

**P WELTWEIT ERSTER ORTHOPHOS XG 3D AN HAMBURGER UNIVERSITÄTSKLINIK**

Das neue Röntgengerät ORTHOPHOS XG 3D von Sirona hat seine erste Feuertaufe mit Bravour bestanden. Als erste Anwender weltweit testeten die Wissenschaftler im Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde am Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf das Panorama-3-D-Gerät. Ihr Fazit nach rund fünf Monaten Einsatz: Die Kombination aus PSA und 3-D-Volumen bietet nahezu alle diagnostischen Möglichkeiten.

Das mit umfassenden 2-D-Programmen ausgestattete Gerät verfügt über modernste 3-D-Röntgentechnologie mit einem Volumen von 8 Zentimetern im Durchmesser und einer einblendbaren Höhe von maximal 8 Zentimetern. Damit kann es mit nur einer Aufnahme den gesamten Kiefer eines Patienten erfassen, sodass auf das strahlungsintensive Zusammensetzen mehrerer Aufnahmen (Stitching) auch bei größeren Indikationen verzichtet werden kann. Die neue 3-D-Funktion mit überzeugender Bildqualität steigert



▲ Der Sensor des ORTHOPHOS XG 3D dreht sich beim Wechsel von 2-D auf 3-D automatisch in die richtige Position.

zudem die diagnostische und forensische Sicherheit und eröffnet dem Anwender in Verbindung mit CEREC neue Möglichkeiten im Bereich der Implantologie.

„Der neue ORTHOPHOS XG 3D schließt eine Lücke bei den Röntgenuntersu-

chungsgeräten – auch in unserer Klinik“, so der Leiter des Funktionsbereiches Zahnärztliches Röntgen Dr. Andreas Fuhrmann, der das Gerät vor allem bei implantologischen, parodontologischen, endodontischen und kieferorthopädischen Fragestellungen einsetzt. Neben einer optimalen Auslastung ist für ihn auch eine einfache Handhabung wichtig: „Bei der Bedienung kann man praktisch nichts falsch machen, denn die Einstellhilfen sind sehr gut und der Sensor muss beim Wechsel von 2-D auf 3-D nicht manuell getauscht werden. Er dreht sich automatisch in die richtige Position.“

Der ORTHOPHOS XG 3D ist am 6. Dezember 2010 auf den deutschen Markt gekommen

und wurde mit den Softwarepaketen SIDE-XIS und GALAXIS sowie während der Markteinführung mit GALILEOS Implant ausgestattet. Mit dem ORTHOPHOS XG 3D ist auch eine integrierte Implantatplanung mit CEREC möglich.

**P 3. PLATZ FÜR GC CORPORATION IM „QUALITY MANAGEMENT RANKING“**



▲ Die Auszeichnung der Japanese Union of Scientists and Engineers (JUSE).

Der weltweiten Gesundheit verpflichtet, der nachhaltigen Qualität verschrieben – und

das seit nunmehr 90 Jahren: Nach den renommierten Wirtschaftsauszeichnungen „Deming Award for Business Excellence“ und der „Japan Quality Medal“ sind die umfassenden Qualitätsanstrengungen der japanischen GC Corporation (GCC) erneut durch die Japanese Union of Scientists and Engineers (JUSE) bestätigt worden. So gelangte das Dentalunternehmen im diesjährigen „6. Quality Management Ranking“ von 530 japanischen Firmen und Fabrikanten auf den 3. Platz. Es wurde damit höher bewertet als viele weltbekannte Firmen wie Toshiba und Sharp, die die Plätze 4 und 10 belegen.

Das „Quality Management Ranking“ wurde von der JUSE in Kooperation mit Japans führender Wirtschaftszeitung NIKKEI (Nihon Keizai Shimbun) erstellt. Die Studie bewertet anhand von sechs Kriterien und 61 Fragestellungen die Einbindung und Etablie-

rung eines Corporate-Quality-Management-Systems, das zu einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und der Qualität und somit zu einer nachhaltigen Wertsteigerung des Unternehmens beiträgt.

**Dentalunternehmen vor Toshiba, Nissan und Sharp**

Lag die GC Corporation im vergangenen Jahr bereits auf Platz 12 von 500 japanischen Unternehmen, hat sie sich nun um neun Plätze verbessert und zeigt damit, dass sich die Dentalindustrie nicht hinter den großen Marken der international führenden Konzerne wie Honda, Sony, Nissan und Canon verstecken muss. So erreichte GCC in der Einzelkritik „Produktneuentwicklung“ sogar den 1. Platz und in der Wertung für „Qualitätssicherung/Personalentwicklung“ den 4. Platz.

