

## kurz im fokus

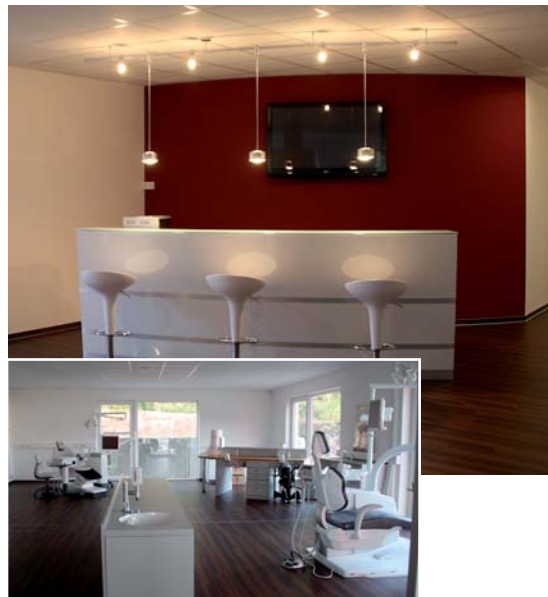
## 15 Jahre Dyract

Claus-Peter Jesch, Geschäftsführer von DENTSPLY DeTrey, klingt fast schon bescheiden, wenn er sagt: „Wir sind mit dem Erfolg zufrieden.“ Gemeint ist der Erfolg von Dyract, welches vor mehr als 15 Jahren vorgestellt wurde und sich von Anfang an zu einem Erfolg entwickelte. Der war sogar so groß, dass am Anfang die enorme Nachfrage kaum befriedigt werden konnte. Mittlerweile wurden über 220 Millionen Dyract-Füllungen verbracht. Zur Veranschaulichung: Würde man alle diese Füllungen aneinanderreihen, bekäme man einen Strang mit einer Länge von etwa 13.200 Kilometern. Beginnt man diesen am Firmensitz von DENTSPLY DeTrey in Konstanz, würde er bis ins australische Perth reichen. Auf diesem Erfolg will sich Claus-Peter Jesch jedoch nicht ausruhen: „Wir werden die Marke konsequent weiterentwickeln und ausbauen“, verspricht er und weist auf die kontinuierliche Weiterentwicklung der Dyract-Reihe. So wurde nach dem erfolgreichen Start 1993 bereits 1997 Dyract AP eingeführt, was das erste offiziell vom Hersteller freigegebene Kompomer für den Seitenzahnbereich war. 2003 wurde Dyract eXtra ins Leben gerufen, welches eine noch bessere Handhabung und Haltbarkeit bot. Für Claus-Peter Jesch ist die Qualität von Dyract bisher unerreicht: „Entscheidend dafür ist unter anderem die kariesprotektive Wirkung, welche das Produkt auch so einzigartig macht.“ Diese soll jetzt in einer von DENTSPLY DeTrey initiierten Langzeitstudie klinisch nachgewiesen werden. Dabei wird die Studie, die über vier Jahre an derzeit drei Universitätszahnkliniken in Polen, Taiwan und China durchgeführt wird, vor allem die Frage beantworten, ob z.B. der Nachbarzahn von einer Dyract-Füllung dahingehend profitiert, dass er weniger für Karies anfällig ist. Im Rahmen der Studie werden bei 672 Kindern und Jugendlichen über 1.000 Füllungen mit Dyract eXtra verbracht und die Patienten fortlaufend gegenüber einer Komposit-Kontrollgruppe untersucht. Die Ergebnisse der Studie werden allerdings erst in den kommenden Jahren erwartet.

## Umzug:

## Neue Räume für mehr Dialog

An gleich vier strategischen Standorten hat dental bauer neue Räumlichkeiten bezogen: Zum 1. Mai wurde in Frankfurt am Main, St. Ingbert im Saarland und in Mannheim der Umzug realisiert; ab 1. Juni gibt es im österreichischen Graz eine neue Adresse. Dabei stand weniger der sprichwörtliche Tapetenwechsel im Vordergrund, vielmehr will das Unternehmen auch an den neuen Standorten Zentren schaffen, die den Kontakt und den dazugehörigen Dialog mit dem Kunden verstärkt fördern sollen. So lassen Design und Raumaufteilung auch an den neuen Adressen unschwer erkennen, dass auch der Kunde seine individuellen Vorstellungen von Ästhetik, Ergonomie samt Farbwahl und Einrichtung hier wieder finden kann. Die Arbeitsplätze der Mitarbeiter wurden nach ergonomischen Gesichtspunkten und mit aktueller Technologie ausgestattet, während die digitale Vernetzung aller Standorte der Gruppe samt dazugehörendem Zentrallager für über 55.000 verschiedenen Materialien, Instrumente und Zähne die Belieferung innerhalb 24 Stunden



