

# Kompetenzpartner digitaler Anwendungen

digitec-ortho-solutions steht Praxen und Laboren als Know-how-Geber zuverlässig zur Seite.



digitec-ortho-solutions Geschäftsführer Udo Höhn (l.) steht seinen Kunden stets als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung.

Wer heutzutage modern behandeln möchte, kommt an ihr kaum mehr vorbei – der Scan- und CAD/CAM-Technologie. Ob individuell gefertigte Aligner, Brackets oder Bögen – längst profitieren Patient und Kieferorthopäde von softwaregestützten Fallplanungen, hochpräzise erstellten Behandlungsapparaturen sowie bestmöglichen Ergebnissen.

Die digitec-ortho-solutions gmbh hat sich auf dem Gebiet digitaler Anwendungen binnen kürzester Zeit einen Namen als kompetenter Know-how-Geber und zuverlässiger Partner gemacht. Seit gut

zwei Jahren am Markt, ermöglicht das aufstrebende Unternehmen aus dem baden-württembergischen Murg interessierten KFO-Praxen und Laboren einen problemlosen wie flexiblen Einstieg in die Kieferorthopädie der Zukunft. Von der Datenakquise bis hin zur Fertigung individueller Therapiegeräte kann hierbei auf Basis eines umfangreichen Fachkräfte-Netzwerkes die komplette Dienstleistungspalette angeboten werden.

Einen wichtigen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte stellt dabei die Kooperation mit der Firma 3Shape dar. So hat die digitec-ortho-solutions gmbh unlängst den Vertrieb für die Systeme des bekannten dänischen Anbieters für Deutschland, Österreich und die Schweiz übernommen. Zu ihnen zählen beispielsweise der 3-D-Scanner R700™, der Modellsituationen in kürzester Zeit digitalisiert und in 3-D-Modelle umsetzt. Oder der soeben im Rahmen der DGKFO-Jahrestagung in Stuttgart vorgestellte Intraoralscanner TRIOS®, welcher die im Mundraum gescannten Daten direkt dreidimensional sichtbar macht (beide Scanner arbeiten übrigens mit offenen STL-Formaten). Zudem ist das neue Ortho System™ 2012 zu nennen, mit dessen Hilfe Labore auf digitale Art und Weise eine breite Palette kieferorthopädischer Behandlungsgeräte konstruieren können, welche dann ausgabebereit für digitale Fertigungsmaschinen sind.

Der digitec-ortho-solutions gmbh kommt bei allen angebotenen Systemkomponenten insbesondere die Rolle des unterstützenden und beratenden Dienstleisters zu, der Praxen und Labore umfassend in die Systeme einweist, praktisch schult und bei technischen Fragen zuverlässig zur Verfügung steht. Darüber hinaus können Kunden verschiedene Services (z. B. Scan-Service) in Anspruch nehmen.

„Unser Ziel ist es, im weiten Feld digitaler Technologien künftig als der Ansprechpartner Nr. 1 im Bereich Kieferorthopädie wahrgenommen zu werden“, sagt Udo



Im Rahmen der DGKFO-Jahrestagung konnten sich interessierte Besucher am Stand der digitec-ortho-solutions gmbh u. a. über den neuen Intraoralscanner TRIOS® (Fa. 3Shape) informieren.

Höhn, Geschäftsführer von digitec-ortho-solutions. Der Zahn-technikermeister betreute über viele Jahre hinweg diverse CAD/CAM-Anwendungen im Dentalbereich, bevor er sich zur Grün-

dung des eigenen Unternehmens entschloss. Praxen und Labore können daher auf einen umfangreichen Erfahrungsschatz sowie kompetentes Know-how vertrauen. **KN**



## KN Adresse

digitec-ortho-solutions gmbh  
 Rothaus 5  
 79730 Murg  
 Tel.: 07763 92731-05  
 Fax: 07763 92731-06  
 mail@digitec-ortho-solutions.com  
 www.digitec-ortho-solutions.com

ANZEIGE

**Immer einen Zug voraus ...**

ANZEIGE

**bic-unternehmensgruppe**

**Fachberater für kieferorthopädische Produkte im Außendienst**

Wir sind eines der führenden Dentalunternehmen weltweit und beginnen jetzt – ebenfalls weltweit – mit dem Handel und der Produktion von kieferorthopädischem Bedarf. Basierend auf Produkten, die seit Jahrzehnten führend am Markt vertreten sind, in einem Team von erfahrenen Branchenexperten, stehen für uns Kundenservice und Beratung sowie höchste Qualität der Produkte im Mittelpunkt.

Zur Vervollständigung unseres Teams suchen wir deshalb **erfahrene Fachberater für kieferorthopädische Produkte im Außendienst** deutschlandweit für folgende Regionen in Deutschland:

- Nordosten
- Osten
- Westen
- Südwesten
- Südosten

Sie sind der ideale Kandidat, wenn Sie Vertriebserfahrung im Bereich der Kieferorthopädie haben oder gerne auch Berufswiedereinsteiger sind, mit Erfahrung im Verkauf aus den Bereichen Kieferorthopädie und Zahntechnik.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, leiten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung bitte vorzugsweise per E-Mail unter Angabe folgender Chiffre-Nr. KFO3 an: .....

**Selbstverständlich werden Sperrvermerke berücksichtigt.**

**bic-personalservice**  
 Chiffre-Nummer: KFO3  
 Bitterfelder Straße 7–9  
 04129 Leipzig  
 E-Mail: hiermeier@bic-group.de

## Kinder mit Biss

Neues eBook „Kinderzahnheilkunde“.



