?

Die unternehmerischen Anforderungen an eine Zahnarztpraxis und damit an deren Inhaberin, die Zahnärztin, werden immer intensiver. Die Inhalte aus dem Studium lassen meist zu wünschen übrig. Doch mit Fachveranstaltungen stellt das Netzwerk Unterstützung auf verschiedenen Ebenen bereit und gestaltet so die Zukunft der Dentalbranche mit.

Informationen zum Leistungsangebot des Netzwerks erhalten Sie unter

 02739.803889-0

 claudia.huhn@zahnaerztinnen-netzwerk.de

 www.zahnaerztinnen-netzwerk.de

CH: Genau. Wer Zahnärztinnen sagt: ‚Mit dir möchte ich reden und dich möchte ich durch die und die Produktvorteile überzeugen‘, der hat schon einen sehr guten Zugang zu Frauen.

WAS SIND IHRE TIPPS FÜR FRAUEN IM BERUF BZW. SPEZIELL FÜR ZAHNÄRZTINNEN?

USB: Sich von den vermeintlich stärkeren Männern nicht abschrecken zu lassen. Wenn man sich heute die Noten und Arbeitsergebnisse anschaut, dann können Frauen qualitativ mehr als mithalten. Sie müssen in einigen Situationen einfach das Kreuz breit machen und unverdrossen weitergehen. Sie sollten auch gezielt networken.

CH: Ich bin Mutter einer achtjährigen Tochter und frage mich natürlich gelegentlich, was ich ihr mitgeben will. Ich möchte, dass sie weiß, dass sie als Mädchen alles machen kann. Denn Frauen müssen sich zunächst fragen: Was möchte ich? Denn alles was ich möchte, kann ich auch erreichen. Wir sollten aufhören, uns im Kopf selbst Grenzen zu setzen.

USB: Nicht nur im Kopf muss sich etwas tun, sondern auch die Sprache muss sich verändern. Frauen neigen dazu ihre Worte aufzuweichen: Verben im Konjunktiv aber

auch Worte wie „vielleicht“ oder „nur“ werden – vor allem von Männern – als Unsicherheit aufgefasst. Wenn Sie Führungsverantwortung übernehmen, dann müssen sie klare Aussagen treffen.

CH: Wenn wir etwas wollen, müssen wir es zunächst einmal klar formulieren. Die Souveränität, die Fähigkeiten, die ich als Frau habe, sollte ich einfach auf die Straße bringen. Da ist es wichtig, dass Frauen da bei sich bleiben und nicht auf das Kräftemessen mit den Herren eingehen.

HEUTE WIRD DIE ROLLE DES UNTERNEHMERERS FÜR DEN ZAHNARZT IMMER WICHTIGER. WIESO?

CH: Lange Zeit mussten Zahnärzte nur pharmazeutisch kompetent sein, um Erfolg zu haben. Die Gesundheitsreformen der letzten Jahre haben auch die Leistungen der Zahnarztpraxis in den Blick genommen. Heute kommt auf Zahnärzte daher immer mehr unternehmerische Verantwortung zu: Sie müssen sich vermarkten, ihre Zahlen im Griff haben und auch die Preise kalkulieren können.

UNTERSCHIEDEN SICH MÄNNER UND FRAUEN IHRER ERFAHRUNG NACH IM BEREICH DER PRAXISFÜHRUNG ODER AUCH ALS UNTERNEHMERIN?

CH: Viele Frauen machen den Fehler, zu glauben, sie wären gleich mit ihren Mitarbeitern. Sie müssen lernen, ihren eigenen Wert darzustellen und selbstbewusst und authentisch nach außen zu tragen.

USB: In kritischen Situationen, in denen es schnell gehen muss, funktioniert nur ein autoritärer Führungsstil. Das überrascht dann oft die weiblichen Angestellten. In dem Moment, indem ich in eine Krisensituation gerate, ändert sich mein Führungsstil und das löst bei Mitarbeiterinnen Irritationen oder auch heftige Abwehrreaktionen aus. Frauen sollten sie im Vorfeld darauf vorbereiten. Sprich: Wenn es hart auf hart kommt, etwas Existenzbedrohendes eintritt, dann entscheide ich – denn es ist mein Unternehmen. Dann ist nicht der Moment, sich zusammzusetzen und darüber zu reden.

WAS HILFT FRAUEN DABEI IHREN BERUF ERFOLGREICH AUSZÜBEN?

USB: Die Rahmenbedingungen haben sich in den letzten Jahren deutlich verbessert: Allem voran der Anspruch auf Teilzeit und auch auf Elternzeit. Wichtig ist noch ein gutes Angebot an Ganztagschulen. Im Rest der Welt wird eine arbeitende Mutter als Bereicherung gesehen. In Deutschland haben wir gesellschaftlich immer noch ein Defizit, was die Anerkennung von arbei-

tenden Müttern betrifft. Doch wenn wir ein familienfreundliches Umfeld wollen, dann muss sich das Bild der Rabenmutter grundlegend ändern – und sich die Erkenntnis verbreiten, dass auch andere Dinge bei Frauen wertvoll sind, neben der Mutterschaft.

WAS WIRD SICH NOCH ÄNDERN?

CH: Heute gibt es mehr und mehr Praxen, die 24 Stunden geöffnet haben, sowie Praxen, die vermehrt Patienten in den Randzeiten behandeln. Und es gibt natürlich auch mehr und mehr Patienten, die sich außerhalb der üblichen Öffnungszeiten – also am Samstag oder nach Feierabend – behandeln lassen wollen.

USB: Die Flexibilität bei den Arbeitszeiten wird sich weiter erhöhen. Schauen Sie sich dazu zum Beispiel die aktuelle Forderung der IG Metall an. Die Arbeitszeit soll individuell zeitweise reduziert und dann problemlos wieder angehoben werden können. Diese Forderungen werden sich sukzessive durchsetzen, so schwierig das organisatorisch gerade auch für kleine und mittlere Unternehmen sein mag. Man wird die Arbeit in kleinere Einheiten packen und für ausreichend Koordination und Kommunikation sorgen. Wenn jemand sagt: Management in Teilzeit geht nicht, dann stimmt das so uneingeschränkt eben nicht.

„DURCH NACHWUCHSFÖRDERUNG, MEHR CHANCENGLEICHHEIT UND DURCH DIE VERBESSERUNG DES IMAGES DES INGENIEURBERUFS WOLLEN WIR DIE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR INGENIEURINNEN VERBESSERN.“

UNDINE STRICKER-BERGHOFF

Undine Stricker-Berghoff



ist langjähriges Vorstandsmitglied des Netzwerkes „Frauen im Ingenieurberuf“ des Vereins Deutscher Ingenieure e. V. (VDI) sowie Coach

und Consultant für Management und Marketing.

Schon gewusst?

Das "Netzwerk Frauen im Ingenieurberuf" ist das größte europäische Ingenieurinnen-Netzwerk mit über 11.000 VDI-Frauen im Ingenieurberuf. Es hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Interessen der Ingenieurinnen in der Öffentlichkeit und im Berufsleben zu vertreten.

Weitere Informationen erhalten Sie von Claudia Rasche

✉ rasche@vdi.de

3 Fragen an ...

Janet Flöring! Seit über 12 Jahren ist sie im Key Account Management für Universitäten bei Kulzer tätig. Im Rahmen des Nachwuchsnetzwerks dentXperts von Kulzer unterstützt die Key Account Managerin unter anderem die universitäre Ausbildung angehender Zahnärzte mit individuellen Serviceleistungen und gibt Fortbildungen zu zahnmedizinisch relevanten Themen.

WAS WAR DER GRUNDGEDANKE ZUR INITIIERUNG VON DENTXPERTS?

Janet Flöring: Der Beginn des Studiums, aber auch der Einstieg ins Berufsleben verlangen angehenden Zahnärzten viel ab. Die Lehrzeiten an den Universitäten werden immer knapper, es bleibt nur noch wenig Zeit für die praxisnahe Vermittlung oder die Vorbereitung auf die spätere Selbstständigkeit. Wir bei Kulzer haben uns gefragt: Was können wir tun, um ihnen das Studenten- und Berufsleben zu erleichtern? Wir wollen jungen Zahnmedizinern mit unserer jahrelangen Erfahrung und unserem Branchenwissen Orientierung geben. Doch noch wichtiger: Wir wollen sie auf ihrem Weg ins Berufsleben als zuverlässiger Partner begleiten und sie mit unserem Know-how und unserem Service unterstützen, ihnen wichtige Tipps und Tricks an die Hand geben und bei der Praxisgründung zur Seite stehen.

