

DENTSPLY SIRONA CAD/CAM ERHÄLT IF DESIGN AWARD 2017

Der CEREC SpeedFire erhielt den renommierten Preis für Produktdesign in der Kategorie „Medicine, Health & Care“ und reiht sich damit in eine wachsende Reihe von Preisträgern des Unternehmens ein. Bereits im Vorjahr gewann der CEREC SpeedFire den internationalen Red Dot Award in der Kategorie „Life Science und Medizin“. In diesem Jahr überzeugte der CEREC SpeedFire die 58-köpfige Jury mit einer klaren, durchdachten Gestaltung sowie einer hohen Produkt- und Verarbeitungsqualität und konnte sich damit in einem Feld von 5.500 eingereichten Produkten aus 59 Ländern durchsetzen. Die älteste unabhängige Designorganisation Deutschlands verleiht den iF Design Award seit 1954 einmal im Jahr für herausragende Leistungen im Bereich Produktgestaltung. Mit der Induktionstechnologie des CEREC SpeedFire können Zirkonoxid-Restaurationen in weniger als 15 Minuten gesintert werden. Der weltweit kleinste und schnellste Sinterofen vereint die Prozesse Sintern und Finalisieren (Glasieren) und ist damit einzigartig auf dem Markt. Beide Prozesse nehmen nur wenige Minuten in



V.l.n.r.: Dr. Christian Schmidt (Projektleiter), Andreas Ries (PULS Produktdesign), Dr. Christian Kurz (Teilprojektleiter Elektronik) nahmen stolz den Preis entgegen.

Anspruch: So ist eine Krone nach 10 – 15 Minuten gesintert und nach neun Minuten glasiert. Dabei ist das Gerät durch seine

moderne Software extrem bedienerfreundlich – spezielle Schulungen oder Übungsphasen sind nicht erforderlich.

ABRECHNUNGSHILFE VON COLTENE

Getreu seinem umfassenden Qualitätsversprechen „Upgrade Dentistry“ stellt der Schweizer Dentalspezialist COLTENE zum Auftakt seines Endo-Fortbildungsprogramms 2017 nun eine verbesserte Neuauflage seiner praktischen Abrechnungshilfe vor. Die kompakte, achtseitige Informationsbroschüre bietet einen präzisen Überblick über die wichtigsten Fragen zur Abrechnung bei Privatpatienten wie gesetzlich Versicherten im Rahmen des GOZ-Leistungskatalogs bzw. der Behandlungsrichtlinien BEMA (Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen). Entwickelt wurde das hilfreiche Abrechnungstool in enger Zusammenarbeit mit Abrechnungsexperten und Endo-erfahrenen Zahnärzten. Anhand konkreter Fallbeispiele werden praxisnah drei idealtypische Rechenmodelle vorgestellt. Wie bei all seinen Arbeitsmaterialien legt COLTENE

auch in der Kalkulation der Gebühren und Honorare Wert auf eine schnell erfassbare, übersichtliche Darstellung. Die Leistungsbeschreibungen folgen – sauber getrennt nach Einzelsitzungen – dem klassischen Behandlungsverlauf einer Wurzelkanalbehandlung. Um die Abrechnung auch für Endo-Einsteiger übersichtlich zu gestalten, werden lediglich die wichtigsten und für die jeweilige Abrechnungsart relevanten Maßnahmen aufgeführt. Besonders pfiffig ist die clevere Drehscheibe auf dem Titelblatt der Broschüre: Mit ihrer Hilfe können Einzelpositionen zielgerichtet nachgeschlagen und schnell und einfach ermittelt werden. Interessierte Praxen fordern die nützlichen Tipps und Empfehlungen einfach kostenfrei über das COLTENE-Serviceteam unter Telefon: 07345 805-670 oder E-Mail: info.de@coltene.com an.

GOZ Geb. Nr. (GOZ 2012)	A1	Berechnung des Patienten
Honorar GOZ-Faktor 2,3	10,72 €	
Honorar GOZ-Faktor 3,5 (Preis begründet werden)	-	
Honorar definierter GOZ-Faktor	-	
Abkürzung	9	Punktzahl +
BEMA Geb.-Nr.	A1	Leistungsleistung

Erfolgreiche Endodontie leicht gemacht
Tipps zur Abrechnung inklusive Beispielen

COLTENE

3M

Filtek™

**One
Bulk Fill Komposit**

Für schnelles Arbeiten, das nicht auf Kosten der Ästhetik geht.

