Keramik-Polymer-Hybrid

Werkstoff mit Dual-Netzwerkstruktur

| Philipp Sänger

Per Januar 2013 steht eine neue Werkstoffgeneration für die Chairside-Behandlung mittels CAD/CAM-Technologie zur Verfügung. Die Zukunft präsentiert sich als weltweit einzigartiger Verbundwerkstoff, der Vorteile traditioneller Keramik- und Kompositmaterialien in sich vereint.

Sowohl wissenschaftliche Untersuchungen als auch die ersten klinischen Erfahrungen zeigen, dass mit der VITA ENAMIC Hybridkeramik (Abb. 1) neue Dimensionen bei Belastbarkeit, Zuverlässigkeit, Präzision und Wirtschaftlichkeit erreicht werden können.

Abb. 1: Die Hybridkeramik VITA ENAMIC mit Dual-Netzwerkstruktur ist eine neue Werkstoffklasse.

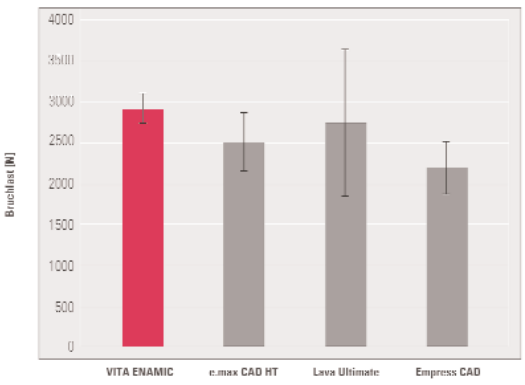


Abb. 2: VITA ENAMIC zeigt in diesem Testaufbau die höchste Bruchlast von ca. 2.890 Newton und die niedrigste Standardabweichung (Quelle: Interne Untersuchung, VITA F&E).

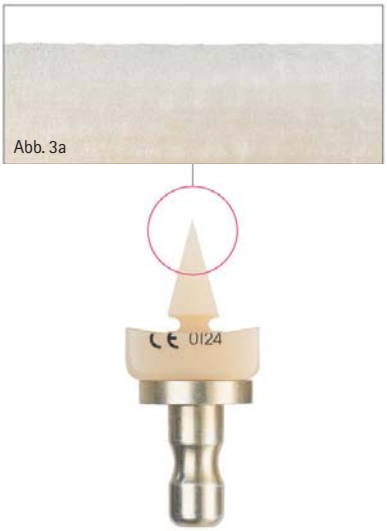
Werkstoffkonzept

Mit der Entwicklung von VITA ENAMIC wurde ein vollkommen neuer Weg eingeschlagen und eine Hybridkeramik geschaffen, die aus einem dominierenden keramischen Netzwerk besteht, welches durch ein Polymernetzwerk verstärkt wird. Beide Netzwerke durchdringen sich gegenseitig vollkommen. ENAMIC bietet wesentliche Vorteile für die Praxis, das Labor und den Patienten – angefangen bei der im Vergleich zu reiner Keramik geringeren Sprödbruchneigung bis hin zu der im Vergleich zu traditionellem Komposit höheren Abrasionsbeständigkeit.

Materialwissenschaftliche Erkenntnisse

Die Biegefestigkeit von VITA ENAMIC beträgt etwa 150 bis 160 MPa und liegt damit im Bereich von Silikatkeramiken. Darüber hinaus hat das Material einen Elastizitätsmodul von 30 GPa, der im Bereich von menschlichem Dentin liegt. Bisher gab es kein dentales Keramikmaterial, das diesem „natürlichen" Elastizitätsbereich entsprach. Das Resultat ist eine hohe Belastbarkeit, wie auch interne und externe Untersuchungen belegen: Dank der Elastizität, die auf das integrierte Polymer-Netzwerk zurückzuführen ist, absorbiert VITA ENAMIC die Belastung und erreicht in einer Bruchlastuntersuchung mit circa 2.890 Newton den höchsten Wert aller getesteten Materialien (Abb. 2). Dieses Ergebnis korreliert auch sehr gut mit den Untersuchungsergebnissen von Priv.-Doz. Dr. Petra Güß (Universität Freiburg, Klinik für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde). Hier wurde festgestellt, dass die Überlebensrate von Kronen aus VITA ENAMIC unter dynamischer Belastung im Kausimulator 100 Prozent beträgt – sowohl bei normaler als auch bei reduzierter Wandstärke. Besonders gut spiegelt der Weibull-Modul die positiven Eigenschaften von VITA ENAMIC wider, denn dieser ist in Verbindung mit den ermittelten Festigkeitswerten ein Maß für die Zuverlässigkeit eines Werkstoffes. Eine interne Untersuchung der VITA Forschungs- und Entwicklungsabteilung belegt, dass die Hybridkeramik VITA ENAMIC einen Weibull-Modul von 20 und damit einen mehr als doppelt so hohen Wert als vergleichbare Materialien für die Fertigung monolithischer Einzelzahnrestaurationen aufweist.