GIBT ES BESONDERHEITEN IN DER ZAHNÄRZTLICHEN LAUFBAHN?

JF: Das Studium der Zahnmedizin ist relativ lang und schon sehr früh stellt sich für Berufsanfänger die Frage der Selbstständigkeit. Vor dieser Entscheidung stehen Berufseinsteiger in anderen Branchen selten. Das hohe finanzielle Risiko, das mit der Selbstständigkeit zwangsläufig einhergeht, schreckt viele erst einmal ab. Mit unserem dentXperts-Angebot möchten wir bereits in der Assistenzzeit Gedankenanstöße geben

und sie mit eigens auf sie zugeschnittenen Fortbildungen und Webinaren auf die Anforderungen ihres zukünftigen Berufs vorbereiten. Auch Praxisgründern möchten wir mit dieser Plattform die Angst nehmen.

WELCHE VORTEILE BIETET EINE MITGLIEDSCHAFT BEI DENTXPERTS?

JF: Je nach Ausbildungsstand unterscheiden sich die Bedürfnisse der Mitglieder. Daher ist die Mitgliedschaft bei dentXperts in drei Bereiche aufgeteilt – Studierende, Assistenzzahnärzte und Praxisgründer. Während im Studium noch eher Lehrmaterialien im Fokus stehen, interessieren sich Assistenzzahnärzte für Fortbildungen. Praxisgründer erwarten dagegen persönliche Beratung. Daher versenden wir Newsletter mit bedarfsgerechten Inhalten, bieten praktische Fortbildungen und Webinare an und gewähren attraktive Sonderkonditionen zu ausgewählten Produkten. Unser Ziel: jungen Zahnärzten individuell und fundiert einen erfolgreichen Einstieg ins Berufsleben zu ermöglichen. Für mich ist es schön zu sehen, dass die Studenten innerhalb eines Kurses über sich hinauswachsen und selbstsicherer werden. Und es berührt mich ganz besonders, wenn ich einige Jahre später eine Einladung zu einer Praxiseröffnung von einem dieser Studenten in den Händen halte. Das zeigt mir, dass wir mit diesem Konzept die richtige Richtung eingeschlagen haben.



JANET FLÖRING,
KEY ACCOUNT MANAGEMENT

i Schon gewusst?

dentXperts, der Karriereclub für Zahnmedizinstudenten, Assistenzärzte und Praxisgründer, ist ein spezielles Angebot von Kulzer für den Dentalnachwuchs. Mitglieder profitieren unter anderem vom Wissensaustausch mit erfahrenen Ansprechpartnern und von Events mit Top-Referenten.

Interessierte können sich kostenlos anmelden unter

www.dentXperts.de

Schon vernetzt?

Netzwerke sind aus dem Berufsalltag nicht mehr wegzudenken. Schon für den Nachwuchs gibt es eine Vielzahl an Angeboten.

Networking ist derzeit in aller Munde. Ziel ist es, das eigene Kontaktnetzwerk permanent zu erweitern, um sich so gegenseitig zu unterstützen. Schon für Studierende der

Zahnmedizin und junge Zahnärzte gibt es spezielle Netzwerke, die dabei helfen, den Einstieg ins Berufsleben zu meistern und Wissen auszutauschen. **Hier einige Netzwerke im Überblick.**



Bundesverband der Zahnmedizinischen Studenten in Deutschland e.V.

Bundesverband der Zahnmedizinischen Studenten in Deutschland (BdZM)

Zielgruppe: Studierende der Zahnmedizin

Ziele:

- Vertretung der Studierenden der Zahnmedizin
- Vernetzung von Fachschaften, Universitäten und internationalen Studentenverbänden
- Intensivierung der Präsenz in Gremien zur Förderung der Lehre

Services:

- Verbandszeitschrift „Dental Fresh“
 - Wöchentlicher E-Mail-Newsletter „Up to Date“
 - Kommunikationsplattform www.zahniportal.de
- 🔗 www.bdzm.info



Dents – Das Portal des BdZA für junge Zahnärzte

Zielgruppe: junge Zahnärzte

Ziele:

- Aufbau einer zahnmedizinischen Alumni-Kultur
- Unterstützung junger Zahnärzte bei sozialen und gesellschaftspolitischen Belangen

Services:

- Bereitstellung von Praxiswissen
 - Veranstaltungen für junge Zahnärzte
- 🔗 www.dents.de



young dentists

Zielgruppe: junge Zahnärzte

Ziel: Orientierungshilfe in den ersten Berufsjahren

Services:

- Fachlich-wissenschaftliche Seminare
 - Praxishandbuch zu Themen wie Finanzen, Recht und Steuern
 - Stellenbörse
- 🔗 www.young-dentists.de



DG Paro Junior Committee

Zielgruppe: junge Zahnärzte

Ziel: Kommunikation und Vernetzung mit jungen Kollegen

Services:

- Young Professionals Meeting
 - Symposium DG Paro Young Professionals
 - Rookie Dinner bei der DG Paro Jahrestagung
- 🔗 https://mitglieder.dgparo.de/dgparo/junior_committee

Der Zahnarzt als Manager

Die Anforderungen an selbstständige Zahnärzte sind hoch: Es gilt, Patienten immer auf dem fachlich neuesten Stand zu behandeln. Gleichzeitig soll die Wirtschaftlichkeit des eigenen Unternehmens gesteigert und das Praxisteam souverän geführt werden.



Die Kosten für das deutsche Gesundheitssystem sind hoch. Mit über 340 Milliarden Euro wurden 2015 für Dienstleistungen, Investitionen und Verbrauch von Gütern im Gesundheitssektor etwa 4.200 Euro je Einwohner ausgegeben. Um die Kosten zu dämpfen, haben Versicherungen Leistungen aus ihrem Angebot gestrichen oder begrenzt. Auch Zahnbehandlungen werden immer seltener von den Krankenkassen übernommen. Gleichzeitig ist die private Gesundheitsvorsorge bei der Zahnzusatzversorgung stark gestiegen. Damit verbunden ist ein höherer Anspruch der Versicherten an Zahnärzte. Die weitaus aufgeklärteren Patienten erwarten mehr Beratungsleistungen durch ihren Arzt und immer individuellere Lösungen.

EFFIZIENTE UND WIRTSCHAFTLICHE LÖSUNGEN

Zahnärzte und -techniker sind daher heute mehr denn je auf wirtschaftliche Lösungen angewiesen. Der zunehmende Kostendruck sowie die hohen, zeitintensiven Erwartungen der Patienten machen effiziente Abläufe zu einem zentralen Erfolgskriterium für Labore und Praxen. Je unkomplizierter sich neue Komponenten in bestehende Systeme integrieren lassen, desto besser. Zudem

wandelt sich auch die Praxislandschaft: Zahnärzte lassen sich später nieder, gründen vermehrt Behandlungsgemeinschaften oder wählen eine Tätigkeit als Angestellter. Insgesamt gibt es weniger neu gegründete Praxen, dafür wird mehr modernisiert.

Für den Zahnarzt wird es außerdem immer schwieriger, gutes Personal zu finden: Wenige Bewerber, dafür viele Ausbildungsabbrüche und gekündigte Arbeitsverhältnisse sowie eine durchschnittliche Vakanzzeit für Stellen von mehreren Monaten. Laut der Bundesagentur für Arbeit waren im Juli 2017 über 6.600 Ausbildungsstellen in der Berufsgruppe Arzt- und Praxishilfen unbesetzt, was einer Quote von 0,68 unbesetzten Berufsausbildungsstellen je Bewerber entspricht.

LEBENSLANGER PARTNER

Doch angesichts der vielen Entwicklungen im Dentalmarkt, der Masse an Aufgaben und der Wandlung des Berufsbildes vom Zahnarzt zum Manager, wird es für Praxisleiter zunehmend schwieriger, auf dem Laufenden zu bleiben und gleichzeitig Produktsicherheit und effiziente Abläufe zu gewährleisten. Kulzer unterstützt seine Kunden beides zu sein – Pharmazeut und

Manager. Fachliche Hintergründe hierzu werden in den Zahnarzt-Veranstaltungen „Private Zusatzleistungen korrekt berechnen“ und „Praxisstrategie: 10 Punkte, die Ihre Praxis erfolgreicher machen“ von Kulzer vermittelt.

i Schon gewusst?

