



Josef Richter, Chief Operating Officer der GC Europe.

## GC INTERNATIONAL AG ERWEITERT INTERNATIONALES FÜHRUNGSTEAM

Die GC International AG (GCIAG) mit Sitz in Luzern/Schweiz hat Josef Richter zum Chief Operating Officer (COO) der GC Europe ernannt. Richter wird künftig in der GCIAG Unternehmensgruppe das strategische und operative Geschäft von GC in Europa und anderen Märkten leiten. Die Geschäftsführung der GCIAG erklärte, dass sie sehr glücklich sei, „einen Manager mit der internationalen Erfahrung in der Dentalbranche, wie Herr Richter sie aufweist, im GC-Team begrüßen zu dürfen. Seine Expertise und Fachkompetenz werden zur erfolgreichen Geschäftstätigkeit von GC auf den Schlüsselmärkten beitragen“. Seit Beginn seiner beruflichen Laufbahn 1983 bei der

Degussa AG in Frankfurt am Main war Richter in zahlreichen Führungspositionen tätig und hat seitdem leitende Funktionen in europäischen und nordamerikanischen Märkten innegehabt. Von 2004 an zeichnete er bis 2015 als Mitglied der Geschäftsleitung der Ivoclar Vivadent AG in Liechtenstein für den globalen Vertrieb verantwortlich. Richter erklärte, dass er GC schon seit vielen Jahren bewundere: „Ich habe die kundenorientierte Entwicklung von GC als Anbieter von Qualitätssystemen mit großem Interesse und Respekt verfolgt. Ich freue mich sehr auf meine neue Aufgabe und meine Rolle bei der Weiterentwicklung dieses erfolgreichen Unternehmens.“

## 3M ERÖFFNET WORLD OF INNOVATION AM STANDORT SEEFELD

Am Standort des Geschäftsbereichs 3M Oral Care (ehemals 3M ESPE) in Seefeld bei München wurde die 3M World of Innovation im Oktober feierlich eröffnet. Sie lädt Besucher sowie Mitarbeiter dazu ein, die Produktvielfalt des Multitechnologiekonzerns zu erkunden. Dabei helfen Tablet bzw. Smartphone, mit dem sich Informationen und Geschichten rund um das Unternehmen und die ausgestellten Produkte aufrufen lassen.

Zu der Eröffnungsfeier waren zahlreiche geladene Gäste erschienen. Begrüßt wurden die Anwesenden durch Standortleiter Thomas Walz, für den die 3M World of Innovation vor allem drei Dinge symbolisiert: Investition, Integration und Innovation. Investiert wird aktuell in die Modernisierung des Standorts Seefeld. Die Integration des Geschäftsbereichs Oral Care in den Multitechnologiekonzern 3M ist bereits erfolgt. Sie ermöglicht den bereichsübergreifenden Austausch von Wissen und wird nun durch eine einheitliche Außendarstellung noch deutlicher sichtbar. Ziel der Maßnahmen ist es, die Entstehung von Innovationen zu fördern. Daran knüpfte James D. Ingebrand (President & General Manager von 3M Oral Care) an, der anlässlich der Eröffnung aus



Thomas Walz, Standortleiter Seefeld, James D. Ingebrand, President & General Manager 3M Oral Care, und Christa Sieverding, Leiterin des Geschäftsbereichs Health Care von 3M in Deutschland, durchtrennen das Eröffnungsband der 3M World of Innovation.

St. Paul (Minnesota) angereist war. Er beschrieb, wie 3M vor 15 Jahren in dem Unternehmen ESPE Fabrik Pharmazeutischer Präparate einen Partner mit identischen Werten und Zielen fand. Nach der Fusion gelang es gemeinsam, wissenschaftlich

basierte Entwicklungen in der Zahnheilkunde voranzutreiben. Heute drückt das Markenversprechen „3M Science. Applied to Life.“ aus, wofür 3M seit jeher steht: Angewandte Wissenschaft, die Menschen dabei hilft, gesund zu bleiben.

