



global ceram.x case contest

Kopf-an-Kopf-Rennen der besten Zahnmedizinstudenten in Konstanz

Über den Sieg beim global ceram.x case contest und 3.000 EUR Preisgeld freuen sich mit der Erstplatzierten, Raissa Indiwina, ihr Tutor, Dr. Opik Taofik Hidayat (r.), und Jury-Mitglied Prof. Dr. Rainer Seemann. (Foto: Dentsply Sirona)

Dreizehn Studierende der Zahnmedizin präsentierten beim diesjährigen Wettbewerb „global ceram.x case contest 2015/2016“ je eine Fallstudie aus dem Bereich der adhäsiv-ästhetischen Füllungstherapie. Jeder Teilnehmer hatte sich bereits bei einer nationalen Ausscheidung an die Spitze gesetzt. Im Juni trafen in Konstanz dann die Besten der Besten aufeinander. Mit Raissa Indiwina setzte sich erneut, wie im letzten Jahr, eine Indonesierin von der Padjadjaran Universität auf Platz 1. Einen hervorragenden 2. Platz errang Laurent Detzen von der Sorbonne Uni-

versität in Paris und Bronze gewann Yu-Hsin Huang von der National Taiwan University. Einen ehrenvollen 5. Platz belegte die deutsche Teilnehmerin Valentina Pankratz (Universität Witten/Herdecke). Dass es sich bei jedem der vorgestellten Fälle um hervorragende Arbeiten handelte, zeigte, wie nahe die besten Zahnmedizinstudenten der Welt in Konstanz beieinanderlagen. Nach der Preisverleihung waren die Gewinner von Gastgeber Dentsply Sirona neben einer Führung durch die Stadt Konstanz und einem gemeinsamen Dinner auch zu einer Besichtigung der Produktionsstätte von Dentsply Sirona geladen. Die Studenten waren begeistert, zu sehen, wie genau diejenigen Füllungsmaterialien, Adhäsive und weitere Produkte gefertigt werden, die sie im Rahmen ihrer klinischen Behandlungen bei ihren

Fallbeispielen erfolgreich eingesetzt hatten. Der globale ceram.x case contest wird unter dem neuen Namen Global Clinical Case Contest in der Saison 2016/2017 fortgeführt.

Weitere Informationen und Teilnahmevorgaben können gebührenfrei über das Dentsply Sirona Service Center (08000 735000) erfragt bzw. im Internet unter www.dentsply.com/gccc eingeholt werden.

**Dentsply Sirona –
The Dental Solutions Company™**
Tel.: 08000 735000
www.dentsplysirona.com

Weiterbildung

Virtuelle Kongresswelt vernetzt Dentalfachleute



Colgate-Palmolive startet mit #ColgateTalks ein neues digitales Format zur Weiterbildung und Vernetzung von Dentalfachleuten. Am 22. Oktober 2016 können Interessierte die einzigartige virtuelle Konferenzplattform #ColgateTalks mit freiem Zugang von jedem bevorzugten Ort der Welt besuchen. Ob in der Praxis gemeinsam mit dem ganzen Team, zu Hause oder unterwegs – die Teilnehmer erleben ein Event mit innovativem Format und internationalem Umfeld. Die junge Generation der Dentalfachleute trifft auf hochkarätige Referenten aus

Praxis und Wissenschaft aus ganz Europa, um aktuelle Trends in der Wissenschaft, Technologie und zahnmedizinischer Therapie zu beleuchten und zu diskutieren. Die Konferenzsprache ist Englisch. An virtuellen Messeständen werden neben Beratung auch Produktinformationen und Studien zum Download angeboten. Zudem sind spezielle Gesprächs- und Spielbereiche sowie eine Networking-Lounge vorgesehen. Die Vorträge, die per Live-Video gehalten werden, starten um 11 Uhr. Die virtuelle Veranstaltung beginnt bereits um 9 Uhr, sodass die Teilnehmer im Vorfeld das gesamte Kongressangebot erkunden können. Während der Vorträge können die Besucher Fragen per Chat stellen. Spannende Einblicke in ein Gebiet außerhalb der Zahnmedizin gibt ein Sprecher von Google: Er wird die neuesten Trends in der Onlinesuche präsentieren, um die Teilnehmer aus der Dentalwelt auf einen mehr denn je informierten Patienten vorzubereiten. #ColgateTalks endet mit einer Live-Diskussion am runden Tisch. Unter dem Motto „Prävention als Gewinn für Ihre Praxis“ können sich die Teilnehmer über den Nutzen eines präventiven Ansatzes sowohl für Patienten als auch für die Zahnarztpraxis austauschen. **Zur Teilnahme am virtuellen Kongress ist eine kostenlose Registrierung auf www.colgatetalks.com erforderlich.**