Wie private Zusatzleistungen korrekt berechnet werden, erklärt Sabine Sassenberg-Steels in den Dentalfortbildungen von Kulzer an folgenden Terminen

- 28.09.2018 Dortmund
- 12.10.2018 Wiesbaden
- 17.10.2018 Regensburg

Darüber hinaus bietet Kulzer eine breite Palette an weiteren Fortbildungen für Zahnärzte und Zahntechniker an. Weitere Informationen über alle Kulzer Dentalfortbildungen 2018 finden Sie auf S. 30 im Heft.



ZAHNERHALTUNG

Mehr als ein Flowable

Die Hochleistungskomposite von Kulzer bilden das Fundament für Zahnerhaltung aus einer Hand. Venus Diamond Flow und der Venus Diamond Flow Baseline reihen sich nahtlos ein und schaffen die solide Basis für substanzschonende, ästhetische und langlebige Kompositrestaurationen.

Um minimalinvasive Restaurationen komfortabel gestalten zu können, schätzen immer mehr Zahnärzte fließfähige Komposite – sogenannte Flowables. Mit Venus Diamond Flow hat Kulzer ein höherviskoses Nano-Hybridkomposit entwickelt, das dank seiner fließfähigen Konsistenz optimal zu verarbeiten und vielseitig einsetzbar ist: Die thixotropen Eigenschaften verhindern ein Wegfließen, was es zur ersten Wahl für Klasse V-Restaurationen und für kleinere Kavitäten und Zahnhalsfüllungen macht. Die innovative Formel vereint hohe Biegefestigkeit mit mi-

nimaler Schrumpfkraft und garantiert mit der exzellenten Polierbarkeit anspruchsvolle Restaurationen – die hohe Radioopazität gewährleistet sichere Diagnosen. Das breite Farbsortiment von Venus Diamond Flow passt sich zudem optimal an die umgebende Zahnhartsubstanz an.

Eine solide Basis zur Vorbereitung von Kompositrestaurationen bietet der weiße, opake Venus Diamond Flow Baseline, der als erweiterte Fissurenversiegelung und als Kavitätenliner dient. Mit seiner hellen Farbe markiert er den Boden der Kavität

und schafft die Grundlage für die erste Füllungsschicht. Gleichzeitig wird bei erneuter Öffnung der Füllung die Entfernung von gesunder Zahnschicht vermieden und eine minimalinvasive Therapie ermöglicht.

Die Materialien reihen sich perfekt in die Lösungen von Kulzer für die Zahnerhaltung ein: Während das Universaladhäsiv iBOND Universal in Kombination mit den Venus Mix & Match-Kompositen einen sicheren Füllungsaufbau garantiert, sorgen die Translux Wave Polymerisationslampen für die Festigkeit und mit den Venus Supra Polierern erhalten Füllungen dauerhaften Glanz. Damit bietet Kulzer ein umfassendes Paket für die Zahnerhaltung aus einer Hand – und mit viel Erfahrung.



Weiß-opaker Kavitätenliner mit Venus Diamond Flow Baseline



Weitere Applikation des Füllungsmaterials – der Baseline markiert ideal den Boden der Kavität

Weitere Informationen

zu Venus Diamond Flow, das in Deutschland hergestellt wird, und zu Venus Diamond Flow Baseline erhalten Sie unter

www.kulzer.de/venusdiamondflow

So stark wie möglich – so lange wie nötig

Nicht jede Anästhesieform ist für alle Indikationen geeignet. Doch wie treffen Zahnärzte die richtige Wahl? PD Dr. mult. Peer Kämmerer von der Universitätsmedizin Mainz verrät, worauf es ankommt.

HERR DR. KÄMMERER, GANZ ALLGEMEIN: WAS IST BEI DER LOKALEN SCHMERZ-AUSSCHALTUNG ENTSCHEIDEND?

Dr. Peer Kämmerer: Wir Zahnärzte müssen in erster Linie berücksichtigen, was für den Patienten wichtig ist. Viele Studien belegen, dass sie am meisten Wert auf eine ausreichende Wirkung legen. Zudem wollen Patienten, dass das Taubheitsgefühl nach der Behandlung schnell nachlässt. Deshalb muss ganz individuell und vor allen Dingen gemeinsam mit dem Patienten entschieden werden, welche Anästhesieform die richtige ist.

DIE EINBINDUNG DES PATIENTEN GREIFT DAS PATIENTENRECHTEGESETZ VON 2013 AUF. WAS MÜSSEN BEHANDLER BEACHTEN?

PK: Dieses Gesetz schreibt vor, über alle potenziellen Formen der Behandlung aufzuklären – das betrifft auch die Anästhesiemöglichkeiten. Der Wissensdrang ist hier größer, als viele vielleicht denken. Ich erlebe es im Berufsalltag oft, dass Patienten genau über das Anästhetikum und mögliche Komplikationen Bescheid wissen wollen. Hierzu gibt es inzwischen auch einige Rechtsurteile.^{1 2}

BEI WELCHEN INDIKATIONEN RATEN SIE ZAHNÄRZTEN, DIE ILA EINZUSETZEN UND BEI WELCHEN NICHT?

PK: In meinen Augen ist die intraligamentäre Anästhesie (ILA) eine hervorragende Anästhesieform für viele Indikationen: Gerade bei Eingriffen an Einzelzähnen, wie bei endodontischen Behandlungen,

der ILA. Grund dafür ist, dass bei der ILA nur der Zahn, aber die umgebende Gingiva nur sehr beschränkt betäubt wird. Der Vorteil der ILA: Der Injektionsschmerz ist geringer als beispielsweise bei der Leitungsanästhesie des Nervus alveolaris inferior. Dies ist gerade bei Kindern und Angstpatienten von Vorteil.

„WIE BEI EINEM KUGELSCHREIBER KANN ICH AM FINGER SPÜREN, WELCHEN DRUCK ICH MIT DEM DOSIERHEBEL AUSÜBE.“

PD DR. MULT. PEER KÄMMERER

bei Zahnextraktionen oder bei der Füllungstherapie. Sind hingegen tiefliegende Zähne, zum Beispiel Weisheitszähne, betroffen, kommt die ILA nicht infrage. Auch der Anteil von betroffenem Weichgewebe ist entscheidend: Je höher dieser ist, desto weniger lohnt sich der Einsatz

GIBT ES NOCH WEITERE VORTEILE GEGENÜBER DER LEITUNGS- ODER INFILTRATIONSANÄSTHESIE?

PK: Die Nadeln sind kürzer. Das vermindert das Risiko eines Nadelbruchs und senkt das Verletzungsrisiko. Ich laufe zudem nicht Gefahr, Nerven oder Blutgefäße zu beschädigen. Während die Wirkung der ILA schon nach zwei bis drei Sekunden einsetzt, haben die Infiltrations- und Leitungsanästhesie eine

Latenzzeit von vier beziehungsweise zehn Minuten. Der größte Vorteil der ILA ist jedoch die selektive Schmerzausschaltung an einzelnen Zähnen. Der Patient hat so kein unangenehmes Taubheitsgefühl an der Lippe oder an Stellen im Mund, die nicht behandelt werden.

FRÜHER GALT DIE ILA ALS AUSNAHME. WARUM HATTEN BZW. HABEN ZAHN-ÄRZTE VORBEHALTE?

PK: Mittlerweile ist die ILA weitestgehend im Alltag von Zahnärzten angekommen. Hier gab es eine Trendwende. Und auch Autoren von Studien und Fachmagazinen kommen zu dem Schluss, dass die ILA als primäre Methode der Anästhesie angewendet werden kann.^{3 4} Sie ist mittlerweile auch Teil des Lehrplans an Universitäten. Das war tatsächlich nicht immer so.

APROPOS STUDIEN: IST DIE AKTUELLE STUDIENLAGE ZUR ILA AUSREICHEND?

PK: Meiner Meinung nach ist die ILA grundsätzlich gut erforscht. Eine Leitlinie existiert momentan leider nicht. Allerdings gibt es viele Metaanalysen und Studien zu diesem Thema. Hier müssen Zahnärzte jedoch genau hinsehen und darauf achten, dass Daten einer Kontrollgruppe

aufgeführt sind und die Fallzahl hoch genug ist. Zusätzliche Forschung ist in einzelnen Indikationsgebieten der ILA sinnvoll. Diese sollten dann beantworten, welche Anästhesieform sich für welche Indikation besonders eignet. Und dann ist da natürlich noch die Frage nach dem geeignetsten Spritzensystem.

WODURCH ZEICHNET SICH EIN GUTES SYSTEM AUS?