Das Ernährungsverhalten und die Pflege der Milchzähne nehmen bei der Entwicklung von Kindern eine zentrale Rolle ein. Um das Problem frühkindlicher Karies und deren Folgen rechtzeitig an der Wurzel zu packen, ist neben rechtzeitiger Prävention und der Aufklärung der Eltern auch das gesamte Praxisteam gefragt. Hilfestellung soll hier das neueste Mitglied in der Library – das eBook „Kinderzahnheilkunde“ – auf ZWP online geben. Experten erläutern in der neuen Artikelsammlung hinreichend die zahnmedizinischen Aspekte der Kinderzahnheilkunde – aber auch die zentrale Funktion des Praxismanagements steht im Fokus des aktuellen eBooks. Neu ist zudem die Rubrik „News“. Hier finden Interessierte aktuelle Nachrichten zum Thema Kids & Co. Die Newsseiten werden regelmäßig von einem Redaktionsteam aktualisiert.

Wie gewohnt kann das eBook mit einem Klick überall auf der Welt und zu jeder Zeit gelesen werden. Das Original-Layout der renommierten ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sowie eine realistische Blätterfunktion sorgen dabei für ein natürliches Leseverhalten. Benötigt werden lediglich ein Internetanschluss und ein aktueller Browser.

Das eBook ist selbstverständlich auch in gedruckter Form als Print on Demand als Broschüre zum Preis von 22,- € zzgl. MwSt. versandkostenfrei erhältlich. Jetzt im Onlineshop bestellen. **KN**



Hier geht's zum eBook „Kinderzahnheilkunde“

QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.

## Alles auf einen Klick!

3M Unitek launcht neuen Internetauftritt.



Auf der Startseite des neuen 3M Unitek-Webauftritts finden sich die wichtigsten Menüpunkte und Produktgruppen auf einen Blick.

Pünktlich zur diesjährigen Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) vom 26.–29. September in Stuttgart ging die neue Webseite der 3M Unitek online. Mit neuem Design und einem übersichtlicher gegliederten, breiten Informationsangebot richtet sich die 3M Unitek unter www.3MUnitek.de ab sofort an ihre Kunden. Ob Produkte, Info & Service, Kurse & Veranstaltungen oder Neuigkeiten – auf der Startseite finden sich die wichtigsten Menüpunkte und Produktgruppen auf einen Blick. Während die Rubrik „Produkte“ mit einer kurzen Beschreibung

auf das gesamte Portfolio der 3M Unitek eingeht, stehen unter „Info & Service“ die entsprechenden Broschüren und Kataloge sowie Marketingmaterial für die eigene Praxis zum Download bereit. Technische Leitfäden, Gebrauchsanweisungen oder Materialsicherheitsdaten runden hier das Angebot ab.

Über direkte Links gelangt der Kieferorthopäde darüber hinaus zu den Onlineauftritten der 3M ESPE sowie zu der ebenfalls neuen Patientenseite der 3M Unitek (www.3MUnitek-Zahnspange.de). Unter dem Menüpunkt „Neuigkeiten“ ist ein kostenloser E-Newsletter zu bestellen, der regelmäßig über alle Neuigkeiten rund um Produkte, Angebote, Kurse oder Veranstaltungen informiert. **KN**

### KN Adresse

3M Unitek  
Zweigniederlassung  
der 3M Deutschland GmbH  
Ohmstraße 3  
86899 Landsberg  
Tel.: 08191 94745000  
Fax: 08191 94745099  
3MUnitekGermany@mmm.com  
www.3munitek.de

## Tradition verpflichtet

Hu-Friedy – innovativ seit über 100 Jahren.

Mit der hohen Qualität seiner Dentalinstrumente, Scalingprodukte und Hygieneartikel hat Hu-Friedy eine global führende Position erreicht. Vertretungen in mehr als sechzig Ländern sorgen für die optimale Betreuung von Zahnarztpraxen und -kliniken. Neben dem Qualitätsbewusstsein gehört auch die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung in den Bereichen Bildung, Soziales und Umwelt zur Philosophie des Traditionsunternehmens.

Das Sortiment des bereits 1908 von Hugo Friedman in Chicago gegründeten Unternehmens umfasst heute mehr als 10.000 Artikel. Ein Schwerpunkt des Portfolios sind Produkte, die dem Zahnerhalt dienen. Mit innovativen Instrumenten zur Zahnreinigung hat sich das Unternehmen erfolgreich als Spezialist für Prophylaxe positioniert: Die Ultraschallscaler und Küretten überzeugen durch höchste Effektivität bei größtmöglichem Komfort für Anwender und Patienten. Sein Know-how in diesem Bereich vermittelt Hu-Friedy auch als Veranstalter zahlreicher Schulungen und Seminare.

Das Thema Aus- und Weiterbildung spielt im eigenen Unternehmen gleichfalls eine zentra-

le Rolle. Damit alle Fachkräfte immer auf dem neusten Stand der Forschung sind, hat Hu-Friedy ein eigenes Fortbildungsprogramm aufgelegt. Hier wie bei der Entwicklung neuer Instrumente setzt der Qualitätshersteller auf die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und Wissenschaftlern. Dadurch kann Hu-Friedy immer die aktuellsten Produkte anbieten und seinen Ruf als führender Anbieter festigen.

Im Bereich Umwelt leistet Hu-Friedy mit dem Recycling-Programm einen Beitrag zur Abfallvermeidung und Rohstoffverwertung: Das Unternehmen sammelt alte und unbrauchbare Instrumente und führt sie dem Recycling zu. Aus dem Altmittel entstehen beispielsweise Teile für die Bau- und Autoindustrie. Mittlerweile ist die erfolgreiche Aktion das längste Instrumentenrecycling-Programm der Dentalbranche.

