INDIVIDUELL ANDERS: MIT KÜNSTLICHEN ZÄHNEN AUF DEN LAUFSTEG

Ein dunkler Hintergrund und eine fabelhaft aussehende Frau, deren schönes Dekolleté von einem ganz individuellen Schmuckstück geziert wird: Jeder Leser von dentalen Fachmedien ist wohl schon mit den Augen an diesem Anzeigenmotiv hängen geblieben.

Entworfen wurde das Ganze von Schmuckdesignerin Zofie Angelic, die für ihren unkonventionellen, ästhetischen Stil bekannt ist. Sie legt großen Wert auf das Material ihrer handgefertigten Schmuckstücke. Ihre Kreationen stellt sie aus edlen Rohstoffen wie Swarovski-Kristallen, echtem Leder oder – wie bei ihrer neuesten Kollektion – aus VITA-Zähnen her.

Auf der Berliner Fashion Week 2012 wurde der Schmuck der Öffentlichkeit vorgestellt. Die VITA Zahnfabrik war als Sponsor vom ersten Moment an begeistert von Zofie Angelics Arbeit und zeigt mit ihrer Unterstützung, dass Kunststoffzähne trotz CAD/CAM nicht der Vergangenheit angehören. „Are you excentric enough ...“ lautete das Motto der Fashion Week. Die VITA-Zahnschmucklinie ist exzentrisch genug, um in einer von der digitalen Fertigung dominierenden Dentalwelt auch konventionellen Produkten Aufmerksamkeit zu schenken. „Eine wunderbare Brücke zur Dentalwelt“, so Melanie Perbey, Produktmarketingmanagerin von VITA. „Tagtäglich erschaffen Zahntechniker kleine Kunstwerke, die eine hohe Wertigkeit aufzeigen sollen. Mit unseren Zähnen ist dies gegeben, sie sind so hochwertig in allen Punkten, dass man sie als eigenes Schmuckstück tragen will.“ Die neue Zahnlinie VITAPAN PLUS wird dabei hohen ästhetischen Anforderungen gerecht und überzeugt mit einer naturgerechten Morphologie und einer lebendig wirkenden Schichtung als Schmuckstück.

Mit der gelungenen fotografischen Inszenierung und der Umsetzung in eine exklusive, doppelseitige Bildstrecke möchte VITA zeigen, dass konfektionierte Zähne beziehungsweise herausnehmbarer Zahnersatz weiterhin in zahnmedizinischen Therapiekonzepten erfolgreich angewandt wird. Auch Fotograf Lars Kroupa steht hinter der Idee: „Unser Zahnschmuck ist etwas provokant, aber wir haben uns bewusst dafür entschieden. Es sind alles Motive, auf denen das Auge gern verweilt. Wenn wir die Bilder länger auf uns wirken lassen, erschließt sich die Ästhetik dieser hochwertigen künstlichen Zähne. Das ist genau das, was wir mit einer prothetischen Restauration erreichen wollen. Beinah unsichtbar, aber hochästhetisch!“

MIT UP TO DATE-FORTBILDUNGEN AUF NEUESTEM STAND

Im Fortbildungskalender zahlreicher Praxen nehmen die beliebten UP TO DATE-Seminare von Oral-B seit Jahren einen festen Platz ein. Ab dem 19.10.2012 bietet sich für Teams in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz wieder die Möglichkeit, ihr Wissen zum Thema Prophylaxe auf den Stand der aktuellsten Forschung zu bringen. Dabei sorgen die wechselnden, allesamt renommierten Referenten für das hohe Niveau, das die UP TO DATE-Fortbildungen so bekannt gemacht hat. Für ein ganz besonderes Highlight sorgt die Seminarreihe Anfang nächsten Jahres mit einer Premiere: Am 23.01.2013 findet in Heidelberg unter dem Namen UP TO DATE intensiv erstmals eine Veranstaltung mit insgesamt drei Vorträgen statt.

