

PN SERVICE

Praxisleitfaden dentale Implantologie

Mit dem neuen „Praxisleitfaden dentale Implantologie“ der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie soll Praxisteams der Einstieg in die Implantologie und der implantologische Alltag erleichtert werden.

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) hat seit 1970 vielen Zahnärzten den Weg zu dieser interessanten Teildisziplin geebnet – mit gezielten Weiterbildungen, einschlägiger Literatur, mit angesehenen Kongressen und nicht zuletzt mit der lebendigen Diskussion unter Kollegen in den örtlichen DGZI-Fachgruppen. Eine zusätzliche Unterstützung bietet die Gesellschaft jetzt mit dem Handbuch „Praxisleitfaden dentale Implantologie“. Mit seiner Hilfe lässt sich der implantologische Alltag Schritt für Schritt, von der Befundaufnahme bis zum Recall, klar strukturieren. Aus Sicht der heutigen Patienten gehört die Implantologie ganz selbstverständlich zum Spektrum der zahnärztlichen Behandlung. Aufgrund dessen bietet es sich für viele Zahnärzte an, selbst implantologisch tätig zu werden oder diesen Bereich sogar als Schwerpunkt der

eigenen Praxis zu etablieren. Nach einschlägigen Weiterbildungen und praktischen



Übungen gilt es, jede Behandlung im eigenen implantologischen Alltag „Step-by-Step“ zu planen und auszuführen. Um bei diesen komplexen Abläufen jederzeit den Überblick zu behalten, stellt der „Praxisleitfaden dentale Implantologie“ auf mehr als 50 Seiten klar strukturierte Checklisten

bereit, nach denen sich die einzelnen Schritte von der Anamnese bis zur Nachsorge einfach nacheinander ausführen lassen. Knappe Erläuterungen rufen zum rechten Zeitpunkt das Wesentliche in Erinnerung. Mit dem Praxisleitfaden ist das Praxisteam für jede implantologische Behandlung gut gerüstet. Der „Praxisleitfaden dentale Implantologie“ wird in Buchform und auf CD an die DGZI-Mitglieder versendet und kann darüber hinaus für 35 Euro über die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. bezogen werden. **PN**

PN Adresse

Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
Feldstr. 80
40479 Düsseldorf
Tel.: 02 11/1 69 70 77
Fax: 02 11/1 69 70 66
E-Mail: sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

CAMLOG erweitert Geschäftsleitung

Mit Wirkung zum 1. Januar 2008 wurde die Geschäftsleitung der CAMLOG Biotechnologies AG um zwei neue Mitglieder erweitert: Reto Falk und Volker Hogg.

Reto Falk, zuständig für die Bereiche Marketing und Vertrieb International, ist seit 2005 bei CAMLOG, besitzt



Reto Falk, Marketing und Vertrieb International.

Produktentwicklung, Produktmanagement und Regulatory Affairs, ist seit 2006 bei CAMLOG und erwarb sich



Volker Hogg, Produktentwicklung, Produktmanagement und Regulatory Affairs.

weitreichende Erfahrungen in der Führung internationaler Vertriebsgesellschaften, der Markteinführung von Neuprodukten und den zugehörigen Trainings- und Education-Maßnahmen. Vor seinem Eintritt bei CAMLOG war er als Senior Area Sales Manager bei einem der Weltmarktführer der dentalen Implantologie tätig. Volker Hogg, tätig in den Bereichen

als Leiter eines Produktentwicklungsbereichs bei einem der Branchengrößen der Osteosynthese umfangreiche Kenntnisse in internationalen Marketing- und Verkaufsstrategien. Außerdem trug er Verantwortung für Planungs- und Entwicklungsprojekte im Produktbereich sowie in der Produktion und Qualitätssicherung. Diese personelle Ergänzung

und teilweise Neustrukturierung der Geschäftsleitung trägt den aktuellen Anforderungen der strategischen CAMLOG-Ausrichtung Rechnung, deren Schwerpunkte die Beschleunigung der Entwicklung von Neuprodukten sowie die Aktualisierung und Optimierung der Produkt- und Dienstleistungspalette ist. Hierfür wird Volker Hogg verantwortlich zeichnen. Die Verstärkung der CAMLOG Marketingaktivitäten und die gezielte Intensivierung der Entwicklung der internationalen Märkte werden in den nächsten Jahren vorrangig bearbeitet werden. Hierfür wird Reto Falk zuständig sein. **PN**