In der praktischen Anwendung sorgen die exzellenten Eigenschaften der neuen Hybridkeramik dafür, dass sie sich hervorragend für Kronenversorgungen in Bereichen mit hoher Kaukraftbelastung eignet und darüber hinaus auch reduzierte Wandstärken für minimalinvasive Versorgungen ermöglicht. Es werden zudem präzisere, kantenstabilere und damit detailgetreuere Schleifergebnisse erzielt als dies bislang mit traditionellen CAD/CAM-Keramiken möglich war. REM-Aufnahmen



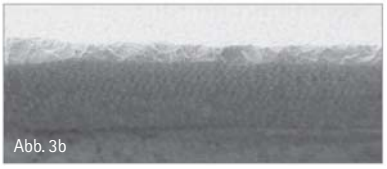


Abb. 3: VITA ENAMIC zeigt eine hohe Kantenstabilität auch in dünn auslaufenden Randbereichen. Abb. 3b–c: Aufsicht 30°-Keile: links VITA ENAMIC (Vergrößerung 200-fach), rechts traditionelle CAD/CAM-Keramik (Vergrößerung 200-fach).

verdeutlichen den Unterschied zu traditioneller Keramik (Abb. 3). Dabei ist der innovative Verbundwerkstoff gleichzeitig auch noch wirtschaftlicher schleifbar als vergleichbare CAD/CAM-Werkstoffe: Die Schleifzeit für VITA ENAMIC-Restaurationen ist sowohl im Normal- als auch im Schnellschleifmodus am kürzesten bei gleichzeitig höherer Standzeit der Diamant-Schleifwerkzeuge. Wichtig zu erwähnen ist auch, dass sich VITA ENAMIC, wie bei Silikatkeramiken gewohnt, mit Flusssäure-Gel hervorragend ätzen lässt. Dies ist ein wichtiger Faktor für den dauerhaften kraftschlüssigen und dichten Verbund zwischen Restauration und Zahnsubstanz.

Verarbeitung

VITA ENAMIC wird zunächst in der Blockgeometrie EM-14 mit den Maßen 12 x 14 x 18 mm sowie in den Farbvarianten 0M1, 1M1, 1M2, 2M2 und 3M2 in zwei Transluzenzstufen (HT und T) angeboten. Verarbeitbar ist die Hybridkeramik z.B. mit den CEREC- und inLab MC XL-Systemen in gewohnter Weise. Die Softwareversion ab V4.0 wird vorausgesetzt. Für eine einfache, effiziente und werkstoffschonende Vor- und Hochglanzpolitur von Restaurationen aus VITA ENAMIC steht ein spezielles Polishing Set zur Verfügung. Für Charakterisierungen kann das VITA ENAMIC STAINS KIT verwendet werden, das sechs Malfarben plus Zubehör umfasst. Der Verbund der Malfarben zur Restauration erfolgt mittels Polymerisationsprozess. Für die Oberflächenversiegelung ist die chemische Glasur VITA ENAMIC GLAZE erhältlich. Damit werden Haltbarkeit und Brillanz der Farben im Mundmilieu erhöht. Die Verarbeitung ist denkbar einfach: Restaurationsoberfläche konditionieren, Farben abmischen und auftragen, Zwischenpolymerisation, chemische Glasur auftragen und abschließend die Endpolymerisation durchführen. Brennprozesse sind grundsätzlich nicht erforderlich.

