

Ritter – 125 Jahre Erfahrung

Tradition und Innovation – „made in Germany“.



Bereits vor über 125 Jahren wurden bei Ritter die ersten zahnmedizinischen Einheiten hergestellt. Seitdem steht das deutsche, inhabergeführte Unternehmen für die Entwicklung und Produktion hochwertiger Dentalbehandlungseinheiten. 1887 durch den Deutschen Frank Ritter in New York gegründet, ist Ritter eine der ältesten Prestige-Marken von Zahnarztstühlen weltweit. Die erste Ritter-Einheit, eine formschöne Behandlungseinheit aller ständig benötigten Einzelgeräte und Instrumente, wie Bohrer, Speichelsauger, Schwebetisch, Wasser- und Luftspritzen, brachte Ritter

bereits 1917 auf den Markt. Mit dieser Konstruktion, wonach die Ausstattung des Behandlungszimmers erstmalig nach arbeitsökonomischen Gesichtspunkten erfolgte, erreichte Ritter weltweit eine Spitzenstellung.

Qualität & Zuverlässigkeit

Die erstmalig von Ritter entwickelten Behandlungseinheiten gehören bis zum heutigen Tage zum Standard jeder Praxiseinrichtung. Das Produktportfolio des Praxiseinrichters steht ganz im Zeichen des Kerngeschäftes: den Dental-einheiten. Ritter hat dem zeitgemäßen Kundenwunsch Rechnung getragen, solide Pakete anzubieten, die Qualität, Preis-Leistung, Komfort und Design in hohem Maße vereinen. Neuerungen, wie

das verbesserte Arzt-Bedienlement, das mehrere neue Funktionen beinhaltet, sowie die technischen Veränderungen einzelner Bauteile sind hier mit eingeflossen. Somit haben Zahnärzte die Möglichkeit, eine Einheit zu gestalten, die notwendige Funktionalitäten mit zusätzlichem Komfort kombiniert.

Selbstverständlich bietet Ritter neben diesen Basispaketen auch die Möglichkeit, die unterschiedlichen Einheiten nach Kundenwunsch auszustatten. Ritter steht damit mehr als je zuvor für innovatives Workflow in der modernen Zahnarztpraxis. Die langjährige Erfahrung und die auf den Praxisnutzen orientierte Bauweise der Ritter-Produkte gewährleisten eine optimale Funktionalität der Ritter-Behandlungseinheiten. ◀◀

Ritter Concept GmbH

Bahnhofstraße 65, 08297 Zwönitz
info@ritterconcept.com
www.ritterconcept.com

Umfangreiche & übersichtliche Plattform

Neues Design für www.tepe.com.

Das schwedische Unternehmen TePe Munhygieneprodukte AB (TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs-GmbH) bietet unter www.tepe.com eine umfangreiche Plattform für alle Besucher an. Hier finden nun auch Endverbraucher auf der Startseite Tipps und Hinweise zur gründlichen Zahnpflege und erfahren, wo sie die Produkte erhalten können. Das Fachpersonal gelangt durch einen Klick in einen eigenen Bereich, gefüllt mit den für sie relevanten Themen: aktuelle Termine für Messen und Fortbildungen, Produktneuheiten sowie Informations- und Demonstrationsmaterial für die Praxis. Das frische Design sorgt für Klarheit im umfangreichen Online-Angebot von TePe – unabhängig davon, ob der Nutzer auf der Suche nach Produktinformationen ist oder sein Wissen über Zahngesundheit verbessern will.

Die Produktpalette ist klar in die einzelnen Kategorien gegliedert: von den Interdentälbürsten über die Zahnbürsten bis hin zu den Spezialprodukten. Jedes Produkt ist mit detaillierten Fotos und einer ausführlichen Beschreibung zu den einzelnen Ausführungen und Qualitäten aufgeführt. Die Verlinkungen innerhalb der Seiten helfen, zur Indikation das richtige Produkt zu finden. Außerdem macht die



erweiterte Suchfunktion das Auffinden von Informationen leichter.

