



IDS 2011 übertrifft sich erneut selbst

CAD/CAM und digitale Abformung als große Themen

1.956 Unternehmen aus 59 Ländern auf einer Fläche von 145.000 m² und 115.000 Besucher aus 148 Ländern – so die 34. IDS in Zahlen. Um unseren Lesern die Eindrücke einiger Aussteller weiterzugeben, hat die Redaktion des Implantologie Journals Statements eingefangen, die die positive Stimmung während der Messewoche noch einmal widerspiegeln.



Kristin Urban, Eva Kretzschmann/Leipzig

IDS beeindruckt mit Superlativen

Prof. Dr. Dr. Frank Palm | *Präsident der DGZI*

Welchen Eindruck hatten Sie von der diesjährigen IDS im Vergleich zu 2009?

Die IDS 2011 stellt sicherlich einen weiteren Superlativ dar. Knapp 2.000 Aussteller aus 59 Ländern sind doch sehr beeindruckende Zahlen! Für den einzelnen Besucher war die gesamte Messe aufgrund ihrer Größe auch an zwei Tagen nur schwer zu erfassen und die Vielzahl der Neuentwicklungen und der Produkte kaum zu überblicken.

Was denken Sie, wo die Implantologie bei der IDS 2013 und in zehn Jahren stehen wird?

Die Digitalisierung wird weiter vorangetrieben. Ebenfalls nimmt der Kostendruck auf die Gesundheitssysteme in der ganzen Welt kontinuierlich zu. Aus diesem

Grund wird weiter nach „Einsparpotenzial“ gesucht. Die CAD/CAM-Technik bietet unter diesem Gesichtspunkt viele Möglichkeiten. Es werden in Zukunft viele Schritte, die bis dato einen Techniker benötigen, chairside mit den neuen Techniken gelöst. In der Implantologie wird man versuchen, immer mehr Biologie einfließen zu lassen. Hier wird die Forschung neue Materialien auf den Markt bringen, die bestimmte Operationen ersetzen und damit unter wirtschaftlichen, aber auch unter Patientengesichtspunkten die Implantologie weiter voranbringen werden.



Wie lief die IDS für BIOMET 3i?

Die IDS ist für uns sehr gut gelaufen, die Produktinnovationen haben einen sehr guten

Traffic am Stand erzeugt. Überrascht hat uns der Händlertag, der unerwartet gut besucht war. Gefühlt waren über den Verlauf mehr Gäste da als vor zwei Jahren.

Was können Sie über Neuentwicklungen im Bereich der Implantologie sagen?

Als erstes unser neues Implantatsystem OSSEOTITE 2, die Weiterentwicklung des bekannten Certain OSSEOTITE Systems. Ziel dieses Systems ist eine für parallele

Überraschender Händlertag

Claus Pukropp | *Marketing Manager BIOMET 3i*

Implantate sehr hohe Primärstabilität auch im schlechten Knochen zu erreichen. Wir reagieren mit diesem Update auf die immer anspruchsvoller werden Behandlungskonzepte unserer Kunden. Ebenso sprechen wir mit einer Auswahl an Implantaten aus speziell bearbeitetem Reintitan Grad 4 die Kunden an, die derartige Materialien bevorzugen.

Welche Ziele gibt es noch für 2011?

Im Fokus für 2011 steht die Digital Dentistry mit dem intraoralen Scannen und unsere CAD/CAM-Linie 3i *incise*. Unsere Ziele sind der Ausbau des Marktanteils im CAD/CAM-Bereich und die Erzeugung einer Kompatibilität zwischen unserer ENCODE-Lösung und den Oral-Scanner Herstellern.



Positives Feedback auf Lösungen

Dr. Werner Groll | Geschäftsführer DENTSPLY Friadent

Welche neuen Produkte haben Sie auf der IDS 2011 vorgestellt?

Wir bieten dem Kunden Gesamtlösungen „Von der Wurzel bis zur Krone“. Das bedeutet, dass wir dem Anwender ein umfassendes Portfolio für alle zahnmedizinischen Behandlungsschritte zur Verfügung stellen. Ein wichtiges Thema ist dabei die digitale Zahnmedizin: Mit dem nun einheitlich bei Compartis organisierten Scan&Design-Service haben wir – gemeinsam mit DeguDent – einen Prozess geschaffen, mit dem wir unsere Kunden mit individueller Implantatprothetik schnell und mit kompetenter Beratung bedienen können. Außerdem haben wir die TitaniumBase, eine zweiteilige Klebebasis für individuell gestaltbare Prothetik aus Zirkonoxidkeramik, vorgestellt, mit der im Labor individuelle Abutments hergestellt werden können. Neuerungen gibt es zudem bei unserem Kundenentwicklungsprogramm *stepps*®, mit dem wir einfach anwendbare Marketingmaßnahmen jetzt auch für Labore anbieten.

Wie war die Rückmeldung der Fachbesucher?

Das Feedback auf unsere Präsentationen war sehr positiv. Vor allem an unseren digitalen Lösungen waren die Besucher enorm interessiert und haben sich bei unseren Hands-on die Details für die Patientenver-

Langfristiger Behandlungserfolg – Von der Wurzel bis zur Krone Treatment Success – From Root to Crown



sorgung mit digitalen Möglichkeiten zeigen lassen. Damit unterstützen wir Behandler dabei, Patienten vorhersagbar und damit optimal zu versorgen.

Wie wird sich die Implantologie Ihrer Meinung nach bis zur nächsten IDS entwickeln?

Immer mehr Anwender werden die Vorteile, etwa von Guided Surgery mit ExpertEase™, erkennen und diese Möglichkeiten nutzen, um zu einem perfekten Ergebnis zu kommen. Ebenso wird sich das Thema „Biomaterial“ sicherlich verstärkt etablieren, denn die Optimierung von Implantatoberflächen und die sichere Osseointegration spielt – selbst bei gefährdeten Gruppen – eine große Rolle. Für uns ist es wichtig, den Patienten nicht nur mit Implantaten zu versorgen, sondern sicherzustellen, dass er langfristig Freude daran hat. Daher engagieren wir uns bei der Erforschung des Biomaterials stark – denn ein stabiles Fundament ist für uns die sichere Basis für eine dauerhaft erfolgreiche Therapie.



Wie lief die IDS, wurden die Erwartungen erfüllt?

Die IDS verlief für uns äußerst zufriedenstellend. Wir reisen glücklich nach Hause. Wir hatten ein wirklich gutes internationales Geschäft und mit dem lokalen, also dem deutschen Umsatzvolumen, und den Interessenslagen an einem zweiten Stand können wir äußerst zufrieden sein.

„Wir reisen glücklich nach Hause“

André Vecellio | Leiter Marketing and Sales, Degradable Solutions

Werden Sie auf der IDS 2013 also wieder vertreten sein?

Ja, ich denke das ist eine Grundvoraussetzung für ein Unternehmen, das sich auf dem Weltmarkt präsentiert.

