

Produktinnovationen der neuesten Generation

Am Stand von bredent berieten Produktmanager des Bereiches Orthodontie, Manfred Nief, und seine Kollegin Silvia Giurini, zahlreiche interessierte Kieferorthopäden und gewährten auch der KN einen Einblick.

Auch auf der diesjährigen Gemeinschaftstagung der DGKFO/EOS in Berlin konnten wir zahlreiche Besucher aus dem In- und Ausland wieder für unseren hochwertigen und innovativen Produkte begeistern. Dazu gehört zum Beispiel der Elasto-Harmonizer, eine intermaxilläre Behandlungsapparatur zur kooperationslosen Behandlung einer Distalbilislage.

Das System wurde von bredent in Zusammenarbeit mit dem Kompetenzteam der Universität Ulm um Prof. Dr. F.G. Sander und Dr. C. Sander entwickelt. Der Elasto-Harmonizer wird sowohl zur ein- oder beidseitigen Distalisation der Oberkieferbeziehung als auch zur Förderung des Unterkieferwachstums eingesetzt. Über ein einfaches Befestigungsverfahren im Ober- und Unterkiefer wird der Elasto-Harmonizer innerhalb kürzester Zeit an eine Multibandapparatur befestigt. Durch die Anwendung unterschiedlicher Federsysteme kann sowohl eine Distalisierung der Oberkieferverzahnung als auch eine Verlagerung des Unterkiefers nach dem Prinzip des Herbst®-Scharniers individuell eingestellt werden.

Der Elasto-Harmonizer ist bereits vormontiert und für beide Kieferseiten gleich konstruiert, zusätzliche Arbeiten sind also nicht notwendig. Dieser Vorteil trägt auch zu einer deutlichen Verkürzung der Praxisaufenthalte der Patienten bei und erhöht gleichzeitig die Effizienz des Behandlers. Der Elasto-Harmonizer ist die erste und einzige Apparatur auf dem Markt, die aus einem hochwertigen, biokompatiblen Material Titan Grade 5 hergestellt wird.

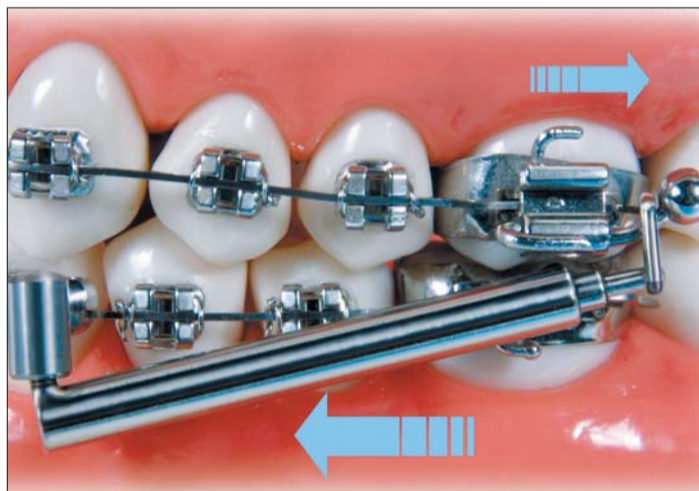
Ein weiteres einzigartiges Merkmal ist das spezielle 3-D-Doppelgelenk, das eine hervorragende Bewegungsfreiheit des Unterkiefers ermöglicht. Weiterhin sorgt ein dreifaches Teleskop mit Auszugssicherung für eine uneingeschränkte Mundöffnung. Des Weiteren haben wir

durch ein sehr aufwendiges Polierverfahren eine besonders glatte Materialober-



Manfred Nief, Produktmanager Orthodontie, und seine Kollegin Silvia Giurini konnten wissbegierigen Kieferorthopäden von nah und fern über die Produktneuheiten aus dem Hause bredent informieren.

fläche erreicht, was zu einer Reduzierung von Irritationen auf der Wangenschleimhaut führt und zu einer deutlich geringeren Bakterienhaftung.



Der Elasto-Harmonizer: Eine intermaxilläre Behandlungsapparatur zur kooperationslosen Behandlung einer Distalbilislage.

