

„Unser Ziel: Wir wollen besser sein als andere“

Innovative Produkte, zuverlässige Qualität und ein umfassender Service: Das sind die Grundpfeiler, auf denen der Erfolg des Ispringer Unternehmens Dentaforum beruht. KN sprach während der DGZMK-Gemeinschaftstagung mit den führenden Vertretern der Dentaforum-Gruppe Axel Winkelstroeter, CEO, Wolfgang Schindler, Marketing Manager und Klaus Wigger, Vertriebsleiter.

KN Was sind diesen Herbst die Highlights des Hauses Dentaforum?

Axel Winkelstroeter: Auch dieses Jahr haben wir wieder eine ganze Reihe von kleinen und großen Neuerungen, die wir während der Ausstellung präsentieren können. Da wäre zum Beispiel equilib-



Ortho-Cast™ mini.

rium® mini, die kleinsten Metallbrackets der Welt, die äußerst positiv von den Kieferorthopäden aufgenommen werden. Sie bieten ein Maximum an Ästhetik bei minimaler Größe mit all den Vorteilen, welche der Behandler an Metallbrackets schätzt. Neu seit Oktober sind Ortho-Cast™ mini, die perfekt auf Minibrackets abgestimmten Bukkalröhrchen. Sie bieten maximale Funktion bei minimaler Größe, was den Patientenkomfort noch weiter verbessert.

Bei unserem Lingual-System magic® wurde das Produktprogramm noch weiter ausgebaut, z.B. mit weiteren Größen und Stärken der magic® Bögen. Unser Statement, dass magic® das umfangreichste

Lingual-System der Welt ist, hat nach wie vor Gültigkeit. Bei der SUS², der Sabbagh Universal Spring, ist es in enger Zusammenarbeit mit Dr. Aladin Sabbagh gelungen, die Therapie zur Klasse II noch komfortabler und einfacher für Anwender und Patient zu machen. Dieses multiindikative Gerät ist bis ins kleinste Detail praxisrelevant durchdacht.

Last but not least ist tomas®, das patientenfreundliche Verankerungssystem, ein absolutes Highlight. Zwischenzeitlich auch mit FDA approval, hat es weltweit seinen Siegeszug gestartet. Jetzt neu neben dem ersten sterilen Pin auf dem Markt, auch weitere Sets und Trays sowie noch mehr Pin-Varianten, die das Arbeiten noch einfacher machen.

KN Das klingt ja so, als würde bei Ihnen das Geschäft boomten. Wie sehen Sie die Situation im Bereich KFO?

Axel Winkelstroeter: Ich denke, jeder, der die aktuelle Situation des KFO-Marktes kennt, ist weit davon entfernt zu sagen, der Markt boomt. Die gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen haben

sich in Deutschland auch nach der Wahl nicht entscheidend geändert und ich denke auch nicht, dass sich daran kurzfristig etwas ändert. Mit Blick auf die bis dato größte Klientel der kieferorthopädischen Praxis, die Kinder und Jugendlichen, ist festzuhalten, dass die demografische Entwicklung in allen Industrieländern in den nächsten Jahren rückläufig ist. Ein durchschnittlicher Rückgang von



Benutzerfreundlichkeit wird bei der neuen Dentaforum-Homepage groß geschrieben.

etwa 2% pro Jahr ist eine weitere Herausforderung an alle Marktteilnehmer. Dazu kommen noch Umstrukturierungsprozesse im Gesundheitswesen allgemein und innerhalb der KFO insbesondere. All das wird unserer Einschätzung nach zu einem noch härteren Wettbewerb führen, nicht nur innerhalb der Industrie.

KN Welche Konsequenzen leitet Dentaforum daraus ab?

Wolfgang Schindler: Zwei Aspekte sind aus unserer Sicht besonders wichtig. Erster Aspekt: das Produktangebot. Wir gehen davon aus, dass in naher Zukunft die Übernahme der Kosten einer kieferorthopädischen Behandlung durch die gesetzlichen Kassen weiter deutlich sinken werden. Die Mehrkosten, die der Patient zu tragen hat, werden automatisch zu einem höheren Anspruchsdenken der Patienten führen. Das betrifft auch die bei ihm eingesetzten Produkte. Viele Patienten werden Wert darauf legen, qualitativ hochwertige Produkte zu bekommen. Und genau darin ist ein Schwerpunkt unserer Bemühungen: ausgezeichnete Produkte. Dafür haben wir schon seit Jahren prima Beispiele: equilibrium ti, das einzige Bracket aus Reintitan, equilibrium mini als kleinstes Bracket aus Metall, Jewels, die einzigen farbigen Brackets, tomas®-pin, der erste sterile Pin am Markt, das breiteste Angebot besonders bioverträglicher Produkte in der KFO und so weiter. Aber damit nicht genug. Das Produkt alleine reicht nicht.

Klaus Wigger: Und das ist der zweite Aspekt: der Service für unsere Kunden. Auch in der momentan angespannten Situation im Dentalmarkt, die überall zum Erschließen von Sparpotenzialen zwingt, haben und wer-

den wir nicht an der Unterstützung unserer Kunden mit qualitativ überdurchschnittlichen Serviceleistungen



Präsentierten in Berlin eine Reihe von Neuerungen aus dem Hause Dentaforum (v. l. n. r.): Klaus Wigger, Wolfgang Schindler und Axel Winkelstroeter.

sparen. Zum Beispiel mit dem o-Atlas, der in Deutschland in keiner KFO-Praxis fehlt oder dem umfassendsten Supportangebot rund um die skelettale Verankerung: ausführliche Falldokumentationen und eine Bibliothek an Anwendungsbeispielen klassisch als print oder innovativ als 3-D-Darstellung auf einer in Kürze erscheinenden multilingualen DVD. Ganz aktuell auch die komplett überarbeitete Version unserer Homepage im Internet. Hier findet der Anwender wirklich alles: die tagesaktuellen Versionen von Sicherheitsdatenblättern oder Gebrauchsanleitungen, Kataloge, Produkt-Monographien, mehr als 1.300 Downloads und nicht zu vergessen der Online-Shop. Axel Winkelstroeter: Sie sehen unsere Zielrichtung: Wir

wollen besser sein als andere. Dafür haben wir in den letzten Jahren eine ganze Menge getan. Zum Beispiel mit mehr als 1.000 Produkt-ergänzungen und Produktneuerungen, mit denen wir das weltweit breiteste KFO-Programm haben. Oder mit patentierten, innovativen Entwicklungen zum Wohl

der Patienten. Auch in den kommenden Jahren werden wir diese Zielrichtung konsequent und mit allem Nachdruck verfolgen. Jeder Kieferorthopäde soll davon profitieren können, dass wir neben ausgezeichneten Produkten gerade den Service und die persönliche Beratung ganz groß schreiben. Das macht unsere Kunden, aber auch Dentaforum, stark für die zukünftigen Herausforderungen. **KN**