CP GABA GmbH
Tel.: 040 7319-0125
www.gaba-dent.de

Broschüre

Praxistaugliches Konzept für eine erfolgreiche Parodontitistherapie

Die Reduktion von Parodontitisbakterien und die Stabilisierung der Situation bilden die Grundlage einer erfolgreichen Parodontitistherapie. Doch das Ganze stellt sich in der Praxis teilweise als sehr komplex dar, da es viele Faktoren zu berücksichtigen gilt. Hinzu kommt, dass die Behandlungsmaßnahmen auch kausal und zeitlich aufeinander abgestimmt sein sollten. Daher ist für einen langfristigen Therapieerfolg die konsequente Umsetzung eines strukturierten Konzepts essenziell. Dieses sollte von einer umfassenden Untersuchung zu Beginn, bis hin zu einer lebenslangen Erhaltungstherapie, alle notwendigen Schritte enthalten.

Die neue Broschüre von Hain Lifescience „Erfolgreiche Parodontitistherapie – Das Konzept“ stellt einen praxistauglichen Ansatz dar und geht strukturiert darauf ein, was bei einer optimalen Parodontitistherapie alles beachtet werden sollte. Dabei wird der Patient schrittweise durch die einzelnen Behandlungsabschnitte geführt und die Therapie an die individuelle Situation angepasst. Beim Abschluss eines jeden Behandlungsabschnitts ist stets neu zu bewerten, welche weiterführenden Maßnahmen für den einzelnen Patienten als nächstes angezeigt sind. **Die Broschüre „Erfolgreiche Parodontitistherapie – Das Konzept“ kann ab sofort über die kostenfreie Hotline 00800 42465433 angefordert bzw. alternativ auf www.micro-IDent.de heruntergeladen werden.**

Hain Lifescience GmbH

Tel.: 00800 42465433 (kostenfrei) • www.micro-IDent.de



ANZEIGE

Lachgas sicher und effektiv – mit BIEWER medical

Unsere einzigartigen Produkte und Leistungen:

- mobiles, ultra-schlankes ALL-IN-ONE-System sedaflow® slimline
- flache und transparente Doppelmaske sedaview®
- größte Auswahl an Größen, Farben und Düften bei Nasenmasken
- Service in der Praxis – schnell und zuverlässig!



JETZT PERSÖNLICH INFORMIEREN: Telefon: 0261 / 9882 9060 E-Mail: info@biewer-medical.com

BIEWER
medical
www.biewer-medical.com

Aktuelle Zertifizierungskurse 2016/17 nach DGfDS und CED:

21./22.10. Erfurt, 28./29.10. Rheda-W., 4./5.11. Hamm, 18./19.11. Friedrichshafen, 25./26.11. Köln, 2./3.12. Berlin, 9./10.12. + 27./28.1. Köln, 3./4.2. Hamburg, 10./11.2. Berlin, 10./11.3. Heidelberg, 7./8.4. Köln, 5./6.5. Hamm



Die Gewinnerinnen der diesjährigen VOCO Dental Challenge (v.l.n.r.): Dr. Marta Lungova (Göttingen), Dr. Eva Maier (Erlangen-Nürnberg) und Bettina Hanßen (Leipzig) gemeinsam mit (v.l.n.r.): Dr. Martin Danebrock, Leiter Wissenschaftlicher Service, VOCO, Priv.-Doz. Dr. Wolf-Dieter Müller, Prof. Dr.-Ing. Dr. Martin Rosentritt und Manfred Thomas Plaumann (Geschäftsleitung Produktion und Forschung und Entwicklung, VOCO).

