Vertriebspartnerschaft

Exklusivvertrieb für Osstell-Produkte

W&H
[Infos zum Unternehmen]

Abb. 1

Abb. 2

Abb. 1: W&H Geschäftsführer Dipl.-Ing. Peter Malata (links) und Osstell-Geschäftsführer Jonas Ehinger. – **Abb. 2:** Roland Gruber, Leiter Vertrieb und Marketing W&H Deutschland und W&H Austria.

Die beiden W&H Tochterunternehmen in Deutschland und Österreich gaben die Vertriebspartnerschaft mit dem schwedischen Unternehmen Osstell bekannt. Seit April 2017 übernehmen die W&H Deutschland GmbH und die W&H Austria GmbH in den jeweiligen Ländern den exklusiven Vertrieb für die Osstell-Produkte. Zusätzlich zu dem in Kombination mit dem neuen Implantmed erhältlichen W&H Osstell ISQ Modul werden künftig auch das Osstell IDx sowie das SmartPeg Sortiment von W&H angeboten.

„Durch die Vertriebspartnerschaft mit Osstell können wir unser Sortiment im Bereich der Implantologie weiter ausbauen. Unser klares Ziel ist es, den Anwendern effiziente Systemlösungen zu bieten und damit unsere Marktpositionierung in der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie konsequent zu stärken", so Roland Gruber, Leiter Vertrieb und Marketing W&H Deutschland und W&H Austria.

Bereits seit Anfang dieses Jahres bieten W&H Deutschland und W&H Austria das Osstell ISQ Modul als integrierbare und optional nachrüstbare Zusatzfunktion der neuesten Implantmed Generation an. Mit der Übernahme des exklusiven Vertriebs für das Osstell IDx sowie das Osstell SmartPeg Sortiment setzen die beiden Unternehmen einen wichtigen Schritt zur Erweiterung des Produktportfolios im Bereich der Implantologie.

Abb. 3: Das Osstell IDx rundet ab sofort das W&H Produktsortiment im Bereich der Implantologie ab.

Quelle: W&H Deutschland GmbH

Neustrukturierung

ZERAMEX®-Vertrieb verlegt **Firmensitz**

Gesundheit, Wohlbefinden und Ästhetik werden für Patienten zunehmend wichtiger. Das schlägt sich in der steigenden Nachfrage nach Implantaten aus Zirkoniumdioxid nieder. Mit der ZERAMEX®-Produktpalette gehört die Dentalpoint AG zu den Pionieren und Innovatoren auf diesem Gebiet. Die zunehmende Patientennachfrage und damit verbundenes überdurchschnittliches Wachstum erfordern Anpassung der Unternehmensorganisation: Die Dentalpoint AG erweitert den Vertrieb in der D-A-CH-Region und verlegt den Firmenhauptsitz nach Spreitenbach bei Zürich.

Dentalpoint
[Infos zum Unternehmen]

Das Verkaufsteam wird um 60 Prozent verstärkt und die Vertriebsgebiete entsprechend neu strukturiert. Als Vertriebsleiter für Deutschland, Österreich und die Schweiz wird Kai Neubauer in Berlin die Leitung des Verkaufsteams übernehmen. Frank Hasheider wird neben seiner Tätigkeit als Kundenbetreuer das Unternehmen bei wichtigen Projekten als Business Development Manager unterstützen. Die neuen Räume in Spreitenbach ermöglichen das Zusammenlegen von Administration, Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung.

Quelle: Dentalpoint AG

„ITI kontrovers“

Online-Symposium geht in die zweite Runde

Professionell, kompetent, engagiert – so bewerteten die Teilnehmer das erste ITI Online-Symposium „ITI kontrovers“ im letzten Jahr. Jetzt kündigt die ITI Sektion Deutschland den zweiten Veranstaltungstermin dieses Formats an. Am 22. Oktober 2017 wird der Moderator des Symposiums, Dr. Georg Bach, um 18 Uhr die neue Gesprächsrunde eröffnen und anschließend durch das Programm führen. Ging es zuletzt um das Thema „Autologes Transplantat – (un-)ersetzlich?“, steht nun die Frage „Zirkonoxid – schon eine Alternative zu Titan?“ auf der Agenda. Neben Dr. Georg Bach sitzen die Zahnmediziner Dr. Stefan Röhling, Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz, Frau Prof. Dr. Petra Gierthmühlen und der ZTM Thomas Lassen in der fachlich kompetenten Runde. Flankiert wird das Symposium durch themenbezogene Videoeinspielungen von Dr. Michael Gahlert, Prof. Dr. Dipl.-Ing. Martin Rosentritt und Dr. Volker von Baehr, die der Diskussion zusätzliche Impulse geben sollen.

ITI
[Infos zur Fachgesellschaft]

Räumlich unabhängig hat jeder Zahnmediziner oder Zahntechniker die Möglichkeit, mit einem Onlinezugang am Symposium teilzunehmen. Es wird in voller Länge aufgezeichnet und kann deshalb auch im Nachgang jederzeit angesehen werden. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.iti-kontrovers.de

Quelle: ITI International Team for Implantology

Die Zahntechnik ist mit ZTM Thomas Lassen vertreten.

