DENTAL TRIBUNE · German Edition · Nr. 3/2017

BLUE SAFETY auf der IDS

Großes Vertrauen in das Unternehmen aus Münster.

1

Abb. 1: Das IDS-Team von BLUE SAFETY.

„Wem vertrauen Sie bei Ihrer Wasserhygiene?“ war die Frage, die in großen Buchstaben auf der beleuchteten Wand des BLUE SAFETY Messestandes jeden Besucher sofort ansprach. Der enorme Andrang und das große Interesse machten klar, wie bedeutend das Thema mittlerweile für die Zahnmedizin ist und wie stark das Vertrauen in die Hygienetechnologie und das umfangreiche Dienstleistungspaket von BLUE SAFETY gewachsen ist. Das 17-köpfige Team von BLUE SAFETY führte Beratungsgespräche im Minutentakt. Besonders die Frage nach der Rechtssicherheit interessierte die zahlreichen Zahnmediziner, aber auch Depots und Händler, deren Kunden von BLUE SAFETY überzeugt sind. Geht es den meisten doch, neben der Wirksamkeit der Technologie und der Kostenersparnisse durch den Wegfall von Reparaturkosten und Ausfallzeiten durch das oft benutzte Wasserstoffperoxid, vor allem um die Erfüllung der Gesetzesvorgaben und dem Schutz der Gesundheit von Patienten und Mitarbeitern.

2

Abb. 2: SAFEWATER – Innovative Wassertechnologie und Dienstleistung.

Zwei Neuerungen hat BLUE SAFETY auf der IDS vorgestellt: Die SAFEWATER touch Anlagen der neuen Generation – Wasserhygiene 3.0 mit noch einfacherer Bedienung durch simplen Fingerdruck auf farbigem Touchscreen und schneller Drahtlosverbindung für ein sicheres Qualitätsmanagement. Auch das umfangreiche Dienstleistungspaket, welches mit der SAFEWATER Technologie einhergeht, überzeugte die meisten Besucher. Sehr neugierig wurde auch die SAFEBOTTLE in Augenschein genommen. Die Erklärung dazu überzeugte ebenfalls und führte zu reichlich Vorbestellungen. Das geschützte Design ermöglicht eine RKI-konforme und dem Medizinproduktegesetz entsprechende Wiederaufbereitbarkeit dieses revolutionären Bottlesystems.

Infos zum Unternehmen

Großer Beliebtheit erfreuten sich auch die Tassen mit der Aufschrift „Bester Chef“, „Beste Chefin“ und „Beste Helferin“, die mit einem Gutschein am Stand abgeholt werden konnten. Für die zahlreichen auf der IDS verabredeten Termine sind bereits weitere Tassen geordert. Interessierte können sich gern weiterhin melden.

BLUE SAFETY hat sich als Navigator für alle Fragen rund um die Wasserhygiene bewährt und sorgt mit dem SAFEWATER Hygienekonzept dafür, dass die Hygienekette von medizinischen Einrichtungen endlich wirksam, rechtssicher und kosteneffizient geschlossen wird. DT

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.

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

ANZEIGE

ELLEN REGENERATIONSFORUM

ELLEN GERMAN INSTITUTE FOR DENTAL RESEARCH AND EDUCATION

Mittwoch 26.04.2017

7 Fortbildungspunkte

Weiterbildung im Herzen Deutschlands

Patientenindividuelle Titangitter & Customized Bone Regeneration (CBR®) als Alternative zur konventionellen Block-augmentation

REFERENTEN

Prof. (Jiaoshou, Shandong University, China) Dr. med. Frank Liebaug

Dr. Marcus Seiler, *Oralchirurg, Filderstadt, Erfinder des Reoss-Gitters*

Dr. Emil Endress, *Clinical Science Manager, Geistlich Biomaterials*

Dr. Ning Wu *Director Ellen Institut*

Nicht nur oralchirurgisch tätige Zahnärzte, Kieferchirurgen und Implantologen, sondern auch Überweiser und generalistisch tätige Zahnärzte sollten dieses Verfahren kennen.

