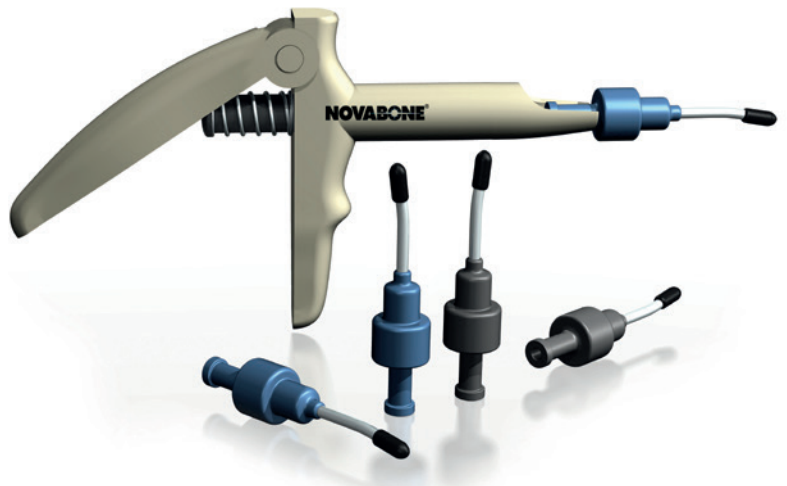


Kooperation

## Zimmer Biomet Dental geht Partnerschaft mit NovaBone® Products ein



Zimmer Biomet, weltweit führender Hersteller von Produkten für die muskuloskeletale Versorgung, kündigt den Vertrieb von NovaBone Dental Putty in über 40 Ländern der Regionen Naher Osten, Afrika, Lateinamerika, Asien-Pazifik sowie ausgewählter Märkte in Europa an. NovaBone ist ein vollsynthetisches Knochenersatzmaterial, das für verbesserte Handhabung und gesteigerte Leistungsfähigkeit entwickelt wurde. Zusätzlich zu ihren osteokonduktiven Eigenschaften fördern die Kalziumphosphosilikat-Partikel auch die Osteostimulation.

NovaBone Dental Putty bietet eine einzigartige Konsistenz, ohne dass es vor dem Einbringen angemischt oder aufgetaut werden muss.<sup>1</sup> Das Putty-Material passt sich an die Defektoberfläche an und ermöglicht einen gleichmäßigen Oberflächenkontakt mit den knöchernen Wänden des Defekts, wobei eine Über- oder Unterkondensation des Materials vermieden wird.<sup>1</sup> Darüber hinaus haftet das Produkt während der Manipulation nicht an OP-Handschuhen oder Instrumenten. Die präzise, kontrollierte Applikation mit dem ersten Kartuschen-Applikations-

System der Branche reduziert den Abfall und erleichtert die optimale Defektfüllung. „Unsere neue Partnerschaft mit NovaBone Products, LLC, wird es uns ermöglichen, unsere Kunden mit neuen und weiterentwickelten Lösungen zur Hartgewebsaugmentation zu versorgen“, sagte Brett Deaver, Vizepräsident Global Marketing and Education von Zimmer Biomet Dental. „Die einzigartigen osteokonduktiven und osteostimulierenden Eigenschaften des synthetischen Materials sowie die Vielzahl von Applikationsoptionen heben NovaBone Dental Putty in der Branche hervor. Es ist außerdem eine sehr gute Ergänzung zu unseren bestehenden Marken im Bereich der allo-genen und xenogenen Materialien.“

1 Kotsakis G., Chrepa V. Removal of a Large Radicular Cyst and Simultaneous Ridge Regeneration Utilizing Alloplastic Calcium Phosphosilicate Putty in Combination with Platelet Rich Fibrin (PRF): A Case Report. *Journal of Implant & Advanced Clinical Dentistry*. 2012; 4(2): 41–47.

**Zimmer Biomet**  
Tel.: 0800 1016420  
[www.zimmerbiomet.com](http://www.zimmerbiomet.com)

Ausschreibung

## Dissertationspreis der DGZI 2017

Nachwuchsförderung hat in der DGZI immer schon einen großen Stellenwert eingenommen, dies insbesondere in der implantologischen Aus- und Weiterbildung. Gerade in den letzten Jahren hat sich die DGZI mit dem Implant Dentistry Award, der Förderung und

land tätigen deutschen und ausländischen Zahnärzte, Oralchirurgen und Kieferchirurgen bewerben. Die Arbeiten müssen bis zum 31. Mai 2017 in vier Exemplaren vom Betreuer der Dissertation eingereicht werden.

