

BEGO Implant Systems

Axel Klarmeyer komplettiert Geschäftsführung



Seit dem 1. August 2021 ist Axel Klarmeyer Geschäftsführer des Bremer Implantatherstellers BEGO Implant Systems. Klarmeyer's Schwerpunkt liegt dabei auf dem nationalen Vertrieb und dessen kundenorientierter Synchronisierung mit den Vertriebsabteilungen von BEGO Dental und BEGO Medical. „Wir wollen zukünftig noch lösungs- und serviceorientierter für unsere Kunden und Partner da sein. Die Bedeutung chirurgischer und prothetischer Gesamtlösungen wächst rasant. In diesem Bereich sind wir sehr gut aufgestellt und ein zuverlässiger Partner in vielen dentalen Lebenslagen“, sagt Klarmeyer. Gemeinsam mit Dr.

Marzellus große Holthaus und Steffen Böhm bildet Axel Klarmeyer die neue Geschäftsführung bei BEGO Implant Systems. Axel Klarmeyer

kann auf eine langjährige Erfolgsgeschichte bei BEGO zurückblicken: 1995 startete er als Junior-Verkäufer für klassische zahntechnische Lösungen. In 2002 übernahm er die Vertriebsleitung der seinerzeit neu gegründeten BEGO Medical, Anbieter von CAD/CAM-Lösungen und SLM-Pionier im Dentalbereich, und wurde im Jahr 2007 zum Geschäftsführer Vertrieb bei BEGO Medical ernannt. 2012 trat er die Position des Geschäftsführers Vertrieb und 2019 als CEO bei BEGO Dental an. „Es ist mir Freude und Ehre zugleich, die neue Position antreten zu dürfen. Ich danke Christoph Weiss und den Gesellschaftern für das mir entgegengebrachte Vertrauen und freue mich auf die Zusammenarbeit mit meinen Kollegen bei BEGO Implant Systems“, so Klarmeyer.

Quelle: BEGO Implant Systems



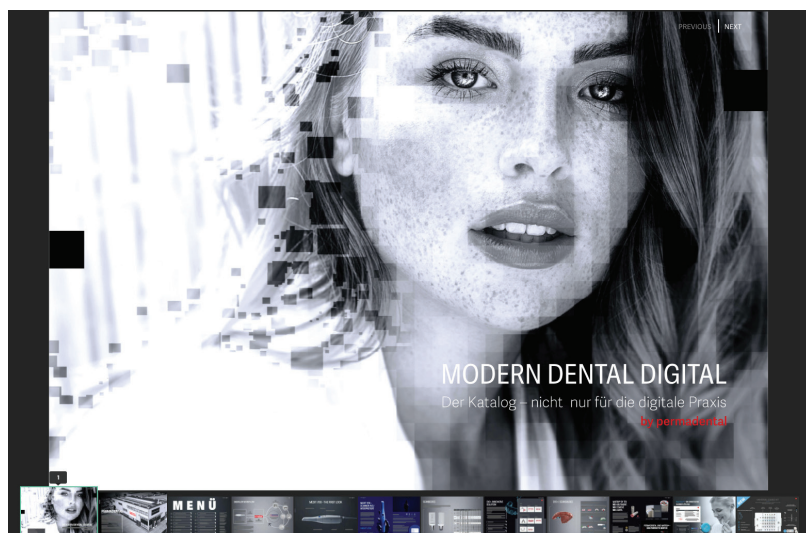
Der Katalog by PERMADENTAL

Online, immer aktuell und nicht nur für die digitale Praxis

Digital up to date zu sein erleichtert längst den meisten Menschen ihr Leben – unabhängig davon, ob es sich um den Zugriff auf tagessaktuelle News oder auf arbeitsbezogene Informationen handelt. Diesen Vorteil bietet die Modern Dental Group und somit PERMADENTAL seinen Kunden jetzt auch für die stetig wachsende digitale Themenpalette zur zahnmedizinischen Patientenversorgung. Als führender Anbieter auch für digitale Zahnarzt- und KFO-Praxen in Europa überzeugt die Modern Dental Group dabei nicht nur mit einer intuitiven Nutzung des digitalen Katalogs, sondern sorgt mit überraschenden Animationen auch für informative Spielfreude. „Thematisiert wird nahezu unser gesamtes digitales Angebot – also alles, was das ‚digitale dentale Herz‘ begehrt“, betont Wolfgang Richter, Marketing-Manager bei PERMADENTAL. Da im klinischen Bereich initial immer häufiger ein Intraoralscanner (IOS) zum Einsatz kommt, hat sich der komplette digitale Workflow zwischen Praxis und Labor mittlerweile rund um diese digitalen Ausgangsdaten des Patienten entwickelt. Und so wundert es auch nicht, dass der Online-Katalog *Modern Dental Digital* eben mit einem solchen Workflow und mit einem hochmodernen Intraoralscanner aufmacht. Auf den folgenden Seiten erfährt der Leser auf spannende und abwechslungsreiche