Wird es bis dahin ein neues Produkt geben?

Das möchte ich im Moment nicht sagen – denn sonst wäre es keine Neuheit mehr.

Welche Pläne haben Sie ansonsten für 2011?

Wir haben Mitte des Jahres den alle zwei Jahre stattfindenden Biomaterial-Day in Luzern. Das wird sicherlich eine gute Standortbestimmung sein, wo wir auch viele neue Studienresultate präsentieren können.



„Standardisierung ist dringend notwendig“

Wolfgang Becker | Geschäftsführer Straumann GmbH

Welche innovativen Produkte wurden von Ihnen vorgestellt?

Eigentlich möchte ich gar nicht über einzelne Produktinnovationen reden, da wir davon genügend haben, sondern vielmehr den ganzen digitalen Bereich ansprechen. Uns war es wichtig, eine einheitliche Plattform zu schaffen. In diesem Zusammenhang möchte ich auf die Kooperation mit 3M ESPE und mit Dental Wings hinweisen. Die Etablierung einer offenen, globalen Standardsoftware-Plattform soll damit ermöglicht werden.

Welche Vorteile ergeben sich dadurch für Behandler und Patient?

Die Initiative soll die Flexibilität, die Einfachheit und Benutzerfreundlichkeit verbessern und gleichzeitig Zeitaufwand, Kosten und Investitionsrisiken verringern. Eine Standardisierung in der digitalen Zahnheilkunde ist dringend notwendig, da die Anzahl verschiedener Systeme und Softwareplattformen stark zugenommen hat.

Welche langfristigen Entwicklungen sehen Sie auf dem Gebiet der Implantologie?

Hier geht es zum einen natürlich immer um Nachhaltigkeit. Ebenfalls ist es wichtig, noch schonendere Behandlungsmöglichkeiten zu finden. Die Weiterentwicklung des ganzen Bereichs der Guided Surgery würde die präoperative, prothetische Planung und die Behandlungszeit ebenfalls optimieren. Und natürlich gibt es für neue Materialien und Oberflächen sowie den GBR-Bereich noch Potenzial. Ein wichtiger Bereich ist für uns auch das Material Roxolid. Es kombiniert hohe Festigkeit mit hervorragender Osseointegration. Roxolid-Implantate bieten dem Behandler mehr Flexibilität durch zusätzliche Behandlungsoptionen und geben ihm mehr Vertrauen beim Setzen von Implantaten mit kleinem Durchmesser. Der Behandler kann in vielen Fällen auch Patienten, die eine Augmentation ablehnen würden, minimalinvasiv versorgen.



In jeder Hinsicht hervorragend

Michael Ludwig | Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH
und Dr. Michael Peetz | CEO

Herr Ludwig, wie lief die IDS-Woche für CAMLOG?

Die IDS war für uns eine in jeder Hinsicht hervorragende Woche. Die Stimmung war bestens, unser Stand wurde rege frequentiert und dank der lockeren Messeatmosphäre fand ein intensiver Austausch mit unseren Kunden und Interessenten statt. Für uns war es natürlich spannend, wie das CONELOG-System vom Markt aufgenommen wird. Es gibt deutliche Verbesserungen gegenüber anderen konischen Systemen, was die Kunden auch realisieren. Die Verkaufszahlen von CONELOG waren für die ersten Tage fast schon sensationell. Wir glauben, dass wir den Fans der konischen Verbindungen eine sehr gute und preislich interessante CAMLOG-Lösung anbieten können.

Herr Peetz, wie war der Besucherstrom – mehr national, mehr international?

Ich denke, es war sehr gemischt. Man kann nicht sagen, dass wir nur deutsche Besucher hatten. Wir gewinnen auch im Ausland in vielen Märkten immer mehr Kunden, die dann entsprechend auch den Stand besuchten. Wir sind sehr zufrieden, dass wir die zur IDS gesteckten Ziele erreicht haben. Alle Abteilungen haben hart darauf hingearbeitet, und es ist eine Riesenleistung von der Entwicklung über die Produktion bis hin zu Marketing und Vertrieb, rechtzeitig zur IDS ein so komplexes Produkt auf den Markt zu bringen.

Welche Pläne gibt es bis zur nächsten IDS?

M. Peetz: Wir sind eine Firma, die kontinuierlich arbeitet, keine halben Sachen macht. Persönlich habe ich mir zum Ziel gesteckt, dass wir uns digital noch weiter nach vorne entwickeln. Digital vernetzt kommunizieren über verschiedene Online-Plattformen und digital produzieren – das sind die Schritte, an denen wir arbeiten. Ich bin davon überzeugt, zur IDS 2013 haben wir das alles komplett perfekt.

SAVE CELLS

NEUE EMS SWISS INSTRUMENTS SURGERY – DIE NEUEN HEROES IN DER IMPLANTATCHIRURGIE RETTEN ZELLEN

Dem Erfinder der Original Methode Piezon ist ein Schlag gegen die Vernichtung von Zellen beim Einsetzen von Implantaten gelungen. Das Zauberwort heisst Doppelkühlung – Kühlung der Instrumente von innen und aussen bei gleichzeitigem optimalem Debrisevakuierten sowie effizientem Bohren im Maxillarbereich.

KÜHLUNG HEILT

Die einzigartige Spiralform und die interne Instrumentenirrigation verhindern den Temperaturanstieg der Instrumente während des chirurgischen Eingriffs – was eine sehr gute Knochenregenerierung bewirkt.

Die EMS Swiss Instruments Surgery MB4, MB5 und MB6 sind diamantbeschichtete zylindrische Instrumente zur sekundären Bohrung (MB4, MB5) sowie zur finalen Osteotomie (MB6). Mit der innovativen Doppelkühlung sind sie einmalig in der Implantatchirurgie.

KONTROLLE SCHONT

Atraumatische Vorbereitung der Implantierung bei minimaler Knochen-schädigung wird zudem erreicht durch höchste Instrumentenkontrolle.