PK: Die gängigsten Varianten sind Pistolen-, Dosierhebel- oder Dosierradspritzen. Ich nutze unter anderem die Sopira Citoject von Kulzer, eine Dosierhebelspritze, die sich durch ihr haptisches Feedback auszeichnet. Wie bei einem Kugelschreiber kann ich am Finger spüren, welchen Druck ich mit dem Dosierhebel ausübe. Das ermöglicht eine gute Kontrolle über die verabreichte Menge und gibt damit ein hohes Maß an Anwendungssicherheit.

Denn bei der ILA müssen über etwa 20 Sekunden hinweg circa 0,2 bis 0,3 ml des Anästhetikums pro Zahnwurzel langsam injiziert werden – da ist ein hochwertiges Spritzensystem sehr wichtig. Doch nur mit passenden Kanülen und Nadeln kann ich die ILA sicher durchführen. Im Sopira System von Kulzer sind alle Komponenten aufeinander abgestimmt.

UND ZUM ABSCHLUSS: WAS IST IHR PERSÖNLICHER LEITGEDANKE, WENN ES UM DIE AUSWAHL DER RICHTIGEN ANÄSTHESIEFORM GEHT?

PK: Wie bereits gesagt, fällt die Entscheidung immer von Fall zu Fall – von Patient zu Patient. Grundsätzlich halte ich mich aber immer an das Motto: So stark wie möglich – so lange wie nötig. Mein Ziel ist es, die Belastung für den Patienten gering zu halten.



Im Rahmen von Hands-on Workshops erklärt Prof. Dr. mult. Peer Kämmerer den Teilnehmern anhand von Schweinekiefern, wie die ILA gelingt.

Quellen:

- 1 Taubenheim, L. (2005). Die Haftung des Zahnarztes nach Nervschädigung durch Leitungsanästhesie – Aktuelle Rechtsprechung. 86. Aufl. DAZ Forum, S. 24-26.
- 2 OLG Hamm, 19.04.2016 – 26 U 199/15.
- 3 Kämmerer, P. et. al (2017). Prospective clinical study comparing intraligamentary anesthesia and inferior alveolar nerve block for extraction of posterior mandibular teeth in Clinical Oral Investigations, Oktober 2017.
- 4 Kämmerer, P. et. al (2017). Periodontal intraligament injection as alternative to inferior alveolar nerve block – meta-analysis of the literature from 1979 to 2012 in Clinical Oral Investigations, September 2013.

Dieser Artikel ist im Original in der teamwork 2/2018 erschienen.

PD Dr. mult. Peer Kämmerer



ist stellvertretender Direktor der Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und plastische Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Mainz.

 peer.kaemmerer@unimedizin-mainz.de

PD Dr. mult. Peer Kämmerer hält auch Vorträge zur intraligamentären Anästhesie. Interessierte können sich noch für einen Termin im Juni online anmelden unter:

 www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen

Terminübersicht:
29.06.2018 in Bonn



PARODONTITIS THERAPIE

Mit Einsatz zum Erfolg

Ligosan Slow Release sorgt bei unterstützender Parodontitistherapie (UPT) als ergänzende Maßnahme zur Reinstrumentierung für eine signifikant bessere Reduktion der Taschentiefe. Was den „Taschenminimierer“ so erfolgreich macht, erläutert ZMF Andrea Hübinger.

WAS FASZINIERT SIE AN IHRER BERUFLICHEN TÄTIGKEIT IN DER ZAHNARZT-PRAXIS?

Andrea Hübinger: Ich bemerkte im Laufe meiner Ausbildung schon nach kurzer Zeit, dass mir der Umgang mit unterschiedlichen Menschen und die Vielfalt des Berufsbildes gefielen. Was mich dabei am meisten fasziniert: relativ selbstständig eine Therapie zu erarbeiten, um den Patienten auf den Weg einer optimalen Zahnpflege zu bringen. Ich bin in einer Praxis tätig, die durch die Spezialisierung auf Kinder- und ästhetische Zahnheilkunde, Implantatprothetik und die enge Zusammenarbeit mit einer KFO-Praxis eine mannigfaltige Patienten Klientel bedient. Ein eigenes Sprechzimmer erlaubt mir, weitestgehend selbstständig zu arbeiten. Daneben begleite ich die Betreuung von drei Kindergärten und einer Grundschule. Die Aufgabe, Menschen unterschiedlichsten Alters von der

Wichtigkeit gesunder Zähne zu überzeugen, und ihr positives Feedback motivieren mich dabei immer wieder aufs Neue.

WELCHE VERFAHREN KOMMEN BEI IHNEN IM BEREICH PZR UND PARODONTITISTHERAPIE ZUR ANWENDUNG?

AH: Mit der O1 und der O4 beginnend, verschaffen sich Behandlerin oder Behandler einen Überblick zur weiteren Vorgehensweise für die Therapie. Kommt der Patient zum ersten Mal zur PZR- oder PAR-Vorbehandlung, liegt mein Arbeitsschwerpunkt zunächst auf einer verständlichen Unterweisung. Dabei kläre ich die Patienten über den Unterschied von Speiseresten und Biofilm auf

und weise sie auf die benötigte Dauer und Häufigkeit der Zahnpflege hin. Die Handhabung der Zahnbürste und der Interdentalflege sollten – soweit möglich – zur besseren Verdeutlichung praktisch gezeigt werden. Die Individualität des Gebisses des Patienten wird zusammen mit dem Spiegel erkundet und

„DIE VERWENDUNG VON LIGOSAN HAT BIS DATO STETS FÜR EINE POSITIVE BEEINFLUSSUNG DES BEHANDLUNGSVERLAUFS GESORGT.“

ANDREA HÜBINGER

zudem demonstriere ich die Putztechnik nach dem KAI-Prinzip. Diese „Trockenübungen“, die auch zu Hause im Mund geübt werden sollten, sind sehr wichtig, um „Sehen“ und „Fühlen“ in Einklang zu bringen. Zum Ende der Behandlung gibt es eine individuelle Abstimmung zur häuslichen Mundhygiene. Dies betrifft beispielsweise die Wahl der Zahncreme, der Zahnbürste, der Mundspülung und der so wichtigen ZZR-Pflege. Zur Unterstützung des Parodontiums empfehle ich oftmals eine 21-tägige intensive Putzkur inklusive der Zahnzwischenräume mit einem hochdosierten CHX-Gel oder speziellem Zahnöl. In vielen Fällen kommt der Patient nochmals zur Kontrolle, erst dann beginnt die eigentliche engmaschige UPT. Die Mundhygiene bewerte ich dabei in Schulnoten von 1 mit Sternchen bis 5 und dokumentiere unter anderem die Mundsituation und meine Empfehlungen.

WELCHEN STELLENWERT NIMMT DABEI DIE ANTIBIOTISCHE THERAPIE MIT LIGOSAN SLOW RELEASE EIN?

AH: Die antibiotische Therapie ist eine große Unterstützung im Rahmen der Behandlung. Nach einer PZR oder PAR-Behandlung warte ich circa 14 Tage ab, um das Ergebnis zu dokumentieren. Unumgänglich ist vor der Applikation dabei eine nochmalige Taschenaufbereitung. Durch den nachgewiesenen Verbleib des Wirkstoffs in der Tasche ist die Eliminierung der Keime weiterhin gesichert. Andere Produkte wie CHX oder Cetylpyridiniumchlorid sind meines Ermessens bei Taschentiefen von 3,5 bis 4 mm sinnvoll –

darüber hinaus jedoch meiner Erfahrung nach weniger erfolgreich.

WELCHEN PRAXISBEDÜRFNISSEN KOMMT LIGOSAN SLOW RELEASE ENTGEGEN?

AH: Die Anwendung von Ligosan ist in erster Linie unkompliziert, was sich unter anderem an der spontanen Einsatzmöglichkeit zeigt. Zudem kann es gezielt in einer weiteren Nachbehandlung in Kombination mit der Aufbereitung der Tasche appliziert werden.

Praxen kann ich die Behandlung mit Ligosan nur nahelegen. Es empfiehlt sich, einmal einem erfahrenen Anwender zuzuschauen, wie der Wirkstoff optimal appliziert wird. Ein Tipp aus der Praxis: Das Antibiotikum sollte rechtzeitig vor der Anwendung aus dem Kühlschrank geholt und auf Körpertemperatur erwärmt werden – so lässt es sich leichter aus der Kartusche in die Tasche einbringen. Die regelmäßige Anwendung von Ligosan verfeinert das Handling und sorgt dafür, dass sich der Erfolg umgehend einstellt.

