

Dentsply Sirona akquiriert OraMetrix

The Dental Solutions Company kann dadurch eine noch bessere kieferorthopädische Gesamtlösung anbieten, die jetzt auch Clear Aligner für den ganzen Kiefer beinhaltet.



Brad Clatt, Group Vice President Dentsply Sirona Orthodontics.

OraMetrix bietet eine fortschrittliche, für Kieferorthopäden entwickelte CAD-Plattform, um gleichbleibend vorhersagbare kieferorthopädische Behandlungsergebnisse zu ermöglichen. Mit der Akquisition von OraMetrix, der Bracket-Expertise von GAC und den digitalen Technologien von Dentsply Sirona, bietet das Unternehmen künftig ein umfangreiches kieferorthopädisches Angebot, zu dem jetzt auch eine Clear-Aligner-Lösung für den ganzen Kiefer gehört. Brad Clatt, Group Vice President Dentsply Sirona Orthodontics, dazu: „Unser Ziel ist es, Zahnärz-

ten, Zahn Technikern und Kieferorthopäden zu ermöglichen, eine bessere, schnellere und sicherere zahnmedizinische Versorgung anzubieten. Seit mehr als zehn Jahren sieht sich OraMetrix ebenfalls diesem klinischen Ansatz verpflichtet. Dank dieser Akquisition verfügen wir über ein fortschrittliches digitales Diagnose- und Behandlungsplanungssystem. Die Flexibilität, Geschwindigkeit und effiziente Kontrolle dieses Systems ermöglicht es Kieferorthopäden, unterschiedliche Behandlungen ihrer Patienten auf einer einzigen Plattform durchzuführen. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit dieser Plattform von nun an als Anbieter von End-to-End-Komplettlösungen sehr gut aufgestellt sind.“ Neben anderen innovativen Produkten und Dienstleistungen bietet OraMetrix eine leistungsstarke Softwareplattform an, in der verschiedene Diagnosemedien einschließlich DVT-Daten sowie kephalometrische, panoramische, optische sowie Gesichtsdaten verarbeitet werden können. Nach der Akquisition von OraMetrix bietet Dentsply Sirona somit digitale End-to-End-Workflows mit einem umfassenden Angebot an Technologien und Geräten, die es Zahnärzten und Kieferorthopäden ermöglichen ihre Ansprüche in Bezug auf vorhersagbare klinische Ergebnisse mit der steigenden Patientennachfrage nach

ästhetischen und schnellen Behandlungen in Einklang zu bringen. OraMetrix ergänzt das Portfolio kieferorthopädischer Lösungen von Dentsply Sirona ideal und wird das Angebot von Dentsply Sirona als The Dental Solutions Company insgesamt stärken. **Über OraMetrix** OraMetrix ist der führende Branchenanbieter innovativer 3D-Technologielösungen, welche die Qualität und Effizienz der kieferorthopädischen Behandlung optimieren. Diese proprietäre Technologie, das SureSmile-System, steht für fortschrittliche Technologien im Bereich der Kieferorthopädie. SureSmile ermög-

licht den Einsatz von präzisen digitalen Werkzeugen in allen Phasen des kieferorthopädischen Behandlungsprozesses – bei der Diagnose, Behandlungsplanung und -überwachung sowie bei der Bogenanpassung. Für Ärzte bietet SureSmile eine höhere Präzision, Wirksamkeit und Kontrolle, während den Patienten kürzere Behandlungszeiten, insgesamt weniger Unannehmlichkeiten und weniger Praxisbesuche zugutekommen. Insgesamt handelt es sich also um ein kieferorthopädisches Behandlungssystem, das für Patienten ebenso wie für Ärzte ausgezeichnete Resultate liefert. Das 1998 gegründete Unternehmen OraMetrix beschäftigt rund 130 Mitarbeiter

in den USA, Deutschland sowie Australien.