Service-Offensive

Erste-Hilfe-Service mit Leihgeräten für reibungslosen Praxisworkflow.

Ob Airpolisher, Ultraschallgerät, Röntgenscanner oder Intraoralkamera: Wenn die Technik plötzlich ausfällt und eine Behandlung abgesagt oder verschoben werden muss, ist ein reibungsloser Betrieb nicht mehr gewährleistet. Für all diejenigen, die bei technischen Problemen keinen Leerlauf in der Praxis haben möchten, hat ACTEON Germany jetzt einen neuen Service: Gegen eine geringe Leihgebühr können sich Zahnärzte schnell und unkompliziert ein Leihgerät von ACTEON liefern lassen und sich gleichzeitig von der Leistungsfähigkeit des auf innovative Hightech-Geräte spezialisierten Unternehmens überzeugen. Wer bis 13 Uhr bestellt, erhält bis 12 Uhr am Folgetag ein Ersatzgerät – egal, ob einen PSPIX-Scanner, einen Airpolisher mit Doppelfunktion, eine Intraoralkamera oder einen leistungsstarken Ultraschallgenerator für die Piezochirurgie.

„Als zuverlässiger Gerätepartner bieten wir unseren Kunden in der Regel einen Austausch- bzw. Reparaturservice innerhalb von 48 Stunden sowie besondere Garantieleistungen und attraktive Paketangebote. Mit unserer neuen Service-Offensive möchten wir speziell Neukunden ansprechen, die Wert auf hochwertige und effiziente Geräte legen und die keinen Tag Leerlauf durch Probleme mit ihrem Equipment und lange Reparaturwartezeiten akzeptieren können“, erklärt Christian Trautner, General Manager von ACTEON Germany.

Schnelle Ersatzgeräte, wenn die Technik ausfällt

Ob zur Prophylaxe, Diagnostik, Chirurgie oder zum Röntgen: Wer ein defektes Gerät in seiner Praxis hat, erhält innerhalb von 24 Stunden ein passendes Leihgerät zu einer günstigen Mietpreispauschale – für eine Ausleihfrist von 14 Tagen, die bei Bedarf auf bis zu sechs Wochen verlängert werden kann. Die Abrechnung erfolgt über den Fachhandel, der Mietvertrag wird mit ACTEON geschlossen. Folgende Produkte stehen als Leihgeräte für Neukunden zur Verfügung:

- Newtron P5XS B.LED Ulraschallgenerator mit Fluoreszenz-Technologie
- Air-N-Go easy Airpolisher zum supra- und subgingivalen Einsatz
- Piezotome Solo LED für universelle Knochenchirurgie
- PSPIX 2, der erste persönliche Speicherfolienscanner
- SoproCare mit USB-Dock zur Karies- und PAR-Diagnostik

„Wer unsere Erste-Hilfe-Aktion in Anspruch nimmt, ist zu keinerlei Übernahme der gemieteten Geräte verpflichtet, auch Lieferung und Abholung sind bereits im Service-Paket enthalten“, erläutert Christian Kurz (Clinical Expert Equipment) und fährt fort: „Wir wollen niemanden zu unseren Produkten überreden, sind aber sicher, dass sie nicht nur als ‚schnelles Ersatzgerät‘ in der Praxis überzeugen werden, sondern dem Zahnarzt und seinem Team auch langfristig mit zuverlässiger Sicherheit effizient und patientenfreundlich zur Seite stehen – getreu unserem Motto ‚Weniger invasiv – mehr innovativ‘!“ DT

Infos zum Unternehmen

ACTEON Germany GmbH
Tel.: +49 2104 956510
http://de.acteongroup.com

Neues Teilmatrizensystem

Für ein großes Spektrum von Klasse II-Kompositrestaurationen entwickelt.

