News


© Mladen Davidovic/Shutterstock.com

3-D-Drucker statt Zahnarzt

Student bastelt sich Schienen selbst

Schiefe Zähne, aber kein Geld für teure Zahnbehandlungen? Ein Student aus den USA hat das Problem jetzt auf kreative Weise gelöst: Mithilfe eines 3-D-Druckers hat er sich seine ganz eigenen durchsichtigen Zahnschienen gedruckt und so nicht nur seine Zähne wieder gerichtet, sondern auch eine Menge Geld gespart.

Amos Dudley war so unglücklich über seine schiefen Zähne, dass er es sich sogar verkniff, in der Öffentlichkeit zu lachen. Als Student konnte er sich kostspielige Zahnbehandlungen aber nicht leisten und stellte sich kurzerhand seine benötigten Zahnschienen selbst her. Der 23-Jährige studiert Digital Design am New Jersey Institute of Technology und hatte für das Vorhaben nicht nur die Fähigkeiten, sondern auch das nötige Equipment zur Hand. Auf seinem Blog beschreibt Amos, wie er sich die Schienen selbst konstruierte, vom Abdruck der Zähne bis hin zum fertigen Produkt aus dem 3-D-Drucker. Nachdem er 16 Wochen die verschiedenen Zahnschienen jeden Tag getragen hat, zeigt der Student stolz das gelungene Ergebnis auf seiner Internetseite. Trotz seines erfolgreichen Experiments, rät er keinem zu dieser Do-it-yourself-Zahnmedizin. Zu viel kann schiefgehen, was er beim Recherchieren zu seinem Vorhaben selbst gesehen hat.

Quelle: ZWP online

Umfrage

Hohes Interesse an Online-Terminbuchungen

Der Hauptgrund für Ärzte, eine Online-Terminbuchung anzubieten, sind die digitalen Gewohnheiten der Patienten und der damit einhergehende Wunsch, auch Arzttermine schnell und einfach im Internet zu vereinbaren. 61 Prozent der befragten Mediziner, die eine Online-Terminbuchung nutzen, stimmen der Aussage „Patienten sind heutzutage online und erwarten, auch ihre Arzttermine online vereinbaren zu können“ zu. Zudem sind Ärzte der Meinung, dass sich Praxen mit dem Angebot zur Online-Terminbuchung einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Dies sind die zentralen Ergebnisse einer Umfrage von jameda (www.jameda.de) unter insgesamt 1.382 Ärzten zur Nutzung von Online-Terminbuchungssystemen.

Ärzte möchten sich mit der Online-Terminbuchung von Konkurrenz abheben

Jeder dritte der befragten Mediziner bietet seinen Patienten an, Termine online zu buchen. Die drei Hauptgründe[1], weshalb Ärzte eine Online-Terminbuchung ermöglichen, können damit zusammengefasst werden, dass diese der erfolgreichen Patientenansprache dient. Auf den Wunsch der Patienten nach Online-Lösungen für Arzttermine folgt als zweitwichtigstes Motiv für die Nutzung einer Online-Terminbuchungslösung der Wunsch der Ärzte, Patienten einen besonderen Service zu bieten. Viele Ärzte nutzen die Online-Terminbuchung demnach als Alleinstellungsmerkmal, mit dem sie sich von anderen Praxen abheben. Aus zahlreichen offenen Antworten wird deutlich, dass Ärzte einen großen Vorteil darin sehen, dass Patienten dann Termine vereinbaren können, wenn es in deren Tagesablauf passt, z. B. am Abend oder am Wochenende.

Der drittwichtigste Grund ist die erfolgreiche Patientenakquise mithilfe einer Online-Terminbuchungsfunktion. Jeder dritte Mediziner, der die Möglichkeit zur Online-Terminbuchung anbietet, sieht es als großen Vorteil an, darüber mehr Patienten zu gewinnen (35 Prozent).

Auch unter den Ärzten, die bisher keine Online-Terminbuchung anbieten, ist das Interesse schon heute sehr groß. 46 Prozent von ihnen geben an, daran interessiert zu sein, sodass zu erwarten ist, dass sich das Angebot für Patienten in Zukunft noch vergrößern wird.