Fazit

Dank der dualen Keramik-Polymer-Netzwerkstruktur vereint der neue Verbundwerkstoff VITA ENAMIC die positiven Eigenschaften sowohl von Keramik als auch von Komposit in sich und präsentiert sich so in der Summe als Fortschritt in der CAD/CAM-Werkstoffentwicklung. Er ist freigegeben für Einzelzahnrestaurationen wie Inlays, Onlays, Veneers sowie Kronen und zeichnet sich dank seiner zahnähnlichen Eigenschaften nicht zuletzt auch durch einen hohen Tragekomfort für den Patienten aus.

interview

Anwender Dr. Berthold Kratzenstein, Böblingen

Welche Vorteile bietet VITA ENAMIC nach Ihrer persönlichen Meinung?

Aus meiner Sicht ist VITA ENAMIC insbesondere für Patienten von Vorteil, die knirschen und pressen. Konkret fühlt es sich beim Aufbeißen weniger „hart" an, und die Zerkleinerung von Speisen ist für die häufig vorgeschädigten Patienten leichter möglich. Weiterhin bestens geeignet ist VITA ENAMIC für Patienten mit Zahn- und Kieferfehlstellungen, da ein jahrelang „natürlich eingeschliffenes" Kauverhalten bzw. Kaumuster nicht gestört wird und geringe, nicht erkennbare Okklusionshindernisse dank der „Geschmeidigkeit" des Materials durch Kaubewegungen schnellstens beseitigt werden. Genauso empfehlenswert ist der neue Verbundwerkstoff für jene, die sehr sensibel sind und bei denen die Härte normaler Keramik zu Aufbissempfindlichkeiten führt, denn mit VITA ENAMIC wird der Kaudruck stark abgedämpft und fühlt sich „sehr neutral" an. Vom Hersteller ist dieser Werkstoff jedoch ausschließlich für Patienten mit Normfunktion freigegeben.

Welche Rückmeldungen erhalten Sie von Ihren Patienten zu den eingegliederten Versorgungen aus VITA ENAMIC?

Die Patienten, die wir bisher mit Einzelzahnrestaurationen aus VITA ENAMIC versorgt haben, äußerten sich durchweg hochzufrieden. Nur in wenigen Fällen wurden durch die Manipulation des Einbringens geringe gingivale Sensationen festgestellt. Patienten beschreiben das Tragegefühl von Restaurationen aus VITA ENAMIC positiv damit, dass die Krone „mundgeschmeidig" sei. Und sie geben an, schnell vergessen zu haben, dass überhaupt eine prothetische Maßnahme durchgeführt wurde. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich das Material nicht nur optisch gut in das Restgebiss integriert, sondern auch keinerlei Empfindlichkeiten, zum Beispiel gegenüber Temperatur, Aufbiss et cetera, auftreten.

VITA Zahnfabrik
Infos zum Unternehmen

kontakt.

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-enamic.com

Praxisgründung:

Finanzierung mit Sicherheitsgarantie

An Zahnärzte, die eine sofortige Liquidität wünschen und mit ihrem Geld planen möchten, richtet sich das neue iQ Factoring von büdingen dent. Das innovative Factoringmodell des zahnärztlichen Honorarzentrums garantiert einen 100%igen Ausfallschutz, da eine Ankaufsgarantie von Rechnungen für die Zeit von der Auskunft über die gute Bonität bis sechs Monate danach übernommen wird. Der Honorarschutz und die Sicherheitsgarantie sind nicht zuletzt für Praxisgründer interessant. Da eine Praxisgründung genügend Risiken birgt, sollte der Zahnarzt sich in jedem Fall seines Honorars sicher sein, um nicht auf seinen Kosten sitzen zu bleiben. Das iQ Factoring verbessert auch dank Abrechnungsoptimierung, Erstattungskorrespondenz gegenüber Versicherungen, bürokratischer Entlastung, niedrigerer Praxiskosten etc. die Wirtschaftlichkeit von Praxen. Zahnärzte, die sich für das iQ Factoring interessieren, können sich aktuell 1.000 EUR Startguthaben sichern.

