

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS
ZWEI
IDS NACHLESE
DREI
VIER
FÜNF
SECHS**

Die IDS 2013:
alle Erwartungen
übertroffen



Resümee der
Dentalindustrie



Statements der
Industrie: Rückblick
und Ausblick



IDS Nachlese Trends & Produkte im Überblick

B | V | D
Bundesverband Dentalhandel e.V.

dentis

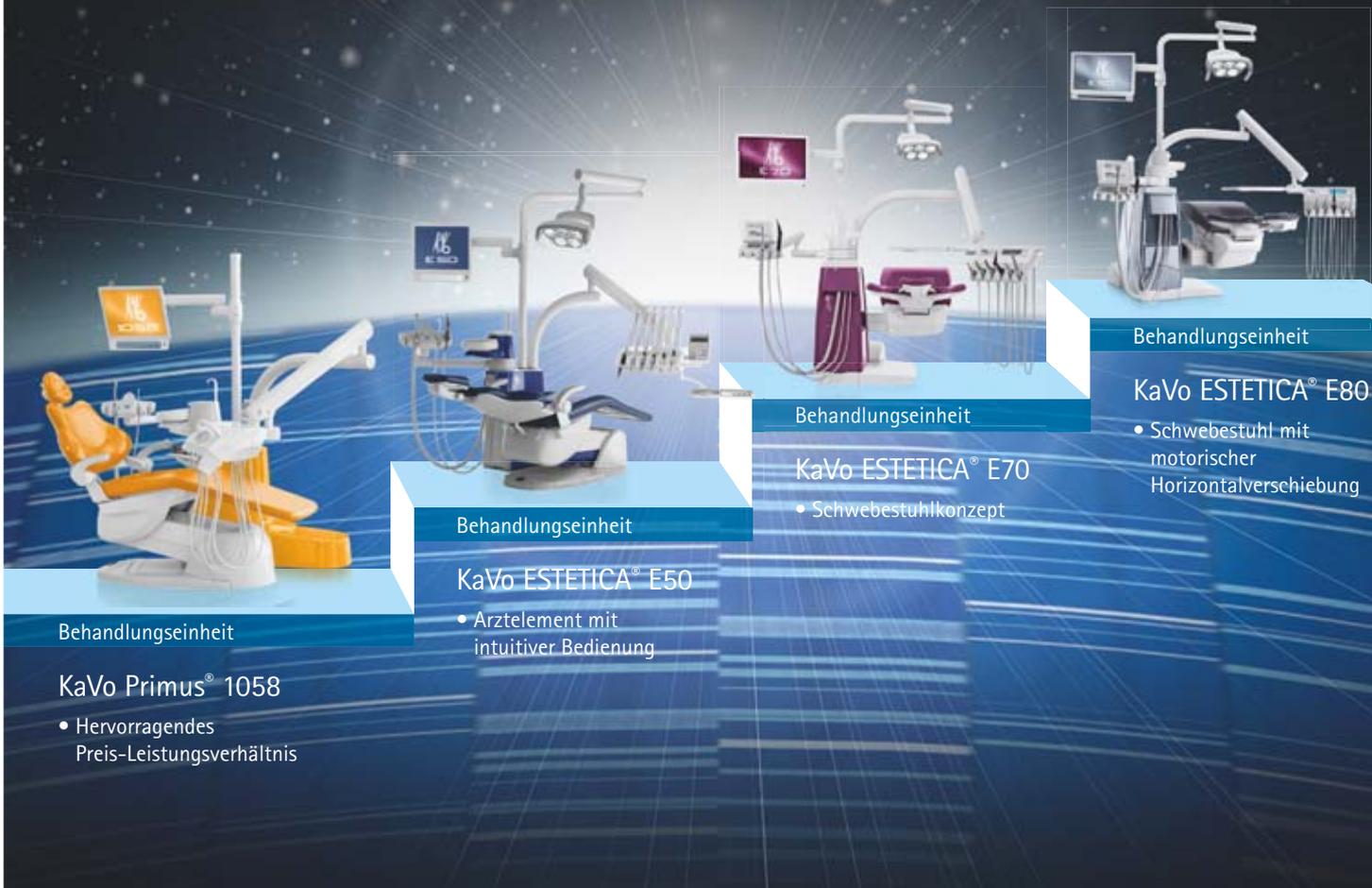
Die beliebtesten Behandlungseinheiten Deutschlands.



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

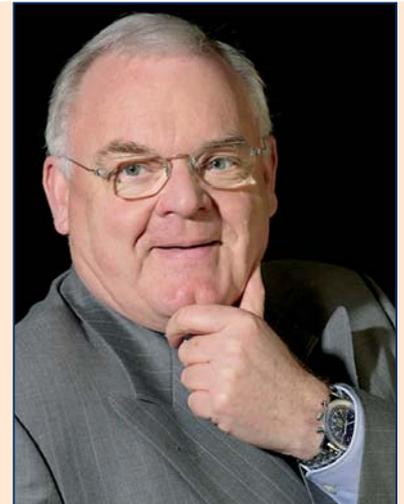
Behandlungseinheit

KaVo ESTETICA® E80

- Schwebestuhl mit motorischer Horizontalverschiebung



KaVo. Dental Excellence.



▲ Lutz Müller

Liebe Leserinnen und Leser!

„Gigantisch!“, „Mehr als zu erwarten war“, „Ich kann nichts mehr an Informationen aufnehmen“, so nur einige begeisterte Kommentare unserer Kunden von der 35. Internationalen Dental-Schau in Köln. Die Weltleitmesse im dentalen Bereich – zahnärztliche Praxis, zahntechnisches Labor und weltweite Forschung – hatte am 12. März für fünf Tage ihre Tore geöffnet. Und den Erfolg können selbst die Veranstalter kaum glauben. Mehr als 125.000 Fachbesucher aus 149 Ländern gaben der Ausstellung das internationale Flair. Mehr als die Hälfte der Fachbesucher kam aus Deutschland, ein riesiges Potenzial an Investitionen, was hier offensichtlich schlummert. Schon lange ist die IDS neben einer Leistungsschau mit einmaligem Charakter zu einer Verkaufsmesse geworden. Beängstigende Fülle an den Ständen der Marktführer, die mit IDS-Angeboten gelockt hatten.

Weiterentwicklungen in allen Details unserer Produktpalette waren zu verzeichnen. Die CAD/CAM-Systeme in Zusammenhang mit dem 3-D-Röntgen sorgen für einen nichtgeahnten Workflow, und wenn man dem Interesse der Besucher an den Ständen der digitalen Abdrucknahme glauben darf, gehört der althergebrachte Abdruck schon bald der Vergangenheit an. Nun – bis sich diese zukunftsweisenden Technologien in breiter Masse durchsetzen werden, wird es noch Jahre dauern. Wir wünschen unseren Kunden aus Praxis und Labor dazu die nötigen Investitionsmittel, um in diesem interessanten und sich immer weiterentwickelnden Feld der digitalen Technologien den Mut als Vorreiter und Investor zu haben.

Interessant auch zu beobachten, wie unsere heimischen Kunden auf die Geräte aus China, Brasilien und anderen Produktionsländern schauten, während die zahlreichen Vertreter dieser Länder staunend vor den Hightech-Geräten unserer Produzenten den Stand der technischen Möglichkeiten zur Kenntnis nahmen.

In der Ausgabe, die jetzt vor Ihnen liegt, haben wir versucht, die Highlights der IDS aufzuspüren und redaktionell zu bearbeiten, um Ihnen einen kleinen Einblick in die Fülle des Angebots zu geben. Wir als Ihre Dentalhändler in Deutschland hoffen, hier einen interessanten Abriss der IDS zu geben. Mehr als 2.000 Aussteller haben diese Leitmesse geprägt, und wir werden noch viele Gelegenheiten haben, mit Ihnen, unseren Kunden, die Entscheidungen gemeinsam zu erarbeiten, die Ihnen und Ihren Patienten in der täglichen Praxis helfen können.

Die Politik war bei der Eröffnung durch die Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Gesundheit, Frau Ulrike Flach, vertreten, die sich bei dem obligatorischen Rundgang ein Bild von den Möglichkeiten in der zahnärztlichen Praxis und im zahntechnischen Labor machen konnte. Hoffentlich kommt auch in Berlin an oberster Stelle an, dass technischer Fortschritt und Innovationen finanziert werden müssen. In diesem Sinne, wir freuen uns mit Ihnen auf die nächste IDS vom 10. bis 14. März 2015.

Ihr

Lutz Müller
Präsident BVD



>> **AKTUELLES**

- 006 **Leistungsstarke Unterstützung für Studierende**
- 006 **Designpreis 2013 – Jetzt bewerben!**
- 008 **Gysi-Preis 2013 im Rahmen der IDS verliehen**
- 008 **KpZ: Bewerbung für Dissertationspreis 2013 ab sofort möglich**
- 010 **SHOFU-IDS-Abend**

>> **IDS NACHLESE**

- 013 **Erneut Erwartungen übertroffen** IDS 2013
- 018 **IDS-Statements der Dentalindustrie**

094 **HUMOR**

095 **BLICKPUNKT**

108 **IMPRESSUM/ INSERENTENVERZEICHNIS**

110 **FACHHANDEL**

114 **PRODENTE**

DAS BESTE

ist herausragende Bildqualität auf Fingertipp.

Hochauflösendes
Touch-Display



Neu im digitalen Röntgen: Speicherfolienscanner VistaScan Mini View

- Höchste Bildqualität
- Hochauflösendes Touch-Display
- Scan-Manager für optimalen Praxis-Workflow
- Für alle intraoralen Formate
- Sicherheit durch internen Speicher
- PC-Anbindung über WLAN/LAN
- Stand-alone Betrieb möglich

Mehr unter www.duerr.de



Animation

A LEISTUNGSSTARKE UNTERSTÜTZUNG FÜR STUDIERENDE

Zwölf Studierende der Hochschule Aschaffenburg, der Technischen Universität Darmstadt, der Universitäten Frankfurt und Mannheim und der Technischen Hochschule Mittelhessen werden seit Ende 2012 für ein Jahr durch den Hanauer Edelmetall- und Technologiekonzern Heraeus im Rahmen des Deutschlandstipendiums gefördert. Die Übergabe der Stipendien fand Anfang Februar im feierlichen Rahmen an den fünf Hochschulen unter Beteiligung von Vertretern der Universitäten und Heraeus sowie zahlreichen Besuchern statt. Die Studierenden stammen alle von den sogenannten Heraeus Schlüsselhochschulen, mit denen das Unternehmen seit Jahren in unterschiedlichster Form eng zusammenarbeitet.

So fördert Heraeus Studierende der unterschiedlichsten Studienrichtungen: Betriebswirtschaftslehre, Chemie, Erneuerbare Energien und Energiemanagement,



▲ TH Mittelhessen, von links nach rechts: Tobias Listmann (Maschinenbau), Micha Leib (Wirtschaftsingenieurwesen), Elisabeth Stoy, Personalmarketing Heraeus, Jürgen Reichert, duale Ausbildung Heraeus. (Quelle: Heraeus)

(Wirtschafts-)Informatik, Maschinenbau, Materialwissenschaften, Mathematik sowie Wirtschaftsingenieurwesen. Um den Studierenden auch Heraeus als Arbeitgeber näherzubringen, wurden die Stipendiaten in das Studenten-Bindungsprogramm Talents@Heraeus aufgenommen.

Dort erhalten sie Informationen zu Heraeus und den beruflichen Perspektiven, kommen mit Vertretern verschiedener Abteilungen zusammen und vernetzen sich untereinander. Bei der Vergabe weiterer Praktika, Abschlussarbeiten und auch Festanstellungen werden die Teilnehmer außerdem verstärkt berücksichtigt.

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) hat 2011 erstmals die Deutschlandstipendien ausgelobt, um exzellente Studienleistungen und ehrenamtliches Engagement durch finanzielle Entlastungen zu honorieren.

Stipendiaten erhalten im Monat 300 Euro, jeweils 150 Euro vom Bund und 150 Euro von privaten Förderern. Für die Einwerbung der Mittel aus privater Hand sind die Hochschulen verantwortlich, die die Stipendien nach einem individuellen Auswahlverfahren vergeben.

A DESIGNPREIS 2013 - JETZT BEWERBEN!

Ob Praxisneugründung oder Praxisumbau, Mehrgenerationen- oder Kinderpraxis, Alt-, Neu- oder Erweiterungsbau – ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sucht die Zahnarztpraxis mit Charakter und Wohlfühlgarantie: Durch ungewöhnliche Farbgebung, raffinierte Formsprache, hochwertige Materialien und ein durchdachtes Lichtkonzept.

Dabei muss es nicht immer modern-innovativ zugehen, auch mit einem interessanten Stilmix und der gelungenen Umsetzung von klassischer Eleganz können Sie überzeugen! Seit 2002 wird der etablierte Titel von der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis gemeinsam mit einer fachkundigen Jury jährlich neu vergeben. Hunderte Praxisinhaber, Architekten, Designer, Möbelhersteller und Dentaldepots aus Deutschland und Europa haben sich im Laufe der Jahre beworben.

Bewerben auch Sie sich um „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2013! Nutzen Sie die Chance, präsentieren Sie

Ihre Praxis und reichen Sie Ihre Unterlagen bis zum 1. Juli 2013 ein. Enthalten sein sollten die Eckdaten Ihrer Praxis sowie Angaben zum Architekten, zum Konzept bzw. der Praxisphilosophie, ebenso der Grundriss sowie zum Druck freigegebene Bilder Ihrer Praxis auf Fotopapier und in digitaler Form. Das Bewerbungsformular finden Sie auf der Internetseite www.designpreis.org

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an:

OEMUS MEDIA AG
Stichwort: ZWP Designpreis 2013
 Holbeinstr. 29
 04229 Leipzig
 Tel.: 0341 48474-120
 E-Mail: zwp-redaktion@oemus-media.de
www.designpreis.org



◀ QR-Code: Designpreis Internetseite.

Oral-B®

powered
by **BRAUN**

**KEINE
REINIGT BESSER.
KEIN WUNDER, ORAL-B IST
DIE NR. 1.
MARKE WELTWEIT BEI
ZAHNARZTEMPFEHLUNGEN.**

Vielen Dank für Ihr Vertrauen:
Auch in Deutschland sind wir Ihre Nummer 1 –
in Verwendung und Empfehlung.



Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe

Oral-B®

A GYSI-PREIS 2013 IM RAHMEN DER IDS VERLIEHEN

Die Siegerinnen und Sieger des 14. Gysi-Preises 2013, des renommierten Nachwuchswettbewerbs des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), stehen fest. Auch in diesem Jahr war es für die Experten in der Jury eine Herausforderung, aus der Menge der eingereichten Arbeiten die fachlich besten auszuwählen. Eine unabhängige sechsköpfige Jury bewertete anonym die eingereichten Arbeiten der Teilnehmer aus den drei Gruppen des 2., 3. und 4. Ausbildungsjahres.

Im 2. Ausbildungsjahr gingen die begehrten Gold-, Silber- und Bronze-Medailen in diesem Jahr an Rudolf Reil (jun.) aus der Zahntechnik Reil GmbH in Nabburg für die Siegerarbeit. Magdalena Ammer aus der dent esthetica Zahntechnik Hacker in Garmisch-Partenkirchen erhielt die Auszeichnung für die zweitbeste Arbeit. Den dritten Platz belegte Lena Stallbaum aus der Dentalstudio Sankt Augustin GmbH in Sankt Augustin.

Auf Platz 1 im 3. Ausbildungsjahr kam Marco Mersmann aus der Dentallabor Bornemann GmbH in Laer. Roman Wolf aus der Zahntechnik Reil GmbH in Nabburg belegte den 2. Platz. Die Auszeichnung für den 3. Platz erhielt Phil Beck aus der Preidl Dental Technik GmbH in Heilbronn.

Die Goldmedaille im 4. Ausbildungsjahr ging an Ferdi Kollcaku aus dem Labor Dentale Technik Ronald Lange in Bous. Silber gewann Karina Brandner aus der Ballhorn Zahntechnik GmbH in Erlangen. Mit Bronze wurde Susan Gawliczek aus der AVANTGARDE Dentaltechnik GmbH in Leipzig ausgezeichnet.

„Der Nachwuchs im Zahntechniker-Handwerk ist das wertvollste Kapital für die Zukunft unseres Berufes. Aus Sicht des VDZI ist es äußerst positiv, dass wir Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet hatten. Fort- und Weiterbildung beginnen schon mit der Ausbildung und sind stetiger Bestandteil des beruf-



lichen Lebens. Der Gysi-Preis-Wettbewerb bietet den Auszubildenden im Zahntechniker-Handwerk die einmalige Chance, sich während der Ausbildung zu profilieren und erhöhten Leistungswillen zu demonstrieren“, hob Klaus Bartsch, im VDZI-Vorstand für Ausbildungsfragen zuständig, die Bedeutung des Gysi-Preises hervor.

A KPZ: BEWERBUNG FÜR DISSERTATIONSPREIS 2013 AB SOFORT MÖGLICH



▲ Die Gewinner des Dissertationspreises 2012: Dr. Oliver Schäfer und Dr. Ulrike Rühmann.

Es ist wieder soweit: Der mit 2.000 Euro dotierte Dissertationspreis des Kuratoriums perfekter Zahnersatz (KpZ) startet in eine neue Runde. Ab sofort können junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner ihre Dissertationsarbeiten bei der Pressestelle des KpZ einreichen. Prämiert wird die beste Arbeit aus den Themenbereichen zahnärztliche Prothetik oder Werkstoffkunde mit Fokus auf Zahntechnik.

Folgende Voraussetzungen gelten für die Teilnahme: Die Bewerber sind Absolventen der Zahnmedizin und haben ihr Pro-

ceduresverfahren im Jahr 2012 erfolgreich abgeschlossen (Datum der mündlichen Prüfung ist anzugeben). Aus jeder Abteilung einer Klinik oder eines Zentrums kann nur eine Dissertationsarbeit eingereicht werden. Bis zur Einsendefrist am 31. Mai 2013 müssen vier gedruckte Exemplare der Arbeit und eine elektronische Version (als PDF auf CD) bei der Pressestelle des Kuratoriums in Marburg vorliegen. Falls Bewerber bei ihrer Universität keine gedruckten Exemplare vorlegen müssen, reichen sie vier anerkannte Belegexemplare und eine elektronische Version ein.

„Der Dissertationspreis wird bereits seit dem Jahr 1992 vergeben. Es ist für uns immer wieder beeindruckend zu sehen, wie engagiert sich der zahnmedizinische Nachwuchs den Themen rund um die Zahntechnik widmet. Wir sind gespannt auf die Arbeiten in diesem Jahr“, berichtet Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer, Leiter des Wissenschaftlichen Beirates des Kuratoriums.



Die eingereichten Dissertationen werden von der Jury, die sich aus Mitgliedern des wissenschaftlichen Beirates zusammensetzt, bewertet. Der Gewinner erhält die Benachrichtigung auf schriftlichem Weg. Die Jury behält sich vor, den Preis unter mehreren Bewerbern aufzuteilen und hat zudem auch das Recht, auf die Vergabe des Preises zu verzichten. Einsprüche gegen die Entscheidung der Jury sind ausgeschlossen.

Bei der Verleihung, die im Rahmen des KpZ-Infotags im Herbst 2013 stattfindet, präsentiert die Preisträgerin oder der Preisträger die Ergebnisse der Arbeit in einem kurzen Vortrag. „Das ist eine sehr schöne Gelegenheit, sich positiv ins Gespräch zu bringen und berufliche Kontakte zu knüpfen, denn am Infotag nehmen auch Vertreter von Fachpresse und Universitäten teil“, betont Dr. Karin Uphoff, Leiterin der Marburger Pressestelle des Kuratoriums, die besondere Bedeutung der Auszeichnung.



Airscaler S970

Perio-Control

Schonende Zahnersatzpflege

Die **Perio-Control** Spitzen wurden speziell für die Erhaltung von Prothesen und Implantaten entwickelt. Die Kunststoffspitzen reinigen Implantate und Restaurationen effektiv und schonend. Dabei bieten sie hervorragenden Zugang zum Zahnfleischsaum und verwinkelten Bereichen, die mit konventionellen Instrumenten nur schwer erreichbar sind. Die ausgeklügelte Abwinkelung der Spitzen eignet sich ideal, um gekrümmte Zahnoberflächen zu behandeln – somit sind die **Perio-Control** Spitzen ein Garant für wirksame und stressfreie Behandlungen.

Perio-Control Aufsätze sind erhältlich für Ultraschall-Scaler der Varios-Serie, das Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg sowie NSK Airscaler.



Varios 970



V-P26L

V-P26R

V-P12

V-P11L

V-P11R

Perio-Control



V-P26R/V-P26L Spitzen

Diese Spitzen eignen sich hervorragend, um distale Oberflächen von Molaren und verwinkelte Bereiche zu behandeln, da der Endpunkt der Spitze sehr stark auf die natürliche Zahnform eingeht.



V-P12 Spitze

Diese Spitze bietet ein besonders breites Anwendungsfeld inklusive der Implantaterhaltung oder der Pflege von Prothesen.



Für meine
Beißer
 nur das Beste



Perio Green® zerstört auf Grundlage der photodynamischen Therapie (PDT) effektiv Bakterien im Biofilm, in parodontalen Taschen und auf Implantaten.

Mehr Informationen unter: www.periogreen.com

A

SHOFU-IDS-ABEND


▲ Links außen: Noriyuki Negoro (Präsident SHOFU Inc. Japan); rechts außen: Akira Kawashima (Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH).



Live-Musik, kulinarische Köstlichkeiten und gute Gespräche in festlicher Atmosphäre – am IDS-Donnerstag lud SHOFU traditionell zur Abendveranstaltung in den Rheinsaal des Kölner Hyatt Hotels ein.

Rund 220 geladene Gäste folgten der Einladung, darunter internationale Vertriebspartner sowie die Geschäftsführer aller SHOFU-Niederlassungen. Eröffnet wurde der Abend durch Akira Kawashima (Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH), der sich bei den Gästen für ihr Kommen bedankte und einen kurzen Abriss über den Fokus der diesjährigen IDS sowie die weitere Produktausrichtung darlegte. Anschließend betrat Noriyuki Negoro (Präsident SHOFU Inc. Japan) das Podium und berichtete u. a. über die neue Designausrichtung, bei welcher es dem Unternehmen um etwas mehr Frische und Modernität gehe. Zudem informierte Negoro darüber, dass die zukünftige Gesamtausrichtung mehr im zahnärztlichen Bereich liegen werde.

Ein kulinarisches Büfett mit internationalen Speisen sowie die musikalische Umrahmung durch die Jazz Elements und Marcus Schinkel am Klavier sorgten für eine rundum gelungene Abendveranstaltung, die in ihrem Gesamtbild dynamisch auf die noch verbleibenden Messetage einstimmte.

Auch Wolfgang van Hall (ehemaliger Geschäftsführer der SHOFU GmbH) und Gattin Gerlinde ließen es sich nicht nehmen, diesem Abend als Ehrengäste beizuwohnen und verbrachten im feierlichen Flair des Rheinsaals schöne Stunden inmitten ehemaliger Kollegen, Geschäftspartner und Freunde.



Ab jetzt geht alles: Selbstätzend und Etch & Rinse

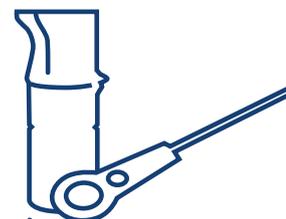
*Qualität,
die begeistert.*

Vielseitigkeit, die begeistert. Scotchbond™ Universal Adhäsiv.

Etch & Rinse, selektive Schmelzätzung oder selbstätzend: Ganz gleich, welche Technik Sie bevorzugen – als Adhäsiv brauchen Sie nur noch Scotchbond Universal. Es kommt mit einer einzigen, einfachen Anwendungstechnik für direkte und indirekte Indikationen aus und haftet ohne zusätzlichen Primer an allen Oberflächen: Schmelz, Dentin, direkten und indirekten Restaurationsmaterialien.

3M ESPE. Qualität, die begeistert.

www.3MESPE.de/Scotchbond



**Scotchbond™
Universal**
Adhäsiv

3M ESPE

Flexibilität

in Form und Service

8% Rabatt auf die Möbellinie „Voluma round & straight“
(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Aktion im Mai



Design&Funktion

- seitlich gekantete oder runde (Facetten) Blendenform
- umlaufende Dichtung an allen Blenden
- Ovalgriffe
- Vollauszüge für optimale Platzausnutzung
- Dämpfungssystem an allen Schubladen für ein lautloses Schließen und somit mehr Ruhe und Konzentration
- erhältlich mit: HPL (Schichtstoff)
HiMacs (Mineralwerkstoff)
Sile Stone (Quarzwerkstoff)
Glas Arbeitsplatten

Scan mich



Telefonisch erreichen Sie uns unter:
03 69 23/8 39 70

IDS 2013

Erneut Erwartungen übertroufen

Am 16. März endete nach fünf erfolgreichen Messetagen die 35. Internationale Dental-Schau (IDS) mit einer durchweg positiven Resonanz auf Besucher- und Händlerseite. Erneut konnte sich die Dentalwelt über aktuelle Innovationen und Trends im Bereich Zahnmedizin und Zahntechnik informieren. Dabei blieb die weltweit führende Dentalmesse auch 2013 ihrem Erfolgskurs der letzten Jahre treu.

Denise Keil/Leipzig, Koelnmesse

ANZEIGE

■ **Mit einem Rekordergebnis** endete die 35. Auflage der Internationale Dental-Schau in Köln. 125.000 Fachbesucher aus 149 Ländern besuchten die weltweit führende Dentalmesse, was einem Plus von 6 Prozent im Vergleich zur Vorveranstaltung entspricht. Bestmarken wurden auch bei Ausstellern und belegter Fläche erzielt. 2.058 Unternehmen (+ 5,3 Prozent) aus 56 Ländern präsentierten auf 150.000 Quadratmetern (+ 3,4 Prozent) eine Vielzahl an Innovationen, Produkten und Services. Mit einem Auslandsanteil von 68 Prozent auf Ausstellerseite und 48 Prozent auf Besucherseite konnte auch die Internationalität der Veranstaltung noch einmal ausgebaut werden. „Die weltweite Anziehungskraft der IDS verstärkt sich von Veranstaltung zu Veranstaltung eindrucksvoll“, bilanzierte Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI). „Insbesondere aufgrund der hohen Internationalität und der ausgeprägten Entscheidungskompetenz der Fachbesucher rechnen wir mit positiven Auswirkungen auf das weitere Geschäftsjahr und einer nachhaltigen Entwicklung auf dem nationalen und den internationalen Gesundheitsmärkten.“ Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin der Koelnmesse GmbH, ergänzte: „Die IDS ist ihrem Anspruch als Weltleitmesse absolut gerecht geworden und hat perfekte Rahmenbedingungen für Information, Kommunikation und weltweiten



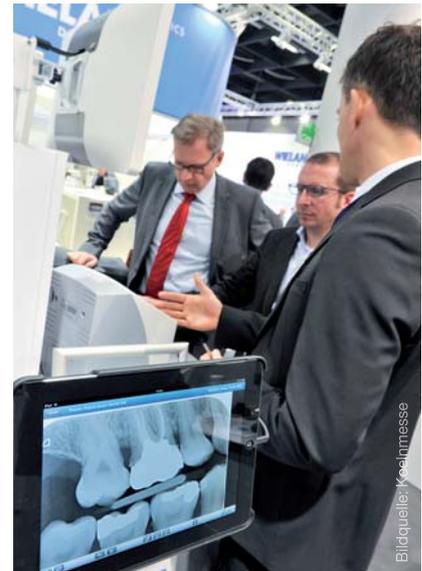
PureMotion™

Das komplette Amalgam-Separations-System auf Sedimentationsbasis

- ▷ wartungs- und störungsfrei
- ▷ äußerst geringer Energieverbrauch
- ▷ integrierter Entsorgungsservice
- ▷ für jede Praxisgröße das passende Produkt

Powered by medentex Dental Innovations

www.pure-motion.com · info@pure-motion.com



Handel geboten. Die Aussteller waren begeistert von den zahlreichen exzellenten Geschäftskontakten, die Besucher von der umfassenden Angebotsbreite und -tiefe sowie der Vielzahl an Innovationen.“

Eröffnet wurde die IDS 2013 von der Parlamentarischen Staatssekretärin im Bundesministerium für Gesundheit

Ulrike Flach (Foto oben Mitte). In ihrer Eröffnungsrede betonte Frau Flach, dass „Sicherheit und Qualität von Medizinprodukten höchste Priorität haben“. Ferner verwies die Staatssekretärin auf die guten Rahmenbedingungen für Innovationen in der Gesundheitswirtschaft. So würden medizinische Innovationen im

Vergleich zu vielen anderen Ländern in Deutschland besonders schnell Teil des medizinischen Alltags und seien damit für alle zugänglich, die sie benötigen. Wichtig sei dabei die Balance zwischen dem offenen Zugang zu Innovationen und einer dauerhaften Finanzierbarkeit des Systems.

ANZEIGE

KKD® Instrumente für die Implantologie

KKD® mf/ RB-LINE 1 Mundspiegel
Zur Untersuchung der Gingiva, des Mundbodens, etc.

KKD® mf/ RB-LINE TiZi 2 P-UNC 15
Titanansatz mit Zirkonitridbeschichtung

KKD® mf/ RB-LINE TiZi 3 Titan-Implantatkürette
Universalinstrument mit zirkonitridbeschichteten Arbeitsspitzen aus Titan

KKD® mf/ RB-LINE 4 Medikamentenspatel
zur verbesserten Applikation von antimikrobiellen Wirkstoffen im periimplantären Sulkus

HK RB-LINE 5 Titan-Reinigungsbürste

KENTZLER KASCHNER DENTAL
KENTZLER-KASCHNER DENTAL GmbH - Geschäftsbereich KKD® - Mühlgraben 36 - 73479 Ellwangen/Jagst
Telefon: +49 - 7961 - 90 73-0 Fax: +49 - 7961 - 9073-66 info@kkd-topdent.de www@kkd-topdent.de

Hervorragender Messeverlauf begeisterte Aussteller

Vom ersten Tag an prägten sehr gut besuchte Hallen und ein extrem großer Andrang an den Ständen das Bild der diesjährigen IDS. Michael Brielmann, Vertriebs- und Marketingleiter der VITA Zahnfabrik, sprach von einem „Riesenerfolg“ und „mehreren tausend Besuchern am Stand“. Jeffrey Slovin, CEO von Sirona Dental Systems, freute sich „über den großen internationalen Besucherandrang und über den wie immer großen Zuspruch unserer deutschen Zahnärzte und Zahntechniker“. Norbert Wild, Geschäftsführer von Ivoclar Vivadent Deutschland, konstatierte: „Der Anteil internationaler Besucher hat gegenüber 2011 erneut zugenommen.“ Auch Henner Witte, Geschäftsführer der KaVo Dental GmbH, zeigte sich erfreut über die Zunahme des internationalen Publikums, „insbesondere aus den Wachstumsregionen wie China, Russland und Brasilien“. Starke Besucherzuwächse wurden vor allem aus Russland, Japan, der Ukraine, Brasilien, China und der Türkei verzeichnet. Auch die Besucherqualität wurde immer wieder hervorgehoben. Frank Rosenbaum, Geschäftsführer von

Bildquelle: Koelnmesse



Perio-Mate BioFilm Eraser



Auf Basis jahrzehntelanger Erfahrungen in der Strömungslehre, die in der Turbinenentwicklung gewonnen wurden, konnte NSK eine sichere und höchst effiziente Spraydruckmethode entwickeln, welche die schnelle und präzise Entfernung von Biofilm im subgingivalen Bereich ermöglicht. Die Kombination aus der schlanken Perio-Mate Düse mit einer dünnen, flexiblen Plastikspitze macht die subgingivale Behandlung nicht nur sicherer, sondern bietet dazu auch eine außerordentliche Sicht und überragendes Handling. Denn die Form der Düsen Spitze ist äußerst anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die Zahnfleischtaschen sowie komfortable Behandlungen.

Perio-Mate ist lieferbar ab Anfang Juni 2013 und erhältlich zum Anschluss an alle gängigen Turbinenkupplungen.



Das flexible Design der Plastikspitze bietet guten Zugang und ist höchst schonend für das Weichgewebe.



Die schlanke Düse erleichtert die Anwendung in den Engstellen der Mundhöhle.



Perio-Mate Powder

Pulver für die subgingivale Anwendung in Verbindung mit Pulverstrahlgeräten.



Powerful Partners®



GC Germany, freute sich über „viele Entscheider“. Dies wird durch die Ergebnisse einer neutralen Besucherbefragung bestätigt: Demnach sind 83 Prozent der befragten Besucher an Beschaffungsentscheidungen ihrer Unternehmen beteiligt. Das sorgte für gute Geschäfte. So berichtete Jürgen-Richard Fleer, General Manager der J. Morita Europe GmbH, von „erfreulich vielen Aufträgen, die platziert werden konnten“. Auch Johannes Draxler, Geschäftsführer der DeguDent GmbH, zeigte sich mit dem „wirtschaftlichen Ergebnis sehr zufrieden“.

Rundum zufriedene Besucher

Auch die Besucher zeigten sich äußerst zufrieden mit der Veranstaltung. Die Besucherbefragung ergab, dass 74 Prozent der Befragten mit der IDS (sehr) zufrieden waren. Das umfassende Produktspektrum und zahlreiche Pro-

duktneuheiten sorgten dafür, dass 79 Prozent das Ausstellungsangebot mit (sehr) gut bewerteten. Mit der Erreichung ihrer Messeziele zeigten sich 74 Prozent (sehr) zufrieden. Insgesamt würden 95 Prozent der befragten Besucher Geschäftspartnern den Besuch der IDS empfehlen.

Starkes Interesse an Innovationen

Besonders groß war das Interesse des Fachhandels und der Anwender an innovativen Produkten und Technologien. Dabei sieht man es schon fast als Selbstverständlichkeit an, dass die bestehenden CAD/CAM-Systeme mit erweiterten Funktionen, rationellerem „digitalen Workflow“ und Software-Updates aufwarten. So manchen beeindruckte aber dann doch die Vielzahl an neuen Werkstoffen für die computergesteuerte Verarbeitung. Neben diesem „Dauerbrenner CAD/CAM“ fanden sich in verschiedenen Fachdiszi-

plinen Fortschritte im Detail – in der Prophylaxe ebenso wie beispielsweise in der Zahnerhaltung oder der Implantologie.

Positives Resümee vonseiten der BZÄK und des VDZI

„Die IDS ist das Spitzenereignis für den Dentalmarkt. Auch 2013 zog sie wieder das internationale Interesse auf sich“, so das Fazit von Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK). „Die demografische Entwicklung wird zeitgemäße Versorgungsstrukturen erforderlich machen und auf technischen Fortschritt und innovative Therapien angewiesen sein. Die Branche hat ihre Kompetenz dafür eindrucksvoll innerhalb dieser Messewoche demonstriert. Aber nicht allein die Dentalbranche ist beim Brainstorming für eine (zahn-)gesunde Zukunft gefordert, sondern auch die Politik. Deutschland ist technisch und wissenschaftlich





Bildquelle: KOSMOS

auf einem hervorragenden internationalen Niveau, wie die aktuelle IDS demonstrierte. Sparverordnungen erschweren allerdings den Innovationen den Weg in die Praxis.“ Uwe Breuer, Präsident des Verbandes der Deutschen Zahntechniker-Innungen (VDZI), resümierte zum Ende der IDS 2013: „Die IDS hat sich als Treffen der Spezialisten aus dem zahntechnischen Labor und der Zahnarztpraxis bewährt. Auf der Weltleitmesse konnten sich beide erneut ein umfassendes Bild von den Weiter- und Neuentwicklungen der Dentalindustrie machen und diese gemeinsam bewerten. Aus Sicht des VDZI zeigt sich immer deutlicher, dass Zahn-technikermeister und Zahnärzte zukünftig mit ihrem Fachwissen als Experten im Team noch enger zusammenarbeiten müssen. Mit der Vorstellung des Programms zum DGOI-Jahreskongress im September haben die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI) und der VDZI auf der IDS ein klares Signal für diese Zusammenarbeit gegeben.“

Die 36. Ausgabe der Internationalen Dental-Schau findet vom 10. bis 14. März 2015 statt. ◀◀



Bildquelle: KOSMOS

KENNZIFFER 0171 ▶

Unsichtbare
Technologie.
Sichtbar einfach
in der Anwendung.



CS 8100



Rundum einfach: Das neue kompakte CS 8100 Panoramasytem

- Mühelos zu erstklassigen digitalen Panorama-Aufnahmen
- Herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Patientenfreundlich, ultra-kompakt und elegant
- Sofort sichtbare Bilder – einfach zu installieren, zu erlernen und anzuwenden



UVP: **20.999 €** zzgl. MwSt.
Tel.: 00800-4567 7654 oder
www.carestreamdental.de
europedental@carestream.com



„Der Dentalhandel – ein bedeutender Partner im Wandel unserer Branche“

Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des VDDI-Vorstandes

■ Die Internationale Dental-Schau (IDS) hat in diesem Jahr ihr kontinuierliches Wachstum fortgesetzt – mit einem kleinen Extra-Plus obendrauf. 125.000 Fachbesucher aus 149 Ländern entsprechen 6 Prozent mehr als bei der IDS vor zwei Jahren. Auch die Zahl der Aussteller hat um 5,3 Prozent auf 2.058 Unternehmen zugelegt. Mit diesen Zuwachsraten liegen wir im Vergleich mit anderen Branchen, aber auch innerhalb der Medizintechnik in der Spitzengruppe.

Auch konnte die IDS ihren Charakter als internationale Leitmesse nochmals stärken: Fast die Hälfte der Besucher und gut zwei Drittel der ausstellenden Unternehmen kamen aus dem Ausland. Die weltweite Anziehungskraft der Messe wächst eindrucksvoll.

Insbesondere aufgrund der hohen Internationalität und der ausgeprägten Entscheidungskompetenz der Fachbesucher rechnen wir mit positiven Auswirkungen auf das weitere Geschäftsjahr und einer nachhaltigen Entwicklung auf dem nationalen und den internationalen Gesundheitsmärkten.

Die Basis für diese Erfolge stellt das hohe fachliche Niveau dar. Nach meinem Eindruck stehen für die Messebesucher nach wie vor digitale Technologien und CAD/CAM-Fertigung im Mittelpunkt des Interesses. Denn sie haben den Alltag des zahnärztlichen und, tendenziell sogar noch stärker, des zahntechnischen Teams nachhaltig verändert – insbesondere über die vergangenen zehn Jahre. In einem rasanten Wandel schätzen es alle Marktteilnehmer, mit der IDS alle zwei Jahre einen festen Orientierungspunkt zu haben.

Allein Fertigungsoptionen für Zahnersatz haben sich seit dem Jahrtausendwechsel vervielfacht: direkt in der Praxis herstellen („chairside“) oder im eigenen Labor („labside“) oder in einem Kooperationslabor bzw. Fertigungszentrum oder bei einem industriellen Netzwerkservice („outsourcing“). Die Entscheidung fällt je nach dem individuellen Fall. Schon bei der Erfassung der klinischen Situation im Mund kommen immer häufiger digitale Technologien in Form von Oralscannern als Alternative zur klassischen analogen Abformung zum Zuge.

In der Entwicklungshistorie der verwendeten digitalen Verfahren finden sich zunächst geschlossene Systeme. Unternehmen X bot für seinen Werkstoff W eine Bearbeitungsmaschine M und eine Software S. Wenn die IDS 2013 für



mich einen wesentlichen Trend aufgezeigt hat, so diesen: Geschlossene Systeme wachsen zusammen. Der Werkstoff W lässt sich jetzt auch mit der Maschine M1 eines Wettbewerbers bearbeiten, und diese wiederum über die Fremd-Software S2 steuern. Dies eröffnet enorme Optimierungspotenziale – sowohl klinisch als auch wirtschaftlich.

Diese Potenziale muss man als Zahnarzt oder Zahntechniker allerdings auch auszuschöpfen wissen. An dieser Stelle nimmt der qualifizierte Fachhandel eine wichtige Vermittlerrolle ein. Denn er ist, wenn ich das einmal etwas salopp formulieren darf, „sehr nah an der Praxis bzw. am Labor dran“. Er kennt die fachlichen und technischen Schwerpunkte sowie die einzelnen Teams. Damit ist der Dentalhandel der Ansprechpartner Nr.1, wenn es darum geht, die richtige digitale Nutzlast für den Aufbruch oder die Weiterreise in die Dental-Welten der Zukunft zusammenzustellen. – Dies gilt analog auch für andere Disziplinen innerhalb der Zahnheilkunde, ob es sich um die Endodontie, die Kieferorthopädie, die Laserzahnheilkunde handelt; diese Aufzählung ließe sich noch lange fortsetzen.

Die IDS bot für ihre Besucher eine optimale Informationsgrundlage. Nach meinen Informationen dürften 85 Prozent von ihnen im Anschluss an die Messe unmittelbar an Investitionsentscheidungen beteiligt sein. Wie diese im Einzelnen ausfallen, darauf bin ich selbst gespannt – und freue mich jetzt schon auf die kommende Internationale Dental-Schau vom 10. bis zum 14. März 2015.

Auf Wiedersehen in zwei Jahren in Köln! <<

IPS[®]
e.max[®]

DIE KLINISCH BEWÄHRTE CAD/CAM-LÖSUNG FÜR ALLE ANSPRÜCHE



IPS e.max CAD

DIE FÜHRENDE LITHIUM-DISILIKAT-CAD/CAM-KERAMIK

- Monolithische Einzelzahnversorgungen und **NEU** auch dreigliedrige Brücken
- **NEU**: Effizient hergestellte Hybrid-Abutments und Hybrid-Abutment-Kronen
- Hochfeste Verblendstrukturen, **NEU** auch für weitspannige Brücken (CAD-on)
- Fertigung inhouse oder über „Authorized Milling Partner“
- Klinisch geprüfte Befestigung mit Multilink[®] Automix

all ceramic
all you need

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

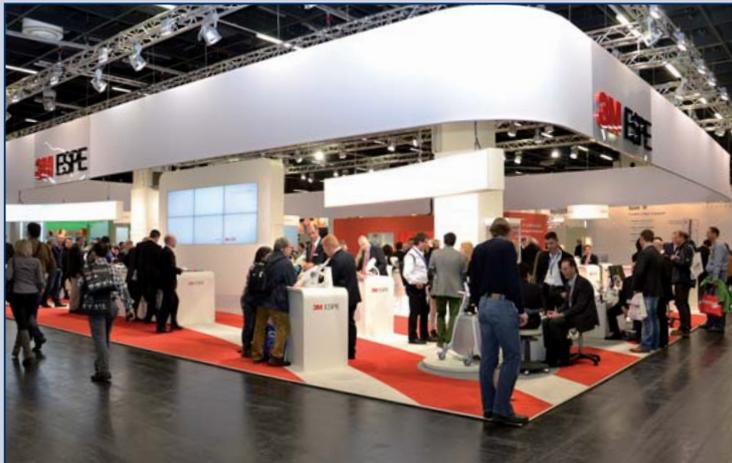
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen, Jagst | Deutschland | Tel. +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax +49 (0) 79 61 / 63 26

ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation



„Ein Fest für die Sinne“

Bernd Betzold, Marketing Communications & Eventmanagement Germany



■ **„Innovationen, die begeistern!“**, so lautete das Motto von 3M ESPE auf der diesjährigen IDS, bei der das Thema Abformung ganz besonders im Fokus stand. Um für Begeisterung zu sorgen, wurden am Messestand gleich alle Sinne der Besucher angesprochen. Mittels modernster Touchscreen-Technologie konnten sich diese auf spielerische Art und Weise einen kompakten Überblick über alle Innovationen verschaffen. Zudem erhielt das Fachpublikum an zahlreichen Stationen die Gelegenheit, den eigenen Geruchs-, Geschmacks- und Tastsinn einzusetzen, um die oftmals einzigartigen Eigenschaften der neuen Materialien und Geräte zu testen. Anschauliche Hands-on-Demonstrationen mit Neuprodukten rundeten das Gesamtbild ab.

