

GOLFEN FÜR DEN GUTEN ZWECK MIT DEM DENTAL CHARITY CLUB

Der Dental Charity Club e.V. ist ein Verein mit Mitgliedern aus der Zahnmedizin, mit dem Ziel sozial förderungswürdige Projekte in der dentalen Welt umzusetzen. Derzeit liegt der Fokus zum Beispiel auf der Unterstützung des Lehrstuhls für Behinderten- und Alterszahnheilkunde an der Universität Witten/Herdecke. Zu diesem Zweck organisiert der DCC erneut das Dental Charity Turnier, das in diesem Jahr am Freitag, dem 24. Mai 2019, auf dem leicht anspruchsvollen, aber wunderschönen Royal Saint Barbara's Golfclub e.V. in Dortmund stattfinden wird. Das Turnier ist vorgabewirksam und teilnehmen darf jeder bis zu einem Handicap von 54.

Für begleitende Familien- oder Praxismitglieder gibt es zudem einen Golf-Schnupperkurs durch einen Pro, der mit einem Putting-Turnier und kleinen Preisen beendet wird. Im Anschluss an die Siegerehrung und Vergabe der speziellen Lochpreise des Turniers erwartet alle Teilnehmer und Gäste ein entspannter Grillabend auf der dann hoffentlich noch sonnigen Clubterrasse.

Weitere Informationen und das Anmeldeformular finden sich auf golfturnier.dental-charity-club.de



PRAKTIKERPREIS DER DGPZM AUSGESCHRIEBEN

Nach einem sehr erfolgreichen Wettbewerb 2018 schreibt die Deutsche Gesellschaft für Präventivzahnmedizin e.V.

(DGPZM) ihren Praktikerpreis auch für 2019 aus. „2018 hatten wir viele gute Bewerbungen, von denen wir die drei besten

zur Endausscheidung zu unserer Jahrestagung nach Dortmund einladen konnten. Dort ist uns die Entscheidung so schwergefallen, dass wir sogar ausnahmsweise zwei erste Plätze vergeben haben“, sagt Dr. Lutz Laurisch, Vizepräsident der DGPZM. „Mit dem Praktikerpreis wollen wir beispielhafte präventionsorientierte Handlungskonzepte in der zahnärztlichen Praxis auszeichnen.“

Primär richtet sich der DGPZM-Praktikerpreis an niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte, aber auch an in der Präventivzahnmedizin tätige Institutionen wie Gesundheitsbehörden, Kindergärten etc.

Die Endausscheidung und Preisverleihung finden auf dem 1. Deutschen Präventionskongress statt, den die DGPZM am 17. und 18. Mai 2019 in Düsseldorf veranstaltet. Deshalb ist der diesjährige Einsendeschluss bereits der 31. März 2019. Der Preis ist mit einer Anerkennung von 1.000 Euro dotiert und wird von der Firma Ivoclar Vivadent gesponsert. Nähere Informationen zur Teilnahme finden sich auf www.dgpzm.de



SHOFU DISK
ZR
Lucent



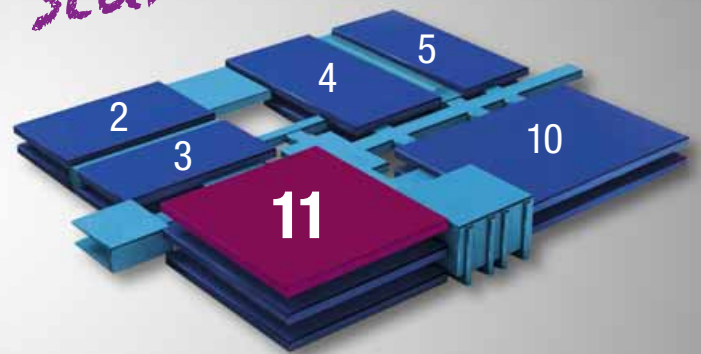
NEU!