PRÄZISION SICHERT

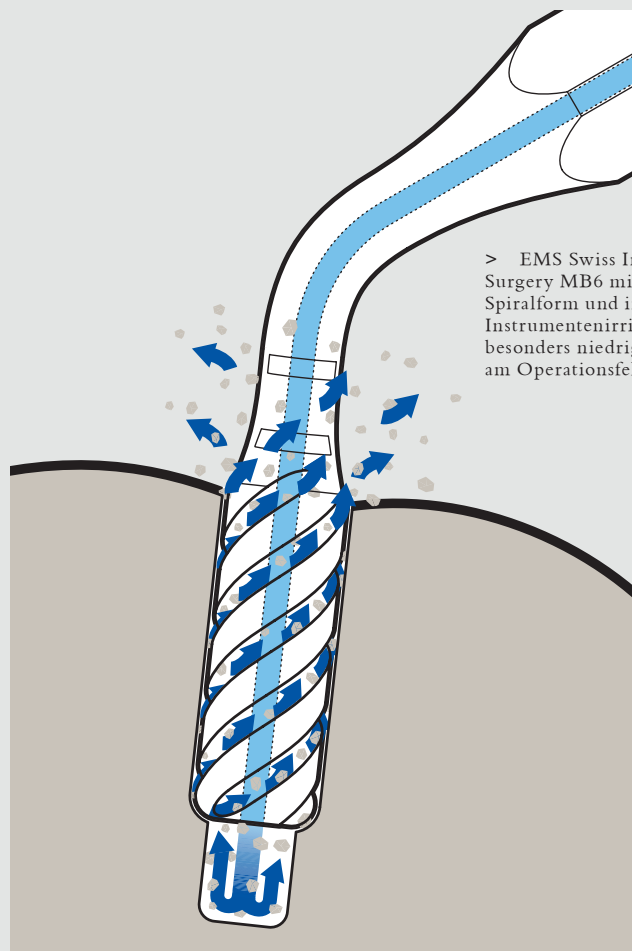
Selektive Schneidetechnologie bedeutet quasi kein Risiko der Beschädigung von Weichgewebe (Membrane, Ner-

ven, Arterien etc.). Unterstützt durch optimale Sicht auf das OP-Feld und geringe Blutung dank Kavitation (hämostatischer Effekt!).

Die neuen EMS Swiss Instruments Surgery stehen exemplarisch für höchste Schweizer Präzision und Innovation im Sinne der Anwender und

Patienten gleichermaßen. Eben die Philosophie von EMS.

Mehr Information >
www.ems-swissquality.com



> EMS Swiss Instrument Surgery MB6 mit einzigartiger Spiralform und interner Instrumentenirrigation für besonders niedrige Temperatur am Operationsfeld

“I FEEL GOOD”



„Viele Ideen für zukünftige Entwicklungen“

Tobias Grosse | Bereichsleiter Implantologie Dentaureum Implants

Wie lief die IDS im großen Jubiläumsjahr für Dentaureum?

Der Messeverlauf war sehr gut und konstruktiv für weitere angedachte Entwicklungs- und Vertriebsprojekte. Wir hatten am Stand sehr qualifizierte, tiefgehende Gespräche, die fundiertes Interesse signalisierten. Im Vergleich zu 2009 liefes wesentlich besser, sowohl international als auch national. Ich denke, die IDS ist zu fast 60% international besucht. Neue Kontakte, neue Händler, die sich sehr interessieren. Wenn man die Qualität der Gespräche national und international betrachtet, kommen von nationalen Interessenten tiefgehende Fragen, es wird konkret auf das Produkt eingegangen, mit dem man sich vorab bereits beschäftigt hat. Was die Händler betrifft, so kennen sich diese in der Implantologie sehr gut aus, um sich also auch zielgerichtet zwischen zwei oder drei Systemen zu entscheiden.

Wurden die Erwartungen erfüllt oder gar übertroffen?

Die klassische Frage, die ganz klar mit „erfüllt“ beantwortet werden kann. Wir sind zufrieden. Durch das Feedback vom Markt und die persönlichen Kundenkontakte

konnten wir auch viele Ideen für die Zukunft mitnehmen.

125 Jahre Dentaureum, 16 Jahre Dentaureum Implants – was erwartet uns dahingehend 2011 noch?

Es wird noch eine große Pressekonferenz am 5. Mai in Ispringen geben, eine große Feier Ende Mai, zu der alle Mitarbeiter eingeladen sind. Weiterhin das große KFO-Symposium am 18. und 19. November in Pforzheim und unser Highlight im Bereich Implantologie, der Internationale Jubiläumskongress am 23. bis 25. September auf Malta.

IDS 2013 – welche Pläne gibt es dafür?

Wir haben sicher einige Produktneuheiten, die wir für 2013 im Visier haben. Einen Teil davon werden wir bereits auf Malta präsentieren. Ideen zu Produktneuheiten gibt es genügend, die sicherlich auch in die digitale Richtung gehen werden.



Hohe Erwartungen übertroffen!

Dr. Armin Nedjat | Geschäftsführer Champions-Implants GmbH

Welche Rückmeldungen haben Sie auf die neuen Produkte erhalten?

Die Rückmeldungen waren allseits positiv. Wir haben auch ein für uns neues, rein chirurgisch arbeitendes Kollegen-Spektrum angesprochen. Auch dieses konnten wir überzeugen, da sie hier am Stand am Modell implantieren und somit vergleichen konnten. Auch die Möglichkeit, in kein neues System erneut wieder investieren zu müssen, da unser innovatives Kit zur Leihgabe und Implantate auf Kommission ausgeliefert werden, wurde überraschend gut angenommen!

Wo sehen Sie die Implantologie in den nächsten Jahren?

Ich denke, der Markt wird sich deutlich zu preisgünstigeren, jedoch qualitativ mindestens ebenbürtigen Systemen verschieben. Aktiengesellschaften und „Big Player“ werden es schwer haben, „zu überleben“, da sie nicht mehr auf die Bedürfnisse der Kollegen/-innen und deren Patienten eingehen und reagieren können. Vieles ist möglich, doch nicht alles nötig!

Wie zufrieden sind Sie mit der diesjährigen IDS?

Kurz gesagt: es war sensationell. Wir sind sehr zufrieden mit dem Verlauf der IDS.

Welche neuen Produkte haben Sie vorgestellt?

Highlight war natürlich unser zweiteiliges Champions (R)Evolution Implantat mit integriertem Gingiva-Shuttle (früher Former). Durch den rotation gesicherten, optimierten Innenkonus minimieren wir nicht nur den Mikropalt auf unfassbare 0,4 µm, sondern definieren neu ein Preis-Leistungs-Verhältnis wie auch das chirurgische Prozedere, welches sehr anwender-, material- und nicht zuletzt auch patientenfreundlich ist!

Science and Simplicity



2nd Neoss LINK Team Days

International Congress for Implant Dentistry

▶ 30th September to 1st October 2011
Stresa · Lago Maggiore · Italy

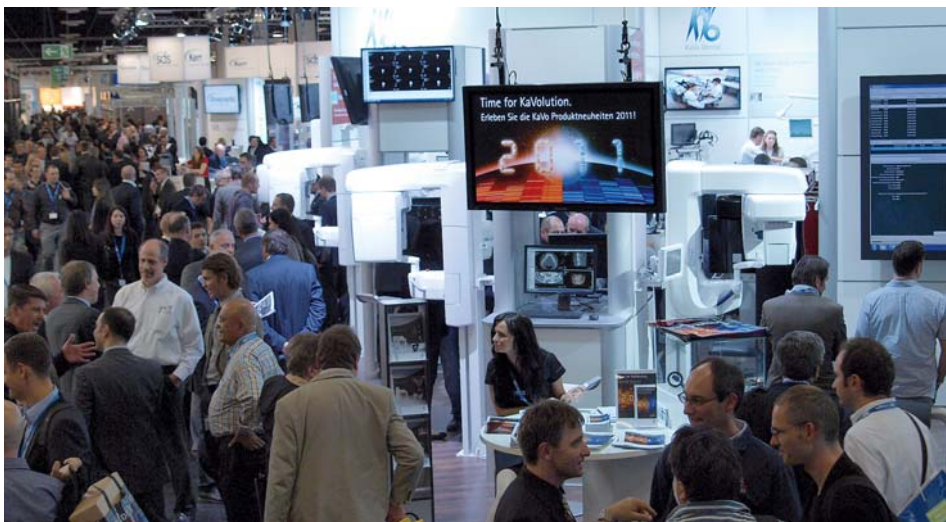
Register now!