# Gemacht für leidenschaftliche Entdecker: Der VistaScan Mini View.

DÜRR DENTAL AG · Höpfigheimer Straße 17 · 74321 Bietigheim-Bissingen



**Der VistaScan Mini View: mehr Bildqualität, mehr Komfort.** Scannen Sie mit dem kompakten Speicherfolienscanner VistaScan Mini View alle intraoralen Formate sekundenschnell mit höchster Auflösung. Kontrollieren Sie das Ergebnis direkt am großen Touch-Display. Und bleiben Sie dank WLAN völlig flexibel.  
**Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)**

**DÜRR  
DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM



Günther Moodt, Sales Marketing bei Dentsply Sirona Treatment Centers, mit dem Marketing Intelligence and Innovation Award.

## DENTSPLY SIRONA APP GEWINNT MARKETING INTELLIGENCE AND INNOVATION AWARD 2016

Hochschule Berlin mit dem begehrten Marketing Intelligence and Innovation Award 2016 in der Kategorie „New Reality Application“ ausgezeichnet. Dentsply Sirona war von 300 Einreichungen unter den besten fünf Kandidaten nominiert und verwies schlussendlich Mitbewerber wie Daimler und LEGO® auf die Plätze. „Wir haben es mit unserer App geschafft, unsere Produkte hautnah erlebbar zu machen“, sagt Susanne Schmidinger, Leiterin Produktmanagement Behandlungseinheiten. Konkret geht es bei der Anwendung darum, dass sich Zahnärztinnen und Zahnärzte ihre zukünftige Behandlungseinheit bereits vor dem Kauf virtuell in die Praxis holen können. „Mittels Augmented Reality ist eine vollumfängliche 3-D-Ansicht von allen Seiten und aus allen Entfernungen möglich, und auch ein individueller Farbkonfigurator für Polster und Lackfarben ist inkludiert“, beschreibt Gün-

ther Moodt, Sales Marketing bei Dentsply Sirona Treatment Centers, die Vorteile des Programms. Insgesamt wurde die Applikation bereits rund 4.600 Mal auf Smartphones und Tablets weltweit geladen und wird in Zukunft auch bei Beratungs- und Verkaufsgesprächen eine große Unterstützung bieten. Unter [www.facebook.com/sironadental](http://www.facebook.com/sironadental) wird zu einem Fotowettbewerb der etwas anderen Art aufgerufen. Dort sind nämlich ab sofort Bilder der Community gefragt, in denen die Dentsply Sirona Behandlungseinheiten Teneo, Sinus und Intego vor, in oder auf bekannte Sehenswürdigkeiten rund um die Welt gesetzt wurden. Von einer Jury wird danach der kreativste Beitrag gekürt, der – ganz zum innovativen Thema passend – mit einem brandneuen iPhone 7 prämiert wird. Die dazu benötigte App ist unter „Sirona Treatment Centers“ kostenlos für iOS oder Android verfügbar.

Die neue Generation von Behandlungseinheiten vorab in der eigenen Praxis zu erleben und mit den individuell gewünschten Features auszustatten, das ermöglicht die neue Dentsply Sirona Augmented RealityApp. Diese Innovation wurde im Oktober 2016 von der Quadriga

## HERAEUS KULZER „LUNCH AND LEARN“

Im Zuge der Veranstaltungsreihe „Lunch and Learn“ von Heraeus Kulzer kommen erfahrene Produktexperten direkt in die Praxis und klären Zahnarzt und Team über die Möglichkeiten und Chancen des Heraeus Kulzer-Abform-Portfolios auf. Neben dem seit mehr als 15 Jahren bewährten Abformmaterial Flexitime umfasst das Angebot der Reihe auch das Alginat-substitut xantasil und das selbsthärtende 2-Komponenten-Material für die provisorischen Kronen PreVISION Temp. Im Rahmen des Angebots kommt Ihr persönlicher Fachberater des Dentalunternehmens nach individueller Terminvereinbarung zu Ihnen in die Praxis und schult Zahnärzte und Team in einer umfassenden ca. zweistündigen Produktvorführung. Ein leckerer Lunch für alle Beteiligten gehört zum Angebotspaket dazu. Und das Beste: Das Angebot ist für interessierte Praxen komplett kostenlos. Den Teilnehmern werden so in vertrauter Atmosphäre detaillierte Einblicke in das

