

Strategien für den Alltag

Die wirtschaftlich erfolgreiche Praxis

Im Rahmen des 2. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) am 4. und 5. Oktober 2019 in München präsentierte sich auch das international ausgerichtete Unternehmen TAG Dental innovativ und zukunftsorientiert.

Das Unternehmen besitzt jahrelange Erfahrung und ein uneingeschränktes Engagement für qualitativ hochwertige Entwicklungen. Das Produktportfolio von TAG Dental umfasst implantologische Komplettlösungen vom Zahnimplantat über Suprakonstruktionen einschließlich Instrumente bis hin zu biologischen Materialien.

Auch in diesem Jahr gab es auf dem Zukunftskongress die praktischen Table Clinics, bei denen die Teilnehmer die Möglichkeit hatten, moderne implantologische Konzepte zu diskutieren. TAG Dental, unter der Geschäftsführung von Marc Oßenbrink, steuerte ebenfalls einen interessanten Beitrag mit dem Thema „Die wirtschaftlich erfolgreiche implantologische Praxis – hohe Fallzahlen und mehr Implantate“ bei. Der Referent Dr. Ingmar Schau erläuterte den Teilnehmern eindrucksvoll einfache Strategien für den Praxisalltag vom Beratungsgespräch bis zur fertigen Prothetik und Nachsorge.

Quelle: TAG Dental Systems GmbH



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Dr. Ingmar Schau (links) und Marc Oßenbrink, Geschäftsführer TAG Dental, auf dem 2. Zukunftskongress der DGZI. – **Abb. 2:** In den TAG Dental Table Clinics wurden effiziente Strategien für den Praxiserfolg erläutert.

Internationaler Wettbewerb

3. BEGO Clinical Case Award

Der BEGO Clinical Case Award zeichnet implantologische Fälle aus, die unter Verwendung von BEGO Implant Systems-Produkten versorgt wurden. Die Fälle sollten aus den Fachgebieten der Implantatchirurgie,

navigierten Chirurgie, Weichgeweberegeneration, prothetischen Rehabilitation oder einer Kombination dieser Themen stammen. Zahnärzte und Studenten der Zahnmedizin aus der ganzen Welt sind

eingeladen, an dem Wettbewerb teilzunehmen. Pro Teilnehmer können mehrere Patientenfälle zur Bewertung durch eine unabhängige Fachjury eingereicht werden. Die besten Fälle werden mit hochwertigen Preisen, z. B. einer Einladung zur 5. BEGO Implant Systems Global Conference 2020 „Art Of Implantology“ in Amsterdam (inkl. Flug, Hotel und allen Gebühren), einem iPad Pro* 256 GB WiFi, einem Bose®* SoundTouch 30 Series III kabelloses Music System, sowie weiteren attraktiven Preisen prämiert.

Einsendeschluss ist der 31. Dezember 2019. Weitere Informationen finden Sie unter www.bego.com

* Dieses Zeichen ist eine geschäftliche Bezeichnung/ eingetragene Marke eines Unternehmens, das nicht zur BEGO Unternehmensgruppe gehört.

Quelle: BEGO Implant Systems



Zeramex Roadshow 2019 – Keramikimplantate auf Tour

Am 10. Oktober 2019 fand in Zürich, Schweiz, der Auftakt für die Zeramex Roadshow 2019 statt. Unter dem Motto „Fit für die Zukunft? Zirkonimplantate & digitaler Workflow – einfach erklärt!“ lernten die Teilnehmer von einem Pionier zweiteiliger Keramikimplantate, wie einfach die Implantation eines Keramikimplantats ist. Den Teilnehmern wurden das komplette Portfolio sowie alle Neuheiten von Zeramex präsentiert. Mit dem neuen Kompetenzzentrum Zeramex Digital Solutions bringt Zeramex digitale und individuelle Prothetiklösungen, maßgeschneidert von A bis Z, direkt in die Praxis des Behandlers. In Zürich, im Produktions- und Hauptsitz der Marke Zeramex, berichtete der Referent Dr. Dr. Thomas Mehnert, Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie aus Köln, anhand von klinischen Fallbeispielen ausführlich von seinen Praxiserfahrungen sowie dem prothetischen Handling. Unterstützt wurde er dabei von Philip Bolleter (Leiter Technik und Produktion Zeramex) und Adrian Hunn (Leiter Marketing & Sales Zeramex), welche auf Fragen der Teilnehmer eingingen und zur Besichtigung der haus-

eigenen Produktion sowie zu einem Produktvortrag einladen. Darin beschrieben sie die allgemeine positive Marktsituation für Keramikimplantate und demonstrierten mit zahlreichen Produktneuerungen sowohl im prothetischen als auch im digitalen Bereich, dass Zeramex weiterhin für zentrale Innovationen in der einhundert Prozent metallfreien Implantattherapie steht.

Eine weitere Station der Zeramex Roadshow war am 23. Oktober 2019 in Mainz. Am 27. November 2019 in München mit ZTM Wolfgang Weisser (ZTM/MDT CTB-Zirkel aus Essingen) sowie Klaus Pettinger (Gebietsleiter Zeramex) steht noch ein weiterer Termin an.

Die Teilnahme ist kostenlos. Alle Teilnehmer erhalten ein Zertifikat und 3 Fortbildungspunkte. Interessierte können sich per E-Mail unter event@zeramex.com sowie telefonisch unter +41 44 3883634 anmelden.

Weitere Informationen gibt es auf der Website des Unternehmens www.zeramex.com

Quelle: Dentalpoint AG

Abb. 1 und 2: Auf der Zeramex Roadshow 2019 hielt Dr. Thomas Mehnert einen Vortrag über das prothetische Handling. – **Abb. 3:** Von links: Adrian Hunn (Leiter Marketing & Sales Zeramex), Jürg Bolleter (Gründer und CEO von Zeramex) und Philip Bolleter (Leiter Technik und Produktion Zeramex).



Abb. 1



Abb. 2

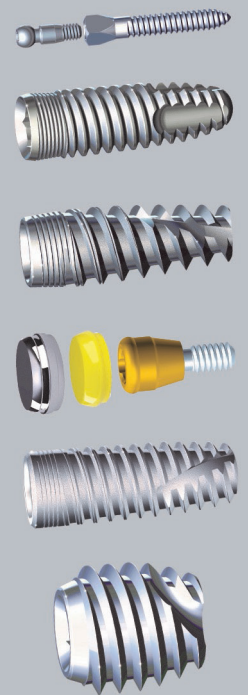


Abb. 3

Dentalpoint
[Infos zum Unternehmen]



ANZEIGE



KOSTENGÜNSTIG & FAIR:
Implantat-Preise von 42,- bis 95,- €

**KOMPATIBEL ZU
FÜHRENDEN
IMPLANTAT-SYSTEMEN**

Compatible with
exocad 3shape

HI-TEC IMPLANTS
Kompetent & flexibel.
Internationale Erfahrung
seit über 25 Jahren.
Große Auswahl an
prothetischen Elementen.

HI-TEC IMPLANTS
Vertrieb Deutschland
Michel Aulich
Veilchenweg 11 / 12
26160 Bad Zwischenahn
Telefon: 00 49 - 44 03 - 53 56
Fax: 00 49 - 44 03 - 93 93 929
Mobil: 00 49 171 - 60 80 999
e-Mail: michel-aulich@t-online.de
www.hitec-implants.de

Fotos: © OEMUS MEDIA AG