Multi-Layer-Zirkonscheiben
für vollanatomische Restaurationen

PROVEN PRODUCTS
FOR
BETTER DENTISTRY



Neuer Standort:



Erleben Sie unser
komplettes
Neuheitenprogramm!

HALLE 11.3
Stand G010/J019



SHOFU DENTAL GmbH
www.shofu.de

BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten
mit **X**tra Glanz!

NEU!



EHEMALIGER INHABER VON ULTRADENT, WERNER KUTZNER, VERSTORBEN

Am 20. Januar 2019 verstarb nach kurzer Krankheit Werner Kutzner, ehemaliger Inhaber von ULTRADENT, im Alter von 82 Jahren. Im Jahr 1972, das Jahr der Olympiade in München, erwarb Herr Kutzner von dem Onkel und Großonkel der heutigen geschäftsführenden Gesellschafter Ludwig und Ludwig-Johann Ostner die Fa. ULTRADENT. Werner Kutzner, der selbst aus dem Bereich Feinmechanik kam und sich auf Schweißtechnik spezialisiert hatte, nutzte dabei die Kompetenz und das Know-how im Bereich Dental von Firmengründer Hans Ostner und begründete damit eine erfolgreiche Ära für ULTRADENT. Von 1972 bis 1986 entstanden Meilensteine

zahnmedizinischer Behandlungsgeräte bei ULTRADENT. 1980 wurde U3000, das erste fahrbare Cart für die Liegendbehandlung, vorgestellt, und damit startete eine Produktlinie, die durch ständige Weiterentwicklung noch heute auf dem Markt der innovativen, kompakten Behandlungseinheiten einen Maßstab darstellt. In den Jahren 1986 und 1998 erwarb Ludwig Ostner in zwei Schritten alle Anteile von ULTRADENT zurück und machte die Dental-Manufaktur wieder zu einem Ostner Familienunternehmen, das es bis heute geblieben ist. Wir trauern um eine Persönlichkeit und einen geschätzten Menschen, der für die unternehmerische



Entwicklung von ULTRADENT während seiner Inhaberschaft eine wichtige Rolle gespielt hat. Unser Mitgefühl gilt den Angehörigen Werner Kutzners.

BESTE PROMOTION IN ZAHNMEDIZIN AN DER UNI WITTEN/HERDECKE AUSGEZEICHNET



V.l.n.r.: Der Vorsitzende der Fördergemeinschaft Zahnmedizin, Dr. Arnold Paul, mit Dr. Fabian Schiml und Prof. Dr. Wolfgang Arnold.

Dr. Piwowarczyk der Universität Witten/Herdecke (UW/H) erstellte, zeigen, dass auch sonst die Qualität mindestens gleichwertig ist. Es konnte belegt werden, dass die sog. oszillierende Präparation bei Kriterien wie Einfluss auf Oberflächenbeschaffenheit des Zahnes sowie Passgenauigkeit und Randspalt von keramischen Inlays zu gleich guten Ergebnissen führt. Im Sinne einer modernen, minimalinvasiven und substanzschonenden Zahnmedizin können solch alternative Präparationsmethoden dazu beitragen, unerwünschte Schäden an Nachbarzähnen zu reduzieren.

Die Arbeit wurde in der international renommierten Zeitschrift *Clinical Oral Investigations* 2018 veröffentlicht. Die Arbeit wurde als beste Promotion 2018 mit dem Preis der Fördergemeinschaft Zahnmedizin der UW/H ausgezeichnet. Der Preis ist mit 1.000 Euro dotiert. Der Vorsitzende des Vereins, Dr. Arnold Paul, verlieh den Preis gemeinsam mit dem Geschäftsführer, Prof. Dr. Wolfgang Arnold, an den glücklichen Preisträger Dr. Fabian Schiml. Die Jury lobte unter anderem die akribische, methodisch saubere und aufwendige Arbeit.