Mit großer Selbstverständlichkeit engagiert sich Hu-Friedy außerdem seit Jahrzehnten weltweit für soziale Projekte: So wird das UN Food-Programm gefördert, die Kindernothilfe mit Pa-

tenschaften in Afrika und Asien unterstützt, die europäische Zen-



Die Hu-Friedy Zentrale in Chicago.

trale in Rotterdam bezuschusst die Organisation KIVA, die Mikrokredite vergibt, und am Unternehmenssitz in Chicago wird jeder Betrag verdoppelt, den Mitarbeiter der Initiative „Helping Hands“ spenden. Am Erfolg von Hu-Friedy sollen so viele Menschen wie möglich partizipieren. **KN**

### KN Adresse

Hu-Friedy Mfg. BV  
Customer Care Department  
P.O. Box 29025  
3001 GA Rotterdam  
Niederlande  
Tel.: 00800 48374339  
Fax: 00800 48374340  
info@hufriedy.eu  
www.hufriedy.eu

## Spatenstich für neue Produktionsstätte

Pforzheimer Unternehmen FORESTADENT stellt Weichen für die Zukunft.



FORESTADENT Geschäftsführer Stefan, Anja und Gerhard Förster (v.r.n.l.) führten den symbolischen ersten Spatenstich für die neue Produktionsstätte aus.

Für FORESTADENT hat am 26.10.2012 mit dem Spatenstich für eine neue Produktionsstätte ein weiterer Abschnitt in der über 100-jährigen Traditionsgeschichte begonnen. Im Beisein des Architekten vom Architekturbüro Peter W. Schmidt, des Projektsteuerers von Thost Projektmanagement und des beauftragten Rohbauers, führten FORESTADENT Geschäftsführer Anja, Gerhard und Stefan Förster den symbolischen ersten Spatenstich aus. „Hier entsteht in den nächsten Monaten eine neue, hochmoderne Infrastruktur, die für unser Unternehmen von großer Bedeutung ist. Sie

stellt eine wichtige und notwendige Investition dar, die das steigende Wachstum der letzten Jahre für die Zukunft absichern und zudem neue Arbeitsplätze schaffen soll“, so Stefan Förster.

Die neue Produktionsstätte befindet sich wie das Stammhaus in der Westlichen Karl-Friedrich-Straße 151 im Zentrum von Pforzheim. Während Verwaltung, Vertrieb sowie ein Teil der Produktion in den bisherigen Räumlichkeiten verbleiben, wird das in energieoptimierter Bauweise zu errichtende neue Gebäude ausschließlich die Fertigung beherbergen. Mit der räumlichen Erweiterung ist auch

eine Vergrößerung des derzeit 204 Mitarbeiter umfassenden FORESTADENT Teams geplant. So werden zusätzliche Arbeitsplätze in den Bereichen Spritzguss bzw. Pulvermetallurgie geschaffen.

Die Kosten für das 4.400 m<sup>2</sup> Fläche umfassende Bauvorhaben belaufen sich auf 6 Millionen Euro. Die Fertigstellung ist für Oktober 2013 geplant.

FORESTADENT gehört zu den weltweit führenden Anbietern dentaltechnischer Produkte für die moderne Kieferorthopädie. Die hochpräzisen und innovativen Qualitätsprodukte werden in mehr als 80 Ländern rund um den Globus vertrieben. Neben dem Pforzheimer Stammwerk ist das Unternehmen in den USA, Großbritannien, Frankreich und Spanien mit Zweigniederlassungen präsent. **KN**

### KN Adresse

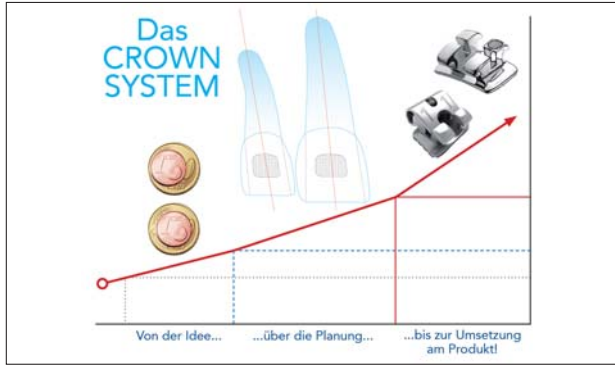
FORESTADENT  
Bernhard Förster GmbH  
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151  
75172 Pforzheim  
Tel.: 07231 459-0  
Fax: 07231 459-102  
info@forestadent.com  
www.forestadent.com

# „Das Spannende sind die Synergieeffekte“

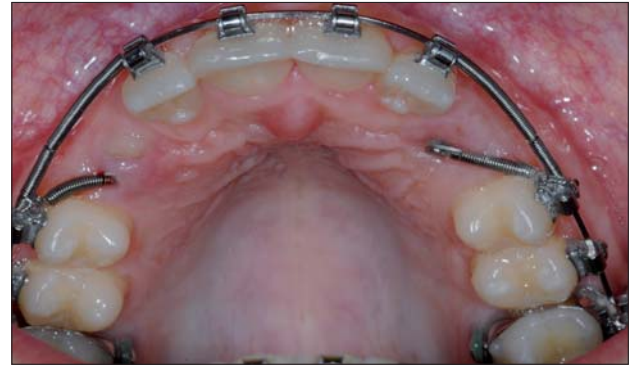
Die historischen Wurzeln der Firma Adenta reichen bis in die Mitte des letzten Jahrhunderts zurück. Damals wie heute fertigt das Unternehmen aus dem bayerischen Gilching Produkte der Präzisions- und Medizintechnik. KN sprach mit Julia Schendell, Director of Sales & Marketing der Orthodontic Division Adentas.