Video
Unternehmensvorstellung

büdingen dent
Ärztliche VerrechnungsStelle
Tel.: 0800 8823002 (kostenfrei)
www.meine-idee-voraus.de

EU-Transaktionen:

Bank begleitet Ärzte in die SEPA-Zeitrechnung

Zum 1. Februar 2014 wird der Zahlungsverkehr im Euroraum vereinheitlicht. Mit Inkrafttreten des SEPA (Single Euro Payments Area) werden alle bisherigen Überweisungs- und Lastschriftverfahren abgeschaltet und durch die neuen SEPA-Lastschriftverfahren ersetzt. Die Nutzung der „International Bank Account Number" (IBAN) wird verpflichtend. Gerade für Selbstständige bedeutet dies eine große Umstellung. Um an diesem Verfahren weiterhin teilnehmen zu können, muss jeder Geschäftskunde unter anderem eine Gläubiger-Identifikationsnummern bei der Bundesbank beantragen. Für viele Unternehmer spielt SEPA in deren Arbeitsalltag jedoch noch keine Rolle.

Eine aktuelle Kundenbefragung der Commerzbank in Zusammenarbeit mit TNS Infratest zeigt: 42 Prozent der befragten kleinen mittelständischen Unternehmen haben noch nicht mit der Umsetzung begonnen, weitere 34 Prozent haben sich noch gar nicht mit SEPA auseinandergesetzt. Dabei ist das Risiko nicht zu unterschätzen. Im schlimmsten Fall droht die Zahlungsunfähigkeit – denn mit der technischen Umstellung auf IBAN und BIC ist es nicht getan. Die Commerzbank steht ihren Geschäftskunden bei der Bewältigung dieser Herausforderungen zur Seite. Schließlich ist es insbesondere von Ärzten der Wunsch, dass der Zahlungsverkehr einfach, schnell und problemlos funktioniert. Deshalb gibt es jetzt auch eine Zufriedenheitsgarantie für ihr Praxiskonto, in dem unter anderem auch ein SEPA-Check inbegriffen ist.

Commerzbank AG
Tel.: 069 986609-66
www.commerzbanking.de/praxiskonto

Existenzsicherung:

Sicherheit in wirtschaftlich schwierigen Zeiten

© Yuri Arcurs

Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs, Bandscheibenbeschwerden machen auch vor Medizinern nicht halt! Schwere Erkrankungen wie diese haben oft lange Ausfälle und Praxisschließungen zur Folge. Oft sind geeignete Vertreter nicht zu finden. Das große Risiko sind dann die fortlaufenden Praxiskosten. Auch Ratenzahlungen für Kredite oder Leasingverträge können bei einer länger andauernden Praxisschließung finanzielle Sorgen bereiten.

Es ist daher sinnvoll, dieses Risiko über eine P.U.V Praxis-Unterbrechungs-Versicherung abzusichern. Auch für jene Zahnärzte, die eine Praxisaufgabe in den kommenden Jahren planen, ist dieser Versicherungsschutz existenzsichernd, bedenkt man, dass eine schwere Erkrankung vor Praxisaufgabe eine Nachfolge oft unmöglich macht und damit große Werte verloren gehen. Ausführliche Informationen finden Sie im beigelegten Flyer oder rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne ausführlich, abgestimmt auf Ihre individuelle Situation.

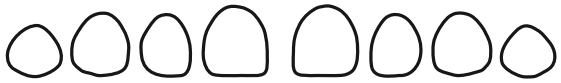
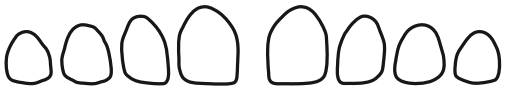
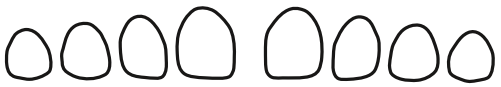
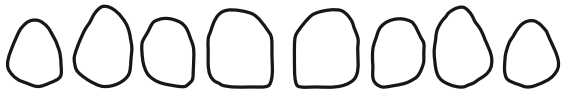
Dr. Rinner & Partner GmbH
Tel.: 089 9605749-0
www.dr-rinner.de

BRITE VENEERS®

BriteVeneers® to go

Das Vollkeramik Instant Veneersystem in drei Farben, Größen und Formen.

ab 99,–€ pro Veneer!