Sie sparen bei Restaurationen lieber an der Arbeitszeit als an der Ästhetik? Dann ist 3M™ Filtek™ One Bulk Fill Komposit Ihre erste Wahl für Restaurationen im Seitenzahnbereich: Das Material ermöglicht Ihnen das einfache und schnelle Einbringen in einer Schichtstärke bis zu 5 mm. Das Ergebnis: Sie erhalten effiziente und gleichzeitig ästhetische Restaurationen, die keine Wünsche offen lassen.

www.3MESPE.de

3M™ Filtek™ One Bulk Fill Komposit



8. NWD SUMMER SALE: EIN VOLLER ERFOLG!

Ein Jahr vor ihrem 90-jährigen Bestehen gibt es für die NWD Gruppe bereits Grund zum Feiern: Das Unternehmen präsentierte am 19./20. Mai 2017 den 8. NWD Summer Sale, der zum erfolgreichsten der Firmengeschichte wurde. Über 1.600 Besucher aus Zahnarztpraxen und Dental-laboren kamen nach Münster und übertrafen damit die Besucherzahlen von 2015. Die rund 80 Hersteller, Lieferanten und Dienstleister mit über 250 Mitarbeitern präsentierten die Highlights der IDS, neue Produkte sowie Entwicklungen und Innovationen, die den Arbeitsalltag erleichtern. Die angereisten Zahnärzte, Zahn-techniker und ihre Teams freuten sich beim NWD Summer Sale besonders, Geräte und Technologien direkt vor Ort anzufassen und zu begutachten, um sich selbst einen Eindruck von Anwendung und Nutzen der Produkte zu verschaffen. „Interaktivität wird beim Summer Sale großgeschrieben. Dadurch bieten wir un-



seren Kunden einen einzigartigen Mehrwert, den sie beim typischen Messebesuch nicht bekommen“, so Bernd-Thomas Hohmann, Geschäftsführer der NWD Gruppe. Als Präsentationsflächen dienten eine großzügige, moderne Zeltkonstruktion mit über 2.000 m² Fläche sowie die unternehmenseigene Erlebniswelt Dentale Zukunft, die ausreichend Platz zum entspannten Erkunden und Informieren

boten. Die kulinarischen Köstlichkeiten des Caterings, Gewinnspiele sowie die Kinderbetreuung sorgten für heitere Stimmung und machten die Veranstaltung zu einem gelungenen Event für die ganze Familie.

Der nächste Summer Sale findet am 17./18. Mai 2019 statt. Impressionen vom Summer Sale 2017 gibt es auf www.nwd.de/summersale

RÜCKBLICK: FÜHRUNGSSEMINAR VON PLURADENT UND VITA



Svenja Herrguth, Key-Account-Managerin Handel der VITA Zahnfabrik, moderierte die Veranstaltung.

Pluradent und die VITA Zahnfabrik luden Ende 2016 Entscheidungsträger und Führungskräfte aus Labor und Praxis in das Marriott Hotel München ein, um an dem hochkarätig besetzten Exklusivseminar

„Führen, Leiten, Entwickeln – exzellentes Management“ teilzunehmen. Renommierte Experten zeigten auf, wie Unternehmen sich trotz zukünftiger Herausforderungen positionieren sollten, um auf

Erfolgskurs zu bleiben. Svenja Herrguth, Key-Account-Managerin Handel der VITA Zahnfabrik und Moderatorin der Veranstaltung, führte die Teilnehmer durch das umfassende Programm.

Auf die Fragen „Wie ticke ich? Wie wirke ich? Wie führe ich?“ ging Dr. Susanne Klein, Leiterin Führungskräfte-Entwicklung bei Pluradent, in ihrem Vortrag ein. Dr. Bernd Geropp, Geschäftsführercoach und Führungstrainer, rückte die provokante Frage „Führen Sie schon oder managen Sie noch?“ in den Mittelpunkt. Innovationsberaterin Anke Meyer-Grashorn präsentierte neue Wege zum Aufbau einer gelebten Innovationskultur, getreu ihrem Credo: „Neue Ideen bedeuten auch neue Umsatzquellen und entscheiden darüber, womit ein Unternehmen künftig sein Geld verdient.“ Als krönenden Abschluss eines intensiven und gelungenen Fortbildungstages stellte der Motivationscoach und Entwickler Steve Kroeger seine mit dem Coaching Award 2012 ausgezeichnete 7 Summits-Strategie zur Zielerreichung vor.