Claus Schendell mit Tochter Julia, die vor Kurzem als nunmehr dritte Generation in das Unternehmen eingestiegen ist.



Die kronenindividuelle anatomische Form der CROWN Bracketbasis – CROWN und FLAIR Bracket – erleichtert das Finden der richtigen Bracketposition, ohne sich an unsichtbaren Hilfslinien orientieren zu müssen.



Easy-Way-Coil System® – Edelstahlfeder drehbar angelenkt, vereinfacht die Einstellung von verlagerten bzw. retinierten Zähnen. Abbildung: Patient männlich, 9,2 Jahre, Zustand 9,4 Monate nach Freilegung.

## Seit wann gibt es Adenta? Wie hat einst alles begonnen?

Mein Großvater gründete das Unternehmen 1949, um vornehmlich die Automobilindustrie und Medizintechnik mit Präzisionstechnik zu beliefern. 1969 haben wir Kunden aus der Luft- und Raumfahrt hinzugewonnen. Seit der Umfirmierung zur Adenta GmbH in 1994 forciert mein Vater Claus Schendell die Entwicklung, Produktion und Belieferung von kieferorthopädischen Spezialprodukten von Bayern bis nach Amerika. Heute steht Adenta in der dritten Unternehmergeneration nach wie vor für beide Sparten: Ergänzend zur Kieferorthopädie fertigen wir in der Sparte Präzisionstechnik Einzel- oder Serienprodukte aller Art. Von Medizinprodukten im Bereich der Ophthalmologie bis hin zu Teilen, die sogar im Weltraum und im Rennsport zum Einsatz kommen.

## Welche Wegmarken prägten die Unternehmensgeschichte?

Der erste technische Meilenstein für unsere Medizintechnik-Sparte wurde mit der Einführung der automatisierten Serienfertigung im Jahre 1965 gelegt und wir begannen bereits 1984 mit der CAD/CAM-Technologie zu fertigen. Wir konnten unsere im eigenen Hause produzierten Produkte perfektionieren und brachten Anfang der 1990er-Jahre das weltweit erste „Low Profile Bracket“ CROWN auf den Markt. Das Spannende sind die Synergieeffekte der genannten Sparten. Präzisionstechnik und Medizintechnik unter einem Dach. Auch die Entwicklung der heute zum Standard gehörenden micro-etched Bracketbasis möchte ich zu den Highlights zählen, ebenso wie die weltweit ersten aktiven, selbstligierenden Twin-Brackets von 1993. Unternehmerisch gesehen waren die Manifestierung der Marke Adenta im Direktvertrieb, die Gründung der Adenta USA in 1995 sowie die Einführung der 3-D-Konstruktions- und Simulationstechnik vor einigen Jahren wichtig. 2013 werden wir auf der AAO-Jahrestagung eine weitere kleine „Adenta Revolution“ im Labor-

bereich präsentieren. Diese wird die Erstellung von kieferorthopädischen und kieferchirurgischen Modellen ohne die ungeliebten Schleifarbeiten am Trimmer ermöglichen.

## Wie würden Sie die Philosophie der Firma Adenta in wenigen Worten beschreiben?

Die Maxime lautet „Inspired by Orthodontists, engineered by Adenta“. Wir entwickeln und produzieren selbst und in Zusammenarbeit mit Kieferorthopäden Produkte, welche die Behandlung, deren Verlauf sowie das Finishing zuverlässig vereinfachen. Allein daran sehen Sie, was uns für unsere Kunden wichtig ist: absolutes Produktvertrauen, konsequente Linientreue sowie praxisnaher Innovationsgeist, sei es für technische, organisatorische oder klinische Herausforderungen. Gemeinsam mit Kieferorthopäden Probleme zu lösen, ja selbst Standardprodukte immer wieder auf den Prüfstand zu stellen, um den Praxisalltag zu erleichtern. Das nennen wir den „Adenta-Effekt“.

## Wie umfangreich ist Ihre Produktpalette? Welches Spektrum kieferorthopädischer Behandlungsgeräte deckt diese ab?

Wir schauen nicht darauf, eine möglichst breite Produktpalette anzubieten, sondern nehmen die wichtigen Impulse am Markt wahr und entwickeln hierfür technische und klinische Lösungen. Viele unserer Produkte sind flexibel ausgelegt und für unterschiedliche Behandlungssituationen einsetzbar. Das reduziert die benötigte Produktanzahl und senkt die Betriebskosten in der Praxis. Dank unserer Praxisnähe haben wir bis heute noch nie ein Produkt zurückrufen müssen oder die Produktion eines Artikels eingestellt, etwa weil es im Praxisalltag nicht die notwendige Relevanz gezeigt hat!

## Wenn Sie zurückblicken, welches sind die bislang erfolgreichsten Produkte in der Adenta-Geschichte?

Definiert man Erfolg mit Umsatz, so sind es unsere One-Piece-Brackets. Definiert man Erfolg anhand der komplexen Probleme,

die wir durch einzigartige Produkte gelöst haben, so sind dies sicherlich sowohl die HYCON-Schraube als auch unser linguales Bracket und Platzierungssystem.