Weise, was heute schon alles im digitalen Workflow möglich ist: Vom digitalen Designvorschlag, über modelllos gefertigte monolithische Kronen und Brücken, über eine dreistufige Aligner-Lösung bis hin zur digital erstellten Bohrschablone oder komplett digital gefertigten All-on-Four-Versorgungen.

Quelle: PERMADENTAL GmbH



Studie des IDZ zu Berufsansichten

Junge Zahnärzt*innen wollen in die Patientenversorgung

Nahezu 90 Prozent der jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte kommen nach ihrem Studium in der Patientenversorgung an. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ). Demgegenüber liegt der Anteil berufstätiger Medizinerinnen und Mediziner an der ärztlichen Versorgung aktuell bei etwa 70 Prozent.

Die Niederlassung in eigener Praxis ist für viele weiterhin das Ziel ihrer zahnärztlichen Berufsausübung. Dafür nehmen sie sich jedoch mehr Zeit als frühere Generationen und zeigen sich bereits zum Berufsbeginn ausgesprochen fortbildungsaffin. Das liegt auch daran, dass viele Befragte sich kurz nach dem Studium noch nicht ausreichend auf die (betriebswirtschaftlichen) Erfordernisse in der Praxis vorbereitet fühlen. Auch die zunehmende Bürokratielast und die Ökonomisierung des Gesundheitswesens machen den Start in das Berufsleben nicht einfacher. Daher bilden sich junge Zahnärztinnen und Zahnärzte vor ihrer Niederlassung intensiv fort und bereiten sich zielgerichtet auf neue, künftige Versorgungsbedarfe vor. Das sind einige zentrale Erkenntnisse der Studie, die sich auf wissenschaftlicher Basis mit den beruflichen Erfahrungen, Wünschen und Sorgen junger Zahnärztinnen und Zahnärzte in Deutschland befasst.

Ein weiteres Ergebnis der Untersuchung: Es zeichnet sich keine Mainstream-Bewegung in Richtung Großstädte und Metropolen ab. Viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte wollen in ihre Heimatregion zurück und dort ihre berufliche Existenz aufbauen. Das kann durchaus auch das „platte Land“ sein. Dennoch deutet sich in manchen ländlichen Regionen an, dass es hier künftig Probleme mit einer ausreichenden zahnärztlichen Niederlassung geben könnte.

Viele Befragte verstehen sich zudem mehr als Teamplayer denn als Einzelkämpfer. Der Wunsch nach einer kooperativen Berufsausübung ist demnach groß. Die Tendenz geht aber nicht in große und unüberschaubare Praxiseinheiten, sondern primär in mittelgroße Berufsausübungsgemeinschaften. In diesen Formen erscheint auch das Angestelltenverhältnis attraktiv – zumindest als zeitlich befristeter Start ins Berufsleben. Dabei spielen auch Überlegungen zur Work-Life-Balance eine Rolle. Die Studie wurde von Dr. Nele Kettler, Referatsleiterin für Zahnärztliche Professionsforschung am IDZ, geleitet. Die Ergebnisse liegen nun als Buchpublikation mit dem Titel *Junge Zahnärztinnen und -ärzte. Berufsbild – Patientenversorgung – Standespolitik* vor. Die Veröffentlichung legt den Schwerpunkt sowohl auf Fortschreibungen bisheriger Berufsbilder als auch auf den Wandel durch künftig veränderte Versorgungsstrukturen. Sie fasst die Ergebnisse mehrerer Befragungen und Analysen in Schlussfolgerungen und Empfehlungen pointiert zusammen.