Forschungswettbewerb

Siegerinnen der 14. VOCO Dental Challenge gekürt

Bereits zum 14. Mal fand Mitte September die VOCO Dental Challenge statt. Dabei waren junge Zahnmediziner und Naturwissenschaftler aus ganz Deutschland aufgerufen, mit Forschungsarbeiten zu dentalspezifischen Themen in einen spannenden Wettbewerb zu treten. In der VOCO-Firmenzentrale in Cuxhaven präsentierten dann neun vorausgewählte Finalisten ihre Arbeiten und stellten sich den kritischen Fragen der unabhängigen Jury sowie dem fachkundigen Publikum. Die wissenschaftliche Themenpalette reichte hierbei von der „Bewertung von Klasse V-Kompositfüllungen“ über die „Testung eines neuentwickelten Prüfmodells für die Härteprüfung dentaler Füllkomposite“ bis zu der Frage „Bulk-Fill-Komposite: Neue Materialien oder doch herkömmliche Kom-

posite?“. Die dreiköpfige Jury, bestehend aus Prof. Dr. Christian Apel (Institut für Angewandte Medizintechnik, Uniklinik RWTH Aachen), Prof. Dr.-Ing. Dr. Martin Rosentritt (Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Universitätsklinikum Regensburg) und Priv.-Doz. Dr. Wolf-Dieter Müller (Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Charité-Universitätsmedizin Berlin), bewertete zusätzlich zur wissenschaftlich überzeugenden Untersuchung und ihrem medizinischen Nutzen auch die Präsentation dieser Forschungsarbeiten. Den ersten Platz der diesjährigen VOCO Dental Challenge sicherte sich Dr. Eva Maier mit ihrem Vortrag zum Thema „All-in-one Silanisierung – geht das?“. Den zweiten Platz belegte Dr. Marta Lungova mit den Studienergebnissen zum Thema „Functionalized

hybrid silica nanoparticles in dental adhesive: bioactivity and physicochemical properties“ und Platz drei errang Bettina Hanßen mit ihrem Beitrag „Bewertung von Klasse V-Kompositfüllungen – klinisch und mit quantitativer Randalanalyse“. Die drei Erstplatzierten erhielten neben der besonderen Anerkennung ihrer Forschungstätigkeit Geldpreise und Publikationszuschüsse zur Unterstützung ihrer weiteren wissenschaftlichen Arbeit.

Autorin: Antje Isbaner, OEMUS MEDIA AG

VOCO GmbH
Tel.: 04721 719-0
www.voco.de

Kongress

Zahnheilkunde goes S-A-F-A-R-I: „Neue Konzepte in der Zahnheilkunde“ in Botswana



So weit sie auch voneinander entfernt erscheinen – moderne Zahnheilkunde und die wilde, ungezähmte Natur Afrikas haben etwas gemeinsam: Genau wie die einmalige Tier- und Pflanzenwelt des Kontinents, so stellen auch Zahnfleisch, Zähne und Kiefer Teile eines empfindlichen Systems dar, das in seiner Gesamtheit gesehen werden muss. Die faszinierenden Landschaften von Victoria Falls, Chobe Nationalpark und Botswana im südlichen Afrika bieten so den passenden Rahmen für den S-A-F-A-R-I Kongress 2017 des Munich Implant

Study Clubs M.I.S.C. vom 1. bis zum 9. September 2017. Unter dem Thema „Neue Konzepte in der Zahnheilkunde“ bietet er Gelegenheit, sich in einmaliger Atmosphäre über aktuelle Entwicklungen in der Zahnheilkunde auszutauschen. Zu den Themen gehören dabei parodontologische Konzepte für den Erhalt von Zähnen und Zahnimplantaten, die Integration von Keramikimplantaten und metallfreiem Zahnersatz in die Praxis, Implantate beim zahnlosen Patienten (All-on-4 und All-on-6/8) sowie ein funktionsdiagnostisches Konzept für den richtigen Biss. Zudem werden unternehmerische Erfolgskonzepte wie die Entwicklung von der klassischen Einzelpraxis zum MVZ und das Thema Patientenkommunikation diskutiert. Als Referenten konnten die renommierten Experten Prof. Dr. Joachim S. Hermann, Prof. Dr. Georg Meyer, Dr. Jochen Mellinghoff, Dr. Harald Fahrenholz, Dr. Marc Hinze, ZA Michael Weiß und Dr. Ralph Schauer gewonnen werden. **Alle Informationen zum S-A-F-A-R-I Kongress 2017 finden sich auf der Website www.s-a-f-a-r-i.de**