PN Adresse

CAMLOG Biotechnologies AG
Margarethenstr. 38
CH-4053 Basel
Tel.: +41-61/565 41 00
Fax: +41-61/565 41 01
E-Mail: info@camlog.com
www.camlog.com

Patientenratgeber erreicht eine Auflage von einer Million Stück

Besonders bei Zahnärzten finden der „DGP Ratgeber 1 – Gesundes Zahnfleisch“ der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DGP) sehr guten Anklang.

Bereits 1999 wurde der „DGP Ratgeber 1 – Gesundes Zahnfleisch“ mit Unter-

stützung der GABA GmbH, des offiziellen Partners der DGP, entwickelt und seither kontinuierlich aktualisiert. Bis heute wurden rund eine Million Exemplare der Broschüre an Zahnärzte abgegeben, die mit dem Ratgeber Patienten über Ursachen, mögliche Folgen und Therapiemöglichkeiten von Gingivitis und Parodontitis aufklären. Somit wurde ein wesentliches Ziel der DGP realisiert, die Steigerung der Sensibilität für diese immer noch unterschätzte Erkrankungsform, welche eine der Hauptursachen für Zahnverlust in unserer Gesellschaft darstellt. Bisher sind folgende Ratgeber in der von Experten geschriebenen Reihe erschienen: „DGP Ratgeber 1 – Gesundes Zahnfleisch“, „DGP Ratgeber 2 – Gesundes Zahnfleisch bei Bluthochdruck, Diabetes und Transplantationen“, „DGP Ratgeber 3 – PSI – Der Parodontale Screening Index zur Früherkennung der Parodontitis“ und „DGP Ratgeber 4 – Implantate – Vorbehandlung, Pflege, Erhalt“. Die DGP Ratgeber können kostenlos zur Abgabe an Patienten in der Zahnarztpraxis über den GABA Beratungsservice oder per Fax bezogen werden. **PN**



stützung der GABA GmbH, des offiziellen Partners der DGP, entwickelt und seither kontinuierlich aktualisiert. Bis heute wurden rund eine Million Exemplare der Broschüre an Zahnärzte abgegeben, die mit dem Ratgeber Patienten über Ursachen, mögliche Folgen und Therapiemöglichkeiten von Gingivitis und Parodontitis aufklären. Somit wurde ein wesentliches Ziel der DGP

PN Adresse

GABA GmbH
Berner Weg 7
79539 Lörrach
Tel.: 0 76 21/9 07-0
Fax: 0 76 21/9 07-1 24
E-Mail: info@gaba.com
www.gaba-dent.de

Bekenntnis zu made in Germany

Das Jahr 2007 ist nicht nur ein sehr erfolgreiches Jahr gewesen gemessen am Wachstum, die Dentegris Deutschland GmbH hat auch den wichtigen Wechsel vom reinen Vertrieb zum Hersteller vollzogen. Dabei setzt die Firma nicht zuletzt aus strategischen Erwägungen bei der Herstellung von Implantaten, Abutments und allen anderen Systemkomponenten auf eine rein deutsche Fertigung und bekennt sich klar zum Standort Deutschland. Produkte „made in Germany“ haben einen hohen

Imagewert bei Kunden und Patienten und werden nach wie vor stark nachgefragt. Gleichzeitig trägt diese Entscheidung dazu bei, inländische Arbeitsplätze zu erhalten und nachhaltig zu sichern. Kurze Produktionswege, eine auf den Markt abgestimmte Lagerhaltung sowie der hohe Qualitätsstandard von Produkten und Serviceleistungen sind Vorteile, die den Standort

