

News



Hefepilze erhöhen Kariesrisiko bei Kindern

Die University of Pennsylvania, School of Dental Medicine, veröffentlichte Ende Februar eine Studie, die zum ersten Mal einen Zusammenhang zwischen Hefepilze-Infektionen und Karies bei Kindern aufzeigt. Im Rahmen von Tests mit Ratten

untersuchten die Wissenschaftler, wie der Pilz *Candida albicans* gemeinsam mit dem Leitorganismus von Karies, *Streptococcus mutans*, im Mundraum reagiert. Dass *Streptococcus mutans* Kohlenhydrate und Zucker in extrazelluläre Polysaccharide verwandelt, die sich auf den Zahnoberflächen absetzen, ist bekannt. Neu ist jedoch, dass das dafür verantwortliche Exoenzym auch mit dem *Candida*-Pilz zusammenwirkt. Die daraus entstehende chemische Verbindung sorgt dafür, dass der Pilz nicht nur an der Schleimhaut, sondern ebenfalls am Zahn anhaftet. Hier wiederum verstärkt er den Effekt von *Streptococcus mutans*, sodass schon kleinste Mengen Zucker zu einer Kariesinfektion führen können, was besonders bei empfindlichen Kinderzähnen das Kariesrisiko erhöht.

www.dental.upenn.edu



Jetzt in Köln Plätze sichern

Noch bis zum 31. Mai können sich interessierte Experten und Unternehmen aus der Dentalbranche einen Standort an der IDS 2015, auf dem Gelände der Kölnmesse, sichern. Da bereits vor dem offiziellen Versand der Anmeldeformulare im Januar viele Anfragen eingegangen sind, rechnen die Verantwortlichen auch bei der 36. Auflage der weltweit grössten Messe für Zahnmedizin und -technik erneut mit mehr als 2000 Ausstellern. Im Fokus stehen vom 10. bis 14. Mai 2015 erneut der fachliche Informationsaustausch, die Neukundengewinnung und nicht zuletzt das internationale Networking. 2013 waren rund 68 Prozent der 2058 Teilnehmenden ausländische Experten und Unternehmen, bei den 125000 Fachbesuchern lag der internationale Anteil bei 48 Prozent.

www.ids-cologne.de

STEFAN WOLFART

IMPLANTAT-PROTHETIK EIN PATIENTEN-ORIENTIERTES KONZEPT

PLANUNG | BEHANDLUNGSABLÄUFE
ÄSTHETIK | BEWÄHRUNG | ZAHNTECHNIK

MIT BEITRÄGEN VON
SÖNKE HARDER, SVEN REICH,
IRENA SAILER, VOLKER WEBER

QUINTESSENZ VERLAG

Alles Infos zur Implantatprothetik in einem Buch

Mit dem im Juni 2014 erscheinenden Lehr- und Handbuch «Implantatprothetik – Ein patientenorientiertes Konzept» lanciert der Quintessenz Verlag das erste Standardwerk zum Thema implantatprothetische Versorgung. Autor ist Universitäts-Professor Dr. med. dent. Stefan Wolfart, der als Klinikdirektor der Klinik für Zahnärztliche Prothetik und Biomaterialien, Zentrum für Implantologie an der Uniklinik Aachen tätig ist. Von der Planung bis zur Nachsorge geht der Mediziner detailliert auf 752 Seiten zu allen relevanten Behandlungsschritten ein. Ergänzt durch Beiträge von Sönke Harder, Sven Reich, Irena Sailer und Volker Weber stellt das mit weit über 2000 Abbildungen und einer Vielzahl an Flowcharts illustrierte Buch ein schlüssiges, evidenzbasiertes Konzept zur prothetisch orientierten Implantation und individuellen ästhetischen prothetischen Versorgung vor. Die entscheidenden Schnittstellen zwischen Implantologe und Prothetiker, Prothetiker und Zahntechniker sowie zwischen Patient und Behandlungsteam werden dabei ausführlich erläutert. Der Preis liegt bei rund 349,40 Franken.

www.quintessenz.de

News



Dentaurum zieht neue Seiten auf

In ist, wer drin ist. Dies gilt auch für Praxen in Bezug auf einen informativen und ansprechenden Web-Auftritt. Doch das Erstellen nimmt viel Zeit in Anspruch und ist nicht selten mit hohen Kosten verbunden. Die Dentaurum-Gruppe bietet daher bereits seit 2003 mit «Create» einen Service an, mit dem sich einfach, schnell und vor allem kostengünstig eine gelungene Praxiswebseite erstellen lässt. Moderne Designs, integrierte Suchmaschinen-Optimierung, eine persönliche Betreuung durch das Internet-Team des Unternehmens sowie die Nutzung des Redaktionssystems «Joomla!» gehören dabei zum Angebot.