Keramikfüllungen an Zähnen fallen gegenüber Amalgam oder Gold weniger auf, sind aber auch in der Vorarbeit schwieriger: Statt dem altbekannten Bohrer, der sich dreht, bietet ein hin- und herschwingendes

Instrument deutliche Vorteile vor allem für die Nachbarzähne. Dr. Fabian Schiml konnte nun in seiner Doktorarbeit, die er am Lehrstuhl für Prothetik und dentale Technologie unter der Leitung von Prof. Dr.

NWD PRÄSENTIERT DIGITALE ANGEBOTE LIVE AUF DER IDS



© NWD

Der digitale Wandel umfasst längst alle Bereiche des täglichen Lebens und schreitet auch in der Medizin mit großen Schritten voran. Die Anforderungen an Praxishygiene und Datenschutz steigen stetig. Wachsende wirtschaftliche, strukturelle und zeitliche Herausforderungen machen einen kritischen Blick auf die Effizienz der Beschaffung von Verbrauchsmaterialien, die Planung von Neu- oder Ersatzinvestitionen und die Sicherung eines reibungslosen Praxisbetriebes ohne technisch bedingte Ausfallzeiten notwendig. NWD stellt darum auf der IDS vom 12. bis 16. März die Lösung dieser Herausforderungen in den Mittelpunkt. Digitalisierung ist hier die Antwort und nicht die Frage. Im Zentrum stehen dabei innovative Lösungen für komfortable Online-Praxisplanung, intelligente Materialwirtschaft

für mehrere Praxisstandorte sowie Sicherheit im Hygienemanagement und bei der Datenverwaltung: Als erstes Dentaldepot in Deutschland stellt NWD in diesem Jahr einen umfangreichen Online-Konfigurator für Praxen vor. Mit wenigen Mausklicks lassen sich hier Raum für Raum ganze Praxen oder einzelne Funktionsbereiche logisch gegliedert konfigurieren. Im Anschluss erhält man schnell und komfortabel ein erstes Basisangebot per E-Mail zugesandt und binnen 24 Stunden zusätzlich ein individuelles Angebot unter Berücksichtigung aktueller Sonderaktionen. Für die intelligente Materialwirtschaft stellt NWD die Softwarelösung my:WaWi vor. Mit minimalem Aufwand und maximaler Transparenz lassen sich der Einkauf und der Einsatz von Verbrauchsmaterial für beliebige Praxisstandorte oder

Behandlungszimmer zentral steuern und verwalten. Möglich machen dies die flexible lokale oder serverbasierte Installation der Software und die einfache Wahl zwischen der klassischen Bestellung per Fax und Telefon oder der vollelektronischen Bestellabwicklung per Internetanbindung.

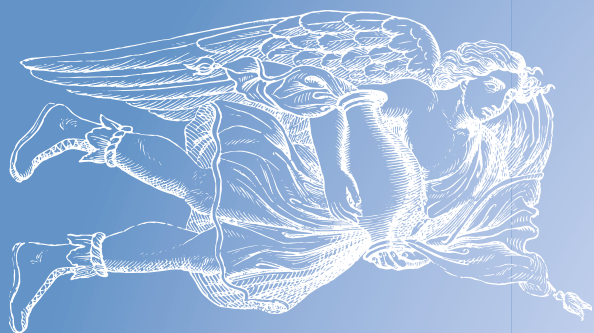
Wie ein modernes Hygienemanagement, die elektronische Sterilgutverwaltungssoftware my:MPG sowie der Validierungs- und Wartungsservice der NWD Hand in Hand für einen sicher dokumentierten Praxisbetrieb sorgen können und technische Ausfallzeiten vermeiden helfen, zeigen die NWD Experten im Rahmen täglicher Vortragspräsentationen auf. Dabei werden sowohl die formalen Hintergründe der relevanten Richtlinien von RKI oder MPBetreibV als auch praktische Lösungen für den Alltag vorgestellt und unter Einsatz der erforderlichen Geräteausstattung praxisnah vor Ort demonstriert.