Über aktuelle Erkenntnisse und Lehrmeinungen informiert sein, um auch in Zukunft Prophylaxe nach höchstem Standard anbieten zu können – diesen Wunsch erfüllt Oral-B ab Herbst 2012 mit seinen UP TO DATE-Fortbildungen unter dem Motto „Prophylaxe – Zukunft der modernen Zahnmedizin!“. Bei insgesamt 13 der 14 Nachmittagsveranstaltungen kommen je zwei namhafte Referenten zu einem ihrer Spezialgebiete zu Wort. Einen speziellen Glanzpunkt setzt zusätzlich das UP TO DATE intensiv-Seminar in Heidelberg: Hier stehen gleich drei Referenten auf dem Programm.

Zu einer UP TO DATE-Fortbildung gehören neben hochkarätigen Rednern und interessanten Vorträgen aber auch exklusive Veranstaltungsorte. Ob das Haus der Technik in der Kulturhauptstadt 2010 Essen oder das Umspannwerk Ost in Berlin – die atmosphärischen Räumlichkeiten sind traditionsgemäß das i-Tüpfelchen eines informativen und unterhaltsamen Nachmittags für das ganze Praxisteam. Außerdem erhalten alle Teilnehmer außerdem drei Fortbildungspunkte gemäß den Richtlinien der BZÄK/DGZMK.

Informationen, Termine und Anmeldung unter http://www.uptodate-oral-b.com/de

KENNZIFFER 0071

Sie sehen schon richtig!
Doppelmischtechnik
mit Impregum™

Präzision, die begeistert.
Mit Impregum™ DuoSoft™.

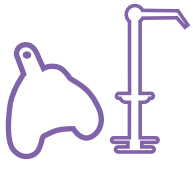
Sie stehen auf Doppelmischtechnik? Mit Impregum DuoSoft, einem dünnfließenden Umspritzmaterial und einem standfesten Löffelmaterial, bietet Ihnen 3M™ ESPE™ die gewohnte Abformpräzision von Impregum™ speziell für Kronen und Brücken.

- Löffelmaterial fester als bei der Monophase
- Hervorragende Lesbarkeit durch guten Farbkontrast
- Praktische Einwegspritze zur Applikation des dünnfließenden Materials

Mit Impregum™ DuoSoft™ Quick können Sie außerdem bis zu 33 % Ihres Zeitaufwands einsparen – ideal für kleinere Arbeiten.

3M ESPE. Qualität, die begeistert.

www.3MESPE.de/ImpregumDuoSoft

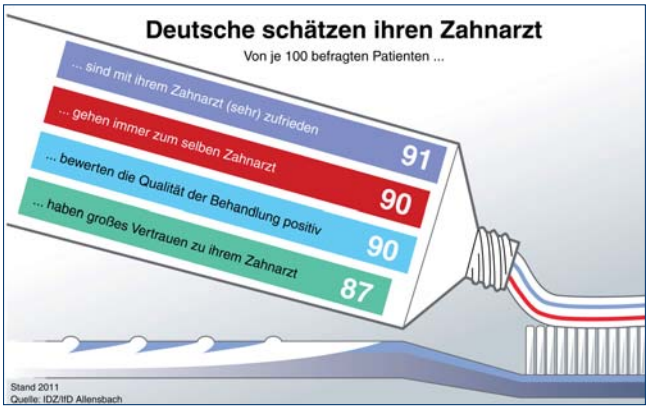


Impregum™
DuoSoft™
Polyether Abformmaterial

3M ESPE

3M Deutschland GmbH · Standort Seefeld · 3M ESPE · ESPE Platz · 82229 Seefeld
Freecall: 0800 - 2753773 · info3mespe@mmm.com · www.3MESPE.de · 3M, ESPE, DuoSoft und Impregum sind Marken von 3M Company oder 3M Deutschland GmbH. © 2012, 3M. Alle Rechte vorbehalten.

DEUTSCHE VERTRAUEN IHREM ZAHNARZT



Kompetenz, Qualität und Vertrauen – drei Begriffe, die für das gute Zahnarzt-Patienten-Verhältnis stehen. Dies bestätigt eine aktuelle Umfrage der Siemens BK unter 1.060 Befragten.

