



# 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 m<sup>2</sup> 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 Oralchirurgie Journals Statements eingefangen, die die positive Stimmung während der Messewoche noch einmal widerspiegeln.



Kristin Urban, Eva Kretschmann/Leipzig

## Show der Superlative

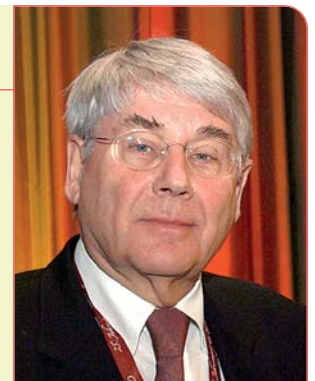
Dr. Horst Luckey | Ehrenpräsident des Berufsverbandes Deutscher Oralchirurgen (BDO)

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

Die IDS 2011 war eine internationale Show der Superlative. Wieder einmal wurde gezeigt, dass die medizintechnische Entwicklung vor den nationalen, politisch geprägten Besonderheiten im Gesundheitswesen keinen Halt macht. Die verschiedenen Konzepte aller Stände begeistern mich von Mal zu Mal mehr. Auch war zu beobachten, dass mehr internationales Publikum unterwegs war.

### Was denken Sie, wo die Oralchirurgie zur IDS 2013 stehen wird?

Auch die Internationale Dental-Schau 2013 wird sich weiter mit bildgebender Diagnostik, digitaler Abformung und implantologischen Fragen beschäftigen. Ich bin sehr gespannt, wie weit sich alles bis dahin entwickelt haben wird.



## Großes Interesse an Produktneuheiten

Dr. Michael Leible | Head Business Unit Dental, RIEMSER Arzneimittel AG

### Welchen Gesamteindruck hat die diesjährige IDS bei Ihnen hinterlassen?

Die IDS ist internationaler geworden und hat den welt-

weiten Führungsanspruch als Leitmesse verteidigt. Die Besucher waren sichtlich von unserem neuen Messeauftritt, der die Ostsee als Thema hatte, angetan. Das Interesse an Produktneuheiten war wieder ungebrochen hoch; besonders das internationale Publikum reagierte sehr positiv auf unsere Produktpremierer.

### Welche neuen Produkte wurden von Ihrem Unternehmen vorgestellt?

Bei den Produktweltpremieren erweckte besonders das in Verbindung mit dem neuen und innovativen Implantatsystem REVOIS®:PRO angebotene Konzept zur Gewinnung weiterer Patienten große Aufmerksamkeit.

Den Wunsch nach einem Resorptionsschutz beim Knochenaufbau mit autologem Knochen wurde Rechnung getragen. Die Weltneuheit CERASORB® Plus dient als Beimischung zum autologen Knochen, dem Erhalt des Füllvolumens und schafft gleichzeitig Freiraum für den nachwachsenden patienteneigenen Knochen.

Für Durchblick sorgte die neue, einzigartige Kollagenmembran CollaGuide™, die in der gesteuerten Knochen- und Geweberegeneration (GBR und GTR) ihre Vorzüge zeigt. Denn CollaGuide™ ist transparent! Dadurch ist das Augmentat sicht- und kontrollierbar, was auch die Platzierung vereinfacht.

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

Die Reaktionen der Kunden auf unseren umfassenden Lösungsansatz in der oralen Chirurgie bestärkt unsere Annahme, dass neben der weiteren Zunahme der IT-gestützten Lösungen auch übergreifende Behandlungskonzepte mehr und mehr gefragt sind.



## 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 *steps*®, 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

### Long-Term 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.



## „IDS wird ihrem international guten Ruf gerecht“

Karima Sardari | Management MIO Int. Ozonytron

### Welche neuen Produkte wurden auf der IDS 2011 vorgestellt?

Wir haben eine komplette Produktfamilie vorgestellt: Das bewährte Ozonytron-X, welches mit den bekannten

Plasma-Elektroden behandelt, bieten wir neu mit einem Softstart an, was Schmerzen bei der Berührung des Zahnes vermeidet, sowie das neue Ozonytron-XL, das netz-unabhängig die Behandlung mit einer Ozongasdüse und den Plasmaelektroden ermöglicht. Weiterhin das Ozonytron-XP, welches zusätzlich zum Umfang des XL, mit dem Ozonytron-OZ erweiterungsfähig ist und die Full-Mouth-Disinfection, innerhalb weniger Minuten, bietet.

### Welche Vorteile ergeben sich für Behandler und Patient?

Kurze Behandlungszeiten, keimfreies Chirurgiefeld, Stopp der Nachblutung in nur zwei bis drei Minuten. Und nicht zuletzt kann durch die Möglichkeit, auch medizinisch reinen Sauerstoff statt des smogbelasteten Umweltsauerstoffs zu nutzen, toxinfrei behandelt werden. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf eine Veröffentlichung des Max-Planck-Institutes für Chemie idw hin.