Seitenzahnfüllungen mit Aura Bulk Fill

Diagnose & Behandlung



Abb. 1: Karies an den Zähnen 45 & 46

Bei dem Patienten wurde röntgenologisch an Zahn 45 distal und an Zahn 46 mesial und distal Karies diagnostiziert (**Abb. 1**). Die Kavitätenpräparation erfolgte mit dem Hartmetallbohrer Komet H7/330. Dann wurde zunächst Zahn 45 mit einem Isolite System und einer Garrison Teilmatrize mit Keil und Ring isoliert. Mit einem Diodenlaser wurde das proximale Gingivagewebe verdrängt, um die Teilmatrize leichter einsetzen zu können. Schmelz und Dentin wurden 15 Sekunden mit Super Etch von SDI (Phosphorsäure, 37 %) angeätzt. Anschließend wurde die Säure mit Wasser aus der Multifunktionsspritze gründlich abgespült. Nach dieser sorgfältigen Vorbereitung des Zahns wurde das Adhäsiv Riva Bond LC von SDI angemischt und mit einem Mikroapplikator auf die Kavität aufgetragen. Riva Bond LC wurde auf alle Schmelz- und Dentinflächen der Kavität appliziert und mit der Polymerisationslampe Radium Plus von SDI 20 Sekunden lichtgehärtet.

Nun konnte die Kavität schichtweise gefüllt werden. Zuerst wurde eine 0,5 mm starke Schicht aus dem fließfähigen Komposit Wave MV von SDI ap-



Abb. 2: Fließfähiges Komposit Wave MV (SDI)

pliziert, um eine gleichmäßige Adaptation an alle Flächen der Kavitätengeometrie sicherzustellen (**Abb. 2**). In den Rest der Kavität wurde Aura Bulk Fill von SDI in einer einzigen Schicht eingebracht und mit dem Kompositinstrument Goldstein Flexi-Thin Mini 4 von Hu-Friedy adaptiert (**Abb. 3**). Nach der Modellierung der okklusalen Anatomie wurde die Oberfläche von Aura Bulk Fill mit dem Red Sable Brush Flat #2 von Keystone geglättet. Der Pinsel wurde zuvor in Riva Bond LC eingetaucht, und Überschüsse wurden sorgsam entfernt. Sanfte Pinselstriche vom Komposit zu den Kavitätenrändern vor der Lichthärtung verbessern die Adaptation im Randbereich. Danach wurde Aura Bulk Fill mit der Radium Plus 20 Sekunden von okklusal und 20 Sekunden von bukkal und lingual polymerisiert.

Bei der Präparation und Restauration von Zahn 46 wurde ebenso verfahren. **Abb. 4** zeigt die MOD-Kavität nach der Füllung mit Aura Bulk Fill und vor dem Modellieren. Auch diese Restauration wurde 20 Sekunden von okklusal und 20 Sekunden von bukkal und lingual lichtgehärtet.



Abb. 3: Adaptation von Aura Bulk Fill



Abb. 4: Gefüllte MOD-Kavität bei Zahn 46

Mit dem nadelförmigen Diamantinstrument Komet 8392 zum approximalen Finieren von Kompositen wurden vor der Politur die okklusalen Konturen akzentuiert und Überschüsse an den Rändern entfernt. Dann wurde die Oberfläche von Aura Bulk Fill mit Gummipolierern bearbeitet. Mit einer Komposit-Polierbürste wurden die Füllungen auf Hochglanz poliert. Zuletzt wurde ein Oberflächenversiegler appliziert, mit Luft ausgedünnt und lichtgehärtet; danach waren die Füllungen fertig – hier die Ansicht von okklusal (**Abb. 5**).

Autor: Dr. Robert A. Lowe



Abb. 5: Fertige Füllungen

Fill, pack and go



Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches Aura Bulk Fill Informationspaket.

Fax: ++49 2203 9255 200
oder
E-Mail: AU.Dental@sdi.com.au

Melden Sie sich jetzt an!

Praxisstempel

SDI

Your Smile. Our Vision.
www.sdi.com.au
www.polawhite.com.au

aura SDI

STUDENTEN WETTEIFERN BEI DER JULES ALLEMAND TROPHY

Einmal mehr haben Studenten ihre Kenntnisse zu Komposit-Restaurationen durch die Teilnahme an der Trophy erweitern können. Die Trophy ist der wissenschaftliche Wettbewerb zur Komposit-Schichttechnik innerhalb europäischer Universitäten. Ziel des von der Universität Chieti initiierten Contests ist es, die Studenten und zukünftigen Zahnärzte mit den Prinzipien der Schichttechnik nach Dr. Lorenzo Vanini vertraut zu machen. Besondere Beachtung wird der Lehre der fünf Farbdimensionen des Zahnes und deren Umsetzung bei der Rekonstruktion von Front- und Seitenzähnen mit dem Komposit Enamel Plus HRI geschenkt.