„DER VORTEIL DER ANTIBIOTISCHEN BEHANDLUNG MIT LIGOSAN LIEGT DARIN, DASS ES DURCH DIE LOKALE APPLIKATION GEZIELT EINGESETZT WERDEN KANN UND DEN ORGANISMUS IM GEGENSATZ ZUR SYSTEMISCHEN BEHANDLUNG WENIGER BELASTET.“

ANDREA HÜBINGER

SIE KLINGEN SEHR ÜBERZEUGT VOM „TASCHENMINIMIERER“. WIE GEBEN SIE DIES AN IHRE PATIENTEN WEITER?

AH: Aufgrund unserer erfolgreichen Arbeit in der Praxis haben unsere Patienten ein hohes Grundvertrauen und sind durch unsere Empfehlungen stets richtig beraten – daher bedarf es keiner großen Überzeugungs- oder Aufklärungsarbeit für die Nutzung des Lokalantibiotikums. Trotz der privat zu tragenden Kosten vertrauen die Patienten auf die Therapie mit Ligosan.

WELCHE TIPPS KÖNNEN SIE ANDEREN ANWENDERINNEN UND ANWENDERN GEBEN?

AH: Ein Faktor dabei ist, dass unsere Patienten konsequent ihren Beitrag zum Gelingen leisten. So halten sie beispielsweise die PZR-Termine nach unseren Zeitangaben ein, daher gibt es nur wenige Rezidive. Anderen

Ligosan® Slow Release lässt sich als lokal applizierbares Gel einfach und schonend anwenden und sorgt für eine signifikante Reduktion der Taschentiefe.

Andrea Hübinger



ist zahnmedizinische Fachassistentin in der Zahnarztpraxis von Dr. med. dent. Julia und Dr. med. dent. Jochen Heck in Alzenau.

 info@zahnarzt-heck.com

Weitere Informationen

zu Ligosan können Sie ganz einfach mit unserem Online-Formular anfordern. Nach individuellem Wunsch werden Ihnen im Anschluss Patientenbroschüren, Beratungsunterlagen für Ihr Patientengespräch oder Studienergebnisse zugesendet.

 www.kulzer.de/ligosan
www.kulzer.de/ligosanunterlagen



Internationales Symposium zu Ligosan

Die EuroPerio bietet alle drei Jahre ein Forum für den Fachbereich Parodontologie. In 2018 ist Amsterdam Gastgeber. Kulzer ist dabei und fördert den fachlichen Austausch im Rahmen eines Symposiums.

Bei der EuroPerio9 vom 20. bis 23. Juni 2018 kommen Parodontologen, Implantologen und Dentalhygieniker zusammen, um sich zu Trends, Behand-

lungsmethoden und wissenschaftlichen Erkenntnissen auszutauschen. Das Programm des weltweit größten Paro-Events wartet mit mehr als 120 Referenten und wissenschaftlichen Vorträgen sowie Diskussionsrunden auf. Am Donnerstag, 21. Juni, informiert Kulzer von 14.30 bis 15.30 Uhr im Rahmen eines Symposiums mit zwei renommierten Fachreferenten über aktuelle Erkenntnisse zur Therapie von Parodontitis und Periimplantitis.

Nutzen-Verhältnis der Therapieansätze diskutiert.

Prof. Dr. Peter Eickholz, Direktor der Poliklinik für Parodontologie der Goethe-Universität Frankfurt am Main, beleuchtet den Einsatz lokaler Antibiotika in der nicht-chirurgischen Parodontitistherapie und erörtert Indikationen für den Einsatz eines Lokalantibiotikums auf Doxycyclin-Basis.

Dr. David Herrera von der Universität Complutense Madrid gibt ein Update im Bereich lokaler antimikrobieller Agenzien und erläutert, inwiefern sich diese zur Parodontitis- und Periimplantitis-Therapie eignen. Zudem werden Indikationen von Lokalantibiotika aufgezeigt und das Kosten-

Kulzer unterstreicht mit seiner Präsenz die Bedeutung einer erfolgreichen Parodontitisbekämpfung. Hierfür stellt das Unternehmen Ligosan Slow Release bereit – ein lokal applizierbares, doxycyclinhaltes Antibiotikum in Gelform, das für eine signifikante Reduktion der Taschentiefe sorgt.

Dr. David Herrera



ist Professor an der Fakultät für Parodontologie der Zahnmedizinischen Universität Complutense Madrid in Spanien.

✉ davidher@odon.ucm.es

Prof. Dr. Peter Eickholz



leitet als Direktor die Poliklinik für Parodontologie der Goethe-Universität Frankfurt am Main.

✉ Eickholz@med.uni-frankfurt.de

Weitere Informationen zum Symposium erhalten Sie unter

 www.kulzer.com/europerio



Bereits 2015 traf das Kulzer Symposium in London auf großes Interesse und war bis auf den letzten Stuhl besetzt.



Mit Kulzer auf Kurs

2018 lädt der Hanauer Dentalhersteller wieder zu Symposien ein. Unter dem Motto „Mit Kulzer auf Kurs – Symposien mit Flair“ vermitteln renommierte Experten neueste Erkenntnisse aus Parodontologie und Lokalanästhesie.

Zwei Städte, zwei Termine, vier hochkarätige Referenten: Die Veranstaltungsreihe von Kulzer verspricht eine enge Kopplung von Theorie, Praxis und Netzwerken – in überraschenden Locations:

- In Böblingen treffen Innovation und Tradition aufeinander. Vor einer einmaligen Kulisse mit Oldtimern geht es um neue Behandlungskonzepte in der Parodontaltherapie und den verantwortungsvollen Einsatz von Antibiotika.
- Die Teilnehmer der Veranstaltung in Frankfurt treffen ebenfalls auf Oldtimer – ergänzt um modernen Industriecharme. Auch thematisch gibt es Ähnlichkeiten: Der Antibiotikaeinsatz wird ein wesentlicher Schwerpunkt des Symposiums sein. Zudem wird es einen anspruchsvollen Vortrag zu antimikrobiellen Begleittherapien geben.

Den Höhepunkt auf beiden Veranstaltungen bildet die Live-Demonstration von Dr. mult. Peer Kämmerer. „An einem Schweinekiefer zeigt er, wie die korrekte Durchführung der intraligamentären Anästhesie gelingt. Darüber hinaus beleuchtet er in seinem Vortrag ‚Patientenindividualisierte Lokalanästhesie – von der Praxis in die Praxis‘ weitere Anästhesieformen“, erklärt Janice Hufnagel, Koordinatorin Veranstaltungen bei Kulzer.

Schon gewusst?

Interessierte können sich online oder telefonisch anmelden unter

 www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen

 **06181.9689-3888.**

Bei Online-Anmeldungen sichern Sie sich einen **Rabatt von 10 Prozent.**

Das Veranstaltungsteam beantwortet Ihnen telefonisch alle Fragen unter

 **06181.9689-2888**



	Böblingen	Frankfurt
Wann?	Samstag, 29.09.2018	Samstag, 13.10.2018
Wo?	Legendenhalle der Motorworld	Klassikstadt Frankfurt

Erstklassige Scans, einzigartige Expertise

Der cara TRIOS 3 ermöglicht präzise digitale Abformungen. Was System und Service einzigartig macht, erläutern Katja Böttcher, Rolf Zucker und Norbert Ueberück.

DIE ENTWICKLUNG DES CARA TRIOS 3 IST GESÄUMT VON MEHREREN MEILENSTEINEN. KÖNNEN SIE UNS EINEN ÜBERBLICK GEBEN?

Katja Böttcher: Das cara TRIOS System hat sich seit 2011 rasant weiterentwickelt. Nach dem Start gab es Optimierungspotenzial, was in der Vorstellung einer verbesserten Software auf der IDS 2013 gipfelte. Dem Ruf der Anwender nach einem kleineren Handstück wurde zur IDS 2015 entsprochen. Das sprichwörtliche „Tüpfelchen auf dem i“ war schließlich die Vorstellung der kabellosen Variante bei der IDS 2017. Unser Kooperationspartner 3Shape unterstützt uns dabei, eine Spitzenposition im Digitalsektor zu behaupten und weiter auszubauen.

WELCHE VORZÜGE ERGEBEN SICH DURCH DIESE KOOPERATION?

Rolf Zucker: Unsere mehrjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit 3Shape startete bereits 2011 – als eines der wenigen Unternehmen, das nicht nur den Reseller-Status, sondern

eine Kooperationspartnerschaft hatte. Im Rahmen dieser Partnerschaft waren wir von Beginn an dabei, als grundlegende Fragen beantwortet und wichtige Themen auf den Weg gebracht wurden. Auf Basis dieser Arbeit konnten wir über die Jahre hinweg eine exzellente Serviceexpertise aufbauen: Unter anderem bieten wir eine top ausgebildete Hotline, cara TRIOS Produkt- und Systemspezialisten sowie gezielt ausgebildete Anwendungstechniker, die vom Start weg sehr eng mit dem Intraoralscan-Portfolio verbunden sind. Entscheidend dabei ist die Systemintegration, genauer unser Angebot an Modulerweiterungen wie CAD-Software oder die Vernetzung mit Fräsmaschinen und 3D-Druckern.

