

Prothetik:

Importzahnersatz erfüllt hohen Anspruch



Protilab ist eines der führenden europäischen Importzahnersatzlabore, dem seit 2006 Zahnärzte und Patienten in vielen Ländern Europas vertrauen. Nach Eröffnung des deutschen Standorts in Frankfurt am Main konnte sich Protilab-Zahnersatz innerhalb von nur zwei Jahren auch auf dem deutschen Markt fest etablieren. Die Fertigung des umfangreichen Produktspektrums erfolgt nach höchsten Qualitätsstandards in China unter Verwendung hochwertiger Materialien, mit überzeugender handwerklicher Präzision – und erfüllt damit höchste Ansprüche. Zahnersatz-Qualität zu unschlagbaren Preisen bietet

Protilab Zahnärzten und ihren Patienten in allen geforderten Bereichen: von Passgenauigkeit über Funktionalität und Ästhetik bis Material. Die Garantie auf den gefertigten Zahnersatz beträgt bei Protilab fünf Jahre und

gewährleistet somit ein Höchstmaß an Sicherheit. Protilab ist heute eines der europaweit tätigen Dentallabore, dem bereits mehrere Qualitätssiegel erteilt wurden, und auch das Partnerlabor hat eine ISO-Qualifikation. Durch ständige Qualitätskontrollen steht Protilab-Zahnersatz aus Asien in keiner Weise dem deutschen nach. Verwendet werden in der Fertigung ausschließlich CE-zertifizierte Materialien, die das Unternehmen direkt von weltweit führenden Herstellern bezieht und dem Partnerlabor in China zur Verfügung stellt. In Kürze wird auch „das letzte Glied in der Kette“, die Protilab GmbH, nach ISO zertifiziert sein.

Protilab
Tel.: 0800 7557000
www.protilab.de

Fernsehkampagne:

Deutschlands Pärchen machen den Zungentest!



Das Bielefelder Unternehmen Dr. Kurt Wolff startet für Biorepair eine Fernsehkampagne und stellt auf eine neue Weise das Wirkprinzip seiner Zahnpasta dar.

Der 20-Sekunden-Spot, der seit November ausgestrahlt wird und auch auf YouTube zu sehen ist, lässt Paare jeden Alters den Zungentest machen und dabei gegenseitig die Glätte der Zähne überprüfen. „Immer noch glatt“ ist die einhellige Meinung der Pro-

banden. So glatt, dass Bakterien und Zahnbelag stundenlang keine Chance haben! Der „Lotuseffekt“ kommt durch den 20%igen künstlichen Zahnschmelz, der an der Deckschicht der Zähne anhaftet. Zum Abschluss des Spots kommt der Aufruf zum Nachmachen. Bleibt abzuwarten, mit welchen Folgen!

Dr. Kurt Wolff GmbH & Co. KG
Tel.: 0521 8808-436
www.biorepair.de

ANZEIGE

**Neupatienten
via Internet-
Empfehlungen**

Mehr erfahren auf
www.dentichck.de oder
unter 06102 370 63 117
informieren.

DentiCheck Aktives Bewertungsmanagement.
Gutes Online-Image.

Karies:

Fortbildung zeigte Strategien für Risikopatienten auf

„Strategien zur Prophylaxe bei Patienten mit hohem Kariesrisiko – Bewährtes und Neues“ lautete der Titel einer Fortbildungsveranstaltung der GABA in der Kulturfabrik Haldensleben (Sachsen-Anhalt). 70 Zahnärzte, Prophylaxefachkräfte und Zahnmedizinische Fachangestellte verfolgten die Vorträge der Referentinnen. Oberärztin Priv.-Doz. Dr. Katrin Bekes (Universi-



tät Halle) referierte über „Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation – Was müssen wir wissen?“. Anschließend beleuchtete Oberärztin Dr. Leonore Kleeberg (Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt) das Thema „Motivation und Prophylaxe – Ein Muss für jeden KFO-Patienten“. Zum Abschluss gab Dr. Vanêssa de Moura Sieber (GABA) Tipps zur „Intensivfluoridierung ein Leben lang – Wie geht das?“. Für die Teilnahme gab es vier Fortbildungspunkte. GABA bietet mehrere Produkte zur Intensivfluoridierung an, unter anderem elmex® gelée mit Aminfluorid. Darüber hinaus ist Aminfluorid, das als besonders wirksam gilt, auch in vielen Zahnpasten und Zahnsplüngen des Unternehmens enthalten. Als Herzstück der häuslichen Prophylaxe gilt seit Jahrzehnten der Doppel-Schutz aronal®/elmex®, der im März moderat überarbeitet wurde. Einen ausführlichen Bericht zur Veranstaltung in Haldensleben gibt es im Internet: www.gaba-dent.de/fortbildung
GABA GmbH
Tel.: 07621 907-0
www.gaba-dent.de

Unser neuer Service: Die einfache Abrechnung mit Protilab und der KZV



- Auf Wunsch erhalten Sie mit jedem fertigen Auftrag die informatische Version Ihrer Rechnung.
- Alle erstellten Rechnungen können jederzeit über das Internet herunter geladen werden.
- Wir erstellen Ihnen gerne eine CD mit den gewünschten Fällen, oder senden Ihnen die Rechnungen per E-Mail.

