

Mehr Ertrag mit eigenem Praxislabor

Durchdachtes „MiniLab“ von bidentis überzeugt immer mehr Zahnärzte.

■ Vor dem Hintergrund jährlich steigender Betriebskosten und einer zukunftsorientierten Entwicklung gehen immer mehr Zahnärzte neue Wege, um die Wirtschaftlichkeit ihrer Praxis zu verbessern. Dafür haben die Spezialisten von bidentis das MiniLab technologisch neu durchdacht und weiterentwickelt. Das bidentis MiniLab ermöglicht Zahnärzten, ein eigenes, wirtschaftlich sehr profitables und professionelles „Minilabor“ zu betreiben. Zahlreiche Leistungen können nun - auch zum Vorteil der Patienten - unmittelbar in der Praxis erbracht werden. Das Anwendungsspektrum reicht von der Farb- anpassung über das Finalisieren von Zahnersatz bis hin zu Reparaturen und dem Glanzbrand. Die für eine Praxis unrentablen und mit hohem Aufwand verbundenen Leistungen, wie das Fräsen und Schleifen von Restaurationen, werden z. B. durch das industrielle bidentis Fertigungszentrum übernommen.



Händen des Zahnarztes oder -technikers. Kleine Anpassungen oder auch Reparaturen sind bereits während der Behandlung möglich. Das Vertrauen der Patienten in die Fähigkeiten des Zahnarztes und seiner Mitarbeiter steigt. Die Personalauslastung in der Praxis wird optimiert. Je nach gewünschtem Funktionsumfang steht das bidentis MiniLab in drei individualisierbaren Grundvarianten zur Verfügung. Die erste Variante „Paket Basic“ mit Sinterofen Programat CS dient zur Finalisierung von CAD/CAM-Restaurationen.

Volldigitales Arbeiten

Das „Paket Basic Digital“ mit einem 3 Series Dental Wings Scanner digitalisiert Modelle und realisiert Modellierungen des Zahnersatzes. Das hochwertigste „Paket Premium“ ermöglicht ein volldigitales Arbeiten mit dem zusätzlichen Intraoralscanner Lava™ C.O.S. Alle Geräte können ohne bauliche Veränderungen integriert werden. Der benötigte Platz ist minimal.

Mit einer Investition ab 3.490 Euro für das bidentis MiniLab kann das System den Praxisertrag enorm stei-

gern. Bereits im Vorfeld lässt sich mit dem bidentis MiniLab-Check die Wirtschaftlichkeit eines solchen eigenen Praxislabors berechnen. Termine dafür können jederzeit telefonisch vereinbart werden.

Für eine individuelle Beratung sind die bidentis Digitalspezialisten unter der kostenfreien Servicenummer 0800 9394956 oder über www.absolute-ceramics.com erreichbar. Außerdem können sich Interessierte persönlich auf dem bidentis Stand zur Dentalausstellung der „56. Sylter Woche“, dem Fortbildungskongress der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein, vom 2. bis 6. Juni 2014 zum bidentis MiniLab informieren. ◀



absolute Ceramics
Tel.: +49 341 35527337
www.absolute-ceramics.com

Die Vorteile liegen klar auf der Hand

Eigene zahntechnische Leistungen liefern einen positiven Beitrag zum wirtschaftlichen Gesamtergebnis. Die finale Gestaltung des Zahnersatzes in der gewünschten Qualität liegt in den eigenen

Der erste Eindruck zählt – der letzte bleibt

CURODONT™ PROTECT: Intensivpflege für schöne, spürbar geschützte Zähne.

■ Schutz und Pflege der Zähne mit spürbarem Effekt ist ein Wunsch vieler Patienten, Zahnärzte und Dentalhygieniker. Erstmals steht nun mit CURODONT™ PROTECT ein Zahngel zur Verfügung, welches eine festhaftende, mineralreiche Schutzschicht auf auf Schmelz und Dentin aufbauen kann. Diese Schicht bietet einen hochwirksamen Schutz vor Säureangriffen, reduziert zuverlässig dentine Überempfindlichkeit - und sie sorgt für spürbar glatte Zähne.

Dahinter steckt die CUROLOX™ Technologie, die gerade mit dem SWISS TECHNOLOGY AWARD, ausgezeichnet wurde. Die einzigartige Wirkung beruht auf intelligenten, organischen Molekülen, die eine dreidimensionale Gerüststruktur bilden. Diese zeichnet sich durch ihre enorme Affinität zu Kalziumphosphat aus und sorgt dafür, dass das Produkt nach dem Auftragen stabil und festhaftend an der Zahnoberfläche verankert bleibt. Zusammen mit Kalziumphos-



phat und Fluorid entsteht eine hochwirksame, biologische Barriere.