Formen		Größen
I trapezförmig OK		L
		M
		S
I rechteckig OK		L
		M
		S
I quadratisch OK		L
		M
		S

Fordern Sie **jetzt** unsere Schablonen an!

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

Faxanwort | 0341 48474-600

Ja, ich möchte Informationsmaterial anforden!

Name I Vorname

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)

Stempel

Firmenübernahme:

Wachstumsperspektive für Dentalbereich

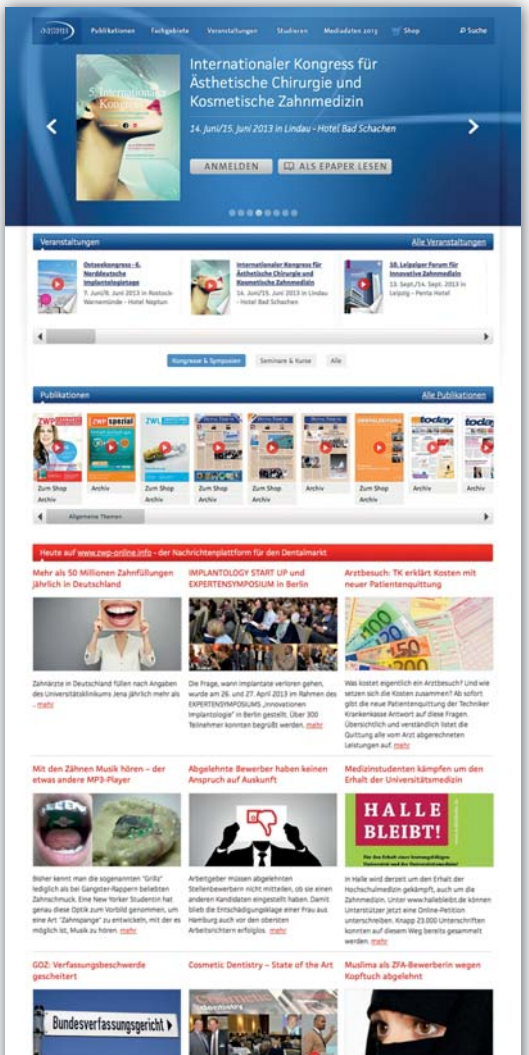
Die Heraeus Holding hat sich angesichts des grundlegenden Wandels im Dentalmarkt und der Unterschiede zu anderen Geschäftsfeldern zum Verkauf entschlossen. Künftiger Eigentümer ist das japanische Traditionsunternehmen Mitsui Chemicals, Inc. (MCI), Tokio. MCI ist ein internationaler, börsennotierter Chemiekonzern mit weltweit 13.000 Mitarbeitern. Er wird den gesamten Dentalbereich mit allen rund 1.400 Mitarbeitern an 20 Standorten weltweit übernehmen. Firmenname bleibt Heraeus Kulzer. Das bisherige Management des Dentalbereichs bleibt an Bord und führt die Geschäfte von Hanau aus weiter. Heraeus Kulzer wächst profitabel und ist deutscher Marktführer für Labormaterialien. MCI unterstützt die 2012 eingeleitete klare Ausrichtung auf die Geschäftsbereiche „Dentale Materialien" und „Digitale Services". MCI engagiert sich verstärkt im Zukunftsmarkt Healthcare. Mit der Akquisition baut das Unternehmen seine Dentalaktivitäten international aus. Für die Kunden von Heraeus Kulzer ändert sich nichts. „Vertragspartner unserer Kunden, Lieferanten und Händler bleibt die Heraeus Kulzer GmbH. Unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Zahnärzten, Laboren und Handel setzen wir unverändert fort", betont Jörg Scheffler, Country Manager Deutschland. „Unsere Kunden erreichen weiter ihre persönlichen Ansprechpartner. Unsere dentalen Materialien und digitalen Services stehen auch künftig in der gewohnten Qualität zur Verfügung." Die Gesamtausrichtung in Deutschland bleibt: „Wachstum versprechen insbesondere der Digitalbereich, unsere Zähne, die Pharmaprodukte und Füllungsmaterialien sowie das Patientenaltgold", so Scheffler. „Im Vordergrund stehen für uns weiterhin Kundennähe, Zuverlässigkeit und Service."