Mit dem Responsive Webdesign wird das Layout der Internetseite immer der Bildschirmgröße des Gerätes, das gerade genutzt wird, um die Adresse www.tepe.com zu besuchen, angepasst. Das optimiert den Besuch der Homepage – auch auf dem Smartphone und dem Tablet.

TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs-GmbH

Flughafenstraße 52
22335 Hamburg, Tel.: 040 570123-0
kontakt@tepe.com, www.tepe.com

ANZEIGE

Clinical Masters Program in Aesthetic and Restorative Dentistry

10-14 January 2013 and 24-27 April 2013 in Dubai, for a total 9 days

Didier Dietschi

Francesco Mangani

Panos Bazos

Session I: 10 - 14 January 2013 (5 days)

- Direct/Indirect composite Artistry in the Anterior Segment
- Direct/Indirect composite Artistry in the Posterior Segment
- Photography and shade analysis

Clinical Masters:
Didier Dietschi, Francesco Mangani, Panos Bazos

Mauro Fradeani

Urs Brodbeck

Session II: 24 - 27 April 2013 (4 days)

- Full coverage Anterior/Posterior Restoration
- Partial coverage Anterior/Posterior Restoration, Ceramic Restoration

Clinical Masters:
Mauro Fradeani, Urs Brodbeck

ADA CERP® Continuing Education Recognition Program

Tribune America LLC is the ADA CERP provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

Dubai, UAE
2 on location sessions with **live patient treatment** and **hands on** in each session!
+ online live and recorded lectures, **online mentoring**

+ Full access to our online learning platform: hours of premium video training and live webinars collaborate with peers and faculty on **your cases**

Registration info

Course fee: € 8,900

Register by the end of October and you will receive a complimentary iPad preloaded with premium dental courses

Tribune CME
Tel.: +49-341-48474-302
email: info@tribunecme.com
www.TribuneCME.com

Discover the Master's secrets and Dubai's superlatives

100

C.E. CREDITS

ADA CERP

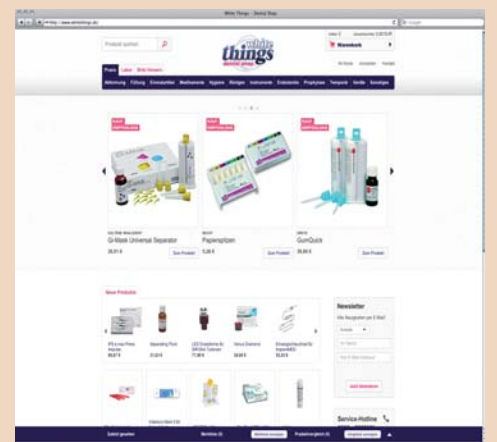
Bestellen leicht gemacht

Online-Dentalshop „White Things“ startet mit neuartigen Features.

Wenn Zahnärzte Nachschub für ihre Praxis bestellen, wollen sie nicht unnötig viel Zeit damit verbringen. Kataloge wälzen, Listen ausfüllen und Preise abgleichen verschlingt Zeit und kostet Nerven. Und wenn der Vertreter kommt, ist der Zeitpunkt oft denkbar ungünstig. Darum decken immer mehr Zahnarztpraxen ihren Bedarf über das Internet ab.

Der neue Dentalshop White Things bietet ein auf dem Sektor des Online-Dentalhandels einzigartiges neues Shop-System. Was den Shop besonders von der Konkurrenz abhebt, sind viele wichtige Komfortfunktionen: „Zuletzt gesehen“ gibt einen Überblick über die zuletzt gesehenen Waren. Das erleichtert das Zurückspringen zu interessanten Produkten. Die Funktion „Produktvergleich“ bietet die Möglichkeit, mehrere Produkte auf einer Seite anzeigen zu lassen. Dadurch lassen sich Informationen wie Packungsgröße, Inhaltsmenge, Preis und Aussehen ideal vergleichen. „Merklisten“ ist die vielleicht wichtigste Funktion. Produkte können durch einen einfachen Klick hier abgelegt werden, um

sie später in den Warenkorb zu legen. Es können mehrere Merklisten angelegt werden, um regelmäßig anfallende Einkäufe einfach zu verwalten.