Intensivpflege nach PZR und Bleaching

Üblicherweise wird CURODONT™ PROTECT nach professioneller Zahnreinigung und Bleaching verwendet.

Die Applikation ist einfach und kann durch Einreiben, Aufbürsten oder Auftragen mit einem Polierer erfolgen.

Das Ergebnis: Schöne, spürbar vor Säureangriffen geschützte Zähne. Zudem wird durch Verschluss der freiliegenden Dentintubuli die Weiterleitung von schmerzauslösenden Reizen schnell und zuverlässig verhindert. Offene Tubuli führen häufig zu einer gesteigerten Reizweiterleitung, etwa bei Kälte, Wärme oder Berührung.

Profitieren Sie von der Testaktion zur Produkteinführung



mectron Deutschland Vertriebs GmbH
Tel.: +49 221 492015-0
www.mectron.de



Zahncremes mit dem gewissen Etwas!

In ungewöhnlichen Geschmacksrichtungen, wie Chili oder Ingwer.

■ Die Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH, führender Spezialist für Prophylaxe- und Mundhygieneprodukte, hat mit der Splat-Familie eine Reihe innovativer Zahnpasten ins Sortiment aufgenommen. Alle Produkte zeichnen sich durch hochwertige Inhaltsstoffe aus, die teilweise sehr ungewöhnlich, aber effektiv sind. Es werden unterschiedlichste Varianten wie z.B. mit Chili- oder Ingwergeschmack, mit Gold- und Diamantpartikeln, bioaktive Cremes (auch für Kinder) bis hin zur hypoallergenen Zero-Pasta angeboten. Jeder Typ hat dabei seinen speziellen Wirkstoffkomplex für Anwendungs-



bereiche wie Zahnfleischpflege, Remineralisierung, Kariesschutz, Atemfrische bis hin zur Zahnaufhellung. Eine detaillierte Beschreibung findet man im Dent-o-care-Onlineshop unter:

www.dentocare.de ◀

Infos zum Unternehmen



Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH
Tel.: +49 8102 7772888
www.dentocare.de

Qualitätssicherungskonzept zahlt sich aus

Zahnärztenetzwerk DENT-NET® setzt sich in Ausschreibung durch.

■ Gemäß § 73c, SGB V dürfen Krankenkassen Inhalt, Umfang und Durchführung besonderer ambulanter Versorgung, insbesondere Fragen zu Qualitätsanforderungen und Vergütungen, im Rahmen von Selektivverträgen regeln. Dies hat die DAK nun im Rahmen einer deutschlandweiten Ausschreibung für den Leistungsbereich Zahn getan. Ziel ist, die Versorgung der Versicherten und das Leistungsangebot der DAK-Gesundheit im Leistungsbereich Zahn zu optimieren. Professionelle Zahnreinigungen (PZR), implantologische Leistungen sowie Zahnersatzleistungen generell werden

durch Gemeinsamen Bundesausschuss sowie in den Bundesmantelverträgen in der vertragszahnärztlichen Versorgung beschlossen sind, mindestens erreicht werden.



ab 1. Januar 2014 nach gemeinsamen Standards durch die über 700 am DENT-NET® teilnehmenden Zahnärzte des Netzwerks erbracht. Die DAK informiert ihre Versicherten über das Leistungsangebot des gemeinsamen Zahnärztenetzwerks DENT-NET® und hilft ihren Versicherten, einen teilnehmenden DENT-NET® Zahnarzt in unmittelbarer Nähe zu finden.

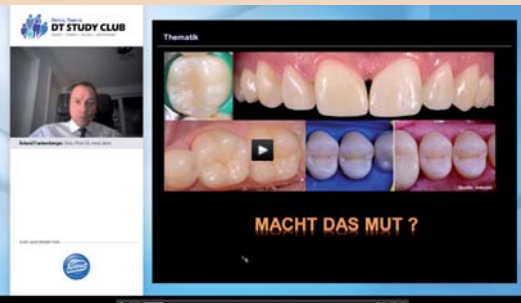
So können Versicherte der DAK-Gesundheit in Zukunft von günstigen Festpreisen bei Implantatversorgung und PZR ebenso profitieren wie von Qualitätssicherungszahnersatz der Marke IMEX® mit 5 Jahren Garantie, der zudem noch bis zu 80 Prozent Ersparnis bei Eigenanteilen der Versicherten ermöglicht. In der Regelversorgung bietet das Zahnärztenetzwerk DENT-NET® den Versicherten der DAK Zahnersatz sogar ohne eigene Zuzahlung an - auch hier mit 5 Jahren Garantie. In den vergangenen Jahren ist DENT-NET® kontinuierlich gewachsen. Ein konsequentes 360 Grad DENT-NET® Qualitätssicherungskonzept garantiert, dass personelle und sachliche Qualitätsanforderungen, die