**+**  
**WE  
KNOW  
ENDO.**



Frustriert Sie  
die **Komplexität**  
mancher Dinge?



Einfachheit ist die wahre Innovation

**NEU!**



wave • one™

- Zeitsparende und einfach zu erlernende Technik mit nur einer WaveOne-Feile pro Wurzelkanal
- Sicher durch reduziertes Risiko von Einschrauben und Feilenbruch\* sowie Einmalgebrauch
- Komplettsystem mit vorprogrammiertem Motor und farbcodierten Papier-/Guttapercha-Spitzen und Obturatoren

For better dentistry

**DENTSPLY**

**MAILLEFER**

**Nr. 1**  
in Endodontie

Weitere Informationen: [www.dentsply.de](http://www.dentsply.de) oder IDS 2011, Halle 11.2, Stand K-030/L-031 oder DENTSPLY Service-Line 08000-735000 (gebührenfrei).

**P** **IVOCLAR VIVADENT ERNENNT NEUEN FINANZCHEF**

Jochen Bohner ist der neue Chief Financial Officer (CFO) der Ivoclar Vivadent-Gruppe. Er folgt auf Dr. Erich Viertler, der zum Ende des Jahres 2010 in den Ruhestand getreten ist.



▲ Jochen Bohner übernimmt die Position des CFO bei Ivoclar Vivadent.

Neben Finanzen und IT ist Jochen Bohner seit dem 1. Januar 2011 auch für den Bereich Human Resources verantwortlich. Zudem ist er Mitglied der Geschäftsleitung. „Der Eintritt von Herrn Bohner in unser Unternehmen freut uns sehr. Seine Erfahrung und sein Fachwissen im Finanzbereich

werden dazu beitragen, kontinuierliches Wachstum auch in Zukunft zu generieren“, so Robert Ganley, CEO der Ivoclar Vivadent-Gruppe.

Der 39-jährige Bohner war nach seiner Ausbildung zum Diplomkaufmann in Stuttgart und seinem MBA an der Universität von Kansas (USA) 13 Jahre lang beim Pharmaunternehmen Novartis tätig und kann auf eine sehr erfolgreiche Karriere zurückblicken, sowohl in der Schweiz als auch inter-

national. In den letzten viereinhalb Jahren war er Chief Financial Officer bei Novartis Brasilien.

Dr. Erich Viertler war bis zum 31. Dezember 2010 als CFO verantwortlich. Nach Erreichen der statuarischen Altersgrenze zieht er sich aus der beruflichen Tätigkeit zurück. Erich Viertler kann auf eine lange Erfahrung in der Funktion als CFO zurückblicken. Nach mehreren Jahren bei Ivoclar Vivadent Italien sowie Ivoclar Vivadent Deutschland (2000–2006) war er seit Juni 2006 CFO der gesamten Ivoclar Vivadent-Gruppe und Mitglied der Geschäftsleitung am Hauptsitz in Schaan, Liechtenstein.

**P** **NEUES FORTBILDUNGSKONZEPT VON VITA**

Erfolg im Wettbewerb bedeutet beweglich zu sein, vorzudenken und der Entwicklung stets voraus zu sein. Das neue Kurskonzept von VITA sieht Maßnahmen auf mehreren Ebenen vor. Um in Zukunft mehr Kunden zu erreichen, wird das Kurssystem flexibilisiert. Anstelle der zentralen Fortbildung in den Leistungszentren Pinneberg, Leipzig und Schwaig tritt ab 1. Juli 2011 ein dichtes Netz an kundennahen Veranstaltungsstätten. Das erspart den Kunden Kosten und Anfahrtswege. Gleichzeitig wird die Themenauswahl ausgeweitet, aufgewertet und auf Kundenwünsche zugeschnitten. Der zentrale Schulungsstandort Langen bei

Frankfurt am Main wird als nationale VITA Akademie zum 1. Juli 2011 eingeführt und bietet ein vielfältiges anspruchsvolles, überregionales Veranstaltungsprogramm mit hochkarätigen Referenten. After-Business-Veranstaltungen, Erlebnis-Events, Zukunftsseminare, aber auch individuelle Trainings und Kurse, werden in der VITA Akademie und in der Region angeboten. Parallel dazu betreuen regionale Kursleiter den Kunden vor Ort, nehmen Kunden-



wünsche zu Kursen und Lehrgängen auf und organisieren in Kundennähe oder auch in den eigenen Räumen des Kunden individuelle Lehrgänge.