In diesem Jahr hat sich Sara Röhrig vom Universitätsklinikum Freiburg den ersten Platz innerhalb des nationalen Wettbewerbes gesichert. Frau Röhrig wird nun mit ihrer Tutorin, Prof. Dr. Olga Polydorou, zum internationalen Wettbewerb an die Universität Chieti reisen und sich dort mit anderen europäischen Studenten messen. Sie hat dabei die Chance, ein dreimonatiges Stipendium in Chieti zu gewinnen. Auch in 2018 wird der Wettbewerb wieder stattfinden. Attraktive Preise, ein reger Austausch und die Chance, mit einem exzellenten



Die Gewinnerin Sara Röhrig (Mitte) gemeinsam mit Dr. Francesco Angelis (Universität Chieti) und Prof. Dr. Olga Polydorou (Universität Freiburg).

Material sein Können zu perfektionieren, machen eine Teilnahme für jede Universität interessant. Informationen unter: jules.allemand.trophy@gmail.com

pendium in Chieti zu gewinnen. Auch in 2018 wird der Wettbewerb wieder stattfinden. Attraktive Preise, ein reger Austausch und die Chance, mit einem exzellenten

FORTBILDUNG: „MEHRWERT IN DER 3D-IMPLANTATPLANUNG“



Abb. 1

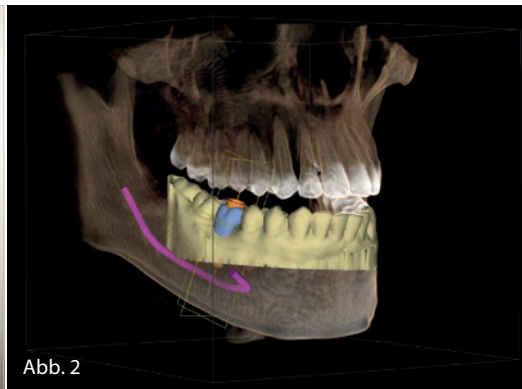


Abb. 2

Abb. 1: Dr. Anne Bauersachs, Fachzahnärztin für Oralchirurgie. Abb. 2: Ausschnitt aus der Planungssoftware GALILEOS Implant.

3D – und nun? Der Titel der aktuellen SICAT Fortbildung zum Thema „Mehrwert in der 3D-Implantatplanung“ greift eine Frage auf, die sicher viele Einsteiger in die computergestützte Zahnheilkunde be-

schäftigt. SICAT, ein Tochterunternehmen von Dentsply Sirona, hat sich auf digitale 3D-Lösungen für dentale Fachbereiche spezialisiert. Dazu gehört u.a. die digitale Implantatplanung und Umsetzung mit

Bohrschablonen. Wie genau das funktioniert, erfahren Anwender und Interessierte am 7. Juli zwischen 15 und 19 Uhr in der Allianz Arena in München. Dort gewähren drei Experten spannende Einblicke in die Planungssoftware GALILEOS Implant und die geführte Chirurgie mit Bohrerschablonen. Die Fachzahnärztin für Oralchirurgie Dr. Anne Bauersachs, SICAT 3D Applikationsspezialist Felix Uckert sowie Johannes Strey, Vertriebspezialist Röntgen bei Dentsply Sirona, erläutern die Vorteile des komplett digitalisierten Workflows, demonstrieren diesen anhand eines Patientenfalls und stellen verschiedene Optionen der geführten Chirurgie vor. Für das Seminar des Bonner Bohrerschablonen-Spezialisten SICAT werden sechs Fortbildungspunkte nach den Richtlinien der DGZMK vergeben. Informationen unter: www.sicat.de/roadshow-muenchen oder direkt bei SICAT unter 0228 85469764.