Die neuen Räume der Niederlassung Saarland in St. Ingbert.

an die Adressen der Kunden sicherstellt. Mit dem Umzug in neue Räume wird das bekannte Angebot an Fortbildungsmöglichkeiten in Form von Seminaren und Kursen für Praxis und Labor nochmals erweitert. In den Ausstellungsbereichen werden dentale Einrichtungen präsentiert und hier findet der Kunde dann auch Gelegenheit, Geräte zu testen und die Raumsituation seiner Praxisgegebenheiten detailliert zu simulieren. Insgesamt bieten die neuen Standorte das umfangreiche Spektrum eines modernen Dentaldepots – auf dem gewohnt hohen Niveau von dental bauer.

**dental bauer-gruppe**  
Tel.: 0 70 71/97 77-0  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

## Hyaluronsäure-Produkt:

## Präparate zur orofazialen Ästhetik

Die orofaziale Ästhetik rückt zunehmend als interdisziplinäre Herausforderung ins Zentrum der zahnmedizinischen Behandlung. Die 2003 in Genf gegründete Laboratoires Teoxane GmbH hat sich auf die Entwicklung und Herstellung von injizierbaren Implantaten zur Faltenunterspritzung spezialisiert. So umfasst die Produktpalette Teosyal mittlerweile sieben Präparate und überzeugt durch ihre sehr gute Verträglichkeit und sofort sichtbare, natürlich wirkende Ergebnisse. Mit Teosyal lassen sich Falten und Hautvertiefungen auffüllen, Wangen und Lippen modellieren und Gesichtskonturen weicher gestalten. Teosyal rehydriert und revitalisiert die Haut und verhindert die Entstehung von Falten sowie Fältchen selbst in so empfindlichen Regionen wie Hals oder Dekolleté. Die Teosyal-Produktreihe wird komplett im eigenen

Haus hergestellt und entwickelt, wobei der Herstellungsprozess gemäß den internationalen Normen ISO 9001 und ISO 13485 durchgeführt wird und darüber hinaus die Anforderungen der 93/42 European Directive für Medizinprodukte erfüllt. Von der britischen Fachzeitschrift „Aesthetic Medicine Magazine“ wurde Teosyal als bestes injizierbares Produkt zur Faltenunterspritzung des Jahres 2008 ausgewählt. Dabei überzeugte das Produkt durch seine Beschaffenheit, Wirksamkeit und die sofortigen und sichtbaren Resultate. Weiterhin ausschlaggebend für die Auszeichnung war die Zufriedenheit der Patienten mit der Behandlung, der lang anhaltende Effekt und die Sicherheit von Teosyal.

**TEOXANE GmbH**  
Tel.: 0 81 61/14 80 5-0  
[www.teoxane.com](http://www.teoxane.com)

**ZWP online**  
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

Zahnersatzfinanzierung:

## Mit attraktiven Angeboten Kunden gewinnen

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist für viele Patienten sparen angesagt. Das gilt auch für Zahnersatz. So war zum Beispiel einer Studie der EOS Health AG zufolge eine große Zahl von Patienten im Jahr 2008 immer weniger bereit, für Zahnbehandlungen einen Eigenanteil zuzuzahlen. Was kann also getan wer-