Alle diese Merkmale führen zu einem erhöhten Patientenkomfort und eine große Akzeptanz in der Behandlung. Eine weitere Produktinnovation, die wir auf der diesjährigen Gemeinschaftstagung der DGKFO/EOS vorstellen, ist bre.versible, ein lichthärtendes Bracketadhäsiv der neuesten Generation mit reversiblen Farbumschlag. Das Adhäsiv weist eine opti-

mal eingestellte Viskosität auf und verhindert dadurch ein Wegdriften der Halteelemen-

te und erlaubt eine einfache und sichere Feinpositionierung der Halteelemente auf dem Zahnschmelz. bre.versible weist im unausge-

härteten Zustand eine Gelbfärbung auf und trägt dadurch zur besseren Erkennung und Entfernung der Kleberüberschüsse bei. Durch diese Materialeigenschaft lassen sich Plaqueanlagerungen aufgrund nicht entfernter Kleberüberschüsse reduzieren und vereinfachen dem Patienten die spätere Mundhygiene, speziell im Bracketumfeld. Den endgültigen Zeitpunkt

der Fixierung kann der Behandler durch die lichtinitiierte Aushärtung selbst bestimmen. Und direkt nach der vorgeschriebenen Lichtpolymerisation kann das Bracket oder Bukkalröhrchen bereits belastet und somit sofort einligiert werden. Das besondere Highlight von bre.versible ist, dass der Kleber mit einem zusätzlichen lichtempfindlichen Farbindikator ausgestattet ist, der durch die Bestrahlung mit einer Polymerisationslampe für etwa 20 bis 30 Sekunden aktiviert werden kann. Ohne Lichteinwirkung entfärbt sich das Material nach kurzer Zeit und wird weiß-transluzent und ist somit kaum mehr vom Zahnschmelz zu unterscheiden. Dieser Farbwechseleffekt des Klebers nach blau ist jederzeit und natürlich auch nach dem Debonding der Brackets aktivierbar und sorgt somit für eine hervorragende visuelle Kontrolle des auf dem Zahnschmelz verbliebenen Klebers. Somit ist ein ganz gezieltes und schonendes Entfernen der Kleberreste möglich, und unnötiges Beschleifen des Zahnschmelzes wird vermieden und trägt so zu einem zeitsparenden und effektiven Arbeiten bei. Vergessene oder übersehene Kleberüberreste gehören mit bre.versible der Vergangenheit an. Zusammengefasst übertraf die großartige Resonanz bei den Gästen der diesjährigen Gemeinschaftstagung der DGKFO/EOS unsere Erwartungen, die diesjährige Veranstaltung war für bredent ein voller Erfolg. Und man darf auch in naher Zukunft gespannt sein auf weitere hochwertige Produktinnovationen aus dem Hause bredent. ☑

KN Adresse

bredent GmbH & Co. KG
Weissenhorner Str. 2
89250 Senden
Tel.: 0 73 09/8 72-22
Fax: 0 73 09/8 72-24
E-Mail: info-lab@bredent.com
www.bredent.com

Die ultimative Biegezange für dünnste NiTi-Bögen

Mit gleich fünf innovativen Neuheiten trumpfte die Firma Hammacher auf der EOS/DGKFO-Tagung in Berlin auf.

„Die Ausstellung war für uns ein großer Erfolg. Das Interesse an den in der Juni-Ausgabe der KN vorgestellten neuen Stanzen für Align-Therapie übertraf bei Weitem unsere Erwartungen“, so der offizielle Kommentar von Rolf Hammacher, Geschäftsführer der Firma Karl Hammacher GmbH, Solingen. Nähere Informationen zu den innovativen neuen Stanzen THE GUN I, THE GUN II + SLOT MACHINE nach Dr. Schwarze sowie SHARK DESIGN nach Dr. Drechsler sind direkt bei der Firma zu erfragen.

Die in Zusammenarbeit mit Dr. Banach weiterentwickelte NICE END Zange, welche dünnste NiTi-Bögen mit einem Griff in einen 90°-Winkel



Rolf Hammacher, Geschäftsführer der Karl Hammacher GmbH, zeigte sich äußerst zufrieden mit dem Verlauf des Gemeinschaftskongresses.

biegt, fand sehr großen Anklang. Laut vielen Kieferorthopäden hebt sich diese Zange in Funktion und Design von ähnlichen Zangen

der Mitbewerber ab, sodass schon während des Kongresses viele Bestellungen erfolgten. Anziehungsmagnet war au-