Ebenfalls im Fokus: Datenschutz und Datensicherheit in der digitalen Praxis. Moderne Softwarelösungen für die Praxisverwaltung, das technische Monitoring der Arbeitsplätze, digitales Röntgen und CAD/CAM generieren heute große Datenmengen, die im Praxisnetzwerk nicht nur verarbeitet, sondern auch technisch und organisatorisch geschützt werden müssen. Die NWD IT-Experten zeigen live auf der IDS praxisgerechte Lösungen für sicheres Datenmanagement in der modernen Zahnmedizin.

Mehr Informationen zu den digitalen Lösungen der NWD gibt es auf: www.nwd.de



© NWD



EURUS.

Benannt nach dem Gott des Ostwindes,
der in der antiken Mythologie Kornfeldern
den gesegneten Regen brachte,
verkörpert Eurus unsere Überzeugung,
Zahnärzten in Europa und weltweit höchst
zuverlässige Produkte in japanischer
Qualität an die Hand zu geben.

+++ ERLEBEN SIE DIE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT



IDS
2019

Besuchen Sie uns auf der IDS
in Köln vom 12. bis 16. März 2019
in der Halle 11.2 am Stand Q010/R019!

EIT **Eurus** LIVE AUF DER IDS IN KÖLN +++

Eurus

Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de · Internet: www.belmontdental.de

HENRY SCHEIN VERANSTALTET 9. NATIONALE VERTRIEBSTAGUNG

Vom 29. bis 31. Januar 2019 versammelten sich fast 500 Teilnehmer zur 9. Nationalen Vertriebstagung von Henry Schein Dental Deutschland in Berlin. Das Motto der diesjährigen Tagung lautete „The Power of Us“ und hebt damit die Verpflichtung des Unternehmens hervor, die Stärke seines erfahrenen Beraternetzwerks für seine Kunden einzusetzen. Dazu werden Informationen, Schulungen und Beratung zu den anerkannten Lösungen von Henry

Schein in den Bereichen Unternehmensführung, Medizin, Technologie und Logistik angeboten.

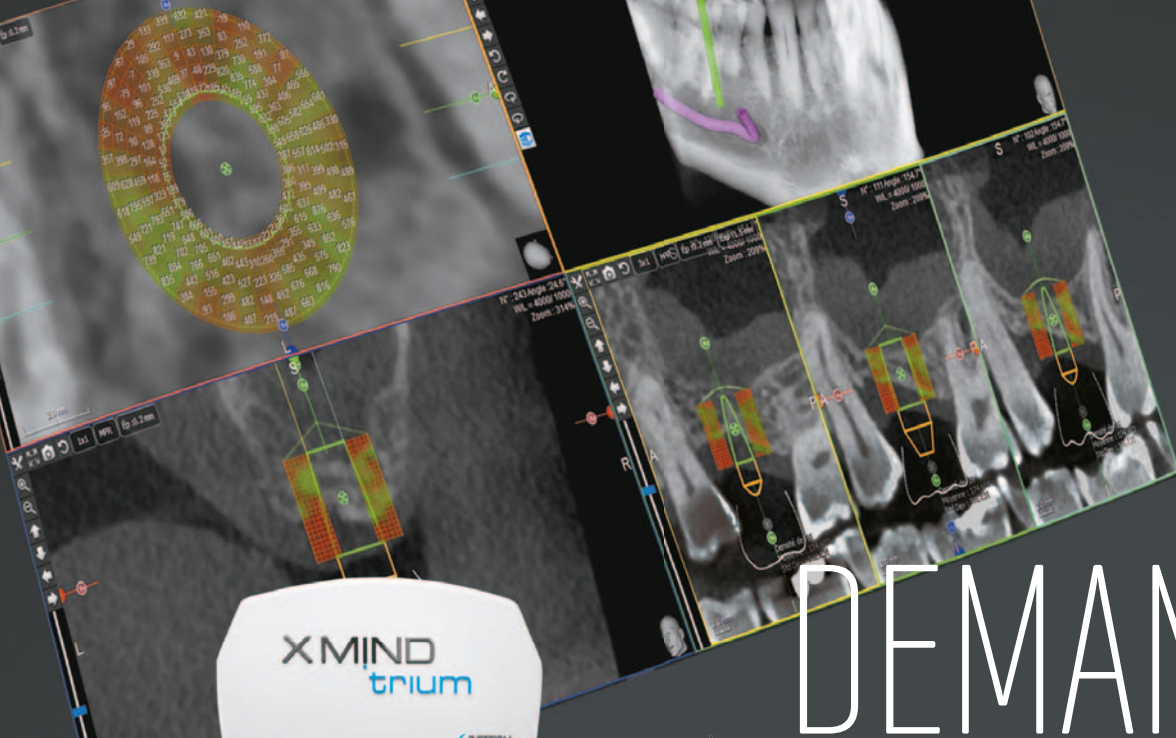
Stanley Bergman, Chairman of the Board und CEO von Henry Schein, Inc., eröffnete die Veranstaltung mit einer Rede, in der er die kollektive Stärke des Teams von Henry Schein betonte. Die Mitarbeiter können den Kunden des Unternehmens den Mehrwert und die Unterstützung bieten, die sie benötigen, um erfolgreich zu

