



>> 010



>> 018



>> 030



>> 036

>> **AKTUELLES**

- 006 **4. Präparations-Olympiade in Witten**
- 006 **Dürr Dental spendet 20.000 Euro an Hilfsorganisation Mercy Ships**
- 008 **Fusion von SciCan, Micro-Mega und SycoTec zur Sanavis Group**
- 008 **Sirona liefert 30.000. Behandlungseinheit C8+ aus**
- 010 **120 Jahre W&H – Überraschend jung**
- 010 **Erster NWD Studiengang „Dental Betriebswirt“ absolviert**

>> **IDS VORSCHAU**

- 012 **Die IDS 2011 in Köln ist die globale Leitmesse der Dentalbranche**  
IDS 2011
- 016 **Innovationen sollten den Standard verbessern** Interview
- 018 **Die IDS zeigt, was die Dentalbranche bewegt**  
Internationale Dental-Schau in Köln: kommen, sehen, entscheiden

>> **RÖNTGEN/3-D-DIAGNOSTIK**

- 022 **DVT bietet mehr als Implant-Planung** Der Vorteil der dritten Dimension
- 030 **Karies früher erkennen** Digitale Röntgendiagnostik
- 032 **3-D-Röntgen weiter auf Erfolgskurs** Neuheiten auf der IDS
- 034 **Wirtschaftlicher Einsatz von Anfang an** Interview
- 036 **Sichere Diagnosen und exakt geplante Behandlungen**  
Integration des DVT in den Praxisalltag
- 038 **DVT wird Standard werden** Interview

>> **DAS DIGITALE LABOR**

- 040 **Die Zukunft der Zahntechnik** Neue digitale Wege
- 044 **„CAD/CAM gehört definitiv zum Standard“** Interview
- 046 **Ästhetische Ergebnisse dank digitaler Farbbestimmung**  
Schritt-für-Schritt

>> **TEST**

- 050 **Die Anwendermeinung ist uns sehr wichtig** Markteinführung eines neuen Komposits

052 **Glasionomerzemente als Amalgamersatz** Anwenderinterview

054 **Die Freuden des Alltags** Erfahrungsbericht

>> **UMSCHAU**

056 **Das Zusammenspiel aller Kompetenzen fördert Innovationen**  
Interview

060 **Die Zahntechnik im Land der Mitte** Interview

064 **Xerostomie erkennen und betreuen** Patienten mit Mundtrockenheit  
kompetent helfen

068 **Grundlagen des Qualitätsmanagements** QM-Serie 2011 – Teil 2

070 **Die IDS ist Informations- und Verkaufsplattform** Interview

072 **Dentalindustrie und Fachhandel im intensiven Austausch**  
Nationale Vertriebstagung von Henry Schein

074 **Neue Endodontie-Methoden** Endo-Intensivkurs

>> **PARTNER FACHHANDEL**

076 **Spezifische Ansprüche mit Spezialisten umsetzen**  
Leistungsspektrum des Dentalfachhandels

>> **BLICKPUNKT**

080 **Blickpunkt Dentalhygiene**

081 **Blickpunkt Praxishygiene**

083 **Blickpunkt Kons/Prothetik**

088 **Blickpunkt Endodontie**

088 **Blickpunkt Digitale Praxis**

090 **Blickpunkt Einrichtung**

091 **Blickpunkt Zahntechnik**

078 **HUMOR**

092 **IMPRESSUM/  
INSERENTENVERZEICHNIS**

094 **FACHHANDEL**

098 **PRODENTE**



>> 046



>> 060



>> 070