Das umfassende Set der Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrize enthält drei verschiedene Separierringe, fünf Größen an Matrizenbändern, vier Größen an interproximalen Keilen und eine Platzierzange für Ringe. Composi-Tight® 3D Fusion™ ist für den Einsatz bei posterioren Klasse II-Restaurationen von MO/DO-, MOD- und breiten Präparationen indiziert.

Das neue Composi-Tight® 3D Fusion™ System basiert auf jahrzehntelanger Erfahung im Bereich der Teilmatrizen und dem Bestreben, das verständlichste und anwenderfreundlichste System des Unternehmens herzustellen. Das Drei Ringe-System besteht aus einem kleinen (blauen) und einem großen (orangen) Separierring, sowie dem ersten Separierring (grün) der Zahnmedizin, der für breite Präparationen bestimmt ist. Alle drei Ringe enthalten die Garrison-spezifischen SoftFace™ Silikon-Ringspitzen zur Verringerung von Kompositüberständen und Ultra-Grip™-Retentionsspitzen zum Verhindern eines Abspringens der Ringe.

Fünf Größen der ultradünnen, bleitoten Antihaft-Teilmatrizenbänder haben zusätzlich eine Grab-Tab™ Greiflasche an der Okklusalkante, um das Platzieren und Entnehmen des Bandes zu erleichtern. Diese sind an vier Größen der preisgekrönten Garrison Composi-Tight® 3D Fusion™ Ultra Adaptive-Keile gekoppelt. Diese Keile besitzen weiche Lamellen, durch die die Matrizenbänder perfekt an Zahnunregelmäßigkeiten angepasst werden und ein Herausrutschen des Keils verhindert wird. Als weitere Branchenneuheit entwickelte Garrison eine gesenkgeschmiedete Ringseparierzange aus Edelstahl, die ein Platzieren des Rings selbst über den breitesten Molaren, unabhängig von der Handgröße oder -kraft, deutlich vereinfacht. DT

Garrison Dental Solutions
Tel.: +49 2451 971-409
www.garrisondental.com

Aus Zahn wird Knochen

Champions® Smart Grinder verwandelt extrahierte Zähne in bioaktives Knochenersatzmaterial.

Infos zum Unternehmen

Womit lässt sich Gewebe am besten ersetzen? Natürlich mit körpereigenem Gewebe! Das Wissen um die Vorteile autologen Knochenersatzmaterials ist schon längst in der Zahnmedizin angekommen. Verwendet werden hierfür i.d.R. Augmentate, gewonnen aus Kinn, Ramus oder der Hüfte des Patienten. Doch warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah? Mit einem ausgeklügelten und zugleich einfachen Verfahren ist es möglich, natürliches Zahnmaterial als Knochenaugmentat zu verwenden. Möglich wird dies mit dem Smart Grinder, einem handlichen und kompakten Gerät, welches extrahierte Zähne in hochwertiges Knochenersatzmaterial verwandelt.