## Kann man ein „made in Germany“ heutzutage überhaupt noch gewinnbringend umsetzen?

„made in Germany“ bezieht sich nicht nur auf den tatsächlichen Produktionsstandort in Deutschland. Die Fertigungskosten sind nur ein Teil der Produktkosten. Wirklich gute Produkte, die den Praxistest über Jahre hinweg bestehen müssen, bedürfen eines hochqualifizierten Spezialisten-

teams. Und dies ist für unsere Kunden wichtiger, als ein günstiges Standardprodukt aus Asien zu beziehen. Sogar dort haben wir mit unserer Qualitätsstrategie Erfolg, getreu dem Motto „Bringing German Engineering to Orthodontics“. Auch Sonderanfertigungen und Kleinserien können wir dank flexibler Produktionsprozesse und kurzer Entscheidungswege auch in kleinen Losgrößen wirtschaftlich produzieren. Denn am Ende des Tages zählen allein die Vorteile aus der Praxis für die Praxis. Das gilt von Deutschland bis Japan!

## Vor Kurzem sind Sie als dritte Generation in das Unternehmen

## eingestiegen. Wofür steht dieser Generationswechsel und welche künftigen Ziele streben Sie an?

Die neue „Generation Adenta“ bleibt auf Kurs. Wir haben unsere Wurzeln im deutschen Ingenieurswesen und in der Präzisionsfertigung. Dies zeichnet uns und unsere Produkte aus. Mich interessiert vor allem das Prinzip der Einfachheit und Leichtigkeit. Mein Ziel ist es, mit der Zeit zu gehen und insbesondere die Bedürfnisse unserer Kunden und Praxen weltweit aufzunehmen und diese in passgenaue Produkte und praxisgerechte Lösungen umzusetzen. KN

ANZEIGE

Bestellung auch online möglich unter:  
[www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

**Probeabo**  
1 Ausgabe kostenlos!

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 44 EUR/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

**Antwort** per Fax 0341 48474-290 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

KN 11/12

ISSN 1612-7300    Entgeltkategorie: 63308    Preis: € 10,00 zzgl. MwSt.    10. Jahrgang • November • 4/2012

**cosmetic dentistry** \_ beauty & science

4 2012

**Frühling**  
Die innovative Frontzahnrestauration

**Spezial**  
Praktische Übungen zum Überwinden psychologischer Hürden in der Zahnarztpraxis – Körperlich entspannen

**Lifestyle**  
Fragaria Regale nupte – ein Wintermärchen für sportlich Ambitionierte

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift

Unterschrift

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Tel.: 0341 48474-0, Fax: 0341 48474-290, E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

## Individueller, kundenorientierter Service

OrthoService-Deutschland bietet sorgfältig ausgewähltes Programm bewährter KFO-Produkte.



Im Rahmen der DGKFO-Jahrestagung in Stuttgart war OrthoService-Deutschland mit einem Stand präsent und zeigte u.a. die Bracketfamilie AVEX® Suite.



Zudem organisiert das Unternehmen Fortbildungen, wie hier mit Dr. Richard McLaughlin.

Die Firma OrthoService-Deutschland mit Sitz nahe Mainz wurde von Hagen Schröder im September 2011 nach über 20-jähriger Erfahrung im Dentalgeschäft und insbesondere im Bereich Kieferorthopädie bei namhaften Unternehmen wie 3M Unitek und GAC International gegründet. Bei OrthoService-Deutschland liegt der individuelle und kundenorientierte Service für das KFO-Praxis-Team besonders im Fokus. Dabei stehen nicht allein der

Verkauf von Produkten im Vordergrund, sondern auch die intensive Betreuung gepaart mit kompetenter und persönlicher Beratung rund um das Fachgeschehen.

Zudem werden Fortbildungen mit Dr. Richard McLaughlin und Dr. John Bennet organisiert und angeboten. Die Zusammenarbeit mit lifeDental – einem führenden Speziallabor in der Kieferorthopädie mit Schwerpunkten wie Lingualtechnik oder Herbst-Apparatur – runden das kompetente Weiterbildungssegment ab.

Ein sorgfältig ausgewähltes, anwenderfreundliches Produktprogramm von bewährten Materialien und Instrumentarien auf hohem Niveau, aber auch absolute Premium-Produktqualität wurden hier für die KFO-Praxis nach dem Motto „Von Experten für gut befunden...“ zusammengestellt. Produkte der international führenden Hersteller wie Opal Orthodontics, G&H Archwire,

Hu-Friedy und vieler anderer führender Unternehmen können als individuelle Lösungen zusammengestellt werden.

Auf der diesjährigen DGKFO-Jahrestagung in Stuttgart wurde die Bracketfamilie AVEX® Suite vorgestellt. Das extrem flache Ke-



ramikbracket AVEX® CXi (mit kaum erkennbarem Weißgold-Slot) sowie das Keramikbracket AVEX® CX – beide mit der „Easy Debond“-Basis ausgestattet – ergänzen aufgrund ihrer Kompatibilität einzigartig das bereits erfolgreiche AVEX® MX-Metallbracketssystem, wozu auch die ultraplatten Trichter-Kleberöhrchen AVEX® BX gehören. Die hohe Qualität der Linie AVEX® Suite

steht laut Dr. Richard McLaughlin außer Frage, der selbst damit arbeitet und die Entwicklung begleitet hat.

Opal Orthodontics, als in den USA marktführender Hersteller von Dentalkompositen, hat speziell für die KFO den zuverlässigen „Alleskönner“ Opal Seal entwickelt, einen verfärbungsbeständigen, glatten, Oberflächen versiegelnden Primer, der auch im feuchten Milieu Fluoride freisetzend alles zuverlässig zum Halten bringt und Entkalkungen verhindert. **KN**

### KN Adresse

**OrthoService-Deutschland**  
Hagen Schröder  
Silvanerweg 11  
55234 Bernersheim v.d.H.  
Tel.: 06731 4711060  
Fax: 06731 4711061  
info@ortho-service.de  
www.ortho-service.de

## 90 Jahre Komet – Qualität 360° gedacht

Familiengeführt, Direktvertrieb, kontinuierliches Wachstum, frühzeitige internationale Aufstellung – egal welcher Faktor für den Erfolg von Komet verantwortlich ist: Das Unternehmen, das heute eines der größten Hersteller-Lieferprogramme an rotierenden Instrumenten und Systemen für die Zahnheilkunde und Zahntechnik liefert, feiert seit September 2012 sein Jubiläum mit einem neuen Markenauftritt. Wie präsentiert sich die Traditionsfirma in Zukunft?