Erleben konnte das Fachpublikum z.B. Imprint 4 Vinyl Polysiloxan Abformmaterial, das auf der Weltleitmesse der Dentalbranche seine Premiere feierte. Dieses ist in frischen, kontrastreichen Farben erhältlich, die sich je nach Abbindezeit und Viskosität unterscheiden und sofort die Aufmerksamkeit der Besucher auf sich zogen. Besondere Begeisterung löste die aktive Selbsterwärmung aus: Diese von 3M ESPE exklusiv für Imprint 4 entwickelte Eigenschaft führt zu der kürzesten Mundverweildauer aller verfügbarer A-Silikon-Abformmaterialien, während die Verarbeitungszeit ausreichend lang bleibt. Der Effekt ist selbst in der Hand deutlich spürbar. Einzigartig ist auch die Super-Hydrophilie von Imprint 4, die bereits im nicht abgebundenen Zustand einsetzt und so zu einer exakten Detailwiedergabe führt. Überzeugen konnten sich die Besucher außerdem von dem angenehmen Pfefferminzgeschmack des Materials.

Vor Ort wurde zudem unter Beweis gestellt, dass 3M ESPE auch im Bereich der digitalen Abformung Weiterentwicklungen kontinuierlich vorantreibt: Im Mittelpunkt stand der 3M True Definition Scanner mit seinem schlanken, ergonomisch geformten Handstück. Dieser ist in den USA bereits erhältlich und wird sequenziell auch in anderen Ländern wie Deutschland eingeführt. Weitere Informationen dazu wird es voraussichtlich Mitte 2013 geben.

Mit besonderem Erlebnischarakter präsentiert wurden innovative Befestigungsmaterialien, wie z. B. RelyX Ultimate Adhäsives Befestigungscomposite und Scotchbond Universal Adhäsiv, mit denen sich in Kombi-

nation besonders anspruchsvolle Fälle zuverlässig meistern lassen. Grund zur Freude hatten die Zahnärzte, welche die Teilnahme an einer Fortbildungsveranstaltung mit dem Titel Style Italiano gewannen: Die Eintrittskarten wurden anlässlich des 10-jährigen Jubiläums von Filtek Supreme verlost.

Die IDS 2013 bot wieder einmal eine ausgezeichnete Gelegenheit, sich mit Anwendern aus unterschiedlichsten Ländern auszutauschen. Aufgrund der insgesamt hohen Besucherzahlen und des großen Interesses an neuen Produkten und Technologien blicken wir der Zukunft optimistisch entgegen. Wir freuen uns darauf, weiterhin eine Vielzahl innovativer Produkte zu entwickeln, die die Anwender optimal in ihrem Arbeitsalltag unterstützen. Dass uns dies in den letzten Jahren gelungen ist, zeigt u. a. die Auszeichnung als innovativstes Unternehmen der Dentalbranche, die 3M ESPE 2012 zum achten Mal in Folge durch die Anaheim Group verliehen wurde. <<



Acteon Germany GmbH

„Die IDS wird als weltweite Leitmesse für Innovationen gesehen“

Timo Hand, Prokurist und Verkaufsleiter Acteon Germany GmbH



■ Die Acteon Group präsentierte zur IDS 2013 in fast allen Divisionen neue, innovative Produkte. Im Bereich Prophylaxe haben wir unsere neue PURE NEWTRON P5-Linie erstmalig mit einer Bluetooth-Schnittstelle ausgestattet. Mithilfe von Apps können so Leistungsparameter der einzelnen Instrumente und Indikationen über Smartphone oder Tablets voreingestellt werden. Ein zweites Alleinstellungsmerkmal ist die patentierte B-LED-Technologie, die mithilfe einer fluoreszierenden Flüssigkeit Plaque und Zahnstein neongelb färbt. Durch die optimierte Sichtbarkeit können diese so bis zu 20 Prozent schneller entfernt werden.

Daneben erfuhr auch das formschöne Kleinbildröntgengerät X-Mind unity höchste Aufmerksamkeit. Damit präsentierte die Acteon Group eine einzigartige Symbiose aus modernem Intraoralröntgengerät und dem digitalen Sensor Sopix Inside im Zusammenspiel mit dem patentierten ACE-System. Hierbei wird die Strahlungsexposition bei ausreichender Belichtung des intraoralen Sensors automatisch gestoppt. Außerdem verfügt das Gerät über eine USB-Schnittstelle, sodass alle relevanten Expositionsparameter automatisch archiviert werden können.

Weitere Neuprodukte waren das neue Elektrochirurgiegerät Servotome mit optimierter Schneideleistung und das Endocenter, eine neue Kombination aus reziprokem Mikromotor und universellem Ultraschall, speziell für die Endodontologie.

Der leistungsstarke und gleichzeitig sehr günstige Chirurgiemotor I-Surge+ rundet das Neugeräteprogramm ab.

Wir sind insgesamt mit der Resonanz der Besucher sehr zufrieden. Es hat sich wieder einmal gezeigt, dass die IDS als weltweite Leitmesse für dentale Innovationen gesehen



wird. Eine außergewöhnlich hohe Nachfrage hatten wir bei unseren Hightech-Ultraschallgeneratoren und im Bereich DVT mit einer klaren Vertiefung der dentalen „Megatrends“ CAD/CAM und IMAGING. Wir freuen uns, dass die Trends der IDS deckungsgleich mit unseren aktuellen Neuprodukten stehen. Wir erwarten auf den meisten Märkten Europas Stagnation beziehungsweise maximal marginales Wachstum, getrieben durch CAD/CAM und IMAGING. Ausreißer können hier sicherlich nur einige Länder Nordeuropas und Deutschland sein, die letztendlich das Risiko von Umsatzverlusten in Südeuropa kompensieren.

Wesentlich positiver sehen wir in die BRIC-Länder und Nordamerika, wo es klare Indikatoren für ein weiteres Wachstum gibt.

Speziell in Deutschland rechnen wir bedingt durch die Abrundung unserer Produktportfolios mit den Neuprodukten der IDS und innovativen Dienstleistungskonzepten mit einem leicht ein- bis zweistelligen Wachstum.

Natürlich möchten wir unsere bestehenden Kunden mit Test- und Rückkaufangeboten überzeugen sowie gleichzeitig unsere Zahl an Neukunden durch attraktive Angebote erhöhen. Gerade in den Bereichen Prophylaxe und Chirurgie werden wir massiv in die Werbung gehen und entsprechende Angebote formulieren. <<





„Unsere Spezialisierung spiegelt sich in hoher Besucherfrequenz“

Alfred Hogeback, Geschäftsführer

■ Die neuen RKI-Richtlinien 2012 zur Aufbereitung weckten großes Interesse für unsere neuen Produkte. So wurde das neue BIB forte eco als erstes QAV-freies Instrumentendesinfektionsprodukt für alle Instrumente vorgestellt. Das bereits VAH-gelistete Hochleistungsdesinfektionsmittel ist nicht nur um 50 Prozent ergiebiger als zuvor, es konnte sogar die unübertroffene Materialverträglichkeit des bisherigen BIB forte noch weiter optimiert und gesteigert werden.

Großes Interesse fanden die Produkte zur Instrumenten-„Vorbehandlung“ und -„Vorreinigung“ IC-100 und AlproZyme. Beide Produkte sind ideal zum Lösen von Protein, Geweberückständen und Biofilm von Oberflächen von Medizinprodukten, wie Instrumente, rotierendes Präzisionsinstrumentarium und Endoskope etc.

Gleichzeitig erfüllen IC-100 und AlproZyme die Anforderungen der KRINKO, des RKI und des BfArM zur wirkungsvollen und schonenden Reinigung vor der Desinfektion/Sterilisation.

Beide Produkte optimieren und verbessern signifikant die manuelle wie maschinelle Aufbereitung, da der gefürchtete Oberflächenangriff (Korrosion), verursacht durch im Blut vorhandene Mineralien, verhindert wird. Beide Produkte sind natürlich völlig aldehydfrei, und IC-100 enthält ebenfalls keinen Alkohol, um Proteinfixierungen zu verhindern.

Zur Aufbereitung der Übertragungsinstrumente mit WL-clean/WL-cid ist IC-100 ebenfalls die ideale Ergänzung, um äußerlich anhaftende Rückstände leicht und ohne Proteinfixierung zu entfernen. Als gebrauchsfertige Tuchvariante stehen alternativ die bewährten, mit IC-100 getränkten CleanWipes zur Verfügung.

Auch die Weiterentwicklung der ALPRO-Produkte für die Betriebswasserentkeimung und Biofilmentfernung, von wasserführenden zahnärztlichen Behandlungsplätzen, mit Biofilm Remover (BRS), Alpron und Bilpron erfreuten sich

großen Interesses, vor allem vonseiten der Handels- und Industriepartner.

Die neuen Produkte und auch die Weiterentwicklungen der bestehenden Produkte waren für Zahnärzte und Handel ein echter Messemagnet. Unsere Nischenprodukte wurden vom Fachhandel, der Zahnärzteschaft und den Hygienikern wieder einmal gelobt und anerkannt. Dieses galt ebenso für die Standpositionierung wie auch für den neuen Messestand und die Produktpräsentation.

Trotz der schlechten Wetterverhältnisse am ersten Tag und der sich daraus ergebenden Terminverschiebungen hatten wir



an den Folgetagen das Gefühl, auch wegen des großen Interesses, dass die Besucherzahlen wie in 2011 entsprechend hoch waren. Die IDS hat auch in diesem Jahr eindrucksvoll bewiesen, wie wichtig diese Messe auch als Tendenzbarometer für den Dentalmarkt ist.

Auf der IDS 2013 hat sich wieder einmal gezeigt, dass durch die positive Stimmung gute Verkaufsabschlüsse aus dem In- und Ausland erzielt werden konnten. Aufgrund der vielen Gespräche und der positiven Zustimmung der Besucher wurde uns immer wieder bestätigt, dass ALPRO mit seiner umfassenden Produktpalette auf dem richtigen Weg ist und der Erfolg im Jahr 2013 weiter anhält. ◀◀

50 Jahre Vita Metall Keramik – VMK

Wegweisend bei der Verblendung von Zahnersatz



3446_1D



VITA shade, VITA made.

VITA

Ein Lächeln verändert die Welt

Immer mehr Menschen dürfen heute auf ein ästhetisch ansprechendes Lächeln vertrauen. Das verdanken Sie nicht zuletzt den drei Buchstaben „VMK“. Sie stehen für die 1962 von VITA eingeführte „VITA Metall Keramik“, die Zahn Technikern erstmals die Möglichkeit gab, festsitzenden Zahnersatz mit hohen ästhetischen Ansprüchen

zu verbinden. Wie sehr VITA als Innovator damit den Nerv der Zeit traf und einen völlig neuen Markt schuf, zeigen die zahllosen Nachahmer. Bereits nach kurzer Zeit verselbständigte sich der Markenname „VMK“ zum Gattungsnamen für die gesamte Metallkeramik.

www.vita-zahnfabrik.com

facebook.com/vita.zahnfabrik

Belmont Takara Company Europe GmbH



„Auf der IDS werden vermehrt Entscheidungen für Investitionen getroffen“

Jens Rüdiger, Leitung Marketing/Vertrieb



■ **Wir haben in diesem Jahr** unseren neuen Behandlungsplatz tb COMPASS vorgestellt, einen Behandlungsplatz der gleichermaßen für rechts- und linkshändiges Arbeiten konzipiert wurde. Das Umsetzen des Arztelementes, der Speifontäne und der Dental-Leuchte erfolgt in Minutenschnelle ohne Montageaufwand. Das ideale Gerät für Praxen, in denen neben Rechtshändern auch abwechselnd Linkshänder zum Einsatz kommen. Der erste Zuspruch aus dem Inland und verstärkt auch aus dem Ausland zeigt, dass wir hiermit eine Lücke in dem breiten Angebot der Behandlungsplätze füllen. Unser Bestseller, die Clesta II, ist ab sofort auch mit einer modifizierten Bodenplatte zu haben, die wesentlich schmaler ist und auf die ausgestellten Stützfüße verzichtet. Hiermit kommen wir einem vielfachen Wunsch unserer Kunden nach.



ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service



Aktion im Mai

8% Rabatt

auf die Möbellinie „Voluma round & straight“

(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Scan mich



Sie erreichen uns telefonisch unter:

03 69 23/8 39 70

E-Mail: service@le-is.de

Web: www.le-is.de





Die IDS bleibt die führende Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik. Dies zeigt die jährlich steigende Zahl der Aussteller und Besucher ganz deutlich. Erfreulicherweise wandelt sich der Charakter weiterhin von einer reinen Informationsmesse hin zu einer Kaufmesse. Hier werden vermehrt Entscheidungen für Investitionen getroffen. Mit einer guten Auftragslage sind wir in das Jahr hineingestartet – jetzt zeigte auch die IDS, dass unsere Produkte auf großes Interesse stoßen. Diese Entwicklung freut uns sehr und wir sind zuversichtlich, dass wir ein gutes Jahr vor uns haben werden.

Für unsere Kunden bieten wir immer etwas Besonderes, so werden wir auch nach der IDS Angebote für die Zahnärzteschaft haben, die die Entscheidung für Belmont einfacher machen. <<

Carestream Health Deutschland GmbH

„Eine perfekt auf die Bedürfnisse von Zahnarzt und Patient abgestimmte CAD/CAM-Lösung“

Frank Bartsch, Trade Marketing Manager



■ Wir haben auf der IDS

zweierlei Produktgruppen präsentiert. Zum einen Produkte, die aktuell bereits erhältlich sind, und zum anderen Produkte, die erst in naher Zukunft auf dem Markt sein werden. Im Bereich der verkauften Produkte haben wir das Panoramaröntgensystem CS 8100 vorgestellt, was schon letztes Jahr gelauncht wurde. Als IDS-Neuheit haben wir CS Solutions präsentiert. Das System umfasst den benutzerfreundlichen intraoralen 3-D-Scanner CS 3500, die innovative CAD-Software CS Restore, die kompakte, schnelle und leise Schleifmaschine CS 3000 und das Web-Portal CS Connect. CS Solutions bedeutet für uns einen ganz neuen Einstieg in die CAD/CAM-Technologie nach der bekannten Carestream-Devise: nutzenoptimiert für die Praxis, einfach in der Anwendung.

CS Solutions ist der Oberbegriff für ein System, welches dem Anwender verschiedene Lösungsansätze bietet. Das geht los mit den drei Komponenten Scannen, Designen und Schleifen, die dem Zahnarzt eine komplette Flexibilität ermöglichen. Beim CS 3500 handelt es sich um einen Handscanner, der im September auf den Markt kommen wird. Der schlanke und leichte CS 3500 intraorale 3-D-Scanner kommt ohne Puder aus, wodurch der Scanvorgang unkomplizierter, schneller und komfortabler wird als je zuvor. Ein Farbindikationssystem ermöglicht intraorales Scannen in einer völlig



neuen Qualität: So zeigt ein grünes Licht dem Behandler im Mund des Patienten an, dass die Aufnahme gelungen ist, bei rotem Licht muss korrigiert werden – der Blick auf einen Monitor ist dafür nicht notwendig. Folglich muss der Behandler nur dahin schauen, wo auch tatsächlich gearbeitet wird. Als nächster Schritt erfolgt die Datenübertragung in eine Software. Nun hat der Zahnarzt die Möglichkeit, den Datensatz entweder direkt an sein Labor zu senden oder die Restauration selbst zu designen. Dazu dient eine Restore-Software. Nun besteht erneut die Möglichkeit zu entscheiden, ob auch der letzte Teilschritt selbst ausgeführt werden soll. So können die Daten zur Finalisierung an die in-house CS 3000 Schleifmaschine weitergegeben und innerhalb einer Stunde eine fertige Restauration erstellt werden.

Von der Resonanz, die wir auf CS Solutions von unseren Kunden und auch von Mitbewerbern erhalten haben, sind wir sehr angetan. Überzeugt hat vor allem die Offenheit in den Entscheidungen des neuen Systems. So kann der Zahnarzt von Fall zu Fall entscheiden, welche Teilschritte er selbst in der Praxis ausführen möchte und diese Arbeit auch an sein Team delegieren. Demnach hat Carestream wieder einmal den Zahn der Zeit getroffen – CS Solutions ist zeitsparend, personal- und zahnarztfreundlich. ◀◀



Carl Martin GmbH



„Es besteht ein steigender Bedarf an kieferorthopädischen Instrumenten“

Joachim Rein, Leiter Marketing/Vertrieb

■ Wir haben zur IDS 2013 unser Programm im Bereich der Sinuslift-Instrumente sehr stark erweitert. Die Implantologie ist für uns in den letzten Jahren ein sehr wichtiger Bereich geworden und die Technik ist zum Teil sehr differenziert, sodass wir daher einige neue Formen in unser Programm aufgenommen haben. Ein weiterer IDS-Schwerpunkt war die Vorstellung eines komplett neuen Programms im Bereich der Kieferorthopädie. Wir haben festgestellt, dass der Bedarf an kieferorthopädischen Artikeln, insbesondere im osteuropäischen und asiatischen Raum, deutlich zugenommen hat. Da wir in diesem Produktsegment nicht sehr breit aufgestellt waren, war es ein Erfordernis, das Pro-



grammentypisch zu erweitern. Produktspezifisch handelt es sich um über 30 Zangenformen, die wir aufgenommen haben, welche die wesentlichen Biegekonfigurationen im KFO Bereich abdecken, sowie spezielle Handinstrumente, die z.B. gebraucht werden, um Bänder anzudrücken, feinste Spezialpinzetten zum Platzieren von Brackets oder Gummis, um diese Brackets zu legen. Wir werden mit den neuen Artikeln zum Herbst 2013 starten und lieferfähig sein.

Hinsichtlich der Terminplanung war die diesjährige IDS für uns fast zu 100 Prozent mit fest avisierten Kundenterminen ausgenutzt. Bezogen auf die Entwicklung für das gesamte Jahr gehen wir deshalb davon aus, dass wir, wie in den vergangenen Jahren auch, leichte Steigerungen haben werden, wobei aber der Markt in Europa durchaus etwas rückläufig ist. Das merken wir auch am Publikum, welches sich in diesem Jahr in einem verstärkt osteuropäischen und asiatischen Geschäft dargeboten hat.

Was die Entwicklung des Unternehmens Carl Martin betrifft, werden wir im Jahresverlauf an einigen internationalen Messen teilnehmen. Das haben wir bereits im vergangenen und auch in diesem Jahr schon gemacht – Stichwort Singapur und Dubai – und diese Aufstellung werden wir auch weiter verfolgen. ◀◀

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG

„Das positive Folgegeschäft spricht für die Wichtigkeit der IDS“

Henning Helmes, Prokurist



■ **Erstmalig präsentierte CATTANI** anlässlich der IDS 2013 in Köln die bedarfsgesteuerte Hochleistungsabsaugmaschine Maxi-Smart mit dem integrierten Amalgamabscheider „Hydrozyklon ISO 60“ mit einer Durchflussrate von 55 Litern/Minute und einer Amalgamabscheiderate von 98,7 %. Die Maxi-Smart, die für Mittel- und Großkliniken konzipiert wurde, stellt bedarfsgesteuerte Saugleistung auf Abruf zur Verfügung, – bei gleichzeitig höchster Energieeffizienz. Variiert beispielsweise einmal der Saugleistungsbedarf, z. B. durch eine reduzierte Behandleranzahl, so stellt die Maxi-Smart ausschließlich die Leistung zur Verfügung, die tatsächlich von dem/den Behandler(-n) benötigt wird. So kann die Maxi-Smart, die für bis zu 16 gleichzeitig arbeitende Zahnärzte ausgelegt ist, auch den einzelnen Zahnarzt mit bedarfsausreichender Saugleistung versorgen. Dies ist ein riesiger Vorteil gegenüber konventionell arbeitenden Saugsystemen, die stets mit Maximalleistung am Limit betrieben werden. So ergeben sich für den Betreiber u. a. ein deutlich reduzierter Geräuschpegel als auch ein stark reduzierter Energiebedarf, denn es wird prinzipiell nur die Leistung geliefert, die von dem/den Behandler(-n) angefordert wird. Zusätzlich berücksichtigten die CATTANI-Ingenieure eine besonders kompakte Bauweise. Dort, wo in der Vergangenheit einzelne Komponenten miteinander zu einem verbunden werden mussten, z. B. durch den Anschluss und das Aufstellen großer Separationstanks, die der Luft-Wasser-Trennung dienen, steht nun das leistungsfähige Kompaktabsaugsystem Maxi-Smart mit integriertem Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO



60. Bei besonders hohem Leistungsbedarf (z. B. bei Großkliniken) kann die Maxi-Smart mit weiteren Maxi-Smarts in harmonischer Parallelschaltung intelligent betrieben werden, sodass sich die kompakte Bauweise auch auf engerem Raum immer wieder bezahlt macht. Zudem lässt sich die Funktionsvielfalt der Maxi-Smart zu jeder Zeit vollständig über ein Funkmodul mit Software einfach und sicher überwachen, und zwar nicht nur vor Ort, sondern auch von außerhalb, wenn die Einbindung in ein Netzwerksystem gewünscht ist. So kann der Betreiber u. a. Umgebungstemperaturen, Amalgamfüllstandshöhe, verschiedene Schalt- und Einschaltzyklen sowie den Unterdruck überwachen und diesen auch verändern. CATTANI gewährt dem Betreiber der Maxi-Smart also Individualität auf „Knopfdruck“.

Außerdem wurde das neue Blok-Jet System Silent vorgestellt, eine kompakte schallgeschützte Druckluft- und Absaugstation in einem. Dieses System besteht aus der bedarfsgesteuerten Saugmaschine Turbo-Smart für 2 bis 4 Behandler sowie einem 3-Zylinder-Kompressor. Der Blok-Jet Silent verfügt über eine besonders effiziente Schallschutzmaßnahme (ca. 50 dB[A]) und zusätzlich Rollfüße, die für Mobilität und Flexibilität bei der Wartung sorgen.

Bereits im vergangenen Jahr als auch zu Beginn dieses Jahres kann unser Unternehmen auf eine positive Entwicklung zurückblicken und auch zukünftig schauen. CATTANI hat sich durch hohe Flexibilität gegenüber der Kundschaft immer wieder beweisen können und bietet auch mit seinen technisch kundenfreundlichen und durchdachten Lösungen immer wieder Gründe, die Marke CATTANI im Markt immer besser zu etablieren. So konnten bereits zu Jahresbeginn verstärkt Großprojekte, wie an Universitätskliniken und Einrichtungen von Dentallaboren, erfolgreich umgesetzt werden. Der Blick geht daher durchaus optimistisch ins Geschäftsjahr 2013.

Diesen positiven Trend konnten wir auch anlässlich der IDS 2013 feststellen. Die IDS 2013 war für uns wieder einmal ein voller Erfolg. Es konnten interessante Kontakte aufgebaut werden und auch das positive Folgegeschäft spricht für die Wichtigkeit dieser Leitmesse. Für alle Interessierten haben wir einige Angebotsaktionen in Vorbereitung – alle Kunden können uns aber schon heute diesbezüglich ansprechen. Schließlich sind wir für unsere Flexibilität bekannt! ◀◀



Coltene/Whaledent AG

*„Wir blicken
optimistisch in
die Zukunft“*

Jörg Weis, Marketing Director EU



■ **Neben einer Reihe innovativer Produkte** präsentierte COLTENE dieses Jahr das erste Composite Veneering-System speziell für den Zahnhals – COMPONEER® CLASS V. Die industriell vorgefertigten Zahnhalsschalen sind vorpolymerisiert, homogen und blasenfrei. Die COMPONEER® CLASS V haben eine spezielle Positionierhilfe, die eine kontrollierte und sichere Applikation ermöglicht. Durch den gleichmäßigen Druck, der beim Platzieren über die Zahnhalsschale aufgebaut wird, verbessert sich die Benetzung des Zahnes mit Komposit. Dies führt zu einer guten marginalen Adaptation, wodurch Plaqueakkumulationen, Verfärbungen und Sekundärkaries minimiert werden. Darüber hinaus konnten wir mit der Einführung der ersten Kompositenschalen für Prämolare und der neuen Farbe Bleach Opaque die Erfolgsgeschichte von COMPONEER® weiter fortschreiben.

Daneben stellten wir außerdem im Bereich Restorative die S.P.E.C. 3® Polymerisationslampe vor. Mit drei Modi ist der Name hier Programm. Der Standard-Modus hat eine Leistung von 1.600 mW und ist ideal zur Lichthärtung von Komposit geeignet. Den 3k-Modus kann man beispielsweise bei Kindern oder Patienten mit starkem Würgereflex anwenden, da er innerhalb weniger Sekunden große Komplemente von Komposit aushärten kann. Der Orthodontie-Modus ist

ein spezieller Modus für die Kieferorthopädie, bei dem in kurzen Intervallen und einer Leistung von ebenfalls 3.000 bis 3.500 mW die Aushärtung eines kompletten Zahnbogens mit Brackets erzielt werden kann.

Unsere Dentalspezialisten führen auf der IDS immer sehr viele interessante Gespräche. Wir hoffen, auch diesmal wieder jede Menge clevere Ideen aus der Praxis in unsere weitere Forschungsarbeit einbringen zu können.

Mit Blick auf die Entwicklung der Dentalbranche können wir feststellen, dass das stetig steigende Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung insgesamt für eine steigende Nachfrage auf dem 2. Gesundheitsmarkt sorgt. Medizinische und technologische Innovationen ermöglichen uns heute bereits völlig neue Therapieoptionen, die bis vor ein paar Jahren noch undenkbar waren. Als innovationsgetriebenes Unternehmen blicken wir daher optimistisch in die Zukunft.

Auch 2013 haben wir für unsere Kunden im Nachgang zur IDS wieder attraktive Aktionspakete geschnürt. Besondere Angebote gibt es zu unseren Topprodukten COMPONEER®, dem Universalkomposit SYNERGY® D6, dem Abformsystem AFFINIS® sowie unserer hochmodernen NiTi-Feile HyFlex™ CM. Interessenten wenden sich einfach an unseren Kundenservice. <<

Comcotec Messtechnik GmbH

„Ideales Forum, um Zahnärzte für wichtige Themen zu sensibilisieren“

Manfred Korn, Geschäftsführer



■ Auf der IDS 2013 in Köln haben wir erstmals unsere neue Hardwarekomponente, den SegoSerial Industrial Grade Converter, einem breiten Publikum vorgestellt. Es handelt sich um einen USB-2 x RS232 Schnittstellen-Konverter, mit dem über eine USB-Schnittstelle bis zu zwei Medizingeräte an den PC angeschlossen werden können. Er wurde speziell für den Einsatz an Aufbereitungsgeräten im Medizinbereich nach der DIN EN 60601-1-1 konzipiert. Durch die vollständig galvanische Trennung aller Schnittstellen wird der störungsfreie Aufzeichnungsbetrieb gewährleistet und Medizingeräte und PC zuverlässig vor Überspannungen bis zu 4.000 Volt geschützt. Beim Einsatz von neueren Computern zur Datenaufzeichnung wie etwa zur Prozessdatenerfassung vom Thermodesinfektor und Sterilisator treten vermehrt Anschlussprobleme auf. Aufbereitungsgeräte besitzen in der Regel keine USB-Schnittstelle, und bei neuen Computern sind meistens keine seriellen Schnittstellen mehr vorhanden. Diese Sicherheitslücke kann der Betreiber mit dem Einsatz des SegoSerial Converters schließen und so für eine solide und robuste Anbindung sorgen.

Das Hauptprodukt von Comcotec ist nach wie vor unsere manipulationssichere Dokumentationssoftware SegoSoft. Diese nimmt dem Praxisteam die zeitaufwendige Arbeit für die Sicherung, Verwaltung und Archivierung der Hygienedokumentation im Bereich der Instrumentenaufbereitung ab. Comcotec war dieses Jahr das erste Mal mit einem eigenen Stand auf der IDS vertreten. Wir haben in kurzer Zeit viele Zahnärzte und Fachhändler ansprechen können. Insgesamt wurden sehr gute Kontakte als auch Geschäfte während und nach der Messe generiert. Auffällig war dieses Jahr die große Präsenz asiatischer und osteuropäischer Aussteller.



Das Thema „Manipulationsschutz elektronischer Dokumente“ spielt in der Datensicherung eine große Rolle und wird in der Branche auch weiterhin für Gesprächsstoff sorgen. Dies war bereits während der IDS zu spüren. Es fanden Podiumsdiskussionen statt, und zahlreiche Aussteller befassten sich mit diesem Thema. Die Wichtigkeit des Manipulationsschutzes ist allein schon durch die Neuheiten in der Gesetzgebung ersichtlich. Das seit Februar 2013 verabschiedete Patientenrechtegesetz zeigt deutlich, dass ein Zahnarzt bei der Auswahl eines Dokumentationssystems seinen Fokus mit auf die Rechtssicherheit legen muss. Die gesetzlich geforderte Dokumentationspflicht setzt nicht nur vollständig und sorgfältig geführte Patientenakten voraus. Die Behandelnden sind künftig auch verpflichtet, zum Schutz von elektronischen Dokumenten eine manipulationssichere Software einzusetzen. Denn Berichtigungen und Änderungen von Eintragungen in der Patientenakte sind nur zulässig, wenn neben dem ursprünglichen Inhalt erkennbar bleibt, wann und von wem sie vorgenommen worden sind. Dies ist auch für elektronisch geführte Patientenakten sicherzustellen. Fehlt eine rechtlich abgesicherte Dokumentation oder ist sie unvollständig, wird im Prozess zugunsten des Behandelnden vermutet, dass die Maßnahme auch nicht erfolgt ist. So eine Messe wie die IDS ist ein ideales Forum, um Zahnärzte auf wichtige Themen aufmerksam zu machen und sie dafür zu sensibilisieren. <<



„Mit den Umsätzen und dem Zulauf waren wir sehr zufrieden“

Thomas Lohmann, Vertriebsleiter

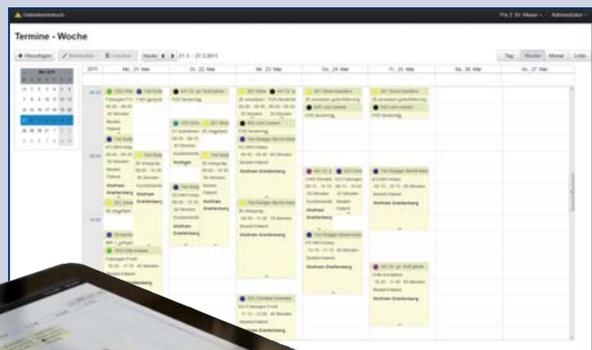


der Anwender ohne Einschränkungen von jedem beliebigen sich im Internet befindenden PC, iPad oder Handy Termine für seine Praxis vergeben können. Hierbei besteht Zugriff auf alle Zimmer, Farben, Behandler und Kategorien. Termine werden in Echtzeit beim Terminrechner im Praxisnetz angefragt und können so eingesehen und vergeben werden. Und auch, wenn die Praxisrechner einmal komplett ausgeschaltet oder aus einem anderen Grund nicht erreichbar sein sollten, haben Sie trotzdem noch Zugriff auf den letzten verfügbaren Terminstand.

■ **Wir haben auf der IDS 2013** schwerpunktmäßig drei Produkte vorgestellt. DS-WIN-light richtet sich als Einstieg in die Windows-Welt an die klassische Ein-Platz-Praxis, die bislang mit Karteikarten und DOS gearbeitet hat. Die meisten unserer Kunden nutzen aber den Klassiker DS-WIN-PLUS. DS-WIN-PLUS ist unser Standardprodukt, das für Erweiterbarkeit und Individualisierbarkeit steht. Bei diesem modular aufgebauten Programm kann der Zahnarzt selbst entscheiden, in welchen Bereichen der Praxis er computergestützt arbeiten will. Die Gold Edition von DS-WIN enthält erweiterte Praxisorganisationselemente oder Programm-Module und berücksichtigt viele Marketingaspekte wie auch wichtige betriebswirtschaftliche Faktoren.

Auf der letzten Internationalen Dental-Schau präsentierte DAMPSOFT seine sog. Smartphone-Anbindung. Diese bot dem Benutzer die Möglichkeit, die Termine aus seiner Praxis von überall und zu jeder Zeit abzurufen. So konnte z. B. ein Zahnarzt einer Gemeinschaftspraxis bei der Rückkehr aus seinem Urlaub direkt von seinem Handy aus die kommenden Termine einsehen, ohne extra dafür in die Praxis fahren oder seine Kollegen anrufen zu müssen. Seitdem haben sich viele unserer Kunden für dieses Produkt interessiert und benutzen es regelmäßig. Der meistgehegte Wunsch von Anwendern und Interessenten war natürlich, nicht nur flexibel von überall Termine einsehen zu können, sondern ebenfalls an dieser Stelle gleich eine komplette komfortable Terminvergabe vornehmen zu können. Diesen Wunsch hat DAMPSOFT mit dem Online-Terminbuch erfüllt.

Bereits im Herbst wird das Online-Terminbuch für unsere Kunden verfügbar sein. Mit dem Online-Terminbuch wird



Der Gesamteindruck der IDS 2013 war sehr positiv. Die Herbstmessen letztes Jahr waren auch von Ausstellerseite etwas schwächer frequentiert, auf der IDS war davon nichts zu spüren. DAMPSOFT hat sich sehr gut entwickelt. Wir sind gesund und wachsen seit über 20 Jahren stetig, und meist am schnellsten im Dental-Softwaremarkt. <<



PURE NEWTRON

CONTRA Plaque

NEWTRON P5XS



Handstückhalter auch
seitlich anzubringen

Mit Newtron P5XS kommt frischer Wind in den Praxisalltag!

- Exklusive B.LED-Technologie lässt Plaque erkennen
- Elegante Linienführung für mehr Ergonomie und bessere Hygiene
- Größte Auswahl an Spitzen und ein einzigartiges Spülsystem
- App für Smartphone oder Tablet-PC ermöglicht automatische Steuerung des Gerätes über Bluetooth



(optional)

Zahnstein-/Biofilmentfernung in einem neuen Licht -
dank **B.LED** -Technologie!

- Das vom B.LED-Handstück ausgehende Blaulicht und die fluoreszierende **FLAG** Flüssigkeit machen Plaque sichtbar
- Der optimal ausgeleuchtete Behandlungsbereich und die deutlich zu erkennende Plaque sorgen für erhebliche Zeitersparnis und ein hervorragendes Ergebnis bei der Zahnstein-/Biofilmentfernung



Plaque Erkennung

Neugierig? Demotermin? Rufen Sie uns an!
0800 / 728 35 32 oder fragen Sie Ihr Depot!



*„Für uns war die Messe
gleich in doppelter Hinsicht
ein Erfolg“*

Stefan Klomann, Vertriebs- und Marketingdirektor

■ **Als Prothetik-Spezialist** innerhalb der DENTSPLY-Unternehmensfamilie sind wir bei DeguDent für unsere besondere Werkstoff-Kompetenz bekannt. Auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau hatten wir einmal mehr die Möglichkeit, dies eindrucksvoll unter Beweis zu stellen. Denn mit dem Sintermetall Crypton und ZLS, dem zirkonverstärkten Lithiumsilikat CELTRA, konnten wir gleich zwei gänzlich neue Werkstoffklassen vorstellen. Von der positiven Resonanz auf diese innovativen Materialien sind wir bereits jetzt, kurz nach der IDS, begeistert. Dennoch war das erfreuliche Feedback für uns keine Überraschung im eigentlichen Sinne, denn schließlich kamen wir mit der Entwicklung unserer Werkstoffe einem lang gehegten Wunsch vieler Zahntechniker nach.

Besonders deutlich wird dies am Beispiel von Crypton: Die Sintermetall-Klasse ermöglicht es, Kobalt-Chrom sauber zu verarbeiten, da es sich problemlos in die CAD/CAM-Prozesse des Labors integrieren lässt. Diese Option wurde mit der Zeit immer drängender gefordert, ist doch CoCr das „Arbeitspferd“ unter den zahntechnischen Materialien. Bisher boten sich als Verarbeitungsalternativen der klassische Guss mit den bekannten Schwachstellen und das SLM-Verfahren an. Bei letzterer Methode wird allerdings die Gerüstfertigung an industrielle Dienstleister outsourct.

Mit Crypton eröffnet sich als neue Option die CAD/CAM-Verarbeitung im Labor. In weniger als fünf Stunden kommt man so vom Scannen bis zum Käppchen, und das bei einer Viertelstunde echter Arbeitszeit – digital, sauber, einfach. Als Verblendkeramiken kommen solche mit einem Wärmeausdehnungskoeffizienten zwischen 14,7 und 15,0 infrage, das heißt im Klartext: Der Zahntechniker arbeitet mit seiner gewohnten CoCr-Verblendkeramik.



Auf der anderen Seite des Werkstoffspektrums, im vollkeramischen Sektor, konnten wir mit CELTRA einen echten Volltreffer landen: Das innovative Material kombiniert die ästhetischen Vorteile einer Glaskeramik mit den hohen Festigkeitsreserven, die durch die Zirkonverstärkung gewonnen werden – daher sprechen wir hier von ZLS, dem zirkonverstärkten Lithiumsilikat. Dieser Ausnahmewerkstoff ist ästhetisch, stark und schnell in der Verarbeitung.

DeguDent bietet ihn in der Variante CELTRA CAD für das zahntechnische Labor an und stellt bereits die Anwendungsergänzung CELTRA PRESS in Aussicht, wie der Name schon sagt, für die Presstechnik. Für das zahntechnische Labor bedeutet dies eine Erweiterung der bestehenden vollkeramischen Werkstoffkompetenz. Unser Premium-Zirkonoxid Cercon ht und zirkonverstärktes Lithiumsilikat CELTRA sind Materialien, die sich ergänzen und je nach Patientenfall ein breites vollkeramisches Indikationsspektrum abdecken. Wenn ich an die IDS denke, so stelle ich mit einem gewissen

Stolz fest: Mit CELTRA und Crypton sind uns zwei außergewöhnlich erfolgreiche Neuvorstellungen gelungen, die bei Zahntechnikern und Zahnärzten für reges Interesse gesorgt haben. Der intensive Dialog mit den Messebesuchern hat dies mehr als deutlich gezeigt – daher war die IDS 2013 für uns bei DeguDent, besonders aber für unsere Kunden ein voller Erfolg. <<





Assistina 3x3: Innen rein, außen rein

NEU



Die neue Assistina 3x3 reinigt und pflegt bis zu drei Instrumente automatisch.

Automatische Innen- und Außenreinigung, kurze Zykluszeit, einfache Bedienung: die perfekte Vorbereitung von Hand- und Winkelstücken und Turbinen auf die Sterilisation.

assistina 3x3



„Wir bieten Lösungen für fast alle Fragestellungen“

Michael Kleinhaus, Marketingleiter

■ **Wir haben auch 2013** wieder eine ganze Reihe Neuheiten präsentiert: Mit dem CEREC-Block CELTRA Duo und der neuen Feilengeneration PROTAPER Next konnten wir gleich zwei richtungsweisende Innovationen vorstellen. Des Weiteren runden die neue Polymerisationslampe SmartLite Fokus und die temporäre Wurzelkanaleinlage AH Temp unser bestehendes Portfolio perfekt ab.

Aber auch unser Bulk-Fill-Komposit SDR erfreut sich weiterhin sehr großer Beliebtheit und ist in Kombination mit dem Matrizensystem Palodent Plus die ideale Versorgung für den Seitenzahn.

Das Interesse der Fachbesucher an unseren Neuvorstellungen war sehr groß. Wir haben festgestellt, dass viele Fachbesucher sich schon im Vorfeld der IDS informiert hatten und gezielt nach unseren Innovationen gefragt haben.

Insbesondere freut uns, dass der neue DENTSPLY-Gesamtauftritt unter dem Motto „DENTSPLY Village“ von den Besuchern geschätzt wurde. Wir konnten demonstrieren, dass DENTSPLY für fast alle Fragestellungen der Zahnärzte Lösungen bietet.



Die IDS wird zunehmend internationaler; mehr und mehr Besucher aus aller Welt informieren sich in Köln über die neuesten Trends in der Dentalindustrie. Ich hatte allerdings den Eindruck, dass in diesem Jahr insgesamt weniger Innovationen gezeigt wurden als in den Vorjahren. Mit den von uns vorgestellten Produktneuheiten konnten wir unsere Innovationskraft aber erneut unter Beweis stellen.

Wir erwarten auch für 2013 kein großes Wachstum im Dentalmarkt. Der Markt ist gesättigt und in einigen Bereichen der Zahnheilkunde stagniert die Gesamtnachfrage. So ist zum Beispiel die Anzahl der Füllungen seit Jahren rückläufig, da die Prophylaxemaßnahmen greifen. DENTSPLY DeTrey hat sich aber in den letzten Jahren trotz eines wettbewerbsintensiven Umfelds sehr gut entwickelt. Daher sind wir überzeugt, dass wir unsere Ziele auch in diesem Jahr erreichen.