KN Adresse

Dentsply Sirona
The Dental Solutions Company™
Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg
Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

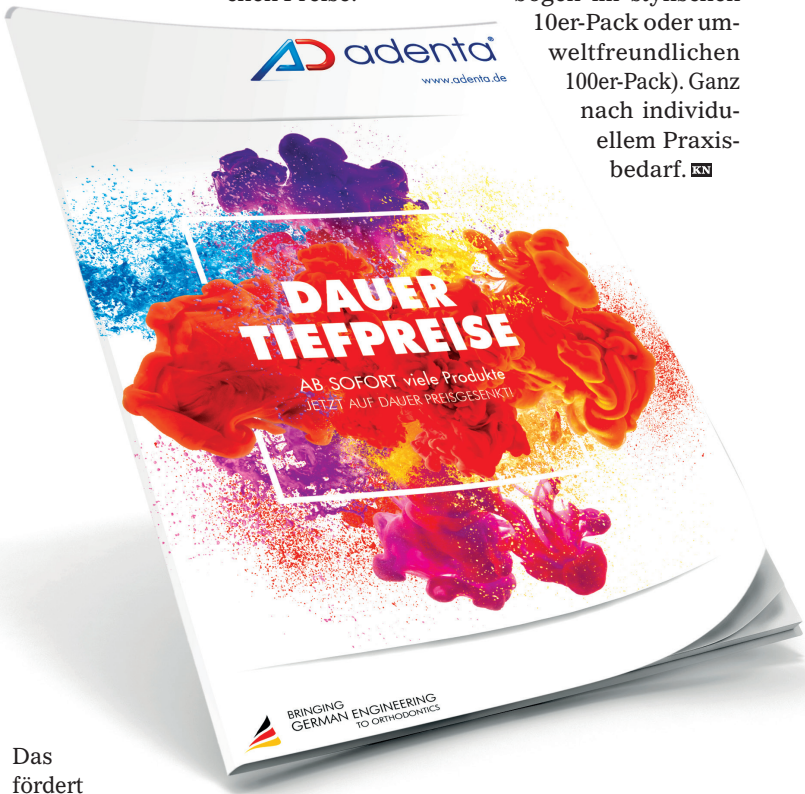
Flatrate-Konzept ausgeweitet

Adenta wandelt erfolgreiche Treueaktion in Dauertiefpreiskatalog um.

Wer hätte das gedacht? Als der Gilchinger Dentalanbieter Adenta mit Erscheinen seines 2016er-Produktkatalogs die Flatrate-Treueaktion für den Einkauf von Brackets ins Leben rief, ahnte er keinesfalls, dass diese so bei den Kieferorthopäden ankommen würde. Vor allem kleine, z. B. Neustarterpraxen profitierten im Rahmen dieser Aktion neben etablierten bzw. größeren KFO-Praxen von einem Materialerwerb zu optimalen Konditionen. Hintergrund der damaligen Aktion war, dass Kieferorthopäden insbesondere bei Praxisübernahmen oder Neugründungen oftmals noch gar nicht einschätzen können, wie viele Fälle pro Jahr sie überhaupt behandeln werden. Dementsprechend schwierig gestaltet sich natürlich die Bestellung der benötigten Behandlungsapparaturen samt Zubehör. Denn in der Regel gilt hier: je größer die Bestell- bzw. Fallmenge, desto größer der Rabatt. Um neben etablierten Praxen eben auch Neueinsteigern die Chance auf attraktive Konditionen beim Bracketeinkauf zu bieten, bietet Adenta seither die vertragsfreie, auf Treue und Vertrauen basierende Flatrate-Aktion an. Im Rahmen seiner jüngst gestarteten Serviceoffensive für mehr Wirtschaftlichkeit von KFO-Praxen bei deren Materialversorgung hat Adenta diese Aktion aufgegriffen und nun in einem Dauertiefpreiskatalog erweitert. Ab sofort können nicht nur Brackets, sondern darüber hinaus Bänder, Bukkalröhrchen, Elastomere,

Patientenbedarfsartikel sowie viele weitere Qualitätsprodukte zu bestellmengenunabhängigen Preisen bezogen werden. Das heißt, für jede Praxis – egal ob groß oder klein – gelten die gleichen Preise.