Gerade in Zeiten des schnellen technologischen Wandels räumt VITA der Fortbildung einen hohen Stellenwert ein. Mit dem neuen Kurskonzept baut VITA sein vielfältiges und hochwertiges Kursangebot weiter aus und unterstützt mit seinem leistungsfähigen Angebot seine Kunden heute und in der Zukunft.

**P** **KAVO STARTET ZERTIFIZIERUNGSPROGRAMM FÜR DEN FACHHANDEL**



▲ Im Rahmen der feierlichen Eröffnung des neuen Hauptsitzes von Henry Schein Dental Deutschland und der Europazentrale für Dental und Shared Services am 8. November 2010 wurde Henry Schein als erster Handelspartner von KaVo zertifiziert.

Das intensive Zertifizierungsprogramm, das KaVo für den Fachhandel in den Kategorien KaVo Instrumente, KaVo Behandlungseinheiten und KaVo Röntgen eingeführt hat, gibt den Zahnärzten die Sicherheit, dass sie bei einem zertifizierten Dentalfachhändler die beste Beratung und den besten Service zu den KaVo-Produkten erhalten. Durch diese intensive Partnerschaft mit dem Dentalfachhandel sollen zudem eine maximale Funktionssicherheit und ein geringes Ausfallrisiko erreicht werden.

Als KaVo-zertifizierter Partner muss der Fachhändler strenge Zertifizierungskriterien jährlich aufs Neue erfüllen. Dazu gehört

beispielsweise, dass alle Vertriebsmitarbeiter der zertifizierten Partner in regelmäßigen Abständen an KaVo-Produktschulungen teilnehmen müssen, in denen wichtige Informationen für ihre kompetente Beratung vermittelt werden. Mit vielen weiteren wichtigen Kriterien, die ein KaVo-zertifizierter Partner erfüllen muss, wird sichergestellt, dass Kunden von KaVo vom Fachhandel optimal beraten werden und den bestmöglichen Service für die hochwertigen KaVo-Produkte erhalten.

Unter [www.kavo.com/partner](http://www.kavo.com/partner) findet sich eine Übersicht, welche Dentalfachhändler von KaVo zertifiziert wurden.



Qualität,  die begeistert.

„Mein Geheimnis für präzise Implantat-Abformung ist kein Geheimnis. Sondern Impregum.“

**Präzision, die begeistert. Mit Impregum™.**

Sie sind ein Perfektionist – jedenfalls wenn es um Abformung geht? Dann greifen Sie zu Impregum, dem Monophasen-Material für die Präzisions-Abformung. Ausgezeichnetes Fließverhalten für maximale Zeichnungsschärfe sowie ideale Festigkeit machen Impregum insbesondere bei Implantat- und Fixationsabformung zum Material der ersten Wahl. Für zufriedene Zahntechniker und glückliche Patienten.

**3M ESPE. Qualität, die begeistert.**



3M ESPE AG - ESPE Platz - 82229 Seefeld - Freecall: 0800 - 275 37 73 - info@mespe@mm.com - www.3mespe.de  
3M, ESPE und Impregum sind Marken von 3M oder 3M ESPE AG. ©3M2011. Alle Rechte vorbehalten.

[www.3MESPE.de/Impregum](http://www.3MESPE.de/Impregum)

**Impregum™**

Polyether Abformmaterial

**3M ESPE**

**P ERGEBNISSE DER EMS ONLINE-UMFRAGE**

EMS Electro Medical Systems bat Zahnarztpraxen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz von Mai bis September 2010 an einer Online-Aktion teilzunehmen. Mit mehr als 1.000 Teilnehmern war für EMS die Aktion ein voller Erfolg.

**Umfrageergebnis bestätigt EMS die Vorteile seines Swiss Instruments PS**

93 Prozent der Teilnehmer glauben, dass sie kein Geld sparen, wenn sie preiswertere No-Name-Instrumente verwenden, da diese eine kürzere Lebensdauer haben. 79 Prozent sind der Meinung, dass die Behandlungsergebnisse mit dem Original PS besser sind. Mit 56 Prozent positiven Antworten ist in den befragten Praxen das Instrument PS das meistbenutzte Instrument von EMS (gefolgt von den Instrumenten P und A).