„Unser Ziel ist es, für alle Patienten, ob konsequent preisbewusst oder anspruchsvoll, eine hochwertige und bezahlbare Versorgung mit Zahnersatz zu ermöglichen.“

den, wenn zum Beispiel Heil- und Kostenpläne in der Schublade landen und nicht umgesetzt werden können? In diesem Fall können attraktive Angebote aktiv zur Neukundengewinnung beitragen. dentaltrade bietet Zahnärzten selbst in wirtschaftlich schwierigen Zeiten effektive Möglichkeiten, neue Umsatzfelder zu erschließen. Fakt ist: Immer mehr preis- und qualitätsbewusste Patienten wünschen sich attraktive Angebote in Sachen Zahner-

satz. Das dentaltrade-Konzept bietet dabei ideale Möglichkeiten, individuell auf den jeweiligen Patienten abgestimmte Kostenmodelle zu erstellen. So empfiehlt sich beispielsweise für Patienten mit eher kleinem Budget der Nulltarif, also Zahnersatz ganz ohne Zuzahlung, in Kombination mit einem über zehn Jahre regelmäßig geführtem Bonusheft. Dieses Angebot bietet Behandlern die Möglichkeit, bei vollem Honorarausgleich ihr Angebotsspektrum in Bezug auf preissensible Patienten effektiv zu erweitern. Auch für anspruchsvolle Patienten, die auf Zirkon oder Implantate setzen und trotzdem sparen möchten, hält dentaltrade passgenaue Lösungen in Sachen Zahnersatz bereit. „Unser Ziel ist es, für alle Patien-

ten, ob konsequent preisbewusst oder anspruchsvoll, eine hochwertige und bezahlbare Versorgung mit Zahnersatz zu ermöglichen“, unterstreichen auch die zwei dentaltrade-Geschäftsführer Herr Sven-Uwe Spies und Herr Wolfgang Schultheiss.

Davon profitieren nicht nur die Patienten, sondern auch Zahnärzte, denn schließlich bieten die attraktiven Konditionen von dentaltrade die idealen Voraussetzungen, um auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten aktiv Neukunden zu gewinnen und so mehr Heil- und Kostenpläne umzusetzen.

dentaltrade GmbH & Co. KG  
Tel.: 0800/24 71 47-1  
www.dentaltrade.de

ANZEIGE

Unser Beitrag zu Ihrem Prophylaxe-Erfolg:

# Compliance ist, wenn's den Patienten Spaß macht

## Angenehm – FLEXI

Patienten fühlen den Unterschied. Weichheit und Flexibilität begeistern. Und geben ein „gutes Gefühl“.



## Duales System

Das Interdentalpflege-Gel mit dem doppelten Wirkprinzip:

- antibakterielle Reinigung
- Förderung der Remineralisierung

mit 0,2% Chlorhexidindigluconat und 0,2% Natriumfluorid



alkoholfrei

Qualität zu fairen Preisen

TANDEX GmbH Tel.: 0461 4807980  
24941 Flensburg Fax: 0461 4807981

**TANDEX**



Verbund-Konzept:

## Implantat-Zahnersatz – aber bitte erschwinglich

Das Interesse der Patienten an Implantat-Zahnersatz ist ungebrochen groß. Viele Menschen wünschen sich feste, schöne Zähne und erkennen durchaus die Vorteile und den hohen Nutzen einer implantologischen Versorgung. Faktoren wie Sicherheit, Nachhaltigkeit und Qualität spielen im Gesundheitswesen noch immer eine zentrale Rolle, doch in



Christoph Singer

vielen Bereichen ist eine zunehmende Preissensibilität zu spüren – auch wenn es um schöne Zähne, Zahnbehandlungen und Zahnersatz geht. Christoph Singer, Implantologe aus Remscheid, ist einer von derzeit circa 450 Zahnärzten in Deutschland, die dem dent-net®-Netzwerk angeschlossen sind, mit der Intension, ihren Patienten hochwertige Zahnersatz-Lösungen so günstig wie möglich anbieten zu können – ohne dabei Kompromisse in der Qualität eingehen zu müssen. Was steht hinter dem dent-net®-Konzept und wie profitieren Patienten und Zahnarztpraxen davon? Diese und weitere Fragen beantwortete Herr Singer im folgenden Interview.

*Herr Singer, weshalb sind Sie dem dent-net®-Verbund beigetreten und wie profitieren Ihre Praxis und Patienten davon?*

Die Vorteile der engen Zusammenarbeit in einem professionellen Netzwerk von Krankenkassen, Zahnarztpraxen, zahn-technischem Labor und Implantatanbieter sind für alle Beteiligten enorm – nicht nur unter Kostenaspekten. Entscheidend ist für mich nach wie vor die Qualität der Patientenversorgung. Und wenn Patienten Top-Versorgungen mit erheblichen Preisvorteilen angeboten werden können, profitieren letztendlich alle davon.