sein. „Wir treiben auch weiterhin unser langfristiges Ziel voran, Zahnmediziner und Zahntechniker dabei zu unterstützen, ihre Praxen und Labore noch effizienter zu betreiben, indem wir neue Lösungen und Technologien zum Vorteil der Patienten anbieten“, sagte Bergman. „Unsere Kunden wenden sich immer häufiger auf der Suche nach einem breiten Lösungsspektrum an Henry Schein. Sie verlassen sich darauf, von uns bei der digitalen Transformation unterstützt zu werden, mit der sie effizientere Arbeitsabläufe und eine bessere Behandlung von Patienten erreichen.“

Jonathan Koch, Senior Vice President und CEO der Global Dental Group von Henry Schein, fasste die strategischen Prioritäten der Global Dental Group zusammen. Diese beinhalten einen klaren Fokus auf den Erfolg der Kunden und einen kontinuierlichen Fokus auf das strategische Wachstum des Unternehmens. „Deutschland ist als größter Dentalmarkt in Europa extrem wichtig für Henry Schein“, sagte Koch. „Wir bleiben unerschütterlich in unserem Engagement, unseren Kunden – Zahnärzten und Zahntechnikern – weltweit dabei zu helfen, qualitative medizinische Dienstleistungen zu erbringen und Patienten bessere Behandlungen zu ermöglichen. Mit der Stärke des Team Schein und mit unserem umfangreichen Portfolio an Lösungen in den Bereichen Unternehmensführung, Medizin, Technologie und Logistik investieren wir permanent in unsere Bemühungen, Zahnärzten dabei zu helfen, erfolgreich zu sein und eine entscheidende Rolle in der weltweiten Verbesserung von Gesundheit und Wohlbefinden zu spielen.“

Während der Vertriebstagung hatten die Teilnehmer Gelegenheit, an wechselnden Workshops zu einer Vielzahl von Themen teilzunehmen, darunter auch Präsentationen und Schulungen zu Produkten, die von den Industriepartnern auf der anstehenden 39. Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln vorgestellt werden. Auf der IDS stehen die Spezialisten und Außendienstmitarbeiter von Henry Schein vor Ort bereit, um Fragen der Kunden zu beantworten, individuell passende Lösungen zu empfehlen und die Produktneuheiten vorzuführen.