Heraeus Kulzer GmbH
Infos zum Unternehmen

Heraeus Kulzer GmbH
Tel.: 0800 4372522
www.heraeus-kulzer.de

Relaunch:

www.oemus.com – intuitiv, modern, übersichtlich



Die OEMUS MEDIA AG, Innovationsträger bei den dentalen Fachmedien, präsentiert seinen Webauftritt jetzt in frischerer Optik. Bei der Neugestaltung der Internetpräsenz wurde großer Wert auf eine hohe Benutzerfreundlichkeit und aktuelle technische Standards gelegt. Die relaunchte Website bietet seinen Nutzern nun schnelleren und einfacheren Zugang zu den verlagseigenen Produkten wie den Publikationen, Events, Aboservice und dem beliebten Onlineshop. Als einer der führenden Fachverlage auf dem Gebiet der Zahnmedizin bietet das Leipziger Verlagshaus seit 19 Jahren Publikationen und Informationen aller Fachgebiete der Dentalbranche. Bereits auf der Einstiegsseite von www.oemus.com erhält der Nutzer nun dank einer flexiblen und übersichtlichen Auswahl einen schnellen Überblick zu den Events und Publikationen. Via RSS-Feed laufen täglich aktuelle News aus dem verlagseigenen Nachrichtenportal ZWP online direkt auf der Startseite ein und informieren den Leser auf kurzem Weg über das Geschehen in der Dentalbranche. In der Kopfzeile finden Interessierte alle Publikationen zu den einzelnen Fachgebieten. Diese Navigation bietet eine bequeme Auswahl der Fachmagazine als E-Paper oder als PDF. Auch der Menüpunkt Veranstaltungen wartet mit zahlreichen Neuerungen auf. Neben Kongressen, Seminaren und Messen der Dentalbranche ist ab sofort eine bequeme Anmeldung zum gewünschten Event möglich.
Ebenfalls auf einen Klick erreichbar ist jetzt der Onlineshop. Hier stehen dem Besucher neben den einzelnen Publikationen zu den Fachgebieten auch Jahrbücher, DVDs, Bücher und andere Infomaterialien für Praxis und Patienten zur Verfügung.

OEMUS MEDIA AG
Infos zum Unternehmen

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-0
www.oemus.com

Sonderaktion:

Summer Sale lässt Preise schmelzen

Bald ist es so weit: Am 24. und 25. Mai 2013 wird Münster wieder zum zentralen Treffpunkt für Zahnmedizin und Zahntechnik. Die gesamte Branche erwartet mit Spannung den NWD Summer Sale, der am Firmensitz der NWD Gruppe in der Schuckertstraße 21 stattfindet. Der NWD Summer Sale hat sich als dentales Großevent zu einem festen Termin der nationalen Dentalwirtschaft etabliert und ist dabei stetig gewachsen: an Besuchern, an Ausstellern und an Fläche. Mit über 80 Ausstellern bietet der NWD Summer Sale dem interessierten Fachpublikum eine komplexe Übersicht über aktuelle Dentaltrends und lockt vor allem mit tollen Angeboten, wie einem 20%igen Rabatt auf zahlreiche Produkte aus den Bereichen A wie Abformung bis Z wie ZEG-Spitzen. Im zweijährlichen Turnus, immer einige Wochen nach der Internationalen Dental-Schau IDS, bietet der NWD Summer Sale den perfekten Rahmen, um den Besucherinnen und Besuchern in entspannter Atmosphäre die Produkte und Innovationen der IDS zu präsentieren. In diesem Jahr steht der NWD Summer Sale ganz im Zeichen der Digitalisierung, die in Zahnarztpraxen und Laboren weiter an Bedeutung gewinnt und jetzt schon zentraler Bestandteil zukunftsweisender Techniken und Produkte ist. Ein attraktives Rahmenprogramm für Groß und Klein, kulinarische Genüsse und eine Kinderbetreuung runden den Summer Sale ab und garantieren zugleich eine angenehme Atmosphäre für den zwanglosen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen.