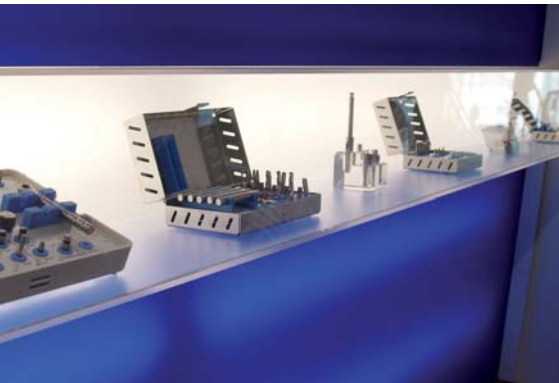
George Dimitroulis, AUS
Keith Doonan, AUS
Norbert Haßfurther, D
Mauro Labanca, I
Neil Meredith, GB
Paul O'Neilly, GB
Luca Pagliani, I
Rosario Prisco, I
Lothar Pröbster, D
Lloyd Searson, GB
Lars Sennerby, S
Derrick Setchell, GB
Giorgio Tabanella, I
Leonardo Vanden Bogaerde, I
Stefano Volpe, I
Tomas Zumstein, CH

For more information please contact:

Neoss Germany · Silke Lufen
Tel. +49 221 55405-326 · silke.lufen@neoss.com

www.neoss.com







Zahnheilkunde von morgen schon heute bieten

Dr. Kai Klimek | Global Manager Market Communications, Nobel Biocare

Was gibt es seitens Nobel Biocare Neues zur IDS?

Zum einen bieten wir für den Implantologen bzw. chirurgisch tätigen Zahnarzt eine Produkterweiterung vom weltweit am häufigsten angewendete Implantatsystem NobelReplace. Dieses Implantatsystem besteht bereits seit 1997 und zeichnet sich durch die einfache Handhabung aus. Gerade für Einsteiger eignet es sich ausgezeichnet, da das Bohrprotokoll vorgegeben ist. Auch die beliebte Farbcodierung und die bekannte Dreikanal-Innenverbindung zeichnen NobelReplace aus. Diese Verbindung gibt beim Einsetzen der prothetischen Komponente eine taktile Rückmeldung, sodass der Anwender ganz genau weiß, ob die Restauration auch optimal sitzt. Diese Produktlinie haben wir jetzt durch eine konische Innenverbindung erweitert. Unser jüngstes Implantatsystem NobelActive hat bereits diese moderne konische Implantat-Abutment-Verbindung, da alle wissenschaftlichen Untersuchungen darauf hindeuten, dass es DIE Verbindung mit dem höchsten Dichtigkeitsgrad ist. Das Implantatsystem NobelReplace erhält jetzt zusätzlich noch eine Implantatausführung, die mit dieser Verbindung ausgestattet ist, welche wir mit NobelReplace CC (Conical Connection) benannt haben. Zusätzlich haben wir NobelReplace auch um die Möglichkeit des Platform Switching in der Ausführung des Implantattyps NobelReplace PS (Platform Shifting) erweitert, was gerade für höchästhetische Bereiche besonders geeignet ist, da die

Implantat-Abutment-Verbindung zusammen mit dem basalen Anteil des Abutments das umgebende Weichgewebe natürlich ausformt.

Weiterhin richtet sich Nobel Biocare nun verstärkt in Richtung „Digitale Zahnheilkunde“ aus, was wir auch durch den digitalen Fingerabdruck visuell vermitteln wollen. Man kann sagen, dass Nobel Biocare die individuelle, digitale Zahnheilkunde von morgen schon heute anbietet. In diesem Bereich haben wir das Behandlungskonzept NobelGuide mit weiten Komponenten ausgestattet. Die interaktive und intuitive Software NobelClinician und die webbasierte Plattform NobelConnect konnten erfolgreich in das Diagnose-, Planungs- und Behandlungskonzept NobelGuide integriert werden. Längerfristig planen wir die Vernetzung dieser und weiterer Komponenten untereinander, um zeit- und kosteneffiziente Lösungen für Zahnmedizin und Zahntechnik dauerhaft anbieten zu können.



Wie zufrieden sind Sie mit der bisherigen Resonanz auf der IDS?

Wir sind sehr zufrieden. Es herrscht ein sehr hohes Interesse, sowohl bezogen auf das Implantatsystem als auch den Bereich der digitalen Zahnheilkunde.



Mitbewerber-Interesse geweckt

Paul Poullos | CEO der Dr. Ihde Dental AG, Schweiz

Gibt es im Implantologiebereich etwas Neues?

Wir haben drei Weiterentwicklungen unserer bestehenden Implantatsysteme vorstellen dürfen: KOS D, Hexacone D und HC 2. Das D steht für Direct, eine einteilige Variante mit einer identischen Knochengewindegeometrie. Der Außenkonus liegt bei 4 Grad, optimal für zementfreie Befestigung.

Welche Neuigkeiten werden zur 34. IDS präsentiert?

Wir haben auf der IDS unsere neuen Dentatrend-Desinfektionsprodukte vorgestellt, die sich dahingehend unterscheiden, dass die Kanister und Flaschen transparent und nicht blickdicht und unsere Liquide nach dem Hygienefarbleitsystem leicht eingefärbt sind.

Die Resonanz auf die Präsentation zur IDS ist also zufriedenstellend?

Mehr als das. Wir haben einen großen Response und Traffic am Stand feststellen dürfen und sind auch stolz darauf, dass auch sogar einige unserer Wettbewerber auf uns aufmerksam geworden sind.

SurgiGuide®

Für *jeden* Implantatfall
die passende Lösung

ab
€199!*
+€35* pro
Implantat

Was ist gemeint?