Quellen: KZBV, BZÄK, IDZ

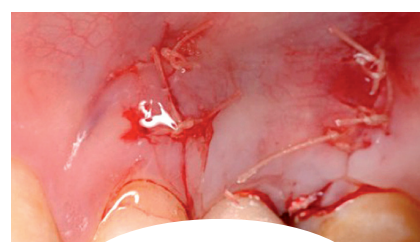
hyaDENT

Regeneration natürlich gefördert

Hyaluronsäure Booster zur Geweberegeneration



- **Beschleunigte kontrollierte Wundheilung**
Verbessert Wund- und Gewebeheilung und reduziert Narbenbildung
- **Unterstützung der Geweberegeneration**
Reguliert Gewebewiederaufbau und beschleunigt Neoangiogenese
- **Bakteriostatische Wirkung**
Verhindert Eindringen und Wachstum von Krankheitserregern



Wundheilung
mit hyaDENT
nach 72 h



Klinische Bilder mit freundlicher Genehmigung von Prof. Pilloni, Italien. Individuelle Ergebnisse können abweichen.

5 + 1 Angebot

hyaDENT
Natürliche HA | 1 ml | 49,58 €

hyaDENT BG
Kreuzvernetzte HA | 2 x 1,2 ml | 147,90 €

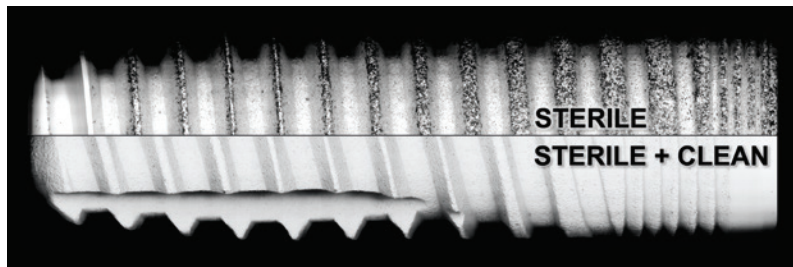
Zzgl. MwSt.
Inkl. kostenfreiem Versand.
Gültig bis 31.12.2021.



hyaDENT
Weitere Informationen

IDS 2021

CleanImplant prüft Sauberkeit von Implantatoberflächen



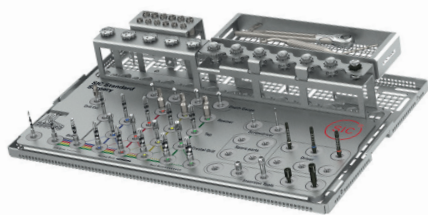
Hochauflösende REM-Darstellung von zwei steril verpackten Implantaten – beide mit CE-Zeichen.

SIC invent

The individual approach

1

Nur ein chirurgisches Instrumentarium



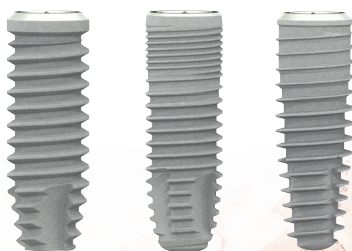
2

Zwei verschiedene Implantat-Abutment Verbindungen



3

Drei sich ergänzende Implantatlösungen



Im September ist es so weit: Die Non-Profit-Organisation CleanImplant Foundation bietet während der Internationalen Dental-Schau (IDS) vom 22. bis 25. September 2021 in Halle 10.2 jedem implantologisch tätigen Zahnarzt an, die Oberflächensauberkeit seines bevorzugten Implantatsystems live vor Ort prüfen zu lassen. Untersucht wird, ob das Implantat aus der Praxis den strengen Konsensus-basierten CleanImplant-Qualitätsrichtlinien entspricht. Denn jüngste Studiendaten der CleanImplant mit untersuchten Implantat-Mustern von mehr als 80 Herstellern belegen, dass jedes dritte analysierte und zuvor steril verpackte Implantat werkseitig signifikant verunreinigt ist. Vor Ort ist in Kooperation mit dem Medical Materials Research Institute und Thermo Fisher Scientific ein hochauflösendes Raster-Elektronenmikroskop (REM) installiert. „Alles, was wir für die kostenfreie Analyse brauchen, ist ein steril verpacktes Implantat aus der Praxis. Den Rest haben wir auf dem Messestand“, so Dr. Dirk Duddeck, Initiator der weltweiten Qualitäts-offensive für saubere Implantatoberflächen. Zahnärzte erfahren am Messestand der CleanImplant Stiftung alles über Ausmaß