KN Adresse

Dentaforum J. P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaforum.de
www.dentaforum.com

„Wir sind sehr erfreut über das, was wir erreicht haben“

Die UP Dental GmbH bot ihren Besuchern einen echten Mehrwert. So referierte unter anderem der Entwickler des Opal™-Brackets, Dr. Norbert Abels, und stellte sich anschließend den Fragen der Praktiker. KN sprach mit Geschäftsführer Lars Svalin und Produktmanagerin Karin Henn-Greiner.

KN Auf der DGKFO-Tagung in Freiburg im letzten Jahr haben Sie das Opal™-Bracket erstmalig dem deutschen Publikum präsentiert. Was hat sich seitdem getan, was gibt es Neues?

Karin Henn-Greiner: In diesem Jahr haben wir natürlich weiterhin Kontakt zu Kieferorthopäden durch Besuche und über Ausstellungen aufgebaut. Dabei haben wir festgestellt, dass unser Opal™-Bracket die Zeichen der Zeit trifft, denn es ist zugleich ein ästhetisches und selbstligierendes Bracket. Diese Kombination mit dem erhöhten Patientenkomfort durch die glatte Oberfläche ist einzigartig. Und es ist genau das, was ein Kieferorthopäde heute braucht: ein ästhetisches Produkt, das er den Patienten anbieten kann und das ihm die Möglichkeit eröffnet, seine Praxis zu vermarkten. In vielen Gesprächen wurden wir darin bestätigt, dass unsere Kunden genau dies suchen.

KN Spiegelte sich die beschriebene Resonanz auf das

Opal™-Bracket auch auf diesem Kongress wider? Und wird die Präsentation von Dr. Norbert Abels hier an Ihrem Stand gut angenommen?

Karin Henn-Greiner: Ja, die Präsentation von Dr. Abels wird sehr gut angenommen. Wir sehen, dass die Leute auch mit ihren Fragen aus der Praxis kommen und



Die „Opal™ Bite Ramps“ sind komfortable KFO-Behandlungsmittel zur vereinfachten Bisseinstellung.

Tipps und Tricks für die Behandlung suchen, sei es für den Einsatz der selbstligierenden Brackets oder für den Einsatz der palatinalen Aufbisse, die wir für Klasse-II-Behandlungen anbieten. Opal Bite Ramps sind her-

vorragende Behandlungsmittel – einfach in der Handhabung und zudem komfortabel für den Patienten, weil sie im Vergleich zu einem bimaxillären Gerät recht klein sind. Hier ist die Resonanz aus dem Kundenkreis außergewöhnlich groß. Da die Opal Bite Ramps adaptierbar sind und zudem in fünf verschiedenen Größen bzw. Längen angeboten werden, bieten sie in der klinischen Anwendung deutliche Vorteile im Vergleich zu vorkonfektionierten palatinalen Aufbissen der Mitbewerber.

KN Welche Neuentwicklungen darf man aus dem Hause UP Dental noch erwarten?

Karin Henn-Greiner: Wir haben im nächsten halben Jahr noch einige Entwicklungen fertigzustellen. Spätestens Anfang des zweiten Quartals 2006 wird es weitere Produktneheiten geben. Ohne bereits zu viel verraten zu wollen, kann ich sagen, dass es Produkte sind, die natürlich wieder besondere Vorteile in Komfort und Anwendung bieten. Die Philosophie von Ultradent Products lautet: Produkte sollen ein besonderes Alleinstellungsmerkmal

und damit einen „Mehrwert“ zu dem haben, was man schon kennt. Ich habe das Gefühl, dass sich in der Kieferorthopädie Veränderungen in der Produktauswahl zeigen, die genau dem entsprechen. Wir werden keine 1-Euro-Brackets



Der Entwickler des Opal™-Brackets, Dr. Norbert Abels (re.), beantwortete am UP Dental-Stand die Fragen der Kieferorthopäden.

entwickeln, sondern innovative Produkte, die einer modernen Praxis (Wettbewerbs-) Vorteile bringen.

KN Welches Resümee ziehen Sie von der hier stattfindenden Gemeinschaftstagung? Begrüßen Sie eine Fortführung dieser Großveranstaltung?

Lars Svalin: Wenn wir davon ausgehen, dass im letzten Jahr 1.700 Kieferorthopäden auf der DGKFO-Tagung in Freiburg waren und im Vergleich dazu nur 700 vor der Gemeinschaftstagung in Berlin angemeldet waren, so muss man nach den Gründen fragen. Es kann sein, dass viele Kieferorthopäden bereits den Weltkongress in Paris besucht haben und deshalb nicht nach Berlin kamen. Wir haben aus Gesprächen mit Kieferorthopäden entnommen, dass sie ihre separaten DGKFO-Veranstaltungen bevorzugen. So freuen wir uns auf die nächste Jahrestagung

in Nürnberg, die wieder für alle überschaubarer wird. Doch zurück nach Freiburg: Dort war unsere Premiere mit dem ersten KFO-Produkt. Wir waren sehr gespannt über die Reaktionen der Kieferorthopäden. Jetzt, ein Jahr später, sind wir sehr erfreut über das, was wir erreicht haben. Allen Unkenrufen zum Trotz hat sich auch die Kooperation mit dem Handel als kein Hindernis herausgestellt. Aus diesen Erfolgen heraus treten wir hier schon selbstbewusster auf als in Freiburg. Wichtig ist, dass Ultradent Products USA sich dafür entschieden hat, in diesem Bereich ein wichtiger Teilnehmer zu sein, mit Produkten, die zum größten Teil hier in Deutschland entwickelt werden. **KN**

KN Adresse

UP Dental GmbH
Frau Karin Henn-Greiner
Am Westthover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 0 72 31/8 00 89 06
Fax: 0 72 31/8 00 89 07
E-Mail: henngreiner@updental.de
www.updental.de

Keramische, ästhetische Behandlung mit wenig Reibung

Die Firma Leone stellte zur Gemeinschaftstagung in Berlin ihr neues Keramikbracket AQUA sowie die neuen Slide AQUA-Ligaturen vor. KN sprach mit Fabrizio Pasquini, Leone Export Department, über die Vorteile dieser Neuentwicklung.