Die eingereichte Dissertation muss mit den Noten magna cum laude oder summa cum laude bewertet und zwischen dem 1. Januar 2015 und 31. Dezember 2016 erfolgreich abgeschlossen worden sein.

Ein formloser Antrag mit vier Belegexemplaren der Arbeit sowie ein Nachweis über das erfolgreich absolvierte Rigorosum ist bis 31. Mai 2017 an die DGZI-Geschäftsstelle zu senden.



Weitere Informationen gibt es unter [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)

Unterstützung von Studenten der Zahnmedizin und der Unterstützung junger Nachwuchsreferenten einen Namen gemacht. Nur logisch, dass in diesem Jahr nun anlässlich des 47. Internationalen Jahreskongresses der DGZI vom 29. bis 30. September 2017 in Berlin ein Dissertationspreis verliehen wird. Der Preis ist mit 2.000 EUR dotiert. Um den Preis können sich alle in der Bundesrepublik Deutsch-



**Deutsche Gesellschaft für  
Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI)**  
Tel.: 0211 16970-77 • [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)

Infos zur Fachgesellschaft

Materialeinkauf

## Wawibox erweitert Serviceangebot um Reparaturdienst



Ab sofort bietet die Wawibox noch mehr Service für Zahnarztpraxen! Dank integrierter Preisvergleichsfunktion und universellem Händlermarktplatz ist die Online-Materialverwaltung von caprimed bei vielen Praxen schon eine unverzichtbare Hilfe in der täglichen Material- und Lagerverwaltung. Da im Praxisalltag aber nicht nur der Nachschub an Verbrauchsmaterialien gemanagt werden muss, erweitert Wawibox nun sein Serviceportfolio um den Themenkomplex Kleingeräte-reparatur. „Mit dem neuen Kooperationspartner ROOS Dental konnten wir einen seit Jahrzehnten am Markt etablierten Händler gewinnen, der unseren Kunden diesen Service zur Verfügung stellt“, freut sich Wawibox-Gründer und Zahnarzt Dr. Simon Priëß. Die Abwicklung ist für Wawibox-Kunden denkbar einfach: Über den Marktplatz finden Praxen den Technikerservice und können darüber dann zum Beispiel die Abholung eines Winkelstücks veranlassen – direkt im System.



Laut Priëß ist das aber noch nicht alles. Zukünftig sollen noch weitere Servicedienste, wie beispielsweise Validierungsleistungen für Autoklaven und Thermodesinfektoren bis hin zu Reparaturen vor Ort,

über die Wawibox angeboten werden. „Wir sind seit Jahren ganz vorne, wenn es ums Thema Innovation geht – deshalb glauben wir an das innovative Servicekonzept der Wawibox“, kommentiert Michael Roos, Inhaber von ROOS Dental, die Zusammenarbeit.

Mit der Erweiterung des Leistungsportfolios unterstreicht die Wawibox erneut ihr Standing als innovative Warenwirtschaft, die mit einfacher Bedienbarkeit punktet und dank ihrer wegweisenden Funktionen immer mehr zur universellen Serviceplattform für Zahnarztpraxen wird. Alles an einem Ort, alles auf einen Blick.