GZFA GmbH
Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik
Tel.: 089 127647-33 • www.gzfa.de

Fachpublikation

Jahrbuch Laser- zahnmedizin 2017 ab sofort erhältlich

Jetzt bequem online bestellen

www.oemus-shop.de oder per

E-Mail an grasse@oemus-media.de



Mit der umfassend überarbeiteten und erweiterten 18. Auflage des Jahrbuchs Laserzahnmedizin legt die OEMUS MEDIA AG das aktuelle Kompendium zum Thema Laser in der Zahnarztpraxis vor. Renommiertere Autoren aus Wissenschaft, Praxis und Industrie informieren im Jahrbuch Laserzahnmedizin 2017 über die Grundlagen der Lasertechnologie und geben Tipps für den Einstieg in diesen Fachbereich der Zahnmedizin sowie dessen wirtschaftlich sinnvolle Integration in die tägliche Praxis. Darüber hinaus sind die im Jahrbuch enthaltenen aktuellen wissenschaftlichen Beiträge auch für jeden Laseranwender von Interesse. Etliche Fallbeispiele und zahlreiche Abbildungen dokumentieren die breite Einsatzmöglichkeit der Lasertechnologie. Relevante Anbieter stellen ihr Produkt- und Servicekonzept vor. Thema-

tische Marktübersichten ermöglichen die schnelle Information über CO₂-, Er:YAG-, Nd:YAG- und Diodenlaser. Präsentiert werden bereits eingeführte Produkte sowie Innovationen, die helfen können, neue Potenziale zu erschließen. Das Kompendium wendet sich an Einsteiger und erfahrene Anwender, die in der Laserzahnmedizin eine vielversprechende Chance sehen, ihr Leistungsspektrum zu erweitern und damit die Zukunft ihrer Existenz zu sichern.

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-0 • www.oemus.com

ANZEIGE

id infotage dental 2016

Innovationen entdecken.
Produkte erleben.



Ihr Branchen-Treffpunkt:

- Neueste Entwicklungen
- Innovative Produkte
- Neue Impulse
- Vortragsforum „dental arena“

DEUTSCHER ZAHNÄRZTETAG

MEIN KONGRESS

Frankfurt/M. • 11./12. Nov. 2016

Messegelände, Halle 5.1



www.infotage-dental.de

Abrechnung

Erfolgreiches Outsourcing – Kompetenz und Vertrauen zählt

Bereits viele Praxen lagern die komplizierte und aufwendige Abrechnung aus. Doch was bringt dieser Schritt wirklich? Zunächst mehr Zeit. Für viele Zahnarztpraxen ist es mit dem persönlichen Kontakt zum Patienten allein nicht mehr getan. Die Patienten sollen ganz im Mittelpunkt stehen. Für moderne Praxen bedeutet das, eine starke Patientenbindung aufzubauen und diese stetig zu festigen. Ihn in allen Belangen und Wünschen zu betreuen und ihm mit professioneller Behandlung zur Seite zu stehen. Stressfreie Therapieumsetzung und Umgang mit Behandlungssängsten sind nur einige Beispiele für die vielfältigen und zeitaufwendigen Herausforderungen. „Die Auslagerung der Abrechnungen bietet neben dem beachtlichen Zeitgewinn zudem die optimale Ausschöpfung des Abrechnungshonorars“, so Dr. Sabine Hof (Foto), Inhaberin der „Zahnarztpraxis zum römischen Kaiser“ aus Niederselters. „Was ich aber an der PVS dental am meisten schätze, ist der gute Draht zu meiner persönlichen Abrechnungsexpertin“, so Dr. Hof weiter, „Vertrauen ist die Grundlage jeder guten Geschäftsbeziehung. Wenns um Geld