Abform-Portfolio und die Performance der Produkte Flexitime, xantasil und PreVISION Temp gegeben. Dabei erhalten die Beteiligten auch die Möglichkeit, alles ausführlich mit eigenen Händen zu erproben. Im Anschluss an die Veranstaltung können die Materialien und das Anmischsystem mit dem Dynamix Speed noch einmal ganz in Ruhe und im täglichen Praxisgeschehen ausprobiert und erfahren werden. In einem abschließenden Feedback-Gespräch können sich Zahnarzt und Team noch einmal mit dem Produktexperten austauschen – bei Interesse an den Produkten profitiert die teilnehmende Praxis bei Erstkauf zusätzlich von einer exklusiven Einführungsaktion. Bei Interesse an „Lunch and Learn“ können individuelle Termine gern vereinbart



werden. Bitte wenden Sie sich hierfür an Ihren persönlichen Fachberater vor Ort ([www.heraeus-kulzer.de/Kundenberater](http://www.heraeus-kulzer.de/Kundenberater)) oder unter Angabe Ihrer Kontaktdaten per E-Mail an folgende Adresse: [HD.DM-Backoffice-Dentistry@kulzer-dental.com](mailto:HD.DM-Backoffice-Dentistry@kulzer-dental.com)



# Hält, was es verspricht. Heute und morgen!

leicht zu  
bedienen!

+ 1  
chirurgisches  
Instrument\*



**NEU**

## Implantmed mit Farb-Touchscreen und intuitivem Bedienkonzept.

Der Touchscreen mit benutzerfreundlicher Menüführung und Glasoberfläche erleichtert Ihren Behandlungsablauf. Damit Sie sich voll und ganz auf die Behandlung konzentrieren können. Jederzeit upgraden – für heute und morgen!

\* Beim Kauf eines Implantmed Set 1: Mit Licht und kabelloser Fußsteuerung

implantmed

## WICHTIGE INFORMATIONEN ZUM ANTIKORRUPTIONSGESETZ



Seit dem 4. Juni 2016 ist das neue Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen in Kraft und bringt erhebliche Veränderungen für den Gesundheitsmarkt mit sich. Unmittelbar davon betroffen ist auch die Dentalbranche. Dabei sind zahlreiche Verbote nicht neu, sondern bereits bisher im zahnärztlichen Berufsrecht, Vertragszahnarztrecht, Wettbewerbsrecht und Heilmittelwerbegesetz verankert. Verschärft wurden allerdings die strafrechtlichen Konsequenzen: Wo Verfehlungen bislang mit Abmahnungen oder berufsgerichtlichen Maßnahmen geahndet wurden, drohen nun mitunter mehrjährige Haftstrafen sowie die Entziehung des erlangten Ertrages. Die Rechtsanwalts-

kanzlei Lyck + Pätzold. healthcare . recht hat im Auftrag des Bundesverbandes Dentalhandel eine Informationsschrift zum Antikorruptionsgesetz erstellt. Darin finden sich Anhaltspunkte zum Umgang mit den neuen strafrechtlichen Vorschriften. Weitere Konkretisierungen waren aufgrund der naturgemäß noch fehlenden Rechtsprechung nicht zu machen. Anhand konkreter Beispiele wird aber gezeigt, wo Probleme auftauchen können. Zahnärzteschaft, Dentalhandel und Industrie sollen auf diese Weise für das Thema sensibilisiert werden und sich mit den neuen Regelungen auseinandersetzen.

Die Broschüre liegt deshalb dieser Ausgabe der DENTALZEITUNG bei.

## MPS HERBSTSCHAU: PRAXEN UND LABORE NUTZTEN SATTE RABATTE IN KÖLN

Mit attraktiven Aktionen, Schnäppchenpreisen und vielen Vorteilen lockte die diesjährige MPS Herbstschau wieder über 500 Besucher nach Köln. Am 23. und 24. September 2016 hieß das Motto „Zukunft neu gestalten“. Betreiber von Zahnarztpraxen und Dentallaboren erfreuten sich an der angenehmen, lockeren Atmosphäre der Veranstaltung und nutzten die Gelegenheit, ihre Praxis und ihr Labor fit für die Zukunft zu machen und sich einen Materialvorrat zu attraktiven Preisen zu sichern.