Bedeutende Familienunternehmen sind selten geworden. Komet behauptet sich seit über 90 Jahren in der Dentalbranche, indem die Firma zwei scheinbar gegensätzliche Werte miteinander verknüpft: Tradition und Innovation. Daraus entstand eine unternehmerische Stärke, die ihresgleichen sucht. Seit 1923 zeigt sich die Firma kompetent,

qualitätsbewusst und vor allem: leidenschaftlich erfinderisch. Verbindlichkeit gegenüber den Mitarbeitern, den Kunden und sich selbst gegenüber schufen einen Spirit, den die drei Gesellschafterinnen, die Tochter von Peter Brasseler (Klara Niehus) und die beiden Enkelinnen (Anke und Kirsten Niehus) bei ihren Besuchen bis heute vermitteln. Für sie gilt der Leitspruch: „Was wir machen, das machen wir richtig.“ Damit erhält der Be-

griff „Qualitätsinstrument“ eine ganz andere Tiefe.

### Neues Corporate Design

Das Medienverhalten hat sich grundsätzlich verändert und die Bedeutung von Marken als Erkennungsmerkmal in einer von Reizüberflutung geprägten Welt ist gewachsen. In Zeiten schneller Veränderung, gepaart mit der Informationsflut und der rasant wachsenden Bedeutung neuer Medien, war es notwendig, dass sich Komet an den Empfindungen und Anforderungen der zukünftigen Kunden ausrichtet. Das 90-jährige Firmenjubiläum nahm Marketingleiter Frank Janßen zum Anlass, den Auftritt unter dem Motto „Evolution statt Revolution“ zu überarbeiten. Janßen: „Die Marke Komet steht für Qualität, Innovation und Tradition – diese Werte gilt es zu erhalten und zu pflegen, jedoch gleichzeitig den veränderten Zeitgeist mit einfließen zu lassen. Mit unserem Relaunch schaffen wir einen modernen und zeitgemäßen Auftritt unter Beibehaltung dessen wofür wir stehen: seriöses Auftreten und Professionalität.“ Wer das neue Logo sieht, wird sofort feststellen, dass das Wiedererkennen höchste Priorität hatte: Der charakteristische Komet-Schriftzug liegt nun über der Spirale und

somit bleiben die beiden Elemente, die seit jeher Dynamik und Innovationskraft symbolisieren, bestehen. Die runde Form passt sehr gut zu den rotierenden Instrumenten, die nach wie vor den Hauptanteil des Produktangebots ausmachen. Auch die Farbe Blau wird – wenn auch in anderen Farbanteilen – fortleben.

### Frischer, moderner, markanter

In Zukunft werden innovative 3-D-Räumen die Bühne für Komet-Produkte und -Botschaften darstellen. Mit dem neuen Auftritt hat es das Unternehmen geschafft, seinen Stil konsequent weiterzuentwickeln und etwas emotionaler aufzutreten. Gleichzeitig liegt der Fokus konsequent auf der Vermittlung von sachlichen Inhalten und Argumenten.

### Ein Name für Qualitätsinstrumente

Sucht man das Unternehmen im Messekatalog nun unter den Buchstaben G, B oder K? Diese Frage soll sich in Zukunft niemand mehr stellen. Auch wenn sich an der Firmierung der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG nichts ändern wird, wird die Marke Komet in der Kommunikation in



den Vordergrund rücken. Wann immer nötig, suchen (Fach-) Zahnärzte und Zahntechniker in Zukunft also nur unter „K“ wie Komet und dürfen sich auf neu gestaltete Printunterlagen, Internetpräsenzen und spannende Messeauftritte freuen – es gibt viel zu entdecken! **KN**

### KN Adresse

**Komet Dental**  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
Trophagener Weg 25  
32657 Lemgo  
Tel.: 05261 701-700  
Fax: 05261 701-289  
info@kometdental.de  
www.kometdental.de



**Komet**

**Zum 90. Firmenjubiläum** im kommenden Jahr macht Komet den Kunden und sich selbst ein Geschenk und glänzt seit dem 1. September 2012 mit frischem Corporate Design. Qualität, Innovation und Tradition – beim neuen Auftritt beflügelt ein junger Zeitgeist die klassischen Komet-Werte. Stark das Logo: Der charakteristische Schriftzug liegt nun über der Spirale, die Symbole für Dynamik und Innovationskraft sichern das Wiedererkennen bei den 100.000 Kunden weltweit! Stark auch das neue Gesicht, das sich sukzessive auf Printunterlagen, Internetpräsenzen und Messeauftritten zeigt. Marketingleiter Frank Janßen: „Wir liefern einen modernen Auftritt unter Beibehaltung dessen, wofür wir stehen: seriöses Auftreten und Professionalität.“ Klares Profil gibt man sich auch bei der Anrede. Gebr. Brasseler oder Komet? Janßen: „In der Kommunikation wird die Marke Komet in den Vordergrund rücken. An der Firmierung der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG ändert dies aber nichts.“

In diesem Sinne:  
**Happy Birthday Komet,  
wir sind gespannt!**

# 20 Jahre Initiative Kiefergesundheit

Jubiläum – Wahlen – Erfolgsmodelle.