Nennen Sie uns einfach Ihre HKP- und Kassennummer.

All-Inklusive-Preise*

3-gliedrige NEM Brücke
vollverblendet

285€*

Einzelkrone VMK
vollverblendet nur 95€



Full Zirkone®
Krone
105€*



*All-inklusive-Preis:
Modelle, Leistungen der Arbeitsvorbereitung,
Vearbeitungsaufwand NEM Legierung, Versand, Mwst.

www.protilab.de

Protilab

Praxismarketing:

Was der Patient von Ihnen weitergibt

Ist der Patient mit seinem Besuch bei Ihnen zufrieden, wird er im besten Fall im Bekannten- oder Verwandtenkreis davon berichten. Denn Positives wird längst nicht so oft kundgetan wie negative Erfahrungen. Ihre fachlich überzeugende Leistung sollte dabei die Basis sein. Abgesehen von der erfolgreichen Behandlung, die der Patient nur bedingt beurteilen kann, sind es im Nachhinein meistens die „weichen“ Faktoren, die in der Schilderung seines Besuches bei Ihnen vorkommen: die sympathische Begrüßung durch Ihr Praxispersonal, das Anbieten von Kaffee oder Wasser im Wartezimmer oder Ihr freundliches Auftreten auf Augenhöhe. Wahr ist, dass die Mund-zu-Mund-Empfehlung

für die meisten Praxen noch am bedeutendsten ist, um Neupatienten zu gewinnen. Aber was von dem, was berichtet wird, bleibt beim Empfänger hängen? Die sogenannten Give-aways sind nicht nur kleine positive Überraschungen für den Patienten, sondern auch wichtige Erinnerungstützen. Zudem wird darüber oft noch mehr geredet bzw. ein witziges oder schön gestaltetes „Mitgabegeschenk“ auch rumgezeigt. So sind Lippenpflegestifte

insofern sinnvoller als Zahnseide, als dass sie öffentlich benutzt werden und somit eine größere Reichweite entfalten können. Gibt es ein Give-away, welches Nützlichkeit, Seriosität und Sympathie in sich vereint? Insbesondere für hochwertige Leistungen (zum Beispiel Zahnimplantate) wurde ein Patientenratgeber in Buchform entwickelt, der ohne großen Aufwand von Ihnen in Herausgeberschaft publiziert wird.

Ein hochwertig gedrucktes Taschenbuch zur Implantologie oder ästhetischen Zahnmedizin mit Ihrem Namen als Herausgeber auf dem Cover und Ihrer Praxis auf den ersten Seiten. Das Buch trägt damit nicht nur Ihre Kompetenz in der seriösesten Form weiter, sondern lässt dem Patienten auch eine hohe Wertschätzung zuteilwerden. Die Erfahrung zeigt, dass ein solches Buch eine große Zirkulation im Freundes- und Verwandtenkreis erfahren kann.

nexilis verlag GmbH
Tel.: 030 39202455
www.nexilis-verlag.com



Symposium:

„Implantology meets CAD/CAM“ in Bremen

Am 10. November führte das Bremer Dentalunternehmen BEGO unter dem Motto „Implantology meets CAD/CAM“ zwei erfolgreiche Veranstaltungen zusammen: den 3. Implantologietag der BEGO Implant Systems und das 5. Anwendertreffen der BEGO Medical. Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, eröffnete die Veranstaltung mit einer lebhaften Auftaktrede vor über 350 Teilnehmern. „Die BEGO-Familie steht Ihnen allen in Zeiten des digitalen Wandels zur Seite und sieht sich als Partner für seine Kunden – heute und morgen – gerade in turbulenten Zeiten, wie sie aktuell im Dentalmarkt herrschen“, so Weiss. Während des Kongresses boten sich viele Möglichkeiten des interdisziplinären Austausches. „Wir haben

es geschafft, mit diesem Event die Synergien zwischen unseren Geschäftsbereichen zu unterstreichen und unsere geballte Kompetenz aufzuzeigen“, freute sich Axel Klarmeyer, Geschäfts-

plantation hin zur CAD/CAM-gefertigten Prothetik“. Die sichere Planung und die präzise Passung der digital hergestellten Prothetik optimieren sowohl Funktion als auch Ästhetik – besonders gefordert ist hier aber die Teamarbeit zwischen Behandler und Zahntechniker für die erfolgreiche Behandlung. Im Anschluss an die Vorträge wurden die Veranstaltungen in getrennten Podien und Workshops fortgesetzt. Zahlreiche hochkarätige Spezialisten aus Zahnmedizin und -technik stellten Erfahrungen, Arbeitsprozesse und Patientenfälle in spannenden Vorträgen zur Diskussion.