Lager mehr, kein unnötig gebundenes Kapital. Stattdessen dauerhaft attraktive Preise für beste Produkte in unterschiedlichen Verpackungsvarianten (z.B. Adenta-Behandlungsbögen im stylischen 10er-Pack oder umweltfreundlichen 100er-Pack). Ganz nach individuellem Praxisbedarf.



Das fördert nicht nur die gewohnte Online-, sondern auch die Offlinetransparenz sowie das tägliche Agieren. Darüber hinaus bringt es Praxen vor allem Planungssicherheit. Die Kosten pro Patientenfall sind konstant kalkulier- bzw. berechenbar. Kein Druck mehr für Praxen, große Mengen abnehmen zu müssen, um benötigte Materialien zu einem guten Preis einkaufen zu können. Keine vollen

KN Adresse

Adenta GmbH
Gutenbergstraße 9–11
82205 Gilching
Tel.: 08105 73436-0
Fax: 08105 73436-22
info@adenta.com
www.adenta.com
www.adentashop.de



OraMetrix SureSmile Aligner

Website im überarbeiteten Design

SCHEU-DENTAL mit neuem Onlineauftritt und großem Produktbereich.

Rund 600 Produkte nutzerfreundlich darzustellen und alle relevanten Informationen übersichtlich abzubilden, ist eine Herausforderung, der man sich nicht täglich stellt. Der Wunsch nach Weiter-

mationen finden“, erläutert Geschäftsführer Christian Scheu. Das Hauptaugenmerk lag vor allem auf den umfangreichen Bereichen Kurswesen und Service: Beide wurden übersichtlicher ge-

Neu ist der umfassende Produktbereich: Hier werden dem Kunden alle Einzelprodukte des Sortiments übersichtlich präsentiert. Relevante Dokumente sind direkt dem Produkt zugeordnet, auch Links zu begleitenden Videos werden unmittelbar bereitgestellt und FAQs beantwortet. Ein Merkzettel erlaubt dem Kunden das direkte Ausdrucken oder Versenden interessanter Produkte, um unkompliziert eine Bestellung per Fax oder E-Mail zu generieren. Das überarbeitete Design unterstützt die intuitive Navigation mit frischer Farbgebung, großflächigen Bildern und klarer Gliederung.

Ein Besuch auf www.scheu-dental.com lohnt sich, denn seit Mitte Mai erwartet die Nutzer ein WM-Tippspiel. Unter allen Teilnehmern mit dem richtig getippten Weltmeister wird ein Kansas Pro 4 SIK Profi Turbo Gasgrill der Sauerländer Firma Enders Colman AG im Wert von 1.099 Euro verlost. **KN**

KN Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
Fax: 02374 9288-90
service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com



entwicklung ist bei SCHEU-DENTAL aber auch nach über 90 Jahren Firmengeschichte noch ungebrochen – und so wurde ein neuer Onlineauftritt gestaltet, der genau das leistet: intuitive Navigation in einer Fülle an Information. „Unsere Kunden und Interessenten sollen auf kürzestem Weg die für sie relevanten Infor-

staltet und mit neuen Funktionen ergänzt. Im Kursbereich erwarten die Kunden z.B. ein nutzerfreundlichen Kalender, eine vereinfachte Kurssuche und Querverweise zu ergänzenden Kursmodulen. Im Servicebereich können Dokumente nun nach Kapiteln gesammelt und als Zip-Ordner heruntergeladen werden.

Neues Magazin „Generation plus“

Unterstützung von Zahnmedizinern bei der Patientenkommunikation.

Zahnfehlstellungen sind auch für Menschen, die dem Teenageralter entwachsen sind, ein Thema. Ein Großteil dieser Generation ist sportlich aktiv, unternehmungslustig und auf ein gepflegtes Äußeres bedacht. Hierzu zählt auch ein strahlendes Lächeln ohne lückenhafte oder rotierte Zähne.