Deutschland auch international wettbewerbsfähig machen. Den Beweis erbringt die Dentegris Deutschland GmbH mit einem unverändert sehr attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis, das im nationalen und internationalen Wettbewerb jedem Vergleich standhält. Die Strategie von Dentegris, ein übersichtliches Implantatsystem mit innovativen prothetischen Lösungen und dem Top-



service motivierter und gut ausgebildeter Mitarbeiter anzubieten, hat sich als Erfolgsrezept bewährt und wird auch im Jahr 2008 Kurs bestimmend sein. So wurden direkt zu Anfang des Jahres 2008 weitere Mitarbeiter eingestellt, um noch näher am Kunden zu sein und den besten Service im Markt zu bieten. **PN**

PN Adresse

Dentegris Deutschland GmbH
Kaiserstraße 15
40221 Düsseldorf
E-Mail: info@dentegris.de
www.dentegris.de

NSK Europe bezieht die neue Europazentrale

Am 17. März war es endlich soweit – die NSK Europe GmbH bezog ihre neue Europazentrale in Eschborn.

Seit der Gründung der deutschen Niederlassung 2003 reichten die alten Räumlich-

keiten in Frankfurt am Main für das ständig wachsende Unternehmen nicht mehr

aus. Um zukünftig den deutschen und europäischen Markt noch besser versorgen

technischen Vertriebsmöglichkeiten, um alle europäischen Kunden und NSK-Filialen zu versorgen und damit das wichtigste Service- und Vertriebszentrum in Europa zu sein. Damit optimiert NSK sein globales Netzwerk, das bereits in mehr als 120 Ländern vertreten ist. Mit dem Bau des neuen ECSC hat sich die NSK Europe GmbH damit nicht nur räumlich verändert, sondern den Weg in eine noch erfolgreichere Zukunft angehtreten. **PN**



Das neue European Central Stock Center (ECSC) von NSK Europe.

keiten in Frankfurt am Main für das ständig wachsende Unternehmen nicht mehr

zu können, begann man im Mai 2007 mit dem Bau der neuen Europazentrale. Eiichi

füllen wird: es verfügt über ein größeres Lager, den logistischen Hintergrund und die

PN Adresse

NSK Europe GmbH
Elly-Beinhorn-Str. 8
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0
Fax: 0 61 96/7 76 06-29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

Schmerzausschaltung – eine nicht selbstverständliche Routine

Das französische Unternehmen Septodont ist einer der weltweit wichtigsten Anbieter im Bereich dentaler Lokalanästhetika und beliefert Zahnärzte in über 150 Ländern mit dental-pharmazeutischen Präparaten. Bisher war Septodonts Präsenz auf dem deutschen Markt jedoch bei Weitem nicht so groß wie in anderen Ländern Europas oder den USA. Dies soll sich nun ändern. Unsere Redaktion hat mit Septodonts Geschäftsleiter Dr. Michael Leible gesprochen, und nachgefragt, welche Zielsetzungen das 75-jährige Traditionsunternehmen für den deutschen Markt hat und welche Produkte in Deutschland vertrieben werden sollen.



Dr. Michael Leible

und Australien führend. In einigen dieser Länder haben wir einen Marktanteil von deutlich über 90%. In Deutschland ist die Wertsituation komplett auf den Kopf gestellt. Diese rein historisch bedingte Situation wollen wir in den nächsten Jahren ändern. Durch eine verbesserte Kommunikation werden wir den Stellenwert von Septodont für die dentale Lokalanästhesie auch in Deutschland herausstellen. Immerhin ist

PN Die Firma Septodont ist einer der weltweit wichtigsten Anbieter in diesem Segment. Auf dem deutschen Markt waren bisher die Anteile relativ eindeutig verteilt. Welche strategischen Ziele verfolgt Ihr Unternehmen in diesem wichtigen Markt?