und Folgen werkseitiger Verschmutzung steril verpackter Implantate und erhalten auch Informationen zu nachweislich partikelfrei getesteten Implantat-Typen. Auch interessierten Herstellern wird demonstriert, wie im unabhängigen und akkreditierten Prüflabor der CleanImplant diese wichtigen Analysen durchgeführt werden. „Im Beirat der Stiftung engagieren sich namhafte Wissenschaftler wie Prof. Tomas Albrektsson, Prof. Ann Wennerberg, Prof. Florian Beuer und Prof. Hugo De Bruyn, um nur einige zu nennen. Uns eint die Überzeugung, dass es bei der Versorgung von Patienten einen großen Unterschied macht, ob ein Implantat frei von Schmutzpartikeln im Sinne unserer Qualitätsrichtlinien ist oder nicht. Der Nachweis der CleanImplant dokumentiert jedem Zahnarzt, klinisch und rechtlich auf der sicheren Seite zu sein,“ so Dr. Duddeck. Zahnärzte und Hersteller können bereits vorab Termine für die Live-Demo am REM vereinbaren: IDS Halle 10.2, Stand P032. Mehr Infos unter www.cleanimplant.org oder www.facebook.com/cleanimplant

Quelle: CleanImplant Foundation

REM Test-Station



Konzept zur Prävention und Therapie

Mit diesen Tipps der Periimplantitis den Kampf ansagen

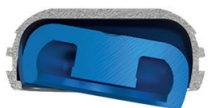
Die praxisnahe Reihe „Konzepte zur Therapie & Prävention von Periimplantitis“ von Geistlich Biomaterials geht in die nächste Runde! Im zweiten Teil „Periimplantäre Erkrankungen und deren Therapie“ erläutern die Regenerationsexperten mithilfe von wissenschaftlich fundierten Inhalten sowie gut dokumentierten Fallbeispielen, wie Sie Ihr Behandlungskonzept optimieren können. Denn die Erkrankung des Implantats ist keine Seltenheit: neueste Übersichtsarbeiten zeigen, dass die periimplantäre Mukositis circa 43 Prozent und die Periimplantitis rund 22 Prozent der Implantatpatienten betrifft.¹ In der aktuellen Ausgabe werden sowohl konkrete Handlungsempfehlungen vorgestellt als auch der praktische Einsatz von Geistlich Biomaterialien bei der Periimplantitistherapie erläutert. Behandler*innen können hier den Inhalt der Ausgabe abrufen oder ein Exemplar herunterladen: geistlich.de/Teil2

¹ Stein J M, Kämmerer P W. Periimplantäre Entzündungen – die Herausforderung unserer Zeit? wissen kompakt 14, 1–2 (2020).

Quelle: Geistlich Biomaterials Vertriebsgesellschaft mbH

Geistlich Biomaterials

[Infos zum Unternehmen]



Das Original – jetzt auch bei RUNDAS.

RUNDAS

Vertriebspartner für Keystone, Paltop und Zest

Insbesondere Keystone-, Paltop- und Zest-Kunden freuen sich über die gute Nachricht, mit RUNDAS einen neuen, treuen Vertriebs- und Servicepartner für die Produkte dieser Hersteller zu haben. Zu den mehr als 15.000 RUNDAS-Kunden in Deutschland zählen vor allem Zahnärzte, MKG-/Oralchirurgen, Implantologen und Dentallabore.

Für sehr gute Langzeitergebnisse stehen seit Jahren die Keystone-Implantatsysteme PrimaConnex® und Genesis. Paltop, wie Keystone stark forschungs- und entwicklungsorientiert, erarbeitet wegweisende Innovationen und bietet bei seinen Systemen einen vollen digitalen Workflow.