Am Glücksrad forderten die Besucher ihr Glück heraus und sicherten sich ihren persönlichen Rabatt auf Produkte von ORBIS Dental. Neben dem umfangreichen Angebot der über 50 Dentalaussteller vor Ort und zukunftsweisender Beratung war der „heiße Draht“ von NWD.C dental consult und NWD Praxisstart eine beliebte Attraktion. Auf vielfachen Wunsch bot MPS Dental auch in diesem Jahr die beliebte Alt-gegen-neu-Aktion an: Die Gäste tauschten ihr altes oder defektes Übertragungsinstrument gegen eine neue Turbine oder ein neues Hand- und Winkelstück zum halben Hersteller-Listenpreis ein. Eine weitere Tauschaktion feierte ihr Debüt: Neue



Poly-Lampe zum halben Preis gegen eine alte oder defekte im Tausch. So konnte man gleich doppelt profitieren. Zum Thema Datenschutz und IT-Sicherheit referierte Dirk Schmitz, IT-Experte der NWD Gruppe, in seinem anschaulichen Vortrag und zeigte Interessierten, wie sie ihre Praxis-IT zuverlässig im Griff haben.

„Es ist immer wieder schön zu sehen, wie die MPS Herbstschau zum beliebten Treffpunkt der regionalen Dentalbranche wird. Die familiäre Atmosphäre bei uns und die zahlreichen Angebote machen die Herbstschau so einzigartig und charmant“, so Michael Beckers, Geschäftsführung der MPS Dental GmbH.

**NSK**

CREATE IT.

**4+1**  
Aktion

Beim Kauf von 4 ausgewählten Instrumenten aus der Ti-Max Z

Serie erhalten Sie ein

5. Instrument kostenlos.

Diese Aktion gilt auch für

Instrumente aus der Ti-Max X

und der S-Max M Serie.

Beachten Sie hierzu unseren

Aktionsflyer in dieser Ausgabe

der Dentalzeitung.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

**Ti-Max Z**

Winkelstücke & Turbinen

**NSK Europe GmbH**

TEL.: +49 (0)6196 77606-0  
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29  
WEB: www.nsk-europe.de

## HU-FRIEDY ALS SPONSOR DER DGOI

Der Dentalhersteller Hu-Friedy ist ab sofort Sponsor der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie (DGOI). Ein Schwerpunkt der Kooperation ist der Bereich Fortbildung. Als weltweit positioniertes Unternehmen wird Hu-Friedy die Ausrichtung internationaler Workshops und Symposien unterstützen und darüber hinaus die wissenschaftliche Arbeit fördern. Die Fusion von Wissenschaft und Praxis gehört zu den Stärken der DGOI, ebenso wie hochwertige Weiterbildungsangebote für Zahnärzte, Zahntechniker und Assistenzberufe. Neben Veranstaltungen für das gesamte Praxisteam bietet das Programm auch curriculare Fortbildungen, die Organisation wissenschaftlicher Tagungen und Kongresse sowie die Zusammenarbeit mit Universitäten, Akademien und Fachgesellschaften auf globaler Ebene. Das Engagement von Hu-Friedy umfasst auch die Bereitstellung von Instrumenten-



Abb. 1



Abb. 2

**Abb. 1:** Timo Hand, Executive Director of Sales DACH Hu-Friedy Europe. (© privat) **Abb. 2:** Dr. Fred Bergmann, DGOI-Präsident. (© Stefan Blume)

kits für Hands-on-Workshops der DGOI. Der Dentalhersteller hat sein Sortiment in den Bereichen Chirurgie und Implantologie in den letzten Jahren stark ausgebaut, etwa mit der Instrumentenserie Blackline, und bringt regelmäßig weitere Innovationen auf den Markt. „Der enge Kontakt mit erfahrenen Praktikern und renommierten Wissenschaftlern gibt uns die Möglichkeit,

Produkte von außergewöhnlicher Performance und Qualität zu entwickeln“, so Timo Hand, Executive Director of Sales DACH Hu-Friedy Europe.