Heute ist Septodont mit einer Jahresproduktion von über 500 Millionen Zylinderampullen weltweit der größte Hersteller für dentale Lokalanästhetika. Septodont ist in vielen europäischen Ländern, den USA

Septodont eines der sehr wenigen Unternehmen, die die Versorgung mit dentalen Lokalanästhetika sicherstellen. Wir möchten den Zahnärzten und den in der Zahnmedizin tätigen Personen unsere Verpflichtung gegenüber der Zahnmedizin versichern.

PN Welche Produkte haben Sie auf dem deutschen Markt und wie werden diese den hohen Anforderungen gerecht?

Septanest, mit dem Wirkstoff Articain, ist unser

Hauptprodukt für die Lokalanästhesie. Als weitere Lokalanästhetika bieten wir Xylonor und Scandonest mit den Wirkstoffen Lidocain und Mepivacain an. Unsere Injektionslösungen haben höchstes Qualitätsniveau und erfüllen die strengsten Zulassungsanforderungen der Welt, z.B. die der „Food and Drug Administration“ in den USA oder der japanischen Behörde. Septanest ist in Ländern auf allen Kontinenten der Welt zugelassen und ermöglicht selbst unter schwierigen klimatischen Bedingungen eine schmerzfreie Zahnbehandlung. Dies verdeutlicht die Qualität und Stabilität unserer Arzneimittel. Daneben werden wir in diesem Jahr neue Forschungsergebnisse zur Lokalanästhesie präsentieren. Mit hohem Maß an Kompetenz wollen wir uns als ein vertrauenswürdiger Partner für die in Deutschland tätigen Zahnärzte präsentieren.

PN Septodont ist ein europäisches Unternehmen und weltweit führend in der dentalen Schmerzkontrolle. Welche Bedeutung hat das für den deutschen Markt?

Das bedeutet Sicherheit und Qualität. Pro Arbeitstag kommen weltweit immerhin ca. 2 Millionen Zylinderampullen unserer Lokalanästhetika zum Einsatz; das ist ein Zeichen für Vertrauen. Mit unseren drei eigenen Produktionsanlagen, die alle über eine terminale Sterilisation verfügen, garantieren wir höchste Sicherheitsstandards und eine hohe Lieferbereitschaft. Als Familienunternehmen in der dritten Generation ist Septodont ausschließlich in der Zahnmedizin tätig. Das grenzt uns von einigen Mitbewerbern für Lokalanästhetika ab. Die jüngste Vergangenheit in Großbritannien zeigte, dass die Verfügbarkeit dentaler Lokalanästhetika nicht selbstverständlich ist. Nach dem Ausfall eines Hauptlieferanten konnte Septodont dennoch den gesamten Markt versorgen; dies gibt Sicherheit. Auch in Deutschland sieht sich Septodont als ein Garant für die Sicherstellung des täglichen Bedarfs. Mit dem geplanten Bau einer zusätzlichen Produktionseinheit werden wir unsere Produk-

tionskapazitäten weiter steigern.

PN Bisher wurden die Anästhetika und auch andere Produkte von Septodont hauptsächlich über den Handel vertrieben. Zieht das derzeit zu beobachtende verstärkte Engagement von Septodont bei den Spezialisten wie Implantologen, Oralchirurgen und Endodontologen auch eine Diversifizierung der Vertriebsstrategie in Richtung Direktvertrieb nach sich? Keineswegs, wir sind mit dem Dentalhandel sehr zufrieden. Lokalanästhetika sind schließlich Arzneimittel, die einen hochsensitiven Bestandteil der Zahnbehandlung ausmachen. Hier ist die Kundennähe

besonders wichtig, die aus unserer Sicht nur mit der Unterstützung und dem Service des Dentalhandels gelingt. Die Verfügbarkeit von Lokalanästhetika in der täglichen Praxis ist aufgrund der gesetzlichen Anforderungen und der Empfindlichkeit der Wirkstoffe nicht selbstverständlich. Der Dentalhandel ist für Septodont ein wichtiger Partner, mit dessen Hilfe wir eine solide Lieferbereitschaft sicherstellen können.