DÜRR DENTAL FEIERT RICHTFEST FÜR NEUE PRODUKTIONSHALLE

„Die steigende Nachfrage nach hochwertigen Geräten, die dreidimensionale Röntgenaufnahmen ermöglichen, war einer der Gründe für unser Engagement auf dem Weg zur Markteinführung des VistaVox“, so Vorstandsvorsitzender Martin Dürrstein. „Damit die Neuentwicklung auch gemäß dem Gütesiegel ‚made in Germany‘ hergestellt werden kann, haben wir einen Erweiterungsbau erstellt“, betont er. Konkret spricht der Unternehmensleiter von der Fertigstellung der neuen Produktionshalle am Standort des Tochterunternehmens Dürr Optronik in Gechingen. „Das Richtfest am 5. Mai haben wir gemeinsam mit rund 150 Mitarbeitern

der Belegschaft, ehemaligen Mitarbeitern und den beauftragten Handwerkern gefeiert“, erläutert Dürrstein. Es handelt sich um den Anbau an ein bestehendes Gebäude. Auf insgesamt 3.000 Quadratmetern und drei Etagen werden ideale Bedingungen für eine gesteigerte Produktion von 3-D-Röntgengeräten und Platinen geschaffen. Im Blickpunkt bei der Konzeption der Halle standen unter anderem geregelte Luftfeuchte, Klimatisierung und ESD-Schutz – signifikante Merkmale für einen zeitgemäßen auf höchste Qualität ausgerichteten Arbeitsplatz. Darüber hinaus finden sich im Dachgeschoss ein Restaurant und der Fitnessbereich.



HENRY SCHEIN DENTAL ERWEITERT AUSSENDIENST



Die Labor- und ConnectDental-Spezialisten gehen auf die hohen Anforderungen der modernen Zahntechniker-Branche ein.

Das ausgebaute Labor-Team von Henry Schein unterstützt mit fundierten Analysen und Beratung, bietet aktuelle Information zu den komplexen Prozessen und Produkten, sorgt für eine sofortige Verfügbarkeit von Produkten und leistet schnelle Hilfestellung bei Problemen. Die neuen Mitarbeiter verfügen über viel Erfahrung in der Beratung von Laborkunden. Als ausgebildete Zahntechniker kennen sie sich sowohl in der analogen als auch in der digitalen Welt aus und können fundiert und

auf kollegialer Ebene beraten. Mit der Verstärkung des Teams reagiert das Unternehmen auf die weiter wachsende Nachfrage von Laborinhabern nach umfassender Beratung und fachspezifischer Information. Das Team der Laborspezialisten arbeitet eng mit den Digital-Experten von Henry Schein aus dem ConnectDental-Team zusammen. Markus Bappert, Director European Dental Lab bei Henry Schein, erläutert: „Angesichts der kontinuierlichen Neu- und Weiterentwicklungen

von Prozessen, Geräten und Materialien sowohl für Labore als auch in den Praxen ist es für viele zahntechnische Labore nicht leicht, zu erkennen, wie sie die Chancen dieses Wandels am besten nutzen können. In der Analyse und Beratung arbeiten unsere Labor-Spezialisten Hand in Hand mit den ConnectDental-Spezialisten. Denn diese kennen sich nicht nur mit dem digitalen Workflow im Labor aus, sondern sie wissen auch um die Anforderungen aufseiten der Praxen.“

IVOCLAR VIVADENT WÄCHST WEITERHIN



Ivoclar Vivadent schließt das Geschäftsjahr 2016 mit einem Umsatz von 775 Mio. Schweizer Franken ab. Der Umsatz wuchs gegenüber dem Vorjahr um 2,1%. Das Wachstum in Lokalwährungen betrug 0,6%. Als stärkste Wachstumstreiber er-

wiesen sich 2016 die Produkte und Systeme für die Zahnarztpraxis. Insbesondere die Produktbereiche Füllungsmaterialien (+ 5%), Befestigung (+ 9%), Adhäsive (+ 14%), klinische Geräte (+ 18%) und Accessoires (+ 23%) trugen dazu bei.

Ende 2016 zählte die IvoclarVivadent-Gruppe weltweit 3.467 Mitarbeitende (Vollzeitkräfte), 170 mehr als Ende 2015.

In diesem Jahr wird der Fokus auf digitale Technologien fortgesetzt. So erwartet Ivoclar Vivadent einen starken Impuls aufgrund der Einführung des umfassenden CAD/CAM-Sortiments Ivoclar Digital, welches auf der IDS erstmals präsentiert wurde. „Mit der Einführung von Ivoclar Digital wollen wir unsere Kundenorientierung und Marktstärke signifikant erhöhen. Ivoclar Digital ist ein einzigartiges neues digitales Produktportfolio, das auf unsere Kernkompetenzen in digital zu verarbeitende Materialien und Systeme baut“, führt CEO Robert Ganley weiter aus.