**Schmerzen sind in der Praxis ein wichtiges Thema**

Beinahe die Hälfte aller Zahnärzte hätten Patienten, die regelmäßig Behandlungen



gen aufschieben oder gar nicht erst kommen, weil sie sich vor einer schmerzhaften Behandlung fürchten. 88 Prozent der Teilnehmer sind davon überzeugt, dass Zahnsteinentfernung keine Schmerzen verursacht, wenn man die Original Piezon Methode richtig anwenden würde. Die Zufriedenheit und Treue der Patienten könne durch schmerzfreie Behandlungsmethoden erheblich verbessert werden (735 Teilnehmer).

**AIR-FLOW® gleich Cash-Flow?**

92 Prozent der befragten Zahnmediziner in Deutschland, Österreich und der Schweiz stimmen zu, dass ein effektives Entfernen von Zahnbelag das beste Mittel gegen Zahnfleischentzündung, Parodontose und Karies ist. Das Schlüsselwort lautet deshalb: Vorsorge. Eine stress- und schmerzfreie Behandlung ohne unangenehme Küretten oder Geräusche, wie sie mit der Original AIR-FLOW

Methode möglich sei, wirke sich positiv auf die Anzahl der Patienten aus, die sich für eine Folgebehandlung anmelden (wie von 884 Teilnehmern bestätigt wurde) und trägt zu einem gesünderen Mundraum bei. Und weil 93 Prozent aller Teilnehmer bestätigen, dass die Behandlung parodontaler Erkrankungen zu einer der Hauptaspekte in ihrem Praxisalltag gehört, sind häufige Folgebehandlungen zu einem wichtigen Faktor für wirtschaftlichen Erfolg geworden.

**P CARESTREAM BÜNDELT DENTAL-AKTIVITÄTEN**



Mit einer eigenständigen Präsenz im Dentalbereich und neuem Logo positioniert sich Carestream Health für eine erfolgreiche Zukunft. Im neuen Unternehmensbereich Carestream Dental werden jetzt alle dentalen Aktivitäten konzentriert. Mit einem Umsatz von 1,8 Mrd. Euro – davon 350 Millionen Euro im Dentalbereich – zählt die amerikanische Carestream Health Inc. zu den führenden Herstellern medizinischer und zahnmedizinischer Bildverarbeitungssysteme und IT-Lösungen.

Um der wachsenden Bedeutung des Dentalbereichs ausreichend Rechnung zu tragen und den Service weiter zu verbessern, werden die vielseitigen Produktangebote des Unternehmens zukünftig nach Zielgruppen getrennt von den Unternehmensbereichen Carestream Dental bzw. Carestream Medical angeboten. Zu Carestream Dental gehört dabei auch die Trophy Radiologie S.A. in Paris, in deren Labors Forschung und Innovation des Unternehmens beheimatet sind. Hier werden u.a. jährlich 20.000 intraorale

Sensoren, 10.000 intraorale und 3.000 extraorale Röntgengeräte gefertigt. Alle Dentalprodukte werden exklusiv unter der Marke Kodak Dental Systems vertrieben.

Carestream Dental bedient als einziger Komplettanbieter das gesamte Spektrum vom Film bis zum 3-D-Röntgen. Mit dem Kodak 9000 3D System – das in einem Gerät bis zu drei Röntgentechnologien vereint – hat man sich mittlerweile sogar die weltweite Marktführerschaft im fokussierten Röntgenbereich der dentalen Praxis gesichert. Auch mit anderen Produkten ist man fest im Dentalmarkt etabliert. So sind die intraoralen Wi-Fi-Bildgebungssysteme Kodak 1500 Kamera und Kodak RVG 6500 zzt. die einzigen Komponenten im dentalen Imaging-Markt, die nach den Standards der Wi-Fi Alliance entwickelt werden.

# Ein Zahnarzt vertraut seinem Zahnarzt. Denn er setzt auf Sirona.



Worauf vertrauen Sie, wenn Sie selbst einmal Patient sind?  
Auf eine perfekte Behandlung mit Sirona. Denn Sirona arbeitet  
bereits heute an der Zukunft der Zahnheilkunde und versorgt

Sie mit Innovationen, die perfekt in den Praxisalltag passen.  
Wie schön, wenn aus Vertrauen ein Stück Zukunft wird.  
**Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

[www.sirona.de](http://www.sirona.de)

The Dental Company

**sirona.**