BEGO Bremer Goldschlägerei
GmbH & Co. KG
Tel.: 0421 2028-0
www.bego.com



Die Referenten (v.l.n.r.): Dr. Suk-Yung Kim, Dr. Dr. Christoph Yves Malik, Priv.-Doz. Dr. Constantin von See, Dr. Björn Greven, Dr. Dr. Lür Köper, Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets, Dr. Dr. Philipp Streckbein und Prof. Dr. Dr. Andreas Bremerich. Nicht auf dem Bild: ZTM Karl Adt, Dr. Dirk U. Duddek, ZTM Joachim Lotz, ZTM Thomas Riehl, Dipl.-Ing. Carsten Vagt, ZTM Wolfgang Weisser und ZTM Robert Zimmermann.

fürher der BEGO Medical. Zu Veranstaltungsbeginn erläuterten Dr. Dr. Christoph Yves Malik, Wetzlar, und ZTM Thomas Riehl, Bremen, jeweils ihre Sicht – die chirurgische und die prothetische – zum Thema „Von der navigierten Im-

Internationaler Workshop:

Austausch über aktuelle zahnmedizinische Fragestellungen

Unterstützt von der neuen Fortbildungsinitiative „GABA Oral Health Network“, lud die Poliklinik für Parodontologie der UniversitätsZahnMedizin (UZM) Dresden zu einem international ausgerichteten „Gum“- (= Zahnfleisch-)Workshop ein.



hebung klinischer (Prof. Thomas Hoffmann, OÄ Priv.-Doz. Dr. Barbara Noack, Dr. Katrin Lorenz) und mikrobiologischer Parameter sowie von Entzündungsmarkern (Priv.-Doz. Dr. Lutz Netuschil, Dr. Christian Lück, Sabine Basche B.Sc.) als Trainingsanteil des Workshops im Mittelpunkt. Abgerundet wurde die Veranstaltung von Dr. Xina Grählert mit der Präsentation der Grundlagen klinisch kontrollierter Studien und dem gemeinsamen Training der Erstellung eines Studienprotokolls mit allen Teilnehmern.

Die Veranstaltung in Dresden war ein weiterer Baustein der von GABA/Colgate ins Leben gerufenen Fortbildungsinitiative „Oral Health Network“. In ihrem Rahmen finden regelmäßig Fortbildungen und Expertengespräche statt mit dem Ziel, neue Lösungsansätze für aktuelle zahnmedizinische Fragestellungen zu diskutieren und etablierte wie auch angehende Experten miteinander zu vernetzen. Mit dem Dresdner „Gum-Workshop“ fand das im zurückliegenden Jahrzehnt entwickelte Forschungsprofil der Dresdner Parodontologie auf dem Gebiet klinisch kontrollierter Studien eine Würdigung.

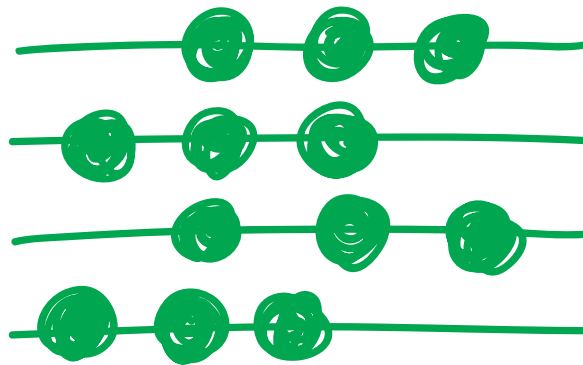
GABA GmbH

Tel.: 07621 907-0

www.gaba-dent.de

ANZEIGE

wir rechnen ab [dentisratio]



Honorarverlust vermeiden!

dentisratio macht Ihre Praxis mit einer individuellen Abrechnungsdienstleistung erfolgreicher! Wir erstellen Ihre Liquidationen und Heil- und Kostenpläne. Vermeiden Sie Honorarverluste und steigern Sie mit uns Ihren Umsatz.

22 Jahre Erfahrung in der GOZ Abrechnung und in der Kommunikation mit den Versicherungen erleichtern Ihnen und Ihrem Team den administrativen Praxisalltag.

Informationen unter: 0331-97915539 | www.dentisratio.de

Die Veranstaltung in Dresden war ein weiterer Baustein der von GABA/Colgate ins Leben gerufenen Fortbildungsinitiative „Oral Health Network“.

Dreizehn interessierte Teilnehmer der Hochschulzahnmedizin aus Finnland, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Österreich, Polen, der Schweiz, Tschechien und Ungarn trafen sich, um zwei Tage lang von den Dresdner Erfahrungen der Parodontologie und des Koordinierungszentrums für Klinische Studien (KKS) zu profitieren. Im Mittelpunkt des unter der Leitung von Prof. Thomas Hoffmann (siehe Abb.), Direktor der Poliklinik für Parodontologie und geschäftsführender Direktor der UZM, veranstalteten Workshops, standen klinisch kontrollierte Studien zu oralen Antiseptika. Neben der Vermittlung aktueller Untersuchungsergebnisse auch aus eigenen Arbeiten standen die Er-