Das Interesse der Patienten an unsichtbarer oder kaum sichtbarer KFO-Behandlung wird durch die Anwendung von Keramikbrackets nicht immer ganz erreicht. Sie erheben für Ihr neues Bracket AQUA den Anspruch, eine optimale Ästhetik bereitzustellen zu können. Durch welche Einzelheiten konnten Sie dieses Ergebnis erzielen?

Die neuen Keramikbrackets AQUA bestehen aus dem reinsten polykristallinen Aluminiumoxid, ermöglicht durch einen Sinterprozess, der den maximalen Reinheitsgrad des Aluminiumoxids garantiert sowie die polykristalline Struktur, in welcher die Körner die gleiche Größe besitzen. Das Resultat ist ein Bracket, das die maximale Lichtdurchlässigkeit besitzt – ideal für die natürliche Ästhetik entgegen irgendwelchen Färbungen des Zahnschmelzes – während es zeitgleich die beste mechanische Beständigkeit aufweist.



AQUA Keramikbrackets.

Durch welche Details in der Slotgestaltung erreichen Sie eine friktionslose Lösung des immer wieder auftretenden biomechanischen Problems (durch Berührung der verwendeten Materialien) bei der Bewegung von Zähnen?

Der Metall-Slot wird oft zur Reduzierung der Reibung zwischen dem Draht und der keramischen Oberfläche genutzt. Die neuen AQUA-Brackets haben keinen Metall-Slot und sind somit komplett antiallergisch. In Verbindung mit den neuen Slide AQUA-Ligaturen geben die neuen Bra-

ckets den Kieferorthopäden den Vorteil von weniger biomechanischer Reibung und geringerer Behandlungszeit, während sie maximalen Patientenkomfort und gelungene Ästhetik garantieren. Es ist die einzige keramische ästhetische Behandlung mit wenig Reibung.

In welchen Slotdimensionen werden die AQUA-Keramikbrackets hergestellt? Welche Bracketphilosophie (Roth oder anderes System?) wird derzeit produziert und mit welchen Bogenstärken bzw. -qualitäten wird die beste Gleitmechanik garantiert?

Die neuen AQUA-Brackets gibt es in der Roth-Verordnung mit .018er oder .022er Slot. Im Normalfall hängt der Level der Reibung von der Größe und Form des Drahtes ab, aber wenn die Slide-Ligaturen benutzt werden, wird dieser Level merklich gesenkt, da sie wie ein Bracket-

Cover agieren und den Draht nicht gegen den Einschub drücken wie Standard-Ligaturen.

Sind die AQUA-Ligaturen für den berührungslosen Verschluss der Brackets auch in der ästhetisch anspruchsvol-

mechanics“. Durch einen innovativen Fertigungsprozess sind die neuen Slide AQUA nicht von Verfärbungen durch orale Flüssigkeiten betroffen – das am meisten verbreitete Problem bei transparenten Elastomeren – und daher resistent dagegen.

Können auch zahnfarbene beschichtete Materialien ohne Frikationserhöhung auf Grund der Bracketgestaltung eingesetzt werden? Welche Drähte sind am besten geeignet?

Wir empfehlen keinen besonderen Bogentyp. Wie bereits gesagt, ermöglicht der Einsatz unserer Slide-Ligatur dem Praktiker, die Vorteile der geringen biomechanischen Reibung zu nutzen, die das Level der Reibung zwischen Draht und Einschub extrem verringert, besonders während der ersten Behandlungsphasen, in denen Nickel-Titan-Draht von 014. oder



Fabrizio Pasquini, Leone Export Department.

len farblosen Form verfügbar und entstehen Verfärbungen während der Tragezeit?

Die neuen Slide AQUA-Ligaturen sind jetzt erhältlich. Ihre Farblosigkeit garantiert perfekte Ästhetik, und wie auch die erhältlichen Farben ermöglicht die neue Ligatur den Einsatz von „Low friction bio-

016. eingesetzt werden kann. Trotzdem können wir unseren Kunden einen Nickel-Titan-Draht (Natura Memoria) mit speziellen Zahnfarb-Beschichtungen anbieten, der hohe Elastizität besitzt, resistent gegenüber Verformungen ist und ästhetisch aussieht. Die Beschichtung in Zahnfarbe ist sehr fest, widersteht Anlagerungen von oralen Flüssigkeiten und erreicht daher in Verbindung mit Metall- oder kosmetischen Brackets eine geringe Reibung. KN

KN Adresse

Leone s.p.a.
Via Ponte a Quarcacci, 50
50019 Sesto Fiorentino – Firenze
Italy
Tel.: +39-055/3044620
Fax: +39-055/304405
E-Mail: export@leone.it
www.leone.it

Fachhändler in Deutschland:
TB Alink GmbH & Co. KG
Fichtenstr. 4
48455 Bad Bentheim
Tel.: 059 22/77680
Fax: 059 22/776810

ORTHOTRADE GmbH
Hans-Vaith-Straße 2
97702 Mündenstadt
Tel.: 097 33/8282
Fax: 097 33/9987

Schneller Weg zum Behandlungserfolg

Extrem reduzierte Reibung und schnelle Behandlungserfolge sind nur zwei Vorteile des von Forestadent in Berlin vorgestellten Quick® Brackets. Vertriebsleiter Stefan Förster über weitere Highlights der Neuheit aus Pforzheim.

Forestadent stellt hier in Berlin mit Quick® ein neues selbstligierendes Bracket vor, das sich von anderen selbstligierenden Brackets dadurch unterscheidet, dass es einen aktiven Clip besitzt und damit eine gute Rotationskontrolle gewährleistet. Der Clip ist so konstruiert worden, dass er reibungsreduziert arbeitet, was schnelle Behandlungserfolge ermöglicht. Auch bei der Konstruktion der Öffnungsmechanismen hat sich die Entwicklungsabteilung etwas Besonderes einfallen lassen. So lässt sich die Verschlussklammer durch eine Bohrung entweder von vestibulär oder von gingival öffnen.



Am Forestadent-Messestand in Berlin: Hervorragende Resonanz auf das neue Quick® Bracket.