Computergestützte Implantologie
zu einem wirklich günstigen Preis

Präzise Unterstützung bei
anatomisch schwierigen Fällen

Geführte Bohrung mit
Tiefenkontrolle

Flexibilität – die bevorzugten
Implantatmarken können wie
gewohnt verwendet werden

Natürliches Aussehen und
erstklassige ästhetische
Ergebnisse

Mein Patient verlässt
die Praxis mit einem
neuen Lächeln

Fordern Sie gleich kostenloses
Informationsmaterial an unter
simplant@materialisedental.de

Mit den SurgiGuide®
Bohrschablonen
wird Ihr SimPlant®
3D Behandlungsplan
Wirklichkeit

* exkl. MwSt. und Bearbeitungsgebühr

simple

compatible

unique

www.materialisedental.com



Materialise
Dental



Informationen gezielter abrufen

Dr. Thomas Braun | Geschäftsführer Geistlich Biomaterials

Herr Braun, wie lief die IDS 2011 für das Unternehmen Geistlich Biomaterials, wurden die Erwartungen erfüllt?

Für uns sind die Erwartungen mehr als erfüllt. Ich habe den persönlichen Eindruck, dass dieses Jahr sehr viel mehr Ärzte da sind als sonst, die sich auch gezielt Informationen abrufen. Ich denke, dass solche Themen wie CAD/CAM natürlich auch dazu beitragen.

Welcher war der am stärksten besuchte Tag am Messestand?

Ich war zwar nicht an allen Tagen da, aber ich hatte den Eindruck, dass es Donnerstag und Freitag waren.

Welche Neuigkeiten wurden vorgestellt?

Es wurden Neuigkeiten bei Geistlich vorgestellt, die wir jetzt noch nicht in den großen Markt einführen, sondern erstmal bei den Spezialisten. Seit einigen Jahren beschäftigen wir uns mit dem Thema Weichgewebsregeneration und haben dazu auch das erste Produkt entwickelt, das jetzt langsam in den Markt eingeführt wer-



den soll. Denn es ist uns bewusst, dass hier auch die Frage der Technik, der richtigen Anwendung eine Rolle spielt, insofern werden wir dies erstmal in dem Bereich einführen, wo die Technik bereits beherrscht wird – bei den Spezialisten.

Wie sehen die Pläne bis zur nächsten IDS aus?

Das nächste Großereignis ist für uns erst einmal Osteology Cannes in drei Wochen, insofern denken wir da in etwas kürzeren Zeitabschnitten. Wir werden zur IDS 2013 aber natürlich wieder dabei sein und werden bis dahin sicherlich auch neue Produkte präsentieren können.



Sehr geehrter Dr. Reusch, welche neuen Produkte haben Sie auf der IDS 2011 vorgestellt und welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung?

Zum Beispiel haben wir das LongStop Drill Set – bestehend aus Bohrern mit Tiefenstopp für jedes Implantatssystem – vorgestellt. Ebenfalls neu in unserem Portfolio ist das Immediate Smile Modell. Dabei handelt es sich um ein anhand der SimPlant-Planungsdaten erstelltes Knochenmodell mit Zahnfleischmaske aus Silikon und Kopie der Scanprothese für die ästhetische Sofortversorgung. Dank des SLA-Modells liegen alle Informationen vor, die das Labor benötigt, um bereits vor dem Eingriff ein festsitzendes Provisorium zu erstellen. Die Patienten erhalten ein präzises, vorhersagbares, ästhetisches Ergebnis.

Digitalisierung stark im Trend

Dr. Berthold Reusch | General Manager Materialise Dental GmbH

Mit SimPlant 2011 bietet sich eine neue Art der Implantatbibliothek. Gleich zu Beginn der Planung wird die passende SurgiGuide-Lösung ausgewählt und dann die entsprechenden Implantate vorgeschlagen. Ebenfalls sei das neue, kostenlose Online-Portal DentalPlanit für die Suche nach einem Anbieter für CT-/DVT-Scans genannt. Es bietet vielseitigen Service für die Behandlungsplanung. Das SimPlant Compatibility Konzept bietet die optimale Lösung für Patient, Behandler und Techniker – lösungsorientiert durch einfache Handhabung und Kompatibilität mit allen Systemen.

Welchen Gesamteindruck hat die diesjährige IDS bei Ihnen hinterlassen?

Die Digitalisierung in der Zahnheilkunde hat stark zugenommen. Nach Rückmeldung von Kunden und Interessenten ist das SimPlant-Konzept der Goldstandard der navigierten Zahnheilkunde. Zudem ist nun die richtige Botschaft im Markt angekommen: Die navigierte Implantologie ersetzt nicht Erfahrung und Wissen des Implantologen, sondern macht die Behandlung leichter, stressfreier und vor allem vorhersagbarer.



Internationaler Jubiläumskongress

Partnerschaftliche Innovationen – mit Dentaurem Implants zum Erfolg.

vom 22. bis 25. September 2011

Jetzt anmelden!



Prof. Dr. Ahmed Barakat · Universität Kairo · Ägypten ■ **Prof. Dr. Tobias M. Böckers** · Universität Ulm · Deutschland
Prof. Dr. Christoph Bourauel · Universität Bonn · Deutschland ■ **Prof. Dr. Marzena Dominiak** · Universität Wroclaw · Polen
Prof. Dr. Dr. Wilfried Engelke · Universität Göttingen · Deutschland ■ **Dr. James Galea** · Malta
Prof. Dr. Tomas Gedrange · Universität Greifswald · Deutschland ■ **Dr. Friedhelm Heinemann** · Deutschland
Dr. Joachim Hoffmann · Deutschland ■ **Dr. Peter Keller** · Deutschland ■ **Dr. Alireza Keshvad** · Iran
ZT Björn Koller · Deutschland ■ **Dr. Stephan Kressin** · Deutschland ■ **Dr. Friedemann Petschelt** · Deutschland
Dr. Umberto Pratella · Italien ■ **Dr. Hatem W. Al Rashdan** · Jordanien ■ **ZT Germano Rossi** · Italien
Prof. Dr. Klaus Roth · Universität Hamburg · Deutschland ■ **Dr. Enzo de Santis** · Italien ■ **Dr. Daniel Schulz** · Deutschland
Dr. Sigmar Schnutenhaus · Deutschland ■ **Dr. Manfred Sontheimer** · Deutschland





IDS beeindruckt durch Vielfalt

Alexander Borek | Produktmanager Dental bei RESORBA Wundversorgung GmbH & Co. KG

Welchen Gesamteindruck hatten Sie von der IDS 2011?

Sehr sehr groß, sehr sehr vielfältig. Eine schöne Möglichkeit, den Markt zu beob-

achten. Wir werden uns auch einen Überblick darüber verschaffen, was die Konkurrenz macht. Der Hauptfokus zum Kontakt mit den Kunden lag auf Donnerstag bis Samstag.

Welche neuen Produkte haben Sie vorgestellt?