ßerdem die erneute Live-Demonstration von Herrn Kalthoff mit seiner Multifunktionszange für die Dental-Labor-technik der Kieferorthopädie. Wieder einmal ist es der Firma Hammacher gelungen, Anregungen und Wünsche seitens der Anwender in die Tat umzusetzen und auf eindrucksvolle Art und Weise vorgenannte Neuheiten zu präsentieren. ☑

KN Adresse

Karl Hammacher GmbH
Steinendorfer Straße 27
42699 Solingen
Tel.: 02 12/2 62 50-0
Fax: 02 12/6 71 35
E-Mail: post@hammacher.de
www.hammacher.de

ANZEIGE

ULTRADENT

Professionelle
KFO-Behandlungseinheiten
U 732 KFO / U 1307 DH



Gönnen Sie sich das Original.
Wählen Sie Ihr Konzept.
Designed by ULTRADENT.
Made in Germany.



Die KFO Comput.-Klasse.
U 732 KFO.
Konzept C.



Die KFO Ergonomie-Klasse.
U 1307 DH.
Konzept E.

Professionelle
Arbeitsplatz-Konzepte
für höchste Ansprüche.
Wählen Sie ihr
persönliches
KFO-Konzept.
Fordern Sie jetzt
kostenlos den
ULTRADENT
KFO-Katalog an.



Fordern Sie jetzt die neuesten Informationen an!
 KFO-Broschüre Info-Mappe ULTRADENT

Kauf/Thema:
Name:
Straße:
Tel. Nr.:

Senden Sie diesen Coupon per Fax oder schriftlich an
ULTRADENT, Wirmulden 115, 81049 München
Freuen Sie sich auf ein kleines Überraschungspräsent!

ULTRADENT - Dental-medizinische Geräte GmbH & Co. KG
81829 München - Stahlgruberring 26
Tel.: 089/47 09 97-70 - www.ultradent.de

Beste Messe-Resonanz aller Zeiten

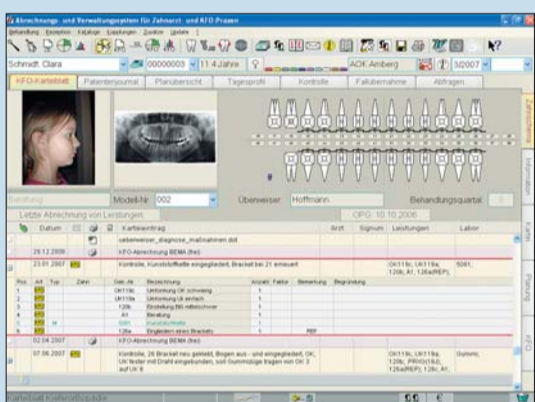
Über starken Zulauf konnte sich die Firma Computer konkret während der Industrieausstellung in Berlin freuen. Vertriebsleiter Jörg Müller zieht erste Bilanz.



Mit Expertenreferaten, individuellen Informationen am Hotline-Point und kompetenter Beratung rund um Softwarelösungen für die moderne KFO-Praxis wurde der Messestand von Computer konkret zum Renner.

Unsere Softwareprodukte **kfo-win** und **fr-win** mit zahlreichen Neuerungen und Erweiterungen wurden auf der diesjährigen DGKFO/EOS-Ausstellung überdurchschnittlich nachgefragt. Dies war die beste KFO-Messe, auf der wir uns jemals präsentieren konnten. Unsere sieben Mitarbeiter vor Ort waren insbesondere in den Vortragspausen voll ausgelastet. Neben unserem neuen Standkonzept hat sicher auch unsere führende Position am KFO-Software-Markt (die KZBV-Statistik 12/2006 wurde gerade veröffentlicht) für erhöhte Nachfrage gesorgt. Die Interessenten hatten die Möglichkeit, aktuelle Informationen direkt von unseren kompetenten Mitarbeitern zu beziehen. Zusätzlich konnten an unserem Hotline-Point individuelle Fragen mit den Anwendern besprochen und Lösungen gleich gemeinsam ausprobiert werden. Darüber hinaus konnten wir täglich interessante Vorträge zu 3-D-Diagnostik, Materialwirtschaft

und Chargenverfolgung, Qualitätsmanagement sowie Betriebswirtschaft und Finanzbuchhaltung auf unserer Leinwand präsentieren. Vie-



Die digitale Patientenakte in kfo-win.

len Dank an die uns unterstützenden Referenten. Als völlig neue Lösung konnten wir unser in die Leistungserfassung von **kfo-win** integriertes Materialwirtschaftssystem **mawi.net** vorstellen. Dieses Modul sprach ebenso wie unsere QM-Lösung besonders viele Interessenten an. Während der Leistungserfassung kann der Materialverbrauch und die Chargen zum Patienten registriert werden. Ein automatisches Bestellsystem unterstützt die Praxis.