Diese Zielgruppe ist heterogen. Während die einen physisch und psychisch fit sind, stellen sich bei anderen erste Anzeichen des Alters ein. Aber egal wie fit jemand wirkt, unbestritten ist das steigende Risiko, an Zahnhalskaries oder Parodontitis zu erkranken. Viele Zahnmediziner haben sich bereits auf den demografischen Wandel eingestellt und präsentieren sich als Praxis, die besonders auf die Bedürfnisse der Generation 50+ eingeht.

Hohe Qualität und guter Service
Gruppiert man die Generation plus in verschiedene Kategorien wie „anspruchsvolle Genießer“, „kritische Aktive“ oder „qualitätsbewusste Etablierte“ – wie es das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend getan hat –, ergeben sich trotz vieler

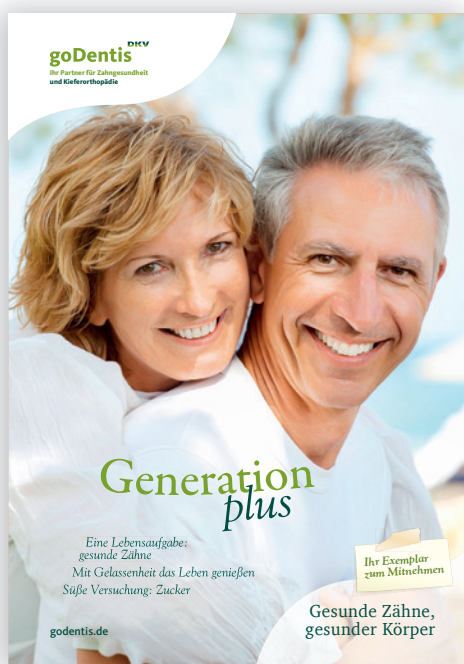
Unterschiede doch einige Gemeinsamkeiten, die für Zahnmediziner interessant sind: Die Zielgruppe legt Wert auf hohe Qualität, guten Service und fundierte Beratung. Außerdem sind sie treu, nicht schnell bereit, einen Arzt, dem sie vertrauen, zu wechseln.

Infomaterialien für Patienten von Zahnmedizinern

Zur Unterstützung der Ansprache dieser Zielgruppe können goDentis-Partnerzahnärzte das Magazin *Generation plus* nutzen. Zusammen mit einem Praxisposter zum Thema Senioren und dem Praxismagazin *MundRaum* – diesmal mit Schwerpunkt Senioren – haben Zahnmediziner so attraktive Infomaterialien für eine interessante Zielgruppe. **KN**

KN Adresse

goDentis
Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 578-4492
info@godentis.de
www.godentis.de



Einen Klick wert

Komet Digital Blog entdecken.



Wenn ein Unternehmen 95 Jahre lang international erfolgreich für die Zahnmedizin arbeitet, sammeln sich eine enorme Menge Wissen und Erfahrung an. Dieses Know-how gibt Komet jetzt im Digital Blog ([unter komet-store.de/blog](http://www.komet-store.de/blog)) an seine Kunden weiter. (Fach-)Zahnarzt, zahnärztliche Assistenz und Zahn-techniker finden in diesem Blog Lösungen, Tipps, Anwendungsbeispiele, Videos, Meinungen und Ideen. Das Ganze ist gespickt mit wertvollen Links zu noch mehr Wissen rund um das Produkt und dessen Indikation.

Dieses Know-how wird von Komet-Fachleuten, unabhängigen (Fach-)Zahnärzten und Zahn-technikern, Professoren und Fachjournalisten generiert und aktualisiert. Ein ganzes Netzwerk an Informationen. Der Fokus liegt dabei v.a. auf den kleinen Tricks

und Lösungen, die für den erfolgreichen Arbeitsalltag benötigt werden. Einen Klick wert ist immer das Produkt des Monats, und natürlich interessiert das persönliche Feedback: Kommentare sind erwünscht! Komet Dental tritt im Blog also vor allem als Problemlöser auf. Am besten also gleich den Blog abonnieren und sich zum Newsletter anmelden. Denn am Ende des Tages zählt die Qualität. Die Qualität Ihrer täglichen Arbeit. **KN**

KN Adresse

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
Fax: 05261 701-289
info@kometdental.de
www.kometdental.de

Es geht wieder los!

