

## Dan Fischer on Tour! – Jetzt anmelden

Dr. Dan Fischer, Zahnarzt, Gründer und Chef des Hauses Ultradent Products, USA, wird im Mai 2014 zu Gast in Europa sein.

Mit seiner einzigartigen und überall beliebten Art erzählt Dr. Dan Fischer über die minimalinvasive Adhäsivtechnik von der Fissur bis in den Wurzelkanal. Sie erhalten ein General-Update der konservierenden Zahnheilkunde zu ästhetischen, adhäsiven und minimalinvasiven Möglichkeiten des Zahnarztes.

Die moderne Zahnheilkunde gibt dem Zahnarzt heute Techniken und Materialien in die Hand, mit denen die Patienten gesunde und schöne Zähne bis ins hohe Alter behalten können. Mit diesen sollte sich der Praktiker vertraut machen und sie anbieten; so werden die Mundgesundheit, die Patientenbindung und der ökonomische Erfolg der Praxis gefördert.

Die Vortragsreihe „Zahnerhaltung – State of the Art“ findet zu folgenden Terminen statt:

- **13. 5. 2014:**  
18.00 Uhr–22.00 Uhr in Brüssel
- **14. 5. 2014:**  
14.30 Uhr–21.00 Uhr in Amsterdam
- **16. 5. 2014:**  
14.00 Uhr–18.00 Uhr in Wien
- **17. 5. 2014:**  
9.30 Uhr–16.00 Uhr in Münster

Weitere Informationen sind auf der deutschen Website von Ultradent Products zu finden unter dem Button „Veranstaltungen“ auf [www.updental.de](http://www.updental.de) oder zu erfragen unter der Hotline 02203 3592-15.



▲ Dr. Dan Fischer.

## Nuckelflaschenkaries eindämmen



▲ Dr. Wolfgang Eßer, Prof. Dr. Christian H. Splieth, Susanne Steppat und Prof. Dr. Dietmar Oesterreich stellten das Versorgungskonzept bei einer Pressekonferenz in Berlin vor.

Frühkindliche Zahnschäden sind entgegen dem allgemeinen Kariesrückgang ein wachsendes Problem. Karies gilt als häufigste chronische Erkrankung bei Kindern im Vorschulalter. Hier besteht Handlungsbedarf, erklärten Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) auf einer gemeinsamen Pressekonferenz im Februar zusammen mit Wissenschaft und Hebammen. Die Zahnärzteschaft will Vorsorge und Therapie bei Kleinkindern bis zum dritten Lebensjahr verbessern. BZÄK und KZBV haben gemeinsam mit dem Bundesverband der Kinderzahnärzte (BuKiZ), dem Deutschen Hebammenverband (DHV) und unter wissenschaftlicher Begleitung der Universität Greifswald ein Versorgungskonzept entwickelt, das in Berlin der Öffentlichkeit

vorgelegt wurde. Unter dem Titel „Frühkindliche Karies vermeiden“ fordern die Autoren, für Kleinkinder zwischen dem 6. und 30. Lebensmonat drei systematische zahnärztliche Früherkennungsuntersuchungen einzuführen und im „gelben Heft“ für ärztliche Kinderuntersuchungen zu dokumentieren. Die Früherkennung soll präventive und gesundheitserzieherische Maßnahmen umfassen. Damit Karies frühzeitig erkannt, schmerzfrei behandelt und im Anfangsstadium sogar ausgeheilt werden kann, sollen Eltern über richtige Mundhygiene und zahngesunde Ernährung aufgeklärt werden.

„Bisher sind zahnmedizinische Früherkennungsmaßnahmen in der gesetzlichen Krankenversicherung erst ab dem 30. Lebensmonat



vorgesehen. Das ist eindeutig zu spät. Eine dental-präventive Betreuung durch den Zahnarzt ist vom ersten Milchzahn an wichtig. Diese Versorgungslücke wollen wir mit unserem Konzept schließen“, erläuterte Dr. Wolfgang Eßer, Vorstandsvorsitzender der KZBV.

Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK, ergänzte die Präventionsziele: „Wir haben ein ambitioniertes Ziel. Im Jahr 2020 sollen 80 Prozent der 6-Jährigen kariesfrei sein. Daher setzen wir getreu unserem Motto ‚Prophylaxe ein Leben lang‘ mit diesem Konzept einen Schwerpunkt bei der Zielgruppe der Kleinkinder. Gleichzeitig bieten wir Gesundheitspolitik und Krankenkassen mögliche Lösungswege für das bestehende Versorgungsproblem.“

Die Bedeutung der frühzeitigen Elternberatung betonte Susanne Steppat, Präsidiumsmitglied des DHV: „Nach der Geburt interessieren sich Mütter besonders stark für Informationen, die die Gesundheit ihrer Babys betreffen. Die Erfahrungen der Hebammen zeigen jedoch, dass die Mütter dabei zu selten an die Mundhygiene denken. Wir wollen daher sowohl die Zahngesundheit der Mutter in der Schwangerschaft als auch die Vorsorge beim Kind zukünftig noch stärker thematisieren.“ Erklärtes Ziel des Konzeptes ist es, allen Kindern die gleichen Chancen auf ein zahngesundes Leben zu eröffnen.



# Bulk Fill

## Seitenzahnfüllung leicht gemacht

### Einfachheit, die begeistert. Mit Filtek™ Bulk Fill von 3M ESPE.

NEU! Filtek Bulk Fill für eine schnelle und einfache Anwendung mit optimierten Materialeigenschaften.

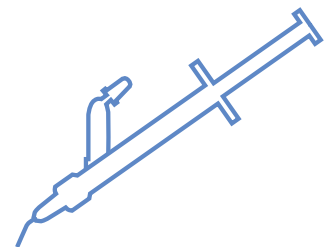
- Bulk Fill-Technik bis zu einer Schichtstärke von 4 mm möglich
- Fließfähige Viskosität für eine gleichmäßige Adaption an die Kavitätenwände
- Bis zu 50 % höhere Druckfestigkeit im Vergleich zu anderen Bulk Fill-Materialien
- Erhältlich in 4 Farben: A1, A2, A3 und Universal

**3M ESPE. Qualität, die begeistert.**

[www.3MESPE.de/FiltekBulkFill](http://www.3MESPE.de/FiltekBulkFill)



**NEU!**



**Filtek™  
Bulk Fill**

Flowable Composite

**3M ESPE**

## 145 Jahre VDW: Endo in der DNA

Die 1869 in München gegründete Firma C.W. Zipperer begann mit der Herstellung feinmechanischer Teile für Uhrmacher und wurde bald darauf der erste europäische Hersteller von Instrumenten für die Wurzelkanalbehandlung. Zipperer ist der älteste Teil des heutigen Unternehmens VDW GmbH. Der Zahnarzt J. Beutelrock, Sohn eines Uhrmachers, gründete 1885 seine „Spezialfabrik eigener Erfindungen“, hauptsächlich Instrumente zur „Ausschachtung des Wurzelkanals“. Beide Unternehmen haben ihre Produkte schon zur Jahrhundertwende auf den Weltmärkten vertrieben. 1919 schließlich starteten die ANTÆOS-Werke. Diese drei Münchner Unternehmen waren lange Konkurrenten. Sie haben ihr Instrumentarium stetig erweitert und verbessert. ANTÆOS hat später die Konkurrenten ZIPPERER und BEUTELROCK übernommen und 1972 zu „Vereinigte Dentalwerke“ fusioniert, jetzt kurz VDW GmbH.



Die drei Marken werden bis heute zur Fortführung jahrzehntelanger Vertriebspartnerschaften beibehalten.

An der rasanten Entwicklung der Endodontie in den letzten 15 Jahren ist VDW maßgeblich beteiligt. Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie enge Zusammenarbeit mit Wissenschaft und Praxis wurden in neue Konzepte umgesetzt, die die Arbeit des Zahnarztes vereinfachen, verbessern und angenehmer gestalten: Endo Einfach Erfolgreich. Aktuell besonders erfolgreich ist

RECIPROC als innovatives NiTi System zur Kanalaufbereitung mit nur einem Instrument.