Im Hinblick auf unsere IDS-Neuheiten haben wir eine ganze Reihe attraktiver Einsteigerangebote, auch für die Zeit nach der IDS. Informationen hierzu liefern gerne unsere DENTSPLY-Fachberater oder unsere kostenlose Service-Line (Tel. 08000 735000). ◀◀



DETAX GmbH & Co. KG

„Entwicklungsarbeit und Innovationsaufwendungen haben sich bezahlt gemacht“

Ralf Späth, Vertriebsleiter



■ **Think Pink! Unter diesem Motto** haben wir uns auf der IDS 2013 wieder erfolgreich präsentiert. Die Besucher erwartete am DETAX-Stand ein begeistertes, kompetentes Messteam und interessante Produktneuheiten aus der Welt der Polymerchemie. Im DETAX Pink Bistro standen unseren Kunden iPads mit Produktclips, Fachinformationen, Anwendungsbeispielen und interaktive Promotions zur Verfügung. An 20 Demonstrationseinheiten konnten Zahnärzte und Zahntechniker die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten moderner High-End-Polymer entdecken und sich bei „Hands-on-Vorführungen“ von unseren Produktspezialisten zeigen lassen, warum DETAX-Produkte zum Besten zählen, was der Markt zu bieten hat. Im Fokus unserer Aktivitäten standen fünf Kernbereiche:

1. Prophylaxe: Neu! smartseal® cervi – Lichthärtender Versiegelungslack zum Schutz von exponiertem hypersensiblen Wurzelzement, verstärkt die Struktur, wirkt desensibilisierend und bildet eine lang schützende, effektive Erosionsbarriere;

2. Regeneration: Neu! implantgel perio® – hochkonzentriertes Hyaluronsäuregel zur unterstützenden Pflege des Weichgewebes bei Implantatsituationen, insbesondere während der semipermanenten Befestigungsphase von Suprakonstruktionen auf Implantaten;

3. Temporäre Versorgung: Neu! tempofit® regular – 1:1-K&B-Composite, verbindet den hohen Qualitätsanspruch an 10:1-Materialien mit dem Comfort der 1:1-Standardkartuschen; Neu! tempofit® finish – blaulichhärtende „Paint-on“-Politur für die Chairside-Anwendung, geeignet für alle temporären K&B Composite.

4. Abformsilikone: Neu! Detaseal® antilock – Das leuchtend pinke Spacer Silikon in neuartiger Softkonsistenz ist extrem reißfest, hochelastisch, verhindert ein Verblocken in Unterschnitten und erleichtert die Entformung erheblich.

5. Lichthärtende Kunststoffe für die Zahntechnik: Neu! luxaprint® 3D – Lichthärtender Kunststoff zur Herstellung hochpräziser zahntechnischer Modelle und dentaler Kunststoff-Formteile mittels 3-D-Printverfahren; easyform LC – Rückstandslos verbrennbarer Modellierkunststoff als Gel in 3-ml-Spritzen oder Paste.

In den letzten Jahren haben wir noch stärker in den Bereich F&E investiert und unsere Kernkompetenz medizinischer Silikone und lichthärtender Kunststoffe weiter ausgebaut. Dieser Entwicklungsaufwand hat sich bezahlt gemacht. Die Vielseitigkeit der Polymere und die Möglichkeit, Materialeigenschaften gezielt zu „designen“, ermöglicht die optimale Anpassung an unterschiedlichste, dentalmedizinische Anforderungen. Die Einsatzmöglichkeiten unserer Materialien sind nahezu unbegrenzt.

Die Nachfrage nach DETAX-Produkten ist nicht nur in Deutschland, sondern auch international gestiegen. Qualitätsprodukte „made in Germany“ stehen hoch im Kurs. Dies hat sich auf der IDS 2013 wieder bestätigt. Auch in diesem Jahr verzeichnen wir einen gestiegenen Anteil an ausländischen Besuchern. Insgesamt war die IDS 2013 wieder ein voller Erfolg für uns. Angesichts des enormen wirtschaftlichen und administrativen Aufwands, der mit den Vorbereitungen für die IDS einhergeht, ist dies eine mehr als erfreuliche Tatsache. Die Stimmung am Stand und die Resonanz der Besucher war dementsprechend positiv.

Wir werden uns auch in Zukunft auf Materialien und Produkte konzentrieren, die Zahnärzten und Zahntechnikern funktional und wirtschaftlich einen echten Mehrwert bieten. Mit einem ausgewogenen Produktportfolio und hoher Forschungs- und Fertigungskompetenz sind wir auf dem richtigen Weg. Aufgrund der erzielten Erfolge rechnen wir mit einem guten Folgegeschäft. Die aufgezeigten Gestaltungsspielräume werden wir gezielt nutzen und die angestoßenen Aktivitäten in enger Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern weiter vorantreiben, Messeinnovationen und Angebote deutschlandweit durch unseren Außendienst transportieren und in der Fachpresse bewerben. <<





„Einfaches Handling, Zahnerhalt und persönlicher Service stehen im Fokus“

Christian Lang, Public Relations- und Kommunikationsmanager

■ Insgesamt waren wir mit der Resonanz der Kunden sehr zufrieden. Auf der IDS erstmals vorgestellt wurde unser selbstadhäsives Composite „Constic“. Das 3-in-1-Flow erspart dem Zahnarzt zusätzliches Ätzen und Bonden und wurde sehr gut angenommen.

Überhaupt liegt das vereinfachte Handling dank Selbstadhäsion im Trend, genauso wie zahnerhaltende Methoden.

Hier hatten wir mit unserem Prophylaxesystem Flairesse und dem selbstadhäsiven Zement PermaCem 2.0 weitere viel beachtete Produktneuheiten



am Stand. Nicht zu vergessen natürlich Icon, das einzige Produkt für die substanzschonende Infiltrationsbehandlung.

Die IDS im Allgemeinen und auch der DMG-Stand waren sehr gut besucht. Wobei der Samstag im Vergleich zur letzten IDS ruhiger schien. Was auffiel: Es kamen zunehmend mehr Besucher aus dem Ausland.

Was die Zukunft angeht, sind wir optimistisch, auch weiterhin Zuwächse zu erzielen – international wie auch in Deutschland. Hierzu werden auch unsere auf der IDS präsentierten Produktneuheiten beitragen. Allerdings darf man sicher von einer Messe allein keine grundsätzlichen Veränderungen im Verhalten der Kunden erwarten.

In der Branche wird der Verdrängungswettbewerb weiter voranschreiten. Zuwächse des einen werden zwangsläufig zulasten des anderen gehen.

Wir sind zuversichtlich, gut gewappnet zu sein, indem wir weiterhin konsequent auf persönlichen Service und praxisnahe Schulungen setzen – und natürlich auf die richtigen Produkte. <<



Dreve Dentamid GmbH

„Bei dentalen Schienen sehen wir einen starken Aufwärtstrend“

Torsten Schulte-Tiggas, Vertriebsleiter



■ Auf der IDS 2013 haben wir drei Neuprodukte vorgestellt: Bei der RedLine handelt es sich um eine Produktlinie, die mit einer intelligenten Primärverpackung und einem scanbaren HIBC-Code aufwartet. Damit wird der digitale Workflow in der Zahnarztpraxis entscheidend vereinfacht. Die Resonanz hierauf war sehr positiv.

Bereits zum Händlertag ist die Vororder unseres neuen Produkts EyeVolution hervorragend angelaufen und wir durften internationale Anerkennung erfahren. Es handelt sich bei diesem Produkt um ein 12-Volt-Gerät, das weltweit spannungsunabhängig eingesetzt werden kann. Vom Fachhandel wurden deshalb schon große Stückzahlen vorbestellt. Somit konnten sich die Verbraucher bereits auf der Messe für den Kauf entscheiden und dürfen schon ab Mai mit einer Lieferung in ihr Labor rechnen.

Ein neues System, das wir außerdem präsentiert haben, ist die Schnarcherschiene DocSnoreNix. Sie bietet den Vor-

teil, dass sie auch in kleinen Einheiten an Zahnärzte vertrieben werden kann. Unser Stand wurde in diesem Jahr ganz neu konzipiert. Er besteht aus zwei Bereichen, die sich zum einen auf das Labor und zum anderen auf die Zahnarztpraxis ausrichtet.

Die IDS ist für uns insgesamt sehr gut gelaufen. An unserem Stand durften wir ein Fachpublikum begrüßen, das aus zahlreichen Entscheidern bestand. Auch im Markenbild des Unternehmens Dreve gab es eine positive Veränderung. So konnten wir nicht nur Kleinstlabore, sondern auch große Labore und Universitäten als Neukunden gewinnen. Als ein weiteres neues Klientel kamen die Zahnärzte hinzu, die vor allem chairside-Laboranwendungen nutzen wollen oder für ihr kleines Praxislabor nach neuen Techniken suchen, die einfacher, schneller und vor allem effizienter sind. Dies betrifft vor allem den Bereich Schienentechnik, der eine Herstellung in nur einem Arbeitsgang ermöglicht. Diese Lösung kam sehr gut an.

Wir erwarten bei kleinen Geräten bis 3.000 Euro einen enormen Zuspruch. Dieses Jahr werden wir das erste Mal beim Druformat die „Produktionsgrenze“ von über 1.500 Geräten erreichen. Auch für den EyeVolution sind größere Zahlen angedacht, weil wir umgerüstet haben und dementsprechend eine effizientere Fertigung umsetzen können. Für die Praxis werden wir durch das universale Produkt StoneBite einen großen Schub erfahren. Deshalb glauben wir, dass es in diesem Jahr einen positiven Trend mit einem erwarteten Zuwachs von zehn Prozent, verteilt über die Bereiche Silikon, Kunststoff und Geräte, geben wird.

Die Entwicklung auf dem gesamten deutschen Dentalmarkt sehe ich ebenfalls sehr positiv, das gilt auch für das zweite Quartal.

An unserem Stand fanden sehr programmatische Gespräche statt, die sich alle bis zum Herbst erfüllen.

Auch nach der IDS bieten wir unseren Kunden sogenannte Werksaktionen an. Hier werden Topseller-Produkte mit weiteren Vorteilen zusammengefasst. Der große Pluspunkt ist, dass diese europa- und bald weltweit angeboten werden. Auf die umgesetzte Einheitspreisstrategie sind wir sehr stolz. <<





„Unser Team hat mit viel Leidenschaft und Kompetenz zum Messeerfolg beigetragen“

Mike Layer, Marketingleiter

■ **Zur diesjährigen IDS** stand die Präsentation durchdachter Systemlösungen im Mittelpunkt von DÜRR DENTAL. Im Bereich der Röntgensysteme wurde unser neues „Dream Team“ mit VistaIntra und VistaScan Mini View eingeführt. Der neue VistaIntra ist ein auf VistaScan-Speicherfolien abgestimmter intraoraler Röntgenstrahler im schlanken Design für die einfache Positionierung, der neben Speicherfolien und Sensoren auch konventionelle Nassfilme belichtet.

Darüber hinaus erweitern wir mit dem VistaScan Mini View für intraorale Formate und dem VistaScan Combi View für intra- und extraorale Aufnahmen unsere erfolgreiche VistaScan-Familie. Beide Scanner sind mit einem modernen Touch-Display und WLAN ausgestattet sowie mit dem ScanManager, über den Aufträge flexibel gesteuert werden können.

Nach der geltenden Medizinprodukte-Betreiberverordnung ist die Aufbereitung von Medizinprodukten mit geeigneten, validierten Verfahren durchzuführen. In der Hygienetechnik unterstützen wir die Praxen mit unserem neuen, validierbaren Versiegelungssystem Hygopac Plus, ihre gesetzlich auferlegten Pflichten zu erfüllen. Das kompakte Durchlaufsigelgerät führt Anwender Schritt für Schritt durch den Validierungsprozess und speichert alle wichtigen Daten. Die Optik des Systems überzeugt ebenso, der Hygopac Plus wurde bereits mit dem renommierten „red dot design award“ 2013 ausgezeichnet.

Ein weiteres IDS-Highlight war unser Komplettsortiment an voll viruziden Produkten. DÜRR DENTAL ist hiermit der einzige Hersteller, der diese auch für zentrale Anwendungs-



bereiche der Hygienekette anbietet, was der Empfehlung des Robert Koch-Instituts entspricht. Im Fokus stand besonders das neue, voll viruzide Desinfektionstuch FD 333 wipex für kleinere Oberflächen. Für reges Interesse sorgte zudem unsere neue Software Unit Monitor. Diese zeigt auf einen Blick den Zustand der Praxis-Versorgungssysteme an und fasst wie eine Schaltzentrale alle relevanten Daten übersichtlich zusammen. Insgesamt war das Feedback unserer Kunden äußerst positiv, neben den Produktneuheiten wurden auch unsere erweiterten Serviceangebote für Praxen und Fachhandelspartner sehr gut angenommen.

Hinsichtlich des Gesamteindrucks zur IDS lässt sich festhalten, dass viele Anbieter sich und ihre Neuheiten sowie Weiterentwicklungen in einem sehr professionellen Rahmen präsentierten. Die „IDS der Rekorde“ hat ihren Rang als dentale Weltleitmesse erneut bestätigt. Dies zeigte sich nicht nur alleine durch die gestiegene Anzahl an Besuchern und der Ausstellungsfläche, vielmehr ist es der starke internationale Zuspruch, den sie erfährt. Unsere Vertriebskollegen aus 30 Ländern konnten dies bestätigen. Unser Team hat mit viel Leidenschaft und Kompetenz entscheidend zum Messeerfolg beigetragen.

Was den weiteren Jahresverlauf betrifft, sehen wir uns mit unseren Produkten und Serviceleistungen aktuell gut aufgestellt. Wir sind daher zuversichtlich, dass 2013 ein gutes Jahr für DÜRR DENTAL werden wird.

Interessante Angebote zu den DÜRR DENTAL Neuheiten sind bei unseren Fachhandelspartnern erhältlich. <<



EIN FUTURABOND FÜR ALLE FÄLLE!



DUALHÄRTENDES UNIVERSAL-ADHÄSIV

- Ein Bond für alle Fälle – Sie benötigen kein weiteres Adhäsiv in Ihrer Praxis
- Self-Etch, Selective-Etch oder Total-Etch – Sie als Anwender haben die freie Wahl
- Herausragende Anwendungsvielfalt
 - für direkte und indirekte Restaurationen
 - uneingeschränkt kompatibel mit allen licht-, dual- und selbsthärtenden Composites ohne zusätzlichen Aktivator
 - sichere Haftung an diversen Materialien wie Metall, Zirkon- und Aluminiumoxid sowie Silikatkeramik ohne zusätzlichen Primer
- In einer Schicht aufzutragen – gesamte Verarbeitungszeit nur 35 Sekunden



Futurabond® U



elexxion GmbH



„Wir wollen unsere Marktführerschaft weiter ausbauen“

Per Liljenqvist, CEO

■ Auf der IDS haben wir zahlreiche neue Produkte vorgestellt, die elexxion im Rahmen des neuen Konzeptes in die Zukunft führen werden. Zum einen konnten wir unser photodynamisches System perio green präsentieren. Dabei handelt es sich um ein Medizinprodukt der Klasse IIa, das auf dem klinisch bewährten PDT-Farbstoff Indocyaningrün basiert und speziell auf die Lichtfrequenz der elexxion-Laser reagiert. Dem Zahnarzt wird dadurch eine hochwirksame und schmerzfreie adjuvante Parodontitis- und Periimplantitis-Behandlung ermöglicht, ohne Risiken für Zahnhart- und Weichgewebe und ohne Verfärbungen sowie systemische Nebenwirkungen. Zweitens haben wir einen reinen Verbrauchsmaterial-Laser – den pico lite – vorgestellt. pico lite dient zur Aktivierung unserer Verbrauchsmaterialien, wie beispielsweise perio green. Mit der Kombination beider Produkte ermöglichen wir ein neues Konzept, welches den Produktvertrieb mittels Abo-Verträgen beinhaltet. Das bedeutet, dass der Laser gegen eine definierte Abnahmemenge über 24 Monate hinweg umsonst abgegeben werden kann.



Zum Gesamteindruck der Messe lässt sich sagen, dass wir bereits im Jahr 2011 eine sehr positive Messe verzeichnen durften. Doch auch die IDS 2013 lief für uns phantastisch! Während der vielen Händlergespräche, Kundenbesuche und den Besuchen befreundeter Industrieunternehmen ließ sich feststellen, dass wir einen neuen Standard erreicht haben, der sich in einem neuen Rekordumsatz widerspiegelt, mit dem wir sehr zufrieden sind. Dieser Messeerfolg bestätigt uns, dass wir mit dem Wandel unseres Geschäftsmodells vom reinen Laserhersteller zum Systemanbieter auf dem richtigen Weg sind.

Mit unserem Fokus auf Dentallaser sind wir ein Nischenanbieter. Deshalb kann ich nur für unseren Bereich, nicht aber für den gesamten Dentalmarkt sprechen, wenn es um die Entwicklungstendenz im weiteren Jahresverlauf geht. Wir jedenfalls glauben, dass sich die Nische positiv dahingehend entwickeln wird, dass die Unternehmen, die die besten Produkte samt Produktsortiment haben und ein ganzheitliches Konzept verfolgen, sich auch weiterhin im Markt durchsetzen werden. Mit unserem photodynamischen System sind wir in einer idealen Ausgangssituation, um unsere Marktführerschaft im deutschen Markt von derzeit 30 Prozent weiter auszubauen. ◀◀



EMS Electro Medical Systems GmbH

„Im Bereich der Prophylaxe befinden wir uns in einem starken Wachstumsmarkt“

Torsten Fremerey, Geschäftsführer



■ **Wir haben zur IDS** innerhalb der beiden Produktgruppen Air-Flow und Piezon neue Produkte vorgestellt. So präsentierten wir im Air-Flow-Bereich zwei neue Pulver (Plus und Comfort) sowie ein neues handy, das den Patientenkomfort erhöht und beispielsweise zum Entfernen von Nikotinbelägen eingesetzt wird. Das handy 2+ wurde rigoros weiterentwickelt. Das neue handy 3.0 besticht durch Design, Ergonomie, ist besser an die Hand angepasst und von der Form- und Designsprache her eine Klasse für sich. Das Pulver Plus wird alle bisherigen Pulver ablösen, weil es sowohl sub- als auch supragingival – auch bei Perimplantitis – einsetzbar ist und eine extrem hohe Bandbreite abdeckt. Ein Universalpulver in der Prophylaxe und auch im Recall. Die Wirkung des Pulvers Plus beruht auf dem Inhaltsstoff Erythritol und der extra feinen Körnung von nur 14 Mikron. Das Pulver ist schonend, absolut sicher und effektiv, sodass es auch zur Reinigung von Weichgewebe verwendet werden kann. Der Patient empfindet keine Schmerzen oder Irritationen. Er hat ein Gefühl von Wellness. Das Pulver Comfort ist eine Weiterentwicklung des altbewährten Classic-Pulvers und ist aufgrund seiner kleineren Korngröße viel angenehmer für den Patienten.

Im Bereich Piezon zeigten wir mit dem Piezon 250 ein Tischgerät in der mittleren Preisklasse. Gegenüber dem Vor-



gängermodell besticht das Gerät durch mehr Leistungsstärke und klare Formsprache. Anfang März 2013 wurde der Piezon 250 mit dem „red dot award“ ausgezeichnet, der weltweit renommiertesten Auszeichnung für herausragende Designqualität.

Ebenfalls bekamen wir großen Zuspruch über die Art der Produktpräsentation. Diese erfolgte u. a. in Form von Live-Treatments durch Dentalhygienikerinnen, im Rahmen der Swissdental Academy oder in unserer Lounge-Area. Hier bestand die Möglichkeit, mit dem neuen Pulver Tomaten, Wachteleier und Geldmünzen zu reinigen. Den Helferinnen gefiel die leichte Handhabung. Sie erlebten unmittelbar, dass man mit den neuen handys auf jede klinische Situation optimal vorbereitet ist. Generell ist alles, was wir auf der Messe gezeigt haben, sehr gut angekommen. Insbesondere unsere Demonstration der schmerzlosen Entfernung aller Zahnbeläge sowie des Biofilms fand großen Anklang. Unser ganzheitlicher Ansatz der Full-Mouth-Air-Flow-Therapie hat die Besucher überzeugt.

Mit der Besucherzahl sind wir äußerst zufrieden und nehmen einen erfreulichen Gesamteindruck mit nach Hause – auch wenn der eine oder andere aufgrund des Schnees erst verspätet anreisen konnte. Wir sind sicher, dass wir uns im Bereich der Prophylaxe in einem starken Wachstumsmarkt befinden und wir mit den neuen Produkten und Konzepten unsere Marktführerschaft weiter manifestieren werden. Ich denke, mit unseren Themen haben wir die Bedürfnisse der Zahnärzte und Helferinnen bestens getroffen. Auch der Handel hat auf unsere neuen Produkte und auf die Art und Weise, wie wir sie kommunizieren und präsentieren, ausgesprochen positiv reagiert. ◀◀





„Hochwertig, kompetent und kundennah“

Frank Rosenbaum, Geschäftsführer

■ **Auf der IDS 2013 haben wir** in unseren drei Kompetenzfeldern Prävention, Restaurative Zahnheilkunde und Prothetik wieder einmal interessante Neuigkeiten und Weiterentwicklungen präsentiert. Ein Höhepunkt der diesjährigen IDS war wie schon 2011 unser glasionomerbasiertes, zweistufiges Füllungskonzept EQUIA, das sich auch den neuesten Studien zufolge im erweiterten Indikationsrahmen bewährt hat. Ebenso im Fokus des Besucherinteresses stand unser neues, glasfaserverstärktes Komposit everX Posterior, mit welchem wir auch die Aufmerksamkeit von RTL, WDR und anderen Pressevertretern für uns gewinnen konnten. Hervorragendes Augenmerk galt auch unserem „Geburtstagskind“ Initial aus dem Zahntechnik-Portfolio. Seit seiner Markteinführung vor 10 Jahren schreibt dieses Keramiksystem Erfolgsgeschichte und wurde nun aktuell um die Komponenten GC Initial MC Classic Line sowie den neuen Pastenopaker Initial MC Paste Opaque Classic Line (PO-CL) erweitert. Daneben steht mit „Initial Layering Guides“ eine neue, kostenlose App zu Initial für iPhone und iPad zur Verfügung.

Unser Standkonzept, das sich kurz mit den Worten „hochwertig, kompetent und kundennah“ beschreiben lässt, hat sich bewährt. Wir hatten einen sehr hohen Zulauf von Zahnärzten und Zahntechnikern, die sich unsere sämtlichen Lösungen live vor Ort an unserem mit nationalen und internationalen Fachkräften bestens besetzten Stand präsentieren ließen. Mit diesem Team mit hoher Beratungskompetenz konnten wir exakt auf die verschiedenen Bedürfnisse unserer Besucher eingehen, die uns im Übrigen alle als gut informierte Entscheider aufsuchten.

Die IDS 2013 hat uns wieder einmal bestätigt, dass im Materialbereich insbesondere innovative Unternehmen



wie GC die Besucher an sich ziehen. Unser Anspruch nach höchster Qualität trifft exakt die Erwartungen unserer zahnärztlichen und zahntechnischen Kunden. Wir erleben mittlerweile Kunden der „dritten digitalen Generation“, die keine Prototypen, sondern stattdessen hochwertige und ausgereifte Systeme erwarten. Meiner Meinung nach werden in den kommenden Monaten die echten Innovationen für Umsatzimpulse sorgen.

In den nächsten Monaten werden wir unsere Kunden und Fachhandelspartner bei der Integration der neuen Produkte und Erkenntnisse in den Praxisalltag begleiten. Dafür haben unsere Außendienstmitarbeiter bereits für die nächsten Wochen zahlreiche Besuchstermine mit unseren Kunden vereinbart – auch mit denen, die nicht zur IDS kommen konnten. Ab September wird für GC sicherlich der von uns in Köln vorgestellte Aadvä-Scanner eine große Rolle spielen. Auch dazu haben wir bereits mit zahlreichen Interessenten Workshop-Termine festgelegt, um tiefer gehende Informationen auszutauschen. ◀◀



Aqium® 3D

Hat mit Bestnoten*
neue Maßstäbe gesetzt!



Jetzt mit neuer
Mischtechnologie:
28 %
Materialersparnis!

HYDROPHIL

Bei gleichzeitig hoher Reißfestigkeit und -dehnung.



* In einem Vergleichstest mit Abformmaterialien anderer bekannter Markenhersteller erzielt Aqium® 3D Bestwerte (durchgeführt von einem externen Prüfinstitut).

Aqium® 3D verdrängt vorhandene Feuchtigkeit sofort und effektiv und benetzt die Oberfläche blasenfrei und präzise. Die gleichzeitig hohe Reißfestigkeit und -dehnung, kombiniert mit hervorragenden Rückstellwerten, garantiert eine sichere Mundentnahme und präzise Abformungen. Darüber hinaus lassen sich alle Aqium® 3D-Abformungen digitalisieren ohne Sprays oder Puder.

**Zusätzlich IDS Rabatt sichern
3 + 1 gratis, je Sorte**

Weitere Infos anfordern unter: 02266 4742-15 · info@mueller-omicron.de

Hager & Meisinger GmbH



„Wir sind sehr gut aufgestellt, um die gute Entwicklung der Branche aktiv mitzugestalten“

Pia Baran, Marketingleiterin



Die IDS hat mehr als nur einen Gesamteindruck hinterlassen. Für mich als IDS-Neuling waren es viele unterschiedliche Impressionen: Mit Blick auf die Aussteller- und Besucherzahlen hat sich die Messe für mich als die Weltleitmesse der Dentalbranche bestätigt. Eine Vielzahl von Ausstellern mit teilweise beeindruckenden Präsentationen konnte ich wahrnehmen, ebenso die professionelle Organisation durch VDDI sowie Koelnmesse.

Internationalität, auf Aussteller- und Besucherseite, nehme ich als weiteren Eindruck mit. Das Zusammenreffen mit Partnern und Kunden aus vielen verschiedenen Nationen hat dem gesamten Meisinger-Team viel Spaß gemacht.

■ **Wir haben eine ganze Reihe neuer Produkte** auf der IDS vorgestellt. Besonderer Fokus lag auf unseren neuen Hochglanzpolitursets der Produktlinie „Luster“. Kürzlich vom amerikanischen „Clinicians Report“ für Langlebigkeit und Finishing-Qualität zwei Mal mit der Bestnote „CR Choice“ ausgezeichnet, wurden diese auch auf der Messe von den Besuchern absolut positiv bewertet. Ebenso positiv war die Resonanz auf unsere neuen chirurgischen Fräser, die „Super Flexible Discs“, einem neuen Polier- und Finiersystem für alle marktüblichen Composite sowie auf unser erweitertes Diamantsortiment für die Miniturbine.

Pünktlich zur Messe haben wir unsere neuen Dental- und Bone Managementkataloge fertiggestellt und sind mit einer neuen Webseite an den Start gegangen. Die neue Verkaufsliteratur wurde ebenso gut angenommen wie die Gesamtpräsentation unseres Unternehmens. Blickfang und beliebtes Fotomotiv für viele Besucher war der ausgestellte Porsche Boxter, mit dem wir auf unsere Fortbildungsreihe „Bone Management Road Show“, die wir in diesem Jahr zum fünften Mal in Kooperation mit Porsche durchführen, aufmerksam gemacht haben.

Alles in allem freuen wir uns über das direkte und positive Feedback auf der Messe. Das bestätigt uns in unserer Kunden- und Marktorientierung und zeigt, dass es uns gelungen ist, übergreifende Lösungen mit relevantem Nutzen für unsere Zielgruppen zu entwickeln.

Ein weiterer Eindruck: Entscheidungskompetenzen auf Handels- und Endkundenseite, die zu vielen konstruktiven und Erfolg versprechenden Gesprächen geführt haben – mit bestehenden und potenziellen Kunden.

Für den weiteren Jahresverlauf gehen wir von einer positiven Entwicklung für Meisinger und die Dentalbranche aus. Grund dafür sind (neben den neuen Rekordzahlen der IDS 2013) die guten Prognosen für die Dentalbranche insgesamt, die positiven Zahlen der ersten Monate und nicht zuletzt die Gewissheit, dass Meisinger sehr gut aufgestellt ist, um die gute Entwicklung der Branche aktiv mitzugestalten.

Auch Angebotsaktionen halten wir parat – diese erstrecken sich über das gesamte Jahr 2013. In unserem 125. Jubiläumsjahr halten wir für unsere Kunden und Partner eine Vielzahl unterschiedliche Aktionen und Überraschungen bereit – auf Produkt- und Fortbildungsebene. ◀◀



Hager & Werken GmbH & Co. KG

„Die Resonanz auf unsere Neuprodukte war sehr positiv“

Marcus van Dijk, Leiter Marketing & Vertrieb Europa



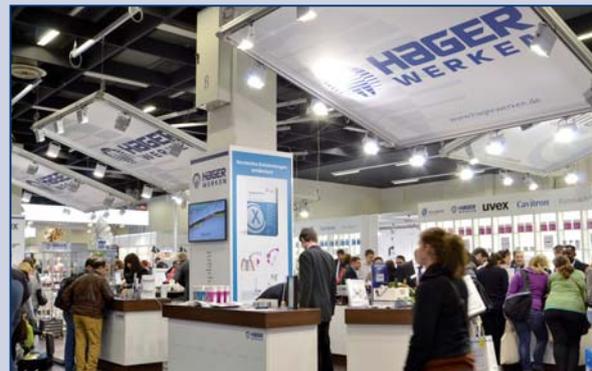
▲ Marcus van Dijk (links) und Patrick Hager, Geschäftsführer

■ Auf der diesjährigen IDS durften wir eine Vielzahl an Neuprodukten vorstellen. Zu den beiden wesentlichen gehörten der PerioMarker und der ImplantMarker. Hierbei handelt es sich um zwei Diagnostiktests auf Enzymbasis, die zur Früherkennung von progressivem Knochenabbau angewendet werden, weit bevor Röntgen, Sondieren oder andere Maßnahmen die ersten Anzeichen einer beginnenden Parodontitis oder Periimplantitis anzeigen würden. Dies war sicherlich ein Highlight an unserem Stand.

Die Resonanz auf unsere Neuprodukte war sehr positiv. Bereits im Vorfeld haben wir diese beworben, sodass wir uns über einen großen Besucherandrang freuen durften.

Parallel dazu konnten wir Studienergebnisse zu unserem Produkt Gap Seal präsentieren. Dieses Silikonwirkkonzentrat wirkt antibakteriell und reduziert den Bakterienbefall in den Implantatzwischenräumen deutlich.

Unseren Stand besuchten etliche Stammkunden. Wir haben uns aber auch über jeden Neukunden gefreut, den wir durch unsere Werbemaßnahmen und Standaktivitäten für uns begeistern durften.



Der Stand selbst kam auch hervorragend an. Gerade für das offene Konzept und die Videopräsentationen erhielten wir viel Lob.

Insgesamt hat die IDS 2013 bei uns einen sehr positiven Eindruck hinterlassen. Uns ist es gelungen, Besucher sowohl aus Deutschland als auch dem Ausland zu uns an den Stand zu bewegen und von unseren Produkten zu überzeugen. Wir konnten außerdem etliche internationale Händler dazugewinnen. Als traditionsorientiertes Unternehmen, das schon seit 1946 am Markt ist, verfügen wir zwar bereits über etliche internationale Beziehungen, freuen uns aber dennoch, dass wir diese in Köln erweitern konnten. Auch die Wissenschaft war mit vielen Universitätsprofessoren bei uns zu Gast und wir freuen uns, dass neue Technologien wie der aMMP-8-Schnelltest langsam, aber sicher Einzug in Universitäten und Lehre findet.

Den weiteren Verlauf dieses Jahres sehe ich positiv. Für die Dentalbranche im Allgemeinen denke ich, dass durch innovative Technologien auch neue Einblicke gewonnen werden können. Lag der Schwerpunkt bisher mehr im Bereich Kariesbekämpfung, Restauration und Prothetik, wird sich ein Großteil der Zahnärzte in Zukunft wohl mehr ästhetischen beziehungsweise parodontalen und periimplantären Problemen widmen. Parallel dazu sehen wir die Zahlen der Deutschen Mundgesundheitsstudie IV, nach der Parodontitis die Weltkrankheit Nummer 1 sein wird. Dieser Entwicklung wollen wir mit dem PerioMarker entgegenwirken.

Wir gehen außerdem davon aus, dass die Diagnostik in Zukunft verstärkt auf Enzyme setzen wird.

Im Nachgang zur IDS bieten wir Aktionspakete an, die die Umstellung der von der EU geforderten EU-Direktive 2010/32 im Umgang mit Nadeln und spitzen Gegenständen vereinfachen sollen. ◀◀





„Unsere Produkte bieten immer ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis“

Yvonne Hoffmann, Geschäftsführerin



■ **Auf der IDS haben wir** unsere neuen Produkte Aqua CC, ein wasseranmischer CorboxylateCement, und READY2PROTECT CopperionCement einem breitem Publikum vorgestellt. Die Rückmeldungen der Besucher waren durchweg positiv und übertrafen unsere Erwartungen. Das deutsche Fachpublikum interessierte sich vor allem für Aqua CC, während die Besucher aus Ost- und Südeuropa und auch aus Nordafrika großes Interesse an unserem Kupferzement zeigten. Unsere Bartaktion, die dem Erfinder des Zahnzements und unserem Firmengründer Dr. Otto Hoffmann gewidmet war, schien das Messepublikum zu begeistern. Wir haben mehr als 10.000 Hoffmann-Bärte verteilt. Unser lebensgroßer READY2PROTECT Elefant war ein beliebtes Fotomotiv.

Hinsichtlich des Gesamteindrucks zur IDS lässt sich festhalten, dass die Messe ein

großer Erfolg für uns war – hiermit ein dickes Kompliment an die Veranstalter. Für Hoffmann Dental lief es so, wie wir uns das erhofft hatten. Das Schneechaos am Dienstag warf zwar einige Termine durcheinander, stoppte aber keineswegs den Besucherstrom. Allein die Preise der Hotels geben Anlass zur Sorge, dass das Wachstumspotenzial des Messestandortes Köln bald ausgeschöpft sein dürfte.

Wir sind optimistisch für das laufende Geschäftsjahr, sehen aber auch, dass die Branche in Deutschland und einigen Nachbarstaaten durch die Krise nachhaltig betroffen ist. Wachstum liegt für uns vor allem im Export in Drittländer, wodurch potenzielle Umsatzrückgänge in traditionellen Märkten aufgefangen werden können.

Große Rabattschlachten liefern wir uns nicht, was vor allem daran liegt, dass unsere Produkte immer ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. In Deutschland zählen wir zu den kostengünstigen Anbietern und zeigen, dass gute Qualität und verbraucherfreundliche Preise zusammen mit Werten wie Nachhaltigkeit – Hoffmann Dental produziert CO₂-neutral – machbar sind.

Im Laufe des Jahres gibt es aber immer wieder Angebote, mittels derer wir vor allem auf einzelne Produkte hinweisen. Einige der kommenden Aktionen betreffen unsere Produktneuheiten: Am 8. Juni, dem Welttag des Meeres, wird es eine Aktion zu Aqua CC geben und am deutschen Weltkindertag, dem 20. September, für READY2PROTECT, um auf das Anwendungsgebiet Milchzahnfüllungen stärker hinzuweisen. ◀◀



Hopf, Ringleb & Co. GmbH & Cie.

„Wir erwarten Konzentrationsprozesse“

Sonja Hopf-Heller und Dr. Susanne Hopf, Geschäftsführer



■ **Auf der diesjährigen IDS** haben wir Neuprodukte in den verschiedensten Bereichen vorgestellt: Von Kronentrennern und Bohrern bis hin zu Sinterinstrumenten und Fräsern.

Besonders interessant fanden die Zahnärzte unsere neuen Hartmetall-Kronentrenner mit mehr Spanraum und etwas dickerem Durchmesser für eine längere Standzeit.

Auch die Ausweitung unserer beliebten „Löwen“-Diamantschleifer haben viele begrüßt. Unsere „Löwen“ wurden von der unabhängigen Non-Profit-Testzeitschrift „Clinicians Report“ (USA, Ausgabe Oktober 2012 – der Testbericht ist bei HORICO® erhältlich) sehr gut für Zirkon und Glaskeramik getestet! Die „Löwen“-Diamantschleifer sind nicht nur für Zahnärzte, sondern auch für Zahntechniker zur Bearbeitung von Zirkon mit Wasserkühlung interessant.

Die Zahntechniker mochten zudem besonders unsere neuen NE-/NEF-Fräser zur Bearbeitung von Nichtelegmetallen, da hierdurch das Polieren verkürzt wird, was Zeit und Geld spart.

Hinsichtlich des Gesamteindrucks lässt sich festhalten, dass die Messe laut, trubelig und unser HORICO®-Stand gut besucht war. Wir waren sehr erfreut über die vielen nationa-

len und internationalen Zahnärzte, Zahntechniker und Händler, mit denen wir uns über Probleme und deren Lösungen austauschen konnten. Dadurch haben wir viele Anregungen für Weiterentwicklungen gesammelt. Viele bekannte Gesichter konnten wir – wie alle Jahre – wieder begrüßen. Die IDS ist einfach ideal, um Geschäftsfreunde wieder zu treffen und neue Kontakte zu knüpfen. Unser Informationsmaterial hat fliegenden Absatz gefunden. Insgesamt waren wir froh, einen so zentralen Standplatz zu haben, denn in anderen Ecken der Messe war es dagegen ziemlich ruhig.

Wir werden unser HORICO®-Produktangebot erweitern und in zusätzliche Märkte expandieren. In der Dentalbranche erwarten wir Konzentrationsprozesse, besonders im Bereich der zahntechnischen Labore. Die Branche wird weiterhin viele neue Innovationen sehen, was Werkzeuge und Materialien anbelangt.

Auch besondere Angebote halten wir im IDS-Jahr bereit. So bieten wir unseren Fachhändlern noch bis Ende April besondere Konditionen auf unser Sortiment, wie z. B. Diamantschleifer, Diamantstreifen und Hartmetallfräser. Jeder Händler gibt diese Konditionen anders an seine Kunden weiter – deshalb unser Rat an die Zahnärzte und Zahntechniker: Unbedingt Ihren Fachhändler nach der „HORICO®-Aktion“ fragen! Je nach Produkt können 10 bis 20 % Rabatt möglich sein, je nach Menge vielleicht auch mehr. ◀◀





„Die IDS stellt eine ideale Plattform für unsere Produkte dar“

Ken Serota, Präsident

■ Auf der diesjährigen IDS präsentierten wir verschiedene Neuerungen. Dazu zählen die Orthodontic Slim Kollektion und die Lingual Kollektion für KFO-Instrumente, für die wir sehr positive Rückmeldungen erhalten haben. Daneben stellten wir auch neue Scaler und Küretten sowie neue Chirurgie-Instrumente vor.

Unser Instrumentenmanagement sowie unsere Produkte für die Infektionskontrolle spielen in der Dentalwelt weiterhin eine wichtige Rolle, wie die IDS 2013 gezeigt hat. Der Ruf nach einer besseren Infektionskontrolle wird in unserer Branche immer lauter, und wir merken, dass unser Instrumentenmanagement beispiellos für Compliance, Sicherheit und Effizienz sorgt.

Teil unserer umfassenden Produktpalette im Bereich Infektionskontrolle ist jetzt außerdem SporeClear, eine schnelle und effektive Lösung zur Desinfektion innerhalb von nur einer Minute.

Im Laufe der Jahre habe ich mittlerweile zahlreiche IDS-Veranstaltungen besucht, kann mich jedoch nicht entsinnen, zuvor schon einmal einen solchen Optimismus und Enthusiasmus, wie es in diesem Jahr der Fall gewesen ist, erlebt zu haben.

Obwohl wir uns in einer schwierigen Weltwirtschaftslage befinden, zeigt sich unsere Branche weiterhin enthusiastisch und voller Elan, wenn es darum geht, qualitativ hochwertige Zahnmedizin zu bieten und sich über alle Möglichkeiten in diesem Bereich bestmöglich zu informieren.

Trotz der Tatsache, dass sich die Dentalbranche und -industrie ständig weiterentwickeln, gibt es immer noch zwei Dinge, die sich bewahrt haben. Erstens: Weitere Innovationen werden der Zahnmedizin neue und bessere Herangehensweisen ermöglichen. Und zweitens: Will man dem Patienten die bestmögliche Behandlung bieten, so erfordert dies eine bestmögliche Qualität an Dentalinstrumenten und -produkten. Davon werden wir im Laufe dieses Jahres einige neue auf den Markt bringen, von denen wir



glauben, dass sie wirklich innovativ sind und dass sie das effiziente Arbeiten der Behandler umfassend verbessern werden.

Die IDS stellt eine ideale Plattform dar, auf der neue und wichtige Produkte gut präsentiert werden können. Wir planen daher, unser straffes Marketing sowie unsere Promotionen fortzuführen. Für die Zeit nach der IDS hat unser Sales- & Marketing-Team in Europa für bestimmte Länder besondere Angebote geplant. Nach Deutschland, wo wir in Köln einige Produkte auf den Markt gebracht haben, werden andere europäische Länder in Zusammenarbeit mit unseren größten Fachhändlern in den nächsten Monaten mit Kampagnen in den wichtigsten Dentalmagazinen mit dem Vertrieb dieser Produkte beginnen. <<

BeutiSealant

***Fissurenversiegelung -
einfach, schonend und schnell!***



**Selbstätzender
Primer**
*(Ohne Etch & Rinse-
Technik!)*



PRG
Technology
Giomer

**Patentierter
S-PRG-Füller**
(Kariostatische Wirkung!)

Vier Arbeitsschritte in nur 30 Sekunden:



1 Primer auf gereinigten Zahn
auftragen und 5 Sek. einwirken
lassen



2 Mit sanftem Luftstrom 5 Sek.
trocknen



3 Versiegler auftragen



4 Mit Halogen-Lampe (20 Sek.)
oder LED-Lampe (10 Sek.)
lichthärten



www.shofu.de

Official Partner
miCD
Minimally Invasive
Cosmetic Dentistry



„Interessante Plattform für den internationalen Austausch“

Dr. Constanze Knappwost-Gieseke, Geschäftsführerin

■ Die Erwartungen an die IDS waren dieses Jahr ganz besonders hoch. Neben dem Tiefenfluorid junior, das wir dort erstmals vorgestellt haben, stand natürlich die neueste Depotphorese®-Gerätegeneration MAGIS®, die nun endlich marktreif ist, im Mittelpunkt.

Mit unserem Tiefenfluorid® junior haben wir speziell für Praxen, die viele Kinder als Patienten haben, eine Fluoridierungsmöglichkeit entwickelt, die nicht nur richtig gut wirkt, sondern auch richtig lecker ist. Die erwachsenen Patienten profitieren natürlich auch von dem fruchtig-süßen Geschmack. Dieser konnte auf unserem Messestand probiert werden. Hier hatten wir bereits am Händlertag regen Zulauf durch Vertreter der Dental-Depots.