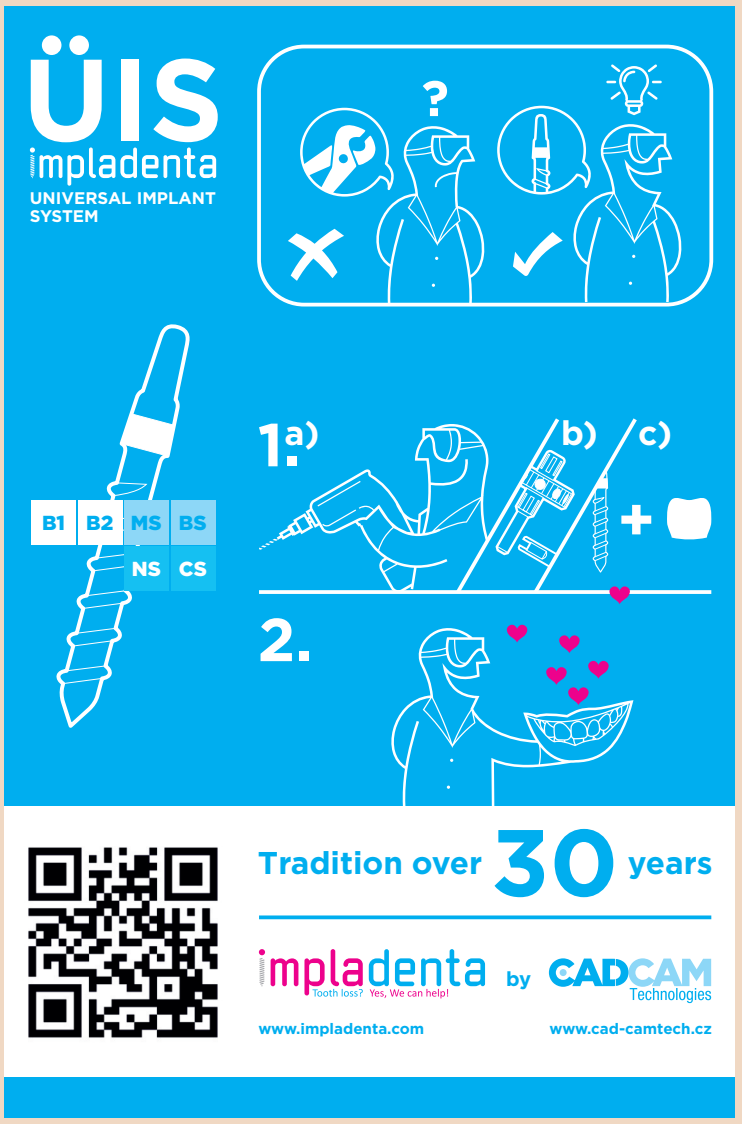
Die Idee dahinter ist logisch: Zahn- und Knochenmaterial des Menschen sind in ihrer chemischen und biologischen Zusammensetzung nahezu identisch. Richtig aufbereitet, kann der körpereigene Zahn somit als wertvolles und dazu kostengünstiges Augmentat fungieren. Die Anwendung des Smart Grinder ist dabei denkbar einfach – Extraktion der Zähne und Präparation des Augmentats können in derselben klinischen Sitzung durchgeführt werden.

Extrahierte Zähne werden zunächst gründlich mithilfe handelsüblicher Diamant- oder Hartmetallbohrer gereinigt und von sämtlichen Füllungen befreit – selbst Zähne mit Wurzelfüllungen können verwendet werden. Die nun „sauberen“ Zähne werden in die Mahlkammer des Geräts gelegt und dort innerhalb weniger Sekunden „geschreddert“. Nach Reinigung der Partikel mit einer Natriumhydroxid-Lösung sowie einer Phosphat-gepufferten Salzlösung (Bakterien, Viren, Pilze etc. werden eliminiert, die Knochenwachstumsfaktoren bleiben aber erhalten) ist das Augmentat nach weniger als 15 Minuten bereit für die Verwendung. Die vormals wertlose, amorphe Zahnsubstanz wurde unter Anwendung des Smart Grinder in bioaktives und hochwertiges Knochenersatzmaterial verwandelt.

Dank seiner osteogenen Eigenschaften differenziert sich das Augmentat schnell in Knochen, was zu einer schnelleren Heilungs- und Präparationszeit führt. Aufgrund der dem Knochen gleichen Proteinstruktur ruft das Material zudem keinerlei immunogene Reaktionen beim Patienten hervor. Das Ergebnis ist eine schnelle, schonende und gleichzeitig ästhetisch hochwertige Versorgung, die aufgrund ihrer vielen Vorteile gut vom Patienten angenommen wird. DT

Champions-Implants GmbH
Tel.: +49 6734 914080
www.championsimplants.com
facebook.com/championsimplants

ANZEIGE



„Abrechnung ist nicht gleich Abrechnung“

Dazugewinnen durch präzise und professionelle Inrechnungstellung aller Leistungen. Ein Gespräch mit Dieter Ludwig, Geschäftsführer der PVS dental GmbH.