Mit ca. 100.000 Versorgung pro Jahr stellt DENT-NET® eines der führenden dentalen Netzwerke in Deutschland dar. Teilnehmende Zahnärzte genießen den Vorteil, dass mehr und mehr Versicherte der über 50 am DENT-NET® teilnehmenden Kassen sich für ihren DENT-NET® Zahnarzt vor Ort entscheiden. Umfangreiche Informationen der Versicherten durch teilnehmende Kassen sichern kontinuierlichen Patientenzulauf in den DENT-NET® Praxen. Krankenkassen ermöglichen ihren Versicherten optimierte Versorgungsangebote und werben mit diesen Vorteilen im Wettbewerb unter den Kassen um neue Mitglieder und längere Mitgliedschaften. Neben der DAK sind im vergangenen Jahr u.a. auch die BKK Salus sowie die BKK Pfaff als neue DENT-NET® Kassen dem Selektivvertrag beigetreten. Weitere Kassen befinden sich in Aufnahmeverhandlungen. ◀

Indento Management GmbH
Tel.: +49 201 38372600
www.dent-net.de

Fortbildung am eigenen Rechner

DT Study Club präsentiert Webinare zu den Themen Bleaching und Lachgassedierung.



■ Fortbildung ohne Reise- und Hotelkosten – kein Problem mehr, seitdem das E-Learning eingeführt wurde. Neben traditionellen Fortbildungsangeboten wie Workshops oder Seminaren, die zumeist in Rahmen von Kongressen angeboten werden, bieten sogenannte Webinare eine Möglichkeit, nötige Fortbildungspunkte zu erhalten – und das unkompliziert und größtenteils kostenfrei.

Wer sich für die Teilnahme an einem Webinar des Dental Tribune Study Clubs entscheidet, erhält nicht nur seinen Fortbildungspunkt, sondern erfährt aus erster Hand, was sich in der Forschung und der Industrie getan hat. Erfahrene Referenten stellen neue Behandlungsmethoden vor und erklären, wie diese in die tägliche Praxis integriert werden können. Sie geben Tipps zur Optimierung gängiger Praxismethoden und gehen über ein Chatfenster auf alle aufkommenden Fragen der Teilnehmer ein.

Das Angebot an Webinar-Themen ist breit gefächert. Ob Implantologie, Kieferorthopädie, Praxismanagement oder digitale Zahnheilkunde – Fortschritte auf allen Gebieten werden digital mit moderner Technik präsentiert. Die Teilnahme ist

kostenfrei, am Ende des Vortrags, der live über das Internet übertragen wird und an jedem beliebigen Rechner verfolgt werden kann, winkt ein Fortbildungspunkt.

Im Februar geht es beim DT Study Club unter anderem um die Zahnaufhellung und die Lachgassedierung. Beide Themen stoßen bei Patienten auf immer größeres Interesse.

Detaillierte Informationen zu diesen Webinaren und die Möglichkeit zur kostenlosen Anmeldung finden Interessenten ab sofort auf www.dtstudyclub.de. Auf der Webseite gibt es zudem ein Archiv mit bereits gesendeten Kursen sowie Links zu weltweiten DT Study Clubs. Dort werden sowohl internationale Webinare in englischer Sprache als auch verschiedene weitere Kurse in den jeweiligen Landessprachen angeboten. ◀

Das Angebot ist rund

30 K1SM Rosenbohrer zum Vorzugspreis. Jetzt zugreifen und sparen!

■ Bei der Fußball-WM gehen nur die Besten an den Start. Deshalb schickt auch Komet seine Favoriten ins Rennen: den K1SM, den beliebten Rosenbohrer aus der CeraLine.

30 K1SM gibt es jetzt zum Vorzugspreis. Einen Komet-Lederfußball gibt es gratis dazu, damit das WM-Fieber noch mehr Spaß macht. Warum wählte man bei Komet gerade den Spezialisten für minimales Exkavieren? Weil der K1SM bei Zahnärzten Begeisterung auslöst – und das kommt dem Fußballsport doch sehr nahe. Der weiße Keramikbohrer ermöglicht ein kontrolliertes, taktiles Exkavieren. Der Anwender kann spüren, wenn er das kariöse weiche Dentin ver-



lässt. Damit ist der K1SM die direkte Verbindung vom Arzt zur Kavität. Auch für den vibrationsarmen Hartmetall-Rosenbohrer H1SE/M (mit oder ohne schlanken

Hals) hat Komet ein interessantes Angebot zur Fußball-WM. Nie war es günstiger, den Behandlungskomfort durch die einzigartige Hybridverzahnung mit 50 Stück zum Vorzugspreis zu erleben. Auch hier gibt es den Komet-Lederfußball gratis dazu. Denn was eint den H1SE/M mit der WM: Schnelligkeit! ◀



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Tel.: +49 5261 701-700
www.kometdental.de

Winter-Special bis Februar 2014

dentaltrade – 14 Prozent Rabatt auf festsitzende Prothetik.