Für das laufende Jahr plant Ivoclar Vivadent weltweit Investitionen in der Höhe von rund 105 Mio. Schweizer Franken. Rund die Hälfte des Investitionsvolumens ist für bauliche Maßnahmen am Standort Schaan vorgesehen.

DRITTER FACHDENTAL AWARD IN STUTTGART UND LEIPZIG

Er gilt als Innovationspreis der Dentalbranche: Auf den Zwilling-Messen Fachdental Leipzig (22.–23. September 2017) und Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart (20.–21. Oktober 2017) wird zum dritten Mal der „Fachdental Award – Marktplatz der Ideen“ vergeben. Mit der begehrten Auszeichnung sollen herausragende Leistungen in den Bereichen Medizintechnik, Material, Laborausstattung oder Software gewürdigt werden.

Es können maximal zehn Unternehmen je eine innovative Produktneuheit vorstellen. Einzige Bedingung: Das ins Rennen geschickte Ausstellungsstück muss bis zum Messebeginn zumindest als Prototyp vorliegen. Eine gleichzeitige Anmeldung in Stuttgart und Leipzig ist dabei möglich. Abgestimmt wird von den Besuchern – vorab per Online-Voting und auf der Messe selbst. Kriterien für die Entscheidung sind unter anderem Innovationsgrad, Design sowie allgemeine Praxis-tauglichkeit und Nutzen für den Patienten. Die drei erstplatzierten Firmen erhalten



die Auszeichnung „Fachdental Award 2017“. „Der Preis ist inzwischen ein allgemein anerkanntes Gütesiegel, das die hohe Innovationskraft einer ganzen Branche darstellt“, sagt Joachim Sauter, Abteilungsleiter Medizin und Gesundheit der Messe Stuttgart. Unabhängig von der späteren Wertung bietet der Wettbewerb den teilnehmenden Ausstellern vor allem eine einzigartige Präsentationsmöglich-

keit. „Ein Blick auf die bisherigen Ausgaben zeigt, dass die Branche dieses Angebot sehr gerne wahrnimmt. Der direkte Vergleich mit anderen Bewerbern fördert nicht zuletzt die eigene Motivation und sorgt damit wieder für neue Innovationsschübe.“

Näheres im Internet unter: www.fachdental-leipzig.de, www.fachdental-suedwest.de und www.infotage-dental.de

REGIONALE DENTALFACHMESSEN // Bewährtes beibehalten, Netzwerke vergrößern: Die Fachdental Südwest und die id infotage dental arbeiten künftig zusammen.

KOOPERATION IM INTERESSE DER GESAMTEN BRANCHE

Anika Zwingmann / Stuttgart



Lange wurde verhandelt, doch nun steht die Kooperation. Auf der diesjährigen Fachdental Südwest (20. und 21. Oktober 2017) arbeitet die Messe Stuttgart erstmals mit der Leistungsschau Dentalfachhandel GmbH (LDF) zusammen. Eine Partnerschaft durchaus auf Augenhöhe: Die Messe Stuttgart organisiert seit mehr als 27 Jahren die Branchenfixpunkte Fachdental Südwest und Fachdental Leipzig, die LDF ist Veranstalterin der id infotage dental in München, Frankfurt und Berlin.

Durch die angestrebte Kompetenzbündelung soll das Stuttgarter Messe-Angebot noch attraktiver werden. Dabei setzt man gleichermaßen auf Bewährtes und Innovatives: „Das Konzept der Fachdental wird weiterentwickelt und durch neue Themen und Bausteine seitens der LDF ergänzt“,

erklärt Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart. „Wir freuen uns auf die innovative und konstruktive Zusammenarbeit mit der LDF, die gleichzeitig eine Erweiterung bestehender Netzwerke ermöglicht. Profitieren kann daher nicht nur die Fachdental Südwest. Vielmehr handelt es sich um eine Kooperation im Interesse der gesamten Branche.“