An den folgenden Tagen testeten eine Vielzahl von Mesbebesuchern den Geschmack des neuen Tiefenfluorid junior und waren vom fruchtig-süßen Geschmack ausnahmslos begeistert.

Das Depotphorese®-Gerät MAGIS® bietet drei Funktionalitäten in einem Gerät. Bereits in der Basisversion ist der Apex-Locator integriert. Das passende Winkelstück und der Aufbereitungsmotor sind optional erhältlich. In der Komplettlösung kann also bequem „All-in-One“ gearbeitet werden.

Trotz der widrigen Wetterlage und der daraus resultierenden Verkehrsprobleme war die IDS sehr gut besucht. Die IDS ist nach wie vor eine interessante Plattform für den internationalen Austausch. So konnten wir auch in diesem Jahr unsere internationalen Partner sowie den Präsidenten der russischen Dentalassoziation, Dr. Vladimir Sadovsky, bei uns am Stand begrüßen.

Da die IDS erfahrungsgemäß ein Wegweiser für das restliche Geschäftsjahr ist, gehen wir davon aus, dass sich dieses Jahr erfolgreich für die Branche und uns gestalten wird.

Ein besonderes Event erwartet uns noch im Herbst dieses Jahres. Anlässlich des 100. Geburtstages meines Vaters – Prof. Dr. Dr. h. c. Adolf Knappwost – wer-



den wir eine zweitägige Fortbildungsveranstaltung unter dem Motto „100 Jahre – 100 Euro“ in Hamburg durchführen. Dort werden die IDS-Highlights auch wieder im Fokus stehen. Der erste Tag wird ganz im Zeichen der Dentalhygiene stehen. Die Tiefenfluoridierung, die auf der Remineralisationstheorie, für die mein Vater 1957 den ORCA-Preis erhielt, beruht, wird natürlich ein Schwerpunktthema sein. Der zweite Tag wird dann ganz der Depotphorese® mit Cupral® gewidmet. Hier werden die vielfältigen Behandlungsmöglichkeiten der neuesten Depotphorese®-Gerätegeneration MAGIS® im Detail behandelt.

Damit auch der kollegiale Austausch unter den Anwendern, Interessierten und Neueinsteigern nicht zu kurz kommt, wird für ausreichend Zeit zum Diskutieren gesorgt sein. Wir haben uns für Hamburg entschieden, da mein Vater dort seinen letzten Lehrstuhl als Institutsleiter hatte und es darüber hinaus eine Vielzahl von Möglichkeiten bietet, wie Deutschlands berühmtesten Tierpark Hagenbeck oder die größte Modellbahnausstellung der Welt, das Miniaturwunderland in der Speicherstadt. So konnten wir tagsüber ein Rahmenprogramm für mitreisende Familienmitglieder organisieren. Alle Bausteine sind einzeln buchbar. So kann sich jeder Teilnehmer seine 100-Jahre-Tour mit Humanchemie in Hamburg individuell gestalten. ◀◀



Infratronic Solutions – Weinmann GmbH

„Auf dem Dentalmarkt sind wir gut positioniert“

Jochen Weinmann, Geschäftsführer



■ **Die vorgestellten Neuprodukte** umfassen unsere bewährte Spenderreihe mit einer Vielzahl an programmierbaren Funktionsmöglichkeiten. Die neue Generation bietet hier mehr als nur die Eigenschaften von handelsüblichen, sensorbetriebenen Desinfektionsmittel- und Seifenmittelspendern. Sie kann darüber hinaus per Fernbedienung unterschiedlich eingestellt werden. Außerdem werden Verbrauchsdaten erfasst und können entsprechend ausgelesen werden. Neu im Programm sind des Weiteren sensorbetriebene Spender für Schaumseife und -desinfektion. Auch bieten wir Dosierspender für Mundspülungen an. Ein zusätzliches Feature gibt es im Bereich Desinfektion mit Einwirkzeitenkontrolle. Hier entnimmt der Anwender das Desinfektionsmittel, durch einen Signalton im eingestellten Intervall wird das Ende der Applikationszeit angezeigt. Als eine weitere Neuerung haben wir den Konzentratdosierspender vorgestellt. Das Gerät gibt automatisch die notwendige Konzentratmenge aus. Umständliches Abmessen und ungenaue Dosierung gehören damit der Vergangenheit an. Daneben präsentierten wir einen Gipsneutralisationsmittelspender mit Intervalldosierung. Im eingegebenen Zeitraum gibt dieser die entsprechende Menge von Neutralisationsmittel ab, und verhindert damit ein Erhärten des Gipses im Abscheidebecken sowie eine unangenehme Geruchsbildung. Ein weiteres Highlight war die brandneue Infra Hygiene Station mit Sensortechnik für den Eingangsbereich, die auch für andere Branchen angeboten wird.

Der Schwerpunkt unserer vorgestellten Neuprodukte lag auf den umfangreichen Nutzungsmöglichkeiten der INFRATRONIC SOLUTIONS-Spenderlösungen. Unser Ziel ist es, Arbeitsabläufe hygienischer, effizienter und einfacher zu gestalten. Wir bieten Spendersysteme, die auf individuelle Bedürfnisse angepasst werden können.

Die Resonanz der Besucher auf unsere Neuprodukte war sehr positiv. Das Gleiche gilt auch für unser neues Standkonzept. Kleine Videos erklärten kurz und knapp die wichtigsten Funktionen. Direkte Anwendungsmöglichkeiten und Umsetzungsbeispiele fanden sich zusätzlich in den angedeuteten Arbeitsbereichen auf dem Messestand. Ebenfalls im Blickpunkt unserer IDS-Präsentation stand die Stromversorgung unserer Schränke. Transparente Rückwände ermöglichten den sprichwörtlichen Durchblick für einen fachgerechten Netzstromanschluss.



Insgesamt hat die IDS in diesem Jahr bei uns einen sehr guten Eindruck hinterlassen. Auch waren wir sehr über die gute Position in Halle 10.1 und die damit verbundene räumliche Nähe zu unseren Handelspartnern erfreut. Ich hoffe, dass wir international Händler dazugewinnen können und dass sich aus den zahlreichen Kontakten eine Zusammenarbeit entwickeln wird. Unser primäres Ziel ist es, in jedem Land einen INFRATRONIC SOLUTIONS-Stützpunkthändler zu finden, der den Vertrieb unserer Produkte fokussiert.

Für den Bereich berührungsloser Hygienelösungen stelle ich fest, dass die Zahnärzte sehr interessiert und offen sind, und denke, dass unsere Marktstellung im Dentalbereich weiter ausgebaut werden kann. <<

Ivoclar Vivadent GmbH



„Attraktiver und bestens organisierter Treffpunkt“

Norbert Wild, Geschäftsführer

■ Im Fokus unseres Messeauftrittes

standen mehrere innovative Neuheiten aus der Ivoclar Vivadent-Forschung. Stellvertretend möchte ich hier die Erweiterung der IPS e.max-Produktlinie nennen sowie Tetric EvoCeram Bulk Fill für effiziente Seitenzahnfüllungen. Durch unseren patentierten Lichtinitiator Ivocerin unterscheiden wir uns hier deutlich von anderen Bulk-Fill-Materialien und sehen darin die Zukunft der Composite-Technologie. Die Aufmerksamkeit für unser marktführendes Vollkeramiksystem IPS e.max ist ungebrochen und fasziniert nach wie vor Zahnärzte und Zahntechniker. Mit unserem erweiterten CAD/CAM-Konzept bieten wir unseren Kunden ein vollumfassendes Indikationsspektrum für den digitalen Arbeitsablauf bei der Herstellung vollanatomischer Restaurationen, individueller Hybrid-Versorgungen auf Implantaten sowie hochfeste Verblendstrukturen für ZrO₂-Gerüste.

Aber auch die kleinen Ideen, die den Praxisalltag erleichtern, wie zum Beispiel das faszinierende Modellierinstrument OptraSculpt Pad, haben die Zahnärzte begeistert angenommen.

Der Besucherrekord sagt schon viel, wobei hier der Anspruch der globalen Leitmesse der entscheidende Faktor ist. Bleibt abzuwarten, ob der Besucherrekord sich auch für die deutschen Besucher bestätigt. Auf jeden Fall aber hat sich die IDS in allen Belangen als attraktiver und bestens organi-



siertes Treffpunkt der internationalen Dentalwelt bewiesen. Wir haben unsere Standbesucher stets gut gelaunt und neugierig erlebt. Ein herausragendes Ereignis.

Hinsichtlich der weiteren Entwicklung im Jahresverlauf sind wir aufgrund unserer Innovationsstärke und klaren Ausrichtung unserer Produkt- und Marktstrategie sehr zuversichtlich. Wir sind auf Wachstumskurs und sehen unsere Zielvorgaben nach der IDS bestätigt. Der digitale Wandel in der Dentalbranche wird sich weiter beschleunigen und wie immer bei solchen Prozessen wird es Gewinner und Verlierer geben. Für die Dentalbranche insgesamt sehe ich aber auch in 2013 unter den jetzigen Rahmenbedingungen ein leichtes Wachstum. ◀◀



AIR-FLOW[®] handy 3.0 → DAS NEUE PLUS IN PROPHYLAXE



**PREMIUM
PROPHYLAXIS**

PREMIUM 3.0 PROPHYLAXE

- ORIGINAL THERAPIE AIR-FLOW[®] FÜR DIE HÖCHSTEN ANSPRÜCHE IN DER MODERNEN, PROFESSIONELLEN ZAHNREINIGUNG ÜBER DAS GESAMTE BEHANDLUNGSSPEKTRUM MIT DEM NEUEN AIR-FLOW[®] handy 3.0
- OPTIMAL IM ZUSAMMENWIRKEN MIT DEM NEUEN AIR-FLOW[®] PULVER PLUS – SUB- UND SUPRAGINGIVAL

> Das neue AIR-FLOW[®] Pulver PLUS wurde im EMS-eigenen Labor entwickelt und kommt aus EMS-eigener Herstellung – wie alle Original AIR-FLOW[®] Prophylaxepulver

**“I FEEL
GOOD”**

EMS-SWISSQUALITY.COM

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



„Eine Messe der Superlative“

Jürgen-Richard Fleer, General Manager



■ Die Internationale Dental-Schau 2013 war für uns – wie schon die IDS 2011 – ein voller Erfolg. Das Interesse an unseren Lösungen hat uns in diesem Jahr überwältigt. Wir haben eine Fachpressekonferenz abgehalten und ein Händlerevent organisiert, die beide sehr gut besucht waren, und auch an unserem Messestand hatten die Kollegen zu jeder Zeit alle Hände voll zu tun. Die Roboterpatientin SIMROID hat sich als ein echter Publikumsmagnet und Hingucker entwickelt und so nicht nur die Aufmerksamkeit der Zahnärzte, sondern auch das Interesse der breiten Öffentlichkeit an der modernen Zahnheilkunde geweckt.

Daneben haben wir aber auch weitere innovative und sinnvolle Lösungen vorgestellt. Das Highlight unserer „Professional Diagnostic World“ war dabei das Kombinationsgerät Veraviewepocs 3D R100 für Panorama-, Cephalometrie- und 3-D-Aufnahmen. Die Innovation an dem Gerät ist sein einzigartiges Sichtfeld: Dieses hat die Form eines Reuleaux-Dreiecks, das den Zahnbogen optimal abbildet und gleichzeitig für die Diagnose irrelevante Bereiche ausblendet und somit keiner Strahlenbelastung aussetzt. Das Konzept erhielt bereits im Mai des vergangenen Jahres, gerade einen Monat nach Markteinführung, den Clinical Innovations Award in London. Für unsere DVT- und Röntgensysteme haben wir auch eine neue Version unserer bewährten i-Dixel-Software vorgestellt.

Diese vereinfacht mit einem praxisinternen Server den Datenzugriff erheblich. Der Anwender kann die digital erzeugten Bilder nun über sämtliche End-



geräte mit Netzwerkzugriff mobil abrufen und bearbeiten. Über einen Browser lassen sich die Daten mit dieser „Cloud-Lösung“ für die Zahnarztpraxis ohne die Aufrüstung sämtlicher Praxis-Computer bequem verwalten und ansehen.

Mit Blick auf die Zukunft der Zahnheilkunde wird es immer wichtiger, die Bedürfnisse der Zahnärzte zu verstehen, damit wir praxistaugliche Lösungen entwickeln können. Dazu kommt, dass über die letzten Jahre in der Zahnheilkunde Kosten-Nutzen-Betrachtungen und Überlegungen zum Return on Investment eine größere Rolle spielen und dadurch häufig nur noch in sinnvolle Innovationen investiert wird. Mit Soaric und unseren digitalen Volumentomografen bieten wir Systemlösungen, die diesen Anforderungen gerecht werden. Unsere Neuheiten und Weiterentwicklungen sind nicht Marketing getrieben. Den Innovationen liegen immer reale Probleme und Verbesserungspotenziale aus der Praxis zugrunde. Mit diesem Vorgehen sind wir zum führenden Lösungsanbieter für die Endodontie geworden. Dieser Hintergrund und unsere zweite Kernkompetenz – die dreidimensionale Bildgebung – lassen uns diese führende Position nun auch für die Kieferorthopädie anstreben. Das Wissen um die Zusammenhänge und die Workflowkompetenz bilden dabei die Grundlage dafür, echte Lösungen anzubieten.

Alles in allem ist die IDS 2013 nicht nur für die Veranstalter, sondern auch für uns erneut eine Messe der Superlative gewesen. Damit wir auf der nächsten Weltleitmesse in Köln in zwei Jahren wieder eine so erfolgreiche Messewoche erleben dürfen, werden wir alles tun, um unsere Produkte noch anwenderfreundlicher zu machen und mit Hochdruck daran arbeiten, noch mehr intelligente Lösungen für eine qualitativ hochwertige und dabei bezahlbare Zahnheilkunde zu entwickeln. ◀◀



KaVo Dental GmbH

„Die IDS 2013 hat unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen“

Henner Witte, Geschäftsführer



■ **Die IDS 2013** war insgesamt ein sehr großer Erfolg für KaVo. Mit mehr als 20 Innovationen konnten wir einmal mehr unsere Kunden begeistern und enormes Interesse generieren. Wir haben bezüglich Umsatz und Standbesucher das Rekordergebnis von 2011 noch einmal bei Weitem übertroffen. Dieses positive Ergebnis verdanken wir unseren innovativen und praxisnahen Produkten und Lösungen, mit denen wir das Fachpublikum erneut überzeugen konnten, und natürlich auch unserem engagierten, kompetenten Messteam. Ein großes Dankeschön gilt natürlich auch den Praxen und Labors, die mit ihrem Vertrauen in KaVo und dem Interesse an den Produkten unseren Erfolg erst möglich gemacht haben.

Auch unser neuer Messeauftritt kam bei den Besuchern außerordentlich gut an. Das Publikum hatte am KaVo-Stand die Gelegenheit, Innovationen wie die DIAGNOcam oder In2Guide™ nicht nur live zu sehen und kennenzulernen, sondern unter dem Motto „Inspiring you.“ auch selbst aktiv zu erfahren! Dieses Angebot wurde sehr rege genutzt. Wir werden auch auf den kommenden Messen in 2013 verstärkt die Möglichkeit bieten, KaVo-Innovationen direkt auszuprobieren.

Einige Beispiele für unsere Innovationen: Die bereits erwähnte DIAGNOcam – unser revolutionäres Kariesdiagnoseinstrument – erwies sich als absoluter Publikumsmagnet. Das innovative Diagnoseinstrument eröffnet der Praxis mit Nah-Infrarot Transillumination neue Möglichkeiten der Kariesdiagnostik: Schonend, weil röntgenstrahlungsfrei und mit hohem Patientenkomfort. Umfassend durch den



Nachweis von unterschiedlichen Läsionen (approximal und okklusal) und Cracks – vergleichbar zuverlässig wie bei der Röntgendiagnostik. Und überzeugend, denn die DIAGNOcam liefert mit verständlichen Bildern eine für den Patienten nachvollziehbare Diagnose. Die Resonanz war hier wirklich überwältigend.

Im Bereich Röntgen bieten wir Zahnärzten/-innen mit dem Bohrschablonensystem In2Guide™ eine einfache und zukunftsweisende Lösung, um Implantate deutlich sicherer und präziser zu setzen. Zusätzlich ermöglichen wir mit In2Guide™ eine nahtlose Verbindung zwischen der CAD-Restaurationsplanung und der -Implantatplanung. Diese Innovation ermöglicht integrierte und effizientere Arbeitsabläufe nicht nur in der Praxis selbst, sondern auch in der Zusammenarbeit mit dem Labor.

Sehr viel Interesse konnte auch die neue KaVo MASTER-torque Turbine auf sich ziehen. Mit innovativer Direct Stop Technology (DST), die den Bohrer in nur einer Sekunde stoppt, bietet sie dem Anwender hohe Sicherheit. Gleichzeitig ist diese Premiumturbine mit nur 57 dB(A) sehr laufruhig und leise.

Darüber hinaus haben wir zahlreiche weitere Innovationen in den Bereichen Hygiene, Instrumente, Prophylaxe, Einrichtungen, Imaging und CAD/CAM zeigen können, die Praxen und Labore bestmöglich in ihrer täglichen Arbeit unterstützen.

Natürlich arbeiten wir kontinuierlich daran, den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden bestmöglich Rechnung zu tragen. Daher werden wir im weiteren Jahresverlauf noch mit einigen interessanten Innovationen überraschen. ◀◀



„Wir sind mit dem gezeigten Interesse an unseren Neuheiten rundum zufrieden“

Josef Schwarz, Geschäftsführer

■ **Zur IDS 2013** haben wir unter der Marke KKD mf RB-LINE eine neue Instrumentenserie mit verschiedenen Spezialinstrumenten für den Implantologie- und Prophylaxebereich auf den Markt gebracht.

Bei dieser Instrumentenserie erfüllte die Aufmerksamkeit der Messebesucher voll unsere Erwartungen. Neben der Erweiterung unseres Instrumentenangebots in den Bereichen Endodontie und Mikrochirurgie fanden auch neue Hilfsmittel für die Kofferdamtechnik und die Nachrüstmöglichkeiten unserer RWT-Röntgenhaltersysteme zur Verwendung für die digitale Röntgentechnik mit Sensoren große Aufmerksamkeit beim Fachpublikum. Für unsere Neuheiten, die wirkungsvolle Problemlösungen im Praxisalltag darstellen, erhielten wir viel Lob und Anerkennung sowie Aufforderungen, diesen Weg weiterzugehen.

Im Geschäftsbereich TopDent wurden mehrere Spezialprodukte zur Oberflächenbearbeitung an neuen Werkstoffen von Zahn Technikern direkt an den Materialien getestet und als perfekt bewertet. Die Angebotserweiterung unserer Diamantpolierer auf Winkelstückausführungen für den Einsatz in der Zahnarztpraxis traf auf ein sehr positives Echo. Auf das bei der IDS immer sehr große Interesse zu dem von uns exklusiv in Europa vermarkteten Prothesenkunststoff



LUXENE und zum thermoelastischen Aufbisssschienenmaterial CLEARSPINT von der Fa. Astron USA war unser Messeteam aus den Erfahrungen der vergangenen Jahre heraus sehr gut vorbereitet. Wir sind mit dem gezeigten Interesse an unseren Neuheiten rundum zufrieden.

Unser Unternehmen konnte einem internationalen Publikum seine Innovationskraft und Kompetenz, die Kreativität und das hohe Leistungspotenzial eindrucksvoll präsentieren. Zudem gelang es uns, neue Handelsbeziehungen zu knüpfen und die IDS als Plattform für den Dialog mit unseren Kunden vom Fachhandel, der Praxis und dem Dentallabor auf nationaler und internationaler Ebene optimal zu nutzen. Köln ist und bleibt für unser Unternehmen das Top-Forum für Geschäftskontakte.

Zusammen mit unseren Partnern in Wissenschaft und Forschung, Zahnarztpraxis und Dentallabor optimieren und entwickeln wir unser Produktprogramm kontinuierlich weiter. Wir konzentrieren uns dabei auf die Anwendungsbereiche, in denen wir Produkte mit echtem Mehrwert für den Anwender bieten können. Wir sehen uns gut gewappnet für eine, durch den zunehmenden Preiskampf sicherlich nicht einfacher werdende Zukunft.

Die Dentalbranche hat eine hohe Innovationskraft und es gibt noch ein großes Potenzial, das nicht in der Preispolitik, sondern im Qualitäts- und Dienstleistungsbereich zu finden sein wird.

Mit kontinuierlichen Schulungen unserer eigenen Vertriebsmitarbeiter und speziell auf die Verarbeitung unserer Produkte ausgerichteten „Hands-on“-Kursen und Präsentationen im In- und Ausland werden wir die IDS-Neuheiten gemeinsam mit den Partnern vom Dentalfachhandel unseren Kunden präsentieren. ◀◀



„Unser Angebot an Live-Demos wurde sehr gut angenommen“

Martina Maier-Kick, Country Manager DE & AT



■ **Kerr hat auf der IDS** als Neuprodukt Cleanic® Light vorgestellt, eine neue und geschmacksneutrale Prophylaxepaste, die für die Einfachheit der Natur steht. Dabei flossen Kerrs Wissen und klinische Erfahrung in Vorsorge und Dentalhygiene aus über 20 Jahren in die Entwicklung der neuen Prophylaxepaste.

Cleanic® Light ist eine neue All-in-One Prophylaxepaste mit Fluorid, ohne künstliche Farb- und Geschmacksstoffe, die speziell für Patienten entwickelt wurde, die ein geschmacksneutrales und frisches Gefühl im Mund bevorzugen. Diese neue Paste wurde sehr gut angenommen, nicht zuletzt auch durch Live-Demos an unserem Stand. Unser Fokusprodukt war dieses Jahr das SonicFill

Komposit BULK FILL System mit klinischen Ergebnissen aus zwei Jahren Anwendung.

Was den Gesamteindruck betrifft, konnten wir feststellen, dass dieses Jahr vermehrt ausländische Zahnärzte unseren Stand besuchten, da wir international mit der Danaher Gruppe sehr gut aufgestellt sind. Kerr hat sich sehr gut präsentieren können, unser Angebot an Live-Demos im Besonderen zu SonicFill wurde sehr gut von den Besuchern angenommen.

Der Gedankenaustausch mit unseren Mitbewerbern und Händlern hat gezeigt, dass Kerr weiterhin zu den innovativen Unternehmen weltweit gehört.

Im weiteren Jahresverlauf wird unser Unternehmen sein Portfolio mit Blick auf die Bedürfnisse unserer Kunden weiter ausbauen. Interessante sowie innovative Produkte stehen bereits in der Pipeline. Die Dentalbranche wird sich immer mehr auch an die Gegebenheiten des Marktes anpassen: Produkte liefern, die den Einsatz in der Praxis erleichtern sowie ein besseres Handling und ein umfassender Service werden weiterhin großgeschrieben. Unser Motto dabei lautet: Dem Puls der Zeit folgen!

In Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern werden weiterhin attraktive Angebote ausgearbeitet, die im Laufe des Jahres auch in unseren KERR News zu finden sein werden. ◀◀



Hochleistungsdesinfektion

BIB forte eco

Aldehyd-/phenol- und QAV-freies Flüssigkonzentrat zur nicht proteinfixierenden Reinigung und Desinfektion von medizinischen/zahnärztlichen Instrumenten und rotierenden Präzisionsinstrumenten. Ausgezeichnete Materialverträglichkeit auch bei Endoskopen.

Anwendungsgebiet

Reinigung Desinfektion von

- ◆ allgemeinem zahnärztlichen und ärztlichen Instrumentarium (diagnostische, konservierende und chirurgische Instrumente wie z.B. Zahnzangen, Wurzelheber, Mundspiegel, starre und flexible Endoskope usw.)



- ◆ rotierenden zahnärztlichen Instrumenten wie z. B. Stahl-, Hart-, Diamant-, Chirurgiebohrer und -fräser, Kronenaufschneider, Wurzelkanalinstrumente, Gummipolierer usw.

Wirksamkeit

Bakterizid, levurozid (nach VAH) inkl. TBC, MRSA

	0,5%	60 Minuten
	2,0%	30 Minuten
im Ultraschall	3,0%	10 Minuten
	4,0%	5 Minuten

Begrenzt viruzid (nach RKI)

HBV, HC, HIV, Herpes simplex, Influenza, (H1N1, H5N1), BVDV, Vaccinia	0,5%	60 Minuten
---	------	------------

Unbehüllte Viren (nach EN 14776)

inkl. Adeno, Noro, Polio im Ultraschall	3,0%	10 Minuten (55°C)
---	------	-------------------

Sicher. Sauber. ALPRO.



„Der steigende Anteil internationaler Besucher kommt unserer internationalen Ausrichtung entgegen“

Jens Bagemihl, Leiter Produktmanagement & Kommunikation



■ Auf der IDS 2013 hat Kettenbach zwei Produkte im Bereich restaurative Zahnheilkunde vorgestellt. Erstens, das proviso-rische Kronen- und Brückenmaterial Visalys Temp, das bei einfacher Anwendung außergewöhnliche Stabilität bietet, hohen ästhetischen Ansprüchen genügt und frei von Bisphenol A ist. Das Material eignet sich für die Herstellung von temporären Kronen, Teilkronen, Brücken, Inlays, Onlays und Veneers. Aufgrund der herausragenden mechanischen Eigenschaften sind Provisorien aus Visalys Temp außergewöhnlich stabil sowie bruchstabil und daher auch als Langzeitprovisorien geeignet.

Als zweites Produkt haben wir Visalys Veneer Chairside präsentiert. Dabei handelt es sich um vorgefertigte, polymere und röntgensichtbare Veneerschalen, die aus einem

hochgefüllten Hybrid-Komposit hergestellt werden. Das Komposit wird ausgehärtet und die Veneer-Oberfläche anschließend in einem speziellen Plasma-Vergütungs-Verfahren veredelt. Dadurch werden Visalys Veneers außergewöhnlich stabil und widerstandsfähig und erhalten eine glatte, glänzende Oberfläche. Für den Patienten „ein schönes Lächeln in nur einer Sitzung“; für den Zahnarzt hohe Wertschöpfung, die in der Praxis bleibt.

Beide Neuprodukte und der gesamte Messeauftritt von Kettenbach wurden von den Fachbesuchern mit hohem Interesse und sehr positiv aufgenommen.

Besonders hervorzuheben ist der steigende Anteil von internationalen Besuchern, die sich in Köln ein Bild von den Neuheiten im Dentalbereich machten, was der internationalen Ausrichtung von Kettenbach entgegenkommt.

Die weitere Jahresentwicklung sehen wir sehr positiv, was an der Entwicklung weiterer innovativer Produkte in für Kettenbach neuen Bereichen als auch unserer stetigen internationalen Expansion festzumachen ist.

Als handelstreues Unternehmen unterstützen wir auch nach der IDS die Dentaldepots tatkräftig mit allen relevanten Mitteln und Maßnahmen, um am Markt eine hohe Präsenz zu erzielen. ◀◀





Über **GKV**
abrechenbar*

EQUUIA

Eine neue DIMENSION
in der Füllungstherapie



EQUIA – die Kombination aus Glasionomer
und Komposit. Erfahren Sie mehr unter:
www.equia.info oder 06172 99596-0

* Nutz- und abrechenbar für die empfohlenen Indikationen: Restaurationen der Klasse I, unbelastete Restaurationen der Klasse II, kaudruckbelastete Restaurationen der Klasse II (sofern der Isthmus weniger als die Hälfte des Interkuspidualraumes beträgt), Interdentale Restaurationen, Klasse V und Wurzelkariesbehandlung, Stumpfaufbauten

GC

Kuraray Noritake Dental Inc.



„Es gab unheimlich viele Synergie-Effekte“

Dr. Ernst Wühr, Head of Germany/Austria/Switzerland

■ **Auf der IDS konnten wir** in diesem Jahr durch den nun vollzogenen Zusammenschluss von Kuraray und Noritake nicht nur Chairside-, sondern auch Labside-Materialien anbieten.

Im Bereich Chairside präsentierten wir unser Neuprodukt CLEARFIL MAJESTY™ ES-2. Als Nachfolger von CLEARFIL MAJESTY™ Esthetic bietet es den elementaren Vorteil einer einfachen Farbnahme, sodass jeder Behandler, unabhängig vom Erfahrungslevel, im hochästhetischen Bereich damit arbeiten kann. Hervorzuheben sind zudem die mit VITA abgestimmten Farben. Bisher waren die direkten nie völlig identisch mit den indirekten Kompositen und VITA-Farben. In Kooperation mit VITA ist es uns nun gelungen, die Farbnahme mit diesem Material extrem einfach zu gestalten. Egal ob Einschicht- oder Mehrschichtbereich, hervorragende ästhetische Resultate sind das Ergebnis.

Als zweites Neuprodukt haben wir den biokompatiblen Teethmate™ Desensitizer vorgestellt, bei dem es sich, einfach ausgedrückt, um Hydroxylapatit aus der Flasche handelt. Da das Produkt bereits in Japan äußerst erfolgreich war, wurde die Einführung in Europa jetzt um ein Jahr vorgezogen, sodass wir es bereits Mitte dieses Jahres auf den Markt bringen werden. Das ist wirklich ein toller Erfolg.

Im Labside-Bereich durften wir mit KATANA ML, dem ersten polychromen Zirkonoxid-Blank, ein drittes Neuprodukt präsentieren. Es besteht aus mehreren Schichten, die ein



Dipping und Painting im Nachgang überflüssig machen. Aufwand, Zeit und Kosten werden somit eingespart. Dies ist gerade für lohnintensive Länder eine revolutionäre Alternative.

Bereits zu Beginn der IDS konnten wir uns über eine enorme Nachfrage freuen. Mit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 ist uns ein Quantensprung zu unserem Vorgängerprodukt gelungen. Auch am Teethmate™ Desensitizer war das Interesse sehr groß.

Die Resonanz auf unsere Standpräsentation war insgesamt sehr positiv, auch weil wir uns das erste Mal als Kuraray Noritake Dental Inc. vorgestellt haben. Die Kunden konnten sehen, dass es unheimlich viele Synergie-Effekte gab. Es sind zudem bereits weitere Produkte in Planung. Mit

Blick auf 2013 denke ich, dass wir in Deutschland noch immer auf einem guten Weg sind. Kuraray Noritake Dental Inc. wird weiterhin Schwerpunkte setzen, auch im Bereich Prothetik. Wir werden die Synergien für weitere neue Produkte ausschöpfen. Dabei sind wir für unsere Zuverlässigkeit bekannt.

Als Messe-Aktionen haben wir unter anderem im Bereich Adhäsive Clearfil™ Protect Bond sowie für unser Kerngeschäft in Deutschland, den Zementbereich, PANAVIA™ SA CEMENT für Neueinsteiger und Vielanwender angeboten.

Für unsere Kunden bieten wir noch das ganze Jahr in den verschiedensten Produktkategorien Promotionsaktionen an. <<



Le-iS Stahlmöbel GmbH

„Es gibt ein deutlich gestiegenes Interesse an unseren Produkten“

Monika Lehmann-Schulze, Geschäftsführerin



■ Als Neuprodukte haben wir auf der IDS unsere Möbellinie „Ansoma mit Griff“ vorgestellt. Dabei handelt es sich um Behandlungsschränke aus Stahl mit einer geraden innen liegenden Blendenform und Griffmulden. Die Schubladen verfügen über Vollauszüge zur optimalen Platzausnutzung sowie einem Dämpfungssystem zum lautlosen Schließen. Die neue Produktlinie fand großen Anklang auf der Messe.



Die Fachbesucher waren alle begeistert. Das liegt unter anderem auch daran, dass unser Produkt so aufgestellt war, dass es direkt ins Auge fiel. Die Besucher kamen an unserem Stand vorbei und blieben sofort stehen, weil sie fasziniert von unserer neuen Möbellinie „Ansoma mit Griff“ waren. Ein regelrechter Eyecatcher war hier die leuchtend grüne Glasarbeitsplatte sowie die passende Dekornischenrückwand aus Glas mit einer Orchidee.

Die Rückmeldungen auf unsere Präsentation waren auch durchweg gut. Man hat gemerkt, dass wir am Markt gefestigt sind. Jetzt kennt man uns, kam gezielt oder auf Empfehlung auf uns zu. Das hat natürlich auch damit zu tun, dass wir ausschließlich mit dem Fachhandel zusammenarbeiten. So besuchten uns auch die Händler gemeinsam mit und ohne



Kunden am Stand und schauten sich unsere neuen Produkte an. Darüber hinaus besuchten uns auch bereits bestehende Kunden. Wir konnten eine große positive Resonanz erfahren. Man ist mit unseren Produkten zufrieden. Natürlich gab es auch hier und da ein Problem. Aber auch da kam sofort eine positive Rückmeldung, weil wir es so schnell und gut lösen konnten und dabei auch so flexibel waren.

Insgesamt hat die diesjährige IDS einen sehr positiven Eindruck hinterlassen. Ich bin überrascht, wie viele Leute, sowohl aus Deutschland als auch dem Ausland, Interesse zeigten und wie viele Kontakte wir knüpfen konnten. Aus Japan, den Niederlanden und der Schweiz kamen wieder einige Bestellungen.

Dieses Jahr ist für uns ausgezeichnet angelaufen. Einen so guten Beginn hatten wir noch nie. Mit Blick auf die nächsten Monate kann ich also sagen, dass wir gut gebucht sind. Und ich hoffe natürlich, dass die Investitionsfreudigkeit der Kunden auch darüber hinaus noch ein wenig anhält.

Was die Entwicklung der gesamten Branche betrifft, gehe ich davon aus, dass sie sehr positiv sein wird. Nicht nur in unserer Sparte, die ja mit Möbeln eher zweitrangig ist, gibt es ein im Vergleich zu vor zwei Jahren deutlich gestiegenes Interesse.

Auch nach der IDS gelten unsere Messe-Aktionen. So gibt es beispielsweise bei den Hygieneschränken ein 4er-Spender-Set als Gratiszugabe. Auch auf alle Schränke der neuen Linie „Ansoma mit Griff“ bieten wir einen Einführungsrabatt von 10 Prozent an. Diese Aktionen gelten dabei für die Kunden, die uns auf der Messe besucht haben und erst ein bis zwei Monate später bestellen möchten. <<



„Wir konnten Stärke und Präsenz zeigen“

Christian Finke, Geschäftsführer



Auf der Messe haben wir uns zum ersten Mal unter dem Namen Initial präsentiert, dem Namen des Konzerns, zu dem wir seit 2008 angehören. Wir repräsentieren den Zusammenschluss mehrerer Firmen, die Initial in den letzten Jahren akquiriert hat. Mit unserem neuen Messeauftritt zeigen wir die Stärke und Präsenz, die unserer Stellung am Markt entspricht. Die Resonanz zum neuen Auftritt war durchweg positiv.

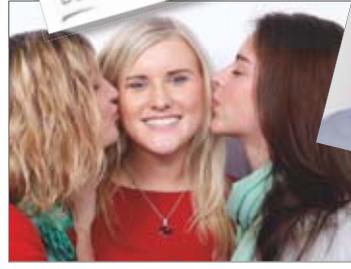
Die IDS war auch in diesem Jahr sehr gut besucht. Die zahlreichen internationalen Besucher an unserem Messestand sind Indiz dafür, dass das Thema Umweltschutz in der Zahnarztpraxis in vielen Ländern ganz oben auf der Agenda steht. Als Spezialist für wirtschaftliche

■ **Auf der IDS 2013** haben wir die neue Generation unseres Komplettsystem PureMotion® zur Amalgamabscheidung und Absaugung vorgestellt. Unsere Produktpalette haben wir erheblich erweitert, sodass wir Lösungen für unterschiedlichste Ansprüche zeigen konnten: Für die kleine Praxis bis Zahnklinik mit bis zu 300 Behandlungseinheiten, für nahezu jede denkbare Raumaufteilung. Unser System der Amalgamabscheidung basiert auf dem physikalischen Prinzip der Sedimentation. Wir benutzen die innovative Permanent-Flow-Technology kombiniert mit trockener Saugmaschine, um einen störungsfreien und wartungsarmen Ablauf zu gewährleisten. Die Entsorgung und das Recycling der Abscheider ist, als Teil des Gesamtpaketes, selbstverständlich integriert. Damit wir unseren Kunden ein zuverlässig arbeitendes Produkt liefern können, an dem sie lange Freude haben, kommt unser patentiertes Sedimentationsverfahren ohne störungsanfällige Elektronik und bewegliche Teile aus.

Produkte und Dienstleistungen zur Entsorgung und Wiederaufbereitung dentaler Abfälle auf dem neuesten Stand der Technik erwarten wir daher weiterhin eine deutlich positive Entwicklung unseres Unternehmens. ◀◀



Lust auf weiße Zähne?



Über 3.000 Besucher haben auf der vergangenen IDS unsere Produkte zur Zahnaufhellung live getestet.

Vielen Dank für das große Interesse!



Besuchen Sie uns auf den kommenden IDS-Nachlesen unserer Vertriebspartner.

Wir freuen uns auf Sie!

ULTRADENT
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhoyer Berg 30 · 51149 Köln
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · www.updental.de

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel



„Miele erwartet gutes Wachstum im Dentalbereich“

Martin Hübner, Vertriebsleiter Miele Professional Deutschland

■ **Im Vordergrund unserer Präsentation** auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau stand das Produkt „System4Dent“. Mit diesem Komplettangebot bieten wir dem Kunden nicht nur Reinigung, Desinfektion und Sterilisation inklusive Prozesschemie, sondern auch die Datendokumentation sowie einen umfassenden Kundendienst. Die Firma Miele verfügt dabei über den großen Vorteil, dass wir, neben der Tatsache, ein komplettes System anbieten zu können, dem Kunden auch einen flächendeckenden Kundendienst in ganz Deutschland zur Verfügung stellen. So können unsere Techniker im Bedarfsfall für die Bereiche Reparatur und Wartung eingesetzt werden und daneben auch die Validierung sicherstellen.

Die Rückmeldung auf unseren Stand war durchweg positiv. Durch das offene Konzept hatten die Besucher die Möglichkeit, unsere Produkte auch live auszutesten und



in Augenschein zu nehmen. Darüber hinaus sind wir über die Resonanz auf die Präsentation von Miele sehr zufrieden. Die IDS hat insgesamt einen positiven Eindruck bei uns hinterlassen. Auch trotz der zu Beginn ungünstigen Wetterverhältnisse können wir eine durchaus erfolgreiche Bilanz ziehen. Nach dem Händlertag erfüllte sich dann umso mehr, was wir von Anfang an erwartet hatten: eine sehr gute Frequenz am Stand, zahlreiche Händler, sehr viele Endkunden, die alle ein starkes Interesse am Thema Hygiene hatten.

Mit Blick auf die weitere Entwicklung in diesem Jahr sind wir der Meinung, dass in der Vertriebsgesellschaft Deutschland ein gutes Wachstum im Dentalbereich zu verzeichnen sein wird. Dies liegt natürlich zum einen daran, dass wir qualitativ sehr hochwertige Geräte anbieten – der Kunde ist es gewohnt, von Miele Geräte für eine höchste Belastbarkeit zu erhalten –, und zum anderen spielt das umfassende Servicekonzept eine wichtige Rolle. Zudem ist auch wichtig, dass wir ein komplettes System anbieten.

Auf der IDS haben wir verschiedene Messeangebote vorgestellt. Die Aktionen bieten wir bewusst nicht nur für die IDS an, denn wir wissen, dass der Endkunde für eine wichtige Kaufentscheidung schon einmal ein paar Tage benötigt, um sie endgültig treffen zu können. Auch für unsere Sterilisatoren und unsere Reinigungsdesinfektionsgeräte haben wir besondere Angebote bereitgehalten. In der Kombination dieser Geräte gab es außerdem einen attraktiven Paketnachlass. Dem Kunden, der diese Kombination also für die Neueinrichtung seiner Praxis erwerben möchte, haben wir daher besonders interessante Messe-Aktionen geboten. <<

Veni.



Vidi.

COMPONEER® CLASS V

Das erste Composite Veneering System für eine erfolgreiche Zahnhalsrestauration

- Einfachere und sicherere Applikation
- Optimale Benetzung der Oberfläche
- Verbesserte marginale Adaptation
- Langlebige Restauration



info.de@coltene.com | +49 7345 805 0
www.coltene.com

/// COLTENE®



„Kontakte, Kontakte, Kontakte ... Die IDS ist das Tor zur dentalen Welt“

Jens Günther, Director Marketing & Intern' Sales



■ **In diesem Jahr haben wir** dem Fachpublikum unsere neue Produktlinie Aqium 3D präsentiert. Mit einer innovativen Mischtechnologie bietet diese Linie dem Zahnarzt eine Einsparmöglichkeit von 28 % pro Tip. Das kombinierte Mischverfahren ermöglicht zudem eine bessere Homogenität der Materialien, was wiederum zu einem qualitativ verbesserten Abformergebnis führt.

Die hervorragende Hydrophilie, die gleichzeitig hohe Reißfestigkeit und -dehnung sowie die Scanbarkeit der Materialien überzeugte nicht nur die Anwender, sondern auch von unseren Vertriebspartnern national und international erhielten wir ein positives Feedback. Auf internationaler Ebene lässt dieses ein gutes Messenachgeschäft erwarten. In diesem Zusammenhang möchte ich auch betonen, dass wir sehr viele Außendienstmitarbeiter der Dentaldepts an

unserem Stand antreffen durften, die sich über unsere neuen Produkte informiert haben.

Daneben präsentierten wir unser neues Wischdesinfektionssystem DryWipes Box compact. Die neuartige, flache Konstruktion ermöglicht eine hygienische Aufbewahrung in der Schublade mit stets griffbereiten Tüchern. Auch hier gab es ein positives Feedback, weil damit genau die vorhandenen Probleme in der Praxis angegangen werden, nämlich Platzgewinn auf der Arbeitsfläche. Eine weitere Besonderheit ist, dass alle unsere Wischtuchsysteme mit Blick auf Einwirk- und Standzeiten nicht nur einer strengen Qualitätskontrolle unterliegen, sondern schon jetzt per unabhängigen Gutachten belegt sind und somit dem Anwender eine 100%ige Sicherheit bieten. Mit dieser Maßnahme sind wir dem Markt einen Schritt voraus, da es momentan in dieser Richtung noch keine Vorgaben gibt

Die Rückmeldung auf unseren Stand war insgesamt hervorragend. Unser sehr offen gehaltenes Konzept kam gut an. Darüber durften wir uns bereits vor zwei Jahren freuen. Das Feedback war auch von anderen Herstellern sehr gut.