*Welche Leistungen bietet das Konzept konkret?*

Prophylaxe- und Zahnersatzleistungen wie auch Implantatversorgungen erhalten meine Patienten deutlich günstiger. Zahnersatz-Regelleistungen (mit 30% Bonus) und auch die halbjährliche professionelle Zahnreinigung sind sogar zuzahlungsfrei. Und auch bei außervertraglichen Prothetik-Leistungen sind Einsparungen bei Zuzahlungen bis zu 65% möglich. Bei Implantat-Versorgungen belaufen sich die Einsparmöglichkeiten auf bis zu circa 50%.

*Können Sie das etwas präzisieren und ein Preisbeispiel nennen?*

Eine komplette Implantatkrone, inklusive Material, Zahntechnik, Implantation und Behandlung, ist so zum Beispiel für knapp über 1.000 Euro zu bekommen, alle Kosten inbegriffen. Im Vergleich zu den sonst üblichen Preisen für eine Implantatkrone also erheblich günstiger.

*Gehen die Kostenvorteile nicht zulasten der Qualität?*

Nein, und das ist für mich auch der entscheidende Punkt! Patienten erhalten bei dent-net® keine einfachere oder minderwertigere Versorgung, sondern fortschrittliche, sichere und hochwertige Lösungen, die lediglich wirtschaftlicher erbracht werden können. Für den Zahnersatz gibt es sogar eine verlängerte Garantie von fünf Jahren statt der gesetzlich vorgeschriebenen zwei Jahre. Und in Bezug auf Implantatversorgungen ist anzumerken, dass die ausgewählten implantierenden Zahnärzte im dent-net®-Verbund alle zertifiziert sind.

*Wo wird denn der dent-net®-Zahnersatz angefertigt?*

Der Zahnersatz kommt von der Imex Dental und Technik GmbH, einem zahn-technischen Meisterlabor mit Stammsitz in Essen und eigenen Produktionsstätten in China. In Essen ist zudem das laboreigene Fräszentrum ansässig. Ob im Ausland oder hier in Deutschland gefertigt, die Arbeiten haben meiner

Erfahrung nach immer eine hervorragende Qualität und man hat stets schnell und direkt einen kompetenten Ansprechpartner. Ich denke, hier ist entscheidend, dass es sich nicht um ein reines Handelsunternehmen für Zahnersatz handelt, sondern um einen selbst produzierenden Meisterbetrieb mit mehr als 15 Jahren Erfahrung.

*Ein weiterer Kooperationspartner im Verbund ist Implant Direct™?*

Ja, Implant Direct™ gilt als Europas Nummer eins für Zahnimplantate im Internetvertrieb. Neben dem unternehmenseigenen Spectra Implantat sind zahlreiche Produkte erhältlich, die mit allen führenden Implantatsystemen kompatibel sind. Und das zu sehr günstigen Sonderkonditionen, die durch Rahmenverträge zwischen Implant Direct™ und dent-net® abgeschlossen wurden.

*Sind die Vorzüge, die Sie und Ihre Praxis haben, auch messbar?*

Die Vorteile für Patienten wirken sich natürlich auch auf die Praxis aus, in Form von hoher Patientenzufriedenheit, mehr Auslastung und Praxisumsatz. Immer wieder kommen neue Patienten in unsere Praxis – sei es durch Informationen ihrer Krankenkasse oder aufgrund der Patientenplattform von dent-net® im Internet. Ein weiteres Plus, von dem man als Praxis im dent-net®-Verbund profitiert, ist die Fakturierung über die indento Managementgesellschaft. Die Zahlungseingänge erfolgen dadurch sehr schnell, ohne Risiko eines Zahlungsausfalles. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang vielleicht auch noch, dass man keine dauerhafte vertragliche Bindung über mehrere Jahre eingeht und keine Teilnahmeinvestitionen oder Franchisegebühren anfallen.