NWD Gruppe
Tel.: 0251 7607-313
www.nwd.de/summersale

Internet:

Endodontie-Wissenswelt im frischen Onlinedesign

VDW GmbH
Infos zum Unternehmen

VDW ist mit einem neuen Webdesign online gegangen, das moderner, frischer und nutzerfreundlicher auftritt. Inhalte und Bedienkomfort sind konzeptionell überdacht und neu strukturiert. Alle Angebote können schnell und intuitiv abgerufen werden, egal ob am PC, iPad oder Tablet-Computer. Besonderes Augenmerk hat VDW auf seine verschiedenen Zielgruppen gelegt, die mit ihren individuellen Anforderungen berücksichtigt sind. Im Vordergrund stehen natürlich Inhalte für den Zahnarzt, von Produkt- und Anwendungsinformationen über Fortbildungsangebote, Archiv von Fachartikeln bis zu Webcasts mit Video-Tips zu den wichtigsten Endogeräten. Inhalte für Patienten werden schrittweise ausgebaut, auch der Fachhandel kann spezifische Inhalte abrufen. In den nächsten Monaten will VDW über die neue Website mit Endodontie-interessierten Zahnärzten, Wissenschaftlern und Handelspartnern in einen regen Austausch treten. Die VDW-Website wird Basis für eine Kommunikation, die nicht nur Produktinformationen bietet, sondern eine Wissenswelt rund um die Endodontie aufbaut. Interaktive und multimediale Elemente werden das Thema anschaulich und attraktiv darstellen.

VDW GmbH
Tel.: 089 627340
www.vdw-dental.com

ANZEIGE

Kostenlose Leseprobe

NEU

JETZT AUCH IM PRAXIS-ONLINE SHOP
DER OEMUS MEDIA AG BESTELLEN!

OEMUS MEDIA AG
PRAXIS-ONLINE SHOP

Anwenderberichte
Fallbeispiele
Marktübersichten
Produktübersichten

* Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

Faxsendung an
0341 48474-290

Jetzt bestellen!

Jahrbuch Implantologie 2013

____ Exemplar(e)

Bitte senden Sie mir mein(e) Exemplar(e) an folgende Adresse:

Name:

Vorname:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon/Fax:

E-Mail:

Unterschrift:

Praxisstempel

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290

ZWP 5/13

Universitäten:

Traum vom Zahnmedizinstudium im Ausland realisieren

Im Jahr 2011 kamen auf 8.500 Studienplätze für Medizin in Deutschland 42.000 Bewerber. Die Wartezeit für einen Studienplatz liegt bei fast sieben Jahren. Viele junge Leute sind nicht mehr bereit, sich von der Ausbildungsbürokratie den Weg in ihre Zukunft verbauen zu lassen und entscheiden sich deshalb pragmatisch für ein Medizinstudium im europäischen Ausland. Auf die europaweite Mangelsituation an Medizinstudienplätzen hat sich eine ganz Reihe von Universitäten eingestellt. Sie bieten das Studium der Medizin und Zahnmedizin in englischer Sprache an. Die Firma StudiMed aus Köln vernetzt Angebot und Nachfrage an Medizinstudienplätzen und vermittelt seit 2011 erfolgreich deutsche Bewerber in ausländische, englischsprachige Medizin-Studiengänge. Die Partneruniversitäten von StudiMed liegen in Bratislava (Slowakei), Iasi (Rumänien), Kaunas (Litauen), Split (Kroatien) und Varna (Bulgarien). „Wir haben im Jahr 2012 knapp 50 Studenten an unsere Partneruniversitäten vermittelt", teilt Hendrik Loll, Geschäftsführer von StudiMed, mit. „Wir erhalten ausgesprochen positive Rückmeldungen von unseren Studenten. Vor allem die Betreuungsintensität in kleinen Gruppen und die gute Infrastruktur sind hervorzuheben. Bei unseren Partneruniversitäten sind die Studenten keine Kohorte, die irgendwie durchgeschleust werden muss, sondern gern gesehene Kunden." Für 2013 plant StudiMed eine Steigerung der Vermittlungen auf 100 bis 150 Plätze, um die starke Nachfrage bedienen zu können.