Anpfeif für die WM und das Tippspiel der OEMUS MEDIA AG. Mitmachen und tolle Preise gewinnen.



Am 14. Juni 2018 ist es endlich wieder so weit. Die 21. Fußballweltmeisterschaft sorgt vier Wochen lang für Ausnahmezustand. Bis zum 15. Juli 2018 kämpfen 32 Mannschaften in Russland um den begehrten WM-Pokal. Was wäre ein WM-Jahr ohne OEMUS-Tippspiel? Sicher nur halb so lustig. Bis zum Endspiel in Russlands größtem Fußballstadion, dem Luschniki-Stadion in Moskau, begleitet die OEMUS MEDIA AG wieder alle Fußballbegeisterten mit ihrem beliebten Tippspiel. Los gehts am 14. Juni mit der Begegnung Russland vs. Saudi-Arabien. Zur Teilnahme am WM-Tippspiel braucht es einfach nur eine kos-

tenlose Registrierung und vielleicht ein wenig Fußballverrücktheit. Unter wmtipp.oemus.com können sich die Tippspiel-Teilnehmer unter einem Benutzernamen ihrer Wahl anmelden und das Ergebnis der jeweiligen Begegnung tippen. Also, ran an den Ball, mitgetippt und tolle Preise vom Platz getragen. Der Rechtsweg ist wie immer ausgeschlossen. **KN**



Vielen Dank und alles Gute!

Dentaurum Jubilare und Pensionäre werden geehrt.

Bei Dentaurum wurden kürzlich elf langjährige Betriebsjubilare geehrt. Die Geschäftsleiter, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, verabschiedeten zudem zwei Mitarbeiter in den wohlverdienten Ruhestand. Christina Hahn trat 2008 in die Werbeabteilung ein und feiert mit drei Kolleginnen und Kollegen ihr zehnjähriges Dienstjubiläum. Kerstin Reich ist seit ihrem Ausbildungsbeginn zur Industriekaufrau im Unternehmen und seit 2009 in der Finanzbuchhaltung tätig. Während Joachim Marbach seit 2008 in der Automatendreherei arbeitet, wechselte Sadka Suljic

2009 nach einem Jahr in der Abteilung Schweißen/Löten zum Bereich Dehnschrauben/Montageautomaten. 20 Jahre lang sind auch Carmen Stahl und Antonietta Schulze bei Dentaurum beschäftigt. Beide wurden im Aufschweißdienst eingestellt. Seit 2007 unterstützt Carmen Stahl die Abteilung Laserschweißen und Antonietta Schulze den Bereich Kontrolle. Auch Annette Straub kann auf zwei Jahrzehnte in der Firma zurückblicken: 1998 fand ihr erster Arbeitstag im Marketing statt. Inzwischen arbeitet sie im Customer Support Implantologie.

Zwei Damen und zwei Herren sind bereits ein Vierteljahrhundert im Unternehmen angestellt. Gregor Maleck arbeitet seit 25 Jahren im Gerätebau, Wolfgang Nehrke genauso lange in der Automatendreherei. Birgit Wardenga wechselte nach 23 Jahren vom Bereich Schweißen/Löten zur Verpackungsabteilung. Monika Wunderle arbeitete zunächst im Aufschweißdienst und ist heute in der Abteilung Kontrolle erfolgreich tätig. Für Heiderose Jost und Walter Schäfer geht das Arbeitsleben zu Ende – und ein neuer Lebensabschnitt beginnt. Walter Schäfer war mehr als zehn Jahre Mitarbeiter in der Bracketfertigung.



