

Zahnersatz:

Implantatgetragene Suprakonstruktionen oder herkömmliche Prothesen

Patienten mit zahnlosem Ober- und/oder Unterkiefer können auf verschiedene Weise prothetisch versorgt werden. Konventionelle Totalprothesen können ebenso indiziert sein wie eine Versorgung mit Implantaten. Die zufriedeneren Patienten finden sich vorwiegend bei jenen, die eine Suprakonstruktion auf Implantaten erhielten,¹ doch die konventionellen Dritten sind ebenso zeitgemäß.² Als Teil eines der größten Dentallabore der Welt ist Permidental in der Lage, alle gängigen zahn-technischen Leistungen anzubieten. Dabei spielt die Versorgung mit Implantaten und einer festsitzenden oder bedingt herausnehmbaren Suprakonstruktion mittlerweile eine ähnlich große Rolle wie die Herstellung von herkömmlichem Zahnersatz. Durch den Einsatz von digitaler Technologie bei Stegen und Abutments können auch besonders anspruchsvolle Patientenfälle qualitativ hochwertig und kostengünstig versorgt werden. Permidental unterstützt seine Kunden hier mit einem speziell ausgebildeten Implantatteam. Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass der Anteil von vollverblen-



deten und monolithischen Zirkonkronen und -brücken ebenso wachsen wird wie der Einsatz von Implantaten. Mit einem breiten Produktangebot will Permidental auch künftig dazu beitragen, den Patienten qualitativ hochwertigen und bezahlbaren Zahnersatz anzubieten.

1 Raghoebar GM, Meijer HJA, van't Hof M., Stegenga B., Vissink A. A randomized prospective clinical trial on the effectiveness of three treatment modalities for patients with lower denture problems. *Int J Oral Maxillofac Surg* 2003; 32: 498–503.

2 Christiane Walther, „Ist die Versorgung zahnloser Kiefer mit konventionellen Totalprothesen noch zeitgemäß?“, Inaugural – Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades an der Hohen Medizinischen Fakultät der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, 2006: <http://hss.ulb.uni-bonn.de/2006/0887/0887.htm>

Permidental GmbH
Tel.: 0800 7376233
www.permidental.de

Vergleich zu Plagiaten:

Sicherheit und Effizienz von Sulzer Mixpac Produkten



Bonbonfarben würde man im ersten Moment nicht unbedingt in Verbindung bringen mit Zahnärzten – ist Zucker ja schlecht für die Zähne – und doch sind leuchtendes Türkis, Blau, Gelb, Rosa, Violett und Braun in vielen Praxen zu finden. Denn der Schweizer Produzent von Zweikomponentenmischern zum Austragen von Dentalmaterialien, Sulzer Mixpac, steht mit ebendiesen „candy colors“ für qualitativ hochwer-

tige Produkte. Zahnärzte erkennen die MIXPAC™ Mischer anhand ganz spezifischer Merkmale:

- Die markante, typische Form
- Die geschützte MIXPAC™-Prägung direkt auf dem Mischer
- Die typischen Farben Türkis, Blau, Gelb, Rosa, Violett und Braun.

Neben der Tatsache, dass es sich in einigen Ländern beim Anbieten und Vertrieb um Rechtsverstöße handelt, sind auch Mängel an den nachgemachten Produkten nicht auszuschließen. Diese schaden nicht nur dem guten Ruf von Sulzer Mixpac als Produzent, sondern mitunter auch dem Zahnarzt. So könnten sich möglicherweise Aushärtezeiten verlängern, Zemente ihre Endfestigkeit nicht erreichen und Abformungen unbrauchbar sein, da Luft einschließt und Schlieren eine weitere Verarbeitung verhindern.

Ob Tests zur Verträglichkeit der verwendeten Kunststoffe und den 2-K-Mate-

rialien durchgeführt werden, ist fraglich. Auch die hohen Fertigungsstandards für den anspruchsvollen und stark regulierten Dentalmarkt sind bei Plagiaten möglicherweise nicht garantiert. Mit Originalprodukten von Sulzer Mixpac stellen Zahnärzte sicher, ein geprüftes, sorgsam entwickeltes und hergestelltes Produkt in ihrer Praxis zu verwenden, das den Behandlungsprozess optimal unterstützt und nicht behindert.