Im Rahmen der DGKFO-Jahrestagung in Stuttgart fand am 28. September die Mitgliederversammlung der Initiative Kiefergesundheit (IKG) statt, die in



diesem Jahr eine besonders vielfältige Tagesordnung auswies. All diese Punkte aber gruppierten sich um das 20-jährige Jubiläum, das zentral im Blickpunkt stand und Anlass bot für Rückschau, aktuelle Situation und künftige Entwicklungen. Dass die Saat, die die Gründer der IKG im Jahr 1992 gelegt hatten, inzwischen kraftvoll aufgegangen ist, ist ein klares Resümee, das nach dem Bericht des Vorstandes gezogen werden kann. Dass die Bevölkerung neben der Zahngesundheit auch der Kiefergesundheit Beachtung schenken sollte, war Ziel des Projektes, und man kann sicher sagen, so der IKG-Vorstand, dass dieses Ziel weitgehend erreicht wurde.

Der Slogan „gerade Zähne gerade jetzt“ habe bewusst gemacht, dass Mundgesundheit nicht nur Kariesfreiheit bedeutet, sondern auch Zähne in richtiger Position, die ihre Funktion erfüllen können und zum gesunden Kiefer- und Gesichtswachstum beitragen. Um diese Botschaften in die Öffentlichkeit zu tragen und sichtbar zu machen, bedient sich die IKG ihres Informationsbusses KROCKY-Mobil, der – längst

in einer neueren technischen Generation – durchs Land fährt und in Zusammenarbeit mit Fachzahnärzten für Kieferorthopädie in Schulen und Kindergärten und auf Marktplätzen über Prävention und notfalls Therapie von Kieferfehlstellungen aufklärt. Solche Aktionen sind außerordentlich beliebt und führen dazu, dass heute pro Jahr über 15.000 Kinder erreicht werden.

Dass das theoretische Wissen auch „hängen bleibt“, dafür sorgen spannende Abenteuer wie die „Zahndisco“ (Kariestunnel), Zähneputzen nach Anleitung durch das KROCKY und viele Erlebnisberichte rund um die Schautafeln, auf denen die Kinder manche eigene Situation wiedererkennen. Unterstützt werden die Kinder durch informierte Eltern, die seitens der IKG mit verschiedenen Informationsmaterialien und mittlerweile auch einer eigenen kleinen Ratgeber-Serie sowie nicht zuletzt Internetangeboten wie die „Milchzahseite“ auf den aktuellen Wissensstand gebracht werden.

20 Jahre IKG: Das eindrucksvolle Jubiläum war Anlass für den Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK), am gemeinsamen Messestand im Rahmen der Kongress-Ausstellung Mitstreiter, Freunde und Förderer zu einem Empfang einzuladen. Dass die IKG an diesem Abend zahlreiche weitere Förderer gewinnen konnte, ist ein gutes Zeichen dafür, dass die Arbeit dieser Initiative, die auch als „Sympathieträger der Kieferorthopädie“ bezeichnet wird, weiterhin oder gar zunehmend als wichtig verstanden wird.

## Erwachsen geworden

„In den 20 Jahren ist die IKG richtig erwachsen geworden“, sagte Vorsitzende Dr. Ortrun Rupprecht-Möchel bei der Mitgliederversammlung. Dass das auch im fachlichen Sinne gilt, bestätigte die stellvertretende Vorsitzende, Dr. Gundi Mindermann, in ihrem Bericht über Erreichtes und Geplantes. Zusammen mit dem Fach Kieferorthopädie habe sich auch die IKG in ihren Aufgaben und Zielgruppen weiterentwickelt und inzwischen auch die Erwachsenen im Blickpunkt der Arbeit – auch in dieser Altersgruppe zeige die Kieferorthopädie ihr großes präventives Potenzial. Welche sinnvollen Aufgaben die KFO als „Assistent“ anderer Fächer in der Zahnmedizin übernehmen kann, zeige das neue jährliche Symposium unter dem Motto „Prävention – Funktion – Ästhetik“ in hoch eindrucksvoller Weise. In interdisziplinärer Zusammenarbeit mit speziellen Disziplinen habe die IKG inzwi-

schen sowohl bei den Kongressen als auch hinsichtlich der von ihr veröffentlichten Medien eine sehr erfolgreiche Ratgeberposition in der Kieferorthopädie eingenommen, nicht zuletzt auch deshalb, weil die Initiative Kiefergesundheit als gemeinnützige Organisation unabhängig von politischen Rahmenbedingungen kieferorthopädische Expertise transportieren kann. „Die neue Aufgabenstruktur der IKG ist überall hervorragend angekommen“, berichtete Dr. Mindermann, dies habe eine Satzungsänderung notwendig gemacht, um einerseits die Förderung der IKG-Arbeit zu erleichtern, aber auch, um mehr Möglichkeiten der Mitgliedschaft einzuräumen, was insgesamt der IKG größere Chancen für die Intensivierung ihrer Arbeit ermöglicht. „Unser Kern-Ziel war, ist und bleibt, die Kieferorthopädie einer großen Breite an Adressaten in positivem Licht zugänglich zu machen und zu zeigen, was dieses großartige Fach alles leistet.“ Wenig verwunderlich ist es daher, dass die Mitgliederversammlung einem entsprechend zukunftsorientierten Satzungsänderungsantrag, der den erweiterten Radius der gemeinnützigen Organisation beschreibt, sehr gerne und einstimmig zustimmte. Ebenfalls einstimmig bestätigt wurde der Haushaltsplan, einstimmige Entlastung gab es zudem (bei Enthaltung der Betroffenen) für den Vorstand, verbunden mit Dank der Mitglieder für die geleistete Arbeit.