Die Patienten dürfte das freuen, schließlich würden 78 Prozent von ihnen Arzttermine gerne online buchen. Nur jeder Vierte hatte bisher jedoch die Möglichkeit dazu.[2]

1 Die Umfrageteilnehmer konnten im Rahmen der Onlinebefragung bis zu zwei Gründe nennen, weshalb sie eine Online-Terminbuchung ermöglichen.

2 Online-repräsentative Studie „Zwischen Wunsch und Wirklichkeit – Digitale Gesundheit in Deutschland“ von jameda in Zusammenarbeit mit der ForwardAd-Group (2015).

Quelle: jameda GmbH



© jameda GmbH



© Kiselev Andrey Valerevich/Shutterstock.com

ZWP Designpreis 2016

„Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ wieder gesucht

Seit 2002 wird der Wettbewerb um „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ jährlich von der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ausgeschrieben und erfreut sich größter Beliebtheit. Auch in diesem Jahr geht der Designpreis in eine neue Runde: Wir sind gespannt auf Architektur und Design, Innovation und Kreativität!

Setzen Sie Maßstäbe! Als Praxisinhaber, Architekt, Designer, Möbelhersteller oder Dentaldepot mit einer ästhetischen Architektursprache, dem perfekten Zusammenspiel von Farbe, Form, Licht und Material, mit neuen Akzenten, Ideen und Stil. Zeigen Sie es uns – am besten im Licht eines professionellen Fotografen. Die freigegebenen Bilder benötigen wir als Ausdruck und in digitaler Form (mind. 300 dpi Auflösung), weiterhin nach Möglichkeit einen Grundriss der Praxis sowie Ihr vollständig ausgefülltes Bewerbungsformular.

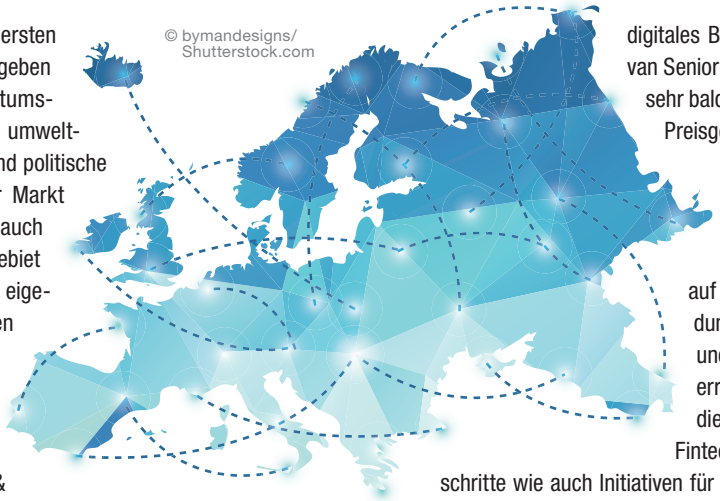


Der Gewinner von „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2016 erhält eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG für den modernen Webauftritt. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausklick die einzigartige Chance, Räumlichkeiten, Praxisteam und -kompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam vorzustellen, aus jeder Perspektive. Einsendeschluss für den diesjährigen ZWP Designpreis ist am 1. Juli 2016. Die Teilnahmebedingungen und -unterlagen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf www.designpreis.org

Information und Bewerbung:
OEMUS MEDIA AG
Stichwort: ZWP Designpreis 2016
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-120
zwp-redaktion@oemus-media.de
www.designpreis.org

Digitale Zukunft

Digital vereintes Europa lässt Handels- und Wachstumschancen steigen


© bymandesigns/
Shutterstock.com

Während sich Europa zum weltweit ersten digitalen Binnenmarkt entwickelt, ergeben sich neue Handels- und Wachstumschancen durch zukunftsorientierte umweltbezogene, wirtschaftliche, soziale und politische Maßnahmen. Ein vereinter digitaler Markt wird fairen Handel ermöglichen wie auch Start-ups Zugang zum gesamten Gebiet der Europäischen Gemeinschaft. Die eigenen Strategien in Einklang bringen mit der aussichtsreichen digitalen Agenda der Region wird für Unternehmen entscheidend sein, um überleben und florieren zu können. Eine aktuelle Studie von Frost & Sullivan zur Zukunft Europas (Future of Europe), bietet einen umfassenden Einblick in die enormen Veränderungen, Herausforderungen und Möglichkeiten, denen die Region bis 2025 ausgesetzt ist. Die Studie zur Zukunft Europas ist Teil eines Forschungsprogramms, das Megatrends untersucht, die die Welt verändern, und die Auswirkungen auf der Makro- hin zur Mikroebene für Unternehmen wie auch die Gesellschaft herausstellt.