*Vielen Dank, Herr Singer, für das Gespräch.*

dent-net®

Kostenfreie Hotline: 0800/8 77 62 26  
www.dent-net.de



Neubau:

## Bürmooser Werk eröffnet

Der österreichische Dentaltechnik-Spezialist W&H verfügt seit 15. Mai über einen neuen Produktionsstandort. Am Standort Bürmoos im Salzburger Land wurde das Werk II feierlich eingeweiht. Die neue Produktionshalle mit einer Fläche von 8.700 m<sup>2</sup> und einem Investitionsvolumen von 17,3 Millionen Euro ist nicht nur die größte Investition der Firmengeschichte, sondern soll vor allem das österreichische Unternehmen



für die Zukunft wappnen. „Mit der neuen Werkshalle haben wir direkt am Hauptstandort neue Fertigungskapazitäten geschaffen, die unsere Marktposition langfristig absichern“, erklärte Geschäftsführer DI Peter Malata im Rahmen der Eröffnungsfeier seine Strategie. In dem modernen Industriebau mit architektonischem Anspruch sind derzeit 250 der weltweit insgesamt etwa 980 Mitarbeiter beschäftigt; neben der Fertigung und Montage sind auch die Geschäftsführung, der Vertrieb, das Marketing und repräsentative Einheiten wie der Schauraum in den neuen Räumlichkeiten untergebracht. Der Kern des Baus ist die stützenfrei konstruierte Halle, in der fast 30 Maschinen mit einem Einzelgewicht von bis zu zehn Tonnen arbeiten. Mit der neuen Halle verfügt W&H nun über eine Gesamtnutzungsfläche von rund 25.000 m<sup>2</sup> am Standort Bürmoos. W&H Deutschland GmbH  
Tel.: 0 86 82/89 67-0  
www.wh.com

**ZWP online**  
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

Wassersport:

## Kids im Kitesurf-Fieber

Bereits Anfang Mai ist die deutsche Kitesurfer-Elite offiziell in die Wettkampf-Saison 2009 gestartet. Knapp 8.000 Zuschauer konnten am 3. Mai in Dahme an der Ostsee spektakuläre Tricks und rasante Rennen erleben. Bei konstantem Wind und strahlendem Sonnenschein konnten die kleinen und großen Kitesurfer zeigen, wie sie Jury und Zuschauer begeistern. Zhermack unterstützt seit vielen Jahren junge, talentierte Kitesurfer bei ihrem Weg in die Kitesurfer-Elite. Bereits im letzten Jahr konnte der Junge Jogi Jacob seinen Sponsor begeistern und zeigte bei seinem ersten Wettkampf in Dahme, dass noch viel von ihm zu erwarten sein dürfte.

In seiner Kategorie „Freestyle Junioren“ erkämpfte er auf Anhieb Platz neun. Zhermack gratuliert Jogi ganz besonders und ist gespannt auf einen weiteren Wettbewerb am Silvaplana See vom 3. bis 5. Juli 2009. Zhermack fördert jedoch nicht nur die aufstrebenden Kitesurfer, sondern unterstützt auch Anfänger. So konnten zum Beispiel Jugendliche, die Interesse am Kitesurfsport haben, beim Kids Kite Camp 2009 teilnehmen. Es fand am



13. und 14. Juni im Ostseebad Born statt und wurde von Zhermack finanziell unterstützt. Auf spielerische Weise wurden den Kindern die Sicherheitssysteme nahegebracht und gezeigt, worauf sie unbedingt achten müssen. Das ganze Wochenende standen deutsche Kite-Profis als Betreuer zur Verfügung und unterrichteten den zukünftigen Kite-Nachwuchs. Für alle interessierten Wassersportler zwischen 10 und 18 Jahren verlost Zhermack unter seinen Kunden für das Jahr 2010 zwei Teilnehmerplätze. Bewerben können sich die Jugendlichen schriftlich direkt bei Zhermack unter:

**Zhermack GmbH**  
Öhlmühle 10, 49448 Marl am Dümmer  
Stichwort: Kids Camp 2010

ANZEIGE

einfach fotografieren...

**byzz wireless**

Für alle Kameras mit SD Karte.

>> das Bild wird sofort kabellos übertragen  
>> natürlich direkt zum Patientendatensatz

**orangedental** premium innovations info +49 (0) 73 51 . 4 74 99 . 0