Viele Zahnarztpraxen lagern mittlerweile das Handling ihrer Privat- und Eigenanteilsrechnungen an spezialisierte Dienstleister aus. Das macht Sinn, denn die vielen damit verbundenen administrativen Aufgaben lassen sich kostengünstig abgeben. So gewinnen Zahnärztinnen und Zahnärzte wieder mehr Zeit für ihre Patienten.

Abrechnung ist allerdings nicht gleich Abrechnung. Die Leistungen der verschiedenen Anbieter sind so unterschiedlich wie unübersichtlich. Hotlines ohne festen Ansprechpartner und die Prüfung der Rechnungen lediglich durch ein Computerprogramm sind häufig zu finden. Aber selbst die beste Software kann z. B. den Inhalt einer Fremdlaborrechnung nicht mit den Leistungsziffern der Praxis abstimmen oder besondere Behandlungsfälle von Standardleistungen unterscheiden.

Der geschulte Blick einer Expertin mit jahrelanger Erfahrung ist daher bei der Abrechnung nicht zu unterschätzen. Sie sorgt dafür, dass alle Honorarquellen erschlossen werden und kein Honorar verloren geht.

Abb. 1: Die Zentrale der PVS dental GmbH in Limburg.

Herr Ludwig, Sie sind Geschäftsführer der PVS dental GmbH und betreuen mit bundesweit sieben Niederlassungen als einer der größten Abrechnungsdienstleister mehr als 1.000 Zahnarztpraxen und -kliniken. Woher der große Kundenstamm?

Dieter Ludwig: Wir stellen jedem Kunden eine persönliche Ansprechpartnerin für die Abrechnung zur Verfügung. Zudem ist unsere Rechnungsprüfung sehr genau, weil wir sowohl maschinell als auch „per Hand“ detailliert die gesamte Abrechnung und alles, was dazugehört, auf Vollständigkeit und Plausibilität kontrollieren. Hier liegt der echte Mehrwert für den Zahnarzt. Das ist unser Wettbewerbsvorteil.

Was genau sind Ihre Kernkompetenzen, wie lässt sich Ihr Leistungsspektrum kurz umreißen?

Das ist schnell erklärt. Die Hauptleistung der PVS dental ist klar unser persönlicher und genauer Abrechnungsservice. Um diesen Service herum gibt es weitere Leistungen, teils ohne zusätzliche Kosten für die Praxis. Hierzu zählen zum Beispiel die Überwachung und Verbuchung aller Zahlungseingänge, das vorgerichtliche sowie das gerichtliche Mahnwesen und auch die Übernahme der Korrespondenzen mit Patienten und Kostenträgern. Unsere Abrechnungsexperten sind ja mit den Fällen vertraut und wissen deshalb, wie weiter zu verfahren ist.

Neben den Inklusivleistungen haben unsere Kunden die Möglichkeit, Wunschleistungen hinzuzubuchen. Mit den Auszahlungsmodellen „Sofortauszahlung“, „Auszahlung nach 14 Tagen“ und „Auszahlung nach 30 Tagen“ tragen wir unterschiedlichen Liquiditätsbedürfnissen Rechnung. Entsprechendes gilt für die Angebote von echtem und unechtem Factoring hinsichtlich unterschiedlicher Sicherheitsbedürfnisse, d.h. der Kunde wählt, ob er weiterhin im wirtschaftlichen Risiko des Honorarausfalls stehen möchte oder ob er es auf uns überträgt.

Darüber hinaus bieten wir den Patienten unserer Kunden zum Beispiel die Möglichkeit von Ratenzahlungen an. Die meisten Kunden spüren das direkt am steigenden Umsatz, da hierdurch in der Regel deutlich mehr Heil- und Kostenpläne umgesetzt werden.