Die IDS 2013 hat wieder einen insgesamt positiven Eindruck hinterlassen. Mit Blick auf die weitere Entwicklung in diesem Jahr gehe ich davon aus, dass wir erneut leichte Umsatzzuwächse verzeichnen können. Dabei gibt die IDS dem internationalen Geschäft sicherlich wieder einen großen Schub nach vorne.

Die Entwicklung der Dentalbranche sehe ich ebenfalls positiv. Hierzu leisten wir gern einen Beitrag und bieten bis Ende Mai unseren Kunden noch unsere IDS-Aktion „3 plus 1“ an. Davon können dann auch die Daheimgebliebenen profitieren. <<



NSK Europe GmbH

„Die Besuchermenge war beeindruckend“

Peter Mesev, Geschäftsführer



■ Auf der IDS 2013 konnten wir Neuprodukte aus allen Bereichen, die wir mit unserem Produktsortiment abdecken, vorstellen. Und noch mehr: denn mit iCare+ und Dentalone begeben wir uns in neue Felder, in denen wir den Zahnärzten bisher noch nichts angeboten haben. Das Feedback war überraschend: Das Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegegerät iCare+ wird die Aufbereitung rotierender Instrumente deutlich erleichtern. Die mobile, voll ausgestattete Behandlungseinheit Dentalone war die positive Überraschung schlechthin, die keiner von NSK erwartet hatte. Die geradezu euphorischen Kommentare dazu haben selbst uns überrascht.

Auch das deutlich leistungsstärkere VarioSurg3, unser neues Ultraschall-Chirurgie-System mit dem weltweit einzigartigen Link-Prinzip, das VarioSurg3 und den Implantatmotor Surgic Pro zu einem kompakten, mit nur einer gemeinsamen Fußsteuerung zu bedienenden Chirurgie-Center macht, kam super an. Im Bereich der rotierenden Instrumente stellten wir die Ti-Max nano-Serie vor: Diese Instrumente sind circa 1 cm kürzer als geläufige Hand- und Winkelstücke und verbessern Handling und Ergonomie für den Behandler enorm. Mit dem Ti-Max Z45° zeigten wir auf der IDS das weltweit erste Schnelllauf-Winkelstück mit 45°-Kopfwinkel, das speziell den Zugang zu Molaren erleichtert. Unser Pulverstrahlinstrument Perio-Mate für die subgingivale Anwendung konnte die Interessenten mit seinen ergonomischen Vorzügen und seinem durchdachten Düsenspitzen-Design, das den Zugang in die parodontalen Taschen zu einem Kinderspiel macht, überzeugen.

Schließlich präsentierten wir auch noch weitere Produkte, deren Hauptmarkt nicht in Deutschland liegen wird. So haben wir ein komplett überarbeitetes Luftmotoren-Programm vorgestellt, dessen absolutes Highlight der DynaLED M205LG ist. Dieser produziert mittels eines integrierten Generators den Strom für seine Lichtquelle



selbst und verwandelt so einfachste Behandlungseinheiten in Systeme mit Instrumentenlicht. Mit der Instrumentenserie FX bieten wir ein sehr kostengünstiges Programm mit externem Spray für dieselben Zielmärkte.

Die IDS hat wieder einmal ihrem Ruf als weltweit führende Dentalmesse alle Ehre gemacht. Die Besuchermenge war beeindruckend. Ganz deutlich wurde, dass der internationale Anteil der Besucher speziell in den ersten Tagen höher war als in der Vergangenheit. Dies unterstreicht die Dynamik unserer Branche und zeigt, dass sich die Märkte schnell entwickeln.

Aufgrund des äußerst positiven Feedbacks in Bezug auf unsere Neuprodukte freuen wir uns auf die kommenden Monate. Unsere Innovationen kommen in den nächsten Wochen zur

Auslieferung, was uns starken Auftrieb verleihen wird. Trotzdem ist der Markt derzeit wie schon im Vorjahr generell etwas verhalten und das Investitionsklima nicht unbedingt optimal. Aber für NSK Europe sehen wir 2013 sehr positiv und blicken voller Optimismus in die Zukunft.

Zeitgleich mit der IDS feierten wir unser 10-jähriges Jubiläum als NSK Europe. Wir haben daher eine Aktion gestartet, die als Highlight eine 4+1-Instrumentenaktion beinhaltet und bis Ende Juni 2013 gültig sein wird. So kommen auch diejenigen noch in den Genuss unserer IDS-Aktion, die uns in Köln nicht besuchen konnten. <<



„Wir sind mit dem Messeverlauf sehr zufrieden“

Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter

■ Wir haben uns auf diese Woche in Köln sehr gefreut und sind hochzufrieden mit der Qualität und Quantität der Besucher an unserem Messestand. Die Gelegenheit, direkt und unmittelbar mit unseren Kunden und allen interessierten Besuchern am Stand von orangedental über unsere innovativen Produkte sprechen zu können und diese hautnah zu präsentieren, ist für unser Unternehmen einmalig. Darüber hinaus konnten wir auch mit unseren Partnern im Fachhandel intensiv sprechen und so die Weichen für eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit stellen. Die IDS als die dentale Leitmesse brachte außerdem wieder interessante Einblicke in die künftigen Entwicklungen des Dentalmarktes, nicht nur auf den deutschen Markt bezogen, sondern im weltweiten Maßstab.

Das Highlight unserer Präsentation in Köln – und darauf sind wir auch besonders stolz – war die Einführung unseres neuen PaX-i3D Green, mit dem orangedental auf der IDS 2013 einen neuen Weltrekord vermelden konnte! 5,9 Sekunden Aufnahmezeit für die Erstellung einer 3-D-Röntgenaufnahme bei signifikant reduzierter Röntgendosis und nochmals verbesserter Bildqualität. Die effektive Dosis einer 3-D-Aufnahme mit einem 3-D-Volumen von 8 x 8 cm entspricht ca. 2 Panoramaaufnahmen. Bei einem 3-D-Volumen von 5 x 5 cm im Frontzahnbereich reduziert sich die effektive Dosis sogar auf 10 µSv, also weniger als eine digitale Panoramaaufnahme. Insgesamt kann man sagen, dass die effektive Dosis im Vergleich zu herkömmlichen Flat-Panel-DVTs um ca. 70% gesenkt wird. Dies ist eine wirklich sinnvolle Innovation, da die Sensibilität bzgl. Röntgenstrahlung bei den Patienten als auch bei den Regulierungsgremien kontinuierlich zunimmt. Damit haben wir ab sofort ein Gerät am Markt, das die Anwendungsgebiete der 3-D-Volumentomografie noch einmal immens erweitert, und wir glauben, dass über kurz oder lang die allgemeine Zahnarztpraxis im Wettbewerb nicht ohne diese Technologie bestehen kann.

Neben unserer umfassenden Palette an 3-D-Röntengeräten für alle Anwendungsgebiete der Zahnheilkunde, haben wir auf der Messe auch in Bezug auf die best practice und best vision Geräte großartigen Zuspruch erfahren. Wir bieten unseren Kunden damit in den Bereichen Prophylaxe, Pa-



rodontologie und Endodontie spezielle Produkte und Lösungen an, die einen echten Nutzwert für die Praxis bringen und die Qualität und Sicherheit der Behandlung deutlich verbessern.

Dies hat sich auf der IDS an unserem kleinen Testaufbau gezeigt, bei dem wir die Besucher eingeladen haben, mit einer Parosonde die Taschentiefe an einem Modell zu messen. Dabei haben wir am Modell den Druck ermittelt, der beim Sondieren ausgeübt wird. Und die Ergebnisse sprachen eine deutliche Sprache, zumeist wurde viel zu starker und wechselnder Druck ausgeübt, sodass eine Reproduzierbarkeit nicht gegeben ist. Unser automatisches Parameter, die pa-on von orangedental, konnte dann eindrucksvoll beweisen, dass pa-on immer mit genau 20 g Druck sondiert. Damit wird die Erhebung des Parodontalstatus standardisiert, deligierbar und die Messdaten werden automatisch in

die Abrechnungssoftware übertragen. Simple Prinzip, aber auf jeden Fall mit großer Wirkung auf alle Teilnehmer. Insgesamt muss ich sagen, das Interesse und das Feedback der IDS-Besucher war großartig. Wir möchten uns beim Fachhandel für die Unterstützung, die hervorragende Vorbereitung der Messeaufträge sowie das große Interesse an den Neuprodukten ganz herzlich bedanken. Ebenfalls möchten wir auch allen Kunden und Interessenten für ihr Interesse und ihr wertvolles Feedback danken. Wir sind mit dem Messeverlauf sehr zufrieden – an dieser Stelle möchte ich es nicht versäumen, dem gesamten orangedental-Team für den super Einsatz vor und während der Messe zu danken. <<



Danke, dass wir
Ihnen unser Herz
schenken durften.



Was für eine IDS! Die Resonanz war gigantisch und Ritter möchte sich hier bei allen Beteiligten, Partnern und Besuchern herzlich bedanken: für die vielen Komplimente, für den Einsatz ... und für die Hilfe beim Leeren der zahlreichen Fässer Kölsch....!



Inhaber Werner Schmitz mit Ehefrau Lucia Schmitz

Auch nach der IDS Ihr herzlicher Kontakt für alle Fragen und die Jubiläumsangebote:
Kontakt: Herr Lars Wünsche, 037754/13-291

Ritter Implants - NEU!

- Titan5, internal Hex Implantate
- Komplettsystem mit Tooling und Aufbauten
- einfache Handhabung
- hervorragende Osseointegration
- überragend in Preis/Leistung
- made in Germany

Jetzt Startpaket anfragen:



Alle Preise verstehen sich zzgl. Montage und der gesetzl. MwSt., inkl. Verpackung und Versand Deutschland. Abweichungen zwischen Muster und Originaloberfläche sind technisch bedingt. Änderungen zur technischen Weiterentwicklung vorbehalten. Bilder stimmen nicht mit Basisausstattung überein. Alle Rechte und Irrtümer vorbehalten. © Ritter 2013.



Zuverlässige Qualität
- Made in Germany - zu Aktionspreisen!

Rufen Sie uns an: wir nennen Ihnen Ihren zuständigen Dental-Fachhändler, der Sie gerne unverbindlich und kostenlos berät!

Einsteigerpaket



Ritter Concept GmbH · Bahnhofstr. 65 · 08297 Zwönitz
Tel. 037754 / 13-291 · Fax 037754 / 13-280
aktion@ritterconcept.com
Besuchen Sie uns im Internet:
www.ritterconcept.com

Made in Germany



„Zahnärzte benötigen empfehlenswerte Technologien“

Erik Kruijer, Senior Manager Marketing Oral HealthCare

■ **Zwei Jahre nach der Weltpremiere** konnten wir Philips Sonicare AirFloss mit vielen Verbesserungen präsentieren. Er entfernt Plaque-Biofilm in schwer erreichbaren Approximalräumen und verbessert die Gesundheit des Zahnfleisches¹ – sanft, einfach und effektiv.

Unterstützung erhielt das Produktkonzept im Rahmen der IDS-Präsentation von Professor Dr. Michael J. Noack. Seiner Meinung nach ist „der Approximalraum eine Problemzone für Karies und Parodontitis. Patienten brauchen eine Lösung, um im Zahnzwischenraum Plaque-Biofilm zu managen. AirFloss ist die einfachste“. Und Dr. Carsten Stockleben, einer der Pioniere der Prophylaxe in Deutschland, meinte: „In unserer Praxis empfehlen wir den AirFloss all den Patienten, die bisher keine oder keine konsequente Zahnzwischenraumreinigung betreiben.“

Zahnärzte benötigen empfehlenswerte Technologien, um den Patienten praktikable Lösungen an die Hand geben zu können. Oder wie Dr. Höcker, BFSP, sagte: „Moderne Technologien wie die Schalltechnologie machen die Mundpflege intuitiv und patientenfreundlich. Schallzahnbürsten machen es Patienten mit Parodontalerkrankungen einfacher, die bakterielle Infektion zu kontrollieren.“

Philips Sonicare FlexCare Platinum ist das neueste Mitglied der Schallzahnbürsten-Produktfamilie. Sie wurde speziell dafür entwickelt, Patienten eine gründliche Reinigung zwischen den Zähnen zu ermöglichen. Die neue Philips Sonicare FlexCare Platinum entfernt bis zu 6-mal mehr Plaque-Biofilm zwischen den Zähnen als eine Handzahnbürste.² Neu ist die intuitive Andruckkontrolle. „Die Andruckkontrolle hilft, eine hervorragende Reinigungsleistung sicherzustellen“, erklärte Priv.-Doz. Dr. Dirk Ziebolz, Universität Göttingen.



Das neue Philips ZOOM DayWhite ACP/NiteWhite ACP Zahnaufhellungsgel enthält amorphes Calciumphosphat (ACP). Dieses reduziert Sensibilitäten, das Aufhellungsergebnis hält länger, Glätte und Glanz der Zähne werden verstärkt. Philips ZOOM DayWhite ACP/NiteWhite ACP (neue Formel) sind mit und ohne Fluorid erhältlich.

Das Philips ZOOM lichtaktive 6% H₂O₂ Gel bietet Zahnärzten ein EU-Kosmetikrichtlinie-konformes Zahnaufhellungsprodukt. Qualität, Sicherheit und Wirksamkeit entsprechen dem hohen Niveau, das Praxen von Philips gewohnt sind. In maximal vier 15-minütigen Anwendungszyklen wird Philips ZOOM lichtaktives 6% H₂O₂ Gel in der Praxis angewendet, um die Aufhellung zu erreichen.

Mit dem Engagement von Philips im Zahnaufhellungsmarkt wird deutlich, dass diese zahnärztliche Leistung eine neue Chance bekommt, ein wichtiges Feld in den Praxen zu werden. Sylvia Fresmann ermutigte dazu, die Wünsche der Patienten nach helleren Zähnen ernst zu nehmen: „Der Dialog mit den Patienten zum Thema Zahnaufhellung sollte ermutigt und nicht abgelehnt werden. Die Diskussion kann ein Einstieg für weitere Behandlungsgespräche sein.“ ◀◀

◀◀



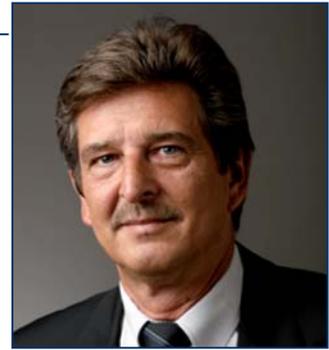
[1] de Jager M, Jain V, Schmitt P, De-laurenti M, Jenkins W, Milleman J, Milleman K, Putt M, J Dent Res 90 (spec iss A), 2011

[2] Ward M, Argosino K, Jenkins W, Milleman J, Milleman K, Nelson M, Souza S. Data on File, 2012

Planmeca Vertriebs GmbH

„Wir haben ein Neuheiten-Feuerwerk präsentiert“

Dieter Hochmuth, Geschäftsführer



■ Für Planmeca war die IDS eine perfekte Bühne, um unsere Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen. Dabei haben wir viele Neuheiten präsentiert:

Planmeca PlanMill™ – ein innovatives CAD/CAM-Schleif- und Fräsgerät für hochpräzise prothetische Arbeiten. Zwei Ausführungen der schnellen und genauen Fräseinheiten runden den digitalen Workflow sowohl in der Zahnarztpraxis als auch im Dentallabor bedarfsgerecht ab.

Als 4-Achs-Fräse mit automatischem 6-Werkzeugwechsler kann die Praxisausführung Glaskeramik, Zirkonia, PMMA, Wachs in Nass- und Trockenbearbeitung handeln. Als Laborausführung bearbeitet die 5-Achs-Fräse mit automatischem 10-Werkzeugwechsler auch Materialien in Standard Ø 98 mm Scheiben oder Blöcken.

Planmeca PlanScan™ ist ein ultraschneller Intraoralscanner für offene CAD/CAM. Planmeca PlanScan™ ist der erste in Behandlungseinheiten integrierte Intraoralscanner für digitale 3-D-Abdrücke. Alternativ kann diese leistungsfähige intraorale Scan-Lösung auch an den Laptop angeschlossen werden. Das System bietet ausgezeichnete Benutzerfreundlichkeit und unterstützt einen idealen digitalen Workflow.



Planmeca PlanScan™ Lab ist ein neuer genauer und wartungsfreier Dentallabor-Scanner. Das Scannen von Gipsmodellen erfolgt mit einfacher Bedienung und liefert genaue sowie zuverlässige Ergebnisse. Zu den Vorteilen zählen außerdem eine automatisierte Kalibrierung der Optik, offene STL-, PLY- und OBJ-Dateien. Geliefert wird der Scanner mit Planmeca PlanCAD™, dem perfekten Design-Tool für prothetische Arbeiten.

Und mit der innovativen 3x3-D-Kombination bietet Planmeca noch eine Branchenneuheit: DVT + 3-D-Gesichtsfoto + 3-D-Oberflächenscan.

Zahnärzte und Zahntechniker haben sehr individuelle Vorstellungen von der Ausstattung und dem Leistungsvermögen von Geräten. Gemeinsam ist ihnen auch der Wunsch nach einer einfachen Bedienung. Durch preisattraktive IDS-Aktionen ermöglichen wir, Top-Technologie für jeden zugänglich zu machen. Diese Demokratisierung der bestmöglichen Technologie hat an den ersten IDS-Tagen bereits für viel Furore gesorgt. Bis 30.6. können die IDS-Angebote von Planmeca noch unter 0521 560665-0 abgefragt und bestellt werden. <<





„Die neue Zahncreme adressiert alle Anforderungen an Mundgesundheit und bringt gleichzeitig ästhetische Vorteile“

Jens Starke-Wuschko, Country Manager Procter & Gamble Professional Oral Health D-A-CH

■ **Erstmalig sind wir zur IDS 2013** mit keiner klassischen Produktbotschaft an den Markt herangetreten, sondern mit einer übergreifenden Botschaft, denn wir kümmern uns um effektives Biofilmmangement. Wir haben uns die Frage gestellt, was dazu notwendig ist, damit der Patient zu Hause effektiv im Bereich der häuslichen Mundpflege aktiv sein kann – und diese Antworten galt es auf der Internationalen Dental-Schau zu präsentieren. Dabei unterscheiden wir zwischen mechanischem und chemischem Biofilmmangement. In den ersten Bereich fallen die oszillierend-rotierenden elektronischen Zahnbürsten, welche bei der täglichen Anwendung bereits Goldstandard geworden sind. Aber Zähneputzen allein genügt nicht. Denn würde der vollständige Biofilm entfernt werden, beträfe das auch alle guten Keime. Deshalb haben wir noch einen Schritt weiter gedacht und ein Produkt optimiert, was den Verbrauchern bestens bekannt ist: Zahncreme. Doch das in Zahncreme vorhandene Fluorid reicht in seiner Konzentration nicht aus, um Bakterien zu bekämpfen. Bereits seit den 50er-Jahren hat P&G deshalb mit Zinnfluorid einen Wirkstoff auf dem Markt, der die Bakterien verändert, einschränkt und auch ihre Vermehrung stark reduziert. Zinnfluorid in seiner stabilen Form zu halten und dabei die typischen Verfärbungen zu vermeiden war dabei die Herausforderung, der wir uns angenommen haben. Nun ist es uns gelungen, einen regelrechten Meilenstein in der Zahncreme-geschichte zu setzen, denn die spezielle Formulierung der Pro-Expert-Technologie bietet Patienten endlich die Vorteile einer zinnhaltigen Zahncreme ohne deren Nachteile.

Die Grundlage für diesen Erfolg bildet das Zusammenwirken von stabilisiertem Zinnfluorid und Natriumhexameta-phosphat. Durch die spezielle Rezeptur konnte der Wasser-



anteil verringert und ein höherer Grad der Bioverfügbarkeit und der Wirksamkeit des Zinnfluorids erreicht werden als bei herkömmlichen Zinnfluorid-Zahncremes. So profitieren Patienten in besonderem Maße von den Vorteilen des Wirkstoffs: Sein Fluoridanteil sorgt für die wichtige Remineralisierung der Zahnhartsubstanz. Die Zinnbestandteile sind sowohl für die Verminderung von Hypersensibilitäten und Mundgeruch als auch für die Bildung einer säurefesten Schicht zum Schutz des Zahnschmelzes verantwortlich.

Diese Technologie konnten wir den Besuchern in unserem Demo-Testcenter nahe bringen. Hier gab es die Möglichkeit, nach einer kurzen Einleitung in diese komplexe Thematik die neue Zahncreme live zu testen und anschließend ein Muster mit nach Hause zu nehmen. Glatte Zähne, ein sauberes Mundgefühl und strahlende Gesichter sind die Resonanz, die wir von den Besuchern für diese neue Generation von Zahncreme erhalten haben. Erhältlich ab Juli, adressiert unsere neue Zahncreme alle Anforderungen an Mundgesundheit und bringt gleichzeitig ästhetische Vorteile. ◀



*komfortable
Einstifttechnik*



*warme
Guttapercha*

Innovation heißt, Vorteile verbinden

3D-Wurzelkanalfüllung mit einem Obturator komplett aus Guttapercha

- Abtrennen des Griffes ohne Zusatzinstrumente
- Vereinfachte Stiftbettpräparation
- Präzises Einführen des Obturators in den Wurzelkanal mit Fingern oder Pinzette



mit praktischem
Pinzettengriff



„Ich freue mich über einen reibungslosen Ablauf“

Daniel Reitel, geschäftsführender Gesellschafter



unsere Dampfstrahler STEAMY MINI, SUPERSTEAM und TRONADA erhielten Bürstenaufsätze zur Reinigung aller Instrumente und zahntechnischer Werkzeuge.

Die Rückmeldungen auf unsere Neuheiten, aber auch auf unser gesamtes Produktportfolio, waren durchweg sehr gut. Vor allem in Bezug auf die Reinigungsgeräte im Praxisbereich haben wir eine Menge positive Resonanz erhalten. Dabei wurde unser Stand auch von vielen Neukunden besucht, vor allem aus dem Ausland. In diesem Jahr waren auch vermehrt Zahnärzte und Zahnarzthelferinnen darunter. Besonders gut kam zudem unser helles, offenes und besucherfreundliches Standkonzept an. Ich freue mich außerdem über den reibungslosen Ablauf der Messe. An unserem Stand waren wir ein richtig gut eingespieltes Team, das sich ideal ergänzt hat. Was die weitere Entwicklung angeht, denke ich, dass sich die auf der IDS neu geschlossenen Kontakte positiv auswirken werden und wir auch in Zusammenarbeit mit dem Fachhandel ein gutes Jahr mit zahlreichen Aufträgen verzeichnen können. Danach folgen ja auch schon wieder die Herbstmessen, da ist es natürlich immer wichtig, dass man zusammen an einem Strang zieht. Letztlich entscheiden Qualität und Service. Unser Ansatz ist hier die Beratungsintensität: Wir wollen immer eng am Kunden sein. Und damit waren wir bisher auch erfolgreich. <<

■ Auf der IDS 2013 konnten wir zahlreiche Neuprodukte vorstellen: Für den Zahnarzt beziehungsweise die Zahnarzthelferin präsentierten wir als Weltneuheit das Bürstenreinigungsgerät ROTOCLEAN EASY. Damit können gebrauchte Instrumente, die bis dato umständlich und in mühevoller Kleinarbeit mit der Handbürste gesäubert werden mussten, bevor sie in den Thermodesinfektor kommen, einfach und effizient gereinigt werden. Unsere gesamte Sandstrahlserie wurde noch einmal überarbeitet und mit raffinierten Neuerungen ins Programm aufgenommen. Beim SANDUBLAST wird der Sand, der bei den groben Ausbettarbeiten anfällt, von unten aus der Kammer noch einmal wiederverwendet und somit wirtschaftlich recycelt. SANDUBLAST vereint optional einen Mikrofeinstrahler aus zwei oder drei Kammern mit einem Umlaufstrahler und wird somit zum preisgünstigen und platzsparenden Kombinationsgerät. Unsere Sandstrahlserie SANDURET hat jetzt zusätzlich eine neue Schublade erhalten und bei der DUSTY-Serie sind neue Absauggeräte dazugekommen. Darüber hinaus wurden zahlreiche Produkte mit LED-Lampen ausgestattet und



Ritter Concept GmbH

„Wenn etwas von Herzen kommt, zahlt es sich aus“

Lutz Meyer, Marketing Manager



■ Ritter Concept präsentierte auf der diesjährigen IDS mit den Behandlungseinheiten CONTACT BLUE, EXCELLENCE PLUS und CONTACT COMFORT drei neue Prototypen, welche beim Fachpublikum auf große Begeisterung stießen. Ausgestattet mit innovativen Technologien und Touchscreens liegen die Einheiten in einer höchst interessanten Preisklasse. Ein weiterer Pluspunkt der neuen Behandlungseinheiten ist, dass sie mit zusätzlichen Komponenten versehen sowie nach rechts und links schwenkbar sind. Ebenfalls neu vorgestellt wurde das Röntgengerät SIRIUX VA-2.0. Es ist sowohl in einer mobilen als auch in einer wandmontierten Version erhältlich und besticht durch ein völlig neuartiges Design. Daneben präsentierten wir den interessierten Besuchern erstmalig unser neues Implantatsystem IVORY-Line. Hierbei handelt es sich um ein unkompliziertes System mit Ein- und Zweiteiligen Implantaten, inklusive aller Aufbauten und Werkzeuge. Ab sofort bieten wir es auch in Deutschland an, denn die Resonanz auf der Messe war unglaublich: Bereits am ersten Messtag durften wir uns über einen großen Erfolg freuen. Durch unser international erfolgreiches Geschäft haben wir sozusagen auch den deutschen Markt mit unserer Präsentation mitgezogen. Das Messekonzept und die aufwendige Vorbereitung haben sich gelohnt, das freut uns herzlich!

Unser Gesamteindruck der IDS 2013 ist durchweg positiv. Dies bestätigten uns die zahlreichen positiven Rückmeldungen der Besucher. Besonders gut kam bei ihnen an, dass sie in Ruhe die Produkte begutachten und die Standatmosphäre genießen konnten. Alles made in Germany – unser Konzept ging hundertprozentig auf!

Was die allgemeine Entwicklung der Dentalbranche betrifft, gehe ich



fest davon aus, dass wieder deutlich mehr investiert wird. Besonders seit der Öffnung des Vertriebs von Ritter für alle Depots im deutschen Fachhandel ist die Nachfrage nach Ritter-Einheiten unverkennbar gewachsen. Außerdem freuen wir uns auch über treue Kunden, die bereits seit 25 Jahren auf einem Dialog oder Format arbeiten und jetzt genau dieses Produkt wieder erwerben möchten – und wir können diese Kunden mit Nachfolgeprodukten bedienen. Solche Beispiele bestätigen unsere Arbeit und unsere strategische Ausrichtung.

Auch nach der IDS bieten wir Angebotsaktionen an, die noch bis Ende des Jahres laufen. Dazu zählt zum Beispiel ein Einsteigerpaket für Praxisneugründer, das die Behandlungseinheit ContactLiteComfort S/H/C, das Röntgengerät Leadex 70 sowie ein Hand- und Winkelstück-Set von NSK enthält. Außerdem bieten wir drei Jubiläumspakete an, die ebenfalls sehr attraktiv im Preis-Leistungs-Verhältnis stehen. Diese umfassen die Behandlungseinheiten Format C plus, ContactLiteComfort S/H/C und ContactWorld S/H/C. <<



Bildquelle: Koelnmesse

Sanavis Group (Sycotec GmbH & Co. KG, SciCan GmbH, MICRO-MEGA)

„Die weltweite Anziehungskraft der IDS verstärkt sich von Veranstaltung zu Veranstaltung eindrucksvoll“

Dr. Martin Rickert, geschäftsführender Gesellschafter



■ **In diesem Jahr konnten wir auf der IDS** wieder einige Neuerungen vorstellen. Dazu zählen zum einen die beiden Thermodesinfektoren HYDR/MMc61wd G4 und HYDR/MM2 G4 von SciCan. Der HYDR/MMc61wd G4 überzeugte durch sein großes Kammervolumen, das es ermöglicht, mehr als 120 Instrumente in nur 60 Minuten aufzubereiten. Das G4-Online-Portal bietet außerdem die Speicherung von Daten, das Anlegen einer Servicehistorie sowie einen Fernzugriff. Klare Vorteile sind zudem die verbesserten Servicemöglichkeiten, eine höhere Zuverlässigkeit und der minimale Wartungsaufwand. Ebenfalls gut kam der bedienerfreundliche Farb-Touchscreen bei unseren Standbesuchern an. Der HYDR/MM2 spart nicht nur Zeit, sondern macht ein zusätzliches Reinigen und Trockentupfen der Instrumente überflüssig und ist zudem für diese schonender. Zusätzlich dazu präsentierten wir die neuen SANA O Hand- und Winkelstücke. Die Besucher konnten sich direkt am Stand vom handschonenden Prinzip der Produkte überzeugen. Ebenfalls sehr gut kam bei ihnen an, dass auch bei einer geringen Belastung eine bessere Kontrolle sowie eine minimalisierte Handermüdung und -belastung möglich sind. Daneben stellten wir dem interessierten Fachpublikum die neue Endofeile OneShape von MICRO-MEGA vor. Damit kann die Wurzelkanalformung mit nur einem einzi-

gen Instrument erfolgen, was die Gesamtdauer der Behandlung deutlich verkürzt und eine Vereinfachung der endodontischen Instrumentensequenz zur Folge hat.

Die Resonanz der Fachbesucher war insgesamt ausgezeichnet. Nicht nur unsere Live-Präsentationen, sondern auch das offene Standkonzept kamen sehr gut an.

Unser Gesamteindruck der Messe war auch in diesem Jahr positiv. Die weltweite Anziehungskraft der IDS verstärkt sich von Veranstaltung zu Veranstaltung eindrucksvoll. Insbesondere aufgrund der hohen Internationalität und der ausgeprägten Entscheidungskompetenz der Fachbesucher rechnen wir mit positiven Auswirkungen auf das weitere Geschäftsjahr und einer nachhaltigen Entwicklung auf dem nationalen und internationalen Gesundheitsmarkt.

Die positiven Signale der IDS werden insgesamt in der Dentalbranche und natürlich auch in der Sanavis Group deutliche Ergebnisse zeigen. Wir gehen hier also von einer eindeutig positiven Entwicklung aus.

Auch nach der IDS bieten wir mit MICRO-MEGA einige Angebotsaktionen an, die noch bis zum 30. April 2013 gelten. Dazu zählen das Discovery kit One Shape® 2 – L 25 mm, das Endo kit One Shape® sowie die Rabattaktionen für One Shape® GP Points und One Shape® Paper Points. ◀◀

Scheu-Dental GmbH

„Digitale Technologien stehen im Interesse unserer Kunden“

Christian Scheu, Geschäftsführer



■ Auf der diesjährigen IDS stand neben einigen interessanten Neuprodukten für die Tiefziehtechnik ganz klar die Vorstellung neuer digitaler Technologien an unserem Messestand im Fokus. Unser Tochterunternehmen CA DIGITAL GmbH zeigte die digitale Prozesskette zur Herstellung von KFO Alignern und im Rahmen unserer strategischen Partnerschaft mit dem Weltmarktführer für 3-D-Printer, der Firma STRATASYS, haben wir den neuen ORTHODESK 30 Modellprinter vorgestellt. Das Interesse unserer Kunden an diesen digitalen Technologien war enorm.

Die IDS hat sich wieder als beeindruckende Leistungsschau der deutschen Dentalindustrie gezeigt. Auf der anderen Seite konnte man jedoch auch feststellen, dass insbesondere die asiatischen Hersteller an Zahl und Bedeutung weiter zugenommen haben. Der Anteil der ausländischen Besucher scheint nach unserer Beobachtung weiter angestiegen zu sein.

Hinsichtlich der weiteren Entwicklung im Jahresverlauf gehen wir für unser Unternehmen von einem kräftigen Wachstum sowohl im Inland als auch in wichtigen Exportmärkten



aus. Ich denke, dass das auch für die überwiegende Zahl der deutschen Dentalunternehmen gilt.

In der Nachbereitung der IDS planen wir nun zusammen mit dem Fachhandel diverse Angebotsaktionen im Bereich der Tiefziehtechnik, die über das ganze Jahr verteilt sein werden. <<



Schülke & Mayr

„Erfolgreich in internationalem Umfeld dabei“

Lars Lemke, Leiter Vertrieb Hygiene International



■ **Als international tätiges Unternehmen** war schülke auf der IDS rund um das Thema Hygiene bestens aufgestellt. Das schülke-Team nahm die zahlreichen Gelegenheiten zum Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Besuchern aus der ganzen Welt begeistert wahr.

Die weltweit von vielen Unternehmen unterstützte „Aktion saubere Hände“ war für uns ein zentrales Thema auf der IDS. schülke konnte mit den eigens für diese Aktion konzipierten Aktionspaketen bei Handel und Kunden bereits große Er-

folge verbuchen. Auch das speziell für den Dentalfachhandel ins Leben gerufene, ca. 2-stündige „Train-the-Trainer“-Schulungsprogramm, das den neuesten Wissensstand in puncto „Compliance in der Händedesinfektion“ vermittelt, kommt bei den Händlern nach wie vor sehr gut an.

Am schülke-Stand konnten sich Messebesucher gezielt und ausführlich mit der Händedesinfektion auseinandersetzen, Produkte testen und sich über die korrekte, von Hygieneexperten und RKI empfohlene Durchführung der Händedesinfektion informieren. Das schülke-Team hatte alle Hände voll zu tun, um dem hohen Interesse der Zahnarztpraxen und Händler gerecht werden zu können. Dabei ging es vielfach um die Wahl der Desinfektionsmittel: welches Präparat für welches Einsatzgebiet geeignet ist, was dabei zu beachten ist und welche Vorgehensweise die richtige ist. Daneben gab es viel Wissenswertes rund um andere hygienerelevante Bereiche, wie z. B. die Flächen- und Instrumentendesinfektion. Ob Tücher, Konzentrate oder Ready-to-use-Lösungen, die richtige Aufbereitungslösung für Instrumente oder eine CD, die umfassend zum Thema Hygieneplan informiert – schülke hat, was Händler und Praxen brauchen!

Da das Thema Hygiene vermehrt und kontinuierlich an Aufmerksamkeit gewinnt – auch durch das große Medieninteresse – wird sich der Markt auch in 2013 positiv entwickeln.

Als international anerkannter Experte auf diesem Gebiet ist schülke auf die wachsenden Anforderungen bestens vorbereitet. Hygienekampagnen wie die „Aktion saubere Hände“ und das „Train-the-Trainer“-Programm werden zudem die Aufmerksamkeit für konsequente und verbesserte Hygienemaßnahmen steigern und die Marktentwicklung positiv beeinflussen. Deshalb sind die Verkaufsfaktionen, die schülke gemeinsam mit dem Handel für Zahnarztpraxen bewirbt, noch bis zum Ende des Jahres im Angebot. <<

ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service

Aktion im Mai

8% Rabatt

auf die Möbellinie „Voluma round & straight“

(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Sie erreichen uns telefonisch unter:

03 69 23/8 39 70

E-Mail: service@le-is.de

Web: www.le-is.de

Scan mich

Dreve News 2013



DocSnoreNix®

Federsystem – gesund schlafen



Redline

HIBC-Code – eindeutige
Produktkennzeichnung



EyeVolution®

Lichtpolymerisation
– extrem schnell

Hotline: 02303 8807-40



www.dreve.com

SHOFU Dental GmbH



„Unser neues dialogorientiertes Standkonzept hat sich bewährt“

Martin Hesselmann, Leitung Vertrieb und Marketing



■ In diesem Jahr hat die Firma SHOFU Dental den Besuchern auf der IDS Innovationen präsentiert, die den wachsenden Ansprüchen an Funktionalität und Ästhetik entsprechen und neueste Technologien berücksichtigen.

Bei der Entwicklung dieser Produkte stand die Vermeidung techniksensitiver und zeitintensiver Arbeitsschritte im Fokus, um den Zahnmedizinern und -technikern Materialien zur Verfügung stellen zu können, die optimale physikalische Eigenschaften bei maximal vereinfachter Anwendung bieten.

Unter diesem Aspekt waren für die Zahnmediziner sowohl der fluoridaktive Fissurenversiegler BeautiSealant als auch der selbstadhäsive Compositezement BeautiCem SA attraktive Highlights, da die Etch & Rinse-Technik bzw. separate Konditionierung mit Phosphorsäure entfallen.

Die Zahntechniker waren von unserer universellen Speed-Einbettmasse Ceravety Press & Cast begeistert, die bei der Verarbeitung mit Lithiumdisilikat eine sehr geringe Reaktionsschicht erzeugt und präzise und zeitsparende

Prozessabläufe garantiert. Unsere diversen Produkt- und Sonderaktionen haben wir den Händlern mit großem Erfolg auf einem internationalen Dealer-Meeting präsentiert.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass sich unser neues, dialogorientiertes Standkonzept bewährt hat und wir mit der Besucherfrequenz und einer Umsatzsteigerung gegenüber 2011 außerordentlich zufrieden waren. Die positive Resonanz auf unsere Produkte lässt uns motiviert auf den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2013 schauen.

Für SHOFU war die IDS 2013 die erfolgreichste, die wir bisher erlebt haben. Ich habe den Eindruck, dass die IDS 2013 erneut weitergewachsen und noch besser besucht war als in 2011. Besonders positiv aufgefallen ist die Kauflaune der Besucher. Von einer konjunkturellen Flaute oder Pessimismus war nichts zu spüren.

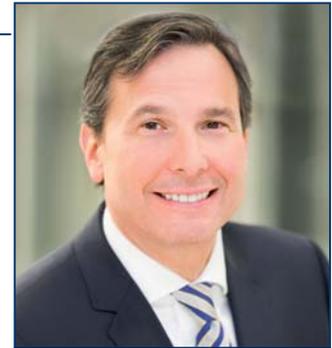
Wir freuen uns schon darauf, unsere neuen Produkte im Laufe des Jahres auf dem deutschen und den internationalen Märkten zu positionieren und auf den regionalen Fachmessen weitere Innovationen präsentieren zu können. ◀◀



Sirona Dental GmbH

„Eine schnellere, bessere und sicherere Zahnmedizin steht zu jeder Zeit im Fokus“

Jeffrey T. Slovin, CEO



■ **Dieses Jahr haben wir** insgesamt 25 Produktneuheiten zur IDS in Köln vorgestellt und sind damit in allen Bereichen der Zahnmedizin vertreten. Unsere neue APOLLO DI-Kamera zum Beispiel erleichtert Zahnärzten auch finanziell den Einstieg in die digitale Bildgebung. Ein Meilenstein in der Zahnheilkunde ist die CEREC Omnicam. Sie arbeitet ohne Puder, hat eine natürliche Farbgebung und ist einfach in der Anwendung. Auf der Laborseite können mit dem neuen Extraoralscanner inEosX5 Abdrücke, Teil- und Ganzkiefermodelle sowohl vollautomatisch als auch manuell gescannt werden. Sintern in Rekordzeit – das ist jetzt mit dem neuen Sinterofen inFire HTC speed möglich. Bei Kronen und Brücken aus Keramik reduziert sich der Sintervorgang auf insgesamt rund 60 Minuten.

In der digitalen Bildgebung ist nicht nur der Aspekt der Auflösung und Bildqualität wichtig, sondern auch die perfekte Integration in den Praxis-Workflow. Mit unserem neuen GALILEOS Comfort Plus und seinem Facescanner kann dieser Aspekt gelöst werden. Zudem bieten wir mit

XIOS XG jetzt kabellose Bildübertragung in HD-Bildqualität.

Unsere neuen Behandlungseinheiten können sich sogar an die Patienten „erinnern“. So kann der Zahnarzt die Behandlung mit den optimalen Voreinstellungen für seinen Patienten beginnen und damit Zeit sparen sowie dem Patienten mehr Komfort bieten. Und schließlich bieten unsere Turbinen eine wichtige Neuerung, denn wir haben die Lautstärke deutlich reduziert – und das bei mehr Leistung und besserer Kontrolle. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass vor allem im Bereich der digitalen Zahnmedizin gerade unglaublich viel in Bewegung ist. Im Fokus steht dabei die integrierte Nutzung unserer Produkte. Kombiniert eingesetzt optimieren sie den Workflow und ermöglichen eine schnellere, bessere und sicherere Zahnmedizin.

Die diesjährige IDS war meine siebte, an der ich teilgenommen habe, und ein besonderes Erlebnis, weil sie meine erste Messe als CEO von Sirona gewesen ist.

Der riesige Andrang internationaler Besucher an unserem Messestand und das große Interesse an den 25 Messeneuheiten zeigen, dass Zahnärzte und Zahntechniker uns als Vorreiter am Dentalmarkt sehen und der Marke Sirona vertrauen. Wir sind optimistisch, dass sich diese gute Stimmung im weiteren Jahresverlauf fortsetzen wird. Unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr besagt einen Anstieg des Gesamtumsatzes zwischen 9 und 11 Prozent und die IDS hat unterstrichen, dass wir auf dem besten Weg sind, dieses Ziel zu erreichen. Dieser Erfolg ist eine Bestätigung für unser Engagement und die harte Arbeit unserer 3.000 Mitarbeiter weltweit und unserer stetigen Investition in Forschung und Entwicklung. Es freut uns, zu sehen, dass unsere digitalen und integrierten Lösungen die Arbeitsabläufe in Zahnarztpraxis und Labor sowie die Patientenerfahrungen verbessern. <<



TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs-GmbH



„Das Umdenken hin zur Prophylaxe freut uns sehr“

Wolfgang Dezor, General Manager Germany



■ **Unser IDS-Auftritt** stand in diesem Jahr unter dem Motto „Caring for Implants“, was gleichzeitig auch unsere aktuelle Ausrichtung widerspiegelt. In diesem Bereich haben wir drei Neuprodukte vorgestellt: Einen Bridge & Implant Floss zur Reinigung von Implantaten, Brücken und Multibandapparaturen sowie zur Pflege entsprechender Zahnzwischenräume. Die multifunktionale Zahnseide Multifloss, deren festes Ende auf der einen Seite ein leichtes Einfädeln in die Zahnzwischenräume ermöglicht, während sowohl der flauschige als auch der dünne Nylon-Part Plaque aus unterschiedlich großen Zwischenräumen entfernt. Und als drittes Neuprodukt PlaqSearch – ein einfaches und hilfreiches Produkt, um den Patienten zur Verbesserung seiner Mundhygiene zu motivieren. PlaqSearch ermöglicht die Anfärbung in einem 2-Farb-System, sodass sich Plaque, die älter als zwölf Stunden ist, blau färbt, neuere rot.