Auf www.whitethings.de finden Zahnarztpraxen mehr als 33.000 Produkte, unterteilt in die Bereiche Praxis und Labor. Winzige oder pixelige Bilder sucht man vergebens, die Ware ist stets deutlich erkennbar, detaillierte Informationen zu den Produkten und den Packungsgrößen erleichtern die Auswahl. ◀◀

white dental solutions GmbH

Brühl 4, 04109 Leipzig
Tel.: 0341 308672-0, Fax: 0341 308672-24
info@whitedental.de, www.whitethings.de

100 Tage dental bauer „Premium“

Neues dental bauer Kunden-Partnerschaftsprogramm: großer Zuspruch.

Die Geschäftsleitung von dental bauer stellte über 300 Mitarbeitern im Rahmen einer Auftaktveranstaltung im Frühjahr in Frankfurt am Main das neue Kunden-Partnerschaftsprogramm „Premium“ vor. Für dessen Kommunikation hat sich dental bauer in der monatelangen Entstehungsphase ein anspruchsvolles Ziel gesetzt:

in Verbindung mit einem umfangreichen Leistungsangebot, das auf den individuellen Bedarf zugeschnitten werden kann. „Das dental bauer Premium-Programm ist einzigartig im deutschen Dentalmarkt. Wir belohnen Kundentreue mit unseren 1-A-Premiumleistungen und darüber hinaus mit zusätzlichen Benefits,



Die Teilnehmer kamen aus allen dental bauer Standorten und Unternehmensbereichen.

Dieses Programm müsse „sofort nachvollziehbar sowie transparent bezüglich der Kundenvorteile und einfach zu erklären sein, da es sich dabei um ein bislang nicht dagewesenes Alleinstellungsmerkmal im Dentalmarkt handelt“, so Jochen Linneweh, Inhaber der dental bauer-Gruppe. Bereits vier Wochen nach diesem Auftakt konnten die Fachberater von dental bauer das Partnerschaftsprogramm „Premium“ ihren Kunden präsentieren. Offiziell gestartet wurde es im Juni. Nach 100 Tagen zog das Unternehmen Mitte September das erste Resümee: Eine fünfstellige Zahl an Stamm- und Neukunden aus Praxen und Laboren konnte bis dahin für das Programm gewonnen werden.

von denen ein großer Teil durch unseren technischen Support abgedeckt wird“, erklärt Thomas Vetter, Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung.

Premium-Kunden und -Interessenten können sich bei Fragen zum Partnerschaftsprogramm über ihre persönlichen Kundenbetreuer hinaus gern an Frau Sabrina Cultraro, die zentrale Ansprechpartnerin für „Premium“, wenden. Frau Cultraro ist unter Tel. 0711 615537-401 und per Mail unter sabrina.cultraro@dentalbauer.de direkt erreichbar – ein persönlicher Service, welcher das im Wachstumsprozess begriffene Premiumpaket zusätzlich abrundet. ◀◀

Einzigartig im deutschen Dentalmarkt

Das Programm bietet Zahnärzten und -technikern eine zeitgemäße Preisgestal-

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72720 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0, www.dentalbauer.de



Zahnersatzanbieter startet Januar-Special 2013

dentaltrade eröffnet mit Angebots-Highlight das neue Jahr.

Nachdem das Jahr 2012 für dentaltrade ganz im Zeichen des zehnten Firmenjubiläums stand, startet der Bremer Zahnersatzanbieter mit einer Angebots-offensive in das neue Jahr. „Es hat bei uns schon Tradition, unsere Kunden mit dem Januar-Special zu begeistern. Gerade auch für Neukunden ist es eine Einladung, uns zu testen und sich von unseren Leistungen zu überzeugen“, sagt Dr. Olaf Perleberg, Geschäftsführer bei dentaltrade. Während des gesamten Monats Januar 2013 können sich Behandler über 13 Prozent Rabatt auf festsitzenden Zahnersatz von dentaltrade freuen. „Gerade nach den Feiertagen sind viele Patienten mit Ausgaben zurückhaltend“, weiß Dr. Perleberg, „sodass Behandlungen vielfach verscho-



ben werden – oft mit fatalen Folgen für die Zahngesundheit. Mit dentaltrade und unserem Januar-Special wird der Kostendruck für Patienten gemindert, daher können mehr Versorgungen umgesetzt werden.“