Wir haben den Parasorb Sombrorevorgestellt und auch gelauncht auf der IDS. Das ist ganz einfach eine Kombination aus dem resorbierbaren Kollagenkegel, den wir schon seit Längerem auf dem Markt haben, und einer Augmentationsmembran. Das heißt, man nutzt den Kollagenanteil im Kegel zum Auffüllen der Alveole. Di-

rekt daran verknüpft ist die Membran als Sperrschicht. Für den Behandler ist die Augmentation dadurch sehr einfach, da er zwei Dinge in einem machen kann. Für den Patienten ist von Vorteil, dass eine minimale Ablösung von Bindegewebe besteht, das heißt, die Versorgungsstruktur wird besser erhalten, was dann auch die Langzeitergebnisse in Richtung Funktionalität und Ästhetik beeinflusst.

Wie wird sich die Implantologie bis zur nächsten IDS weiterentwickeln?

Ich denke, dass sich die Kurzimplantate durchsetzen werden, in Richtung minimalinvasives Vorgehen. Vielleicht wird auch mehr endoskopisch mehr gearbeitet. Es ist beeindruckend, was sich im CAD/CAM-Bereich getan hat, besonders auch in der High-End-Versorgung und Ästhetik. Was uns erschreckt, ist, wie die Konkurrenz mit Billigprodukten den Markt überflutet.

Offene Systeme bieten viele Vorteile

Martin Huber | Technischer Leiter CADstar GmbH

Haben sich Ihre Vorstellungen von der diesjährigen IDS erfüllt?

Auf jeden Fall. Zum einen war es aus Firmensicht ein großer Erfolg, dass wir als österreichisches Unternehmen auf dem deutschen Markt so stark Fuß fassen konnten. Wir haben viele Neukunden gewonnen, was mich sehr freut. Aus Sicht der Branche ist es sehr positiv, dass sich die offenen Systeme endlich durchsetzen, so wie wir das seit drei Jahren forcieren. Der Kunde muss die Wahl haben, wo er fertigen lässt und mit welchen Partnern er zusammenarbeitet.

Welche Neuerungen haben Sie vorgestellt?

Eine große Neuerung ist die Erweiterung um den Bereich Orthodontie. Wir bieten hier an, dass wir Modelle herstellen für Sub Setups in der Orthodontie als Basis für eine Schienentherapie, aber auch den Orthoanalyzer von 3Shape, wo wir Analysen und Untersuchungen am kieferorthopädischen Modell für den Zahnarzt und Zahntechniker ermöglichen.

Des Weiteren haben wir unsere direkt verschraubten Arbeiten um einen gebogenen Schraubkanal erweitert. Es gibt viele Fälle, wo im Frontzahnbereich

bei Direktverschraubungen der Schraubkanal an der inzisalen Spitze austritt, und wir hier versucht

haben, den Schraubkanal nach innen zu kippen und da einfach eine ästhetische Lösung zu schaffen.

Die dritte große Neuerung ist der Produktkatalog und dass wir jetzt auch Titanbasen, Laboranaloge und Scankörper für die gängigsten Implantatsysteme im zentraleuropäischen Raum als das nach DIN EN ISO 13485 zertifizierte Unternehmen anbieten können.

Welche Vorteile ergeben sich für Patient und Behandler?

Ich sehe in den offenen Systemen und offenen Schnittstellen den Vorteil, dass dadurch natürlich auch offener Wettbewerb entsteht, der bewirkt, dass er auch in irgendeiner Form eine gewisse Preisangleichung mit sich bringt und letztlich dem Patienten zugutekommt. Zum anderen haben wir auch mit unserem Firmenkonzept den Zahntechniker bei vielen Anwendungen zurück ins Boot geholt.



Minimieren Sie Knochenaufbauverfahren!

SHORT[®] IMPLANTS



Sie können mit den **SHORT[®] Implants von Bicon[®]:**

- ▶ Vitale Strukturen umgehen
- ▶ Knochenaufbauverfahren minimieren
- ▶ Die Möglichkeit für die Implantatpositionierung maximieren
- ▶ Die Akzeptanz durch Ihre Patienten erhöhen
- ▶ Ihre Implantatfälle vereinfachen
- ▶ Eine klinisch bewährte Lösung anbieten

bicon[®]
D E N T A L I M P L A N T S

Seit 1985 » Einfach. Berechenbar. Wirtschaftlich.

Bicon Europe Ltd.
Michael-Felke-Str. 9a ■ 55487 Sohren
Telefon: 06543/81 82 00 ■ Fax: 06543/81 82 01
germany@bicon.com ■ www.bicon.com



Vorhersagbare Behandlungen für den Patienten

Jessica Mendonca | Leiterin Customer Service Bicon Europe Ltd.

Welche neuen Produkte haben Sie auf der IDS vorgestellt?

Wir haben ein weiteres Short Implantat mit 4,0 mm Durchmesser und 5,0 mm Länge vorgestellt.

Welche Vorteile ergeben sich durch die Anwendung für Patient und Behandler?

Die klinische Realität ist, dass viele potenzielle Implantatpatienten über eine geringe Knochenhöhe verfügen. Bei der Positionierung längerer Implantate stellen Sinus maxillaris und der Nervus alveolaris inferior oft Risiken dar. Obgleich Knochenaufbauverfahren helfen, diese Risiken zu mindern, ist es immer noch möglich, dass Patienten eine Behandlung aufgrund der Kosten und der Dauer des Knochenaufbauverfahrens ablehnen. Außerdem bergen diese Maßnahmen ihre eigenen inhärenten Risiken und Komplikationen, was Patienten

oft inakzeptabel finden. Short Implants von Bicon bieten einfachere und durchgehend vorhersagbarere Behandlungen, welche die Akzeptanz der Implantatbehandlung durch die Patienten bedeutend erhöhen kann.



Wo sehen Sie die Implantologie bei der nächsten IDS?

Ich gehe davon aus, dass der Entwicklungsstand im Bereich der Implantologie im Vergleich zu anderen medizinischen Fachbereichen weiterhin seine einmalige Stellung behalten wird und das Therapiekonzept Implantation ohne Augmentation weiterhin an Wichtigkeit gewonnen hat.



CAD/CAM wird das beherrschende Thema sein

Daniel Beer | COO Marketing & Operations Thommen Medical Deutschland

Herr Beer, was haben Sie zur 34. IDS Neues mitgebracht?

Thommen Medical kann für den implantologisch tätigen Zahnarzt und seine Überweiser neben den zuverlässigen Implantaten dank dem umfassenden Biomaterial-Portfolio und den CAD/CAM-Lösungen nun alles Wichtige aus einer Hand anbieten, und das mit einer neuen Bildwelt zum Thema Musik. Denn auch dort geht es um das perfekte Zusammenspiel von Präzision, Professionalität und Harmonie. Mit unserem Auftritt und unseren Produkten wollen wir unserer Zielgruppe gegenüber unsere Philosophie von höchster Präzision, funktionaler Innovation und durchdachtem Design zum Ausdruck bringen.

gen Implantaten dank dem umfassenden Biomaterial-Portfolio und den CAD/CAM-Lösungen nun alles Wichtige aus einer Hand anbieten, und das mit einer neuen Bildwelt zum Thema Musik. Denn auch dort geht es um das perfekte Zusammenspiel von Präzision, Professionalität und Harmonie. Mit unserem Auftritt und unseren Produkten wollen wir unserer Zielgruppe gegenüber unsere Philosophie von höchster Präzision, funktionaler Innovation und durchdachtem Design zum Ausdruck bringen.