„Das internationale Netzwerk und der logistische Support von Hu-Friedy sind eine hervorragendes Fundament für neue, spannende Veranstaltungen“, unterstreicht DGOI-Präsident Dr. Fred Bergmann.

## 95 JAHRE GC – DIE PHILOSOPHIE FÜR NACHHALTIGEN ERFOLG



Drei junge Wissenschaftler legten den Grundstein für die Erfolgsgeschichte von GC. Im Jahr 1921 gründeten sie im japanischen Ikebukuro (Tokio) das GC Chemicals Research Laboratory. Dabei formulierte einer der Gründer, Kiyoshi Nakao, die Philosophie des Unternehmens auf Grund-

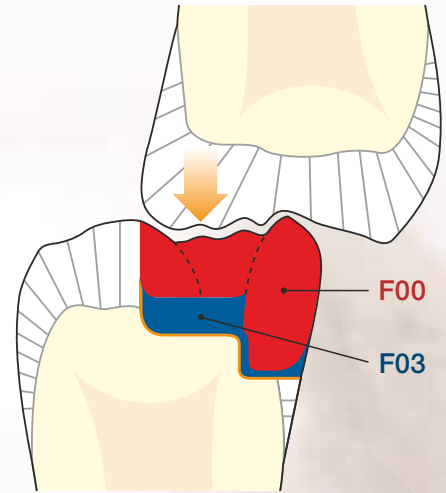
lage der buddhistischen Lehre des „Semui“. Diese basiert auf Objektivität, Selbstlosigkeit sowie Wohltätigkeit und fördert Kooperation und Gemeinschaftsinn gleichermaßen. Für Kontinuität in dem Familienunternehmen sorgt auch das Führungspersonal: So leitete Makoto

Nakao, der Enkel von Kiyoshi Nakao, mehr als 30 Jahre als Präsident und CEO die Geschichte der GC Corporation und reichte 2013 das Zepter an die nächste Generation weiter: Dr. Kiyotaka Nakao. Die Konzentration auf hochwertige Produktlösungen, Kundenorientierung und Innovationskraft zieht sich als roter Faden durch die Historie von GC und der Erfolg bestätigt diese strategische Ausrichtung. Längst ist aus dem Familienunternehmen ein internationaler Konzern entstanden – mit rund 600 Produkten und mehr als 2.700 Mitarbeitern in über 100 Ländern. Dieser Erfolg hat System und er hat feste Grundlagen: Eine Unternehmensphilosophie, die auf nachhaltigen Prinzipien beruht. Gegenseitiger Respekt, das Überwinden von egoistischem Denken im Sinne von Kunden und Patienten sind die prägenden Werte der „Nakama“-Philosophie (die Gemeinschaft der GC-Mitarbeiter) und bilden das Fundament der GC-Familie.

# BEAUTIFIL Flow Plus

## Injizierbares Hybrid-Komposit

- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Natürliche Ästhetik über Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität
- Nachhaltige Fluoridfreisetzung



### F00 – Zero Flow

Standfest mit außergewöhnlicher Modellierbarkeit zum mühelosen Formen der okklusalen Anatomie, Randleisten und komplizierter Oberflächendetails



### F03 – Low Flow

Moderate Fließfähigkeit zur Restauration von Fissuren, gingivanahen Defekten und zum Auftragen als Baseline



www.shofu.de

Official Partner



Minimally Invasive  
Cosmetic Dentistry



## GEWONNEN MIT DER BEWERBUNG ZUM TOP SPEAKER INTERNATIONAL



Seit dem 24. Oktober 2016 stehen die Gewinner im Rahmen der Bewerbung zum Top Speaker International fest. Die VITA Glücksfee zog in Bad Säckingen aus allen Einsendungen die fünf siegreichen Preisträger, die sich jetzt über ihr großes Los freuen können.