Der alte und auch neue Vorstand der IKG: Das Team um Dr. Ortrun Rupprecht-Möchel (links, Vorsitzende) und Dr. Gundi Mindermann (rechts, stellv. Vorsitzende) ergänzt nun Dr. Patricia Miersch.

## Wahlen: Kontinuität mit kleiner Änderung

Turnusgemäß standen auch Wahlen an. Vorgeschlagen und einstimmig gewählt zur Vorsitzenden wurde erneut Dr. Ortrun Rupprecht-Möchel; für die Aufgabe als stellvertretende Vorsitzende war Dr. Gundi Mindermann vorgeschlagen worden und wurde ebenfalls einstimmig gewählt. Neu im Vorstand ist Dr. Patricia Miersch, die sich über die Wahl zur Beisitzerin sehr freute und rege Mitarbeit anbot. Zuvor hatte das langjährige Vorstandsmitglied Dr. Constanze Kallmeyer ihr Amt aus familiären Gründen zur Verfügung gestellt, aber weiterhin unterstützende Mitarbeit angeboten. Für ihren langjährigen engagierten Einsatz erhielt Dr. Kallmeyer großen Beifall der Mitglieder – und herzlich gemeinte Blumen seitens der früheren Vorstandskolleginnen. Nach einer rundum sehr erfolgreichen Mitgliederversammlung

geht die IKG in eine strukturell neue und auch spannende Zukunft, die sowohl auf langjährige Erfahrung der beiden Vorsitzenden bauen kann als auch auf neue Ideen durch die personelle Änderung in der Leitungs-Crew.

„Wir freuen uns richtig auf die neuen Herausforderungen“, sagte Dr. Mindermann strahlend zum Abschluss, „die positiven Rückmeldungen bereits im Vorfeld geben jeden Anlass, uns auf die IKG-Zukunft und die schönen Projekte rund um unser eindrucksvolles Fach Kieferorthopädie zu freuen!“

## KN Adresse

Initiative Kiefergesundheit e.V. (IKG)  
Ackerstraße 3  
10115 Berlin  
Tel.: 030 246321-33  
Fax: 030 246321-34  
info@ikg-online.de  
www.ikg-online.de

# „Rot-weiße Ästhetik“

Neues ZWP-Thema beleuchtet und analysiert bewährte und neue Konzepte rund um Gingivamanagement und Prothetik.

Moderne Therapien, neue Technologien, aktuelle chirurgische Verfahren – all das ermöglicht es dem Zahnarzt heute, in vielen Fällen Ergebnisse mit einem sehr hohen Maß an Ästhetik zu erzielen. In diesem Zusammenhang stellt die rot-weiße Ästhetik eine besondere Herausforderung dar: Zum einen ist häufig ein gut funktionierendes Team erforderlich (Chirurg, Prothetiker und Zahntechniker), zum anderen zwingen aktuelle Entwicklungen immer wieder zur Fort- und Weiterbildung sowie der ständigen Bereitschaft, sich zu informieren.

Die rot-weiße Ästhetik ist – neben medizinisch-funktionalen Aspekten – das eigentliche Ziel der dentalen Therapie. Hier sind chirurgische Themen wie Implantologie, Knochenaufbau, Gingivamanagement genauso involviert wie Fragen der Prothetik: von Veneers, Kronen, Implantatpro-



thetik bis hin zu Bleachingverfahren oder Papillenunterspritzung.

All diesen Themen widmet sich das aktuelle Special der informativen ZWP-Themen auf ZWP online. Hier findet der User spannenden und aktuellen Fachcontent sowie zusätzliches Bild- und Videomaterial zu allen relevanten Fragen.

Das ZWP-Thema wird wöchentlich von einem Redaktionsteam aktualisiert, damit der Leser im-

mer up to date bleibt. Die ZWP-Themen erfreuen sich aufgrund von Aktualität und Vielfältigkeit seit Langem großer Beliebtheit bei den Nutzern. Neben zahlreichen News, Videobeiträgen und diversen Bildergalerien werden dem Interessierten gebündelt und interdisziplinär wissenschaftliche Informationen in Form von Fach- bzw. Anwenderberichten sowie Marktübersichten und Produktinformationen schnell abrufbar zur Verfügung gestellt.

ANZEIGE

www.zwp-online.info  
FINDEN STATT SUCHEN. ZWP online  
Das Nachrichtenportal für die Dentalbranche

SCAN MICH

Video

Auch in Österreich und der Schweiz

www.zwp-online.at www.zwp-online.ch

# DENTSPLY GAC – We're BrACKets!



## Qualität. Innovation. Service. Beste Ergebnisse!

Hierfür stehen wir als einer der weltweit führenden Anbieter kieferorthopädischer Lösungen seit mehr als 45 Jahren.

Wieder uneingeschränkt erhältlich: Unser komplettes Sortiment an Brackets, Bändern, Bögen und Klebern sowie weiteres Zubehör. Unserem Qualitätsanspruch verpflichtet beliefern wir Sie wie gewohnt mit hochwertigen Premium-Produkten mit dem gemeinsamen Ziel bester Behandlungsergebnisse und zufriedener Patienten.

**Fragen Sie nach unseren aktuellen Angeboten!**

Weitere Informationen erhalten Sie gerne unter:  
**Telefon: 089 - 85 39 51 | [www.gac-ortho.de](http://www.gac-ortho.de)**

**DENTSPLY**  
**GAC**

Gemeinsam für innovative Orthodontie