Die Integration von Standardprodukten zu Zahlungsverkehr und Buchhaltung über intelligente Schnittstellen in unsere Managementsoftware ermöglicht schnelle Transaktionen, teilautomatischen Abgleich und zielsichere Auswertungen. In wirtschaftlich schwieriger werdenden Zeiten ist es zunehmend wichtig, den Überblick über die finanzielle Situation der Praxis zu behalten.

Im Bereich KFO-Diagnostik arbeiten wir an der Integration von 3-D-bildgebenden Systemen in unsere Software. Hier wollen wir Schnittstellen zu den verschiedenen Systemen integrieren. Unseren Kunden sollen die Möglichkeit haben, 3-D-Datensätze in den Programmen darzustellen und diese zu vermessen.

Für schnell entschlossene Standbesucher boten wir eine reizvolle Aktion. Im Rahmen eines Gewinnspiels haben die Käufer unserer Software wie schon im vergangenen Jahr die Gelegenheit, ein Produkt zu gewinnen. Wir danken allen Interessenten, Kunden, Mitarbeitern und Referenten. **KN**

KN Adresse

Computer konkret AG
Dental Software
Theodor-Körner-Straße 6
08223 Falkenstein
Tel.: 0 37 45/78 24-33
Fax: 0 37 45/78 24-633
E-Mail: vertrieb@computer-konkret.de
www.dental-software.org

Hoch ästhetisch und leistungsstark

Horst Stegmaier, Verkaufsleiter bei TP Orthodontics, über die Erfolge der während der AAO eingeführten und in Berlin vorgestellten Produktneuheiten.



Verkaufsleiter Horst Stegmaier nutzt die Gelegenheit der DGKFO-Industrieausstellung, um den interessierten Kieferorthopäden aus ganz Europa die aktuellsten Produkte aus dem Hause TP Orthodontics vorzustellen und näher zu erklären.

Bei der Jahrestagung der European Orthodontic Society und der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie in Berlin haben sich die Produktneuheiten, die wir während des AAO-Kongresses in Seattle vorgestellt haben, bewährt. Die erste Produktneuheit ist ein Molarenröhrchen namens **Lo-Rider™** mit einem flachen Profil, wobei die Wandung von dem Röhrchen gleichzeitig die Basis ist. Zudem besteht die Basis aus einer Kunststoff-Netz-

Basis, die eine höhere Klebekraft als eine Basis aus Metall bietet. Die andere Produktneuheit ist ein gegossenes Metallbracket, mit ebenfalls einer Kunststoff-Netz-Basis für eine schnellere und einer kompletten Lichthärtung. Zudem sind beide Produkte mehr ästhetisch als vergleichbare Produkte von den Mitbewerbern und in einem sehr gutem Preis-Leistungs-Verhältnis erhältlich. Unser Keramikbracket mit

dem Namen **InVu** wurde gerne nach und auch neu bestellt. Die Vorteile einer einfachen Entbänderung, der Benutzung von zwei Ligaturen, geringe Reibungswerte haben Früchte getragen. Natürlich wurden wir wiederholt gefragt, ob wir kein selbstligierendes Bracket anbieten. Dazu muss ich sagen, dass der Markt der selbstligierenden Brackets nahezu aufgeteilt ist. Auch sind diese Brackets nicht sehr ästhetisch, worauf wir bei unseren Produkten besonderes Augenmerk legen. Wir verfügen zudem über ein Bracketssystem, das schneller arbeitet als selbstligierende Brackets. Das Bracket heißt **Tip-Edge Plus** und ist eine Mischung zwischen **Begg** und der **Straight-Wire** Technique. **KN**

KN Adresse

TP Orthodontics Europe
Fountain Court
12 Bruntcliffe Way
Morley, Leeds, LS27JG
England
Tel.: 0800/1 81 47 19 oder
Tel.: +44 (0)113-2539192
Fax: +44 (0)113-2539193
E-Mail: tpeng@tportho.com
www.tportho.com

KFO-Microtechnik im Fokus

Im Gespräch mit der KN gibt DCI-Geschäftsführer Peter Stolzenburg im Rahmen der DGKFO-Tagung einen Überblick über die Vorteile von Lupenbrillen im KFO-Bereich.