caprimed GmbH • Tel.: 06221 52048030 • www.wawibox.de

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

### DER Kommentar

# Abrechnung? Liebold/Raff/Wissing!

**Abrechnungshilfen gibt es viele. Aber:  
Kompetenz und Qualität entscheiden!**

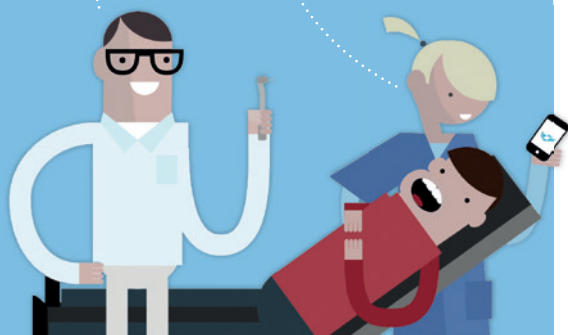
## DER Kommentar zu BEMA und GOZ

**... das Werkzeug der Abrechnungs-Profis!**

**10 Tage kostenlos testen: [www.bema-go.de](http://www.bema-go.de)!**

„Das Winkelstück ist defekt! Susi, sind Sie so nett ...“

„Kein Problem! Schnell noch den Reparaturservice über Wawibox bestellen ...“

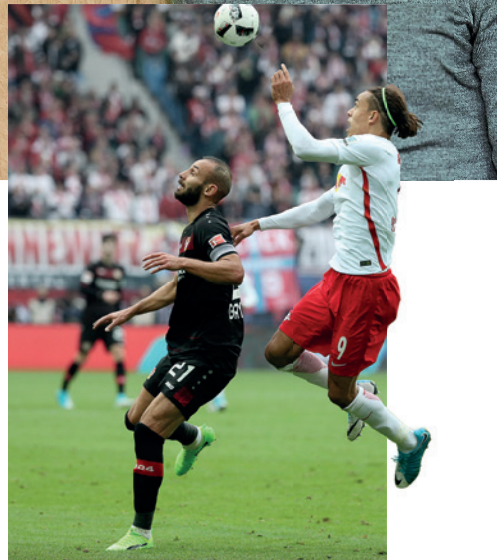






ZWP online  
Das gesamte Interview

**Im sportlichen Dialog** – v.l.n.r.: Jürgen Isbaner, Vorstand OEMUS MEDIA AG/Chefredakteur ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis mit Sportdirektor von RB Leipzig, Ralf Rangnick und Zahnarzt Prof. Dr. Tilman Fritsch sowie Sascha Lense, Teampsychologe bei RB Leipzig.



RB Leipzig

## Zahnmedizin und Fußball: Interview mit Ralf Rangnick

Erfolge im Spitzensport sind heute nicht nur Ergebnis intensiven Trainings, sondern werden durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt. Einerseits versuchen Ärzte und Therapeuten, mit ausgefeilten sportmedizinischen Konzepten die Spitzensportler nach Verletzungen möglichst schnell wieder fit zu bekommen, andererseits geht es vor allem darum, durch komplexe Behandlungskonzepte das Verletzungsrisiko der Aktiven zu mindern. ZWP online sprach unter anderem mit Prof. Dr. med. dent. Tilman Fritsch, Vereinszahnarzt von RB Leipzig, und Ralf Rangnick, Sportdirektor von RB Leipzig.

**Herr Rangnick, die Saison läuft für den Aufsteiger RB Leipzig besonders erfolgreich. Auch die medizinische Betreuung der Fußballer spielt hier offenbar eine entscheidende Rolle. Wodurch zeichnet sich Ihr medizinisches Konzept aus – wo ist die spezielle Idee?**

In erster Linie geht es darum, dass wir unsere Spieler entwickeln wollen. Wir konzentrieren uns auf junge Spieler, da bei ihnen das Lerntempo und die Lernfortschritte deutlich größer sind. Jeder weiß das aus seiner eigenen Jugend, dass du mit 13, 14, 15 Jahren deutlich schneller lernst als mit 20, und mit 20 schneller lernst als mit 30, und so weiter. Das ist ja auch bei anderen Dingen, wie beim Lernen von Sprachen oder in der Schule, so. Das Lernen geht in jungen Jahren einfach leichter. Und zu diesem Lernprozess gehört natürlich auch der medizinische Bereich, und hier vor allem auch der Bereich der Mund- und Zahnhygiene. Ich habe sowohl bei früheren Clubs, speziell in den Neunzigerjahren, aber auch heute die Erfahrung machen müssen, dass es z.B. Spieler gibt, die nicht regelmäßig zum Zahnarzt gehen, oder sogar einzelne, die jahrelang nicht beim Zahnarzt waren, weil sie keine Schmerzen hatten. Aber keine Schmerzen haben heißt