Also gab es 2011 keine direkten Produktneuheiten?

Für die vor zwei Jahren auf den Markt gebrachte Implantatoberfläche INICELL mit APLIQUIQ wurden inzwischen eine Menge klinischer Daten gesammelt. Wir haben das Produkt nicht beim Kunden reifen lassen, sondern mit Klinikern nochmals herauskristallisiert, was das Wichtige an INICELL ist, nämlich die höhere Sicherheit in der frühen Einheilphase. Stolz sind wir, dass APLIQUIQ zwei Wochen vor der IDS mit dem Red Dot Design Award 2011 ausgezeichnet worden ist.

Unsere Auswahl an Biomaterialien, bestehend aus synthetischem Knochenersatzmaterial CEROS TCP und dem knetbaren Putty, wurde um die porcinen Kollagenprodukte Remotis mit Membran und hämostyptischem Fleece und Cone erweitert. Dies sind Materialien, die gegenüber bereits angebotenen Produkten einige interessante Vorteile aufweisen.

Des Weiteren bieten wir neu ein breit gefächertes Sortiment an CAD/CAM-Lösungen für alle Kundenbedürfnisse. Einerseits haben wir mit der Thommen Titanbasis eine Lösung für die Versorgung mit offenen Systemen auf Thommen Implantatniveau, andererseits haben wir als bisher einzige Firma mit Nobel Biocare eine Kollaboration abgeschlossen, um das Nobel ProCera-Angebot auf dem Thommen Implantat- und Abutmentniveau inklusive geregelter, beidseitiger Gewährleistung anzubieten.

Wird sich CAD/CAM auf lange Sicht in der Implantologie etablieren?

CAD/CAM und die digitale Welt waren ganz klar das zentrale Thema auf der IDS. 2009 befanden sich diese Technologien sicher noch in den Kinderschuhen, inzwischen sieht man aber extreme Fortschritte. CAD/CAM wird das beherrschende Thema bleiben und flexiblere und dadurch bessere Lösungen bieten. Dabei geht der Trend klar hin zu offenen Lösungen, wobei sich der Aufgabenbereich des Zahntechnikers teilweise neu definiert.

Partner auf www.zwp-online.info

iPad 9:41 AM

Videos Bildergalerien Facebook Youtube Twitter RSS Newsletter Mobil ZWP online Kopfe Zahnarztuche

ZWP online Suche

News ZWP Thema Fachgebiete Publikationen Events **Unternehmen** Produkte Berufspolitik Aus- & Weiterbildung

Firmen Fachhandel Fachverlage Agenturen & Unternehmensberatung Anwälte

Firmen zurück zur Übersicht



RESORBA Wundversorgung GmbH & Co. KG

Am Flachmoor 16 | 90475 Nürnberg

Telefon: 09128-91150
Telefax: 09128-911591
E-Mail: info@mail@resorba.com
Internet: <http://www.resorba.com/>

Route berechnen

Weltere Unterlagen anfordern

RESORBA

Ursprünglich gegründet als Hersteller von chirurgischem Nahtmaterial steht RESORBA® inzwischen längst nicht mehr allein für die Produktion und den Vertrieb moderner Wundverschlussprodukte.



Einen besonderen Stellenwert nimmt heute die Entwicklung und Herstellung von blutstillenden, resorbierbaren Implantaten auf der Grundlage von Kollagen ein.

Speziell für die Kieferchirurgie und im Rahmen implantologischer Anwendungen wurde ein umfangreiches Produktprogramm zur regenerativen Versorgung entwickelt. Dazu zählen, neben Kollagenvarianten zur Füllung und Abdeckung von Knochendefekten, resorbierbaren Barrieremembranen auch innovative Produkte zur Nachsorge von Extraktionsalveolen mit dem Ziel den Kieferkamm zu erhalten (socket preservation). Letztere stehen auch mit Antibiotika zur Verfügung, speziell zur Behandlung von Risikopatienten.

RESORBA® ist heute in über 30 Ländern erfolgreich, zum Teil durch eigene Tochtergesellschaften. Dabei gilt das besondere Augenmerk, neben der Vermarktung, den Serviceleistungen und kundennahen Weiterentwicklungen.

Unter dem Credo „Repair and Regenerate“ kann RESORBA® heute Antworten auf aktuelle chirurgische Behandlungsprobleme geben.

PARASORB Dentalkegel / GENTA-COLL resorb Dentalkegel MKG (mit antibiotischem Schutz)

Die ohne chemische Zusätze hergestellten RESORBA® Dentalkegel unterstützen und fördern die körpereigene Knochenregeneration äußerst effektiv. Durch das Einbringen von RESORBA® Dentalkegeln in die Extraktionsalveole wird verhindert, dass schnell wachsendes, weiches Bindegewebe den Platz des sehr viel langsamer wachsenden Knochens einnimmt. Bereits innerhalb kurzer Zeit wachsen feine Blutgefäße in das Kollagen des Kegels ein und es entsteht eine Verbindung zum umgebenden Gewebe. Diese stellt sicher, dass der Ort, an dem neuer Knochen entstehen soll, ausreichend mit Sauerstoff, Nährstoffen und wichtigen körpereigenen Wachstumsfaktoren versorgt wird. RESORBA® Dentalkegel helfen auf mehrfache Weise, den Alveolarkeamm zu erhalten (socket preservation):

- Blutstillend
- Stabilisierung des Blutkoagels im Alveolarfach
- Definierte Regenerationsmatrix
- Angiokonduktiv - schnelle Revaskularisierung der empfindlichen vestibulären Knochenlamelle
- Osteokonduktiv - fördert die vollständige knöcherne Ausheilung des Alveolarfachs
- Fördert die Wundheilung
- Optional mit lokal-antibiotischem Schutz

Videos



00:21 03:30

PAUSE FULLSCREEN MUTE

Resorba Imagemfilm



Alle Videos

Literaturliste

12.11.2010
Anwenderbericht "Wie kann ich den Alveolarkeamm erhalten?"
Autor: Dr. med. dent. Hans H. Sellmann

26.06.2009
Einsatz eines resorbierbaren Kollagenmembransystems in der Implantatchirurgie
Autor: Dr. Maximilian Jamil, Dr. Josephine Cordes, Dr. Mareike Jasmin

02.03.2009
Die Anwendung von Kollagen in der zahnärztlichen Chirurgie
Dr. med. dent. Bernd Steffen Rück



ADVANCED TISSUE-MANAGEMENT
The easy way to aesthetics.

Jetzt auch als iPad- und Tablet-PC-Version verfügbar!