### Welchen Gesamteindruck hat die diesjährige IDS bei Ihnen hinterlassen?

Die IDS wird ihrem international guten Ruf gerecht. Wir haben sehr viel interessiertes Fachpublikum aus dem In- und Ausland an unserem Stand über unsere Neuheiten informieren 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 Standardsoftwareplattform 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 Dr. 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.





## „Viele Ideen für zukünftige Entwicklungen“

Tobias Grosse | Bereichsleiter Implantologie Dentaaurum Implants

### Wie lief die IDS im großen Jubiläumsjahr für Dentaaurum?

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

Es wird noch eine große Feier Ende Mai geben, 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 vom 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.



## „Unsere Philosophie wird sehr geschätzt“

Eiichi Nakanishi | President & COO NSK Europe GmbH

### Welche Produkte wurden den Besuchern präsentiert?

Auf der diesjährigen IDS stellten wir eine Vielzahl höchst innovativer Neuentwicklungen vor. Ein absolutes High-

light war dabei unsere Ultra-Mini-Turbine S-Max pico, die in Bezug auf die Kopfdimensionen die weltweit kleinste Dentalturbine ist und in Verbindung mit den pico-Minibohrern die ideale Ergänzung für die minimalinvasive und die Kinderbehandlung darstellt. Die deutsche und internationale Zahnärzteschaft schätzt die neue Behandlungsfreiheit sehr. Auch unsere neue Premium-Winkelstückserie Ti-Max Z, die in Bezug auf Lebensdauer und Anwenderfreundlichkeit neue Maßstäbe setzt, sowie unser neues Chirurgiegerät Surgic Pro oder der neue NSK Air-Scaler Ti-Max S970 lösten spontane Begeisterung aus. NSK zeigte sich mit seinen fast unzähligen Neuvorstellungen erneut als der in diesem Segment innovativste Hersteller weltweit.

### Wie zufrieden sind Sie mit der IDS 2011?

Generell war die IDS 2011 für NSK eine rundum gelungene Veranstaltung. Für unsere Produkte und unseren Messeauftritt sowie die Zuverlässigkeit und Schnelligkeit unserer Vertriebsorganisation NSK Europe ernten wir sehr viel Lob. Außerdem konnten wir einmal mehr die positive Erfahrung machen, dass unsere Philosophie, erstklassige Produkte zu einem fairen, anwenderfreundlichen Preis anzubieten, international sehr geschätzt wird. Das äußerst positive Feedback lässt uns überaus optimistisch auf den weiteren Verlauf dieses und der kommenden Jahre blicken. Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um den begeisterten Anwendern der NSK-Produkte für ihr großes Vertrauen in uns zu danken. Die Entwicklung, die NSK in den vergangenen Jahren in Deutschland und Europa genommen hat, ist einzigartig und wäre ohne die große Unterstützung und Zufriedenheit der NSK-Produkte anwendenden Zahnärzte und Techniker sowie unserer Fachhandelspartner nicht denkbar gewesen.



## Zahnheilkunde von morgen schon heute bieten

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

### Was gab es seitens Nobel Biocare Neues zur IDS?

Wir haben im Prinzip zwei neue Bereiche. Zum einen bieten wir für den Implantologen bzw. chirurgisch tätigen Zahnarzt eine Produkterweiterung vom weltweit am häufigsten angewendeten 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 hoch ästhetische 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 Resonanz auf der IDS?

Wir sind sehr zufrieden. Es herrschte ein sehr hohes Interesse, sowohl bezogen auf das Implantatsystem als auch den Bereich der digitalen Zahnheilkunde. Nobel Biocare hat sich dabei sehr gut aufgestellt als Partner für das Labor.



## Intensive Kundengespräche

Martina Maier-Kick | Country Manager Germany, Keystone Dental

verliefen die Gespräche sehr lange. Wir hatten sehr viele, auch internationale Kontakte. Aber grundsätzlich sind wir sehr zufrieden. Wir hatten einen ganz tollen Stand mit sehr guter Lage.

### Was erwartete die Besucher und Kunden?

In der Speakers' Corner sprach Prof. Dr. Bhola über unser neues Implantatsystem, welches bereits in Amerika auf dem Markt ist. Hier warten wir im Moment auf die CE-Zulassung, daher hat er nicht über das Implantat an sich sprechen können. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf einer neuen Membran, der DynaMatrix.

