

1.	Ernst E: Komplementärmedizinische Diagnoseverfahren. Dtsch Ärztebl 102, A3034–3037 (2005)
2.	Ernst E: Komplementärmedizin – eine kritische Analyse. Wien Med Wochenschr 158, 213–221 (2008)
3.	Ernst E: Anthroposophische Medizin – eine kritische Analyse. MMW Fortschr Med 150, Suppl.1, 1–6 (2008)
4.	Ernst E: Weil heilt, hat nicht immer recht. Wien Klin Wochenschr 121, 223–224 (2009)

Tabelle 2 Empfehlenswerte deutschsprachige Beiträge von Edzard Ernst zum Thema Komplementärmedizin.

(Tab. 1 u. 2: J.C. Türp)

bei (im Handbuch nachzuschauenden) definierten Gesundheitsstörungen bzw. Krankheiten – folgende Verfahren: Akupunktur, Aromatherapie, Biofeedback, Hypnotherapie, Massage, Musiktherapie, Entspannungstherapie.

Als grundsätzlich unwirksam oder schädlich wurden *Applied Kinesiology*, Bachblütentherapie und Chelattherapie gewertet. Bei anderen Therapiemethoden gilt diese Bewertung nur für ausgewählte Indikationen, im Falle der Akupunktur beispielsweise für die Rau-

cherentwöhnung und die Behandlung gegen Drogenabhängigkeit.

Überraschend viele der 78 Einzelsubstanzen erhielten das Prädikat „nützlich“ oder „wahrscheinlich nützlich“. Dabei schneiden in deutschen Landen beliebte Mittel, wie Arnika, Eukalyptus, Haifischknorpel, Mistel und sibirischer (!) Ginseng, leider nicht so gut ab, wie so manche erhofft haben mögen.

Im Klinikbetrieb besonders wertvoll erweist sich das Kapitel „Conditions“, weil darin auf knapp 150 Seiten klare

komplementärtherapeutische Empfehlungen (und Nicht-Empfehlungen) für 62 Diagnosen aus 15 medizinischen Bereichen ausgesprochen werden. Wie bereits in den Kapiteln zuvor werden auch dort Literaturhinweise für die weitergehende Lektüre gegeben. „Well done!“, kann der Rezensent da nur sagen...und darf abschließend noch einige *Ernst*sche Artikel in deutscher Sprache empfehlen, die sich zum Einstieg in das Themengebiet eignen (Tab. 2).

Fazit: Dieses in jede Kitteltasche passende Handbuch erlaubt eine rasche und kompetente Abschätzung bei komplementärtherapeutischen Fragen. Es ist für Ärzte und Patienten gleichermaßen geeignet – für letztere auch als wirkungsvoller Selbstschutz gegenüber Therapeuten, „die“, wie *Michael Noack* (Köln) neulich in einem Leitartikel (Quintessenz 2009;60:127) formulierte, „irgendwelche obskuren Heilmethoden bar jeder nachweisbaren wissenschaftlichen Absicherung verkaufen möchten“. Darauf erst einmal ein Glas Grünteel! (Urteil: „nützlich“ zur Prävention von kardiovaskulären Erkrankungen und Tumoren.)

DZ

Jens C. Türp, Basel

Das Einmaleins der Ästhetik

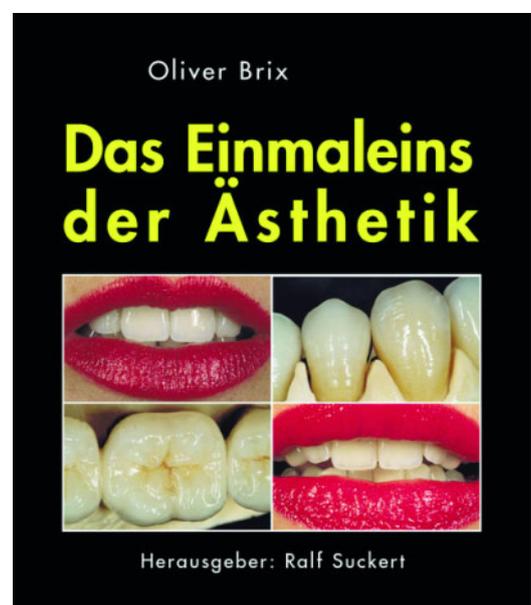
Oliver Brix, teamwork-media GmbH, Fuchstal, ISBN 978-3-932599-08-8, 244 Seiten, 1015 Abb., 153,00 €