Kompetenzbündelung

Beim Partner zeigt man sich ebenfalls angetan: „Durch die Bündelung unserer Kompetenzen können wir die Fachdental Südwest, die gleichzeitig auch id infotage dental Stuttgart heißen wird, zu einer noch interessanteren Messe machen“, sagt LDF-Geschäftsführerin Barbara Kienle. „Für die Fachdental Südwest bringt das den Vorteil, dass zufriedene Aussteller größeres Engagement entfalten. Eine Messe muss laufend weiterentwickelt und den aktuellen Gegebenheiten angepasst



werden.“ Kernstück des erweiterten Messekonzpts ist die Dental Arena, deren hochkarätiges Vortragsprogramm „einen klaren Mehrwert für Aussteller und Besucher darstellt“, so Wiesinger. In dem Expertenforum sollen drängende Themen angepackt werden – etwa das im vergangenen Juni in Kraft getretene Antikorruptionsgesetz. Kienle: „Es herrscht eine tiefe Verunsicherung darüber, wie der Gesetzeswortlaut ausgelegt und angewandt wird. Da noch keine Urteile vorliegen, entsteht Raum für Spekulationen. Hier wollen wir aufklären!“

KONTAKT

www.fachdental-suedwest.de
www.infotage-dental.de



Martin Slavik, Sprecher der Kooperativen Mitglieder des BVD.

Stimme der Kooperativen Mitglieder

Die regionalen Dental-Fachmessen sind und bleiben die ideale Informationsplattform zwischen Anbieter, Fachhandel und den Kunden aus Praxis und Labor. Sie bieten beste Voraussetzungen, Produkte und Dienstleistungen hautnah und praxisgerecht vorzustellen.

Das neue Messekonzzept der id infotage dental, von Experten aus Handel und der In-

dustrie erarbeitet, verbindet Produktinformationen mit Fachvorträgen. Die zweistellige Besucher-Zuwachsrate der letzten Jahre beweist die hohe Akzeptanz. Auch die Fachdental Südwest gehört zu den erfolgreichen regionalen Dentalmessen. Umso mehr freut es die kooperativen Mitglieder des BVD, dass jetzt beide Erfolgskonzepte (id infotage dental und Fachdental) zusammengeführt wurden, um so die Qualität und Attraktivität der regionalen Messen für die nächsten Jahre sicherzustellen.

PLURADENT UNTER DEN BESTEN ARBEITGEBERN DEUTSCHLANDS

Pluradent zählt auch dieses Jahr wieder zu den besten Arbeitgebern Deutschlands. Das ist das Ergebnis aus der aktuellen Studie des Nachrichtenmagazins FOCUS in

Zusammenarbeit mit XING, dem führenden beruflichen Netzwerk im deutschsprachigen Raum, sowie kununu, dem größten deutschsprachigen Arbeitgeber-

Bewertungsportal. In der größten deutschen Befragung dieser Art ermittelte FOCUS in Zusammenarbeit mit XING und kununu die 1.000 besten Arbeitgeber mit mehr als 500 Mitarbeitern aus insgesamt 22 Branchen. Das Besondere der repräsentativen Befragung, die von Statista durchgeführt wurde: Sie basiert auf den Bewertungen von über 70.000 Arbeitnehmern aus allen Hierarchie- und Altersstufen.

Das Ranking wurde aufgrund eines ausführlichen Fragenkatalogs von über 50 Fragen ermittelt. Ein besonderes Gewicht lag dabei auf der Weiterempfehlungsbereitschaft der Arbeitnehmer, da nur zufriedene Mitarbeiter in der Regel ihr Unternehmen an Familie und Freunde empfehlen.

Pluradent zählt auch dieses Jahr wieder zu den besten Arbeitgebern Deutschlands. Das liegt vor allem an unseren großartigen Mitarbeitern. Wir bedanken uns bei Ihnen, denn Sie sind der Schlüssel unseres Erfolgs.