V.l.n.r.: Axel Winkelstroeter, Joachim Marbach, Annette Straub, Christina Hahn, Wolfgang Nehrke, Heiderose Jost, Carmen Stahl, Antonietta Schulze, Birgit Wardenga, Monika Wunderle, Sadka Suljic, Kerstin Reich, Petra Pace, Walter Schäfer, Gregor Maleck und Mark S. Pace.

Heiderose Jost verstärkte seit 2002 das Aufschweißteam und war seit 2005 in der Dehnschraubenmontage beschäftigt. Alle Jubilare freuten sich über die überreichten Blumen und ihre Auszeichnungen. Die Geschäftsleitung sowie die Kolleginnen und Kollegen wünschen nochmals alles Gute! 

KN Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.com
www.dentaurum.com



XO CARE eröffnet Studio in Berlin

Erste Präsenz in Deutschland / Neue Serviceleistungen / XO 4 wird eingestellt.



Bild links: XO CARE hat jetzt einen Standort in Deutschland. – Bild rechts: Mit der Eröffnung des XO Studios in Berlin wartet der dänische Hersteller von Behandlungseinheiten auch mit neuen Serviceleistungen auf.



„Es wurde Zeit für einen Standort in Deutschland“, sagte Ricarda Wichert, Sales Area Manager für die D-A-CH-Region bei XO CARE, anlässlich der Eröffnungsfeier am 13. April. Schließlich sei Deutschland der größte und wichtigste Markt für den dänischen Hersteller von Behandlungseinheiten, begründet sie ihre Aussage. Die Wahl für das XO Studio fiel auf Berlin, da die Hauptstadt mit verschiedenen Verkehrsmitteln international und national im Drei-Stunden-Radius erreichbar ist. „Wir können künftig unseren Vertriebspartnern Schulungen und Weiterbildungen für Technik und Vertrieb sowie Verkaufsförderungsaktionen für ihre Kunden bieten“, freut sich Wichert. Damit trägt das Unternehmen der Bedeutung des deutschen Markts Rechnung und kann seine Aktivitäten in Deutschland stärker vorantreiben. Ein weiterer strategischer Grund für die Entscheidung, das Studio in Berlin zu eröffnen, sind die Parallelen zwischen der Stadt und dem Unternehmen: „Berlin ist dynamisch, design- und zukunftsorientiert – genau wie wir“, sagte Wichert.

Der Kunde im Fokus: Neue Serviceleistungen bei XO CARE
Neben dem künftigen Schulungsangebot gibt es ab sofort

weitere neue Serviceleistungen bei den Dänen. Mit dem Farbkonfigurator können (Fach-) Zahnärzte jetzt auf der Webseite ihre Wunschseinheit zusammenstellen und an ihr Depot schicken. Dabei haben sie die Wahl zwischen vier Farbkombinationen für den Korpus, zehn unterschiedlichen Tönen für den Bezug und elf Farbvarianten für den Patientenstuhl. Das Wunschmodell lässt sich von drei Seiten begutachten, die alle gespeichert werden können. „Viele unserer Kunden nutzen diesen Service für die Neugründung ihrer Praxis, denn man kann damit sehr gut das Farbkonzept abstimmen“, freut sich Ricarda Wichert. Auch das neue XO Inspiration Book bietet eine hilfreiche Unterstützung bei der Praxisgestaltung. Auf 16 Seiten werden sieben Praxen aus Deutschland, Dänemark, den Niederlanden und der Schweiz vorgestellt. Der Leser erhält eine Bandbreite an unterschiedlichen Farb-, Licht- und Materialgestaltungen und Einblicke in die neuesten Einrichtungstrends von Designern. „Wir verstehen unsere Broschüre als Inspiration und möchten die Vielfalt der individuellen Gestaltungsmöglichkeiten in der Praxis aufzeigen“, erklärt Wichert.

Das Inspiration Book kann auf der Webseite unter dem Hauptmenü „Über XO“ und dem Untermenü „Unsere Philosophie“ wahlweise in vier verschiedenen Sprachen per Post oder E-Mail bestellt werden.