Ein attraktives Lächeln – der Wunsch beinahe jedes Patienten. *Oliver Brix* gibt mit seinem Fachbuch „Das Einmaleins der Ästhetik“ dem Zahntechniker und dem zahntechnisch interessierten Kollegen eine gelungene Anleitung zur Herstellung von hoch ästhetischen keramisch verblendeten Restaurationen an die Hand.

Beginnend mit den Grundpfeilern der weißen Ästhetik beleuchtet er von der Zahnform über die Oberflächengestaltung alle relevanten Einflussfakto-

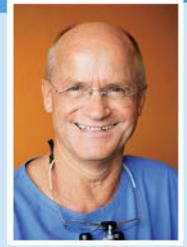
ren, um mit dem Übergang der weißen in die marginale Ästhetik abzuschließen. Schematisch zeigt *Brix* dabei auf, wie man durch strukturierte Modellanalyse, Studieren der Funktion und gewissenhaftes Kopieren natürlicher Zähne den Patienten „ein Stück orale Harmonie“ zu teil werden lassen kann.

Bedeutenden Stellenwert auf dem Weg zu einem vorher-





Prof. Dr. Wachtel



Dr. Bolz

Schafft Wissen

OP-Trainings

OP-Videos in verschiedenen Längen
für jeden Lerntyp das richtige Maß.

Cases

Vom Ausgangsbefund bis zum Heilungsverlauf
inklusive Material- und Instrumentenlisten.

Background Service

Kompakt aufbereitetes Hintergrundwissen mit
zahlreichen Vorträgen und Präsentationen

Fragen und Techniken, Kniffe und Vorgehensweisen

- bis zu 20 Weiterbildungspunkte (BZÄK/ DGZMK) pro Jahr
- Podcasts für Unterwegs

The screenshot shows the website's navigation menu with options: Über uns, Videos, Service, Lounge&Talk, and Specs. A highlighted section titled 'Die 4 aktuellen Videos zum Ansehen' features a video player showing a dental procedure. Below this, there are sections for 'Fragen und Techniken, Kniffe und Vorgehensweisen', 'Cases', 'OPs', and 'Background&Science'. A sidebar on the right includes a search bar, a login section for members, and a subscription offer for 3 months for 149 €. At the bottom, there is a 'Dental Online College Service' banner with a large red button that says 'JETZT ANSCHAUEN' and the website URL 'www.dental-online-college.com'.

JETZT ANSCHAUEN
www.dental-online-college.com

sehbarer ästhetischen Resultat räumt der Autor dem Wax-up und dem Präparationsschlüssel ein. Belegt wird diese Einschätzung sowohl mit faszinierender als auch einleuchtender Bilddokumentation. Mit diesen einfachen aber doch wirkungsvollen Mitteln verdeutlicht der Autor einmal mehr, welchen essenziellen Einfluss die Kommunikation zwischen Techniker und Behandler im Entstehungsprozess von Restaurationen einnimmt.

Im Kapitel Schichttechnik gewährt *Brix* Einblicke in seine Methodik. Bild für Bild kann man einer anspruchsvol-

len Rekonstruktion folgen und sich schließlich an einer Zusammenstellung mehr als gelungener Patientenfälle im darauffolgenden Kapitel „Vollkeramik versus Metallkeramik“ überzeugen lassen. Auch Einblicke in komplexe, orale Rehabilitationen und Totalsanierungen werden dem Leser ermöglicht.