Viele Hersteller kieferorthopädischer Produkte wetteifern um die Krone, die kleinsten Brackets mit filigranten Verschlussmechanismen herzustellen. Da sind Berei-

treiben und moderne Instrumente wie eine gute Lupenbrille zu verwenden. Da die Zufriedenheit in der Anwendung zuerst einmal den Kieferorthopäden trifft, sollte er

Tragekomfort mit einem weiteren Konstruktionsdetail, der individuellen Einstellbarkeit des Arbeitsabstandes der Optiken für die perfekte Arbeitshaltung des Behandlers. Nacken-, Schulter- und Rückenschmerzen können somit aktiv begegnet werden.

Das ausgereifte Lupenkonzept wird ergänzt durch optoelektronische Mini-OP-Lichter. Hierbei handelt es sich um Hochleistungs-LEDs mit Weißlicht. Das Lithium-Ionen-System ist wiederaufladbar, mobil, klein und federleicht und mit einer einfachen „Click“-Adaption an die Lupen eine ideale Ergänzung zur schattenfreien Ausleuchtung der Mundhöhle mit der Blickrichtung. Handelsübliche lichthärtende Klebmaterialien für Brackets wurden von DCI getestet und bei einem normalen Arbeitsabstand von ca. 35 cm nicht unter 60 Sek. zur Startpolymerisation gebracht. Nach Experteneinschätzung Zeit genug, um fachgerecht zu kleben und zu bearbeiten. Weitere Testreihen sind in Vorbereitung und komplettieren die Kompetenz der Produkte von DCI/Merident – seit über 20 Jahren auf dem Dentalmarkt. **KN**



Über regen Zulauf konnte sich GF Peter Stolzenburg am Messestand in der Berliner Philharmonie freuen.

che im Kieferbogen schwerer als leichter zugänglich oder einsehbar. Zur präzisen Adaption von Lingualbrackets oder anderen Mini-Systemen ist die Anwendung von vergrößerten Sehhilfen, wie Lupenbrillen, eine geniale Hilfe. In der einfachen Zahnarztpraxis längst zum Standard geworden, ist die Verwendung von Lupenbrillen in der KFO-Praxis noch eher selten. Doch die Aufklärung und das Engagement des Patienten sowie der gehobene Anspruch auf Qualität gibt dem modernen Facharzt auch die Möglichkeit, für seine Qualitätsaussage Werbung zu be-

größten Wert auf eine Lupenbrille legen, die folgende Kriterien abdeckt: die Lupe sollte vollachsiger individuell einstellbar sein. Die Einstellung auf die individuellen Augenverhältnisse des Anwenders sollten nur durch speziell ausgebildetes Fachpersonal oder einen Augenoptiker erfolgen. Optimal eignen sich ultraleichte Lupenbrillen mit einer „Flip-up“-Funktion, die mit einer individuellen Blickwinkel-einstellung für optimales Arbeiten mit zusätzlichem ergonomischen Nutzen sorgen. DCI/Merident – eine deutsch-finnische Coproduktionsfirma – steigert den

KN Adresse

DCI – Dental Consulting GmbH
Kämpenstr. 6 B
24106 Kiel
Tel.: 04 31/3 50 38
Fax: 04 31/3 52 80
E-Mail: info@dc-dental.com
www.dci-dental.com

Leitfaden für Bracket-Adhäsivtechnik

Einen digitalen Leitfaden für die praktische Anwendung der Bracket-Adhäsivtechnik präsentierte die Firma smile dental anlässlich der DGKFO- und EOS-Tagung.

Das interaktive Manuel zur Klebetechnik von smile dental entstand in enger Kooperation mit der Universitätsklinik Münster. Zu den Themen des Leitfadens gehören unter anderem das direkte Kleben auf intaktem Schmelz, Keramik und Metall-Legierungen sowie indirektes Kleben von Bra-



Mit der digitalen Hilfestellung von smile dental kann bei der Bracket-Adhäsivtechnik fast nichts mehr schiefgehen.