Modernste Produktionsanlagen in München und Pistoia/Toskana sowie stetige Investitionen sichern Qualität, schnelle Verfügbarkeit und herausragenden Service. Starke Serviceleistungen nach dem Kauf tragen zur hohen Kundenzufriedenheit bei.

Das Informationsangebot im Internet wird mit Videos und Webinaren ständig ausgebaut. Die VDW-Fortbildungsprogramme haben 2013 fast 28.000 Zahnärzte in 1.600 Kursen in über 80 Ländern besucht.

Endo in der DNA: 145 Jahre Erfahrung und konsequente Spezialisierung auf Endodontie haben dem Unternehmen ein starkes Wachstum ermöglicht. Diese Stärke wird konsequent zur Weiterentwicklung endodontischer Konzepte nach dem Motto „Endo Einfach Erfolgreich“ genutzt.

## VITA Jury prämiert Kreativ-Highlights



Fantasie und Können waren gefragt beim interaktiven Kreativ-Wettbewerb auf der VITA Facebook-Seite im ersten Halbjahr 2013. Die Teilnehmer waren aufgerufen, einen Zahn zu erstellen, dessen Oberfläche mit einem ausgefal-

lenen Relief verziert ist. Zugelassen waren vollkeramische, metallkeramische und Kompositmaterialien.

Jetzt prämierte VITA die Gewinner: Je ein Samsung Galaxy Tab 3 ging an Oleg Fulga aus Galati, Rumänien (Platz 1), Joachim Sommer aus Garmisch-Partenkirchen, Deutschland (Platz 2) und an Nathalie Grivel aus Bruyères, Frankreich (Platz 3).

Gewinner Oleg Fulga, seit 1998 selbstständig, nutzte seine 18-jährige Keramikerfahrung für die Gestaltung eines Blumenmotivs. Dabei setzte er hauptsächlich auf farbintensive VITA VMK MASTER Dentine-Modifier-Massen, mit denen er sonst Mamelons und Abrasionsmerkmale gestaltet. Ebenfalls überzeugte die Jury das Schlangenmotiv von Zahntechniker Joachim Sommer. Kreative sie-

ben Stunden investierte der zweite Gewinner in sein Werk. Einen literarisch-musikalischen Zugang wählte Nathalie Grivel bei der Gestaltung zweier Frontzahnkronen mit VITA VM 13 und VITA AKZENT Plus Malfarben: Die eine versah sie mit Notenlinien, Violinschlüssel und Noten, die andere zeigt eine schreibende Hand. Welche Melodie und welcher Text ihr vorschwebten, bleibt ihr Geheimnis.

„Mit außergewöhnlichen Massen Außergewöhnliches schaffen“ – unter diesem Motto stand der Wettbewerb für Kerstin Kaltenbacher, verantwortlich für das Produktmarketing der VITA Verblendmaterialien. „Alle eingereichten Arbeiten zeigen uns, dass Verblendwerkstoffe für weit mehr als ‚nur‘ Zahnersatz taugen. Einmal mehr sind wir beeindruckt von der Fantasie und Kreativität, die die Teilnehmer in ihrer Arbeit zum Ausdruck bringen.“



▲ Oleg Fulga.



## Henning Helmes als weiterer Geschäftsführer der CATTANI Deutschland

Mit Wirkung vom 1. Januar 2014 wurde als weiterer Geschäftsführer der CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG Herr Henning Helmes ernannt. Gemeinsam mit seinem Vater Johst-M. Helmes wird er die Geschicke des Familienbetriebes auch weiterhin auf Expansionskurs halten. Schwerpunktmäßig wird sich Herr Henning Helmes um den Vertrieb und die Technik kümmern. Nach Abitur und qualifizierter Ausbildung mit berufsbegleitendem Studium wählte er schon recht früh den Einstieg in den nationalen und vor allem internationalen Dentalvertrieb, zunächst in den Bereichen Desinfektion und Hygiene und seit 2007 auch in den technischen Bereichen. Henning Helmes der, wie sein Vater, fließend mehrere Fremdsprachen spricht, gilt als anerkannter und kompetenter Fachmann in seinen Fachgebieten. Die erfolgreiche Ent-