Da die Verschlussklammer über zwei Arretierungen verfügt, kann sie nicht verloren gehen. Eine mechanische Vorrichtung greift im Falle eines zu weiten, unbeabsichtigten Öffnens. Die andere Arretierung verhindert, dass der Bogen bei Rotation die Verschlussklammer öffnet. Wie bereits Standard bei Forestadent, ist auch das Quick® Bracket für einen besseren

Patientenkomfort rund poliert. Die Basis ist im gleichen Design gestaltet wie bei unseren Sprint-Brackets. So findet sich auch hier die Hakenbasis für verbesserte Haftung des Brackets und einfaches Debonden.

Als Startbogen empfehlen wir den schon eingeführten BioStarter-Bogen, der in den Abmessungen von 012., 014. und 016. jeweils rund verfügbar ist. Durch seine Reibungsreduktion und seine sehr niedrigen Rückstellkräfte ist er bestens geeignet. Empfehlenswert bei allen Ni-Ti-Bögen, die bei selbstligierenden Brackets verwendet werden, ist der Einbau von Stoppmechanismen, da bei den reibungsreduzierten, selbstligierenden Brackets sich die Bögen oft unkontrolliert verschieben.

Interessant für den Kieferorthopäden ist sicherlich unser Einführungsangebot zum neuen Quick® Bracket.

Wir bieten ein Starterpaket mit fünf Fallsätzen an, beige-packt sind 10 Starterbögen aus NiTi, eine Sonde zum Öffnen und Schließen, zwei beklebte Kiefermodelle und ein Kunststoffmodell des Brackets. Zusätzlich bieten wir Patienteninformationen an, die dem Kieferorthopäden die Argumentation gegenüber seinen Patienten erleichtern soll. Das Einfüh-

rungsangebot kostet 777 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer.

Schlussendlich: Berlin ist eine interessante Ausstel-



Gut und schneller: Das selbstligierende Quick® Bracket.

lungsplattform für uns. Die Resonanz auf unser selbstligierendes Bracket ist hervorragend. Allerdings haben wir insgesamt etwas mehr Zuspruch erwartet. Wir wissen nicht, woran dies liegt. Spannender ist es, wenn fast ausschließlich Kieferorthopäden unseren Stand besuchen, wie es bei den DGKFO-Tagungen in den Jahren zuvor der Fall war. Eine Tagung der kieferorthopädischen Fachgesellschaft ist für uns daher interessanter als die hier stattfindende Gemeinschaftstagung. KN

KN Adresse

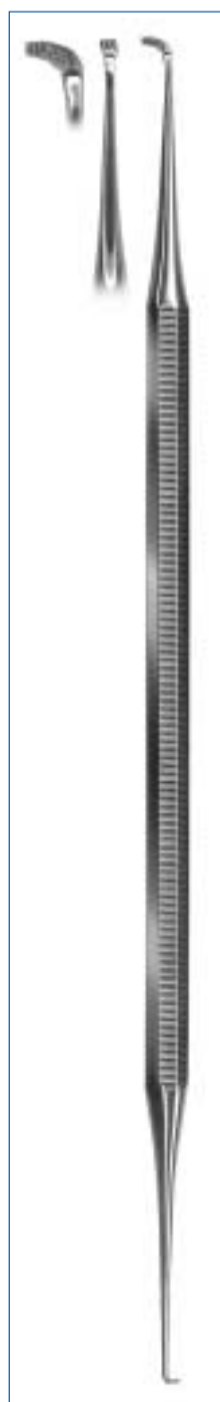
Forestadent
Bernhard Förster GmbH
West. Karl-Friedrich-Str. 151
75172 Pforzheim
Tel.: 072 31/4 59-0
Fax: 072 31/4 59-102
E-Mail: info@forestadent.com
www.forestadent.de

Qualitätsinstrumente präsentiert

Das Solinger Unternehmen Karl Hammacher GmbH fertigt in eigenen Produktionsstätten aus rostfreiem Stahl und Edelmetall kieferorthopädische Instrumente für höchste Ansprüche. Auf der Tagung in Berlin standen vor allem die Instrumente für Lingualtechnik im Mittelpunkt des Besucherinteresses.

Hammacher – das traditionsreiche Familienunternehmen aus Solingen – präsentierte anlässlich der Industrieausstellung zur ZMK 2005 vom 26. bis 30. Oktober 2005 in Berlin ihr umfangreiches Programm an Handinstrumenten. Für den Bereich der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie wurden spezielle Instrumente für die Mikrochirurgie und für die Implantologie gezeigt.

Für die Kieferorthopäden war insbesondere das Angebot an Instrumenten für die Lingualtechnik von Interesse. Hervorzuheben sind hier unter anderem der „Linguale Knecht“ (HSL 804-00) – ein Achkantinstrument zum Ein- und Ausligieren – sowie ein Distalschneider (HSL 3316-14) mit Hartmetalleinlagen und zusätzlicher Drahtfangvorrichtung zum Bündigen Abtrennen von Twist-Flex-Drähten, ohne dass hierbei gefloch-



Der „Linguale Knecht“: Instrument zum Ein- und Ausligieren.



Trotz unvorteilhafter räumlicher Trennung von Ausstellung und Kongress war der Messestand von Hammacher gut besucht

tene Drähte aufgezwickelt werden. Ein weiteres Highlight war die superfeine Aderer-Zange (HSL 411-11) zum Formen und Biegen von Nickel-Titan und thermoelastischen Bögen und Drähten.

„Die Resonanz entsprach im Großen und Ganzen unseren Erwartungen, obwohl die räumliche Trennung von Kongress und Industrieausstellung nicht sehr vorteilhaft war“, erklärte Kerstin Hammacher, Export-Leiterin im Traditionsunternehmen im Anschluss an die ZMK-Tagung. Mitunter, so das Fazit von Kerstin Hammacher, sei weniger eben manchmal mehr. KN



Die Aderer-Zange ist ein ideales Instrument zum Bearbeiten von Bögen und Drähten.

KN Adresse

Karl Hammacher GmbH
Steinendorfer Straße 27
42699 Solingen
Tel.: 02 12/26 250-0
Fax: 02 12/6 71 35
E-Mail: post@hammacher.de
www.hammacher.de

Diagnostiksoftware FR-WIN® in neuer Version verfügbar

Das Dental-Software-Haus Computer konkret zieht ein durchweg positives Resümee zur ersten ZMK-Gemeinschaftstagung. Die Resonanz auf die vorgestellten Praxis-Softwarelösungen war überwältigend. Vor allem die Weiterentwicklung der Diagnostiksoftware FR-WIN® zog das Interesse der Besucher auf sich.

