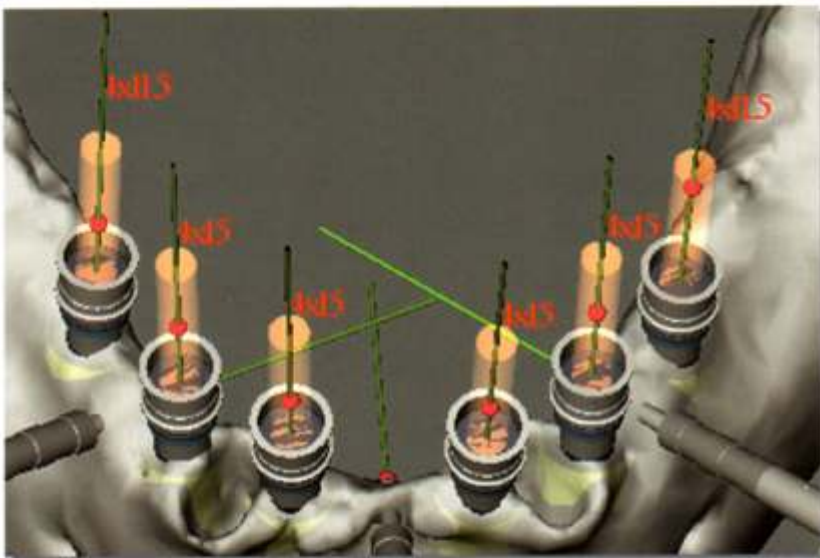


QZ

Quintessenz Zahntechnik



- Zahnersatz funktionell und ästhetisch
- Das biologische Modell
- Festigkeit, Passgenauigkeit plus Ästhetik
- Computerassistierte Sofortimplantate
- Geprägte Folienkappchen für Doppelkronen
- Marketing für das Dentallabor

31. Jahrgang / August 2005

8/2005

Quintessenz Verlag, Ifenplad 2-4, D-12107 Berlin
PVSt, Deutsche Post AG, „Entgelt bezahlt“, A 2254 E
Ausland: Sendung zu ermäßigtem Entgelt

„Erfolgreich 2005“

Thomas Paul Zahntechnik startet durch

Gas geben, wo andere Trübsal blasen. Das könnte kurz gefasst das Motto der Fortbildungsveranstaltung der *Thomas Paul Zahntechnik* am 9. März 2005 gewesen sein. Berliner Zahnärzte waren ins Sony Center Berlin eingeladen worden, um sich einen Überblick über neue Entwicklungen und Einsatzmöglichkeiten moderner zahntechnischer und zahnmedizinischer Verfahren zu verschaffen. Im modernen Ambiente am Potsdamer Platz berichteten hochkarätige Referenten über Erfahrungen aus der Praxis, gestützt von wissenschaftlichen Studien und der Praktikabilität der Verfahren im zahnmedizinischen Tagesgeschäft. Durch die Veranstaltung führte gekonnt *Lars Oberlein*, Schütz Dental Group.

Als Berlins größtes Fräszentrum und Kompetenzpartner für maschinengefertigten Zahnersatz lag *Thomas Paul* vor allem das Thema CAD/CAM-Systeme am Herzen, über das Prof. Dr. *Wolfgang Freesmeyer*, Direktor der Abteilung für Zahnärztlichen Prothetik der Charité, referierte. Er stand Rede und Antwort zu Fragen über heute verfügbare Systeme, verglich Vor- und Nachteile, Chancen und Einsatzmöglichkeiten von Zirkonoxid für die Zahntechnik.

Als nächstes innovatives Thema mit Wachstumstendenz stellte Dr. Dr. *Herbert Kindermann* die Implantologie vor. Der langjährige Chefarzt der Abteilung Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie der Berliner Schlossparkklinik gab einen Überblick über die diagnostischen Möglichkeiten im Vorfeld der Implantation. Durch den Einsatz des Volumetomographen der Firma Morita können Aufnahmen in hervorragender Qualität die Diagnostik sinnvoll unterstützen. Durch die exzellente Detaildarstellung und den geringen Aufwand ist auch ein Einsatz in der Endodontie möglich. Eine Einladung in seine Praxisgemeinschaft zusammen mit den Kollegen Drs. *Freund* wurde vom Publikum gerne angenommen. Für die Zukunft bietet sich die Mitnutzung des Tomographen im Überweisungsverfahren an.

Hochinteressant war auch das nächste Thema von Dr. *Michael Hopp*, der sich bereits durch zahlreiche Veröffentlichungen und Aktivitäten im Bereich zahnärztlicher Fortbildung einen Namen gemacht hat. Mit vielen Fallbeispielen aus seiner Praxis überzeugte sein Vortrag, der die große Indikationsbreite und die guten Therapieergebnisse beim

Einsatz von unterschiedlichen Lasern zum Thema hatte. Das Thema bot in der nachfolgenden Pause dann noch reichlich Gesprächsstoff und führte bei einigen Teilnehmern zum Entschluss zur Teilnahme an Laserkursen.

Um den Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit zu eröffnen, ihr Therapieangebot durch den Einsatz von Implantaten und Lasern zu erweitern, ohne zunächst hohe Investitionen tätigen zu müssen, wurde in Zusammenarbeit von der *Thomas Paul Zahntechnik*, der Schütz Dental Group, Dr. *Hopp*, Dr. Dr. *Kindermann* und Dr. *Bert Eger* ein gemeinsames Fortbildungs- und Überweiserprojekt angeboten.

Dass das Führen einer wirtschaftlich erfolgreichen Praxis und Spaß an der zahnärztlichen Arbeit keine Gegensatz und auch in reformgebeutelten Zeiten realisierbar ist, davon konnte Dr. *Constanze Schönberg* berichten. Der Schlüssel zu ihrem Erfolg liegt in der konsequenten Analyse von Marktbewegungen, Ausrichtung auf die Patientenwünsche und ihrer Motivation, sich den neuen Herausforderungen zu stellen.

Zukuntorientiert war auch das Thema von Dr. *Roland Strietzel* von der Firma Bego Medical. Er zeigte, belegt durch wissenschaftliche Studien, die Vorteile von maschinengefertigtem Zahnersatz, wie z. B. metallischen Kronen im Sinterverfahren, auf.

Beendet wurde die Vortragsreihe durch *Wolfgang Lechner*, Geschäftsführer der Medical Partners. Vorgestellt wurde die Implant Card, die als Garantie-Versicherung bei Schäden oder Verlust von Zahnimplantaten eine sinnvolle Möglichkeit der Risikominimierung und Patientenbindung bietet.

Den Ausklang dieser gelungenen Veranstaltung, die von Frau *Lünskens*, Geschäftsführerin der dlp consulting, einem jungen Marketingbüro aus Berlin, organisiert wurde, bildete ein reichhaltiges Büfett.

Noch lange plauderten die Teilnehmer mit den Experten angeregt über Fachfragen. *Thomas Paul* war erfreut über die rege Teilnahme, wertete den Tag als Erfolg und plant bereits die nächste Veranstaltung. Die aktuellen Termine der Fortbildungsveranstaltungen stehen auch im Internet unter www.thomas-paul-zahntechnik.de zur Verfügung.

Christiane Lünskens, Berlin