Führungswechsel

Erik Küper **neuer Regionaldirektor** Nobel Biocare D-A-CH

Erik Küper hat die Geschäftsleitung und Regionalverantwortung von Nobel Biocare D-A-CH im Juni übernommen. Im Rahmen seiner Geschäftsführertätigkeit verantwortet Küper auch den Vertrieb. Küper übernimmt damit die Nachfolge von Dr. Ralf Rauch, dem die Rolle Global Head University Contacts übertragen wurde. Erik Küper verfügt über 30 Jahre Erfahrung im Gesundheitswesen und Medizintechnik in unterschiedlichen Führungspositionen, vornehmlich in der Region D-A-CH.

Nobel Biocare
[Infos zum Unternehmen]

„Ich freue mich sehr auf die neue Aufgabe und auf die Zusammenarbeit mit unseren Kunden sowie mit meinen Teams in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mein Schwerpunkt liegt ganz klar auf der Intensivierung der Zusammenarbeit mit unseren Kunden und auf der weiteren Verbesserung der Servicequalität. Nobel Biocare ist ein höchst innovatives Unternehmen mit leistungsfähigen Produkten und bestens gefüllter Entwicklungspipeline. Unser wissenschaftlich bestens abgesichertes Produktportfolio ermöglicht es unseren Kunden, aufeinander perfekt abgestimmte Komponenten aus einer Hand zu beziehen – von der Chirurgie und Prothetik bis hin zu CAD/CAM, navigierter Implantologie und regenerativen Materialien“, so Küper.

Quelle: Nobel Biocare Deutschland GmbH

Studie

Schlafstörungen und **Implantatkomplikationen**

Eine spanische Studie mit 67 Probanden hat einen Zusammenhang zwischen obstruktiver Schlafapnoe und implantologischem Zahnersatz festgestellt. Demnach haben Menschen, die unter obstruktiver Schlafapnoe leiden, vermehrt Probleme mit Implantaten. Dass die obstruktive Schlafapnoe unterschiedliche Auswirkungen wie Bluthochdruck oder Diabetes auf den Körper haben kann, ist bereits mit Studien belegt worden. Dass aber auch ein Zusammenhang mit implantologischem Zahnersatz besteht, haben kürzlich spanische Forscher genauer untersucht.

Als Ursache wurden speziell der verstärkt bei obstruktiver Schlafapnoe auftretende Bruxismus sowie das starke Zusammenpressen der Zähne ausgemacht, was zu den festgestellten Komplikationen führte. Insgesamt hatten laut der Studie 81 Prozent der Probanden, die unter obstruktiver Schlafapnoe litten, Probleme mit ihrem Zahnersatz.

Quelle: ZWP online

Antikorruptionsgesetz

Hersteller verpflichten sich zur Einhaltung

Mit dem „Gesetz zur Bekämpfung der Korruption im Gesundheitswesen" sind 2016 neue Straftatbestände (§§ 299a, 299b StGB) neben die weiterhin geltenden Regelungen des Wettbewerbsrechts, insbesondere des Heilmittelwerbegesetzes und des zahnärztlichen Berufsrechts, getreten, die nun erstmals u. a. für niedergelassene Ärzte und Zahnärzte eine persönliche strafrechtliche Konsequenz vorsehen. Damit hat sich zugleich auch eine erhebliche Unsicherheit in den Unternehmen der Dentalindustrie ergeben, da es bislang noch keine Rechtsprechung zu diesen neuen Strafvorschriften gibt und die Abgrenzung der – weiterhin zulässigen – Rabattgewährung und Kooperationen von strafbarer Korruption im Einzelfall schwierig sein kann.

VDDI
Dental Solutions.
German Manufacturers.

Die Hersteller von Dentalimplantaten im VDDI haben sich schon frühzeitig mit der neuen Situation auseinandergesetzt. Sie haben für ihre Unternehmen eigene strenge Verhaltensrichtlinien erarbeitet und ihre Mitarbeiter in regelmäßigen Fortbildungen auf ein gesetzestreues Agieren innerhalb des vorgegebenen Rechtsrahmens geschult.

Die beteiligten Unternehmen sind davon überzeugt, dass diese Maßnahmen ausreichen, um nicht nur die eigenen Mitarbeiter, sondern auch die Anwender und Kunden zu rechtskonformem Verhalten anzuhalten.

Unabhängig von eigenen oder gemeinsamen Aktionen, schätzen Herstellerkreise den Ratgeber des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. über die „Vermeidung von Korruption in der Zahnarztpraxis" als sehr wertvoll ein. Dieses Werk bildet anhand einer umfassenden Darstellung und Bewertung von Einzelfällen eine Basis, die aus heutiger Sicht alle denkbaren Konstellationen erfasst, auch wenn eine abschließende Betrachtung ohne einschlägige Rechtsprechung bislang nicht möglich ist. Jedenfalls schärft dieser Ratgeber das Bewusstsein der Akteure im Gesundheitswesen, kritische Fälle mit hoher Sensibilität zu betrachten und gesetzeswidriges Verhalten früh zu erkennen und zu vermeiden.