Die Teilnahme der Computer konkret AG an der Industrierausstellung zur ersten gemeinsamen Tagung der wissenschaftlichen Gesellschaften der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde sowie dem deutschen Zahnärztetag war äußerst erfolgreich. Im Gegensatz zu einigen kritischen Stimmen aus den Reihen der Aussteller kann Jörg Müller, der Vertriebsleiter des Dental-Software-Hauses, eine durchweg positive Bilanz ziehen. Der Besucherandrang am Stand Nr. 23 in Halle 15.2 konnte teilweise

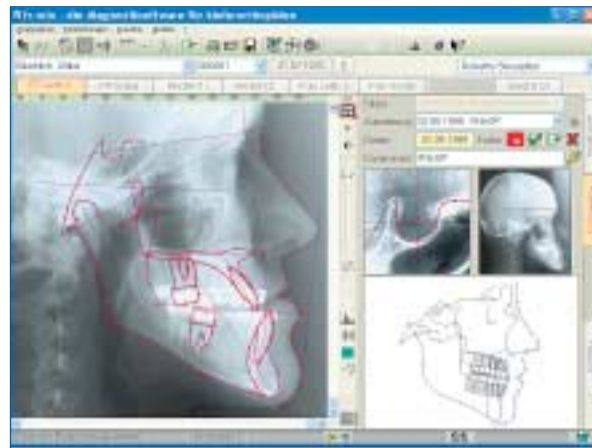
nicht bewältigt werden. Sowohl zahlreiche zufriedene Anwender als auch viele Neukunden besuchten den Messestand. Im Mittelpunkt des Interesses stand diesmal die Version 7.0 der Diagnostiksoftware FR-WIN®. In die aktuelle Version, welche die Anwender gleich als Update mitnehmen konnten, flossen im Rah-

men der Entwicklung viele neue Ideen und Technologien ein. Hauptschwerpunkt ist die Unterstützung der Patientenaufklärung und Patientenmotivation bei kieferorthopädischen und kieferchirurgischen Behandlungen. Neue Schnittstellen zu bildgebenden Systemen, die neue Version 1.3 der VDDS-media-Schnittstelle und viele Einstellmöglichkeiten wie individuelle Fenster und Auswertungen

zeichnen das Produkt aus. Bei der Managementsoftware KFO-WIN® ist die Nachfrage von Umsteigern und Neugründern ungebrochen. Offensichtlich wird neben der Funktionalität der Software auch die führende Platzierung der Computer konkret-Software in den KZBV-Statistiken honoriert. Im Bereich Praxismanagement konnte die Erweiterung des Qualitätsmanagement-Moduls sowie die Erweiterung der Statistik um betriebswirtschaftliche Komponenten präsentiert

werden. Hier ist inzwischen die Schnittstelle zur Praxisarztpraxen jetzt die neue VDDS-RZ3-Schnittstelle

nutzen, um die Abrechnung mit einer Abrechnungsgesellschaft durchzuführen. KN



KFO-Diagnostiksoftware „FR-WIN“.



Vertriebsleiter Jörg Müller (re.) demonstriert einem Messebesucher die Software FR-WIN®.

„Der Anfang von etwas ganz Neuem“

Mit einer speziellen Software kann die Firma OrthoProof Abdrücke direkt einscannen und digitalisieren. Digitale Modelle haben u.a. die Vorteile, dass die Messungen sehr genau sind und sich unterschiedliche Behandlungsstadien einfach am Bildschirm miteinander vergleichen lassen. Zudem sind sie wesentlich Platz sparender aufzubewahren als Gipsmodelle. Geschäftsführer Dennis Leeuwerik im Interview mit der KN.

KN OrthoProof digitalisiert Gebissabdrücke. Können Sie uns kurz das Verfahren erläutern?

Die digitalisierten Modelle können über ein an OrthoProof angeschlossenes Labor bestellt werden. Das vom Kieferorthopäden bzw. Fachzahnarzt beauftragte Labor schickt uns die Abdrücke oder alternativ die Gipsmodelle. Diese setzen wir in unseren CD-Scanner, um somit ein digitales Modell zu erhalten. Dieses



Die Software DigiModel ermöglicht die Anpassung der Okklusionsfläche und zudem genaue Messungen, z. B. der lateralen und sagitalen Stufen.

kann entweder per E-Mail versendet werden oder direkt von unserer Website auf CD heruntergeladen bzw. auch auf die gewünschte Website gesendet werden.

Die digitalen Modelle können über ein an OrthoProof angeschlossenes Labor bestellt werden. Das vom Kieferorthopäden bzw. Fachzahnarzt beauftragte Labor schickt uns die Abdrücke oder alternativ die Gipsmodelle. Diese setzen wir in unseren CD-Scanner, um somit ein digitales Modell zu erhalten. Dieses

Mit der dafür von uns entwickelten Software DigiModel besteht die Möglichkeit, mit den Modellen alles das zu tun, was auch mit einem Studienmodell möglich ist. So lassen sich die Modelle nach links, rechts, oben und unten bewegen, drehen und zoomen. Man kann auch den oberen Teil transparent machen und den Wachsbiss dabei setzen. Wir benötigen die Wachsbisse, um

Die Fehlerrate ist damit, im Vergleich zu einem Gipsmodell, relativ gering. Wir scannen kein Gips, wir scannen die Abdrücke, denn das ist viel genauer als das Digitalisieren von Gipsmodellen. Im Gips ist Wasser enthalten, sodass das Modell etwas schrumpft. Wir hingegen haben keine Schrumpfung. Wenn beim Original eine Schrumpfung vorliegt, erhält man auch einen schlechteren Gipsabdruck. Mit den Abdrücken arbeiten wir hingegen 1:1. Wir haben also die Möglichkeit, von 1:1 zu digitalisieren.