„Wir freuen uns, dass jetzt erneut eine Umfrage das gute Zahnarzt-Patienten-Verhältnis bestätigt. Dies zeigt, auf welch sicherem Fundament diese Beziehung steht“, so die Vizepräsidenten der Bundeszahnärztekammer, Prof. Dr. Dietmar Oesterreich und Prof. Dr. Christoph Benz. Dass nahezu 100 Prozent der Patienten mit ihrem Zahnarzt „zufrieden“ bzw. „sehr zufrieden“ sind, hatte das Institut für Demoskopie Allensbach (IfD) in Zusammenarbeit mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) schon im April des vergangenen Jahres ermittelt. Von den knapp 1.800 Befragten des IfD haben 90 Prozent die Qualität der zahnärztlichen Behandlung positiv bewertet. Das macht deutlich, dass die Patienten die Kompetenz ihres Zahnarztes schätzen und der Mundgesundheit einen sehr hohen Stellenwert einräumen. „Offensichtlich ist die Qualität der Behandlung für die Patienten das wichtigste Kriterium, nach dem sie ihren Zahnarzt auswählen“, so BZÄK-Vize Christoph Benz.

Wünsche und Erwartungshaltung des Patienten, Mundgesundheitszustand, medizinische Prognosen sowie geeignete Materialien und die damit zu erwartenden Kosten bestimmen die verschiedenen Therapiealternativen beim Zahnarzt. Diese müssen gemeinsam besprochen werden, damit – auch unter Berücksichtigung der Kosten – eine Behandlungsentscheidung getroffen werden kann. „Zahnärztliche Therapieentscheidungen sind höchst komplex. Sogenannte Auktionsportale für Zahnersatz reduzieren dieses Geschehen allein auf den Preis und sind damit nicht geeignet, den Patienten Hilfestellungen zu geben. Meist stehen kommerzielle Interessen der Betreiber im Vordergrund, sodass die Ergebnisse entsprechend gesteuert sind“, ergänzt Vizepräsident Dietmar Oesterreich.

Daher empfiehlt die Bundeszahnärztekammer allen Patienten: „Fragen Sie Ihren Zahnarzt und kein anonymes Portal.“ Davon unberührt bleibt das Recht des Patienten, sich bei einem weiteren Zahnarzt eine echte zweite Meinung einzuholen.

Quelle: BZÄK/KZBV

RAUS INS GRÜNE MIT DER PLURADENT GOLF CHALLENGE 2012

Sommer, Spaß und Golfen! Was kann es Schöneres geben? Pluradent lud diesen Sommer zur Golf Challenge in Bad Bevensen, südlich von Hamburg, ein. Zahlreiche Zahnärzte und Zahntechniker kamen, um bei bestem Wetter und guten Platzverhältnissen einen wunderschönen Tag zu verbringen. Bereits zum neunten Mal veranstaltete Pluradent das Turnier. Die Stimmung war großartig.

Die Golf Challenge startete traditionell mit einem gemeinsamen Frühstück, bevor es dann um 11.00 Uhr mit einem Kanonenstart losging. Umgeben von der ländlichen Idylle der Heidelandschaft bot der Golfplatz eine Menge, was das Golfspielerherz höherschlagen lässt. Auf die Teilnehmer wartete auch Anspruchsvolles, bei dem sie sich verausgaben konnten, wie etwa gezielt platzierte Sand- und Wasserhindernisse sowie in einem Waldgebiet gelegene Fairways.

Neben sportlichem Spiel bietet die Pluradent Golf Challenge auch die Gelegenheit, den persönlichen Kontakt zu Kollegen aus Praxis und Labor zu vertiefen und sich in lockerer Atmosphäre auszutauschen.

Parallel zum Golfturnier fand ein Schnupperkurs für diejenigen statt, die nicht Golfen, es aber lernen möchten. Unter fachkundiger Anleitung eines Golflehrers übten sie auf der Driving Range den Abschlag und lochten auf dem Putting-Green ein. „Das Schwierigste für einen Anfänger ist es, den Ball überhaupt zu treffen“, berichteten einige der Teilnehmer.