Da hinsichtlich der Auslegung der neuen Straftatbestände noch keine Präzedenzfälle vorliegen, sind alle Beteiligten gehalten, mit Umsicht zu agieren.

Dem Arbeitskreis Dentalimplantate im VDDI gehören folgende Unternehmen an: BEGO Implant Systems, CAMLOG, Dentaurum, Dentsply Sirona, Gebr. Brasseler, Nobel Biocare, Schütz Dental, Straumann, Zimmer Biomet.

Quelle: VDDI

Der besondere Fall

Aktuelle Broschüre zum **Management einer Zyste**

Die neue Serie von klinischen Produktinformationen der curasan AG zeigt Fallbeschreibungen und klinische Ergebnisse. In der aktuell aufgelegten Broschüre zum Management einer ausgedehnten follikulären Zyste bei einem neunjährigen Patienten kommt CERASORB® M zum Einsatz. Gezeigt wird das Ergebnis nach sechs Jahren.

CERASORB® M ist ein biomimetisches, sicheres Beta-TCP, das im Zuge einer „Creeping Substitution" innerhalb eines überschaubaren Zeitraums eine echte Knochenregeneration liefert.

„Da das Ziel hier eine vollständige Wiederherstellung der Knochenstruktur darstellt, ist CERASORB® M die ideale Wahl. Die interkonnektierende, offenzellig-poröse Struktur ist eine gute Plattform für Vaskularisierung, Biokompatibilität und Knochenregeneration", so Priv.-Doz. Dr. Dr. Arwed Ludwig.

curasan
[Infos zum Unternehmen]

Quelle: curasan AG/
mds Medical & Dental Service GmbH

Personalmanagment

Dentsply Sirona Implants **sortiert Aufgaben neu**

Am 1. Juli übernahm Dr. Karsten Wagner die Position des Global Director Platform Implant Systems Ankylos/Xive bei Dentsply Sirona Implants. Damit ist er weltweit für Produktinnovationen und Markenstrategie der Implantatsysteme Ankylos und Xive verantwortlich.

Die Funktion des Geschäftsführers von Implants in Deutschland behält er auch künftig bei, um die geplanten Restrukturierungsmaßnahmen in Deutschland zu begleiten. In seiner neuen Funktion berichtet Dr. Wagner an den Vice President Global Platform Implant Systems, Dr. Björn Delin.

Bereits im vergangenen Jahr hat Dr. Karsten Wagner mit der Xive-Roadshow und dem Ankylos-Kongress in Deutschland erfolgreiche Veranstaltungen für die beiden Implantatsysteme initiiert, die auch international große Beachtung fanden. Jetzt kann er seine Strategien zur Förderung der Premium-Traditionsmarken weltweit einbringen.

Die Leitung des Vertriebs in Deutschland, Österreich und der Schweiz übernimmt Stefan Markus Schulz. Er ist somit der direkte Nachfolger von Dr. Karsten Wagner. Stefan Schulz war die vergangenen sechs Jahre bei dem orthopädietechnischen Weltmarktführer Otto Bock Healthcare als Head of Business Unit „Socket Technologies" mit Teams in den USA und Deutschland sehr erfolgreich tätig. Er kann auf langjährige Erfahrungen und Erfolge in Marketing und Vertrieb zurückblicken. Seit 2001 arbeitet Schulz in der Medizintechnik in verschiedenen Vertriebs- und Marketing-Positionen bei den Firmen Vostra Medical und NSK.

Dentsply Sirona Impl.
[Infos zum Unternehmen]

Quelle: Dentsply Sirona Implants

Neues E-Book

Periimplantitis mit Konzept **entgegentreten**

E-Book Periimplantitis

Die neue Artikelreihe zum Thema Periimplantitis rückt das Themenfeld der periimplantären Erkrankungen in den Fokus. Die Autoren Priv.-Doz. Dr. Dirk Ziebolz, Priv.-Doz. Dr. Sven Rinke, M.Sc., M.Sc. und Dr. Gerhard Schmalz setzen sich intensiv mit den Grundlagen und der Diagnostik, der Therapie von Mukositis und Periimplantitis sowie der langfristigen Implantatgesundheit durch Prävention auseinander. Durch anschauliche Schemata sowie eine umfangreiche Literaturrecherche der Autoren können sich Leser intensiv in das Thema einarbeiten. Die Empfehlungen besonders zur präventionsorientierten Therapie bei Implantatpatienten können anschließend direkt in der eigenen Praxis umgesetzt werden.

Wie gewohnt kann das E-Book Periimplantitis mit einem Klick überall auf der Welt und zu jeder Zeit gelesen werden. Benötigt werden lediglich ein Internetanschluss und ein aktueller Browser. Das E-Book ist auch in gedruckter Form als Broschüre über Print on Demand zum Preis von 10 Euro zzgl. MwSt. und versandkostenfrei erhältlich. Jetzt im Onlineshop bestellen unter www.oemus-shop.de/bücher

Quelle: ZWP online