geht, muss man sich auf seine Partner verlassen können.“ Durch die Auslagerung der kompletten Abrechnung an einen externen Dienstleister, dem die Kunden vertrauen – wie die PVS dental, den Abrechnungsexperten für die Privatliquidation – bleibt für die Kernaufgaben des gesamten Praxisteam, das heißt für persönliche Patientenbindung, perfektes Terminmanagement, sensible Vorbereitung der Patienten auf verschiedene Behandlungen oder die Organisation eines reibungslosen Praxisalltags mehr Zeit.



Infos zum Unternehmen

PVS dental GmbH

Tel.: 06431 28580-0

www.pvs-dental.de

Patientenberatung

Bessere Aufklärung durch Bilder



schon vor Jahren eine breite Palette an Anschauungsmodellen zusammengestellt hat, folgt nun in Form einer Broschüre, nur für die Patientenberatung, eine weitere Hilfe für das erfolgreiche Beratungsgespräch. Diese Broschüre kann, auf Wunsch, vom Patienten auch mit nach Hause genommen werden, wo oftmals die letzte Entscheidung gefällt wird.

Zur Vereinfachung des Informationsgesprächs stellt das Unternehmen seinen Kunden und interessierten Zahnarztpraxen diese 24-seitige Broschüre zur Verfügung. Für die häufigsten Indikationsbereiche finden sich Bilder der passenden Versorgung. Nur wenige Stichwörter zu den einzelnen Bildern ermöglichen es, dem Patienten die jeweils „beste“ Versorgung möglichst neutral und wertfrei nahezubringen.

Die Broschüre ist auch als digitale Version für Tablet, Laptop oder PC verfügbar und kann kostenlos beim PERMADENTAL-Kundenservice angefordert werden.

Bilder erleichtern dem Laien das Verständnis für eine notwendige zahntechnische Versorgung. Durch die Wahlmöglichkeit unter alternativen Versorgungsformen, zum Beispiel in Form von Abbildungen in einer Broschüre, extra für das Beratungsgespräch, bezieht der Behandler den Patienten in die Therapieplanung mit ein. Fachliche Aussagen werden so häufig verständlicher und

glaubhafter und eine höhere Erinnerbarkeit wird erreicht: Nur, was der Mensch sehen kann, das will er auch haben.

Für das Thema Zahnersatz kann das bedeuten, dass eine Praxis im Aufklärungsgespräch erfolgreicher wird, wenn aus Anschauungsmodellen gewonnene Patienteninformationen zusätzlich mit Bildern unterstützt werden. Nachdem PERMADENTAL

PERMADENTAL GmbH

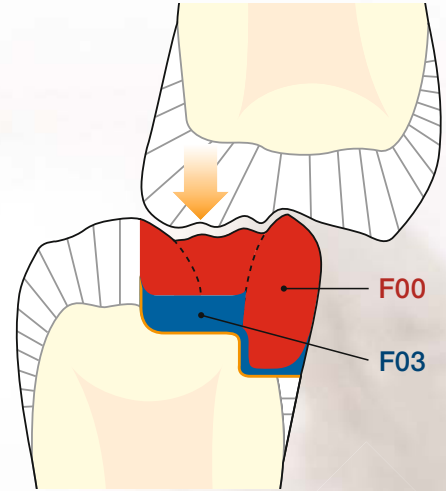
Tel.: 0800 7376233

www.permadental.de

BEAUTIFIL Flow Plus

Injizierbares Hybrid-Komposit

- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Natürliche Ästhetik über Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität
- Nachhaltige Fluoridfreisetzung



F00 – Zero Flow

Standfest mit außergewöhnlicher Modellierbarkeit zum mühelosen Formen der okklusalen Anatomie, Randleisten und komplizierter Oberflächendetails



F03 – Low Flow

Moderate Fließfähigkeit zur Restauration von Fissuren, gingivanahen Defekten und zum Auftragen als Baseline



www.shofu.de

Official Partner



Minimally Invasive
Cosmetic Dentistry