I AM DEMANDING



X MIND trium

Einfach gemacht! 3D-Implantatplanung mit sofortiger Volumenmessung und Bewertung der Knochendichte

- Hochwertige Bildqualität und eine Auflösung von 75 µm
- Große Auswahl von Field-of-View-Größen (110x80 mm; 80x80 mm; 60x60 mm; 40x40 mm), die auf den Untersuchungsbereich fokussieren
- Leistungsstarker und einstellbarer Filter zur Reduzierung von Artefakten
- Vereinfachte Implantatplanung sowie eine umfangreiche und skalierbare Implantatbibliothek
- Präzise Genauigkeit in den endodontischen Analysen
- Geringere Strahlendosis für größere Sicherheit von Patient und Praxispersonal
- 3D-Rekonstruktionszeit innerhalb von 29 Sekunden
- Vielseitige und intuitive 3D-Software
- Vollständiger und illustrierter Implantatbericht in weniger als eine Minute



WINDOWS®
KOMPATIBEL

WELTWEIT IM EINSATZ: LÖSUNGEN VON DENTSPLY SIRONA ZUR INFEKTIONSPRÄVENTION



Die Infektionsprävention in Zahnarztpraxen und -kliniken gewinnt weltweit an Bedeutung. Mit aufeinander abgestimmten Produkten für die manuelle und maschinelle Aufbereitung engagiert sich Dentsply Sirona für Infektions-

prävention in der Zahnheilkunde in ganz unterschiedlichen Regionen auf der Welt – von Mexiko bis in die Mongolei. Dazu bieten die beiden Geschäftsbereiche Instruments und Preventive von Dentsply Sirona durchdachte Lösungen für jeden

Schritt der Hygieneprozesskette in Zahnarztpraxen und -kliniken.

Mit den maschinellen Aufbereitungslösungen von Dentsply Sirona wie dem Kombinationsautoklav DAC Universal können Zahnarztpraxen und -kliniken per Knopfdruck unter anderem Hand- und Winkelstücke automatisch reinigen, pflegen und auch desinfizieren. Die Instrumente stehen so nach kurzer Zeit für die nächste Verwendung bereit, aufbereitet mit validierbaren, vollautomatischen Verfahren. Dabei arbeitet der DAC Universal materialschonend, da er ohne chemische Reinigungs- und Desinfektionsmittel auskommt.

Auch 2019 wird sich Dentsply Sirona weltweit für die Infektionsprävention in der Zahnmedizin einsetzen, damit überall Patienten und Behandlungsteams gleichermaßen von einer sicheren und damit erfolgreichen zahnmedizinischen Versorgung profitieren.

KZBV UND GKV-SV EINIGEN SICH AUF ÄNDERUNGEN IM BUNDESMANTELVERTRAG

Ab sofort können niedergelassene Vertragszahnärzte in Einzelpraxen oder Berufsausübungsgemeinschaften mehr angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte beschäftigen. Darauf haben sich Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und GKV-Spitzenverband (GKV-SV) geeinigt.

Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV: „Die neue Regelung ermöglicht eine patientenorientierte Weiterentwicklung der Versorgung und trägt gleichzeitig den Wünschen junger Zahnärztinnen und Zahnärzten Rechnung, die zu Beginn ihres Berufslebens oder vor einer Niederlassung häufig zunächst als Angestellte im Team arbeiten wollen. Für die Angestellten werden zudem flexible Arbeitszeitmodelle ermöglicht.“

Die bisherigen Vorgaben des Bundesmantelvertrages – Zahnärzte (BMV-Z) sahen vor, dass niedergelassene Vertrags-



zahnärzte maximal zwei Zahnärzte in Vollzeit anstellen durften. Diese Grenze wurde nun angehoben. Der BMV-Z ist Bestandteil der sogenannten Gesamtverträge,

die zwischen Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und Vertretern der Krankenkassen auf Länderebene ausgehandelt werden.

NSK

CREATE IT.



**4+1
Aktion**

Stellen Sie sich Ihr individuelles Paket aus 5 Ti-Max Z Instrumenten zusammen. Der Gesamtpreis des Pakets verringert sich um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Diese Aktion gilt auch für Instrumente aus der Ti-Max X und der S-Max M Serie. Beachten Sie hierzu unseren Aktionsflyer in dieser Ausgabe der DENTALZEITUNG.

**IDS
2019**

**Halle
Stand** 11.1
D030
E039

QUALITÄT IN VOLLENDUNG

Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de