Geschäftsführer Dennis Leeuwerik (li.) erläutert Dr. Dr. Reiner Oemus die Verfahrensweise beim Erstellen des digitalen Abdrucks.

eine Okklusion herzustellen. So haben wir einen Konstruktionsbiss mit ein oder zwei Durchmessern darin. Wenn wir einen guten Wachsbiss vorliegen haben, dann ist das Modell auch perfekt in der Okklu-

Die digitale Modellierung ermöglicht die Anpassung der Okklusionsfläche und zudem genaue Messungen, z. B. der lateralen und sagitalen Stufen. Sie sagten, Ihr System ist seit März dieses Jahres auf dem Markt. Haben Sie zwischenzeitlich noch die ein oder andere Ergänzung vornehmen können? Beim Abdruck haben wir an die Funktionalität gedacht, sodass der Vorgang mittlerweile beinahe automatisch abläuft. Man braucht nur vier Punkte zu selektieren und dann ist das Unterkiefermodell bzw. Oberkiefermodell auf den Wachsbiss gesetzt. Das ist ein Unterschied. Zudem können Sie beim Bewegen des Modells sehen, wie viel Platz Sie in diesem Modell haben. Was ich Ihnen hier zeige, sind Kontaktpunkte, das Rote bedeutet Intersektion. Hier kann man sehen, dass ich das Modell 2 mm nach vorne geschoben habe und dann erhalte ich die erste Intersektion. Damit habe ich immer 2 mm Platz am unteren Modell, um das nach

Wie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern am Markt?

Wie hoch ist die Resonanz auf Ihr System und was darf man noch aus dem Hause OrthoProof erwarten? Wir haben gute Resonanz bekommen. Viele große KFO-Praxen haben positiv reagiert. Es ist wirklich etwas Neues im Markt. Viele sagen sogar, es sei der Anfang von etwas ganz Neuem, der Anfang von der Laborautomatisierung. Wir wollen ein virtuelles Endmodell präsentieren. Der Kieferorthopäde kann dann sagen, was er ändern möchte, ob den Prämolaren, den Molaren, etc. KN

Wie hoch ist die Resonanz auf Ihr System und was darf man noch aus dem Hause OrthoProof erwarten? Wir haben gute Resonanz bekommen. Viele große KFO-Praxen haben positiv reagiert. Es ist wirklich etwas Neues im Markt. Viele sagen sogar, es sei der Anfang von etwas ganz Neuem, der Anfang von der Laborautomatisierung. Wir wollen ein virtuelles Endmodell präsentieren. Der Kieferorthopäde kann dann sagen, was er ändern möchte, ob den Prämolaren, den Molaren, etc. KN

KN Adresse

OrthoProof
Digital Models
Edisonbaan 8c
3439 MN Nieuwegein
Niederlande
Tel.: +31-30/6 05 22 00
Fax: +31-30/6 30 73 03
E-Mail: info@orthoproof.nl
www.orthoproof.nl

Fachhändler in Deutschland:
Odontos GmbH
Kieferorthopädisches Fachlabor
Am Klosterberg 33
46446 Emmerich
Tel.: 0 28 22/4 59 47
Fax: 0 28 22/1 06 54

Navigation® von Prof. Dr. Bischoff integriert. Am Samstag fand ebenfalls auf dem Messegelände die Berlindentale statt, die für Computer konkret genauso erfolgreich verlief. Die LOGARIS GmbH, der lokale Vertriebs- und Servicepartner, präsentierte Neuerungen in der Zahnarztsoftware STOMA-WIN®. Insbesondere wurden Verbesserungen für die Zahnersatz-Planung und -Abrechnung gezeigt. Darüber hinaus können die Zahn-

Navigation® von Prof. Dr. Bischoff integriert. Am Samstag fand ebenfalls auf dem Messegelände die Berlindentale statt, die für Computer konkret genauso erfolgreich verlief. Die LOGARIS GmbH, der lokale Vertriebs- und Servicepartner, präsentierte Neuerungen in der Zahnarztsoftware STOMA-WIN®. Insbesondere wurden Verbesserungen für die Zahnersatz-Planung und -Abrechnung gezeigt. Darüber hinaus können die Zahn-

nutzen, um die Abrechnung mit einer Abrechnungsgesellschaft durchzuführen. KN

KN Adresse

Computer konkret AG
dental software
Theodor-Körner-Str. 6
08223 Falkenstein
Tel.: 0 37 45/78 24-33
Fax: 0 37 45/78 24-19
E-Mail:
vertrieb@computer-konkret.de
www.computer-konkret.de

ANZEIGE

Dual-Top™

Ankerschraube

selbstschneidend, selbstbohrend (minimal invasiv)

Anwenderkurse in Siegen: 02.12.2005, 20.01.2006

Dual-Top™ G2
Die vielseitige Schraube mit Slot .022" x .025" zum Einligieren eines Archwires oder als Anker für andere Anwendungen.

Dual-Top™ H
Mit geschlossenem Kreuzschlitz, als Standard-schraube für Elastics und Feder.

Schraubenblock
Minimale und effektive Instrumente sowie der günstige Implantatpreis sorgen für ein erstaunliches Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Die Dual-Top™ Ankerschraube eröffnet neue Anwendungsmöglichkeiten für die Orthodontie in Klinik und Praxis.

Ob eine einzelne Schraube gezielt eingesetzt wird oder ein umfangreiches Konzept umgesetzt werden soll, die Dual-Top™ Schraube bringt Ihnen die notwendigen Ankerpunkte.

Wir informieren und beraten Sie gerne!

PROMEDIA MEDIZINTECHNIK • A. Ahnfeldt GmbH • Marienhütte 15 • 57080 Siegen
Tel.: 0271 / 31 460-0 • Fax: 0271 / 31 460-80 • www.promedia-med.de • E-Mail: info@promedia-med.de

Studien bestätigen Arbeitsweise der Dual-Top™-Ankerschrauben

Die in Berlin im Rahmen der wissenschaftlichen Tagung vorgestellten Erkenntnisse zur Primärstabilität und den physiologischen Kräften von orthodontischen Ankerschrauben bestätigen den eingeschlagenen Weg von Promedia. Hartwig Ahnfeldt, KFO-Bereichsleiter des Siegener Unternehmens, zieht Resümee.