Dass dentaltrade als Anbieter von Qualität Zahnersatz zu günstigen Preisen überzeugt, hat jüngst auch der deutsche TÜV im Rahmen der TÜV Service tested Zertifizierung bestätigt und das Bremer Unternehmen in puncto Preis-Leistung mit der Note sehr gut (1.33) bewertet. ◀◀

dentaltrade GmbH & Co. KG
Grazer Straße 8, 28359 Bremen
Tel.: 0800 247147-1, Fax: 0421 247147-9
service@dentaltrade.de, www.dentaltrade.de



Einfache & bezahlbare Implantologie

KOS®-Anwendertreffen 2012 beim Bayerischen Zahnärztetag.

Dr. Ihde Dental GmbH veranstaltete am 20. Oktober 2012 im Rahmen des Bayerischen Zahnärztetages ein KOS®-Anwendertreffen. Es haben sich auch diesmal zahlreiche Implantologen versammelt, um die Neuerungen der letzten Zeit zu diskutieren und Erfahrungen auszutauschen.

Die Einleitung von Dr. Thomas Fabritius, Traunreut, ging gleich auf die Grundthematik des KOS®-Systems ein, nämlich die Einfachheit sowie die Anwender- und Patientenfreundlichkeit. Er zitierte Teile eines vor Kurzem veröffentlichten Interviews des großen Pioniers der Implantologie, Prof. Per Ingvar Brånemark, Schweden, der die Notwendigkeit zur Rückbesinnung auf das Einfache in der Implantologie forderte und die starke Kommerzialisierung der letzten Jahre kritisierte. Hier setzte Dr. Werner Mander aus Mondsee ein, der in

drei Vorträgen über essenzielle Grundlagen, Ästhetik bei Sofortbelastung und zwei Langzeitstudien aus über 17 Jahren Sofortbelastung mit KOS®-Implantaten und aus insgesamt fast 30 Jahren Sofortbelastung berichtete.

Aus diesen Studien ergaben sich interessante Konsequenzen für den Einsatz der Sofortbelastung mit einstückigen Implantaten. Unter Beachtung dieser Indikationen können sich Langzeiterfolge von über 97 Prozent einstellen, sowohl im funktionellen als auch im ästhetischen Bereich. Durch die Neuentwicklungen weiterer Implantate (wie KOS®Plus und BCS®new), die speziell im weichen Knochen einzusetzen sind, lässt sich diese hohe Erfolgsquote sogar noch steigern.

Insgesamt waren die vielen Teilnehmer aus Deutschland und Öster-



reich sehr beeindruckt von den neuen Erfahrungen und hoffen auf die Beibehaltung der Unternehmensphilosophie zur einfachen, noch bezahlbaren Implantologie. ◀◀

Dr. Ihde Dental GmbH

Erfurter Straße 19
85386 Eching/München
Tel.: 089 319761-0, Fax: 089 319761-33
info@ihde-dental.de, www.ihde-dental.de



ANZEIGE



Das einzigartige Instant-Veneer aus 100% Ivoclar e.max Keramik: die schnellste Lösung für ein neues schönes Lächeln!

Veneers als non-invasive ästhetische Lösung bedürfen keiner Vorstufung mehr. Jedoch vollzieht sich derzeit durch neue technologische Möglichkeiten ein beachtlicher Wandel. Es ist unsere Überzeugung, dass der Markt für Veneers weiter kontinuierlich wachsen wird. Eine Kombination aus steigendem Patientenverlangen nach schönen Zähnen und der Erkenntnis, dass Veneers nicht länger nur reichen und berühmten Menschen vorbehalten sind, eröffnen völlig neue Patientenschichten.