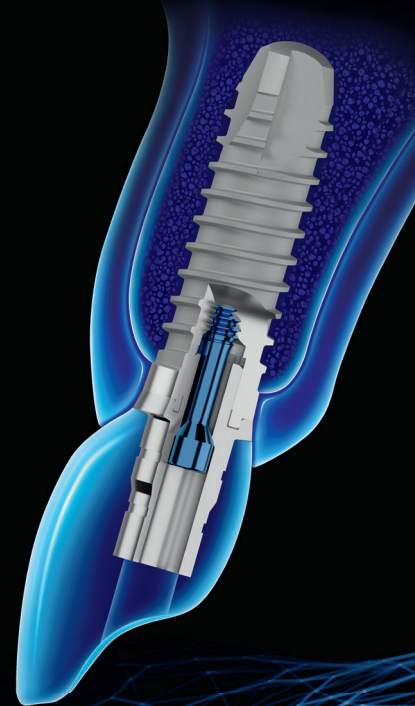
Das Original – jetzt auch bei RUNDAS: Das bewährte LODI-System von Zest zur kostengünstigen Fixierung von Deckprothesen ermöglicht mit durchmesserreduzierten Implantaten (2,4 und 2,9 mm) die einzeitige Versorgung unter Vermeidung von Knochenaufbau. LODI ist die Alternative, die dankbare „ältere Patienten“ im Recall hält.

Quelle: RUNDAS GmbH

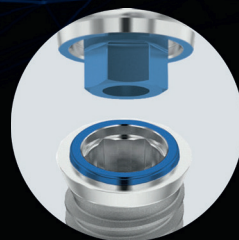
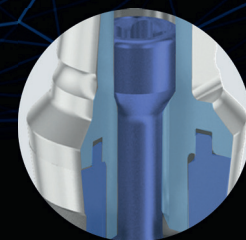
ANZEIGE

THOMMEN
Medical

Das Thommen Implantatsystem MULTIGUARD Protection Solution



INTEGUARD® Verbindung



Für optimale
Knochenverhältnisse

Driven by science, not trends.

Volldigitaler Zahnkredit

Sofort-Honorar vor Behandlungsbeginn

Honorareinnahmen bereits vor Behandlungsbeginn zu realisieren und zugleich die Praxiskosten zu senken, das bietet seit letztem Jahr der innovative volldigitale Patienten-Zahnkredit von dent.apart – und zwar für Zahnarztpraxen vollständig kostenfrei.

Dieser neuartige Zahnkredit wird vom Patienten in der Höhe des HKP-Betrags direkt im Internet auf www.dentapart.de/zahnkredit beantragt. Der Patient braucht bei diesem alternativen Antragsweg keine Unterlagen mehr postalisch einzureichen, da die Kreditentscheidung sofort am Ende der Online-Antragsstrecke erfolgt, und zwar innerhalb von maximal zehn bis 15 Minuten. Der Kreditbetrag wird anschließend, circa ein bis zwei Tage nach Genehmigung, umgehend auf das Zahnarztkonto ausgezahlt. Ein wesentlicher Vorteil für den Zahnarzt besteht darin, dass das Vertragsverhältnis beim dent.apart Zahnkredit ausschließlich zwischen dem Patienten und dem Kreditgeber zustande kommt. Der Zahnarzt bleibt hier, im Gegensatz zum Factoring, als Vertragspartei vollständig außen vor, erhält aber dennoch bereits vor Behandlungsbeginn sein Honorar. Das Risiko des Forderungsausfalls und das Führen eines Mahnwesens entfällt somit vollständig und Rückbelastungen wie beim Factoring sind gänzlich ausgeschlossen. Zugleich erhöhen sich Liquidität und Gewinn durch die auf dem Praxiskonto bereits vor Behandlungsbeginn zur Verfügung stehenden Geldeingänge. Das bedeutet für die kooperierenden Zahnarztpraxen eine 100 Prozent finanzielle Sicherheit, besonders in Coronazeiten ein wichtiger unternehmerischer und wettbewerblicher Vorteil. Zugleich wird der Patient durch die unkomplizierte und selbsterklärende digitale Antragstellung bei seiner Kaufentscheidung unterstützt. Eine Win-win-Situation für Patient und Zahnarzt.

Quelle: dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH



Jetzt Starterpaket mit 50 Patientenbroschüren und einem Aufsteller auf www.dentapart.de/zahnarzt anfordern oder das Beratungsteam unter der Telefonnummer +49 231 586886-0 kontaktieren, um ihre Fragen in einem persönlichen Gespräch zu klären.