Wie funktioniert die Privatabrechnung im Detail und wie ist der Zahnarzt dabei involviert?

Der Zahnarzt stellt uns die Rechnungsdaten zur Verfügung. Seine persönliche Abrechnungsexpertin bei der PVS dental unterzieht diese einer sowohl maschinellen als auch eingehenden manuellen Vollständigkeits- und Plausibilitätsprüfung und erstellt daraus eine qualitätsgeprüfte Liquidation. Eventuell vorgeschlagene Änderungen werden der Praxis unterbreitet und nach Freigabe eingearbeitet. Unstimmigkeiten und nicht ausgeschöpfte Honorarquellen fallen unseren Expertinnen sofort ins Auge, das macht eben die Erfahrung. Solche Ergebnisse kann eine ausschließlich automatisierte EDV-Prüfung nicht liefern.

Abb. 2: Dieter Ludwig, Geschäftsführer der PVS dental GmbH seit der Gründung im Jahr 2010.

Ihr Service ist sehr umfassend und detailliert. Was bringt das an Kosten mit sich?

Wir sind sicher, dass unser Service mehr bringt als er kostet. Was unsere Beratungsleistungen und unser langjähriges Know-how angeht, sind wir eines der führenden Unternehmen in diesem Bereich.

Auf unserer Website haben wir einen Mehrwertrechner installiert. Mit ihm kann jeder Zahnarzt seinen individuellen Mehrwert ausrechnen und so abschätzen, wie viel Mehrhonorar unser Service bringt. Von den materiellen Vorteilen abgesehen: Zahnarzt und Praxisteam werden durch uns erheblich entlastet. Es bleibt viel mehr Zeit für andere Aufgaben wie Patientenbindung, perfektes Terminmanagement, sensible Vorbereitung der Patienten auf verschiedene Behandlungen oder die Organisation des reibungslosen Praxisalltags. Darin sind wir uns mit unseren Kunden einig: Im Mittelpunkt steht der Patient.

Die PVS dental ist eine Tochtergesellschaft von sechs der insgesamt 15 regional tätigen Privatärztlichen Verrechnungsstellen. Diese PVS-Gesellschaften sind seit über 90 Jahren Spezialisten für die Privatliquidation. Die PVS dental GmbH konzentriert sich voll und ganz auf den Dentalbereich und dessen spezifische Anforderungen.

Herr Ludwig, vielen Dank für das Gespräch. DT

PVS dental GmbH
Tel.: 0800 787336825 (kostenfrei)
www.pvs-dental.de

Freude schenken mit kleinen Überraschungen

Rancka-Werbung offeriert originelle und witzige Kinder-Zugabeartikel.

Bei der Kinderzahnheilkunde sind neben präventiven Maßnahmen und der Grunderhaltung der Zähne auch kindgerechte Behandlungskonzepte unabdingbar. Unter der Berücksichtigung der geistigen Entwicklungsstufen von Kindern sollten die kleinen Patienten den Zahnarztbesuch stressfrei und spielerisch erleben dürfen. Hilfreich dafür ist ein Motivator in Form von einem kleinen Spielzeug, welches das Kind ablenkt und beschäftigt.

Die Firma Rancka-Werbung GmbH ist kein Dentalzubehör-Lieferant und auch kein klassisches Werbemittel-Unternehmen, sondern (einzigartig in dieser Konstellation) ein Versandhaus, das sich auf Kinder-Zugabeartikel spezialisiert hat.

Zweimal jährlich erscheint bei Rancka-Werbung ein kostenloser Katalog mit einem erstaunlichen Sortiment an witzigen und originellen Spielsachen und Beschäftigungsartikeln (über 400 verschiedene), welche kleine Patienten motivieren, beschäftigen, ablenken und belohnen sollen. Spannende Bücher, lustige Scherzartikel, plüschige Seelenschmeichler etc. Darunter auch viele Artikel, die exklusiv für die Zahnärzte-Kundschaft entwickelt wurden, wie Zähnchen-Schnapparmbänder, hüpfende Gebisse, niedliche Zahnputz-Sanduhren, Milchzahn-Verstecke, etc.