Vielen Dank für das Gespräch. **PN**

ANZEIGE

DESIGNPREIS #7
www.designpreis.org
EINSENDESCHLUSS: 30.06.2008

Niederlassungseröffnung in Ungarn

Nobel Biocare hat die betriebliche Übernahme der Geschäftsaktivitäten seines bisherigen Repräsentanten in Ungarn, DentalPlus, bekannt gegeben.

Die übernommenen betrieblichen Tätigkeiten werden in eine neu gegründete Länderniederlassung von Nobel Biocare eingebracht. Nobel Biocare und DentalPlus arbeiteten seit 1995 erfolgreich zusammen und konnten in diesem Zeitraum die klare Marktführerschaft in Ungarn etablieren. Ungarn hat mehr als 5.000 Zahnärzte und 600 Dentallabors, die eine Bevölkerung von 10 Millionen Menschen ver-



sorgen. Damit stellt Ungarn einer der attraktivsten Märkte für Dentallösungen in Osteuropa dar. Nobel Biocare verfügt damit in Osteuropa über eigene Niederlassungen in Russland, Litauen, Polen und Ungarn. Die neue Niederlassung in Ungarn stellt zudem einen weiteren Schritt im gezielten Ausbau der globalen Präsenz von Nobel Biocare dar. Das Unternehmen verfügt nun über 36 eigene Niederlassun-

gen weltweit und die Produkte und Dienstleistungen werden in über 70 Ländern vertrieben. Domizil und operativer Hauptsitz von Nobel Biocare sind in Zürich. **PN**

PN Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stollberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail: info@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

Oraltronics firmiert unter neuem Namen

Am 25. Februar 2008 wurde die Oraltronics Dental Implant Technology GmbH in Sybron Implant Solutions GmbH umbenannt. Das auf dem Gebiet der oralen Implantologie tätige Bremer Unternehmen rückt somit auch in der Außendarstellung weiter unter das Dach der amerikanischen Mutterfirma Sybron Dental Specialties.



Das neue, im September 2007 bezogene Firmengebäude.

Die Umfirmierung ist lediglich eine neue Firmenbezeichnung und hat keine Veränderungen zur Folge. Dr. Gregg Cox und Gerald Hellmers zeichnen weiterhin als Geschäftsführer verantwortlich. Mit dem Namenswechsel ändert sich allerdings das Corporate Design des Unternehmens. Neben dem Logo wird sich der optische Auftritt in neuem Gewand zeigen. Zudem kündigt Sybron Implant Solutions

eine Reihe interessanter Produktinnovationen für das laufende Jahr an. Gegründet als

Oraltronics Marketing- und Vertriebs GmbH 1979 in Bremen, erfolgte die Übernahme durch die global tätige amerikanische Sybron Dental

Specialties-Gruppe im Jahre 2005. Heute nimmt das Unternehmen weltweit einen führenden Platz in der Entwicklung und Herstellung kompletter Systemlösungen für die orale Implantologie ein und ist in 80 Ländern weltweit aktiv. Das Produkt-Portfolio mit den Implantatsystemen Pitt-Easy, Bicortical und Endopore beinhaltet ein Komplettkonzept für den Einsatz der oralen Implantologie in der Praxis. Innovative Materialien für Augmentationsverfahren runden das Unternehmensangebot ab. **PN**

PN Adresse

Sybron Implants
Julius-Bamberger-Str. 8a
28279 Bremen
Tel.: 04 21/4 39 39-0
Fax: 04 21/44 39 36
E-Mail: info@sybronimplants.de
www.sybronimplants.de

ANZEIGE

PN NACHRICHTEN
STATT NUR ZEITUNG LESEN!

Fax an 03 41/4 84 74-2 90 **www.pn-aktuell.de**

PN Die Zeitung für Parodontologie, Implantologie und Prävention

Ja, ich abonniere die **PN Parodontologie Nachrichten** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,00 (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Datum Unterschrift

Name
Vorname
Straße
PLZ/Ort
Telefon
Fax
E-Mail

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de

PN 2/08