Unser Ziel ist es, den Endkunden aufzuklären, warum die interdentale Reinigung – gerade auch im Bereich von Implantaten – extrem wichtig ist. Wir sind für unser erfolgreiches Projekt der Interdentalbürsten bekannt und bauen in diesem Segment Marke und Reputation auf. Dabei versuchen wir über mögliche Erkrankungen wie Gingivitis und Parodontitis sowie deren Vermeidung aufzuklären, gerade auch im Bereich Implantate. Denn in diesem Bereich gibt es – bedingt durch die demografische Entwicklung – einen sehr stark anwachsenden Markt, sodass



wir äußerst froh darüber sind, dass gerade auch im Segment der Prophylaxe ein „Umdenken“ stattfindet.

Zahnärzte haben verstanden, dass ein sauberer Zahn nicht arbeitslos macht, sondern dass ein intensives und gut strukturiertes Prophylaxe- und Recallsystem sich positiv auf die Faktoren Patientengewinnung und -bindung auswirkt. Diesen „Generationen-

wechsel“ transportieren uns auch die Rückmeldungen aus den Universitäten, mit denen wir sehr stark zusammenarbeiten – Prophylaxe steht zunehmend mehr im Mittelpunkt einer modernen Zahnmedizin. Deshalb sind wir sehr froh, mit unserer Marke überproportional zu wachsen und unsere Philosophie des Bewusstseins für eine präventive Zahnpflege auch weiterhin bestätigt zu finden.

Mit der Frequenz und der Resonanz der Besucher an unserem Stand sind wir mehr als zufrieden. Unsere zwölf Meter lange Theke war zu jeder Zeit sehr gut gefüllt, die Helferinnen von der Qualität unserer Produkte sowie unserem modernen Ansatz einer ganzheitlichen Zahnmedizin begeistert. Die Helferinnen möchten das Beste für ihre Patienten – und das bekommen sie von uns.

Da der Fokus bei uns ganz klar auf dem Ausprobieren der Produkte liegt, bieten wir noch bis Ende Mai die Möglichkeit, Muster unserer IDS-Neuheiten kostenfrei anzufordern. Dazu genügt eine E-Mail mit dem Stichwort DENTALZEITUNG an kontakt@tepe.com ◀◀



Ti·Max Z45L

Weltpremiere: das erste 45°-Winkelstück

Als weltweit erstes 45°-Winkelstück ermöglicht Ti·Max Z45L den Zugang zu schwer erreichbaren Molaren, bei denen Standard-Winkelstücke an ihre Grenzen gelangen. Mit seiner kraftvollen Schneidleistung reduziert das Ti·Max Z45L die Behandlungsdauer bei zeitintensiven Sektionierungen und Weisheitszahn-Extraktionen. Dadurch werden Stress-Situationen sowohl für den Behandler als auch für den Patienten stark reduziert.

Um darüber hinaus ein breites Anwendungsspektrum wie zum Beispiel die Eröffnung der Pulpenkammer abzudecken, besticht das Z45L mit **der weltweit einzigartigen Zwei-Wege-Sprayfunktion.**



Überlegener Zugang

Der um 45° abgewinkelte Kopf bietet einfachen Zugang in den molaren Bereich, ohne durch den Frontzahnbereich beeinträchtigt zu werden.



Zwei-Wege-Sprayfunktion

Die Zwei-Wege-Sprayfunktion ermöglicht die individuelle Einstellung der Kühlung: je nach Bedingungen und Behandlung kann entweder Spraynebel oder eine Wasserstrahlkühlung (ohne Beimischung von Luft) ausgewählt werden.





„Wir konnten großflächig informieren“

Dr. Joachim Fritze, Geschäftsführer



■ **Im Fokus des Kundeninteresses** stand auf der IDS neben unseren sterilen Einmalkanülen für Anästhesie und Wurzelkanalspülung eindeutig der neue fusselfreie Appliquator™ für das präzise Auftragen von Bonding, Primer oder anderen Flüssigkeiten.

Unsere Kunden konnten sich an diversen Präsentationstresen von dem innovativen Design, den vielseitigen Vorteilen und der kontrollierbaren Flüssigkeitsaufnahme des neuen Kunststoff-Applikators überzeugen. Insbesondere der Verzicht auf die Verwendung von Nylonfasern – die sich während der Anwendung im Mund des Patienten lösen könnten – und die Möglichkeit der Nutzung für mehrere Kavitäten an einem Patienten wurden sehr positiv aufgenommen.

Gezeigt wurden auf der IDS auch erstmalig Prototypen der zukünftigen „Rhino Capsule“ Serie von Transcodent. Die Produktlinie wird aus lichtdichten, durchsichtigen, selbstbefüllbaren Capsules für Zemente, Kunststoffe und Pasten bestehen und im Laufe des Jahres dem Handel vorgestellt.

Die IDS hat uns hierfür wieder ein breites, auch internationales Publikum geboten und wir konnten unseren wichtigsten Partner, den Fachhandel, eine große Anzahl von Zahnärzten und auch unsere Kunden aus der Industrie gezielt informieren. Eine deutliche Steigerung der Besucherzahlen konnten wir an unserem Stand bereits direkt ab Messebeginn wahrnehmen. Dazu beigetragen hat sicherlich auch unsere erstmals umgesetzte Appliquator™ Outdoor-Kampagne.



Unsere Promoterinnen haben hierbei insgesamt fast 10 Prozent IDS-Besucher bereits auf dem Weg zur Messe einen Willkommensgruß „Alprausch Chrüter-Kaugummi“ mit einer Einladung auf unseren Messestand überreicht. Die IDS hat sich in Köln auch 2013 als hervorragende Plattform zur Präsentation von innovativen Neuprodukten geeignet. Mit der Anzahl und Qualität der Kundenkontakte sind wir sehr zufrieden. Die Dynamik der Branche, die fortschreitende Internationalisierung und Technologisierung wird in Köln regelmäßig alle zwei Jahre sichtbar. Gerade deshalb nutzen wir die IDS auch zur Festigung unserer Marktposition als Anbieter steriler Einmalkanülen, Applikationstechnologie und Lohnabfüllung von Single Dose Systemen.

Wir wollen unsere Rolle als führender Anbieter für sterile Einmalkanülen und präzise, innovative Applikationssysteme weiter ausbauen. Das Widererstarren der Nachfrage nach „German Engineering“, das Wachstum der Branche und initiativ entwickelte Produkte mit Alleinstellungscharakter lässt uns positiv auf den weiteren Verlauf des Jahres 2013 blicken.

Angebots-Aktionen für unsere Einmalprodukte (Painless Steel Injektionskanülen, Spülkanülen mit seitlicher Öffnung und den neuen Mikroapplikator „Appliquator™“) erfolgen bei uns ausschließlich über den Fachhandel. Interessierte Zahnärzte sollten sich also an ihren jeweiligen Fachhändler wenden. <<

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

„Das Interesse unserer Kunden war überwältigend“

Martin Slavik, Vertriebsleiter



■ **ULTRADENT ist es wieder gelungen**, den Standard für Premium-Behandlungseinheiten ganz neu zu definieren. vision U, das neue Multimediasystem, ist weit mehr als nur ein Monitor, es ermöglicht Dateneingabe, Bildbearbeitung, Entertainment sowie Infotainment und bietet neben Systemkontrolle auch eine Ferndiagnose.

vision U speichert Daten für Ihr Qualitätsmanagement und kann sogar als Diagnose-Monitor für Röntgenbilder verwendet werden. Dabei ist es ganz einfach und intuitiv durch Multi-Touch-Technologie zu bedienen.

Eine Intraoralkamera mit Autofokus Bar-/QR-Code-Erkennung gehört zum System, ebenso wie ein interaktiver 2-D-/3-D-Röntgen-Viewer für die Dateiformate JPG und DICOM. Eine großflächige Anzeige der aktuellen Einstellungen und Betriebszustände erspart dem Behandler den Blick zum Zahnarztgerät. Eine zusätzliche Funktion bietet vision U mit der Aufzeichnung aller Betriebsdaten der Einheit vor, während und nach der Behandlung. Dies vereinfacht das Qualitätsmanagement und bedeutet für die Praxis mehr Sicherheit. Das Interesse und die Akzeptanz unserer Kunden für diese Innovation waren für uns überwältigend. Einige Zahnärzte sagten uns sogar, dass sie auf etwas Derartiges schon gewartet haben.

Die IDS hat ihre Führungsposition als Informationsplattform Nummer 1 weiter ausgebaut. Weltweit ist kein Vergleich zu finden. Das nationale und zunehmend auch internationale Publikum hat höchstes Interesse, Produktneuheiten zu sehen und sich auch ausgiebig darüber zu informieren.

Die Bedeutung der IDS ist in diesem Jahr weltweit sicher noch weiter gestiegen. Der Veranstaltungsort Köln hat sich trotz Wetterkapriolen und Streik im Reiseverkehr gut präsentiert.

Da das Interesse an den Neuheiten und Weiterentwicklungen hoch ist, werden die Unternehmen, die innovativ sind, gerade im IDS-Jahr 2013 gute Umsatzchancen haben. Wie sich die Investitionsbereitschaft seitens der Zahnärzte entwickelt, wird auch von der Krisenbewältigung in der Eurozone abhängen. Hier gilt aber sicherlich, je höher der Nutzen für die Praxis, desto höher auch die Bereitschaft für eine Investition. Dabei sind wir mit vision U, unseren innovativen Premium-Behandlungseinheiten und weiteren Neuheiten, wie zum

Beispiel der LED-Behandlungsleuchte Solaris 2, gut aufgestellt.

Zunächst geht es nun für uns darum, das Know-how zum System vision U an unsere Zielgruppen zu kommunizieren. Unsere Kunden haben den deutlich vergrößerten Stand auf der IDS wahrgenommen und die damit verbesserte Präsentationsatmosphäre geschätzt. Zum ersten Mal hat ULTRADENT auch das Medium Live-Demonstration durch einen Anwender genutzt, was ebenfalls sehr geschätzt wurde, denn wir haben so weniger die technischen Details als vielmehr den tatsächlichen Nutzen für den Behandler in den Vordergrund gestellt. Das werden wir im Laufe des Jahres wiederholen und die Produktvorstellung in unserem Showroom in München sowie auf weiteren Ausstellungen entsprechend weiterentwickeln. <<





„Die Besucher lobten unsere Praxisnähe“

Hans-Joachim Althoff, Geschäftsführer



■ **Ultradent Products** präsentierte zum **35. Firmenjubiläum** sein neues Opalescence Go im gebrauchsfertigen UltraFit-Tray, welches den Erfordernissen der neuen Kosmetikverordnung Rechnung trägt und über 3.000 fachkundige Live-Tester begeisterte. Die Opalescence-Produktlinie ist nach wie vor das umfassendste Zahnaufhellungsprogramm auf dem Markt.

Ein weiteres, viel beachtetes Neuprodukt war UltraSeal XT hydro, ein hydrophiler Fissurenversiegler, der auch leicht feuchte Fissuren sicher versiegelt und dank des Inspirial Brush Tips schnell und gezielt zu applizieren ist.

Die Standbesucher lobten generell immer wieder die Praxisnähe vieler UP-Produkte: Man merke, dass sie von einem Zahnarzt entwickelt wurden und die Anforderungen der täglichen Arbeit widerspiegeln; so seien sie schnell und sicher anzuwenden.

Darüber hinaus waren die Besucher meist gut vorbereitet. Sie suchten spezielle Problemlösungen und stellten gezielt Fragen. Kaum verwunderlich, dass unser Messestand zeitweise von Menschen „überfüllt“ schien. Unsere Kunden schätzen die Dan Fischer Produkte eben besonders als „dentist little helpers“. So kam es zu vielen guten Gesprächen. Dass Messe und Publikum immer internationaler werden, zeigte sich an vielen ausländischen Besuchern.

Die IDS war der erwartete gute Start in das Jahr 2013. Zahnaufhellung hat allgemein an Interesse gewonnen, angestoßen nicht zuletzt durch die neue Kosmetikverordnung, die den Zahnärzten ausdrücklich die Kompetenz für diese sichere Behandlung zuspricht. Unsere Botschaft, dass hellere Zähne auch zu „besseren“, prophylaxebewussteren Patienten führen, kommt an. So erwarten wir hier weitere Zuwächse.

Auch Weiterentwicklungen auf dem Gebiet der adhäsiven, minimalinvasiven Zahnheilkunde werden weiter auf Beachtung stoßen, vor allem, wenn sie mit einer durchdachten Applikation verknüpft sind – wie z. B. das genannte UltraSeal XT hydro, aber auch das Adhäsiv Peak Universal Bond. Problematiken der Lichtpolymerisation, einem eigentlich seit Langem etablierten Feld, werde endlich wahrgenommen und hinterfragt; das zeigte sich am MARC-Testplatz auf unserem Stand, wo unsere VALO-Leuchten ihre Leistungsfähigkeit bewiesen.

Auf den diesjährigen regionalen Messen und Depotveranstaltungen werden wir weiter daran arbeiten, dass noch mehr Zahnärzte Freude an unseren Produkten haben und das wahre Potenzial einer sicheren Zahnaufhellungsbehandlung für sich, ihre Patienten und ihren Praxiserfolg erkennen. ◀◀



20%

auf **A**bformung

bis **Z**EG-Spitzen

20 % Rabatt auf ausgewählte Artikel der teilnehmenden Hersteller. Ausgenommen Bücher, Edelmetall-Legierungen, Ersatzteile, Arzneimittel, Reisen, Kursgebühren, Dienstleistungen sowie Hard- und Software. Alle Zugaben erhältlich, solange der Vorrat reicht.*

Summer sale

24. + 25. Mai 2013

Günstig einkaufen in Münster bei unserer großen Verkaufsveranstaltung

Unsere Highlights

- 80 Aussteller präsentieren die Neuheiten der IDS
- Einkaufen zu Sonderpreisen
- CAD/CAM-Forum
- Digitale Kiefergelenkdiagnostik/Wirbelsäulen-Screening – live
- „Speed-Date“ – Business-Impulse
- DVT – Volumentomografie
- Lachgasanalgesie
- Lasertherapie
- Digitale Verfahrenskette in Praxis und Labor
- Hygiene- und QM-Beratung
- Spezialitätenbuffet
- Weindegustation
- Kinderbetreuung
- Kunst in der Praxis



Anmeldung & Information: Tel.: 0251 / 7607-275
Online Anmeldung: www.nwd.de/summersale
Veranstaltungsort: 48153 Münster, Schuckertstr. 21



NWD

GRUPPE

Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:

NWD
ÖSTERREICH

MPS
DENTAL

mdf
Meier Dental Fachhandel GmbH
Regensburg
München
Augsburg

* Irrtümer vorbehalten. Abbildungen können vom Original abweichen. Es gelten die AGB der NWD Gruppe.
Weitere Informationen: www.nwd.de



„Wachsen kann man nur mit Innovationen“

Dr. Matthias Kühner, Geschäftsführer



■ Auf der IDS 2011 hatten wir mit RECIPROC einen Paradigmenwechsel in der Wurzelkanalaufbereitung begründet. RECIPROC hat auch auf dieser Messe noch eine wichtige Rolle eingenommen, das System war in den Live-Vorführungen und Kurzseminaren am Stand sehr gefragt. Als Neuentwicklung haben wir mit GUTTAFUSION ein Obturationsprodukt vorgestellt, das als Trägerstiftsystem ganz aus Gutta-percha besteht und in einfacher Anwendung eine warme, dreidimensional dichte Füllung erlaubt. Besonders zeitsparend harmonisiert GUTTAFUSION mit RECIPROC, weil die drei verfügbaren Stiftgrößen exakt auf die RECIPROC-Instrumente abgestimmt sind. Deshalb ist keine Kalibrierung mit Verifiern erforderlich. Die Obturationsqualität überzeugt durch die Homogenität der warmen Guttapercha-Füllung. In einer zweiten Produktserie ist GUTTAFUSION mit allen rotierenden NiTi-Systemen kompatibel. Hier wird der pas-

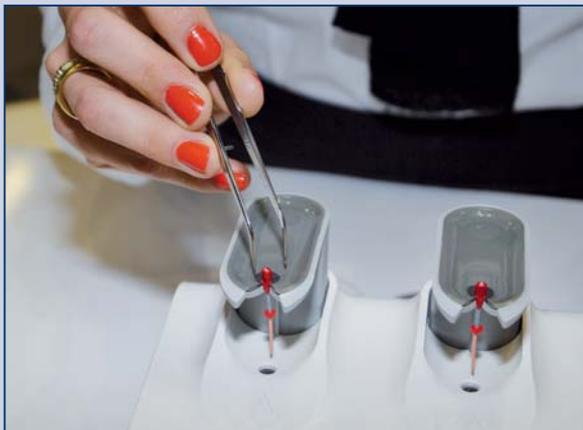
sende Obturator aus den Größen 20 bis 55 mit Verifiern aus Nickel-Titan bestimmt.

Bezüglich des Gesamteindrucks hatte ich erwartet, dass auch die IDS 2013 nur eine Richtung weisen wird, nämlich nach vorne. Die Dentalbranche zeigt sich insgesamt in einer guten Verfassung. Das ließ sich auch hier in Köln bestens beobachten. Die Stimmung unter Ausstellern und Fachhändlern habe ich als zufrieden erlebt, die Zahnärzte als hoch interessiert und investitionsbereit.

Sicher hat das weltweit beständige Wachstum unserer Branche viele Neuanbieter auf den Plan gerufen, das sieht man auch an der wiederum gestiegenen Zahl der Aussteller. Konkurrenz belebt das Geschäft – in dem Spruch steckt viel Wahrheit. Wer sich auf den Weltmärkten behaupten will, muss wachsen, und wachsen kann man nur mit Innovationen. Dass unsere Branche sehr innovationsfreudig ist, das hat die IDS gerade wieder einmal eindrucksvoll bestätigt.

Die IDS war ein hervorragendes Forum, auf dem wir im Dialog mit Zahnärzten und Händlern essenzielle Informationen austauschen und natürlich auch unsere Highlights präsentieren konnten. Wir betrachten die Endodontie als Königsdisziplin der Zahnerhaltung. Dieses Fachgebiet hat inzwischen ein völlig gewandeltes Image, es profitiert einerseits von der anhaltend rasanten technischen Entwicklung, andererseits vom ausgeprägten Wunsch informierter Patienten nach dem Erhalt der eigenen Zähne. Die Endodontie wird sich deshalb nach meiner Einschätzung stärker entwickeln als der gesamte Dentalmarkt.

Nach der IDS werden wir über den Fachhandel einige Premium-Angebote rund um die Produktgruppen RECIPROC, GUTTAFUSION und RAYPEX fortführen. ◀◀





ZUSAMMENSPIEL für Ihren Fortschritt

Die BVD-Dentaldepots unterhalten eine enge Kooperation mit der Industrie!

Dabei sind auch Ihre Wünsche und Anregungen von Bedeutung und ermöglichen einen ständigen Informationsaustausch.

IHRE VORTEILE

- Weiter verbesserte Produkte
- Vereinfachte Abläufe
- Optimierte Logistik
- Gewährleistung höchster Qualität

Viele Hersteller und Lieferanten, die sich nachdrücklich zu dieser Zusammenarbeit bekennen, sind dem Bundesverband Dentalhandel e.V. schon als „Kooperative Mitglieder“ beigetreten.



BVD Bundesverband Dentalhandel e.V.

Burgmauer 68 · 50667 Köln

Tel: 0221-2409342 · Fax: 0221-2408670

info@bvdental.de · www.bvdental.de

VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG



„Der digitale Workflow wird die Dentalbranche kontinuierlich verändern“

Arndt Lommerzheim, Leiter Public Relations



■ Auf der IDS 2013 zeigte die VITA Zahnfabrik gleich zwei neue Materialien. Zum einen präsentierten wir die Weltneuheit VITA SUPRINITY – eine zirkondioxidverstärkte Lithiumsilikatkeramik – und VITA ENAMIC – eine Hybridkeramik, die aus komplett durchdringenden Keramik- und Polymer-Gitterstrukturen besteht.

Darüber hinaus gab es weitere Updates z.B. beim VITA Easyshade Advance 4.0, das jetzt mit einer Bluetooth- und einer VDDS-Schnittstelle für die Verwaltungssoftware der Praxis ausgestattet ist. Zusätzlich haben wir das neue Verblendmaterial VM 11 für die Glaskeramik VITA SUPRINITY vorgestellt, und auch das VITAPAN PLUS Sortiment ist jetzt vollständig und deckt alle Ansprüche in der Ästhetik sowie in der Form- und Farbgestaltung weltweit ab.

Hinsichtlich der Fachbesucher sind wir mehr als zufrieden. Der Messestand war zu jeder Zeit sehr gut besucht, wobei die zwei Produktpräsentationen von VITA SUPRINITY und VITA ENAMIC im Mittelpunkt des Interesses standen.

Aus meiner Sicht wird der digitale Workflow die Dentalbranche kontinuierlich verändern. Diese Tendenz unterstrich auch die IDS, denn es gab viele Neuentwicklungen bzw. Updates in der Software. Das heißt, das digitale Denken, die Hard- und Software und das Material verbunden durch den digitalen Workflow verändern die Arbeit im Labor und in der Praxis immer stärker. Die Industrie, die Zahnärzte und die Zahntechniker sind hier als Team gefordert, diese neuen technologischen Herausforderungen gemeinsam anzugehen, umzusetzen und zum Wohle und Nutzen aller Beteiligten zu optimieren.

VITA bringt seine herausragende Materialienkompetenz in dem digitalen Workflow ein und kooperiert hierzu auch mit strategischen wichtigen Industrie- und Softwarepartnern – u.a. mit Sirona Dental Systems, Amann Girrbach und KaVo. Weiterhin besteht eine Vertriebskooperation mit 3M ESPE in Deutschland. Gerade im digitalen Workflow sind optimale Ergebnisse nur in der Summe aller Systempartner erzielbar. <<



VOCO GmbH

„Bisher erfolgreichste IDS in unserer Firmengeschichte“

Olaf Sauerbier, Geschäftsführer



■ Im IDS-Fokus stand unser neues dualhärtendes Universal-Adhäsiv Futurabond U in der Single-Dose, mit dem Self-Etch, Selective-Etch und Total-Etch möglich ist, das ohne zusätzlichen Aktivator für Dualhärtung mit allen licht-, selbst- und dualhärtenden Composites auf Methacrylatbasis kompatibel ist und das nicht zuletzt ein so breites Indikationsspektrum abdeckt, dass der Anwender in seiner Praxis wirklich nur dieses eine Bondingsystem benötigt. Die Gespräche am Stand haben uns einmal mehr bestätigt, dass es für den Zahnarzt entscheidend ist, dass ein Bonding nicht nur praktisch, sondern vor allem auch verlässlich ist. Und genau diesem Anspruch wird Futurabond U gerecht. Dass wir dies mit entsprechenden physikalischen Werten belegen und auch schon mit ersten Studienergebnissen untermauern konnten, hat viele Praktiker überzeugt.

Ein großes Echo beim Fachpublikum haben auch unsere Neuprodukte im Oral Care-Bereich hervorgerufen, nämlich CleanJoy, das neue Prophylaxe-Pastensystem für die professionelle Zahnreinigung, und Control Seal, der transparente und hochgefüllte Fissurenversiegeler. Control Seal verbindet sehr gute physikalische Eigenschaften – wie bisher nur von opaken Versiegelnern bekannt – mit Transparenz und schafft somit die Möglichkeit zur dauerhaften Kontrolle des Fissurenbodens (etwa durch laserfluoreszenzbasierte Kariesdiagnostik). Das ist eine Kombination, die schon während der IDS sehr stark nachgefragt wurde.

Die IDS 2013 war wieder ein spannender Branchentreff und eine gigantische internationale Informationsquelle für jeden, der im zahnmedizinischen Bereich tätig ist. Für uns Dentalisten war es eine sehr starke Messe, die unsere Erwartungen so-



gar noch übertroffen hat. Diese IDS geht in unsere Firmengeschichte ein als die für unser Unternehmen bisher erfolgreichste Dental-Schau, aber auch als die imposanteste im Hinblick auf Größe und Besucherzahl. Dass hier immer noch wieder Steigerungen möglich sind, dass das Angebot der weltgrößten Dental-Fachmesse immer noch weiter wächst, ist beeindruckend zu erleben, und es hat uns viel Freude gemacht, ein Teil davon zu sein.

Die Dentalbranche ist nach wie vor eine Wachstumsbranche. Allerdings tritt in Teilbereichen allmählich eine Marktsättigung ein. Ich bin überzeugt, dass genau deshalb Qualität mehr denn je über den Erfolg entscheiden wird. Unsere Kunden sind zu Recht anspruchsvolle Kunden. Und diese Ansprüche erfüllt VOCO mit seinem Produktportfolio: Wir setzen auf Klasse und Qualität und bieten Produkte an, die nicht nur fortschrittlich, sondern auch absolut zuverlässig sind und stabile Restaurationen gewährleisten. Unser Portfolio wird weiter wachsen, sowohl in die Tiefe als auch in die Breite. Für unsere Kunden heißt das, dass wir für sie mittelfristig auch in weiteren Produktparten Dentalmaterialien in gewohnter VOCO-Qualität „made in Germany“ bereithalten werden.

Nach der IDS haben wir eine Reihe von Angeboten und Aktionen geplant. Das trifft auf zahlreiche Neuprodukte wie z. B. Control Seal, aber auch auf Produktklassiker wie etwa unser Füllungsmaterial GrandioSO oder das Rebuilda Post System für postendodontische Versorgungen zu. Und die Angebote gelten sogar bis Herbst; es gibt also genug Zeit, zu besonders günstigen Konditionen Lieblingsprodukte zu erhalten oder neue auszuprobieren. ◀◀





„Wir konnten sehr gute Fachgespräche führen“

Roland Gruber, Leitung Marketing

■ **Mit den neuen Instrumenten** der Reihe Synea Vision und Synea Fusion konnten wir unseren Fachbesuchern zwei neue Ausstattungslinien für Turbinen und Winkelstücke vorstellen, die optimal auf die Bedürfnisse des Marktes abgestimmt sind. Besondere Aufmerksamkeit fand dabei die neue Synea Vision Turbine, die über einen weltweit einzigartigen 5-fach-LED-Ring verfügt und damit eine 100 Prozent schattenfreie Ausleuchtung der Behandlungsstelle gewährleistet.

Mit dem Neuprodukt Assistina 3x3 ist es uns gelungen, ein validiertes Reinigungs- und Pflegegerät für Turbinen, Hand- und Winkelstücke zu entwickeln. Dabei verfügt das Gerät über eine automatische Innen- und Außenreinigung und sorgt für eine perfekte Schmierung der Instrumente. Mit dem neuen Gerät können drei Instrumente in sechs Minuten und dreißig Sekunden aufbereitet werden, die Außenreinigung erfolgt dabei pro Instrument. Für die Zahnarztpraxis bedeutet dies einen deutlich reduzierten Zeitaufwand. Der Gesamtprozess der Reinigung entspricht der Empfehlung des Robert Koch-Institutes sowie der Swissmedic, sodass Kunden von höchster Sicherheit in der Gestaltung ihres Hygieneprozesses profitieren. Zudem gibt es die Assistina 3x3 auch ohne Außenreinigung (3x2).

Das Produktportfolio der chirurgischen Hand- und Winkelstücke wurde erweitert und überzeugt durch eine neue Ergonomie, eine Mini-LED+ in Tageslichtqualität, eine flexible Kühlung mittels tauschbarer Sprayclips sowie eine kratzfestе Oberflächenbeschichtung.

Besonderes Interesse der Fachbesucher galt unseren beiden neuen Winkelstücken mit 45°-Kopf. Diese kombinieren erstmals alle Vorteile chirurgischer Turbinen, Hand- und Win-



kelstücke. Der 45°-Winkel ermöglicht einen deutlich besseren Zugang und eine bessere Sicht auf die Behandlungsstelle.

Mit unserem neuen Chirurgiegerät Piezomed legen wir dem Chirurgen alle Vorteile innovativer Ultraschalltechnologie in die Hand: Hochfrequente Mikrovibrationen ermöglichen Schnitte von unglaublicher Präzision. Dank automatischer Instrumentenerkennung profitiert der Anwender nicht nur von einer einfachen Bedienung, auch die Gefahr einer Überlastung der Instrumente wird damit verringert und die Lebensdauer der Instrumente erhöht.

Die Resonanz der Besucher bewerten wir als äußerst positiv. Viele Entscheidungsträger besuchten uns auf unserem Messestand, mit denen wir sehr gute Fachgespräche führen konnten. Zudem zeichnete sich ein verstärktes Bewusstsein für die Themen Hygiene, Pflege und Sterilisation ab.

Alles in allem hat die IDS einen sehr guten Eindruck bei uns hinterlassen. Dem Messeveranstalter ist es wieder gelungen, Experten aus der ganzen Welt für den fachlichen Austausch in Köln zu gewinnen und innovative Themen zu besetzen.

Für unser Unternehmen blicken wir sehr optimistisch in den weiteren Jahresverlauf. Ziel ist es, unsere Produktneuheiten in den Zahnarztpraxen als Standards zu etablieren, vor allem in den Bereichen Hygiene & Chirurgie rechnen wir im kommenden Jahr mit Zuwächsen.

Zugleich werden wir unsere Forschungs- und Entwicklungstätigkeit weiter forcieren, um auch künftig für den Markt optimierte Lösungen anbieten zu können. Als besonderer Vorteil erweist sich dabei die enge Verzahnung von Entwicklung und Produktion mit dem Vertrieb, dadurch können wir Marktbedürfnisse rasch aufgreifen und in Produktneuheiten einfließen lassen. Daraus resultiert die hohe Innovationskraft von W&H. <<



DIE PERFEKTE VERBINDUNG ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR



DDX ist ein Online-Fallmanagement-tool, mit dem Praxen und Labore effektiver kommunizieren können: reichen Sie vollständig neue Fälle in Sekunden ein, rationalisieren und automatisieren Sie Ihre Laborarbeitsabläufe und rufen Sie den Status ausstehender Fälle in Echtzeit ab.



FreeTel: 0800-1500050
FreeFax: 08000-404444

www.henryschein-dental.de

Digitale Abformung und digitaler Datentransfer

Unter der **Dachmarke Connect Dental** bündelt Henry Schein seine Aktivitäten rund um den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor. Spezialisten-Teams für digitale Systeme beraten individuell, planen die sinnvolle Vernetzung offener, digitaler Produkte und führen sie zu einfach zu bedienenden Kundenlösungen für Zahnarztpraxen und Labore zusammen.

Ihr Vorteil mit Henry Schein:

- Beratung: Individuell und Workflow-orientiert
- Konzept: Workflow zwischen Praxis und Labor im Hinblick auf Datenaustausch und Schnittstellen
- Implementierung: Installation von Netzwerklösungen, offenen digitalen Abdruckscannern, Röntgensystemen, CAD/CAM Systemen Chairside und Labside

Erfolg verbindet.

Echt ätzend!

Ein aufgelöstes Steak, das über Nacht in Cola gelagert wurde. Angegriffene Magenschleimhaut und zerstörtes Zahnfleisch.– Diese und andere Schauergeschichten über Cola sind heute im wahrsten Sinne des Wortes in aller Munde.

Dass sie getrost in die Schublade „Märchen“ geschoben werden können, ist klar. Dennoch hat jetzt der Fall eines Australiers gezeigt, dass wohl auch ein kleines Fünkchen

Wahrheit darin steckt. Der 25-jährige trank nämlich sechs bis acht Liter der schwarzen Brause – und zwar am Tag! Säure und Zucker hatten seine Zähne mit der Zeit so sehr angegriffen, dass sie ihm letztlich komplett entfernt werden mussten. Durch seinen Beruf wurde ihm der Zugang zu diesem, bei Groß und Klein beliebten Getränk erleichtert. Zudem mochte er kein Mineralwasser.

Bereits mit 25 Jahren muss er also nun ein künstliches Gebiss tragen. Ob er seiner Liebe zur schwarzen Brause abgeschworen hat, ist unbekannt.

Quelle: www.news.de



Bohrer eingeatmet

Missgeschick mit Folgen: Einem Zahnarzt im schwedischen Vasteras brach jetzt während der Implantatbehandlung bei einer 60-jährigen Patientin ein Teil seines Bohrers ab. Dieses geriet in den Hals der Frau und wurde versehentlich von ihr eingeatmet. Zuvor hatte sie mehrmals versucht, es wieder auszuhusten. Eine Untersuchung ergab schließlich, dass das Bohrerstück in die Lunge gelangt war.

Die Patientin hatte Glück im Unglück, denn mithilfe einer Bronchoskopie konnte es am Ende operativ entfernt werden.

Danach dauerte es dann jedoch mehr als einen Monat, bis sich die Frau von diesem Eingriff erholt hatte.

Quelle: www.upi.com



Krone statt Füllung

Die USA gilt als Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Das scheint wohl auch für Zähne zu gelten.

Grund dafür könnte ein amerikanischer Zahnarzt sein, der eine vierjährige Patientin einer Behandlung unterzog, deren Ergebnis wohl nicht nur für das Kind, sondern auch für die Mutter erschreckend gewesen sein dürfte. Aufgrund mehrerer Löcher in ihren Milchzähnen war das Mädchen mit seiner Mutter zu ihm in die Praxis gekommen. Doch statt die Löcher zu füllen überkronte der Arzt die kompletten Zähne der Vierjährigen, die sich nun vollkommen entstellt fühlt. Die Mutter berichtet, dass sich ihre Tochter jeden Tag über das Aussehen ihrer Zähne beklagt. Der Arzt dagegen rechtfertigt seine Behandlung mit der Kariesneigung der Vierjährigen.

Quelle: www.shortnews.de



Witze

Patient: „Wie viel verlangen Sie dafür, dass Sie mir diesen Zahn ziehen?“ – Arzt: „90 Euro.“ – Patient: „Was, 90 Euro für ein paar Minuten Arbeit?“ – Arzt: „Ich kann ihn ja ganz langsam ziehen, wenn Sie es so wollen.“

Eine Frau bekommt die Zahnarztrechnung und ruft empört ihren Zahnarzt an: „Das kann es ja wohl nicht sein“, sagt sie, „Sie verlangen ja das Dreifache von dem, was Sie normalerweise verrechnen.“

„Ich weiß“, sagt der Zahnarzt, „aber als Sie das letzte Mal bei mir waren, haben Sie so geschrien, dass mir zwei Patienten aus dem Wartezimmer davongelaufen sind. Irgendwie muss ich das ja jetzt wieder hereinbringen, oder?“

Frau Müller erscheint mit Schmerzen beim Zahnarzt. Der fragt erstaunt: „Aber Frau Müller, Sie haben doch letzte Woche meinen Kollegen geheiratet. Wieso lassen Sie sich nicht von ihm behandeln?“ – „Ach wissen Sie, Herr Doktor, ich habe gehört, dass man an den Zähnen das richtige Alter eines Menschen erkennen kann!“

Quelle: Dr. Pohanka, R.: Die Nächsten, bitte! Die besten Ärztwitze

Präsentation durchdachter Systemlösungen auf der IDS



bestens auf die Abläufe in der Praxis abgestimmt sind. Der neue VistaIntra ist ein auf DÜRR DENTAL VistaScan-Speicherfolien abgestimmter intraoraler Röntgenstrahler im schlanken Design für die einfache Positionierung, der neben Speicherfolien und Sensoren auch konventionelle Nassfilme belichtet.

Darüber hinaus erweitert das Unternehmen mit dem VistaScan Mini View für intra- und extraorale Aufnahmen seine VistaScan-Reihe. Beide Geräte sind mit einem modernen Touch-Display ausgestattet und bieten WLAN sowie einen Scan-

durch den Validierungsprozess und speichert die wichtigsten Daten. Auch die Optik des Systems überzeugt: Der Hygopac Plus ist Gewinner des „red dot design awards“.

Ein weiteres Messe-Highlight des Unternehmens war das komplettierte Sortiment an voll viruziden Produkten. DÜRR DENTAL ist damit der einzige Hersteller, der diese auch für zentrale Anwendungsbereiche der Hygienekette anbietet, was der Empfehlung des RKI entspricht. Im Blickpunkt stand besonders das neue, voll viruzide Desinfektions- und Reinigungstuch FD 333 wipes für kleinere Oberflächen.

Für reges Interesse sorgte auch die neue Software Unit Monitor von DÜRR DENTAL. Diese zeigt beim Hochfahren des PCs auf einen Blick den Zustand der Versorgungstechnik an und fasst wie eine Schaltzentrale alle relevanten Daten übersichtlich zusammen.

Immer mehr Zahnärzte wünschen sich Produkte, die Systemlösungen bieten und so den Workflow in der Praxis verbessern. DÜRR DENTAL lässt sich bei Neuentwicklungen von diesem Gedanken leiten. Am Stand des Unternehmens fanden sich deshalb auf der 35. Internationalen Dental-Schau wieder zahlreiche Besucher ein, die sich über diese Innovationen informieren wollten.

Schon bei der digitalen Diagnostik stehen Zahnärzten bildgebende Systeme zur Verfügung, die

Manager, über den Aufträge flexibel gesteuert werden können.

Nach der geltenden Medizinprodukte-Betreiberverordnung ist die Aufbereitung von Medizinprodukten mit geeigneten, validierten Verfahren durchzuführen. Das neue validierbare Versiegelungssystem Hygopac Plus unterstützt Zahnärzte dabei, ihre gesetzlich auferlegten Pflichten zu erfüllen. Das kompakte Durchlaufsiegelgerät führt den Anwender Schritt für Schritt

DÜRR DENTAL AG

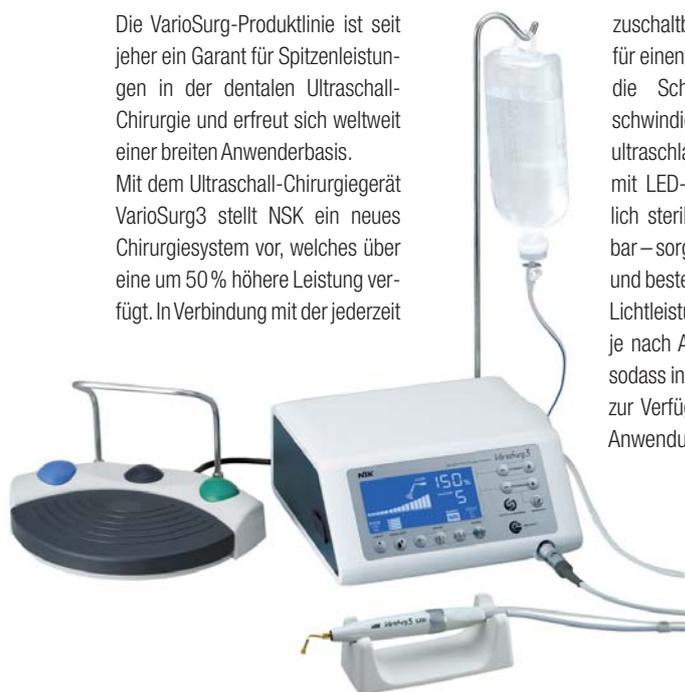
Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 705-0
Fax: 07142 705-500
E-Mail: info@duerr.de
www.duerr.de

KENNZIFFER 0951

Neues Ultraschall-Chirurgiegerät vorgestellt

Die VarioSurg-Produktlinie ist seit jeher ein Garant für Spitzenleistungen in der dentalen Ultraschall-Chirurgie und erfreut sich weltweit einer breiten Anwenderbasis.

Mit dem Ultraschall-Chirurgiegerät VarioSurg3 stellt NSK ein neues Chirurgesystem vor, welches über eine um 50% höhere Leistung verfügt. In Verbindung mit der jederzeit



zuschaltbaren „Burst“-Funktion, welche für einen Hammereffekt sorgt, wird dabei die Schneidleistung und Schnittgeschwindigkeit signifikant erhöht. Das ultraschlanke und federleichte Handstück mit LED-Beleuchtung – selbstverständlich sterilisierbar und thermodesinfizierbar – sorgt jederzeit für optimalen Zugang und beste Sicht.

Lichtleistung und Kühlmittelmenge sind je nach Anwendungsbereich regulierbar, sodass in Verbindung mit einer Vielzahl an zur Verfügung stehenden Aufsätzen den Anwendungsbereichen der VarioSurg3

praktisch keine Grenzen gesetzt sind. Durch das große, hinterleuchtete Display ist der Behandler jederzeit und aus jedem Blickwinkel über die aktuellen Behandlungsparameter informiert.

Weltweit einzigartig ist das NSK Dynamic Link System, über das die neue VarioSurg3 mit dem NSK-Implantatmotor Surgic Pro zu einer kompakten, nur minimalen Raum beanspruchenden Einheit verbunden werden kann. Die so gekoppelten Chirurgieeinheiten lassen sich dann mit nur einer Fußsteuerung bedienen. Für den Anwender bedeutet das NSK-Link-System eine extreme Flexibilität und Zukunftssicherheit, denn für welches Chirurgesystem auch immer er sich zunächst entscheidet: Das Ergänzungsprodukt kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt hinzugefügt werden.

NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Straße 8
65760 Eschborn
Tel.: 06196 77606-0
Fax: 06196 77606-29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

KENNZIFFER 0952

* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Zwei neue Laborsilikone für passgenauen Zahnersatz

Für Präzisionsergebnisse und die wirtschaftliche Verarbeitung im Labor sorgen die beiden neuen A-Silikone des Fachhandelsunternehmens Pluradent, Offenbach: das Dubliersilikon „Plurasil Dublitec“ und das Knetsilikon „Plurasil Precitec“. Sie sind mit einem attraktiven Preis-

Leistungs-Verhältnis ausgestattet. Das neue additionsvernetzende Dubliersilikon Plurasil Dublitec eignet sich durch seine mittlere Endhärte für alle Arten von Dublierungen in der Zahntechnik. Es ist zeichnungsgenau und verfügt über eine hohe Reiß- und Weiterreißfestigkeit sowie Schrumpffreiheit und ausgezeichnetes Rückstellvermögen. Jede Dubliergeometrie kann ausgegossen werden, Objekte aus nahezu jeglichem Material lassen sich dublieren. Die Verarbeitung erfolgt im 1:1-Verhältnis. Zum bequemen Mischen sind alle marktüblichen Dosier- und Anmischgeräte zugelassen.

In kürzester Zeit härtet die Dublierung aus.

Mit seiner Detailwiedergabe ist das neue additionsvernetzende Knetsilikon Plurasil Precitec auf die anspruchsvolle Zahntechnik ausgerichtet. Alle produkttypischen Indikationen werden abgedeckt, von der Vorwall-Herstellung bis zur Fixierung von Konfektionszähnen.

Die Ausgangskonsistenz ist weichgeschmeidig, das Material bleibt dauerhaft form- und volumenstabil. Für die rationelle Verarbeitung sorgt daneben die einfache 1:1-Dosierung.