Besuchen Sie uns auf: www.zwp-online.info





„Enormes Feedback aus dem Ausland“

Jan Worlitz | Geschäftsführer medical instinct Deutschland GmbH

Welche neuen Produkte haben Sie auf der diesjährigen IDS vorgestellt?

Von unseren 30 neuen Produktvorstellungen hier auf der IDS ist das BoneTrust one Implantat besonders hervorzuheben. Es ist speziell entwickelt worden für die Versorgung mit CAD/CAM-Strukturen und trifft damit den Nerv der Zeit. Das Implantat ist wirtschaftlich sehr interessant und bietet neben der Versorgung von CAD/CAM-Strukturen auch die Möglichkeit der Versorgung mit einer Vielzahl präfabrizierter Abutments. Vom Lucky-Lock-Abutment über Einzelzahnaufbauten und Stegpfosten bis hin zu angießbaren Kronenbasen. Also fast alle Komponenten, die auch für zweiteilige Systeme verfügbar sind.

Welche Vorteile ergeben sich für den Anwender?

Der Anwender kann die Flexibilität eines zweiteiligen Systems nun auch bei einem einteiligen Implantat nutzen. Zudem wird nur ein einziges Chirurgie-Tray zum Setzen aller unserer drei Implantatsysteme benötigt, was ebenfalls die Kosten senkt und für mehr Übersicht sorgt. Durch spezielle Scancaps lassen sich die für die

Erstellung von CAD/CAM-Konstruktionen benötigten Daten einfach und präzise übertragen.

Welchen Gesamteindruck hat die IDS 2011 bei Ihnen hinterlassen?

Wir sind begeistert, weil wir auch ein enormes Feedback aus dem Ausland bekommen haben. Besonders aus den asiatischen und arabischen Regionen haben wir viele Händleranfragen erhalten. Wir konnten einige für uns sehr interessante Handelsverträge, auf die wir seit längerer Zeit hingearbeitet haben, unterzeichnen. Demnächst starten wir in wichtigen Märkten wie der Türkei sowie in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Portugal und Spanien. Der gesamte Zuspruch auf der IDS war gigantisch. Wir hatten auch insgesamt das Gefühl, dass die Beteiligung der Besucher außerordentlich hoch gewesen ist und dass Themen wie die CAD/CAM-Technologie und auch das Praxismarketing ein enormes Wachstumspotenzial in sich bergen.



Wie haben Sie die vergangenen IDS-Tage empfunden, was haben Ihnen die Kundengespräche vermittelt?

Die Mini-Implantate sind ja ein neues Geschäftsfeld für 3M ESPE, wir beschäftigen uns intensiv seit dem 1. Januar 2010 damit und inzwischen sind die Mini-Implantate integraler Bestandteil unseres Geschäftes. Wir waren dieses Jahr zum ersten Mal mit den Mini-Implantaten unter 3M ESPE-Flagge auf der IDS präsent, und was uns wirklich sehr hoffnungsvoll und fast euphorisch stimmt, ist, dass die minimalinvasive Prothesenstabilisierung mit Mini-Implantaten sehr gut angenommen wurde. Wir haben es geschafft, hier etliche Neukunden zu gewinnen und natürlich auch bestehende Kunden weiter in ihrer Tätigkeit zu bestätigen. Schön ist, dass die Kunden über den Namen 3M ESPE Vertrauen gefunden haben. Von daher hatten wir eine sehr erfolgreiche Messe, wir sind sehr zufrieden. Wir konnten

die Kunden wirklich für dieses neue Konzept begeistern. Sehr positiv herausgestellt hat sich, dass wir mit Dr. Walzer hier einen Referenten hatten, der sehr erfahren ist und seit vielen Jahren die Mini-Implantate erfolgreich einsetzt und der die Leute hier am Stand dafür begeistert und ihnen gute Tipps geben konnte. Von daher fühlen wir uns bestätigt, dass wir für die Prothesenstabilisierung mit den Mini-Implantaten eine gute Option geschaffen haben. Hier sind wir auf dem richtigen Weg und daher werden wir dieses System auch in Zukunft weiter ausbauen. Wir setzen darauf, es ist ein wichtiger Bestandteil unseres 3M ESPE-Geschäftes. Qualität, die begeistert, ist unser Motto und das wollen wir sowohl vom Produkt als auch vom gesamten Service weiter gewährleisten.

„IDS 2013 muss kommen!“

Harald Hillenbrand | Vertriebsleiter Implantate, 3M ESPE

die Kunden wirklich für dieses neue Konzept begeistern. Sehr positiv herausgestellt hat sich, dass wir mit Dr. Walzer hier einen Referenten hatten, der sehr erfahren ist und seit vielen Jahren die Mini-Implantate erfolgreich einsetzt und der die Leute hier am Stand dafür begeistert und ihnen gute Tipps geben konnte. Von daher fühlen wir uns bestätigt, dass wir für die Prothesenstabilisierung mit den Mini-Implantaten eine gute Option geschaffen haben. Hier sind wir auf dem richtigen Weg und daher werden wir dieses System auch in Zukunft weiter ausbauen. Wir setzen darauf, es ist ein wichtiger Bestandteil unseres 3M ESPE-Geschäftes. Qualität, die begeistert, ist unser Motto und das wollen wir sowohl vom Produkt als auch vom gesamten Service weiter gewährleisten.

Also: IDS 2013 kann kommen!?

Die muss sogar kommen! Wir werden auf jeden Fall wieder vertreten sein und wir werden noch enger zusammenarbeiten. Zusammen mit Straumann und BIOMET 3i gibt es zum Beispiel seit Neuestem eine Plattform in puncto digitaler Abformung mit dem Lava™ Chairside Oral Scanner C.O.S..

41. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

Implantologie heute – Ansprüche, Möglichkeiten und Erwartungen

Kongresspräsident: Prof. Dr. Dr. Frank Palm/DE
Wissenschaftliche Leitung: Dr. Roland Hille/DE



30. September/1. Oktober 2011 in Köln

Referenten u.a.

Prof. Dr. Dr. Frank Palm/DE
Prof. Dr. Norbert Gutknecht/DE
Prof. Dr. Bernd Wöstmann/DE
Prof. Dr. Peter Rammelsberger/DE
Prof. Dr. Dieter Wember-Matthes/DE
Prof. Dr. Mauro Marincola/IT
Dr. Michael Sachs/DE
Dr. Hans-Joachim Nickenig/DE
Dr. Wolfgang Dinkelacker/DE
Dr. Armin Nedjat/DE
Drs. Guido-Jan Kisters/DE
Enrico Steger/IT



Goldsponsor:



Silbersponsor:



Bronzesponsor:



FAXANTWORT +49-3 41/4 84 74-3 90

Bitte senden Sie mir das Programm für den
41. INTERNATIONALEN JAHRESKONGRESS DER DGZI
am 30. September/1. Oktober 2011 in Köln zu.

Call for papers zum Download unter www.dgzi.de

Praxisstempel