BriteVeneers® liefert als einzigartiger Brand schnelle, schmerzlose, sichere und erschwingliche Veneerlösungen gemäß den verschiedensten Anforderungen Ihrer Patienten. Im Gegensatz zu unseren Wettbewerbern bieten wir Ihnen nicht nur eine Auswahl an verschiedenen Farben und Größen, sondern auch drei verschiedene Formen.

Was wäre, wenn

- Sie Ihren Patienten Veneers sofort in nur einem Termin einsetzen könnten,
- Sie keinen lästigen Abdruck mehr an ein Labor senden müssten,
- Sie ein sofort verfügbares Inventar an präzise gefertigten Veneers vorrätig hätten,
- Sie 2-D- und 3-D-Technologien zur Verfügung hätten, die Ihnen helfen, schnell und sicher die richtigen Veneers aus dem Inventar für Ihre Patienten zu finden,
- Sie für die gleiche Qualität Veneers zum halben Preis anbieten könnten und
- Sie ein Patientenkontext begeistern können, welches bisher unerreicht schien,

... dann hätten Sie BriteVeneers® to go

- ein wundervolles Lächeln zu einem fairen Preis
- schnelle Reparaturen/Ersatzveneers
- Einzelveneer-Lösungen
- Langzeitprovisorien

10 Gründe für BriteVeneers® to go

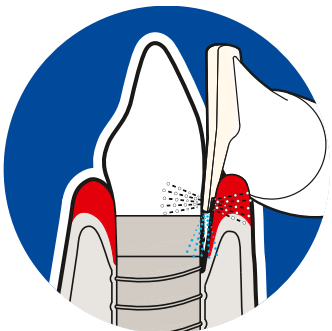
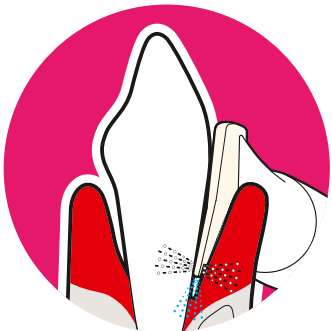
1. Die schnellste Lösung für ein dauerhaftes schönes Lächeln
2. Ivoclar e.max Keramik
3. CAD/CAM designed wie individuelle Veneers
4. Gleicher Herstellungsprozess wie individuelle Veneers
5. Das einzige Veneersystem mit einer derart großen Vielfalt
6. Das einzige Veneersystem mit verschiedenen Veneerformen
7. Das Veneersystem mit einer überschaubaren Anfangsinvestition
8. Das erschwinglichste Veneersystem für breite Patientenschichten
9. Hohe Profitabilität für die Zahnarztpraxis durch neue Selbstzahlerpatienten
10. Höchst zufriedene Patienten

Oberkiefer – Zahn Nr.	14 – 13 – 12 – 11 – 21 – 22 – 23 – 24
Farben	OM1 – OM3 – A1
Größen	Small – Medium – Large
Form	Square – Rectangular – Trapezium
Unterkiefer – Zahn Nr.	44 – 43 – 42 – 41 – 31 – 32 – 33 – 34
Farben	OM1 – OM3 – A1
Größen	Small – Medium – Large
Form	Rectangular

BriteDent GmbH | Brühl 4, 04109 Leipzig | Tel.: 0341/9600060 | Fax: 0341/9610046 | info@brite-veneers.com | www.brite-veneers.com

KLINISCHE STUDIEN* BEWEISEN ÜBERLEGENHEIT DER ORIGINAL METHODE AIR-FLOW[®] PERIO → ZUM ERHALT DER NATÜRLICHEN ZÄHNE UND BEI DER PFLEGE VON IMPLANTATEN

* EMS Clinical Evidence unter www.air-flow-perio.de



- > PERIO-FLOW[®] Handstück mit PERIO-FLOW[®] Düse zur subgingivalen Anwendung
- > AIR-FLOW[®] Pulver PERIO auf Glycinbasis zum schonenden Entfernen des Biofilms



“I FEEL GOOD”

EMS-SWISSQUALITY.COM

AIR-FLOW[®] ist eine Marke von EMS Electro Medical Systems SA, Schweiz