### Wie zufrieden sind Sie mit der IDS?

Ich persönlich hatte den Eindruck, es sind ein bisschen weniger Besucher da, als vor zwei Jahren. Allerdings



## „Man spürt die Dynamik“

Claudia Morell | Area Manager AT, BE, DE, LU, NE W&H Deutschland



### Welche Messehighlights gab es am Stand von W&H?

Der Klasse B-Sterilisator Lina kam sehr gut an. Lina bietet ausschließlich Klasse B-Zyklen und einen kurzen ECO B-Zyklus für kleine Beladungen sowie eine einfache Bedienung durch die praktische Tastatur. Lisa bietet ebenfalls ausschließlich Klasse B-Zyklen an, verkürzt zusätzlich automatisch den gesamten Sterilisationszyklus nach der Art und Anzahl der zu sterilisierenden Instrumente automatisch und verfügt über ein integriertes automatisches Rückverfolgbarkeitssystem mit der Option der Sterilgutfreigabe. Sehr neugierig und interessiert waren die Besucher auch an unserem Wasser-Aufbereitungssystem Multidem, weil die Entnahme der Kartusche so einfach ist, das kann wirklich jeder ohne Werkzeug durchführen.

Multidem wurde von den Veranstaltern der IDS als eines der zehn innovativsten Messeneuheiten ausgezeichnet. Als Ergänzung zu unserer Kupplungsreihe haben wir eine neue Kupplung mit Multiflex®-Anschluss vorgestellt. Ein ganz neues und innovatives Produkt, das wir außerdem vorgestellt haben, ist Anesto, ein Handstück zur Lokalanästhesie. Das Anästhetikum wird über eine rotierende Nadel direkt in den Knochen injiziert.

Sehr gute Resonanz haben wir auch auf unsere Präsentation von LED+ erhalten. Dank dieser innovativen LED-Technologie verfügen die neuen Synea Turbinen, Alegra Winkelstücke und die chirurgischen Hand- und Winkelstücke von W&H über das beste LED-Licht am Markt, das dem Tageslicht so nah kommt wie keine andere LED.

### Welchen Gesamteindruck hat die 34. IDS hinterlassen?

Die vielen Neuheiten, die W&H auf der IDS präsentiert hat, zeigen, dass wir uns immer auf dem innovativsten Stand halten. Die IDS ist eine gute Plattform, um das zu kommunizieren. Ich empfinde die allgemeine Stimmung auf der IDS positiver als 2009.

## „Die Digitalisierung wird weiter voranschreiten“

Walter Esinger | Geschäftsführer BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG

### Welche neuen Produkte haben Sie vorgestellt?

Das BEGO Biomaterial BEGO OSS S inject als neues Familienmitglied der BEGO Biomaterialien-Linie BEGO OSS, BEGO OSS S, und BEGO OSS Collagen Fleece und Membran. Dabei handelt es sich um ein pastöses Material in einer Kartusche für die direkte Applikation in den Defektbereich. Es eignet sich besonders für die sichere Applikation an schwer zugänglichen Stellen und besonders für die Sinuslift-Anwendung.

BEGO Open Pilot: Ein System für die Implantat-unabhängige navigierte Pilotbohrung. Das System ist zum Patent angemeldet und stellt die erste Stufe auf dem Weg zur BEGO-navigierten Chirurgie mit Tiefenstopp dar. In diesem Zusammenhang haben wir auch ein neues Dienstleistungsangebot für die Unterstützung der Implantatplanung bis zur Umsetzung der Planung in eine Bohrschablone vorgestellt.

Weiterhin neue Bohrergeometrien ohne Innenkühlung für das noch sicherere Einbringen von BEGO Semados S-Implantaten. Des Weiteren das neue BEGO Semados S-Line Tray sowie einige kleinere Hilfsmittel, die es dem

Anwender leichter machen, BEGO Implantate sicher und komfortabel zu verwenden. Letztlich individualisierte CAD/CAM-Aufbauten aus Wirobond MI-Legierung, Titan und Zirkon und die Implantatversicherung „BEGO Security Implants“.

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

Intraorale Abdrucknahme/intraorales Scannen wird bei der nächsten IDS wohl zum Standard gehören. Die Digitalisierung im Dentalmarkt wird weiter voranschreiten. Viele neue Dienstleistungsangebote von der DVT-Bearbeitung bis zur Implantatplanung. Ich fürchte, das Wachstum in der Implantologie wird weitere neue Anbieter anziehen. Die Gruppe der günstigen bis billigen Implantatanbieter wird zunehmen. Der Druck auf die Premiumanbieter wird damit noch weiter zunehmen.



# Gute Freunde

- oft näher als man denkt.

**Sybill**  
*Zahntechnikerin*

**Michael**  
*Implantologe*

**Frank**  
*Prothetiker*



## Giebelförmige Implantate

von bpi systems

### Eine sichere Verbindung



## The Biological Solution in Implant Dentistry.

BPI Biologisch Physikalische Implantate GmbH & Co. KG  
Tilsiter Straße 8 · D-71065 Sindelfingen  
Tel.: +49 (0) 70 31 / 7 63 17-0 · Fax: +49 (0) 70 31 / 7 63 17-11  
info@bpi-implants.com · www.bpi-implants.com