Bei Kindern sind Motivatoren in Form von Freudebereitern eine ideale Basis für eine möglichst angstfreie und vertrauensvolle Behandlung bei ihrem Wohlfühl-Zahnarzt. Parallel zum Katalog existiert ein großer, immer aktualisierter Internetshop mit noch weitaus mehr Artikeln.

Rancka-Werbung besteht seit mehr als 70 Jahren und wird bereits in der dritten Generation durch den Inhaber und Geschäftsführer Thomas Rancka geleitet.

Bei Bestellungen gibt es keinen Mindestwert und die Ware wird spätestens einen Tag nach Bestelleingang versendet. Zu jeder Bestellung legen wir ein kleines Geschenk dazu!

Gerne stehen wir für Informationen zur Verfügung und senden Ihnen unseren Katalog zu. DT

RANCKA-WERBUNG GmbH & Co. KG
Tel.: +49 40 5602901
www.kinderzugabeartikel.de

Prophylaxesystem für Profis

minilu.de führt zu mini Preisen auch viele Marken-Prophylaxeprodukte.

Neu im Programm ist das Premium Prophylaxesystem Lunos von Dürr Dental mit perfekt aufeinander abgestimmten Komponenten – mit Vorteilen sowohl für den Behandler als auch für den Patienten. Im ersten Behandlungsschritt kommt das Pulverstrahlgerät Lunos MyFlow mit dem einzigartigen Wechselkammerprinzip zum Einsatz, mit dem man dem Patienten ganz individuell verschiedene Geschmacksrichtungen anbieten kann. Hierzu werden zwei Prophylaxepulver angeboten: Gentle Clean für die supragingivale Reinigung und Perio Combi für die sub- und supragingivale Reinigung. Beide Produkte lösen sich rückstandslos auf, was die Sauganlage schont und angenehm für den Patienten ist.

Das neue Prophylaxesystem Lunos von Dürr Dental – erhältlich im Online-Depot minilu.de.

Letzterer wird auch den leicht süßlichen Geschmack schätzen. Für die anschließende Politur stehen verschiedene Pasten zur Auswahl, etwa die Two-in-one-Lösung oder das nachhaltig schonende Super Soft. Ergänzt wird das System durch die gebrauchsfertige Mundspüllösung sowie schützende Produkte zur Desensibilisierung, Versiegelung und zur intensiven Kariesprophylaxe. DT

minilu GmbH
Tel.: 0800 5889919 (Deutschland)
Tel.: 0800 297967 (Österreich)
www.minilu.de

FANTESTIC® Universal Bond

Selbstätzendes Universal-Adhäsiv von R-dental.

Der Hersteller R-dental Dentalerzeugnisse GmbH präsentierte auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau (IDS) das lichthärtbare, selbstätzende Universal-Adhäsiv FANTESTIC® Universal Bond. Das sofort anwendbare Ein-Komponenten-Adhäsiv bildet eine homogene Adhäsivschicht auf den benetzten Oberflächen. Mit dem ergiebigen Haftvermittler gelingt ein starker adhäsiver Verbund von Kompositen zum Schmelz und zum Dentin. Das Adhäsiv ermöglicht einen zuverlässigen Randschluss und ist mit handelsüblichen Kompositen anwendbar. FANTESTIC® Universal Bond steht in einer 5 ml-Flasche mit 25 Mikropinseln zur Verfügung. DT

R-dental Dentalerzeugnisse GmbH

„Upgrade Dentistry“

Zur IDS 2017 wurde der neue Firmenleitspruch erstmals vorgestellt.