Ein MacBook Pro als 1. Preis ging an Anja Krüßmann. Über eine sichere und elegante Zahnfarbbestimmung und -kontrolle mit dem VITA Easyshade V kann sich ab jetzt die zweitplatzierte Carolin Wehning freuen. Einen exklusiven digitalen Fotokurs gewannen Patrick Heidt, Alexandra Knoch und Manuel Cara.

Die VITA Zahnfabrik wünscht allen Gewinnern herzlichen Glückwunsch!

## NWD PRAXISSTART MACHT FIT FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHKEITSPRÜFUNG

Hat eine Praxis den Antrag auf eine Wirtschaftlichkeitsprüfung erhalten, beginnt eine nervenaufreibende Zeit – vom Herausuchen der geforderten Patientenunterlagen über die Teilnahme an Ausschussitzungen bis hin zum Beschluss der Prüfungsstelle ist es ein anstrengender Weg.

NWD Praxisstart bietet am 17. Dezember 2016 in Köln ein Seminar mit dem Thema: „Gewappnet für die Wirtschaftlichkeitsprüfung“ an. Wie lassen sich Ärger, Aufwand und Honorarkürzungen vermeiden? Was wird bei einer Wirtschaftlichkeitsprüfung am häufigsten beanstandet und welche Konsequenzen können sich daraus ergeben? Im Seminar werden Art, Sinn und Zweck der einzelnen Prüfmechanismen erläutert. Die Teilnehmer erhalten wichtige Informationen zu ihrer Pflicht, Leistungen korrekt und lückenlos zu dokumentieren. Außerdem werden exemplarisch die Leistungsbereiche Füllung, endodontische und parodontologische Leistungen, allgemeine zahnärztliche Leistungen sowie Untersuchung, Diagnostik und Beratung thematisiert.

Die Referenten, Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder und Karina Müller, Fach-

beraterin für die Bereiche Abrechnung und Qualitätsmanagement bei NWD.C dental consult, verdeutlichen den Teilnehmern die Relevanz einer korrekten Dokumentation aller erbrachten Leistungen. Für die Teilnahme werden 4 Fortbildungspunkte vergeben.

Die Veranstaltung entspricht den aktuellen Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung von KZBV, BZÄK und DGZMK und der Punktebewertung von Fortbildungen

von BZÄK und DGZMK. Die Teilnahmegebühr beträgt 39 Euro (inkl. MwSt.) pro Person inklusive Imbiss. Das Seminar findet von 10.00 bis 15.00 Uhr bei MPS Dental in der Horbeller Straße 9 in Köln statt.

Informationen zum Programm sowie die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es telefonisch unter 0251 7607-370, per E-Mail an [praxisstart@nwd.de](mailto:praxisstart@nwd.de) oder unter [www.nwd-praxisstart.de/veranstaltungen](http://www.nwd-praxisstart.de/veranstaltungen)





Ultradent Products, Inc.

# TISSUE MANAGEMENT

— Seit 1978 —

# VISCOSTAT®



### Unser Tipp:

Kombinieren Sie ViscoStat mit **ULTRAPAK CleanCut®**. Einfaches Legen, optimale Retraktion.



### VISCOSTAT® 20%iges Eisensulfat-Gel

- Führt zu stabiler Hämostase
- Stoppt Blutung in Sekundenschnelle, spart Behandlungszeit
- Schafft beste Grundlagen für analoge als auch digitale Abformungen
- Durch Gelform standfest, gezielt applizierbar, fließt nicht weg

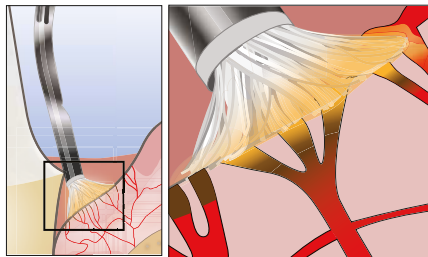
*Auch alternativ zu Formokresol bei Pulpotomien einsetzbar.*



Blutende Präparation



Spritze mit Dento Infusor-Tip



Einbürsten des ViscoStat zum sicheren Kapillarverschluss



Stabile Blutstillung, saubere Präparation