wicklung des Familienunternehmens sinnvoll voranzutreiben gilt ihm als oberste Priorität. CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG mit Sitz in Nordholz bei Bremerhaven, als Werksvertretung der CATTANI S.p.A., Parma/Italien, ist zuständig für die Märkte Deutschland, Österreich und die Schweiz. Das inhabergeführte Unternehmen wurde 1999 etabliert. Neben einem vollsortierten CATTANI-Lager aller gängigen Kompressoren und Absaugsysteme sind weit mehr als 1.200 Artikel einschließlich Ersatzteilen prompt verfügbar. Aushängeschild des Unternehmens ist aber der umfangreiche Kundendienst mit seinem hochqualifizierten Technikerteam.

Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung, Angebotskalkulation, technischem Support, Planungen, Neuaufrüstung von Gerät-



▲ Henning Helmes.

schaften bis hin zu Reparaturen in den eigenen Werkstätten oder auch vor Ort, Gutachtenerstellung, Garantieverlängerungen und qualifizierten Schulungen.

## Website-Relaunch bei Acteon Germany

Was lange währt, wird endlich gut – nach monatelanger Planung, Entwicklung und Erstellung des neuen Internetauftritts von Acteon

Germany ist dieser Ende letzten Jahres online gegangen. Im Mittelpunkt steht dabei die intuitive Filtersuche. Damit betritt Acteon Germany als erstes deutsches Unternehmen im Dentalbereich neues Terrain und ebnet somit den Weg hin zu einem Produktportfolio, das in Zukunft auch verstärkt in der Tiermedizin und Medizin angesiedelt sein soll.

Zuallererst wird eine Entscheidung für einen der drei Produktbereiche getroffen: ZAHNMEDIZIN, MEDIZIN oder TIERMEDIZIN. Nach Klick auf ZAHNMEDIZIN erhält der User Zugang zur Hauptnavigation. Hier kann über PRODUKTE das Produktsortiment der Bereiche Equipment, Imaging und Pharma abgerufen werden. Links kann in den Kategorien Hauptindikation, Produkttyp und Klinische Anwendungen gesucht werden. Die Kategorien dienen zum einen als Filterfunktion, zum anderen aber auch als Hilfestellung für den weiteren Suchprozess – langes Suchen, endloses Klicken und Scrollen gehören somit der Vergangenheit an. Alternativ steht natürlich auch eine Suchleiste zur Verfügung, in der der gewünschte Suchbegriff oder die Artikelnummer eingetippt werden kann.

Im Produktdetailbereich sind neben einer kurzen Beschreibung und Produktbildern auch weitergehende Informationen hinterlegt, die für den User interessant sein könnten. Prospekte,



klinische Artikel, Reinigungshinweise und Patientenbroschüren stehen übersichtlich geordnet zum Download bereit. In Zukunft werden hier auch Anwendungsvideos hinterlegt.

Unter SERVICE findet der User das Mitgliederprogramm mit attraktiven Vergünstigungen und den aktuellsten Insider-Informationen, Garantieverlängerungen und Pflegehinweise. Bei UNTERNEHMEN vermitteln das Unternehmensprofil eine Übersicht aller Standorte weltweit und die Historie ein umfassendes Bild der GmbH. Über KONTAKT erhält der User die Kontaktdaten eines Ansprechpartners oder kann via Kontaktformular eine Nachricht senden. Die Telefonnummer der Zentrale ist auf jeder einzelnen Page prominent in einem blauen Kasten platziert. Auch das Anmeldefeld für den Newsletter ist schnell auffindbar.

Mehr Übersichtlichkeit, ein ansprechendes Äußeres und eine intuitive Bedienung – die neue Website von Acteon Germany weiß auf allen Ebenen zu überzeugen. Diesen Anspruch möchten wir auch in Zukunft beibehalten und unseren Kunden weiterhin qualitativ hochwertige Produkte und umfangreiche Serviceleistungen bieten.

[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)