BEI HOCHTECHNISCHEN GERÄTEN SPIELT DER SERVICE EINE WICHTIGE ROLLE. WIE IST KULZER HIER AUFGESTELLT?

Norbert Ueberück: Wie schon erwähnt, ist der cara TRIOS 3 äußerst anwenderfreundlich und intuitiv zu bedienen. Trotzdem brauchen

„CARA TRIOS ANWENDER SIND
IMMER WIEDER VON DER PASS-
FORM DER PROTHETISCHEN
ARBEITEN BEGEISTERT.“

KATJA BÖTTCHER

Katja Böttcher



ist seit 2011 als technische Fachberaterin für Digitale Services bei Kulzer tätig. Als ausgebildete Zahntechnikerin und geprüfte

Pharmareferentin widmet sie sich insbesondere dem Thema "Intraoralscan als Alternative zum konventionellen Abdruck".

Schon gewusst?

Unsere Fachberater im Außendienst stehen Ihnen mit ihrem ganzen Know-how zum cara TRIOS 3 zur Verfügung und geben Ihnen rund um die digitale Prothetik individuell Auskunft.

Bestell- und Service-Hotline (Deutschland):

 **0800.4372522**

cara Hotline technische Fachberatung CAD/CAM inkl. Online-Support:

 **06181.413-9999**

Wenn Sie allgemeine Informationen zum cara TRIOS 3 möchten, klicken Sie gern auf unsere Website.

 www.kulzer.de/cara-trios



Anwender beim Start individuellen anwendungstechnischen Support. Hierfür haben wir ein Team von Spezialisten aufgebaut, die zum Teil bereits seit 2011 mit dem cara TRIOS System arbeiten. Zentrale Anlaufstelle ist unsere deutsche cara Hotline hier in Hanau, die im Jahr 2017 nochmals personell verstärkt wurde. Während der Startphase erhalten cara TRIOS Neukunden einen festen Ansprechpartner für einen zeitnahen Support.

WAS UNTERSCHIEDET DEN CARA TRIOS 3 VON ANDEREN INTRAORALSCANNERN?

RZ: Unser cara TRIOS 3 ist momentan nicht nur einer der schnellsten und präzisesten Intraoralscanner auf dem Markt, sondern sorgt unter anderem mit seinem kabellosen Konzept auch für mehr Bewegungsfreiheit. Er ist zudem einfacher anzuwenden als vergleichbare Systeme, was dem verstärkten Ruf von Behandlerinnen und Behandlern nach dem unkomplizierten Einsatz neuer digitaler Technologien gerecht wird. In Summe bündelt er eine Vielzahl nützlicher Features im Sinne der Behandler – und zum Wohle der Patienten.

WELCHES FEEDBACK ERHALTEN SIE ZUR PERFORMANCE?

KB: cara TRIOS Anwender sind immer wieder von der Passungsgenauigkeit der prothetischen Arbeiten begeistert und sehen einen großen Vorteil darin, direkt am Bildschirm ein Feedback zu ihrer Arbeit zu bekommen. Das System zeigt dem Zahnarzt beispielsweise exakt die Platzverhältnisse oder Unterschnitte an – welche

bei Bedarf in Minutenschnelle korrigiert werden können. Für viele Praxen ist es auch ein wichtiges Differenzierungsmerkmal geworden: Ich höre oft, dass gerade Patienten mit Würgereiz eine längere Anfahrt in Kauf nehmen, um eine digitale Abformung zu erhalten.

WELCHEN PRAXISBEDÜRFNISSEN KOMMT DER CARA TRIOS 3 BESONDERS ENTGEGEN?

RZ: Generell lässt sich festhalten, dass sich mithilfe unserer neuen Technologien mittlerweile die gesamte Wertschöpfungskette bedienen lässt. Was Kulzer jedoch von anderen Unternehmen unterscheidet: Als einziger Hersteller bieten wir im Bereich des implantatgetragenen Zahnersatzes momentan Lösungen an, die einen voll digitalisierten intraoralen Workflow ermöglichen. So können wir implantatgetragene Brücken basierend auf Intraoraldaten mittlerweile rein digital und ohne zusätzlichen Modellscan abbilden. Der Zahntechniker erhält anschließend die IOS-Daten für die CAD-Konstruktion und sendet diese modellfrei ans deutsche cara Fertigungszentrum in Hanau. Die hohe Präzision des cara TRIOS 3 in Verbindung mit den Fertigungsstrategien der cara Zentralfertigung für verschraubte Implantatbrücken (I-Bridge) ermöglicht einen perfekten, spannungsfreien Sitz. Kulzer konzentriert sich als zukunftsorientierter Systemanbieter dabei stark auf kommende Technologien. Einer unserer Erfolgsfaktoren: Wir richten unseren Blick stets auf die Praxis und filtern die Aspekte heraus, auf die es

bei der zahnärztlichen Therapie wirklich ankommt. Denn Praxis- und Laboranwender greifen zu Systemen, die ihnen neben State-of-the-Art-Behandlungen garantieren, dass konsequent an sinnvollen Hard- und Softwareerweiterungen gearbeitet wird, um auch zukünftigen Trends adäquat zu begegnen.

Rolf Zucker



arbeitet seit nunmehr 17 Jahren in verschiedenen leitenden Positionen bei Kulzer, derzeit als Vertriebsleitung Prothetik. Er blickt auf insgesamt 37 Jahre dentale Kompetenz und ein Viertel Jahrhundert Führungserfahrung zurück.

Norbert Ueberück



ist seit 2010 für Kulzer tätig. Der studierte Zahnmediziner übernahm seitdem verschiedene Rollen und betreut seit 2014 in leitender Position mit deutscher und globaler Verantwortlichkeit die Technische Fachberatung.



AUS DEM UNTERNEHMEN

Kurzmeldungen

Kulzer gehört zu den "100 Most influential people in Healthcare"

Ende vergangenen Jahres wurde der Hanauer Hersteller auf der international größten Medizin-Messe Medica im Bereich „Geschäftserfolg“ ausgezeichnet. Kulzer war dabei einer von lediglich zwei Dentalherstellern unter den Preisträgern. Das zeigt: Die leistungsstarken Produkte von Kulzer bestehen auch auf dem internationalen Markt.



DR. ANDREAS BACHER,
CHIEF OPERATING AND STRATEGY OFFICER,
nahm den Preis stellvertretend für
Kulzer entgegen



Das mit dem Dental Advisors Award prämierte Venus Pearl

Kulzer Produkte überzeugen Experten

Bei den diesjährigen Dental Advisor Awards konnten einige Kulzer Produkte die Jury erneut überzeugen. Deshalb finden sich im Kulzer Sortiment gleich fünf prämierte Produkte: das Bondingsystem iBOND Total Etch, das A-Silikon Flexitime Fast & Scan, das Mischgerät Dynamix Speed, die Alginat-Alternative xantasil und das Venus Pearl Komposit. Letzteres punktete vor allem mit seiner cremigen Konsistenz und dem hohen Anwendungskomfort. Auch die „wunderbare Ästhetik“, den natürlichen Glanz und die ausgeprägte Transluzenz hob das Expertengremium bei ihrer Entscheidung hervor. Das Komposit ist besonders langlebig: In einer Studie zeichnete es sich im Zeitverlauf durch eine hohe Mikrodichtigkeit aus. Nicht zuletzt ist es äußerst widerstandsfähig gegen Brüche.

Wussten Sie, dass...



2016 in Deutschland **2.409**
Approbationen erteilt wurden?*

*Quelle: Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (Hrsg.), 2017. Jahrbuch 2017.

+++ Sommeraktion für Scheidgut +++ Noch bis zum 10. August 2018 günstige Konditionen bei der Aufarbeitung sichern. +++ Fragen beantwortet Ihnen Ihr Fachberater im Außendienst oder unsere Hotline unter 0800.4372-522 mit der Auswahltaste 3. +++

160 Jahre dentale Kompetenz

Kulzer ist seit über 80 Jahren verlässlicher Partner für Zahnärzte und Zahntechniker. Genauso lang ist das deutsche Führungsteam dabei – wenn man die Jahre seiner Betriebszugehörigkeit zusammenrechnet. Verdoppelt wird diese Zahl, wenn es um die Erfahrung der Kulzer Führungsriege in der Dentalbranche im Allgemeinen geht: Ganze 160 Jahre dentale Kompetenz kann das Team auf sich vereinen. Jedes Mitglied der Führungsmannschaft setzt in seiner Arbeit einen individuellen Schwerpunkt.