ckets oder Retainern bukkal und lingual, die Bracket-Umfeld-Versiegelung und das Setzen von Bändern. Zusätzlich beinhaltet der Leitfaden hilfreiche Literaturhinweise und Angaben zu den eingesetzten Instrumenten und genutzten Materialien. Als Kundenservice besteht auf der Homepage www.smile-dental.de unter der Rubrik News die Möglichkeit, sich einen Überblick des Inhaltes zu verschaffen. Die Vollversion steht in einigen Wochen als CD-Version zur Verfügung. **KN**

KN Adresse

smile dental GmbH
Neanderstraße 18
40233 Düsseldorf
Tel.: 02 11/2 38 09-0
Fax: 02 11/2 38 09-15
E-Mail: info@smile-dental.de
www.smile-dental.de



Unter den 3.700 Messebesuchern hatte offensichtlich ein Großteil auch Interesse an den Produkten der Firma smile dental.

Mehr Zeit für kieferorthopädische Kernaufgaben

Als Neuling auf der Jahrestagung der DGKFO präsentierte die Firma EOS Health AG moderne Finanzierungslösungen speziell für die kieferorthopädische Praxis. Vorstand Uwe Schäfer erläuterte für die KN Kieferorthopädie Nachrichten, welche Abläufe in der KFO-Praxis optimiert werden können.

Was bot die EOS Health AG auf der DGKFO-Tagung an?

Die EOS Health AG bietet innovative Lösungen für das Forgingsmanagement im Gesundheitswesen. Wir sind spezialisiert auf das Factoring, also auf die Vorfinanzierung und den Ankauf von Forderungen sowie Ratenzahlungsangebote für Patienten. Die meisten unserer Kunden sind Zahnärzte und mittlerweile nehmen immer mehr Kieferorthopäden unsere Dienstleistung in Anspruch. Bei den KFO-Praxen haben wir besondere Bedürfnisse bei den Themen Liquidität und Ratenzahlung entdeckt. Speziell für kieferorthopädische Leistungen haben wir nun ein spezielles Patienten-Ratenzahlungsmodell entwickelt und bieten die Vorfinanzierung von Material- und Honorarleistungen an. Beide Modelle haben wir auf der DGKFO-Tagung erstmals präsentiert.

Wie war das Feedback der Kongress-Teilnehmer?

Hervorragend, wir waren selber überrascht! Wir wollten primär unser neues Finanzierungsmodell und uns vorstellen. Dass fast alle Kieferorthopäden, mit denen wir ins Gespräch kamen, direkt unsere Kunden werden wollten, hat uns gezeigt, dass wir mit unserem Angebot ins Schwarze getroffen haben.

Worin sehen die Kieferorthopäden denn ein Plus in ihrer Dienstleistung?

Bei den langfristigen Behandlungszeiträumen in einer KFO-Praxis muss der Arzt bei

den Materialkosten, der Diagnostik und der Planung in Vorleistung gehen. Der Ausgleich seiner Honorarleistungen erfolgt bei vierteljährlicher Rechnungsstellung auch nicht zeitnah. Sie können sich sicher vorstellen, dass Planungssicherheit und



Premiere auf der Jahrestagung der DGKFO: Die EOS Health AG präsentiert ihr neues Finanzierungsmodell speziell für Kieferorthopäden. Von links: Karin Hische (Business Consultant), Uwe Schäfer (Vorstand), Franziska Walser (Mitarbeiterin Vertrieb Berlin).

konstante Geldflüsse aus diesen Gründen nicht gegeben sind. Wann genau der Patient nach Rechnungsstellung zahlt, ist nur schwer planbar. Durch unsere Vorfinanzierung verschaffen wir den Kieferorthopäden eine konstante und hohe Liquidität. Und dann bieten wir deren Patienten auch noch unbürokratische und bequeme Ratenzahlungen an.

Warum sollten Ratenzahlungen bei kieferorthopädischen Leistungen denn so von Interesse sein?

Das Interesse zeigt sich deutlich in der Praxis. Oft entscheiden sich Familien bei der Behandlung ihrer Kinder für Ratenzahlungen, die über die gesamte Behandlungsdauer laufen. Somit fallen eher kleinere monatliche

Ratenzahlungen an. Dies birgt für Banken und Dienstleister oftmals ein Problem, weil ich bei Quartalsrechnungen die einzelnen Rechnungen bekomme und die Ratenzahlung dann eine Vorauszahlung, eine Teilzahlung oder eine Nachzahlung der eigentlichen Gesamtrechnung ist. In diesem Bereich gibt es noch kein Angebot, das die Praxen hier wirklich entlastet. Die Verwaltung von teilweise mehreren Hundert Ratenzahlern möchten wir den KFO-Praxen gern abnehmen und dies, ebenso wie es die Kieferorthopäden machen, zinsfrei gestalten. Die KFO-Praxis profitiert also um ein Vielfaches: sind Ratenzahlungen sind völlig unkompliziert, die Administration der Praxis wird entlastet, die Liquidität erhöht und die Patienten sind vollends zufrieden.