ja noch lange nicht, dass es nicht trotzdem irgendwo entzündliche Bereiche gibt, die dann wiederum Auswirkungen auf den Muskel- und Sehnen-/Bandapparat haben. Auf dieser Basis ist die Zusammenarbeit mit Prof. Fritsch dann entstanden. Durch Tilman Fritsch habe ich eigentlich zum ersten Mal erlebt, dass Zahnarztbesuche nicht zwangsläufig gleichbedeutend sein müssen mit Schmerzen. Selbst das Spritzen für die Betäubung funktioniert bei ihm ohne Schmerzen, was natürlich mit seinen Qualitäten als Zahnarzt zu tun hat. [...] Wir sind der festen Überzeugung, dass es hinsichtlich des Themas Zähne und Mundgesundheit eine enge Verbindung hin zur Leistungsfähigkeit der Spieler gibt. Der enge Zusammenhang zwischen Problemen im Zahnbereich und Muskelverletzungen ist evident und schon länger bekannt.

**Herr Prof. Fritsch, ist es über eine zahnärztliche Behandlung möglich, einen leistungssteigernden Effekt zu erreichen?**

Zum einen: Ich glaube, die Mundhöhle ist ein Ort, wo es noch Potenziale gibt, die wir teilweise noch nicht nutzen. Wir stehen hier erst am Anfang. Entscheidende Bedeutung haben z.B. Entzündungserscheinungen. Gerade bei jungen Erwachsenen mit durchbrechenden Weisheitszähnen kann das Immunsystem und damit auch die Leistungsfähigkeit sehr negativ beeinflusst werden, sodass man hier zuallererst hinschauen muss. Entzündungen im Mund strahlen auch in die Muskeln aus, wodurch die Verletzungsgefahr exorbitant hoch ist, ohne dass der Sportler etwas merkt. Aber es gibt ein immunologisches Warnsignal. Ein zweiter wichtiger Punkt sind die Metalle. Metalle als solche werden häufig völlig unterschätzt, aber es ist inzwischen gerade für metallische Füllungsmaterialien wie Amalgam sehr gut erforscht, dass sie auch

den Stoffwechsel beeinflussen können und damit leistungsmindernd wirken. Die Entfernung von Metallen aus der Mundhöhle führt folglich zu einem besseren Stoffwechsel und damit zur Leistungssteigerung. Der dritte große Punkt ist das Thema Funktion. Hier versprechen wir uns derzeit sehr viel an Effekt. Die meisten der Salzburger Spieler haben bereits die sogenannte NAM-Schiene, und die funktioniert sehr gut. Auf neurobiologisch-funktioneller Basis wird hier die Koordinationsfähigkeit erhöht. Diese beginnt mit den Augen. Sie checken den Horizont und das Gelände ab. Dann geht es weiter über die Bisslage und das Kiefergelenk, die, wenn wir Halt suchen, über die Halswirbelsäule das Becken stabilisieren. Voraussetzung ist eine gute „Augenlage“, dann der „richtige Biss“. Stimmt der Biss nicht, stimmt die Halswirbelsäule nicht, dann verschiebt sich das Becken und die Augenlage – und das bedeutet, dass die Koordinationsfähigkeit des Spielers nicht so ist, wie sie sein sollte. Das wird kritisch bei der sogenannten Restbelastung. Die meisten Verletzungen der Spieler sind statistisch im letzten Drittel des Spiels, dann, wenn Kraft, Koordinationsfähigkeit und Konzentration nachlassen – dann steigt das Risiko, sich über eine Ausgleichbewegung zu verletzen. An dieser Stelle sind Funktionsschienen gerade beim Training, aber auch während des Spiels, von unschätzbbarer Bedeutung.

*Das gesamte Interview kann auf ZWP online nachgelesen werden.*

# CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

# 9+2



WIR FÜR DICH  
NEXT TO YOU  
DEUTSCHE GESELLSCHAFT  
FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

9 Wochenenden  
mit Hands-on Training  
+2 Coaching Einheiten

Kursreihe 02  
startet am 14.07.2017

Weitere Infos:  
www.dgoi.info

Jetzt anmelden:  
weiterbildung@dgoi.info

**PREISNACHLASS  
für Mitglieder!**

Deutsche Gesellschaft für  
Orale Implantologie e.V. (DGOI)