JÖRG SCHEFFLER,
COUNTRY MANAGER DEUTSCHLAND,
sieht den Kern seiner Arbeit darin, Kunden tragbare Lösungen an die Hand zu geben.



ROLF ZUCKER,
BETRIEBSLEITER PROTHETIK,
möchte ein perfektes System für die Kunden: Materialien und innovative Technologien aus einer Hand.



THOMAS WAGNER,
LEITER CUSTOMER SERVICE,
ist die persönliche Nähe zum Kunden am wichtigsten.



DIRK LEZIUS,
LEITER HANDELS-MARKETING,
hat immer ein Ohr am Markt und trägt wichtige Impulse ins Unternehmen.



CARSTEN GEISLE,
FACHLICHE VERTRIEBS-FÜHRUNG ZAHNARZT,
stellt praktische Tipps, die Behandlern die Arbeit erleichtern, in den Mittelpunkt seiner Arbeit.



THOMAS STAHL,
LEITER MARKETING DEUTSCHLAND,
strebt danach, die Kunden mit seiner Begeisterung für die Kulzer Produkte und Services anzustecken.



AUS DEM UNTERNEHMEN

Mehr Raum für mehr Wachstum

Die Key Account Manager (KAM) bieten Praxen einen exklusiven Service. Dr. Günther Gross, Praxisinhaber von NEOIMPLADENT, und Angelika Walder vom Kulzer Key Account Management zu ihrer beruflichen Partnerschaft.

HERR DR. GROSS, SIE BETREIBEN EINE PRAXIS MIT DEM KLANGVOLLEN NAMEN NEOIMPLADENT. WELCHES KONZEPT STECKT DAHINTER?

Dr. Günther Gross: Unsere Praxis mit angeschlossenem Labor deckt das gesamte Spektrum der Zahnheilkunde ab. „Neo“ steht für neuartige Techniken wie moderne Diagnostik mittels DVT, digitale Abformung mit Intraoralscannern und innovative Laserzahnmedizin. „Impla“ steht für unser spezielles Kompetenzfeld, die Implantologie. „Dent“ wiederum steht für weitere Schwerpunkte im Bereich Zahnmedizin – beispielsweise Schienentherapie. In diesem Jahr feiern wir bereits unser 20-jähriges Bestehen.

WORIN BESTEHEN UNTERSCHIEDE IM VERGLEICH ZU IHRER VORIGEN, KLEINEREN PRAXIS?

GG: Größere Räumlichkeiten sind in erster Linie etwas für das Auge, da sie mehr Flexibilität bei der Gestaltung bieten. Um unseren modernen Charakter zu unterstreichen, haben wir Designelemente wie raumhohe Türen und LED-Lichttechnik eingebaut. Dies sorgt bei vielen Besuchern für eine

entspanntere Atmosphäre. Mehr Fläche bedeutet auch mehr Freiraum bei Patientenkommunikation und Behandlungsspektrum. Für ein breites Portfolio muss man auch die entsprechende Ausstattung unterbringen.

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN BRINGT DIES MIT SICH?

GG: Eine der größten Herausforderungen ist die Qualitätssicherung, denn wir möchten höchste Therapiequalität auf allen Tätigkeitsfeldern garantieren. Dafür steht neben einer hochwertigen Ausstattung vor allem das Personal. Um unser Qualitätsniveau zu sichern, führen wir unter anderem regelmäßige Teambesprechungen durch. Je zahlreicher die Schwerpunkte, desto mehr „Patientenaugen“ sind auf sie gerichtet. Ein gutes Qualitätsmanagement zahlt auch auf die Reputation ein.

WIE HELFEN IHNEN DABEI DIE DENTALEN LÖSUNGEN VON KULZER?

GG: Kulzer kenne ich bereits – noch als Heraeus Kulzer – seit meiner Assistenzzeit. Ich greife unter anderem im Bereich Abformung auf Materialien des Unter-

nehmens zurück. Alles aus einer Hand zu erhalten, sichert die Kompatibilität der Einzelkomponenten ab und garantiert vorhersagbare Ergebnisse.

WIE BEWERTEN SIE DEN ANSATZ, SICH IHREN BEDÜRFNISSEN MIT SPEZIELL AUSGEBILDETEN KEY ACCOUNT MANAGERN ZU WIDMEN?

GG: Wie schon erwähnt, ist zunächst der Griff zu bewährten Systemlösungen aus meiner Sicht sinnvoll. Ich verwende neben dem Kompositsystem Venus das Anästhetikum Sopira sowie das Abformportfolio Flexitime – und kann mich seit vielen Jahren auf eine gleichbleibend hohe Materialqualität verlassen. Diese Produkte spiegeln auch den qualitativen Anspruch unserer Praxis wider. Mit dem Betreuungskonzept von Kulzer erhalte ich zudem besondere Serviceleistungen, die auf eine positive Entwicklung der Praxis abzielen.

Angelika Walder: Gemeinsam wachsen – das ist unser Ziel. Wir setzen auf einen steten Austausch, um die Bedürfnisse jeder Praxis bestmöglich bedienen zu können.

1. Modern gestalteter
Wartebereich

2. Zentral in Stuttgart
gelegene Praxis
NEOIMPLADENT



Was Ausstattung und Materialien betrifft, profitieren Praxen je nach Größe und Abnahmemenge in erster Linie von besonderen Konditionen. Daneben bieten wir umfangreiche Kurse und Fortbildungen an. Das kommt dem Anspruch entgegen, alle Behandler up-to-date zu halten und das Qualitätsniveau über das gesamte Tätigkeitspektrum hinweg zu gewährleisten.

WIE OPTIMIEREN DIE BESONDEREN ANGEBOTE IHREN PRAXISALLTAG?

GG: Eine Investition in die Zukunft der Praxis ist vor allem auch eine Investition in die Mitarbeiter. Hierzu gehören regelmäßige Fortbildungen, die auch kurzfristig besucht werden können. Kulzer kommt mir hier nicht nur mit einem breiten Angebot für die gesamte Praxis entgegen, sondern bietet auch Kurse direkt in der Praxis an ...

AW: ... zu denen unter anderem unsere „Lunch and Learn“-Veranstaltungsreihe gehört. Mit Begleitung eines Fachberaters können Zahnärzte und Praxisteams beispielsweise die Leistungsfähigkeit unserer

Flexitime-Abformmaterialien in vertrauter Umgebung überprüfen – während zwischendurch kleine Snacks gereicht werden. Beim Feedbackgespräch tauscht die Praxis schließlich alle Erfahrungen mit uns aus und profitiert beim Erstkauf von exklusiven Kennenlern-Angeboten.

BLICKEN WIR ABSCHLIESSEND IN DIE ZUKUNFT: WELCHEN HERAUSFORDERUNGEN MUSS SICH IHRE PRAXIS STELLEN – UND WIE KANN KULZER SIE DABEI UNTERSTÜTZEN?

GG: Einen Trend sehe ich darin, dass die steigende Zahl an Zahnmedizinerinnen das Berufsbild zunehmend für eine ausgewogene „Work-Life-Balance“ sensibilisiert. Eines unserer Ziele ist, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mehr Flexibilität bei der Freizeit- und Familienplanung einzuräumen. Dies erfordert eine kontinuierliche Betreuung durch unsere Partner – und hier kann ich mich auf Kulzer verlassen. Mit dieser Unterstützung können wir nicht nur der Lebensgestaltung des Praxisteams mehr Raum geben, sondern an erster Stelle natürlich der erfolgreichen Behandlung unserer Patienten.

Dr. Günther Gross



leitet seine eigene Praxis NEOIMPLADENT in Stuttgart.

Angelika Walder



ist geprüfte Pharmareferentin und arbeitet für das Key Account Management von Kulzer in der Region Süddeutschland.

Weitere Informationen

zum Key Account Management von Kulzer erhalten Sie unter

 www.kulzer.de/kundenberater



Parodontitis nicht-chirurgisch therapieren

Im Rahmen der unterstützenden Parodontitis-therapie bieten lokale Antibiotika viele Vorteile: Sie sichern eine hohe Konzentration am Wirkort, sind unabhängig von der Patientencompliance und lassen sich einfach applizieren.