Höhepunkt der Golf Challenge war die Preisverleihung. Beide Bruttogewinner erhielten je einen Reisegutschein. Darüber hinaus gab es noch weitere Gutscheine und Spezialpreise, über die sich die Nettosieger sehr freuten. Im Anschluss an die Siegerehrung ließen die Teilnehmer und Veranstalter den Tag bei delikatem Essen und gemütlicher Atmosphäre ausklingen. Ein gelungener Golftag.

KENNZIFFER 0091

DAS BESTE

ist, wenn Sauganlagen Generationen lang halten.

Orotol® plus und MD 555 cleaner

Langlebigkeit der Sauganlage durch speziell entwickeltes, schaumfreies Hygienesystem • Zuverlässige Desinfektions- und Reinigungswirkung inklusive Hepatitis C und Tuberkulose • Der Premiumpartner – von führenden Einheitenherstellern empfohlen

Mehr unter www.duerr.de

Animation

DÜRR DENTAL

CAD/CAM-VORTRAGSREIHE ZIEHT BILANZ

Der Einzug digitaler Verfahren in Diagnose, Therapie und Fertigung hat die Arbeit von Zahnmedizinern und -technikern tiefgreifend verändert. In allen zahnmedizinischen Teilbereichen greift man heute auf digitale Technologien zur exakten Diagnostik, Modellierung und Fertigung zurück.

Vom Intraoralscanner zur dreidimensionalen Erfassung des stomatognathen Systems bis hin zur Anfertigung von Gussmodellen aus CAD-Daten mithilfe von 3-D-Druckern existiert heutzutage ein breites Spektrum an Technologien, derer sich Zahnmediziner und -techniker im Zusammenspiel mit manuellen Arbeitsschritten bedienen.

Die „knochenharte" Arbeit hat durch die Verwendung digitaler Technologien enorm an Planungs- und Behandlungssicherheit gewonnen. Die nun mögliche präzise Erfassung der Lage von Nachbarzähnen, Zahnwurzeln und Nerven und die dreidimensionale Visualisierung der Daten sorgt für eine deutlich risikoreduzierte Implantateinsetzung in den Kieferknochen.

Die Digitalisierung hat dabei einen grundlegenden Wandel in der Kommunikation mit dem Patienten bewirkt. Zahntechniker und -mediziner sind daher nicht mehr nur im klassischen Sinne als Behandler und Handwerker gefragt. Mit CAD/CAM-Technologie und Intraoralkameras ist es beispielsweise möglich, dem Patienten schon in der Praxis transparente Lösungen zur Verbesserung der ästhetischen Situation zu zeigen – der Patient kann somit besser informiert in die Behandlung involviert werden.

In vielerlei Hinsicht herrscht dennoch nach wie vor Unsicherheit und so mancher sieht in den digitalen Technologien eher Risiken als Chancen für den eigenen Praxis- und Laborerfolg. Daher geben erfahrene Zahnmediziner und Spezialisten in puncto DVT und CA-I/D/M-Technologie in der „Dental Arena" im Verbund mit Steuerberatern und Bankvertretern, die sich den steuerrechtlichen und finanziellen Fragen zuwenden werden, dezidiert Auskunft.

3-D/DVT – Die spannende dritte Dimension
id süd: Fr. 20.10., 12.00 Uhr, Dr. Christian Späth, Stand A60
id west: Fr. 26.10., 15.30 Uhr; Sa. 27.10., 11.30 Uhr, Dr. Christian Späth, Stand G44
id mitte: Fr. 9.11., 16.00 Uhr; Sa. 10.11., 11.30 Uhr, Dr. Peter Lindner, Stand E22

CA-I/D/M – Die neue Abdruckfreiheit?
id süd: Fr. 20.10., 11.00 Uhr, Dr. Lutz Ritter, Stand A60
id west: Fr. 26.10., 16.30 Uhr; Sa. 27.10., 12.30 Uhr, Dr. Lutz Ritter, Stand G44
id mitte: Fr. 9.11., 15.00 Uhr; Sa. 10.11., 13.00 Uhr, Dr. Lutz Ritter, Stand E22