Alle Produkte der Qualitätsmarke PluLine können einzeln oder zusammen im Online-shop (<https://shop.pluradent.de>), per Free-Fax (0800 8298333), Telefon oder über den regionalen Pluradent-Fachberater bezogen werden. Es gilt ein vierzehntägiges Rückgaberecht der angebrochenen Packung mit Geld-zurück-Garantie.



Pluradent AG & Co KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
E-Mail: offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de/produkte/pluline-pluradent-qualitaetsmarken.html

KENNZIFFER 0961

Carestream setzt neue Maßstäbe bei Chairside-CAD/CAM

„Die restaurative Zahnmedizin wird nie mehr dieselbe sein“ – mit diesen Worten beschrieb Edward Shellard (Chief Marketing Officer Carestream Dental) das neue CAD/CAM-System CS Solutions auf der IDS-Pressekonferenz am 12. März 2013. CS Solutions umfasst den benutzerfreundlichen intraoralen 3-D-Scanner CS 3500, die innovative CAD-Software CS Restore, die kompakte, schnelle und leise Schleifmaschine CS 3000 und das Web-Portal CS Connect. Carestream-DVTs können zum Digitalisieren von Abdrücken in CS Solutions eingebunden werden.

Bislang war die Fertigung von Einzelzahnrestaurationen aufwendig, langwierig und für Patienten und Praxis wenig komfortabel. „Zwischen der Präparation des Zahns, der konventionellen Abdrucknahme, dem Anfertigen der Krone im Labor sowie deren Anpassung und Zementierung beim Patienten vergehen üblicherweise mindestens zwei Zahnarzttermine und bis zu drei Wochen“, erklärt Daniel Kaiserauer (CS Solutions Director EAMER).

Mit CS Solutions kann eine Restauration innerhalb einer Stunde angefertigt werden.

Im ersten Schritt wird die Situation mithilfe des CS 3500 im Mund digitalisiert.

Ein grünes Licht zeigt dabei dem Behandler an, dass die Aufnahme gelungen ist, bei rotem Licht muss korrigiert werden. CS 3500 scannt die intraorale Situation in Echtfarbe mit einer Tiefenschärfe von 16 mm und kann ohne schweren Wagen bequem für mehrere Behandlungsräume verwendet sowie mit einem USB-2.0-Kabel an jede PC-Workstation angeschlossen werden.

Auf Basis der digitalisierten intraoralen Situation erstellt die CAD-Software CS Restore in wenigen Schritten funktionale und natürliche Restaurationen für einzelne Zähne. Die Daten können dann mithilfe des webbasierten Portals CS Connect als digitaler Abdruck oder als designtes Modell elektronisch an das jeweilige Labor übertragen werden. Mit CS Connect kann der Behandler den letzten Stand eines Falls einsehen und auf den bisherigen Verlauf für alle abgesendeten Fälle zugreifen.

Die CS 3000 4-Achs-Schleifmaschine ist mit einem bürstenlosen Motor ausgestattet. Das elegante System arbeitet äußerst leise und vibrationsfrei. Druckluft, Wasserversorgung oder Abläufe sind nicht notwendig.

Carestream Health Deutschland GmbH

Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: 0711 20707306
Fax: 0711 20707333
E-Mail: europedental@carestream.com
www.carestreamdental.com

KENNZIFFER 0962



* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Die neue Generation der Glaskeramik

Mit der zirkondioxidverstärkten Lithiumsilikatkeramik, kurz ZLS, hat die VITA Zahnfabrik gemeinsam mit der DeguDent GmbH und dem Fraunhofer-Institut für Silicatforschung ISC eine neue glaskeramische Werkstoffgeneration entwickelt. Die neue Glaskeramik wird von der VITA Zahnfabrik unter dem Namen VITA SUPRINITY vermarktet. Der im Vergleich zu traditioneller CAD/CAM-Glaskeramik um etwa das Zehnfache erhöhte Zirkondioxidanteil bei ZLS sorgt in Kombination mit einer besonders feinkörnigen und homogenen Gefügestruktur für exzellente mechanische Eigenschaften. Die hohe Festigkeit und Verlässlichkeit des neuen Werkstoffs eröffnet dem CAD/CAM-Praxis- und -Laboranwender ein weites Spektrum an Einsatzmöglichkeiten. VITA SUPRINITY zeichnet sich durch eine hervorragende mechanische Belastbarkeit aus und ist zudem extrem anwendungsfreundlich. Die neue Glaskeramik lässt sich einfach manuell nachbearbeiten, sehr gut polieren und ferner z. B. ohne Brennstützpaste kristallisieren. Zusätzlich sorgt die optimierte Kantenstabilität für eine verbesser-

te Präzision. Die ästhetischen Endergebnisse punkten durch eine natürlich wirkende Transluzenz, Fluoreszenz und Opaleszenz. Mit einem breiten Indikationsspektrum von Kronen im Front- und Seitenzahnbereich über Suprakonstruktionen auf Implantaten bis hin zu Veneers, Inlays und Onlays ist die neue Generation der Glaskeramik vielseitig einsetzbar.

Das Material wird in der Geometrie LS14 (18x14x12mm) für das CEREC bzw. inLab MC XL-System, in den Farben 0M1, A1, A2, A3, A3.5, B2, C2 sowie D2 in jeweils zwei Transluzenzstufen (T = Translucent, HT = High Translucent) angeboten.

Für die Politur von VITA SUPRINITY-Restaurationen in Praxis und Labor empfehlen sich die VITA SUPRINITY Polishing Sets. Eine farbliche Charakterisierung ist mit den neuen VITA AKZENT Plus Malfarben möglich. Speziell für die Individualisierung von Restaurationen aus der neuen Glaskeramik wurde die Feinstruktur-Feldspatkeramik VITA VM 11 entwickelt. Die Markteinführung von VITA SUPRINITY ist gemeinsam mit



der niedrigschmelzenden Verblendkeramik sowie den speziellen Polierinstrumenten für Herbst 2013 geplant.

VITA Zahnfabrik

H. Rauter GmbH & Co. KG

Spitalgasse 3

79713 Bad Säckingen

Tel.: 07761 562-222

E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com

www.vita-zahnfabrik.com

KENNZIFFER 0971

Kein Rostproblem mehr mit BIB forte eco

Desinfektionslösungen für das zahnmedizinische Instrumentarium müssen einerseits intensiv wirken, um pathogene Keime zuverlässig abzutöten, dürfen aber andererseits das zum Teil sehr sensible Instrumentarium nicht beschädigen. Bisher mussten je nach Empfindlichkeit der zu reinigenden Instrumente spezielle Lösungen eingesetzt und strenge Einwirkzeiten beachtet werden.

Mit dem neuen BIB forte eco ist es ALPRO MEDICAL gelungen, das bewährte BIB forte noch weiter zu optimieren. Durch die verbesserte materialschonende Formel und die geringe Anwendungskonzentration von 0,5% besteht selbst bei korrosionsempfindlichen Instrumenten und langen Einlegezeiten keine Gefahr der Beschädigung. BIB forte eco ist VAH-/DGHM-gelistet, entspricht den Empfehlungen des RKI und ist aldehyd- und phenolfrei sowie biologisch abbaubar.

Die Lösung für die manuelle, nicht proteinfixierende Reini-

gung und Desinfektion kann sowohl für rotierende zahnärztliche Präzisionsinstrumente wie Bohrer, Fräser oder Kronenaufschneider als auch für allgemeines ärztliches und zahnärztliches Instrumentarium zur Aufbereitung verwendet werden. Die Gebrauchslösung lässt sich dabei sowohl im Tauchbad als auch im Ultraschallgerät anwenden. Danach erfolgt je

nach Risikobewertung die weitere Aufbereitung im Dampfsterilisator.

BIB forte eco basiert auf einer besonderen QAV-freien Kombination von Alkylamin- und Guanidinderivaten. Sie ist einfach und sicher in der Anwendung, wirkt bakterizid (auch gegen TBC, VRE und MRSA) und Levurozid. Die Lösung ist zudem wirksam gegen behüllte Viren wie HIV, Herpes simplex oder Influenza (H5N1 + H1N1). Da sie keine Alkalien, chlorierte Kohlenwasserstoffe oder Halogene

enthält, ist sie besonders materialschonend, sodass es selbst bei empfindlichen Instrumenten nicht zur Korrosion kommt. Sogar bei einer gelegentlichen Überschreitung der empfohlenen Einlegezeit ist BIB forte eco absolut materialverträglich und damit auch für die Desinfektion von sensiblen MIC-Instrumenten geeignet. Die Lösung ist in der 1-Liter-Dosierflasche, im Karton mit vier 1-Liter-Dosierflaschen oder als 5-Liter-Kanister erhältlich. Da bei manuellen chemischen Reinigungs- und Desinfektionsverfahren gemäß Hygieneplan nach dokumentierten Standardarbeitsanweisungen vorgegangen werden muss, stellt ALPRO MEDICAL entsprechende Vorlagen mit individuell ausfüllbaren Formularfeldern im Downloadbereich auf der Homepage zur Verfügung. Hierzu erhält man sogar einen Dokumentenlieferservice. Eine Anmeldung genügt.

ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstraße 9

78112 St. Georgen

Tel.: 07725 9392-0

E-Mail: info@alpro-medical.de

www.alpro-medical.com

KENNZIFFER 0972



* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Innen rein – außen rein

Ab sofort können sich Zahnarztpraxen wieder auf das konzentrieren, was wirklich wichtig ist: Ihre Patienten. Denn die zeitaufwendige Vorbereitung von Turbinen, Hand- und Winkelstücken auf die Sterilisation übernimmt die Assistina 3x3 automatisch. W&H positioniert mit dem Neuprodukt ein vollautomatisches Reinigungs- und Pflegegerät für zahnärztliche Übertragungsinstrumente auf dem Dentalmarkt. Damit setzt das Unternehmen neue Standards in der Hygiene und Pflege und bietet ein optimales Gerät zur Innen- und Außenreinigung* sowie zur Ölpflege von Turbinen, Hand- und Winkelstücken** an.

Bei der Innenreinigung werden Spraykanäle und Getriebeteile des Instruments mit der speziellen Reinigungslösung W&H Activefluid gereinigt. Um Reste des Reinigers zu beseitigen, werden Spraykanäle und Getriebeteile durchgeblasen. Die gründliche Reinigung unterstützt die volle Funktionsfähigkeit der Instrumente während ihrer Lebensdauer.

Die Reinigungslösung W&H Acitvefluid wird punktgenau, Instrument für Instrument, aufgesprüht. Nach einer kurzen Einwirkdauer des Reinigers werden die Instrumente abgeblasen, ehe die Getriebeteile präzise und automatisch geschmiert werden. Die Beseitigung organischer Ablagerungen dient der Sicherheit der Patienten und Praxismitarbeiter und gewährleistet mit der nachfolgenden Sterilisation eine perfekte Aufbereitung. Die präzise Schmierung aller Getriebeteile mit dem W&H Service Oil F1 verlängert die Le-

bensdauer zahnmedizinischer Präzisionsinstrumente. Gleichzeitig werden die Servicekosten gesenkt. Dank automatischer Ölmengendosierung wird nur so viel Öl eingebracht, wie für die optimale Schmierung der Instrumente notwendig ist.

Pro Zyklus können ein bis drei Instrumente gereinigt und gepflegt werden. Der kurze Reinigungsprozess – dieser entspricht der Empfehlung des Robert Koch-Institutes sowie der Swissmedic – von rund sechs Minuten verkürzt die gesamte herkömmliche Aufbereitungszeit der Instrumente.

Bei einer anschließenden Sterilisation im Lisa Autoklav mittels Schnellzyklus stehen die Instrumente nach insgesamt nur 20 Minuten wieder zur Verfügung: Ge- reinigt, gepflegt und sterilisiert.

Die Assistina funktioniert selbsterklä- rend, die Aufbereitung erfolgt auf Knopfdruck. Ein Schulungsaufwand ist nicht notwendig.

*Das Gerät ist sowohl mit als auch ohne Außen- reinigung erhältlich.

Assistina 3x3: 3 Instrumente x 3 Aufbereitungs- schritte (Innen-, Außenreinigung, Ölpflege)
Assistina 3x2: 3 Instrumente x 2 Aufbereitungs- schritte (Innenreinigung, Ölpflege)

**Turbinen, Hand- und Winkelstücke, Luftmoto- ren und luftbetriebene Zahnsteinentfernungs- instrumente



W&H Deutschland GmbH
Raiffeisenstraße 4
83410 Laufen
Tel.: 08682 8967-0
E-Mail: office.de@wh.com
www.wh.com

KENNZIFFER 0981

Henry Schein präsentiert neues Hygienekonzept

HENRY SCHEIN®
DENTAL

Mit der IDS 2013 startete Henry Schein sein neues Hygienekonzept. Das auf den vier Säulen Hygiene-, Qualitäts-, Geräte- und Schulungs- management aufgebaute Konzept unterstützt Zahnarztpraxen durch eigens für sie erarbei- tete Angebote und hilft so, den administrativen Aufwand zu verringern.

Die speziell ausgebildeten Hygienespezialisten von Henry Schein helfen Zahnarztpraxen deutschlandweit dabei, ihre Prozesse effekti- ver zu gestalten.

Ein wichtiger Bestandteil des Konzepts stellt der PraxisCheck dar. Innerhalb eines Praxisrund- gangs unter dem Motto „Fit für die Praxisbege-

hung“ werden alle wichtigen Hygieneaspekte auf der Basis von RKI-Richtlinien, geltenden Gesetzen und Verordnungen überprüft. Eine umfassende Auswertung des PraxisChecks durch die Hygienespezialisten liefert konkrete Lösungsansätze für die Praxis, die nachfolgende Unterstützung bei der Umsetzung führt zu weniger Arbeit und mehr Sicherheit für das



HYGIENEKONZEPT

Praxisteam. Auf der IDS 2013 standen die Hygienespezialisten von Henry Schein für Ber- atungsgespräche zur Verfügung und boten attraktive Komplettangebote mit innovativen Geräten aus dem Hygienebereich. Zudem wurden auf dem Henry Schein-Messestand die Dokumentationssoftware DOCma live prä- sentiert und Mehrwerte für einen zeitsparen- den Praxisalltag aufgezeigt.

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 01801 400044
Fax: 08000 400044
www.henryschein-dental.de

KENNZIFFER 0982

* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Grandio Core Dual Cure – jetzt auch in Kartuschen



Grandio Core Dual Cure, das Stumpfaufbaumaterial aus der mehrfach ausgezeichneten Grandio-Familie, gibt es ab jetzt auch in der praktischen 53-g-Kartusche in den drei Farben Dentin, Blau und Weiß. Das fließfähige und dualhärtende Material basiert auf der von Grandio bekannten Nano-Hybrid-Technologie und eignet sich sowohl für den Stumpfaufbau von vitalen und

devitalen Zähnen als auch für die Befestigung von Wurzelstiften. Es besitzt eine hohe Röntgenopazität und zeichnet sich durch sehr gute mechanische Eigenschaften bei einem Füllstoffgehalt von 77 Gew.-% aus. Grandio Core Dual Cure kann mit allen modernen Schmelz-/Dentinbondings angewendet werden. VOCO empfiehlt hier die dualhärtenden Self-Etch-Adhäsive Futurabond DC beziehungsweise das Universal-Adhäsiv Futurabond U, die ein Anätzen und Spülen

der Zahnhartsubstanz überflüssig machen. Durch die Fließfähigkeit des Materials legt es sich ganz ohne Stopfen direkt an die Grenzen von Zahnhartsubstanz und Matrizen. Grandio Core Dual Cure ist erhältlich in der QuickMix-Spritze und jetzt auch in der für große Aufbauten praxisingerechten 53-g-Kartusche. In jeder Packung enthalten sind die Mischkanülen Typ 12, sodass Mischfehler ausgeschlossen sind. Zudem gehören zum neuen Lieferumfang auch die Applikationsaufsätze Typ 3, die auf die Mischkanüle aufgesetzt werden und dank ihres geringen Durchmessers im Auslass ein punktgenaues Applizieren ermöglichen.

VOCO GMBH
Anton-Flettner-Straße 1–3
27474 Cuxhaven
Tel.: 04721 719-0
Fax: 04721 719-109
www.voco.de

KENNZIFFER 0991

Intraoralscanner der nächsten Generation

3M ESPE präsentiert einen neuen, zukunftsorientierten Intraoralscanner, 3M True Definition Scanner. Das digitale Abformsystem, das in den USA bereits Ende 2012 eingeführt wurde, verfügt über offene Schnittstellen mit Zugang zu einer cloudbasierten Webplattform, die Zahnärzten und Zahntechnikern unterschiedlichste Möglichkeiten des Datentransfers und der Kommunikation bietet. Der Scanner ist mit einem kleinen, ergonomischen Handstück ausgestattet, welches das Scannen mit nur einer Hand ermöglicht. Zudem bietet das Gerät höchste Präzision, was in einer Studie jüngst belegt wurde.

Der neue Intraoralscanner basiert auf der „3D-in-Motion-Technologie“, bei der Videosequenzen der Mundsituation aufgenommen und in Echtzeit am Touchscreen der Arbeitsstation wiedergegeben werden. Die Vorgehensweise ist dabei einfach. Nach Trockenlegung und Auftrag einer sehr dünnen Schicht Pulver werden die Zahnreihen mit dem speziell nach ergonomischen Gesichtspunkten entwickelten, kleinen neuen Handstück aufgenommen. Es liegt in der Hand wie ein gewöhnliches zahnmedizinisches Instrument. Auf dem Touchscreen des Gerätes erscheint in Echtzeit ein dreidimensionales Modell der aufgenommenen Situation. Dank einer extrem hohen

Genauigkeit des Verfahrens ist der 3M True Definition Scanner auch für Ganzkieferaufnahmen geeignet. Anwender profitieren zudem von einer erhöhten Produktivität im Vergleich zur konventionellen Abformung, während Patienten den Prozess als komfortabler beschreiben.

Nach Abschluss des Abformprozesses, Überprüfung des Datensatzes und gegebenenfalls Modifikationen stehen dem Anwender dank offener Systemschnittstellen zahlreiche Möglichkeiten der Weiterverarbeitung zur Verfügung. Die STL-Daten können über das 3M Connection Center – eine sichere, cloudbasierte Webplattform – an Behandlungs- bzw. Prozesspartner übermittelt und online archiviert werden. Von dort aus können sie entweder in die Software der Lava Präzisions-Lösungen oder in ein beliebiges anderes System importiert werden. Während der 3M True Definition Scanner in den USA bereits verfügbar ist und sich einer großen Nachfrage erfreut, erfolgt die Einführung in weiteren Ländern sequenziell. Über die Markteinführung und Preise in Deutschland wird voraussichtlich Mitte 2013 informiert.

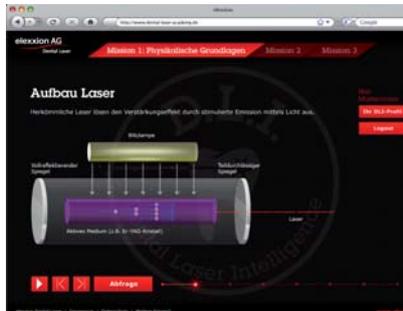
3M Deutschland GmbH
Standort Seefeld
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3MESPE.de

KENNZIFFER 0992



* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Erstes E-Learning-Programm zum Laserschutzbeauftragten



Da der Einsatz der Lasertechnologie nicht nur viele Vorteile liefert, sondern auch Risiken für Praxis und Patienten bedeutet, steht die Sicherheit bei Laseranwendungen an erster Stelle. Mit ihrem neu entwickelten E-Learning-Tool „Dental Laser Intelligence“ bietet die elexxion AG als erster Dentallaser-Hersteller einen interaktiven Ausbildungskurs zum Laserschutzbeauftragten an und ermöglicht so den Erwerb des LSB-Zertifikats (entsprechend BGV B2) auf einfache und unkomplizierte Art – fernab von Schulungsatmosphäre und Präsenzstunden und ohne großen Zeit- und Kostenaufwand!

Ein umfassendes Know-how über physikalische Hintergründe, klinische Möglichkeiten und Risiken von Hochleistungslasern ist für ihre Anwender unabdingbar, denn Laserlicht ist gefährlich. Laserschutzbeauftragte sind daher für die Einhaltung der speziellen Sicherheitsanforderungen verantwortlich.

Mit dem neuen E-Learning-Tool von elexxion ist es nun möglich, sich zu Hause oder direkt in der Praxis am Computer zum LSB ausbilden zu lassen. Nach dem erfolgreichen Abschluss von drei interaktiven Lerneinheiten erhält der Teilnehmer die offizielle „Lizenz zum Lasern“ nach BGV B2. Im ersten Teil (siehe Abbildung) geht es um die physikalischen Grundlagen der Lasertechnologie. Im zweiten Abschnitt werden die rechtlichen Grundlagen nach BGV B2, im dritten die Schutzmaßnahmen und -vorschriften in der Laserzahnarztpraxis behandelt.

Nach jedem Teil erfolgt ein Multiple-Choice-Test, in dem die gelernten Inhalte abgefragt werden. Per Liljenqvist, Vorstandsvorsitzender der elexxion AG, erklärt: „Als verantwortungsvoller Laserhersteller setzt elexxion vor allem auf Sicher-

heit. Wir bieten nicht nur leistungsstarke Dioden- und Er:YAG-Laser, sondern unterstützen die Zahnärzte auch mit umfassenden Service- und Weiterbildungsangeboten wie zum Beispiel unserer ‚Dental Laser Academy‘ und unserer Laser-App. Mit dem E-Learning-Programm ‚Dental Laser Intelligence‘ präsentieren wir Ihnen nun ein effizientes Tool, mit dem sie bei sich vor Ort flexibel lernen und so einfach und bequem das LSB-Zertifikat erhalten können.“

Nach der Anmeldung bei elexxion bestimmt der Teilnehmer wann, wie lange und von wo aus er in das multimediale Informations- und Lernprogramm einsteigen möchte; festgelegt ist nur die Laufzeit von 30 Tagen.

elexxion AG

Schützenstraße 84
78315 Radolfzell
Tel.: 07732 82299-0
E-Mail: info@elexxion.com
www.elexxion.de

KENNZIFFER 1001

Neues Doppel für Zähne und Zahnfleisch

Wohl begründet weist die zahnärztliche Praxis immer wieder neben der sorgfältigen Reinigung der Zahnoberflächen auf die Plaque-Entfernung in den Interdentalräumen und entlang des Gingivalsaums hin. Immerhin leidet, nach der DMS IV, durchschnittlich jeder zweite Patient unter Gingiva-Problemen. Und nach Angaben der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung sind fortgeschrittene Formen – sprich: Parodontalerkrankungen – längst der Hauptgrund von Zahnverlust bei Erwachsenen. Mit



zwei neuen Pro-Expert Premium-Produkten (Handzahnbürste und Zahnseide) gibt Oral-B jetzt dem Zahnarztteam eine weitere Beratungsoption für die häusliche Mundhygiene an die Hand.

In den Augen vieler Patienten führt die Gingiva buchstäblich ein „Schattendasein“ im Mundraum. Abgeschildert von den Lippen wird sie im Alltag weit weniger beachtet als die Zähne – auch aus diesem Grund schenkt der Patient der täglichen Vorsorge von Gingivalerkrankungen kaum Aufmerksamkeit. Hier ist eine verstärkte

Aufklärung durch die zahnärztliche Praxis erforderlich. Schließlich droht neben Zahnverlust durch Parodontitis auch Zahnhalskaries. Insbesondere der Gingivalsaum stellt dabei eine neuralgische Stelle dar, da sich hier schädliche Bakterien verstärkt festsetzen.

Obwohl oszillierend-rotierende elektrische Zahnbürsten von Oral-B den Goldstandard zur Pflege von Zähnen und Zahnfleisch darstellen, betreiben viele Patienten weiter eine manuelle Mundpflege. Ihnen bietet Oral-B jetzt

eine innovative Handzahnbürste an. Die neue Pro-Expert Premium Pro-Flex ist dabei das erste und bisher einzige Modell mit zwei schwingenden Bürstenflügeln: Durch sie passt sich die Zahnbürste individuell an Zähne und Zahnfleisch an, um so bis zu 34,9 Prozent mehr Plaque entlang der Gingiva und 21 Prozent mehr Plaque im gesamten Mundraum zu entfernen als mit einer herkömmlichen Handzahnbürste (bei regelmäßiger Anwendung gegenüber einer herkömmlichen Handzahnbürste, Ergebnisse liegen vor).



Hervorragend ergänzt wird die Pflege durch die neue Oral-B Pro-Expert Premium-Zahnseide für die Interdentalräume. Dank eines patentierten ePTFE-Fasermaterials gleitet die Pro-Expert Premium-Zahnseide besonders leicht durch den Interdentalraum. In klinischen Studien bevorzugten 75 Prozent der Patienten eine solche Monofilament-Zahnseide gegenüber einer gewachsenen Multifilament-Nylonzahnseide.¹ Dazu fördert ein neuer Minzgeschmack das angenehme Pflegeerlebnis.

¹Ciancio SG et al. Clin Prev. Dent 1992; 14; 14–18

Procter & Gamble Germany GmbH Professional Oral Health

Sulzbacher Straße 40
65824 Schwalbach am Taunus
Tel.: 06196 89-01
Fax: 06196 89-4929
www.pg.com

KENNZIFFER 1002

* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Innovative Obturation

Innovation heißt Vorteile verbinden. Viele moderne Produkte gründen ihren Erfolg auf die geschickte Kombination verfügbarer Technologien. Smartphones und Tablets sind gute Beispiele dafür. GUTTAFUSION® von VDW München ist ein neues Produkt, das sich ebenfalls die Verbindung bekannter Vorteile zunutze macht: Trägerstifte zur thermoplastischen



Obturation von Wurzelkanälen, jetzt ganz aus Guttapercha.

Die Obturatoren sind mit einem festen, auch bei Erwärmung nicht schmelzenden Kern aus vernetzter Guttapercha ausgestattet und mit fließfähiger Guttapercha ummantelt. So entsteht in einfacher Anwendung eine warme, dreidimensional dichte Füllung. Mit dem für Pinzetten optimierten Griff wird das Applizieren des Obturators auch im Molarenbereich vereinfacht. Für das Abtrennen des Griffes sind keine Instrumente erforderlich. Gute Röntgensichtbarkeit ist selbstverständlich. Die überzeugende Obturationsqualität entsteht durch die Homogenität der Guttapercha-Füllung bis in Ramifikationen, Isthmen und zum Apex. Der Guttaperchakern ermöglicht eine vereinfachte Stiftbettpräparation. Zur Revision lässt sich die Füllung leicht entfernen. GUTTAFUSION® ist kom-

patibel zu den meisten rotierenden NiTi-Aufbereitungssystemen. Die passende Größe des Obturators wird einfach mit einem Size Verifier aus flexiblem Nickel-Titan bestimmt. Obturatoren und wiederverwendbare Size Verifier sind in den Größen 20–55 erhältlich. Besonders komfortabel ist GUTTAFUSION® FOR RECIPROC®. Die drei Obturatorengrößen sind auf die Instrumente R25, R40 bzw. R50 abgestimmt. Size Verifier werden nicht benötigt. Zur sekundenschnellen Erwärmung des Guttaperchamantels gibt es den praktischen GUTTAFUSION® Ofen.

VDW GmbH

Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 62734-0
E-Mail: info@vwd-dental.com
www.vdw-dental.com

KENNZIFFER 1011

Selbstadhäsiver Compositezement auf UDMA-Basis

BeutiCem SA ist ein selbstätzender, selbstadhäsiver, dualhärtender Compositezement, der einfach, schnell und verlässlich an Schmelz und Dentin, Metall, Keramik sowie indirektem Composite ohne den Einsatz von Haftvermittlern und separater Konditionierung mit Phosphorsäure anzuwenden ist.

Die bei diesen techniksensitiven Schritten maximal vereinfachte Anwendung erstreckt sich auch auf die Handhabung. Das Befestigungsmaterial wird in einer Doppelkammer-Spritze mit Auto-Mix-Aufsätzen angeboten, die eine gleichbleibende Anmischqualität – richtig dosiert und frei von Luft einschließen – garantieren.

Der auf UDMA-Basis entwickelte Zement ist aufgrund der patentierten S-PRG-Füllkörper zur Fluorid-Abgabe und -Aufnahme befähigt. Die dual-adhäsiven Monomere von BeutiCem SA garantieren einen festen Verbund zur Zahnschubstanz wie zu allen indirekten Restaurationsmaterialien und adhäsiv zu befestigenden Restaurationstypen.

Der neuartige Katalysator optimiert die Polymerisationsprozesse innerhalb des Composites bei chemischer und dualer Härtung. Im Ergebnis bietet BeutiCem SA überdurchschnittlich hohe mechanische Eigenschaften bezüglich der Widerstandsfähigkeit gegen Kaubelastun-

gen und somit eine längere Lebensdauer der Restauration.

Die exzellente Röntgenopazität erleichtert zudem Diagnosen bei künftigen Untersuchungen.

BeutiCem SA ist ein Zement mit idealer Viskosität, das heißt, er ist nicht zu dünnflüssig, lässt sich kontrolliert applizieren und erlaubt ein exaktes Einsetzen der Restauration.

Dank seines thixotropen Fließverhaltens bildet er eine gleichmäßige blasenfreie Schicht von nur 11,8 µm aus und erzeugt praktisch unsichtbare Restaurationsränder.

Die Überschussentfernung kann nach sehr kurzer Lichtpolymerisation oder bei einer rein chemischen Aushärtung nach circa drei bis vier Minuten in einer gummiartigen Konsistenz auf angenehme Weise „am Stück“ vorgenommen werden.

SHOFU Dental GmbH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

KENNZIFFER 1012



* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Maximale Strahlensicherheit und Aussagekraft garantiert



Exzellente Röntgenbilder – schnell, sicher und strahlenreduziert: X-Mind unity, die neueste Generation des bewährten X-Mind-Systems der Firma Satelec (Acteon Group), vereint anspruchsvolle Röntgentechnologie mit ausgesprochenem Komfort und Strahlenschutz. Verantwortlich dafür sind der spezielle Datenaustausch zwischen dem Röntgengenerator und den erstmals integrierten neuen Hightech-Sensoren SOPIX Inside beziehungsweise SOPIX 2 Inside, das patentierte ACE-Strahlendosis-Management sowie der 0,4 Millimeter-Brennfleck. Mit der ACE-Technologie wird die Aufnahme automatisch beendet, sobald die Menge der Röntgenstrahlen erreicht wurde – Über- und Unterbelichtungen sowie eine zu hohe Strahlenexposition für den Patienten sind damit ausgeschlossen. Durch diese gelungene Kombination aus verlässlicher Hochfrequenztechnologie, dem kleinsten Brennpunkt seiner Klasse und der automatischen Strahlungskontrolle ermöglicht das neue X-Mind unity mit nur einem „Shot“ aussagekräftige Röntgenbilder, die bis zu 52 Prozent strahlungsärmer und kontrastreicher gelingen

als mit klassischen Röntgensystemen. Gezielte Sicherheit und Komfort bei der Anwendung durch perfekte Funktionalität, Ergonomie und eine richtungsweisende Elektronik – auch das bietet das neue Röntgensystem. So lässt sich der Teleskoparm durch sein ergonomisches Design und die intuitive Griffgestaltung mühelos mit einer Hand bewegen und positionieren. Der vor Vibrationen und Bewegungen schützende Mechanismus sorgt für eine stabile Position, sodass die Bildschärfe jederzeit sichergestellt ist. Für ein aufgeräumtes Arbeitsumfeld sind die Anschlusskabel des Digital-sensors SOPIX Inside im Generatorarm verborgen. Zum Schutz kann der Sensor in einer Halterung am Generatorkopf aufbewahrt werden – jederzeit griff- und einsatzbereit.

ACTEON Germany GmbH

Industriestraße 9
40822 Mettmann
Tel.: 02104 956510
E-Mail: info@de.acteongroup.com
www.de.acteongroup.com

KENNZIFFER 1021

Innovative Maßnahmen für noch mehr Kundenzufriedenheit

Die modernen Hochleistungsabsauggeräte (trocken und nass) der CATTANI-Serien Turbo-Smart und Turbo-HP, die grundsätzlich mit dem entsprechenden Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 18 ausgestattet sind, werden weltweit erfolgreich eingesetzt von Zahnarztpraxen bis hin zu Universitätszahnkliniken (u. a. Freiburg im Breisgau). Der Zuspruch übertrifft alle Erwartungen, was für die Qualität der CATTANI-Produkte spricht. Die Italiener, ohnehin bekannt für ihre innovativen Ideen, haben Hightech-Merkmale gesetzt, die weit über die bis dahin gekannte Absaugtechnik hinausgehen. Der in den CATTANI-Sauggeräten integrierte Amalgamabscheider hat eine Leistungsfähigkeit von 18 Litern pro Minute und ist schon seit Jahren bei der DIBt unter der Zulassungsnr. Z-64.1-23 eingetragen. Die Wirkungsweise dieses Amalgamabscheiders garantiert dem Anwender eine über Jahre dauerhafte Leistung ohne Aussetzer. Aufgrund dieser gemachten Erfahrungen hat sich CATTANI Deutschland entschlossen, die Garantieleistung auf CATTANI-Amalgamabscheider in



allen Neubestellten Geräten der Turbo-Smart und Turbo-HP Serie ab sofort auf 5 Jahre zu erweitern. Ein mutiger Schritt, aber für CATTANI Deutschland aufgrund der gemachten Erfahrungen eine stolze Maßnahme, die letztendlich der Zahnarztpraxis bzw. dem Anwender zugutekommt. Wichtig ist, dass die Geräte mit von CATTANI ausdrücklich freigegebenen Reinigern gepflegt werden. Ab sofort können die Absaugsysteme Turbo-Smart gegen einen geringen Aufpreis mit einer

elektronischen Funkkontrollanzeige ausgerüstet werden. Die notwendige Software ist in jedem Turbo-Smart bei Kauf bereits enthalten. Über eine Fernübertragung via Funksignal kann das Praxisteam auf dem Praxis-PC jederzeit die Leistungswerte wie z.B. Drehzahl, Amalgamfüllstand, Temperatur etc. visuell verfolgen. Fehler im System können somit sofort erkannt werden. Der herbeigerufene Depottechniker hat dann, wenn er sich in das System mit seinem Notebook einwählt, zusätzliche technische Ortungsmöglichkeiten, die zur Fehlerdiagnose führen. Somit wird Zeit gespart bei einer möglichen Reparatur.

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG

Scharnstedter Weg 34–36
27637 Nordholz
Tel.: 04741 18198-0
E-Mail: info@cattani.de
www.cattani.de

KENNZIFFER 1022

* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Zwei Prophylaxe-Pulver für alle klinischen Anwendungen

Das neue Air-Flow Pulver Plus von EMS bietet gleich mehrere klinische Vorteile: Es kann subgingival eingesetzt werden, um Biofilme selbst aus tiefsten Zahnfleischtaschen zu entfernen. Ebenfalls lässt es sich supragingival zum Reinigen und Polieren der Zähne verwenden. Alle klinischen Anwendungen lassen sich effektiv, sicher und mit optimalem Patientenkomfort durchführen. „Mit dem Air-Flow Pulver Plus ist es uns gelungen, ein völlig neuartiges Prophylaxe-Pulver zu entwickeln, das sowohl für Indikationen oberhalb als auch unterhalb des Zahnfleischsaumes geeignet ist. Es ermöglicht Anwendern, eine gleichermaßen effiziente, sichere und komfortable Prophylaxe-Behandlung durchzuführen“, so Torsten Fremerey, Geschäftsführer von EMS Electro Medical Systems, Deutschland. Dadurch kann die Behandlungszeit noch einmal erheblich reduziert werden.

Die besondere Wirkung des Pulvers ist auf den neuen Inhaltsstoff Erythritol und die extra feine Körnung von nur 14 Mikron



zurückzuführen. „Die besonders kleinen Erythritol-Körner ermöglichen einen sehr dichten Pulverstrahl. Der Impact pro Korn auf die Behandlungsfläche ist minimal“, erläutert Fremerey. Anwender, die bisher die bewährten EMS Prophylaxe-Pulver Perio und Soft verwenden, erzielen mit einem Wechsel zum Air-Flow Pulver Plus eine äquivalente Reinigungswirkung mit erheblich verbessertem Patientenkomfort bei der supragingivalen Behandlung. Dazu kommt: Das neue EMS-Pulver ist subgingival genauso sicher und angenehm für den Patienten wie das Perio-Pulver und aufgrund der antibakteriellen Wirkung von Chlorhexidin mindestens genauso effizient. Jetzt können mit nur einem einzigen Pulver verschiedene klinische Indikationen ohne Unterbrechungen, Pulverwechsel und zusätzlichen Zeitaufwand

behandelt werden. Auch eine weitere Politur muss nicht mehr durchgeführt werden.

Für hartnäckige Flecken im supragingivalen Bereich empfiehlt EMS sein neues Air-Flow Classic Comfort. Es ist genauso effizient wie das altbewährte Classic-Pulver, gleichzeitig aber aufgrund seiner kleineren Korngröße viel angenehmer für den Patienten. „Ab sofort benötigen Behandler nur noch zwei Pulver, um alle klinischen Anwendungen effektiv, sicher und mit optimalem Patientenkomfort durchzuführen. Das Air-Flow Classic Comfort für die schweren supragingivalen Flecken und das Air-Flow Pulver Plus für alles andere“, so Fremerey.

EMS Electro Medical Systems GmbH

Schatzbogen 86
81829 München
Tel.: 089 427161-0
Fax: 089 427161-60
E-Mail: info@ems-ch.de
www.ems-dent.com

KENNZIFFER 1031

Faserverstärktes Komposit für große Seitenzahnrestorationen

Der Einsatz faserverstärkter Komposite (FRC) hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. GC präsentierte zur diesjährigen IDS ein glasfaserverstärktes Komposit, das aufgrund seiner besonderen Materialeigenschaften für die Anwendung bei großen Restaurationen im Seitenzahnbereich gedacht ist.

Eine der größten Herausforderungen der Dentalindustrie ist, ein Füllungsmaterial zu finden, das Amalgam bei ausgedehnten Defekten im Seitenzahnbereich im Zuge der Chairside-Versorgung ersetzen kann. Es ist hinlänglich bekannt, dass schrumpfbedingte Spalten

zwischen Zahn und Füllungsmaterial die Entstehung von Sekundärkaries begünstigen.

Forscher, die sich mit der Anwendung von FRC für Zahnfüllungsmaterialien beschäftigt haben, stellten fest, dass die Gestaltung einer biomechanischen Restaurastruktur entscheidend ist, um der Polymerisationsschrumpfung wirkungsvoller zu begegnen. Dies soll bei den FRC unter anderem durch eine Simulierung der Kollagenfasern des Dentins erfolgen.

Infolge dieser Erkenntnisse wurde mit everX Posterior ein mit kurzen Glasfasern ausgestattetes, als Dentinersatz einsetzbares Composite-Material entwickelt, dessen Fasern die Kollagenfasern des Dentins nachahmen und damit eine höhere Bruchfestigkeit der Restauration liefern (5,1 MPa/m^{1/2}).¹ Die bei everX Posterior optimierte Länge der Glasfasern bewirkt die hohe Festigkeit und Härte sowie die gute Adaptation des Materials an die Kavitätenwand. Gleichzeitig kontrollieren und minimieren die Fasern die Polymerisationsschrumpfung. Auch die

Befestigung von everX Posterior zum darüber zu schichtenden Universal-Komposit wird durch die Fasern sichergestellt. EverX Posterior ist aufgrund seiner Eigenschaften als Substruktur zur Verstärkung von Kompositrestaurationen für größere Defekte im Seitenzahnbereich geeignet, denn seine besonderen Eigenschaften beugen Spalten zwischen Füllung und Zahn vor und verhindern Füllungsrisse und Frakturen.

Gemäß den Eigenschaften empfiehlt der Hersteller die Anwendung von everX Posterior bei Kavitäten mit drei oder mehr zu restaurierenden Oberflächen, Kavitäten mit fehlenden Zahnhöckern, tiefen Kavitäten sowie Kavitäten nach Amalgamsanierungen.

[1] Vallittu P.K.: Unveröffentlichter Vortrag auf der Pressekonferenz von GC anlässlich der IDS 2013.

GC Germany GmbH

Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
E-Mail: info@gcgermany.de
www.gceurope.com

KENNZIFFER 1032



* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Langlebigere und ästhetischere Restaurationen



Mit dem neuen Komposit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2, das erstmalig auf der IDS 2013 vorgestellt wurde, führt Kuraray Europe ein Universalkomposit ein, das neue Standards setzt.

Während der Weiterentwicklung in den letzten sieben Jahren war das Ziel, ein Komposit zu schaffen, das Restaurationen ästhetischer und langlebiger macht. Das Ergebnis war die Entwicklung eines Komposits, welches erstmals durch seinen erstaunlichen Farbverschmelzungseffekt mit der natürlichen Zahnsubstanz besticht. Aber nicht nur die Restaurationsergebnisse, sondern auch die Arbeitsabläufe wurden optimiert.

Mit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 hat Kuraray ein Komposit-Konzept entwickelt, das für einen erstaunlich intuitiven Arbeitsablauf und besonders

beeindruckende Ergebnisse sorgt. Sie können sofort beginnen, ohne dabei auf umständliche Farbschemata oder komplizierte Anweisungen achten zu müssen. Die Auswahl der richtigen Farbe war noch nie so intuitiv und gleichzeitig genau. Der Zahnarzt wählt einfach die durch VITA™ zugelassene Farbe und beginnt, den natürlichen Zahn nachzubilden.

Zudem gehören Schichtprobleme der Vergangenheit an. Die natürlichen Schmelz- und Dentin-Schichten sind mit der Premium-Schmelzbeziehungsweise Dentin-Farbe kopierbar. Wenn wenig Zeit zur Verfügung steht, kann eine Ein-Schicht-Classic-Farbe gewählt werden. Für die Herstellung einer perfekten Restauration wurde die pastöse Konsistenz weiter optimiert. Dies gibt den Zahnärzten eine noch größere Sicherheit bei der Schichtung und führt zu außerordentlich ästhetischen Ergebnissen. Das neue Credo lautet: „Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie am liebsten machen – wunderschöne Restaurationen.“

Kurarays neues Komposit-Konzept basiert auf erstaunlichen Innovationen. Zahnärzte können drei VITA™-Classical-Farben mit nur einer Premium-Farbkombination abdecken. Nun sind erstaunliche Ergebnisse mit weniger Farben möglich. Laut Kuraray und den Zahnärzten, die das Produkt getestet haben, verschwindet die Grenze zwischen Zahnschmelz und Komposit.



Mit den Komponenten von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 können nahezu alle restaurativen Fälle in der täglichen Praxis behandelt werden.