Um auch den Anwendern von Smartphones und Tablets gerecht zu werden, ist der Service optimiert worden. Dabei wird jede Webseite von den Experten bei Dentaurum an die kleineren und in ihrer Auflösung variierenden Bildschirme angepasst. Die Kosten für ein Komplettpaket liegen bei umgerechnet rund 1600 Franken (zzgl. MwSt.)

www.dentaurum.de/create



Kleiner Alleskönner

Das Beste aus zwei Welten hat Carestream im neuen CS 8100 3D vereint. Auf der einen Seite verfügt das digitale Röntgengerät über eine ausgezeichnete 2D-Visualisierung, auf der anderen über die vielfältigen Möglichkeiten einer modernen 3D-Darstellung. Entwickelt für den täglichen Gebrauch im Bereich der allgemeinen und endodontischen Behandlung ist das CS 8100 3D trotz seiner zahlreichen Funktionen einfach zu bedienen und verfügt dank DVT-Technologie über eine stark verringerte Strahlenbelastung gegenüber herkömmlichen CT-Systemen. Mit vier Sichtfeldern von 4 x 4 bis 8 x 9 Zentimetern, Aufnahmezeiten zwischen 7 und 15 Sekunden und ultrahochauflösend bis 75 µm liefert das Gerät alle notwendigen Darstellungen, mit denen Routine- und komplexe Anwendungen wie Endodontie, Implantatplanung oder kieferchirurgische Behandlungen durchgeführt werden können.

www.carestreamdental.de

Nachgefragt...

bei Marco Gadola, CEO Straumann, zur Investition in das südkoreanische Zahnimplantatunternehmen MegaGen.

Wie sieht die Beteiligung en détail aus?

Es handelt sich um eine Wandelanleihe, das heisst, wir leihen dem Unternehmen Geld. Auf dem Betrag von ca. 27 Millionen Franken gibt es 3 Prozent Zinsen pro Jahr; die Laufzeit beträgt fünf Jahre. 2016 haben wir die Möglichkeit, die Anleihe in MegaGen-Aktien umzuwandeln. Die Anzahl basiert dabei auf der Profitabilität des Unternehmens. Erhalten wir bei dieser Wandlung nicht eine Aktienmehrheit, können wir weitere Aktien dazu kaufen und so eine Mehrheitsbeteiligung aufbauen. Entscheiden wir uns aus irgendeinem Grund dazu, die Anleihe nicht in Aktien umzutauschen, wird am Ende der Laufzeit der Anleihe der volle Betrag zurückbezahlt. Daher bietet uns die Wandelanleihe strategische Flexibilität und eine Risikokontrolle zugleich.

Was verspricht sich Straumann von dieser Kooperation, insbesondere mit Blick auf das Value-Segment?

Das Value-Segment ist in den letzten Jahren überdurchschnittlich gewachsen. Um dieses bedeutende Geschäftspotenzial zu nutzen, bauen wir neben unserem Kerngeschäft ein Portfolio von Value-Marken auf. MegaGen wird hier eine wichtige Rolle spielen. Eine Beteiligung an MegaGen bietet uns die grosse Chance, in der Wachstumsregion Asien ins Value-Segment vorzudringen. Wie schon bei Neodent, Medentika und anderen Value-Marken werden Straumann und MegaGen weiterhin als separat geführte Marken mit eigener Philosophie, eigenem Vertriebsteam, eigener Produktion und eigenem Leistungsversprechen tätig sein. Straumann wird an der Philosophie festhalten, hervorragende Produkte sowie Lösungen anzubieten, deren klinische Erfolgswerte dokumentiert sind, und die durch Top-Dienstleistungen ergänzt werden.



Warum fiel die Entscheidung auf MegaGen als asiatischer Partner?

MegaGen ist einer der am schnellsten wachsenden Implantatanbieter in Südkorea. Das Unternehmen ist in China präsent und verfügt über eine wachsende Präsenz in wichtigen Value-Märkten in Asien.

www.straumann.com