„Europa hat einen detaillierten Plan vorgestellt, um einen einheitlichen digitalen Markt zu schaffen, der sich die mehr als vier Millionen angeschlossenen Geräte bis 2025 zunutze macht und eine gesamteuropäische Grundlage für digitales Business schafft“, sagt Frost & Sullivan Senior Partner Sarwant Singh. „Wir werden sehr bald mehr E-Commerce, eine gerechtere Preisgestaltung, höhere Mobilität und ein größeres Angebot für 500 Millionen Menschen in Europa erleben.“

Für den Anfang hat sich Europa ehrgeizige Ziele gesetzt in Bezug auf Beschäftigung, Innovation, Ausbildung, soziale Eingliederung sowie Klima und Energie, die bis zum Jahr 2020 erreicht werden sollen. Zudem werden die wachsende Internetwirtschaft, die Fintech Revolution, technologische Fortschritte wie auch Initiativen für einen digitalen Einheitsmarkt Veränderungen im sekundären und auch tertiären Sektor vorantreiben. Aufgrund dieser Entwicklungen kann das erste wirtschaftliche Potenzial auf dem Gebiet der künstlichen Intelligenz aus Europa erwartet werden und so der Region einen Vorteil im Rennen um Fortschritte im Bereich kognitive Fähigkeiten verschaffen. Innerhalb der nächsten zehn Jahre wird Europa zudem die Entwicklungen im Bereich Industrie 4.0 anführen, indem intelligente Fabriken und intelligente Systeme zu einer Reindustrialisierung führen werden.

Quelle: Frost & Sullivan Visionary Innovation Group

News

Fotogrüße vom Zahnarztstuhl

#dentistselfie: Zahnarzt-Selfies immer beliebter

„Pics or it didn't happen“ lautet der allgemeine Tenor der jungen Netzgemeinde. Täglich werden von Nutzern aus aller Welt 260 Millionen Fotos auf Facebook und bei Instagram mehr als 20 Millionen Bilder hochgeladen. Besonderer Beliebtheit erfreuen sich Selfies – Duckface, Belfie und Relfie geben sich innerhalb der Plattformen regelmäßig das Fotozepter in die Hand. Ob am Strand, vor Sehenswürdigkeiten oder mit Hollywoodstars – die Selbstporträts kennen dabei keinerlei Grenzen.

Was beim täglichen Streifzug durch Timeline, Newsfeed und Hashtags immer mehr ins Auge fällt, sind Selfies beim Zahnarzt. Unter dem Hashtag #dentistselfie tummeln sich mittlerweile mehr als 8.500 Beiträge auf Instagram & Co., die den Besuch in der Praxis facettenreich dokumentieren. Favoriten sind Selbstporträts mit Wangenhalter. Die dentale Maulsperre mausert sich offensichtlich zum Lieblingsmotiv der Patienten. Aber auch Stars greifen vermehrt zur Handykamera, um ihre Fans in den Netzwerken am dentalen Leid und Freud teilhaben zu lassen.