Hörsaal, Universität Bratislava, Slowakei (Quelle: StudiMed).

StudiMed GmbH
Tel.: 0221 997685-01
www.studimed.de

Prognose 2015:

Blick in die Zukunft der Dentalbranche

Wo geht es hin mit der Dentallaborbranche? Eine Frage, die in Zeiten des Umbruchs nicht nur Inhaber und Mitarbeiter von Zahnlaboren, sondern auch Zahnärzte und Industrievertreter brennend interessiert – und die jetzt in der vismed.Prognose 2015 umfassend beantwortet wird. Für die Delphi-Studie wurden rund 40 Branchen-Insider in einem mehrstufigen Befragungsverfahren nach ihren Zukunftseinschätzungen befragt.

Wichtigste Erkenntnis: Der Verdrängungswettbewerb nimmt zu, was zu einer Reduzierung der Anbieter führen wird. Qualität alleine kann angesichts der aktuellen Marktänderungen nicht mehr den dauerhaften Erfolg eines Labors sicherstellen. Vielmehr müssen vorausschauende Laborinhaber jetzt die richtigen Maßnahmen bei der Aufstellung nach innen und außen einleiten, um für die Zukunft gewappnet zu sein.

Entscheidend für den Erfolg wird die Sichtbarkeit der Dentallabore sein, nicht nur den Zahnärzten gegenüber, sondern auch in Richtung Patient. „In Deutschland ist der Patient immer Kunde des Zahnarztes und nie des Labors. Ihm ist gar nicht bewusst, welche außergewöhnlichen Leistungen in den Dentallaboren erbracht werden", sagt Renate Maier, Geschäftsführerin von vismed.

Deutsche Zahnlabore müssen weiterhin Innovationsführer sein – und deshalb auch technisch immer auf der Höhe der Zeit. Die CAD-Technik wird zum Standard werden. Auch die Optimierung der Arbeitsabläufe und ein hochwertiges Qualitätsmanagement seien wichtige Punkte, die immer wieder genannt wurden. Durch die zunehmende Digitalisierung und eine Neuausrichtung der Industrie entstehen neue Produkte und Prozesse, die von den Dentallaboren integriert werden müssten. Hinzu komme auch eine gewisse politische Unsicherheit, insbesondere im Hinblick auf die künftige Zusammenarbeit mit den Versicherungen und der Neuordnung des deutschen Gesundheitssystems.

Die vismed.Prognose 2015 zeigt deutlich: Der Markt und die Branche sind im Umbruch, die Anforderungen an die Dentallabore steigen in allen Bereichen – von der Technik über die Mitarbeiterführung. Aber auch hier lässt vismed die Leser der Studie nicht alleine: Die Prognose beinhaltet auch einen Maßnahmenplan, mit dessen Hilfe Zahnlabore ihren Weg in die Zukunft planen können.

Interessierte Zahnlabore und Branchenvertreter können die komplette Studie für 490 EUR erwerben.

vismed.GmbH
Tel.: 08161 12243
www.vismed.eu

Der erste Eindruck zählt!

Das gilt in der Praxis ebenso wie auf der eigenen Website. Der ***my*** videoservice bietet Ihnen die Möglichkeit, sich und Ihr Team in einem professionell produzierten Praxisvideo zu präsentieren. Nutzen Sie dafür unseren Komplett-Service: Wir erstellen zusammen mit Ihnen ein individuelles Konzept, unser Kameramann kümmert sich vor Ort um die passenden Bilder. Das komplett fertig produzierte Video erhalten Sie bereits wenige Tage später. Das ist Ihre Chance, auf Ihrer Website, über Social Media oder auf Videokanälen auf sich aufmerksam zu machen.
Paketpreis: 1.990,- Euro zzgl. Reisekosten. Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne.

Infotelefon: 0341 48474-345

Oder informieren Sie sich unter: www.mycommunications.de

my communications