Wilderichstraße 9  
76646 Bruchsal

Phone +49 (0)7251 618996-0

E-Mail mail@dgoi.info

www.dgoi.info

*Gleich Mitglied werden und profitieren!*

Hiermit beantrage ich die Mitgliedschaft in der  
DEUTSCHEN GESELLSCHAFT FÜR ORALE  
IMPLANTOLOGIE e.V. (DGOI)

- Volle Mitgliedschaft inkl. Mitgliedschaft im Weltverband ICOI**  
(Jahresbeitrag 300 Euro)
- Mitgliedschaft für Assistenz Zahnärzte  
und angestellte Zahnärzte/- techniker (w/m)**  
(Jahresbeitrag 150 Euro mit Bescheinigung des Arbeitgebers)
- Mitgliedschaft für ZMA/ZFA o. ä.**  
(Jahresbeitrag 100 Euro)

Titel, Name, Vorname

Straße (Praxisanschrift)

PLZ, Ort (Praxisanschrift)

Geburtsdatum

Berufsbezeichnung

Telefon

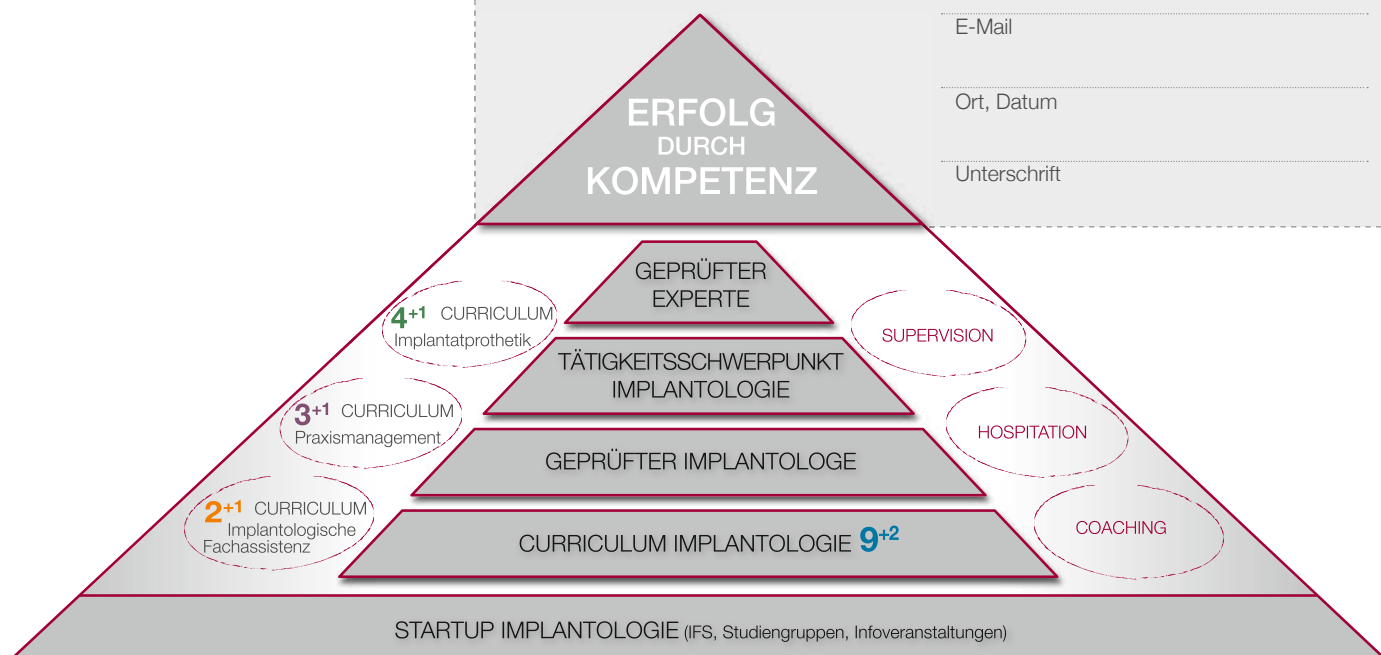
Fax

Homepage

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift



**ES LOHNT SICH MITGLIED BEI DER DGOI ZU WERDEN!**  
Planen Sie Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg mit der DGOI