Bildgebung

PreXion mit Spitzenangebot auf der IDS

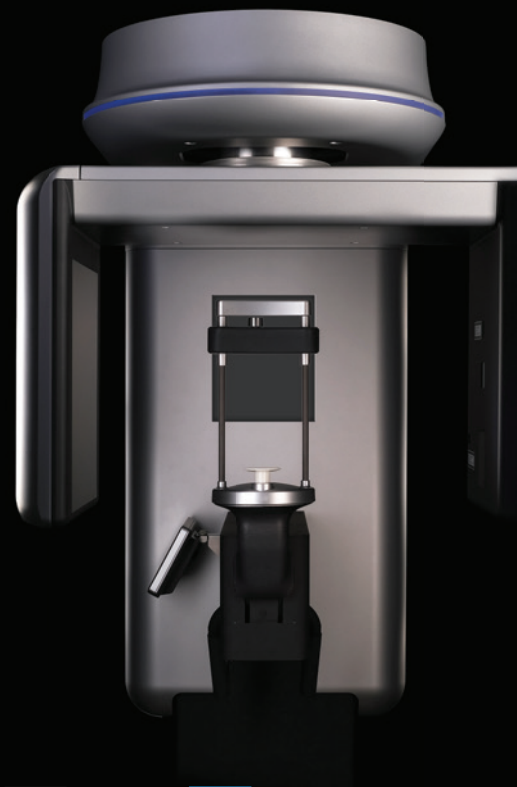
PreXion, der japanische Spezialist für DVT-Technologien, wird mit attraktiven Messeangeboten auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) in Halle 11.2, Stand N051 anzutreffen sein. In Köln haben Standbesucher die Gelegenheit, den PreXion3D Explorer und dessen umfangreiche Softwareausstattung für den digitalen Workflow unter die Lupe zu nehmen. Das High-End-Gerät kombiniert in seiner 3-in-1-Technologie DVT, OPG und One-Shot-CEPH – Letzteres ohne FRS-Ausleger und damit einzigartig im Markt. In einer unabhängigen Studie aus München wurde die Gleichwertigkeit der PreXion FRS-Technik ohne Ausleger gegenüber konventionellen FRS-Geräten mit Ausleger bestätigt.

Technische Daten: Der Brennfleck des PreXion3D EXPLORER mit einer Größe von nur 0,3x0,3 mm in Kombination mit der 360°-Rotation ermöglicht eine detaillierte Darstellung von feinsten

anatomischen Strukturen. Voxelgrößen von 74 µm für die Endodontie und 100 µm für die Implantologie sorgen für eine hochgenaue Auflösung. Die Volumen von 5x5 cm bis hin zu 15x16 cm (ohne Stitching) sind im Komplettangebot enthalten. Der PreXion3D EXPLORER bietet somit verschiedene wählbare Bildausschnitte (FOV) für eine hohe Diagnose- und Behandlungsgenauigkeit in jeder klinischen Situation – von der Endodontie über die Implantologie bis hin zur MKG-Chirurgie sowie der Kieferorthopädie. Die Kombination aus gepulster Strahlung, niedrigem Röhrenstrom (mA) und einer Röhrenspannung von bis zu 110 kV erlaubt es, die höchstmögliche Bildqualität bei geringster Strahlungsbelastung zu erzielen.

Mehr Informationen finden Sie auf: www.prexion.eu

Quelle: PreXion



RUNDAS – Ihr neuer Exklusivpartner für alle Keystone-/Paltop-Implantatsysteme



*Bei RUNDAS finden
Sie treue Bekannte...*

...neue Bekannte...

KEYSTONE
GENESIS



KEYSTONE
**PRIMA
CONNEX**

PALTOP
ADVANCED+



coreflon
Nicht resorbierbares
PTFE-Nahtmaterial
Ora-Aid
Intraoraler Wundverband
Tisseos
Resorbierbare synthetische
Membran
mediRegis®
Lokales Hämostyptikum

...und viele weitere Originale.



**Das Original.
Jetzt auch
bei RUNDAS!**

LODI
LOCATOR® Overdenture
Implant (LODI) System

**Für exzellente
ästhetische
Ergebnisse.**

Ihr Vertriebspartner für:

 **Keystone**
DENTAL

PALTOP
A Keystone Dental Company

ZD ZEST DENTAL
SOLUTIONS®

RUNDAS GMBH
Amalienstraße 62
46537 Dinslaken
Tel.: 02064 625 95 50
Fax: 02064 625 95 80
E-Mail: info@rundas.de



www.RUNDAS.de