✉ arweiler@med.uni-marburg.de

Prof. Dr. med. dent. Nicole Arweiler präferiert das 14-prozentige Doxycyclin-Gel Ligosan® Slow Release. Damit bietet Kulzer ein Medikament zur adjuvanten Therapie chronischer und aggressiver Parodontitis, das seinen Wirkstoff kontinuierlich über einen

Zeitraum von zwölf Tagen abgibt. Um seine Wirkung voll entfalten zu können, muss die Anwendung durch den Behandler äußerst exakt erfolgen. Prof. Arweiler zeigt, wie es geht.

In 4 Schritten zur versorgten Tasche



1 Bereits eine knappe Stunde vor der Anwendung lege ich den geschlossenen Ligosan-Schlauchbeutel in max. 45° Celsius warmes Wasser. Geht es dann an die Applikation, weite ich die Tasche mit einer PA-Sonde oder einem Heidemannspatel vorsichtig auf.

Um die Kanüle besser einführen zu können, schräge ich sie mit einem Skalpell leicht an. Dann setze ich sie apikal ein und bewege sie langsam nach koronal, während ich unter gleichmäßigem Druck das Gel eingebe. So verteile ich es gleichmäßig in der Tasche.



3 Mit einer leichten Drehbewegung am Gingivarand trenne ich das Gel ab und drücke Überschüsse mit einem feuchten Wattepellet in die Tasche ein. Dank seiner patentierten Darreichungsform erhöht sich die Viskosität von Ligosan Slow Release in wässriger Umgebung und wird fester, so dass es zuverlässig am Wirkort verbleibt.

Nach der Applikation gebe ich meinen Patienten noch drei Tipps, wodurch sie die Wirksamkeit unterstützen können: Nur okklusales Putzen während der ersten 7 Tage, kein Verzehren von harten Speisen und keine Interdentalpflege in den ersten Tagen.





SERVICE

Risiken minimieren

Neben- und Wechselwirkungen können für Patienten gefährlich werden. Zahnärzte müssen deshalb alle Vorkommnisse beim Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte melden – Kulzer unterstützt sie dabei.

In klinischen Studien für Arzneimittel werden zusätzlich zum medizinischen Nutzen auch Neben- und Wechselwirkungen – allergische Reaktionen, Übelkeit oder Hautausschlag – untersucht, um möglichst verträgliche Präparate auf den Markt zu bringen. Aufgrund der geringen Teilnehmerzahl in diesen Studien bleiben aber einige unerwünschte Wirkungen unentdeckt und kommen erst nach der Zulassung ans Tageslicht.

Um das Risiko von Nebenwirkungen richtig einschätzen zu können und Wechselwirkungen zu vermeiden, ist es wichtig, alle auftretenden unerwünschten Ereignisse beim Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) anzugeben – das gilt für Patienten, Ärzte und andere Angehörige der Heilberufe. Außerdem müssen Ärzte mit den möglichen Wechsel- und Nebenwirkungen eines Arzneimittels vertraut sein. Patienten sollen ihrem Arzt eine vollständige Medikamentenliste mit verschreibungspflichtigen und frei verkäuflichen Medikamenten zur Verfügung stellen.

Auch Anwender und Betreiber von Medizinprodukten sind gesetzlich dazu verpflichtet, Begebenheiten, die „unmittelbar oder mittelbar zum Tod oder zu einer schwerwiegenden Verschlechterung des Gesundheitszustands führen können“ beim BfArM zu melden (§3 Medizinprodukte Sicherheitsplanverordnung). Das BfArM kann dann bei Bedarf Maßnahmen zum Schutz der Patienten einleiten.

Ein Sonderfall: Bei Medikationsfehlern sind Ärzte und Patienten aufgerufen, bereits bei einem Verdacht das jeweilige Formular auszufüllen. Ziel ist es, die Anwendung von Arzneimitteln und Medizinprodukten so sicher wie möglich zu machen – ein Ziel, das auch Kulzer am Herzen liegt. Deshalb sind auf der Kulzer Website unter www.kulzer.de/downloads alle aktuellen Formulare für Ligosan und Sopira zu finden. Einfach ausfüllen, wegschicken und Risiken bei Arzneimitteln und Medizinprodukten weiter verringern!

Quelle: Verordnung über die Erfassung, Bewertung und Abwehr von Risiken bei Medizinprodukten.

Wissbegierige aufgepasst!

2018 haben Zahnärzte weiterhin die Möglichkeit, an vielen Fortbildungen teilzunehmen. Ist Ihr Wunschseminar dabei? Dann schreiben Sie sich ein unter

www.kulzer.de/zahnarztfortbildungen

Kontakt Veranstaltungsmanagement

☎ 06181.9689-2888

✉ Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com

Kurs	Referent	Ort	Datum 2018	Kursgebühr (zzgl. MwSt.)
Abrechnung/Praxismanagement/Zeitmanagement				
Private Zusatzleistungen korrekt berechnen	Sabine Sassenberg-Steels	Dortmund	28.09.	199,00 €
Filling/Bonding				
Ästhetik mit direkten Komposit-Füllungen	Wolfgang Boer	Nürnberg, Ettlingen	06.-07.07., 21.-22.09.	399,00 €
ILA				
Lokale Antibiose bei Parodontitis + Die intraligamentäre Anästhesie in der zahnärztlichen Praxis – wie geht das?	Prof. Dr. Eike Glockmann, Dr. Ralf Kulick	Dresden	14.09.	225,00 €
Individualisierte Zahnärztliche Lokalanästhesie – Wissenswertes für die Praxis	Dr. mult. Peer Kämmerer	Bonn	29.06.	225,00 €
Symposien				
Mit Kulzer auf Kurs – Symposien mit Flair	Dr. Peer Kämmerer, Prof. Rössler, Dr. Dombrowa	Böblingen	29.09.	299,00 €
Mit Kulzer auf Kurs – Symposien mit Flair	Dr. mult. Peer Kämmerer MA Prof. Dr. med. dent. Nicole Arweiler Dr. Sylke Dombrowa	Frankfurt	13.10.	299,00 €
Notfallworkshops				
Notfallworkshop für Zahnärzte	Dr. Matthias Lotz	Stuttgart, Hannover, Münster	30.06., 25.08., 01.09.	200,00 € (Teampreis)
Total- und Teilprothetik				
Optimierung von vorhandenen Totalprothesen in Systematik der Prof. Gutowski-Schule – Demokurs mit Patienten	ZA Ernst O. Mahnke	Stuttgart, Hamburg	14.07., 15.09.	299,00 €



Kurs	Referent	Ort	Datum 2018	Kursgebühr (zzgl. MwSt.)
CMD				
Funktionsdiagnostik in der Prothetik, zahnärztliche und zahn technische Zusammenarbeit in der Herstellung von funktionellem Zahnersatz	Dr. Thomas Körner, ZTM Martin Mormann	Magdeburg	31.08.	149,00 €
CMD: Workshop für Zahnärzte und Zahn techniker zur Diagnostik und befundbasierten Schienen vorbehandlung	Dr. Thomas Körner, ZTM Martin Mormann	Magdeburg	01.09.	399,00 €
Parodontistherapie				
Systematik in der Parodontistherapie – ein praxistaugliches Konzept?	Prof. Dr. Thorsten Auschill	Heidelberg	05.09.	149,00 €
Notfallmaßnahmen (u. a. bei Allergien, Asthmaanfall, Myokardinfarkt, Hypoglykämie, Aspiration, Atemnot) – was macht der Zahnarzt – was macht der Notarzt?	Prof. Dr. Ralf Smeets	Hoyerswerda	12.09.	149,00 €
Modernes Biofilm-Management im Rahmen der Parodontistherapie. Was können antimikrobielle Begleittherapien leisten? + Alternative Therapiestrategien in der Zahnarztpraxis	Prof. Dr. Nicole Arweiler Wolfgang Frank	Bielefeld, Möhnesee- Körbecke	05.09., 19.09.	149,00 €
Professionelles Management der Parodontistherapie in der eigenen zahnärztlichen Praxis	Univ.-Prof. Dr. Dr. h. c. H. Jentsch	Berlin	26.09.	149,00 €

PHARMAZEUTISCHE INFORMATIONEN

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. Bestandt. 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:** verlangsamer 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 (Angustzustände), 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 versehenti. Injektion in ein Blutgefäß:** Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebsstod, Gewebstnekrose). Verschreibungspflichtig; **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau
Stand der Information: 07/2017

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[polyoxyethylen]-co-DLmilchsäure/glycolsäure (hochviskos), Poly[polyoxyethylen]-co-DL-milchsäure/glycolsäure (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), „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 Verabreichungs-ort:** 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:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau
Stand der Information: 07/2017