Manche Innovationen ziehen auch Auslistungen nach sich. So wurde die Produktion der Behandlungseinheit XO 4 zum 1. Mai 2018 eingestellt. Abgelöst wird die Einheit von der XO FLEX, die auf der vergangenen

IDS präsentiert wurde. Der Name spiegelt den Kultcharakter der FLEX-Behandlungseinheiten wider, die vor über 25 Jahren auf den Markt kamen und die Voraussetzung für eine flexible Arbeitsweise sind. „Die FLEX-Einheit ist vielen unserer Kunden ein Begriff und basiert auf dem bewährten Konzept der XO 4. Wir haben dieser Einheit ein neues, schlankeres Design verpasst. Da war es eine logische Konsequenz, die ‚alte‘ Einheit nun in den Ruhestand zu verabschieden“, begründet Ricarda Wichert diesen Schritt. 

KN Adresse

XO CARE STUDIO
Rungestraße 17, 10179 Berlin
info@xo-care.com
www.xo-care.com

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

IMPRESSUM	Verlag OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 0341 48474-0 Fax: 0341 48474-290 kontakt@oemus-media.de	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich) Tel.: 0341 48474-222 reichardt@oemus-media.de	Abonnement Andreas Grasse (Aboverwaltung) Tel.: 0341 48474-201 grasse@oemus-media.de
	Redaktionsleitung Cornelia Pasold (cp), M.A. Tel.: 0341 48474-122 c.pasold@oemus-media.de	Produktionsleitung Gernot Meyer Tel.: 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de	Herstellung Josephine Ritter (Layout, Satz) Tel.: 0341 48474-139 j.ritter@oemus-media.de
	Fachredaktion Wissenschaft Prof. Dr. Axel Bumann (ab) (V.i.S.d.P.) Tel.: 030 200744100 ab@kfo-berlin.de Dr. Christine Hauser, Dr. Kerstin Wiemer, Dr. Kamelia Reister, Dr. Vincent Richter, ZÄ Dörte Rutschke, ZÄ Margarita Nitka	Anzeigen Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung) Tel.: 0341 48474-127 Fax: 0341 48474-190 m.mezger@oemus-media.de	Druck Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168 34121 Kassel
	Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2018 monatlich. Bezugspreis: Einzelheft 8,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 75,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0.		
	Die Beiträge in der „Kieferorthopädie Nachrichten“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.		

RMO®, die erste Firma die kieferorthopädische Bänder hergestellt hat.

Alle RMO® Bänder werden individuell nach Ihren Wünschen in Straßburg, Sitz von RMO® Europa, angefertigt.

- Dauerhafte Lasermarkierung zur einfachen Identifikation
- Ideale Kontur: perfekte Anpassung an die Zahnform
- Für eine schnelle und genaue Anpassung an die Anatomie des Zahnes
- Keine Extrakosten für das individuelle Schweißen

Eine kleine Auswahl der möglichen Tubes:

Single, double, triple / Wilson / mit oder ohne Cleat



RMO_by_Orthocaps_26/01/2018

NEU!

ALPINE SL™

Selbstligierendes Bracket mit Nickel-Titan-Federclip

Einfaches Handling - keine spezifischen Instrumente nötig.
Selbstligierende Klappe: einfach mit der Spitze eines handelsüblichen Instruments zu öffnen
Großzügige Unterschnitte für Ketten oder Bögen.

Einfaches Öffnen und Schließen für signifikant schnelleren Wechsel ohne spezifische Instrumente.
Glattes und abgerundetes Finish für maximalen Patientenkomfort.
Lasergeformte Basis für überdurchschnittliches Haftverhalten sowie zuverlässiges und sicheres Debonding.



RMO®, die erste Firma die ein reibungsarmes Bracket-System auf den Markt gebracht hat. Wenn gewünscht ist es passiv, wenn nötig völlig kontrollierbar.



SYNERGY®

Ein reibungsloses Ergebnis

Geringere Friktion
FSC® -Vielfältige Ligiermöglichkeiten
Reduzierte Behandlungszeiten
Abgerundete Bogenwände
Flaches Profil

Distributed by

orthocaps®