Sulzer Mixpac AG
Infos zum Unternehmen

Sulzer Mixpac AG
Tel.: +41 81 7722000
www.sulzer.com

Qualitätssteigerung:

Expertenunterstützung für Aufklärungs-Stammtisch

Das Unternehmen Semperdent, Anbieter von internationalem Zahnersatz, unterstützt seit einiger Zeit den Stammtisch der Zahnärztlichen Gesellschaft zur Patienteninformation Bünde/Enger (NRW). Zum Termin im Juni brachte Semperdent zwei Experten mit: Sophie Wimmer zeigte den Gästen, welche Verbesserungen mit einer „Praxis-Etikette“ möglich sind. Außerdem informierte Uli Böschges von der Firma 3M ESPE zur neuen Generation der Intraoralscanner. „Dieser Vortrag war sehr spannend und brachte die Informationen praxisnah

auf den Punkt“, fasste Zahnarzt Niklas Taubner zusammen. „Interessant an diesem Intraoralscanner ist, dass er sich nicht nur für Einzelzahnrestaurationen, sondern für ganze Spannen eignet.“ Intraoralscanner in der Praxis einzusetzen, bedeute eine finanzielle Investition, aber auch Qualitätssteigerung und eine Vergrößerung der Möglichkeiten. Einen Beitrag dazu will auch Semperdent leisten. Seit inzwischen 25 Jahren lässt das Unternehmen Zahnersatz Großwirtschaftsraum Hongkong herstellen. „Wir lassen dort in einem Meis-



terlabor mit den gleichen Materialien wie hier in Deutschland arbeiten“, erklärte Jens van Laak, Leiter Kundenservice Semperdent (Foto). Zudem unterscheidet sich die Präzision der CAD/CAM-Maschinen dort nicht von jenen in deutschen Laboren.

Semperdent GmbH
Tel.: 02822 981070
www.semperdent.de

Top-Innovator:

BLUE SAFETY für technologiebasiertes Hygienekonzept ausgezeichnet

Die BLUE SAFETY GmbH mit Firmensitz in Münster setzt auf modernste Entwicklungsverfahren und Technologien sowie auf eine optimale Prozessgestaltung und Innovationskraft durch ein kreatives Betriebsklima. Die Investition in Innovation hat sich gelohnt: Während des Deutschen Mittelstands-Summit Ende Juni in Essen wurde das Unternehmen als „Top-Innovator“ ausgezeichnet. „Top 100“ und Mentor TV-Moderator Ranga Yogeshwar (Bildmitte) ehrten die Innovationsbereitschaft und außerordentliche Kunden-, Mitarbeiter- und Wertschöpfungsorientierung von BLUE SAFETY. In der Größenklasse A der Unternehmen bis 100 Mitarbeiter belegte die Firma sogar den 2. Platz. Mit diesem Preis würdigt die hochkarätige Jury um Unternehmensberater Prof. Dr. Roland Berger vor allem die Leistungen und Ideen für mehr Hygienesicherheit in der Zahnarztpraxis. BLUE SAFETY hat sich seit der Gründung 2010 auf die Desinfektion von Wasser in dentalen Behandlungseinheiten spezialisiert und bietet Zahnärzten ein umfassendes, technologiebasiertes Hygienekonzept an.

„Die Verleihung des ‚Top 100‘-Siegels sehen wir als Lohn für unsere gemeinsamen Anstrengungen im Unternehmen. Aber innovativ zu sein heißt auch, sich nicht auf den Lorbeeren auszuruhen, sondern weiter an neuen Ideen und Technologien zu tüfteln. Immerhin haben wir uns mit unserem Hygiene-

konzept der Gesundheitserhaltung aller verschrieben“, erklärte Geschäftsführer Jan Papenbrock (im Bild links). Unter dem Motto „Durch Inspiration zur Innovation“ fördert die Geschäftsführung daher ein produktives und ideenreiches

Arbeiten ihrer Mitarbeiter. Rund 20 Prozent des Jahresumsatzes investiert die Firma in Innovationen – mit Erfolg: Immerhin reicht jeder der 14 Mitarbeiter durchschnittlich 25 Verbesserungsvorschläge im Jahr ein; mehr als zwei Drittel davon werden umgesetzt.

Geschäftsführer Christian Mönninghoff (im Bild rechts): „Damit unsere Innovationen schnell die Praxis erreichen, haben wir ein klinisch validiertes, technologiebasiertes Hygienekonzept entwickelt,

deren tragende Säule unsere Systeme zur Erzeugung hypochloriger Säure vor Ort ist. Sie entfernt pathogene Biofilme in den Schläuchen dauerhaft und garantiert den Praxen so einen sicheren Infektionsschutz – kostengünstig und existenzsichernd sowie RKI- und rechtskonform!“ Zusätzlich bietet BLUE SAFETY den Zahnarztpraxen ein Full-Service-Paket mit jährlicher Beprobung und Wartung an sowie Fortbildungsveranstaltungen in den Praxen und an Universitäten.

BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 0800 25837233
www.bluesafety.com



Vertriebspartnerschaft:

Zantomed vertreibt exklusiv Tri Hawk-Sortiment

Die beiden Unternehmen Tri Hawk Inc., Morrisburg, und die Zantomed GmbH in Duisburg gaben am 1. Juli 2014 ihre neu geschlossene Vertriebspartnerschaft bekannt. Demnach übernimmt der deutsche Anbieter für zahnmedizinische Spezialprodukte ab sofort den exklusiven Vertrieb des gesamten Tri Hawk Sortimentes für Deutschland und Österreich. Tri Hawk Talon Einmal-Kronentrenner aus Hartmetall sind bereits als scharfe, schnelle und sichere Bohrer bekannt. „Da jeder der 100 Bohrer steril und einzeln im Blister verpackt geliefert wird, bieten wir im Rahmen der steigenden Anforderungen der Hygienerichtlinien einen echten Mehrwert“, so Benjamin Hatzmann, Geschäftsführer von



Zantomed. „Diese Bohrer arbeiten präzise und sicher auf allen Metallen, wie auch auf Keramik, Schmelz und Dentin. Der Talon 12, das bekannteste Modell von Tri Hawk, kann durch seinen scharfen Kopf sowohl horizontal als auch vertikal verwendet werden und ist dadurch ein echtes Allroundtalent“, so der Geschäftsführer. Die gesamte Serie ist ab sofort bei Zantomed erhältlich. Die ersten 250 Besteller einer Talon 12 Rolle erhalten eine zweite zusätzlich (inkl. 100 Bohrern).
Zantomed GmbH
 Tel.: 0203 8051045
 www.zantomed.de



Zantomed GmbH
 Infos zum Unternehmen

Rating:

DMG bietet Online-Produktbewertung an

Luxatemp, LuxaCore, Honigum, Icon ... aus dem Hause DMG kommt etliches, was in den Zahnarztpraxen der Welt Anwendung findet. Und die Liste der Auszeichnungen durch Fachmagazine oder Testinstitute ist lang.

Wer aber könnte besser beurteilen, was in der täglichen Arbeit gefragt ist, als ein praktizierender Zahnarzt? DMG bietet darum jetzt einen neuen Weg an, um



den intensiven Austausch zu fördern. Unter www.dmg-dental.com/rating haben Zahnärzte die Möglichkeit, ihre DMG Produkte einfach und schnell zu beurteilen. Die Bewertung dauert etwa drei Minuten. Die Angaben werden vertraulich behandelt.

DMG
 Tel.: 0800 3644262
 www.dmg-dental.com

Testsieger:

dentaltrade ist bestens aufgestellt



Als einer der führenden Anbieter von Zahnersatz aus internationaler Produktion setzt dentaltrade seine positive Geschäftsentwicklung fort. Im 1. Halbjahr 2014 konnte das Unternehmen das Geschäftsergebnis mit einem überdurchschnittlichen Zuwachs wiederum

verbessern. Ein wesentlicher Indikator für den Unternehmenserfolg von dentaltrade bildet die hohe Kundenzufriedenheit. Im Wettbewerb ist dentaltrade Testsieger in der TÜV Service tested Zertifizierung mit der höchsten Weiterempfehlungsquote von 96,6 Prozent. Mit maßgeschneiderten Serviceangeboten rund um hochwertigen Zahnersatz zu günstigen Preisen bietet dentaltrade Tools zur Steigerung des Praxiserfolgs: Von attraktiven Angeboten, wie dem Somerspecial 2014, bis zu kostenfreien Fortbildungen des dentaltrade Akademischen Forums.

„Seit der Gründung von dentaltrade sind wir kontinuierlich gewachsen. In 2014 können wir einen besonders posi-

tiven Wachstumsschub verzeichnen“, so Müßerref Stöckemann, Geschäftsführerin von dentaltrade. Durch die internationale Produktion entstehen für Patienten Ersparnisse von bis zu 90 Prozent beim Eigenanteil. Ein Konzept, das sich auch für den Zahnarzt rechnet. Stöckemann ergänzt: „Wir greifen nicht in das wichtige Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient ein, sondern verstehen uns als Ergänzung zum Labor vor Ort. Selektivverträge gibt es bei uns daher nicht.“ Rund 4.000 Zahnärzte bundesweit vertrauen bereits auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dentaltrade. Und auch der Kompetenzverbund *netzwerk zahn*® konnte im 1. Quartal einen messbaren Zuwachs verzeichnen und neue Krankenkassen als Partner begrüßen.

dentaltrade GmbH & Co. KG
 Tel.: 0800 247147-1
 www.dentaltrade.de