Was, wenn nun aber ein Patient seine Rechnung bei Ihnen nicht bezahlt, bleiben Sie auf den Kosten sitzen?

Ja, genauso ist es, wir übernehmen den Honorarausfall, gesetzt den Fall, dass der Kieferorthopäde bei uns das Modul „Risikoschutz“ gebucht hat. Das Thema Risiko ist allerdings bei den Kieferorthopäden weniger intensiv ausgeprägt als bei Kieferchirurgen, Implantologen oder beispielsweise kosmetisch tätigen Ärzten. Bei den Kieferorthopäden kommt es eher darauf an, Informationen über den Patienten einzuholen und damit abzuklären, ob Behandlungseinheiten mit

diesem Patienten abgedeckt werden. Da wir auf der anderen Seite wissen, dass bei Kieferorthopäden die Zahlungsausfälle eher gering sind, können wir auch günstigere Preise gerade in Hinsicht Risikoschutz anbieten. Es ist dann eher wie eine Notversicherung für den Fall, dass die Zahlung eines Patienten ausfällt.

Wird das sensible Arzt-Patienten-Verhältnis durch Ihre Einmischung gestört?

Nein, ganz im Gegenteil. Der Kieferorthopäde hat durch uns mehr Zeit für seine Kernaufgaben in der Praxis und muss nicht über das lästige Thema Geld sprechen. Und würden Sie gerne als Patientin mit Ihrem Arzt über Ratenzahlungen sprechen? Ich tippe auf „nein“! Diese Kompetenz liegt eben bei den persönlichen Kundenbetreuern in unserer Firma. Wir haben ausschließlich branchenerfahrene Mitarbeiter, die fachkundig mit den Patienten über den Ablauf der Zahlungen und Raten sprechen. Ehemalige Zahnarzt- und KFO-Helferinnen mit Zusatzausbildungen im Verwaltungsbereich kennen die Abläufe in der Praxis und betreuen Praxispersonal und Patienten vertrauenswürdig und kompetent. **KN**

KN Adresse

EOS Health
Honorarmanagement AG
Steindamm 80
20099 Hamburg
Tel.: 0800/8 11 18 00
Fax: 0800/8 48 44 88
E-Mail: info@eos-health.ag
www.eos-health.ag

Unkompliziert und tropffrei

Erstmals präsentierte sich die Firma SHOFU auf der DGKFO-Tagung. Das Produkt BeautyOrtho Bond mit dem selbstkonditionierenden Primer stellte Geschäftsführer Wolfgang van Hall vor.

Für uns ist es das erste Mal, dass wir auf einer kieferorthopädischen Tagung unsere Produkte präsentieren. Wir sind sehr zufrieden, denn der Zulauf zu unserem Stand ist unerwartet sehr gut. Die Produkte, die wir hier ausstellen,

kraft sicherstellen. Die Paste von BeautyOrtho Bond enthält PRG-Füller und gewährleistet daher eine kontinuierliche Fluoridierung der Zahnhart-



Mit der Resonanz auf der ersten rein kieferorthopädischen Tagung zeigten sich Geschäftsführer Wolfgang van Hall (l.), Renate Wienen und Uwe Fuchs sehr zufrieden.

hatten bisher eine außerordentliche Resonanz. Besonders unser BeautyOrtho Bond stand im Fokus des Interesses. Es handelt sich dabei um ein innovatives Produkt zur Befestigung von Brackets mit einem selbstkonditionierenden HEMA-freien Primer, wodurch das Ätzen mit Phosphorsäure entfällt. Das Verfahren ist relativ schonend zur Zahnhartsubstanz, da der Primer einen mild eingestellten pH-Wert hat. So können wir eine zeitsparende und auch sichere Anwendung in der Praxis gewährleisten. Bei der Entwicklung von BeautyOrtho Bond ist insbesondere auch der Aspekt des „Debonding“ berücksichtigt worden. Somit kann SHOFU eine unkomplizierte und schonende Entfernung der Brackets bei maximaler Haft-

substanz. Die lichtinitiierte Aushärtung bietet ausreichend Zeit zur Positionierung und anschließenden Fixierung der Brackets. Die innovative Spritzengestaltung sorgt für eine tropffreie und komplikationslose Anwendung. In seiner „Table Clinic“ stellte Dr. Oda (Nippon Dental University, Tokio) das Produkt mit großem Erfolg vor. Den Termin für die nächste DGKFO-Tagung haben wir uns bereits fest vorgenommen. **KN**