Der zurückliegende Kongress hat für den Bereich skelettale Verankerung die weisend angesehen werden dürfen. Die wissenschaftlichen Ar-

feldt (Bereichsleiter Orthodontie) und Harro Pischel (IPS Dental) sind besonders die Arbeiten aus Münster (A. Büchter, U. Meyer, H. Wies-

gisch angesehen werden können. Für den Anwender liegen somit Daten vor, die für die Erstellung eines Behandlungskonzeptes von großer Bedeu-

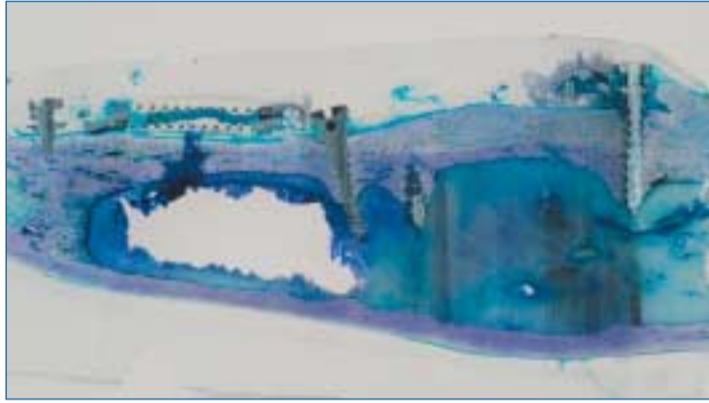
hilft, die Weiterentwicklung zu steuern und sichert unsere zukünftigen Entscheidungen.

Aktuell befassen wir uns mit der Weiterentwicklung eines Winkelschraubendrehers, der das Inserieren von Ankerschrauben sowohl im palatinalen als auch im schwer zugänglichen retromolaren Bereich ermöglicht, falls eine entsprechende motorische Einheit nicht zur Verfügung steht. Mit dem Easy-Drive entsteht ein hochpräzises Instrument, welches das schonende manuelle Setzen von Ankerschrauben erlaubt.

Als nächsten Schritt zur Unterstützung der Dual-Top™-Anwender werden erstmalig unter dem Titel „Minischrauben in der täglichen Praxis“ Kurse angeboten, die unter anderem mit den Schwerpunkten Verankerungsstrategien, Insertion am Tierpräparat, Biegeübungen, Anwendungen am Typodonten und Distal-Jet Wissen vermitteln, das über das Setzen einer Schraube hinausgeht.

Zu den Kursen in Siegen

konnten zu den Terminen am 2. 12. 2005 und 20. 1. 2006 mit Dr. Andreas Ehmer und Dr.



Dual-Top™-Ankerschrauben im histologischen Schnitt, mit Knochenanbau im distalen Schraubenteil (Tierversuch, Universitätsklinik Münster).



Easy-Drive erlaubt das schonende, manuelle Setzen von Ankerschrauben.

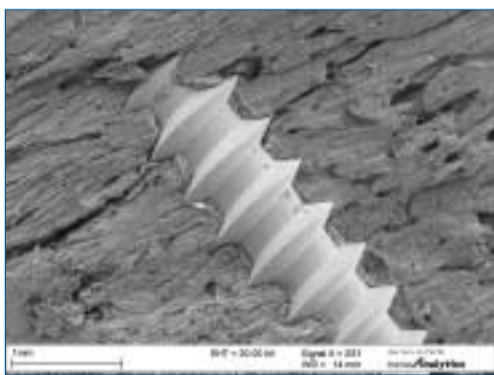


Hartwig Ahnfeldt (re.) im Gespräch mit Messebesuchern über die neuen Winkelschraubendreher für Ankerschrauben.

Begriffe „physiologische Kräfte“ und „Primärstabilität“ in den Vordergrund gerückt. Für die Promedia A. Ahnfeldt GmbH als Anbieter der Dual-Top™-Ankerschrauben hat sich

in Form von Vorträgen und Postern vorgestellt wurden, zeigen klar auf, welche Produktmerkmale erforderlich sind, um die vom Anwender gewünschten

Bestätigung, dass der eingeschlagene Weg richtig war und ist. In Berlin wurde deutlich, dass die wesentlichen Annahmen hinsichtlich Produkt-Design und Implantatkonfiguration, die von einigen mutigen Anwendern erkannt und ohne Zögern in die klinische Phase gebracht wurden, durchaus als richtungs-



Dual-Top™-Gewinde formschlüssig im Knochen.

Behandlungsziele zu erreichen. Aus Sicht von Hartwig Ahn-

mann, U. Joos, D. Wiechmann, J. Piffko), Düsseldorf (V. Bortoluzzi, D. Drescher, R. Hönscheid, B. Wilmes) und Bonn (I. Abdelgader, C. Bourauel, A. Bumann, A. Jäger, I. Keilig, A. Rahini) positiv zu bewerten.

Die in den Versuchen gewonnenen Erkenntnisse, dass nur über ein ausreichendes Eindrehmoment eine gute Primärstabilität erreicht werden kann, bestätigt die empfohlene Vorgehensweise zur Insertion der selbstbohrenden und selbstschneidenden Dual-Top™-Ankerschrauben. Als außerordentlich wichtig ist die Studie aus Münster zu Mikroschrauben als kieferorthopädische Verankerungselemente anzusehen. Hier wurde erstmals untersucht, welche Kräfte in der skelettalen Verankerung als physiolo-

gisch sind. Aus den in der Studie ermittelten Werten kann erstmals ein Grenzwert der Belastbarkeit unter Berücksichtigung des verwendeten Schraubentyps abgeleitet werden.

Mit der Dual-Top™-Ankerschraube steht dem Anwender ein System zur Verfügung, das in allen geforderten Belangen größtmögliche Sicherheit bietet. Bei guter Insertionstechnik und physiologischer Belastung wurde Knochenanbau im distalen Anteil der Schrauben eindeutig nachgewiesen.

Für Promedia sind die vorgestellten Erkenntnisse wichtiger Ansporn, den eingeschlagenen Weg mit dem Dual-Top™-Ankersystem konsequent weiterzugehen. Der offene und sehr positive Dialog mit vielen Anwendern

Torsten Krey Referenten gewonnen werden, die über große Erfahrung auf dem Gebiet der skelettalen Verankerung und deren sinnvoller Anwendung verfügen. **KN**

KN Adresse

Promedia Medizintechnik
A. Ahnfeldt GmbH
Marienhütte 15
57980 Siegen
Tel.: 0800/7 76 63 34 (gebührenfrei)
Fax: 0800/7 51 60 00 (gebührenfrei)
E-Mail: info@promedia-med.de
www.promedia-med.de

„Das Verfahren ist praktisch und unkompliziert“

„Tiefziehen, Ausschneiden, Einsetzen, Platz schaffen, Aktivieren und Lächeln – Die sechs Schritte zum Erfolg“ verspricht GAC Dentsply mit dem Ideal Smile-System. Nicola Gross, Marketing-Direktorin, und Brigitte Biebl, Verkaufsleiterin GAC Deutschland, im Gespräch mit der KN Kieferorthopädie Nachrichten über das auf der Behandlung mit Tiefziehschienen basierende Konzept.