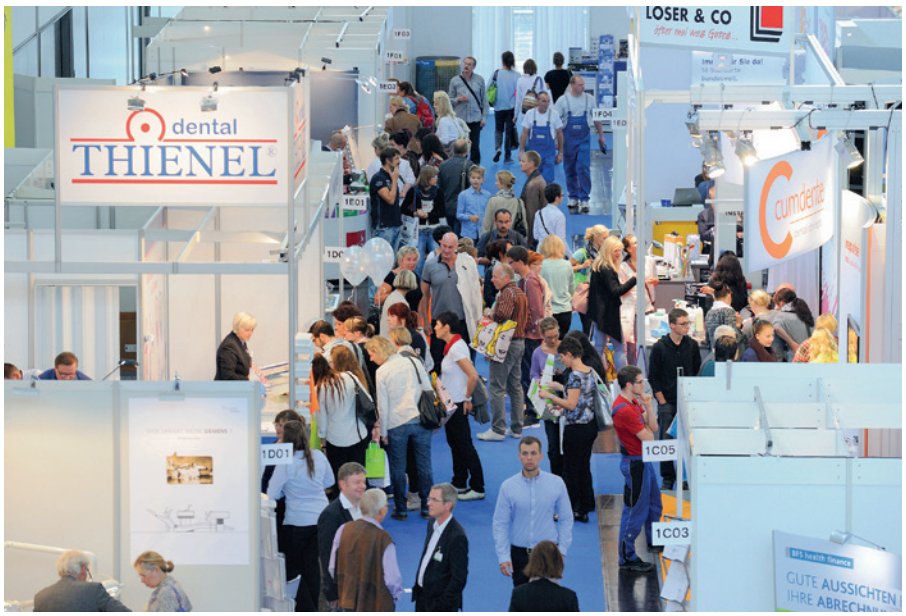
© EtoileArk/Shutterstock.com

Quelle: ZWP online

Fachdental-Messen

Wegweiser in Richtung Zukunft

Kontinuierlicher Wissensaustausch sowie Fortbildungen werden noch wichtiger, um künftige Investitionsentscheidungen treffen zu können und einen effizienten analogen und digitalen Workflow zu gewährleisten. Die Besucher der Fachdental in Leipzig und Stuttgart erhalten auf den beiden Messen einen kompakten Überblick über alle wichtigen Produkte, aktuelle Innovationen und Branchenthemen. Mehr als 200 Aussteller sind sowohl am 23. und 24. September 2016 in Leipzig als auch am 21. und 22. Oktober 2016 in Stuttgart auf kurzen Wegen erreichbar und bilden mit ihrem umfassenden Marktüberblick die Basis für zwei erfolgreiche Messetage.



Digitale Prozesse gestalten

Im Mittelpunkt der Dentalmessen stehen Produkte und Innovationen für Zahnärzteschaft, Zahntechniker und Praxispersonal sowie ein wichtiger Themenkomplex, der die Zahnärzteschaft derzeit besonders bewegt: „Digitaler Workflow – vom Scan bis zum Zahnersatz“. Der Digitale Workflow bietet zahlreiche neue Wege der Zusammenarbeit zwischen Behandler und Techniker. Die Implementierung der Technologien führt zu effizienteren Prozessabläufen, einer erhöhten Sicherheit aufgrund der kontinuierlichen Überwachung und zu kürzeren Lieferzeiten sowie einer erhöhten Fertigungsqualität. Im Forum des Dental Tribune Study Clubs haben Besucher die Möglichkeit, sich über Themen wie neue CAD/CAM-Materialien, alternative Möglichkeiten für Praxis und Labor sowie den Mehrwert, welchen digitale Technologien für Patienten und Behandler bieten können, zu informieren. Darüber hinaus bieten die beiden Messen mit einem zertifizierten Fortbildungsprogramm und weiteren Sonderthemen wie „Hygiene in Praxis und Labor“, „Zahnerhaltung – Prophylaxe, Reinigung und Therapie“ und dem „Marktplatz der Ideen“ praktische Tipps für die tägliche Arbeit.

Quelle: Messe Stuttgart

Unternehmensoptimierung

CTO-Position neu geschaffen

Seit 1. Juni 2016 ist Yohannes Woldegergis Chief Technical Officer (CTO) bei millhouse. Damit übernimmt er die Verantwortung für die Bereiche Produktion und Entwicklung im Technologiezentrum. Die Position des CTO wurde von Geschäftsführer ZTM Sören Hohlbein neu geschaffen, um das innovative Potenzial des Unternehmens im Bereich der CAD/CAM-Fertigung noch weiter auszubauen.