MEHR ALS 20 JAHRE EINSATZ FÜR DEN INFEKTIONSSCHUTZ IN ARZTPRAXEN

Seit 1989 befasst sich die ALPRO MEDICAL GMBH mit der Forschung und Entwicklung sowie der Produktion von hochwertigen und zuverlässigen Lösungen für den Infektionsschutz. Bereits Anfang der 1990er-Jahre entwickelte das Unternehmen mit der ALPROJet-Produktlinie das erste 2-Phasen-System und brachte es erfolgreich auf den Markt, mit dem eine materialschonende Reinigung und Desinfektion von zahnärztlichen Absaug- und Abscheidesystemen aller Dentalgerätehersteller möglich wurde. Heute gehört der in St. Georgen im Schwarzwald ansässige Betrieb zu den internationalen Spezialisten für die Reinigung, Desinfektion und Pflege von medizinischen Instrumenten, Oberflächen und Absauganlagen. Das Produktportfolio umfasst Reinigungs- und Desinfektionsprodukte für die Zahnmedizin, Allgemeinmedizin und für das Labor.

Auch Spezialprodukte, z. B. zur Behandlung von Betriebswasser in zahnärztlichen Behandlungseinheiten oder Produkte zur manuellen Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten, umfasst die Produktpalette. Eine Besonderheit stellt dabei die konsequente Anwender- und Umweltfreundlichkeit dar, denn alle ALPRO-Produkte sind seit jeher frei von Aldehyden und Phenolen.

Weltweite Tätigkeit

ALPRO ist darüber hinaus OEM-Produzent und versteht sich als Partner der Industrie. Bei der Entwicklung seiner Produkte ist der Betrieb mit seinen 52 Mitarbeitern stets in engem Kontakt mit Normungsgremien und verschiedenen Herstellern aus allen Bereichen der Dentalindustrie, so z. B. Firmen wie KaVo, Komet und Sirona. Über ein breites Netz von 200 Fachhandelspartnern in Deutschland werden niedergelassene Zahnärzte wie auch Universitäten mit ALPRO-Produkten versorgt. Außerdem kooperiert das Unternehmen mit etwa 150 Händlern in 45 Ländern weltweit, wie z. B. Australien, Indien und Saudi-Arabien, um nur einige Länder zu nennen. Um ALPRO-Produkte kostengünstig anbieten zu können, werden in weit entfernte Länder auch Konzentrate geliefert, um eine lokale Produktion zu ermöglichen. Der Erweiterung der Geschäftsfelder über den Dentalbereich hinaus trug das ursprünglich als ALPRO Dental-Produkte GmbH geführte Unternehmen 2006 durch eine Umbenennung in ALPRO MEDICAL GMBH Rechnung. 2007 wurde außerdem ein Vertriebs- und Schulungszentrum am Standort St. Georgen eröffnet, um dem Unternehmenswachstum und den damit gestiegenen Vertriebs- und Schulungsaktivitäten gerecht zu werden.

KENNZIFFER 0111

KaVo Behandlungseinheiten.

Die beliebtesten Behandlungseinheiten Deutschlands.

Geprüft & empfohlen AGR

Interessante Informationen für ergonomisches Behandeln!

www.kavo.de/agr

Behandlungseinheit

KaVo Primus® 1058

- Hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis

Behandlungseinheit

KaVo ESTETICA® E50

- Arztelement mit intuitiver Bedienung

Behandlungseinheit

KaVo ESTETICA® E70

- Schwebestuhlkonzept

Behandlungseinheit

KaVo ESTETICA® E80

- Schwebestuhl mit motorischer Horizontalverschiebung

Das bietet nur KaVo: LED-Ausstattung für alle Instrumente und Antriebe als Gratis-Option!

KaVo. Dental Excellence.

KaVo Dental GmbH · D-88400 Biberach/Riß · Telefon +49 7351 56-0 · Fax +49 7351 1103 · www.kavo.com