„CLEARFIL MAJESTY“ ist ein Markenzeichen von Kuraray Co., Ltd.

„VITA“ ist ein Markenzeichen der VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen

**Kuraray Europe GmbH
BU Medical Products**

Philipp-Reis-Straße 4
65795 Hattersheim am Main
Tel.: 069 30535835
www.kuraray-dental.eu

KENNZIFFER 1041

Dreve RedLine vereinfacht Praxislogistik

Die Dreve Dentamid GmbH aus Unna bietet als erster Hersteller weltweit additionsvernetzte Präzisions-Abformsilicone und Bissregistrare in roten Kartuschen an, welche über einen HIBC-Code direkt auf der Primärverpackung verfügen. Dieser Code ersetzt den herkömmlichen Strichcode und beinhaltet das Mindest-

haltbarkeitsdatum sowie die Charge. Dies erleichtert die lückenlose Dokumentation in der Zahnarztpraxis erheblich. Zudem ist die Rechtssicherheit in der Praxis gewährleistet. Auch die Praxislogistik gewinnt: Keine zusätzliche Etikettierung, keine manuelle Eingabe, einfach nur scannen! Nahezu alle Zahnarzt-Ab-

rechnungs- und Verwaltungsprogramme sind damit kompatibel. Für zahnärztliche Qualitätsmanagement-Mitarbeiter bieten die Spezialisten aus Unna besondere Schulungen an und stellen die Vorgänge direkt in der Praxis vor. Die neue Dreve-RedLine-Serie fasst das komplette Programm zusammen und ist ab Mai 2013 bei den autorisierten Fachhändlern erhältlich.



Dreve Dentamid GmbH

Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
E-Mail: info@dreve.de
www.dentamid.com

KENNZIFFER 1042

* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

1-Feilen-System One Shape® erfolgreich eingeführt

Seit Juni 2012 hat MICRO-MEGA das einzige 1-Feilen-System zur Aufbereitung in kontinuierlicher 360°-Rotation im Programm. Die weltweite Einführung auf der IDS zeigte eine unerwartet hohe Resonanz in der Zahnärzteschaft.

One Shape® steht für die unkomplizierte endodontische Aufbereitung von Wurzelkanälen. Das 1-Feilen-System stellt derzeit das technologisch Machbare in der Herstellung von endodontischen Feilensystemen dar. Volle 360°-Rotation, asymmetrischer Querschnitt und einzigartige Architektur der Schneiden kennzeichnen ein Instrument, das auf dem Markt seinesgleichen sucht. „Nach einer entsprechenden protokollgerechten Vorsondierung und dem etwaigen Anlegen eines Gleitpfades mit G-Files wird tatsächlich nur ein einziges Instrument eingesetzt, um den Wurzelkanal aufzubereiten“, freut sich Dr. Gruner, Area Manager für MICRO-MEGA in Deutschland und Österreich.

Im apikalen Teil der Feile arbeiten drei Schneiden, zum koronalen Teil hin



reduziert sich die Zahl der Schneiden auf zwei. Zu ihren Funktionen zählen das Abtragen von Dentin, die Reinigung des Wurzelkanals sowie der effektive Abtransport von Debris. Der progressive Steigungswinkel der Helices und deren variierender Abstand verhindern wirksam ein Einschrauben des Instrumentes.

Diese vereinfachte Instrumentensequenz spart Zeit und bietet Sicherheit. Da keine weiteren Winkelstücke oder teuren Spezialmotoren angeschafft werden müssen, ist die Anwendung von One Shape® zudem auch noch ausgesprochen kostengünstig.

One Shape® ist in der Größe ISO 25 sowie in den Längen 21, 25 und 29 mm erhältlich. Der aktive Teil der Feile ist 16 mm lang. Die Konizität von 6% sorgt für eine erfolgreiche Aufbereitung bis hin zum Apex und ermöglicht eine effektive Spülung. Die Feile kann mit bis zu 4 Ncm Torque eingesetzt werden. One Shape® wird in Blistern mit 5 sterilen, einzeln verpackten Instrumenten angeboten, sodass die Feilen sofort einsatzbereit sind. MICRO-MEGA empfiehlt den Einmalgebrauch einer Feile für einen Patienten und



Zahn. Dadurch wird die Materialermüdung des Instruments vermieden und die Sicherheit der Behandlung erhöht.

One Shape® – Sicherheit für den Patienten, Zeit- und Kostenersparnis für den Zahnarzt.

MICRO-MEGA

5-12 rue du Tunnel
25006 Besançon Cedex, Frankreich
Tel.: 030 28706056
E-Mail: info.de@micro-mega.com
www.micro-mega.com

KENNZIFFER 1051

Lichthärtender Zervikal-Versiegelungslack

Zur IDS 2013 präsentierte die DETAX GmbH & Co. KG aus Ettlingen wieder spannende Produktneuheiten aus der Welt der Polymerchemie: **smartseal® cervi**, lichthärtender

Versiegelungslack zum Schutz von exponiertem, hypersensiblen Wurzelzement, ist maßgeschneidert für diese Indikation. Der Einkomponentenlack besteht aus einer Kombination

säurefunktioneller und hochfunktionalisierter Monomere. Die photochemische Polymerisation findet erst am Zielort, dem Wurzelzement, statt. Dies gewährleistet einen maximalen Vernetzungsgrad und eine dauerhafte Verbindung mit dem zervikalen Dentin, bei hoher Abrasionsfestigkeit. smartseal® cervi verstärkt die Struktur, bildet eine permanente und effektive Erosionsbarriere gegen mechanische Abnutzung und Säureeinwirkung, und wirkt gleichzeitig desensibilisierend.

smartseal® cervi lässt sich mit den faserfreien Kunststoff-Mikroapplikatoren präzise und hygienisch applizieren. Die Standardpackung enthält 5 ml Lack, 50 Applikatoren sowie 24 Doppel-Einwegschalen.



DETAX GmbH & Co. KG

Carl-Zeiss-Straße 4
76275 Ettlingen
Tel.: 07243 510201
E-Mail: service@detax.de
www.detax.de

KENNZIFFER 1052

* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Aqium 3D jetzt mit 28 Prozent Materialersparnis

Aqium 3D, das scanbare Präzisionsabformmaterial mit der unvergleichlichen, sofort einsetzenden Hydrophilie, setzt wieder neue Maßstäbe.

Die neue Mischtechnologie und Aqium 3D beweisen, dass verbesserte Qualität nicht gleich höhere Preise zur Folge haben muss. Im Gegenteil, der neue NT-Mixer mit kombiniertem Mischverfahren (Scherung und Dehnung) mixt die verschiedenen Viskositäten von Aqium 3D sichtbar homogener und erhöht so signifikant die Abformqualität. Dabei spart der Anwender bei jeder Applikation ganz automa-



tisch 28% Material. Das innere Design sowie die kompakte Bauweise ermöglichen diesen Einsparungseffekt gegenüber der Verwendung der bisherigen Mixing Tips. Das schont nicht nur die Umwelt, sondern auch den Geldbeutel.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG

Schlosserstraße 1
51789 Lindlar
Tel.: 02266 47420
Fax: 02266 3417
E-Mail: info@mueller-omicron.de
www.mueller-omicron.de

KENNZIFFER 1061

Quantensprung in der 3-D-Röntgentechnologie

Mit dem PaX-i3D „GREEN“ hat orangedental auf der IDS 2013 einen Quantensprung in der Röntgentechnologie vorgestellt. Das neueste Gerät der VATECH/orangedental-Produktfamilie meistert den 3-D-Umlauf in 5,9 Sekunden Aufnahmezeit. Die Röntgendosis wird signifikant reduziert, bei nochmals verbesserter 3-D-Bildqualität. Möglich wird diese Innovation durch neueste Flat-Panel-Sensor-Technologie, die höchste Auflösung, Sensitivität und Auslesegeschwindigkeit vereint. Damit ist das PaX-i 3D „GREEN“ das erste High-Res-/Low-Dose-Flat-Panel-DVT.

„Die effektive Dosis einer 3-D-Aufnahme mit einem Volumen von 8x8 cm beträgt 29,7µSv. Im Vergleich zu den bisherigen digitalen Volumentomografen mit Flat-Panel-Technologie bedeutet das eine Strahlungsreduktion von circa 70%. Bei einer 3-D-Aufnahme mit einem Volumen von 5x5 cm im Frontzahnbereich lässt sich die effektive Dosis sogar auf 10 µSv reduzieren. Bahnbrechende Ergebnisse: beste Auflösung bei geringstmöglicher Dosis und Umlaufzeit“, erläutert Marc Fieber, Technischer Leiter, orangedental. Durch die signifikante Dosisreduktion bei verbesserter Auflösung weitet sich der Einsatzbereich präzisester 3-D-Röntgendiagnostik klar auf alle Indikationsbereiche der allgemeinen Praxis aus. Die Praxen, die in strahlungsarme Röntgentechnologie investieren und dies aktiv für die Positionierung und Differenzierung der

Praxis im Wettbewerb um den Patienten nutzen, werden langfristig profitieren. Praxen, die gute Prophylaxekonzepte umgesetzt haben, konnten dies bereits beweisen: Gesundheitsbewusstere Patienten haben eine höhere Bereitschaft, in höherwertigere Behandlungen zu investieren. So findet eine positive Patientenselektion statt, die zu steigenden Praxiserträgen führt. Speziell für den Einsatz in der allge-



meinen Praxis wurde mit dem PaX-i 3D „GREEN“ eine neue 3-D-Software entwickelt. Sie stellt das 3-D-Rendering konsequent in den Fokus des Benutzerinterfaces – mit einem Klick auf den gewünschten Bereich des 3-D-Renderings werden die axialen, koronalen und sagittalen Schnittbilder automatisch erstellt.

Für die Kieferorthopädie gibt es das PaX-i3D „GREEN“ auch mit einem one-shot CEPH mit minimalster Strahlenbelastung. Speziell in der Erwachsenenkieferorthopädie nimmt der Einsatz von DVTs zu, um vor einer Bewegung der Zähne das Knochenangebot präzise zu diagnostizieren und dadurch Knochenabbau und Rezession zu vermeiden.

orangedental GmbH & Co. KG

Aspachstraße 11
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 47499-0
Fax: 07351 47499-44
E-Mail: info@orangedental.de
www.orangedental.de

KENNZIFFER 1062

* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Sichere Kontaktpunkte mit ProMatrix

LOSER & CO stellt mit ProMatrix eine wesentliche Hilfe bei der Herstellung von mehrflächigen Seitenzahnfüllungen vor. Die Einwegmatrize des britischen Herstellers Astek Innovations erleichtert das Einbringen und Formen von Restaurationsmaterialien in Kavitäten aller Quadranten erheblich.

Die anwenderfreundlichen Einwegmatrizen sind in zwei Größen lieferbar. Sie sind für große und kleine Restaurationen gleichermaßen geeignet. Die Farbcodierung des Halters erleichtert die Auswahl der richtigen Größe. Das Anlegen der Matrize geht denkbar schnell – der leichtgängige Drehmechanismus spannt das Band fest um den Zahn und sorgt für einen perfekten Sitz. Das dünne Matrizenband ist konisch einstellbar und kann deshalb auch bei komplizierten anatomischen Situationen leicht angepasst werden. Ein perfekter Übergang zwischen Zahn und Füllung ist gewährleistet, der Kontaktpunkt ist sicher geformt.

ProMatrix ermöglicht aufgrund des schmal gestalteten Matrizenhalses gute Sicht und besseren

Zugang zum Behandlungsfeld. Das abgerundete Design des Halters sorgt für einen hohen Patientenkomfort. ProMatrix ist anwendungsbereit, die Matrize ist fertig montiert und kann sofort genutzt werden. Als Einwegprodukt erfüllt es die Anforderungen an eine effiziente Praxishygiene. Das aufwendige Wiederaufbereiten und vor allem die Montage von Band und Halter entfallen vollkommen. Aufgrund der einfachen und zeitsparenden Handhabung kann ProMatrix bei jeder restaurativen Behandlung integriert werden.

Das Produkt ist ab sofort über den Fachhandel erhältlich.

LOSER & CO GmbH

Benzstraße 1 c
51381 Leverkusen
Tel.: 02171 706670
E-Mail: info@loser.de
www.loser.de

KENNZIFFER 1071



U 1302: Ganz nah an der Premium-Klasse

ULTRADENT setzt dank seiner Kompetenz und Erfahrung mit der innovativen Behandlungseinheit U 1302 einen neuen Standard in der Kompaktklasse. Die Münchener Dentalgeräte-Spezialisten haben das Konzept hierfür neu aufgestellt und U 1302 mit vielen Merkmalen, die bisher nur der Premiumklasse vorbehalten waren, ausgestattet. Damit besticht diese Einheit jetzt mit Eigenschaften, die auch erfahrenen Behandlern mit höchsten Ansprüchen gerecht werden.

Im Hinblick auf die technische Ausstattung hat man bei ULTRADENT tief in die Trickkiste ge-

griffen. So sind gleich eine ganze Reihe von Premium-Merkmalen vorhanden und machen diese Kompakteinheit zu einem echten Allroundtalent. Das Zahnarztgerät kann nun bis zu 3 Micromotore aufnehmen, ein Elektrochirurgiegerät integrieren und alle Funktionen wie Drehzahl und Intensität in 10-Prozent-Schritten einstellen oder vorwählen.

Das neue Modell U1302 basiert auf dem Patientenstuhl UD 2015 und bietet auch Optionen wie unterschiedlich breite Rückenlehnen, Softpolster und Kopfstützen an. Die Bedienung wurde ebenfalls komfortabler gestaltet und kann nun per Fuß-/Funkfuß-anlasser oder über das hygienische Bedienfeld mit digitaler Anzeige erfolgen.

Der Patientenstuhl UD 2015 mit 5 Automatikprogrammen und dem Schwebetischgerät bietet viel Freiraum für den Behandler. Die kurze Stuhlbasis ermöglicht eine gute Unterfahrbarkeit für die Rückenlehne, so kann der Behandler in jeder Situation die geeignete Position einnehmen. Die Behandlungsleuchte und das Schwebetischgerät sind an einem stabilen Bodenstativ montiert. So

bleibt das Licht im Arbeitsbereich auch beim Verfahren des Stuhls oder bei Patientenbewegungen immer vibrationsfrei. Mit Solaris 2 wird zudem die neueste Generation der LED-Behandlungsleuchten eingesetzt, die mit einer regelbaren Lichtleistung von 4.000 bis 45.000 Lux arbeitet und außerdem noch über eine fixe Polymerisationseinstellung von 2.500 Lux verfügt.

Das Assistenzelement erhält einen neuen Gelenkarm, der für mehr Platz sorgt, optional steht sogar ein verlängerter Doppelgelenkarm für noch mehr Flexibilität zur Verfügung. Vier Sensoren sorgen für Sicherheit bei allen Stuhlbewegungen und schützen vor Verletzungen und Beschädigungen.

Die Polster stehen zudem in noch mehr Farben zur Verfügung und sorgen für eine angenehme Wohlfühlatmosphäre in der Praxis.

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunthal
Tel.: 089 42099270
Fax: 089 42099250
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de

KENNZIFFER 1072



* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



IMPRESSUM

Verlag

Verlagssitz

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
E-Mail: dz-redaktion@oemus-media.de

Verleger

Torsten R. Oemus 0341 48474-0 oemus@oemus-media.de

Verlagsleitung

Ingolf Döbbecke 0341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner 0341 48474-0 isbaner@oemus-media.de
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller 0341 48474-0 hiller@oemus-media.de

Projekt-/Anzeigenleitung

Stefan Thieme 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Marius Mezger 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Bob Schliebe 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement

Andreas Grasse 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de

Art Director

Dipl.-Des. Jasmin Hilmer 0341 48474-118 hilmer@oemus-media.de

Herausgeber/Redaktion

Herausgeber

Bundesverband Dentalhandel e.V.
Burgmauer 68, 50667 Köln

Tel.: 0221 2409342
Fax: 0221 2408670

Erscheinungsweise

Die DENTALZEITUNG erscheint 2013 mit 6 Ausgaben + IDS Nachlese. Es gilt die Preisliste Nr. 14 vom 1. 1. 2013

Beirat

Franz-Gerd Kühn
Markus Schäfer
Wolfgang Upmeier
Lars Pastoor

Chefredaktion

Dr. Torsten Hartmann 0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de
(V. i. S. d. P.)

Redaktion

Christin Bunn 0341 48474-104 c.bunn@oemus-media.de
Denise Keil 0341 48474-102 d.keil@oemus-media.de

Redaktionsanschrift

siehe Verlagssitz

Korrektorat

Ingrid Motschmann 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
E. Hans Motschmann 0341 48474-126 h.motschmann@oemus-media.de

Druck

westermann druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

Druckauflage

50.147 Exemplare (IWW 4/12)



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 € Versandkosten (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.



INSERENTENVERZEICHNIS

Anzeigen

3M ESPE	S. 11
ACTEON	S. 49
ALPRO MEDICAL	S. 57
BVD	S. 113
Carestream	S. 17
Coltène	S. 65
Dreve	S. 79
Dürr Dental	S. 5
elexxion	S. 10
EMS	S. 53
GC	S. 59
Henry Schein	S. 93
Ivoclar Vivadent	S. 19
KaVo	2. US
Kentzler Kaschner-Dental	S. 14
Le-iS	S. 24, 69, 78
medentex	S. 13
Müller-Omicron	S. 43
NSK	S. 9, 15, 83
NWD	S. 87
OEMUS MEDIA	S. 109
orangedental	4. US
P&G	S. 7
Pluradent	3. US
Ritter Concept	S. 12
Scheu Dental	S. 89
SHOFU	S. 31
UP Dental	S. 63
VDW	S. 73
VITA	S. 23
VOCO	S. 39
W&H	S. 33

Beilagen/Postkarten

Cattani Beilage
NSK Beilage
W&H Booklet

DENTALZEITUNG

B V D

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR

ABONNIEREN SIE JETZT!

Bestellung auch online möglich unter:
www.oemus.com/abo



Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG**

für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum _____

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-200
Fax: 0341 48474-290
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus.com

Unterschrift _____

DZ IDS 2013



BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER**00000****NWD Ost****Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

01067 Dresden

Tel. 0351 85370-0

Fax 0351 85370-22

E-Mail: nwd.dresden@nwdent.de

Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Dresden**

01097 Dresden

Tel. 0351 795266-0

Fax 0351 795266-29

E-Mail: dresden@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

01099 Dresden

Tel. 0351 492860

Fax 0351 4928617

E-Mail: info.dresden@henryschein.de

Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Görlitz**

02828 Görlitz

Tel. 03581 405454

Fax 03581 409436

E-Mail: goerlitz@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

NWD Ost**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

02977 Hoyerswerda

Tel. 03571 4259-0

Fax 03571 4259-22

E-Mail: nwd.hoyerswerda@nwdent.de

Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Cottbus**

03048 Cottbus

Tel. 0355 3833624

Fax 0355 3833625

E-Mail: cottbus@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

03050 Cottbus

Tel. 0355 536180

Fax 0355 790124

E-Mail: info.cottbus@henryschein.de

Internet: www.henryschein.de

NWD Ost**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

04103 Leipzig

Tel. 0341 70214-0

Fax 0341 70214-22

E-Mail: nwd.leipzig@nwdent.de

Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

04103 Leipzig

Tel. 0341 215990

Fax 0341 2159920

E-Mail: info.leipzig@henryschein.de

Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Halle**

06108 Halle (Saale)

Tel. 0345 29841-3

Fax 0345 29841-40

E-Mail: halle@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

07745 Jena

Tel. 03641 2942-0

Fax 03641 294255

E-Mail: info.jena@henryschein.de

Internet: www.henryschein.de

Altmann Dental GmbH & Co. KG

08525 Plauen

Tel. 03741 525503

Fax 03741 524952

E-Mail: info@altmann dental.de

Internet: www.altmann dental.de

Bönig-Dental GmbH

08525 Plauen

Tel. 03741 520555

Fax 03741 520666

E-Mail: info@boenig-dental.de

Internet: www.Boenig-Dental.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Chemnitz**

09247 Chemnitz

Tel. 03722 5174-0

Fax 03722 5174-10

E-Mail: chemnitz@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

10000**NWD Berlin****Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

10585 Berlin

Tel. 030 217341-0

Fax 030 217341-22

E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de

Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

10589 Berlin

Tel. 030 34677-0

Fax 030 34677-174

E-Mail: info.berlin@henryschein.de

Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Berlin**

10789 Berlin

Tel. 030 236365-0

Fax 030 236365-12

E-Mail: berlin@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

Multident Dental GmbH

10829 Berlin

Tel. 030 2829297

Fax 030 2829182

E-Mail: berlin@multident.de

Internet: www.multident.de

Gottschalk Dental GmbH

13156 Berlin

Tel. 030 477524-0

Fax 030 47752426

E-Mail: kontakt@gottschalk dental.de

Internet: www.gottschalk dental.de

NWD Berlin**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

15234 Frankfurt (Oder)

Tel. 0335 60671-0

Fax 0335 60671-22

E-Mail: nwd.frankfurt@nwdent.de

Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Greifswald**

17489 Greifswald

Tel. 03834 798900

Fax 03834 798903

E-Mail: greifswald@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

17489 Greifswald

Tel. 03834 855734

Fax 03834 855736

E-Mail: info.greifswald@henryschein.de

Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Rostock**

18055 Rostock

Tel. 0381 4911-40

Fax 0381 4911-430

E-Mail: rostock@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

GARLICH & PARTNER**DENTAL GMBH**

19002 Schwerin

Tel. 0441 95595-0

Fax 0441 508747

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

19055 Schwerin

Tel. 03855 92303

Fax 03855 923099

E-Mail: info.schwerin@henryschein.de

Internet: www.henryschein.de

Multident Dental GmbH

19063 Schwerin

Tel. 0385 662022 od. 23

Fax 0385 662025

Internet: www.multident.de

20000**NWD Nord****Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

20097 Hamburg

Tel. 040 853331-0

Fax 040 85333144

E-Mail: nwd.hamburg@nwdent.de

Internet: www.nwdent.de

Nordenta Handelsgesellschaft mbH**(Versandhändler)**

22041 Hamburg

Tel. 040 65668700

Fax 040 65668750

E-Mail: info@nordenta.de

Internet: www.nordenta.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Hamburg**

22083 Hamburg

Tel. 040 329080-0

Fax 040 329080-10

E-Mail: hamburg@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

Multident Dental GmbH

22113 Oststeinbek/Hamburg

Tel. 040 514004-0

Fax 040 518436

E-Mail: hamburg@multident.de

Internet: www.multident.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

22419 Hamburg

Tel. 040 611840-0

Fax 040 611840-47

E-Mail: info.hamburg@henryschein.de

Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG**Niederlassung Lübeck**

23556 Lübeck

Tel. 0451 879950

Fax 0451 8799-540

E-Mail: luebeck@pluradent.de

Internet: www.pluradent.de

BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Kiel
 24103 Kiel
 Tel. 0431 33930-0
 Fax 0431 33930-16
 E-Mail: kiel@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 24118 Kiel
 Tel. 0431 799670
 Fax 0431 7996727
 E-Mail: info@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Flensburg
 24941 Flensburg
 Tel. 0461 903340
 Fax 0461 98165
 E-Mail: flensburg@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 26123 Oldenburg
 Tel. 0441 93398-0
 Fax 0441 93398-33
 E-Mail: nwd.oldenburg@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Multident Dental GmbH
 26125 Oldenburg
 Tel. 0441 93080
 Fax 0441 9308199
 E-Mail: oldenburg@multident.de
 Internet: www.multident.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Leer
 26789 Leer
 Tel. 0491 929980
 Fax 0491 9299-850
 E-Mail: leer@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

ABODENT GMBH
 27432 Bremervörde
 Tel. 04761 5061
 Fax 04761 5062
 E-Mail: contact@abodent.de
 Internet: www.abodent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Bremen
 28199 Bremen
 Tel. 0421 38633-0
 Fax 0421 38633-33
 E-Mail: bremen@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 28359 Bremen
 Tel. 0421 2011010
 Fax 0421 2011011
 E-Mail: info.bremen@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

30000
Multident Dental GmbH
 30177 Hannover
 Tel. 0511 53005-0
 Fax 0511 5300569
 E-Mail: info@multident.de
 Internet: www.multident.de

DEPPE DENTAL GMBH
 30559 Hannover
 Tel. 0511 95997-0
 Fax 0511 5997-44
 E-Mail: info@deppe-dental.de
 Internet: www.deppe-dental.de

Lohrmann Dental GmbH
(Versandhändler)
 30559 Hannover
 Tel. 0511 353240-78
 Fax 0511 353240-79
 E-Mail: info@lohrmann-dental.de
 Internet: www.lohrmann-dental.de

NETdental GmbH (Versandhändler)
 30559 Hannover
 Tel. 0511 35324060
 Fax 0511 35324040
 E-Mail: info@netdental.de
 Internet: www.netdental.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Hannover
 30625 Hannover
 Tel. 051154444-6
 Fax 0511 54444-700
 E-Mail: hannover@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 30659 Hannover
 Tel. 0511 615210
 Fax 0511 61521-15
 E-Mail: info.hannover@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 30853 Hannover-Langenhagen
 Tel. 0511 519357-0
 Fax: 0511 519357-22
 E-Mail: nwd.hannover-langenhagen@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Multident Dental GmbH
 33106 Paderborn
 Tel. 05251 1632-0
 Fax 05251 65043
 E-Mail: paderborn@multident.de
 Internet: www.multident.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 33335 Gütersloh
 Tel. 05241 97000
 Fax 05241 970017
 E-Mail: info.guetersloh@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 33609 Bielefeld
 Tel. 0521 967811-0
 Fax 0521 967811-22
 E-Mail: nwd.bielefeld@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Bielefeld
 33699 Bielefeld
 Tel. 0521 92298-0
 Fax 0521 9229822
 E-Mail: bielefeld@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 34123 Kassel
 Tel. 0561 810460
 Fax 0561 8104622
 E-Mail: info.kassel@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Kassel
 34123 Kassel
 Tel. 0561 5897-0
 Fax 0561 5897-111
 E-Mail: kassel@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Marburg
 35039 Marburg
 Tel. 06421 61006
 Fax 06421 66908
 E-Mail: marburg@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 37075 Göttingen
 Tel. 0551 3079794
 Fax 0551 3079795
 E-Mail: info.goettingen@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Multident Dental GmbH
 37081 Göttingen
 Tel. 0551 6933630
 Fax 0551 68496
 E-Mail: goettingen@multident.de
 Internet: www.multident.de

NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 38114 Braunschweig
 Tel. 0531 580496-0
 Fax: 0531 580496-22
 E-Mail: nwd.braunschweig@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Braunschweig
 38122 Braunschweig
 Tel. 0531 242380
 Fax 0531 46602
 E-Mail: braunschweig@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Magdeburg
 39106 Magdeburg
 Tel. 0391 534286-0
 Fax 0391 534286-29
 E-Mail: magdeburg@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 39112 Magdeburg
 Tel. 0391 66253-0
 Fax 0391 66253-22
 E-Mail: nwd.magdeburg@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

DEPPE DENTAL GMBH
 39576 Stendal
 Tel. 03931 217181
 Fax 03931 796482
 E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de
 Internet: www.deppe-dental.de

40000
Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Düsseldorf
 40472 Düsseldorf
 Tel. 0211 229752-0
 Fax 0211 229752-29
 E-Mail: duesseldorf@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 40547 Düsseldorf
 Tel. 0211 52810
 Fax 0211 528125-0
 E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER

NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark
 Tel. 02161 57317-0
 Fax 02161 57317-22
 E-Mail:
 alpha.moenchengladbach@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Multident Dental GmbH
 41468 Neuss
 Tel. 02131 66216-0
 Fax 02131 6621630
 E-Mail: neuss@multident.de,
 Internet: www.multident.de

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 42275 Wuppertal-Barmen
 Tel. 0202 26673-0
 Fax 0202 26673-22
 E-Mail: nwd.wuppertal@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Dortmund
 44227 Dortmund
 Tel. 0231 9410470
 Fax 0231 94104760
 E-Mail: dortmund@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 44269 Dortmund
 Tel. 0231 567640-0
 Fax 0231 567640-10
 E-Mail: info.dortmund@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

NDW Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 45127 Essen
 Tel. 0201 82192-0
 Fax 0201 82192-22
 E-Mail: alpha.essen@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 45219 Essen-Kettwig
 Tel. 02054 9528-0
 Fax 02054 827 61
 E-Mail: nwd.essen@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 48149 Münster
 Tel. 0251 82654
 Fax 0251 82748
 E-Mail: info.muenster@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 48153 Münster
 Tel. 0251 7607-0
 Fax 0251 7801517
 E-Mail: consult@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Kohlschein Dental GmbH & Co. KG
 48341 Altenberge
 Tel. 02505 93250
 Fax 02505 932555
 E-Mail: info@kdm-online.de
 Internet: www.kdm-online.de

NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 49074 Osnabrück
 Tel. 0541 35052-0
 Fax 0541 35052-22
 E-Mail: nwd.osnabrueck@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Osnabrück
 49084 Osnabrück
 Tel. 0541 95740-0
 Fax 0541 95740-80
 E-Mail: osnabrueck@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

MPS Dental GmbH
 50858 Köln
 Tel. 02234 9589-0
 Fax 02234 9589-203
 E-Mail: mps.koeln@nwdent.de
 Internet: www.mps-dental.de

NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 52074 Aachen
 Tel. 0241 96047-0
 Fax 0241 96047-22
 E-Mail: alpha.aachen@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Bonn
 53111 Bonn
 Tel. 0228 726350
 Fax 0228 7263-555
 E-Mail: bonn@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

HESS & SCHMITT
Dental-Medizinische Großhandlung GmbH
 54292 Trier
 Tel. 0651 45666
 Fax 0651 76362
 E-Mail: dental@hess-schmitt.de

Altschul Dental GmbH
 55120 Mainz
 Tel. 06131 62020
 Fax 06131 620241
 E-Mail: info@altschul.de
 Internet: www.altschul.de

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 57078 Siegen
 Tel. 0271 89064-0
 Fax 0271 89064-33
 E-Mail: nwd.siegen@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 59439 Holzwickede (Dortmund)
 Forum I Airport
 Tel. 02301 2987-0
 Fax 02301 2987-22
 E-Mail: nwd.dortmund@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Grill & Grill Dental
ZNL der Altschul Dental GmbH
 60388 Frankfurt am Main
 Tel. 069 942073-0
 Fax 069 942073-18
 E-Mail: info@grillugrill.de
 Internet: www.grillugrill.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 60528 Frankfurt am Main
 Tel. 069 260170
 Fax 069 26017111
 E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Zentrale Offenbach
 63067 Offenbach
 Tel. 069 829830
 Fax 069 82983271
 E-Mail: offenbach@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Zentrale
 63225 Langen
 Tel. 06103 7575000
 Fax 08000 400044
 E-Mail: info@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Wiesbaden
 65189 Wiesbaden
 Tel. 0611 36170
 Fax 0611 361746
 E-Mail: wiesbaden@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Multident Dental GmbH
 65929 Frankfurt am Main
 Tel. 069 340015-0
 Fax 069 340015-15
 E-Mail: frankfurt@multident.de
 Internet: www.multident.de

Altschul Dental GmbH
 66111 Saarbrücken
 Tel. 0681 6850224
 Fax 0681 6850142
 E-Mail: altschulsb@altschul.de
 Internet: www.altschul.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 66115 Saarbrücken
 Tel. 0681 709550
 Fax 0681 7095511
 E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

NWD Saar-Pfalz GmbH
 66130 Saarbrücken
 Tel. 0681 98831-0
 Fax 0681 98831-936
 E-Mail: iris.halbgewachs-Rohjans@nwdent.de
 Internet: www.nwd.de

NWD Saar-Pfalz GmbH
 67434 Neustadt a.d.W.
 Tel. 06321 3940-0
 Fax 06321 3940-92
 E-Mail: iris.halbgewachs-Rohjans@nwdent.de
 Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Mannheim
 68219 Mannheim
 Tel. 0621 87923-0
 Fax 0621 87923-29
 E-Mail: mannheim@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

50000

60000

BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
69126 Heidelberg
Tel. 06221 300096
Fax 06221 300098
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Freiburg
79106 Freiburg
Tel. 0761 40009-0
Fax 0761 40009-33
E-Mail: freiburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
84034 Landshut
Tel. 0871 43022-20
Fax 0871 43022-30
E-Mail: info.landshut@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Nürnberg
90482 Nürnberg
Tel. 0911 954750
Fax 0911 9547523
E-Mail: nuernberg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

70000

NWD Südwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
70499 Stuttgart
Tel. 0711 98977-0
Fax 0711 98977-222
E-Mail: swd.stuttgart@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
79108 Freiburg
Tel. 0761 15252-0
Fax 0761 15252-52
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
86152 Augsburg
Tel. 0821 34494-0
Fax 0821 3449425
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
94036 Passau
Tel. 0851 95972-0
Fax 0851 9597219
E-Mail: info.passau@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

80000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
70565 Stuttgart
Tel. 0711 715090
Fax 0711 7150950
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Bayern
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
80336 München
Tel. 089 680842-0
Fax 089 680842-66
E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Augsburg
86156 Augsburg
Tel. 0821 4449990
Fax 0821 4449999
E-Mail: augsburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

AMERTSMANN Dental GmbH
94036 Passau
Tel. 0851 8866870
Fax 0851 89411
E-Mail: info@amertsmann.de
Internet: www.amertsmann.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Stuttgart
70567 Stuttgart
Tel. 0711 252556-0
Fax 0711 252556-29
E-Mail: stuttgart@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
80339 München
Tel. 089 978990
Fax 089 97899120
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Kempten
87439 Kempten
Tel. 0831 52355-0
Fax 0831 52355-49
E-Mail: kempten@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
95028 Hof
Tel. 09281 1731
Fax 09281 16599
E-Mail: info.hof@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
73037 Göppingen
Tel. 07161 6717-132/148
Fax 07161 6717-153
E-Mail: info.goeppingen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

mdf
Meier Dental Fachhandel GmbH
81369 München
Tel. 089 742801-10
Fax 089 742801-30
E-Mail: muenchen@mdf-im.net
Internet: www.mdf-im.net

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
89073 Ulm
Tel. 0731 920200
Fax 0731 9202020
E-Mail: info.ulm@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Altmann Dental GmbH & Co. KG
96047 Bamberg
Tel. 0951 98013-0
Fax 0951 203340
E-Mail: info@altmann-dental.de
Internet: www.altmann-dental.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Karlsruhe
76135 Karlsruhe
Tel. 0721 8605-0
Fax 0721 865263
E-Mail: karlsruhe@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung München
81673 München
Tel. 089 462696-0
Fax 089 462696-19
E-Mail: muenchen@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

NWD Südwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
89081 Ulm
Tel. 0731 140597-0
Fax 0731 140597-22
Internet: www.nwdent.de

Bönig-Dental GmbH
96050 Bamberg
Tel. 0951 98064-0
Fax 0951 22618
E-Mail: info@boenig-dental.de
Internet: www.Boenig-Dental.de

Dentina GmbH (Versandhändler)
78467 Konstanz
Tel. 07531 992-0
Fax 07531 992270
E-Mail: info@dentina.de
Internet: www.dentina.de

mdf
Meier Dental Fachhandel GmbH
83101 Rohrdorf
Tel. 08031 7228-0
Fax 08031 7228-100
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net
Internet: www.mdf-im.net

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Ulm
89081 Ulm-Jungingen
Tel. 0731 97413-0
Fax 0731 9741380
E-Mail: ulm@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
99021 Erfurt
Tel. 0361 601309-0
Fax 0361 601309-10
E-Mail: info.erfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

90000

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Konstanz
78467 Konstanz
Tel. 07531 9811-0
Fax 07531 9811-33
E-Mail: konstanz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
90411 Nürnberg
Tel. 0911 52143-0
Fax 0911 52143-10
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Erfurt
99096 Erfurt
Tel. 0361 601335-0
Fax 0361 601335-13
E-Mail: erfurt@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Altschul Dental GmbH
99097 Erfurt
Tel. 0361 4210443
Fax 0361 5508771
E-Mail: erfurt@altschul.de
Internet: www.altschul.de

proDente Kommunikationspreis

Wirkungsvolle Kampagnen ausgezeichnet



Die Preisträger „Milchzähne machen mobil e.V.“

Die Initiative proDente e. V. hat 2013 zum dritten Mal den Kommunikationspreis, der erfolgreiche PR- und Marketing-Aktivitäten von Zahnärzten und Zahntechnikermeistern auszeichnen möchte, vergeben. Die feierliche Verleihung fand im Rahmen der 35. Internationalen Dental-Schau am 13. März 2013 in Köln statt. Der Preis für den besten Printbeitrag wurde in diesem Jahr an die Zahnarztpraxis Schöler aus Söhrewald verliehen. Die Praxis bewirbt ihr Motto „Zahngesundheit statt Reparaturmedizin“ in einer Printkampagne: Mit zielgerichteten

Veröffentlichungen in unterschiedlichen Medien unter verschiedenen thematischen Aspekten möchte das Praxisteam viele Menschen in der Region erreichen und ihnen die Wichtigkeit von schönen und gesunden Zähnen vermitteln. Die klassische Idee überzeugt mit einem durchdachten Konzept und einer kompetenten Umsetzung.

Weiterer Preisträger des diesjährigen Kommunikationspreises in der Kategorie „Interaktiv“ ist der Verein „Milchzähne machen mobil e.V.“. Er ist ein Kommunikationsprojekt der Unternehmensgruppe Lorenz Dental, das über die Zahnpflege ab dem ersten Zahn informiert und die regionale Zahngesundheitsvorsorge unterstützt. Besuche in Kindertagesstätten und auf öffentlichen Veranstaltungen mit einer eigens entwickelten Mimamo-Zahnputzschule stehen im Mittelpunkt der Arbeit.

Vom Gesichtspunkt der kommunikativen Umsetzung betrachtet, bewertete Dirk Kropp, Geschäftsführer der Initiative proDente e. V., den Auftritt sowohl strategisch als auch optisch als sehr professionell, die Durchführung der Aktionen sei gelungen, die erstellten Materialien hochwertig.

„Die Entscheidung über die letztendlichen Sieger war so knapp, dass wir uns entschlossen haben, zwei weitere Beiträge auf der Verleihung zu präsentieren“, berichtet Kropp. „Das Projekt ‚Der kleine Zahn‘ von Dr. Cordelia Rose und die Aktion ‚Lebenskünstler‘ des Dentallabors Kock zeigen die ganze Bandbreite der regionalen Aktivitäten.“

Abdruck 2013

Gewinner stehen fest

Mit dem Journalistenpreis „Abdruck 2013“ zeichnet die Initiative proDente e. V. bereits zum achten Mal in Folge Journalisten aus, die eine breite Öffentlichkeit über zahnmedizinische und zahntechnische Themen informieren. Die Preisträger in diesem Jahr sind Christine Wolfrum (Print), Julia Richter (Online), Johannes von Creytz (Hörfunk) und das Redaktionsteam von service:gesundheit (TV).



Die Preisträger 2013 v. l.: Christine Wolfrum (Apotheken Umschau), Julia Richter (BR), Gabi Delingat (HR), Martin Böttner (HR), Johannes von Creytz (BR).

„Es war mehr als spannend, da uns in diesem Jahr viele hochkarätige Einsendungen erreicht haben. Die Entscheidungen waren dadurch nicht einfach, aber die Ergebnisse sind umso überzeugender“, kommentiert Dirk Kropp den Entscheid.

Die fünfköpfige Jury mit Experten aus Wissenschaft, Zahntechnik, Journalismus und PR diskutierte über zahlreiche

Einreichungen in vier Kategorien. Die Wahl des besten Printbeitrags fiel auf den Artikel „Zähne krank, alles krank?“ von Christine Wolfrum, erschienen in der Apotheken Umschau. Die Herausforderung, eine breite Leserschaft adäquat mit verständlichen und fachlich korrekten Informationen zu erreichen, setzt die Redakteurin mit detaillierten Erklärungen, Zahlen und Fakten sowie mit passend ausgewählten Grafiken zum Thema Parodontitis um.

Bereits zum zweiten Mal entscheidet die Online-Redaktion des Bayerischen Rundfunks die Kategorie für sich: Julia Richter gewinnt den „Abdruck 2013“ mit ihrem Beitrag „Kaugummi tut nicht nur den Zähnen gut“ auf www.br.de. Der Artikel beleuchtet die vielfältige Wirkung von Kaugummi und dessen Einfluss auf die Gesundheit und belegt die Thesen mit medizinischen Fakten und Statements.

Der Beitrag von Johannes von Creytz „Kinderzähne – Fundament für ein gesundes Gebiss“ befasst sich gleich mit mehreren Facetten der Kinderzahnheilkunde: Karies, Xylitol, Zahnschmelz, Angst vorm Zahnarzt und Prophylaxe stehen im Mittelpunkt. Zahnärzte und Patienten berichten aus der Praxis.

Die Arbeit „Endlich wieder schöne Zähne – Zahnimplantate“, in der Sendung service:gesundheit im HR-Fernsehen ausgestrahlt, berichtet über Zahnbehandlungsangst sowie die Vor- und Nachteile von Brücken und Implantaten. Dazu begleitet die Redaktion einen Patienten über den gesamten Zeitraum der Behandlung.



Vom Feinsten!

Sie haben große Pläne für Ihre Zukunft und legen jetzt den Grundstein für Ihren Erfolg im Beruf. Sie benötigen für Ihr Studium Materialien oder Geräte – einfach, schnell und direkt. Sie wollen exzellenten Service und wegweisende Beratung.

Der richtige Start ist wichtig.

Wir unterstützen Sie von Anfang an.

Pluradent ist ein führendes Dentaldepot mit umfassendem Leistungsspektrum: von der individuellen Beratung über Materialien, Geräte, IT-Lösungen, Netzwerksysteme, Planung und Innenarchitektur bis zum technischen Service.

Nutzen Sie unser Wissen und unsere Erfahrung für Ihre Ziele. Mehr Informationen zu unserem Leistungsspektrum finden Sie im Internet: www.pluradent.de.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Zukunft.



Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in über 40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe. Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich



PaX-i3D

- 70% weniger effektive Dosis

Danke, dass uns der Fachhandel kompetent unterstützt und den Nutzen unserer Produkte professionell in die Praxis transportiert.



Dentaloscope 2HD

- Die neue Freiheit, entspannt zu arbeiten

Danke,

dass der Nutzen bei den Anwendern auf fruchtbaren Boden fällt und sich im Praxisalltag bewährt. 🍌

opt-on^{2.7 TTL}

- scharf bis zum Rand



pa-on

- Parodontalstatus: schneller, standardisiert und vollständig SW-integriert