Der Maschinenbautechniker Yohannes Woldegergis blickt auf eine langjährige Erfahrung in der Dentalbranche zurück. In den vergangenen 15 Jahren war er in der Forschung und Entwicklung von Heraeus Kulzer tätig, zehn davon im CAD/CAM-Bereich. Zuletzt widmete er sich als Leiter Prozesstechnik der konsequenten Weiterentwicklung bestehender und Integration neuer Fertigungstechnologien. Die dort erworbenen Kenntnisse wird er bei millhouse einbringen, um die Produkt- und Prozessentwicklung weiter voranzutreiben. Dabei werden soft- und hardwareseitige Innovationen getestet und in die Produktion integriert, derzeitige Abläufe weiter optimiert etc. Kunden des Technologiezentrums werden demnach schon bald von kürzeren Entwicklungszeiten sowie einer noch breiteren Angebotspalette profitieren.

Infos zum Unternehmen



Ein starkes Team: CTO Yohannes Woldegergis und CEO ZTM Sören Hohlbein.

Yohannes Woldegergis sieht der Zukunft mit Spannung entgegen: „Ich habe bereits einen ersten Einblick in die Abläufe bei millhouse erhalten und freue mich auf die enge Zusammenarbeit mit einem hoch motivierten Team, dessen Kompetenz ich sinnvoll ergänzen kann. Gemeinsam wird es uns möglich sein, künftig noch zielgerichteter auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen."

millhouse GmbH
Tel.: 06122 6004
www.millhouse.de

Durchbruch in dentaler Bildgebung

3-D-Bilder zeigen erstmals Hart- und Weichgewebe

Häufiger als 90 Mal pro Minute werden in Deutschland Zähne oder Kiefer geröntgt. Ein Großteil dieser insgesamt etwa 48 Millionen Aufnahmen jährlich könnte in Zukunft durch die strahlungsfreie Magnetresonanztomografie (MRT) ersetzt werden. Forscher und Ärzte des Universitätsklinikums Freiburg haben eine MRT-Methode entwickelt, mit der schnell hochauflösende dreidimensionale Bilder gemacht werden können. Im Unterschied zum Röntgen lässt sich damit nicht nur Hartgewebe wie Zähne und Knochen darstellen, sondern auch Weichgewebe wie Zahnfleisch und Nerven. Eine kleine kabellose Doppelspule aus Metall wird über die Zahnbereiche gestülpt und verstärkt so das MRT-Signal bis um das Zehnfache. Die Spule ist mit allen MRT-Geräten kompatibel und wird am Universitätsklinikum Freiburg bereits in der Operationsplanung eingesetzt. Die Wissenschaftler stellten das als Dental-MRT bezeichnete Verfahren kürzlich in den Fachmagazinen Scientific Reports und European Radiology vor. Die kabellose Spule wurde durch das Team um Priv.-Doz. Dr. Jan-Bernd Hövener, Emmy-Noether-Gruppenleiter an der Klinik für Radiologie des Universitätsklinikums Freiburg, entwickelt. Ärzte um Prof. Katja Nelson, Oberärztin an der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie des Universitätsklinikums Freiburg, wiesen den Nutzen in der Diagnostik und Planung vor einer Operation nach.



© Ludwig et al./Scientific Reports

Kernstück der Dental-MRT-Methode ist eine etwa einen Zentimeter hohe Spule aus zwei parallel angeordneten Metallringen. Aufgrund ihrer elektrophysikalischen Eigenschaften verstärkt die Doppelspule die MRT-Signale des umschlossenen Gewebes. So wird eine Auflösungsgenauigkeit von etwa einem Drittel Millimeter erreicht, die der des Röntgens nahekommt. Die Spule funktioniert ohne Energie und ist für den Patienten absolut ungefährlich. Die Freiburger Forscher haben die neue Methode bereits patentieren lassen.



In der Vergangenheit wurde schon versucht, das MRT-Signal mit Einzelspulen zu verstärken, allerdings ohne durchschlagenden Erfolg. Die jetzt verwendete Doppelspule erlaubt Bilder von wesentlich höherer Qualität. Dass die Spule kein Kabel benötigt, erleichtert zudem den Einsatz für den Patienten.

Quelle: Universitätsklinikum Freiburg