KN Sie stellen hier in Berlin unter anderem das bekannte Ideal Smile-System vor. Wie kam es zu der Idee, tiefgezogene Kunststoffschienen in Ihr Produktprogramm aufzunehmen?

Nicola Gross: Den Grundstein für das hier vorgestellte Ideal Smile-System hat Dr. Jack Sheridan gelegt, der sich mit einer Art der Zahnkorrektur beschäftigte, die sich auf das Wesentliche konzentriert. Aus dem bekannten tiefgezogenen Schienenretainer nach Sheridan hat er unter dem Prinzip „Platz-Kraft-Zeit“ die Technik der aktivierten Behandlungsschiene weiterentwickelt, um die Zähne in die gewünschte Richtung zu bewegen. Aus diesen Überlegungen heraus und mit ihm zusammen ist die Idee für das Ideal Smile-Konzept geboren – ein praktisches, übersichtliches System, das in jeder Praxis schnell und leicht umgesetzt werden kann. Der Markt für Ideal Smile-Patienten ist ausreichend vorhanden und wir haben viel Werbung geschaltet, um gerade Erwachsenen die existierenden Chancen vor Augen zu führen. Für Patienten, die nur geringfügige Korrekturen ihrer Zähne bis 3 mm wünschen,

ist Ideal Smile definitiv eine Option. Vor allem auch, wenn man die Material- und Herstellungskosten betrachtet, kann diese Behandlungstechnik die Lösung bieten für viele potenzielle Patienten, denen der finanzielle Aufwand für eine traditionelle festsitzende Behandlung z.B. zu hoch ist.



Verkaufsleiterin Brigitte Biebl (li.) zusammen mit Marketing-Direktorin Nicola Gross.

vermittelt. Auch für den Kieferorthopäden ist die Kontrolle jederzeit gewährleistet, denn sie fertigen die Schienen selbst im Labor an und Nachjustierungen sind auch im Nachhinein oder im Laufe der Tragezeit kein Problem. Das eigene Know-how der Kieferorthopäden fließt ein, teure Fremdlabor-Kosten entfallen – eine perfekte Lösung für den steigenden Markt der Erwachsenenbehandlung!

KN Welche begleitenden Hilfestellungen bieten Sie dem interessierten Behandler an?

Brigitte Biebl: Durch unsere Ideal Smile-Patientenbroschüren und Poster wollen wir den Kieferorthopäden unterstützen in den Beratungsgesprächen mit dem Patienten, gleichzeitig wird der Patient informiert über Möglichkeiten der Behandlung. Wir bieten Fortbildungsveranstaltungen an mit Dr. Jack Sheridan für Kieferorthopäden, außerdem führen wir Kurse durch mit Hands-on-Teil für das gesamte Praxisteam. In diesem weiteren Kurs mit Dr. Ronald Jonkman, der seit Jahren die Sheridan-Technik erfolgreich

anwendet, werden unzählige Fallpräsentationen vorgestellt. Des Weiteren planen wir eine Workshop-Tour durch Deutschland mit Gareth Wood, einem Techniker, der eng mit Dr. Jack Sheridan zusammenarbeitet. Hier wird nicht nur die Sheridan-Technik vermittelt, auch unzählige andere Einsatzmöglichkeiten für Tiefziehschienen werden demonstriert und geübt.

Nicola Gross: Ich denke es ist nicht fair, ein neues Produkt auf den Markt zu bringen, ohne einen entsprechenden Fortbildungsservice für die Kunden anzubieten. Aus diesem Grund bieten wir neben Kursen und Workshops auch ein Buch von Gareth Wood an, das in wenigen Wochen auch auf dem deutschen Markt erhältlich sein wird. Das „Ideal Smile Manual“ stellt einen Guide dar für das gesamte Ideal Smile-Konzept.

Die Grundausstattung für die Praxis ist denkbar unkompliziert und einfach. Ein Tiefziehgerät ist in den meisten Praxen vorhanden, nur zwei Folientypen und einige Hilfsinstrumente sind erforderlich, um die Sheridan-Technik sofort

und effizient umzusetzen und anzubieten.

Brigitte Biebl: Die komplette technische Ausrüstung mit Fo-



Einfach, preiswert und ästhetisch: Die Ideal Smile-Tiefziehschiene

lien kostet einschließlich Tiefziehmaschine rund 1.200 Euro und es können mehr als 300 Schienen hergestellt werden. Kieferorthopäden berichten, dass sie bei einer aktiven Behandlung durchschnittlich drei bis vier individuelle Schienen benötigen. Viele Väter und Mütter wünschen sich nicht nur für ihre Kinder ein schönes Lächeln, sondern auch sie selbst wollen ihr Aussehen verbessern.

KN Ist die Entwicklung des Systems abgeschlossen oder werden in Zukunft noch Neuerungen zu erwarten sein?

Nicola Gross: Besonders durch die Workshop-Tour, die wir in Frankreich bereits seit einiger Zeit durchführen, er-

gibt sich ein reger Austausch mit unseren Kunden und wir erhalten viele Ideen und Anregungen, die zur Weiterentwicklung führen. Oft kristallisieren sich auf diese Weise Fragen heraus und wir versuchen daraufhin, das System zu überarbeiten und zu aktualisieren.

Kürzlich erst haben wir die Bohrer-Serie „Smile-Bohrer“ entwickelt. Eine Bohrerreihe, die in Durchmesser und Tiefe präzise den Druckpunkt definiert. Vor dem Tiefziehen wird dieser mittels des „Smile-Bohrers“ in das Gipsmodell gesetzt, um die exakte Kraftübertragung zu gewährleisten.

Wir haben auch eine Webseite für den Praktiker entwickelt, die bald auch in Deutsch einsehbar sein wird. Die Behandler haben zum einem das „Ideal Smile Manual“ zur Verfügung, zum anderen können sie bei speziellen Fragen einfach ins Internet gehen und dort fündig werden. Unser Ziel ist ein komplettes System mit so viel Support, wie nur möglich für den Anwender!

An dieser Stelle bedanken wir uns bei unseren Kunden für Ideen, Kritik und Anregungen! **KN**

KN Adresse

GAC Deutschland GmbH
Am Kirchenhölzl 15
82166 Gräfelfing
Tel.: 0 89/85 39 51
Fax: 0 89/85 26 43
E-Mail: info@gac-deutschland.de
www.gacintl.com