Dem Thema Veneer widmet *Oliver Brix* einen eigenen Abschnitt.

Das Buch von *Oliver Brix* ist zwar bereits vor einigen Jahren erschienen, hinsichtlich seines Informations- und Fortbildungsgehaltes ist es aber auch heute

noch sehr aktuell. Das gesamte Werk gibt dem Praktiker interessante Einblicke, dem Zahntechniker Hilfestellung und Anleitung mit dem Ziel einer funktionalen, ästhetischen Zahnversorgung bei perfekter Integrität. Bei dem einen oder anderen Zahntechnikerkollegen vermag dieses Werk mit seinen Tipps wie auch bei mir einen Aha-Effekt hervorzurufen. Das Buch ist gleichermaßen interessant, anregend und motivierend und belegt dies mit einleuchtendem eindrucksvollem Bildmaterial. DZZ

Ch. Jauernig, München

PRAXIS / PRACTICE

Produkte / Products

Das Angle Modulation System



Gemeinsam mit Dr. *Ernst Fuchs* hat Komet das Angle Modulation System (Winkelmodulationssystem) entwickelt, das eine minimalinvasive horizontale Kammverbreiterung erlaubt. In der neuen OP-Methode wird die kortikale Lamelle aufgespreizt und rotiert, wobei durch die axiale Verschie-

bung der mobilisierten kortikalen Platten nach lateral wertvolle Höhe für eine geplante Implantatinsertion gewonnen wird. Durch das atraumatische Vorgehen kann das Aufklappen mit Lappenbildung vermieden werden. Periost und Mukosa müssen nicht abgelöst werden und der „biologisch aktive Container“ bleibt erhalten. Mit MaxilloPrep Spread Condense, Bone und Luxator nach Dr. *Stefan Neumeyer* bereite Komet bereits 2009 den Weg für die schonende minimalinvasive Knochen- und Weichgewebsbearbeitung. Die Instrumente für das Angle Modulation System erweitern das Angebot für die präimplantologische Chirurgie und lassen sich in das MaxilloPrep-Gesamtset integrieren.

KOMET/Gebr. Brasseler GmbH & Co KG

Trophagener Weg 25; 32657 Lemgo
Tel.: 0 52 61 / 701 – 700; Fax: 0 52 61 / 701 – 289
info@brasseler.de; www.kometdental.de

Befragung zum Thema Implantatkompetenz

Implantatkompetenz wird immer stärker zu einem Erfolgsfaktor für die Praxen und Differenzierungsmerkmal für den Patienten. In Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut RESULTATE ruft CAMLOG Deutschlands Praxen auf, an einer Online-Befragung teilzunehmen. Implantologen, Chirurgen und Überweiser sind eingeladen, unter der Internetadresse: <http://webbefragungen.3uu.de/uc/RESULTATE2010/> ihre Erwartungen an Unterlagen, Broschüren und Informationsmaterial zu beschreiben, um die eigene Implantatkompetenz überzeugend darstellen zu können. Die Befragung läuft bis 30. Juni 2010. Unter allen Teilnehmern werden 3 Ipod Nano verlost. Der Patient will umfassend informiert und beraten werden. Die Fragen an den Arzt sind vielfältig. „Von unserer Praxis-Befragung soll der Markt profitieren – die Branche, alle Praxen und natürlich sehr stark unsere Kunden.“, so *Michael Ludwig*, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH.



Wer seine Implantatkompetenz überzeugend darstellt, verfügt über ein wichtiges Differenzierungsmerkmal gegenüber den Patienten

(Bild: CAMLOG)

CAMLOG Vertriebs GmbH

Maybachstraße 5; 71299 Wimsheim
Tel.: 0 70 44 / 94 45 – 100; Fax: 08 00 / 94 45 – 000
info.de@camlog.com; www.camlog.de