KN Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
Fax: 0 21 02/86 64-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

ANZEIGE



KN Volltreffer! Fax an 03 41/4 84 74-2 90

Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

Titel/Vorname _____
Name _____
Straße _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
Fax _____
E-Mail _____

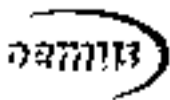
Ich möchte mein Abonnement der KN Kieferorthopädie Nachrichten für 1 Jahr zum Vorzugspreis von € 76,00 (inkl. gesetzl. MwSt. inkl. Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Postzustellungspflicht).

Datum/Unterschrift _____

Wichtig! Wenn Sie den Auftrag heute nicht als Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestätigung bei der Damen-Kleider AG, Holbeinstraße 20, D-4220 Lepsy schriftlich mitteilen, besteht keine Abmeldungspflicht.

Datum/Unterschrift _____

OERTUS MEDIA AG
Holbeinstraße 20, D-4220 Lepsy
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: gruen@oertus-media.de



Von der Zahnspangenbox bis hin zu Brackets

TB Alink stellte sich mit seiner Marke Orthobasics auf der DGKFO/EOS-Tagung in neuem Design vor. Geschäftsführerin Astrid de Boer und Marketingleiterin Ina Kastorf sprachen über die Firmenphilosophie, neue Produkte und den Firmenslogan „Die Verzahnung von Kompetenz und Wirtschaftlichkeit“.

Wir freuen uns, hier auf der DGKFO/EOS-Tagung unsere Marke Orthobasics in brandneuem Design vorzustellen. Mit dem frischen Auftritt präsentieren wir den Service, den wir unseren Kunden gegenüber seit 16 Jahren erfolgreich vertreten. Orthobasics bietet die gesamte Palette für KFO-Materialien, angefangen von der Zahnspangenbox über Bögen bis hin zu Brackets, an. Dabei überzeugen hochwertige Produkte bei attraktiven Preisen. Getreu unserem Motto „Die Verzahnung von Kompetenz und Wirtschaftlichkeit“ erarbeiten wir gemeinsam mit den Kieferorthopäden individuelle Lösungen, unterbreiten die bestmöglichen Angebote und nehmen dabei die Anliegen unserer Kunden ernst – egal wie schwierig oder dringlich es auch sein mag. Das sind die Grundlagen, die die Kundenbeziehungen von Orthobasics prägen. Ein persönlicher Ansprechpartner ist dabei für

unseren Kunden ebenso sicher wie die schnelle, zuverlässige Abwicklung jedes Auftrags.

internationalem Publikum geprägt. Ein neues Kunststoff-Bracket ist insbesondere auf viel

Kunststoffbrackets und werden aus einem neuentwickelten Copolymer hergestellt. Der Verschluss (snap-on-cap) lässt sich einfach öffnen und schließen, wodurch effizientes Arbeiten ermöglicht wird. Die Erfahrungen mit Patienten erwiesen sich als sehr zufriedenstellend. Auch der neue Nadelhalter wurde oft hier am Messestand ausprobiert und erhielt ausgezeichnete Bewertungen. Das sehr grazile Instrument verfügt über eine Hartmetalleinlage und zeichnet sich durch ein sehr gutes Handling aus. Wir freuen uns auf die nächste DGKFO-Tagung. **KN**



Geschäftsführerin Astrid de Boer (l.) und Marketingleiterin Ina Kastorf.

Der Zulauf hier auf der Tagung war besonders während der ersten zwei Tage von

Aufmerksamkeit gestoßen. Die „Oyster“-Brackets sind ästhetische selbstligierende

KN Adresse

TB Alink GmbH & Co. KG
Fichtenstraße 4
48455 Bad Bentheim
Tel.: 0 59 22/77 68-0
Fax: 0 59 22/77 68-10
E-Mail: info@orthobasics.net
www.orthobasics.net