■ Das Bremer Unternehmen schloss das Jahr 2013 mit einem gesunden Wachstum ab. Trotz eines verschärften Wettbewerbs konnte dentaltrade seine Position am Markt weiter ausbauen. „Wir haben dank der erfolgreichen IDS und durch die konsequente Umsetzung unseres Konzeptes für ‚Exzellenz in Technik, Qualität & Service‘ einen Schub erhalten“, sagt Dr. Olaf Perleberg, Geschäftsführer bei dentaltrade.



*Geschäftsführer Dr. Olaf Perleberg

„Mehr denn je ist es uns gelungen, unser Potenzial in messbaren wirtschaftlichen Erfolg zu übersetzen.“ Als Wachstumstreiber betrachtet dentaltrade das Engagement im Bereich Intraoral Scanning sowie den weiteren Ausbau der Serviceleistungen für Zahnärzte. Beide Aspekte werden in 2014 weiter forciert.

Deutscher TÜV vergibt Bestnoten

Meilensteine im Jahr 2013 waren für dentaltrade gleich zwei überaus erfolg-

reiche Zertifizierungen. Im Mai hat das Unternehmen in einer freiwilligen Überprüfung die Servicequalität durch den TÜV Saarland bewerten lassen. Im Gesamturteil der TÜV Service tested Zertifizierung und in puncto Preis-Leistung hat dentaltrade beste Ergebnisse erzielt und wurde entsprechend mit dem Prädikat SEHR GUT ausgezeichnet. Zudem wurde das Qualitätsmanagement nach der international anerkannten DIN EN ISO Norm 13485 erfolgreich rezertifiziert.

Um die Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken, setzt dentaltrade auf die stetige Weiterentwicklung und Optimierung des Service- und Produktportfolios. Neben einer intensiven Beobachtung des Marktes und technischer Entwicklungen kommt dem Bereich User Experience eine steigende Bedeutung zu.

Ein weiterer Servicebaustein bei dentaltrade ist eine äußerst attraktive Preisgestaltung für Prothetik, von der Zahnärzte deutlich profitieren. So erhalten Zahnärzte bis Ende Februar 14 Prozent Rabatt auf die Leistungen von festsitzendem Zahnersatz. ◀

dentaltrade GmbH & Co. KG
Kostenfreie Service-Nr.: +49 800 247147-1
www.dentaltrade.de



Aktion

3 FÜR 2
3 DVDs zum Preis von 2!
(DVDs unterschiedlicher Kurse!)
gültig bis zum 28. Februar 2014

Preis pro DVD*
99€
zzgl. MwSt. und
Versandkosten

DVDs

der Spezialistenkursreihe –
helfen up to date zu bleiben!

Nutzen Sie den Preisvorteil!
Jetzt bestellen!

*Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen!



BESTELLEN SIE JETZT IN UNSEREM
PRAXIS-ONLINE SHOP UNTER DEM
STICHWORT „AKTION 3 für 2“!



www.oemus-shop.de



ODER BESTELLEN SIE
PER BESTELLFORMULAR.
DAS PDF STEHT ZUM
DOWNLOAD BEREIT.

HINWEIS

Nähere Informationen zu allen DVDs aus den Spezialistenkursen erhalten Sie unter www.oemus-shop.de

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-201 | Fax: 0341 48474-290
E-Mail: grasse@oemus-media.de | www.oemus.com



Rot-weiße Ästhetik – State of the Art

11. JAHRESTAGUNG DER DGKZ

16. | 17. Mai 2014
Grand Elysée Hotel | Hamburg



Referenten u. a.:

Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Köln
Prof. Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf
Prof. Dr. Thomas Sander/Hannover
Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf
Prof. Dr. Nezar Watted/Jatt (IL)
Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen
Dr. Tomas Lang/Essen
Dr. Ulrich Volz/Konstanz
Dr. Jens Voss/Leipzig
Dr. Jürgen Wahlmann/Edeweicht
Jens-Christian Katzschner/Hamburg

Seminare u. a.:

Seminar Veneers von A–Z
Seminar Implantate und Sinus maxillaris
Seminar Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik
Kursreihe Anti-Aging mit Injektionen
Kursreihe Endodontie – Basiskurs



Zum Programm
der 11. Jahrestagung
der DGKZ



Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



FAXANTWORT | 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm der **11. Jahrestagung der DGKZ** zu.

Vorname/Name

E-Mail

Praxisstempel

DTG 1/14