Unter dem Motto „Upgrade Dentistry“ startete COLTENE im Rahmen der 37. Internationalen Dental-Schau seine jüngste Qualitätsoffensive: COLTENE ist von der Überzeugung getragen, dass es immer noch ein Stück besser, einfacher und zuverlässiger geht. Dieses Streben nennt das Unternehmen „Upgrade Dentistry“. Und wer freut sich nicht über ein Upgrade, immerhin bedeutet dies eine klare Verbesserung, egal, in welcher Form. So steht ein Upgrade auf Reisen und in der digitalen Welt gewöhnlich für mehr Komfort und erstklassigen Service. Dieses Mehr an Qualität und Service ist seit jeher auch der Anspruch des erfindungsreichen Dentalunternehmens aus der Schweiz. In einer groß angelegten Aufklärungskampagne rückt der Anbieter hochmoderner Komposite und ausgeklügelter Behandlungshilfen sein Selbstverständnis ab sofort plakativ in den Mittelpunkt. Vom Endo-Workshop beim Fußballerstligisten bis zum tagesaktuellen Newsletter wählen Zahnärzte, Praxisteams und Zahntechniker aus einer Vielzahl spannender Angebote, um stets up to date mit den neuesten Entwicklungen in der Dentalwelt zu bleiben.

Der COLTENE-Messestand zur IDS 2017.

Praktische Lösungen

Wie ernsthaft die Forschungs- und Entwicklungsabteilung die Suche nach praxisnahen Lösungen nimmt, beweist eindrucksvoll die große Fülle an Innovationen, die COLTENE auch dieses Jahr wieder auf der Weltleitmesse der Dentalbranche vorstellte: So erweitert der Pionier der ästhetischen Füllungstherapie auf vielfachen Wunsch sein Programm an Hochleistungskompositen, um eine zusätzliche Flow-Variante sowie einen flexiblen CAD/CAM-Kompositblock zur Herstellung von Inlays, Onlays, Kronen und Veneers. Alle Komposite der Produktfamilie „BRILLIANT“ zeichnen sich dabei durch eine außergewöhnliche Glanzbeständigkeit ohne langes Polieren aus.

In der Prothetik schlägt das scanbare A-Silikon AFFINIS DCode eine Brücke zwischen gewohnter Abformtechnik und rascher Digitalisierung. Zur einfachen Einhaltung von Hygienevorschriften protokolliert das intelligente Ultraschallgerät BioSonic UC 150 automatisch alle essenziellen Parameter der Reinigungszyklen auf seiner internen Festplatte.

Das Erfolgsgeheimnis des Schweizer Dentalspezialisten erklärt Jörg Weis, Director Marketing, so: „Dank unserer engen Zusammenarbeit mit führenden Universitäten, Zahnärzten und Dentalspezialisten brauchen wir keinen Katalog von über 200 angeblichen Weltneuheiten. Wir konzentrieren uns in den jeweiligen Fachdisziplinen lieber auf die eine smarte Lösung, die einen echten Mehrwert für den Praxisalltag bietet.“ DT

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Tel.: +49 7345 805-0
www.coltene.com

ANZEIGE

Einzigartig: Wir prüfen jede Rechnung auf Vollständigkeit und Plausibilität.

Nur bei uns: Jede Rechnung wird durch Ihre persönliche Ansprechpartnerin geprüft!

Einmalig: Die Prüfungen erfolgen permanent und über die gesamte Vertragslaufzeit – nicht nur in den ersten 3 Monaten oder gegen Zusatzkosten.

Wir holen mehr für Sie raus. Testen Sie uns und schicken Sie jetzt 3 Rechnungen zum kostenfreien Check an info@pvs-dental.de

PVS dental
Wir regeln das für Sie!

Mehr erfahren Sie hier:
www.pvs-dental.de/Rechnungspruefung
Hotline: 0800 - 787 336 825

DESIGNPREIS 2017

DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

www.designpreis.org

Einsendeschluss 1. Juli 2017

© JZhuk/Shutterstock.com