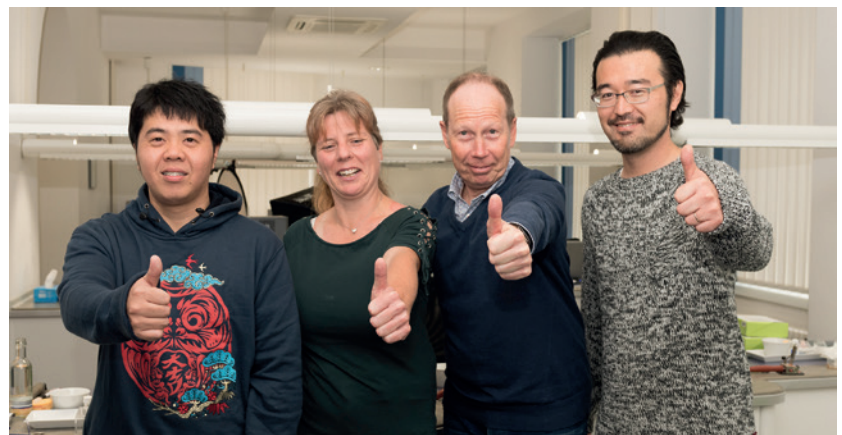
ZAHNTECHNIKER AUFGEPASST UND JETZT BEWERBEN

Ende April 2017 wurden Jen-Chih Tsai aus Taiwan und Hiroaki Tada aus den USA für ihre außergewöhnlichen zahntechnischen Fähigkeiten und ihr Fachwissen belohnt! Denn sie sind die Gewinner des Larsen-Chu und des Virtuoso Awards 2016, die jährlich von der Society for Color and Appearance in Dentistry (SCAD) ausgeschrieben werden.

Den beiden ersten Plätzen winken 1.000 US-Dollar, ein offizielles Zertifikat und eine kostenfreie Registrierung für die nächsten SCAD Awards. Außerdem kommen die Gewinner in den Genuss eines dreitägigen exklusiven Fortbildungsprogramms bei der VITA Zahnfabrik in Bad Säckingen. Höhepunkt war der exklusive Patienten-Live-Workshop mit dem international renommierten Top-Speaker und Trainer ZTM Luc Rutten. Einen Eindruck über die aktuellen Gewinnerarbeiten bekommen Sie auf www.vita-zahnfabrik.com unter Newsroom/SCAD CDT Competition. Also ran an die Instrumente! Denn

alle Praktiker, die Herausforderungen lieben, zeigen wollen, was sie können und sich theoretisch und praktisch weiterentwickeln möchten, können sich ab jetzt bewerben. Zahntechniker mit weniger als zehn Jahren Berufserfahrung können sich

für den Larsen-Chu Award bewerben, mit mehr als zehn Jahren für den Virtuoso Award. Nähere Informationen zu den Teilnahmebedingungen finden Sie auf der Homepage unter www.scadent.org. Teilnahmeabschluss ist der 15. September 2017.



Die Gewinner des Larsen-Chu Awards 2017 kamen in den Genuss eines Patienten-Live-Workshops: Dank der intensiven Betreuung durch den Trainer ZTM Luc Rutten (2.v.r.) war der Lerneffekt hoch.

TURBO-SMART CUBE

Absauganlage mit Amalgamabscheider

klein - kompakt - schallgeschützt

Dynamische
Absaugung
mit Invertertechnologie

Erweiterbar von 2 (Version A) auf bis zu 4 (Version B)
Behandler gleichzeitig ohne Montageaufwand

Schnelle, unproblematische
Installation durch den Techniker

Platzsparende, kompakte und
leistungsstarke Komplett Nassabsauganlage

Mit integriertem DIBt-zugelassenem
Amalgamabscheider (Hydrozyklon ISO 18,
Durchflussrate 18 l/min.)

maximaler Unterdruck: 210 mbar

Einfaches Verästelungssystem der Saugleitung
(keine Sternverlegung der Saugleitung erforderlich)



Nahansicht
Display

Bilder können vom Original abweichen.
Änderungen u. Irrtümer vorbehalten.

Mehr als eine Universalabsauganlage

Konstanter Dialog mit der Maschine

Endlich eine intelligente Absauganlage, die mit dem Benutzer kommuniziert und die Anwenderanweisungen befolgt. Der Turbo-Smart CUBE regelt bedarfsabhängig, je nach Programmierung, die benötigte Saugleistung in Abhängigkeit zur Praxisgröße (1-2 oder 3-4 Behandler gleichzeitig).

Hohe Leistung

Der Turbo-Smart CUBE kann im Parallelbetrieb (z. B. 2 x Turbo-Smart CUBE bei bis zu 8 Behandlern gleichzeitig) ohne Peripheriegeräte und Umschalter installiert werden. Die Saugleistung kann gemäß den persönlichen Bedürfnissen des Zahnarztes reguliert werden.

Unsere Leistungen:

- » 2 Jahre Garantie
- » Service und telefonische Beratung
- » Wartung durch qualifizierte Depot-Techniker
- » Ersatzteilservice

**„Ihr perfekter Mitarbeiter!
...und das jetzt sogar
schallgeschützt!“**


CATTANI
Deutschland
Österreich • Schweiz

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG
Nordholz . Scharnstedter Weg 34 - 36
D - 27639 W.-Nordseeküste
Fon: +49 4741 18 19 8 0 . Fax: +49 4741 18 19 8 10
info@cattani.de . www.cattani.de