

Dentalmarkt

In dieser Rubrik erscheinen Firmenpublikationen über neue Produkte, Verfahren und Dienstleistungen. Die Texte sind von den Firmen verfasst und liegen bezüglich der materiellen Substanz in deren Verantwortungsbereich.

Der schnelle Weg zum Provisorium

Das XiVE-TempBase-Konzept

Was wünscht sich ein Patient, der mit einer Zahnlücke in der Praxis erscheint? Dass er mit Zähnen, die wie seine eigenen aussehen, die Praxis verlässt. Dieser Wunsch stellt den Behandler vor die Herausforderung, dass das Provisorium optisch bereits so aussehen muss wie die spätere Prothetik. Mit dem XiVE TempBase-Konzept von DENTSPLY-Friadent lässt sich bei günstigen Voraussetzungen schnell ein festsitzendes, ästhetisch anspruchsvolles Provisorium herstellen – sowohl für Einzelzahnversorgungen als auch für komplexe Versorgungen. Bei dem 3-in-1-Konzept sind Einbringpfosten, Pfosten für die Indexregistrierung und provisorischer Aufbau für die temporäre Versorgung bereits enthalten. Ein provisorischer Aufbau muss nicht dazubestellt werden – das spart Zeit und Geld.

Das Multitalent

Mit dem TempBase-Konzept steht Behandler ein multifunktionales Behandlungskonzept für alle Knochenqualitäten, Einheil- und Belastungsoptionen zur Verfügung, mit dem er schnell und sicher Implantate sofort versorgen kann.

Erstens kann die TempBase als Einbringpfosten für Implantate fungieren. In diesem Fall verbleibt die TempBase nach dem Eindrehen zum Erstellen eines Indexabdrucks oder einer temporären Versorgung im Implantat.

Zweitens kann mithilfe der TempBase Cap, einem präfabrizierten Kunststoffkappchen, bei zweizeitigem Vorgehen unmittelbar nach Implantatinsertion eine Indexregistrierung erfolgen. Das Labor er-

stellt auf Grundlage dieses Abdrucks während der Einheilphase ein hochwertiges, passgenaues Provisorium, das der Behandler direkt nach Implantatfreilegung eingliedern kann.

Die TempBase kann drittens bei einem einzeitigen Vorgehen, soweit dies aus klinischer Sicht möglich ist, als Basis für provisorische Versorgungen dienen. Dann wird mithilfe der TempBase Cap unmittelbar nach der Insertion der Implantate direkt am Behandlungsstuhl ein hochwertiges implantatgetragenes Provisorium gefertigt. Dadurch entfällt einerseits der chirurgische Zweiteingriff zur Freilegung, andererseits hat diese Vorgehensweise den Vorteil, dass durch kontrollierte Lasteinleitung auf das Implantat direkt nach der Insertion die Osseointegration gefördert wird.

Auf Dauer natürlich schön

Die Eingliederung individuell gefertigter Provisorien zum Zeitpunkt der Implantatinsertion oder -freilegung nutzt ideal das biologische Regenerationspotenzial des Weichgewebes. Selbst bei beeinträchtigtem Hart- und Weichgewebe erhält der Behandler somit eine schöne und natürlich geformte Gingivakontur und schafft somit beste Voraussetzungen für eine ästhetische und dauerhafte prothetische Restauration.

XiVE – das Implantatsystem für höchstmögliche prothetische und chirurgische Flexibilität

Gerade bei implantologischen Höchstleistungen ist der Implantatologe auf ein flexibles und vielseitiges Implantatsystem angewiesen, das ihm keine Grenzen setzt. XiVE bietet dem Anwender genau das: Ob kleinste Lücken oder zahnloser atrophierter Kiefer, ob harter oder weicher Knochen, ob einzeitig oder zweizeitig, ob Sofort- oder Spätbelastung, die Vielfalt an Behandlungsoptionen lässt ihm die freie Entscheidung. Und mit der von Zahn Technikern weltweit geschätzten prothetischen Vielseitigkeit des Systems findet er für jede Aufgabenstellung eine einfache, praxisnahe Lösung.

Besonders ist bei dem System auch seine überlegene Primärstabilität in allen Knochenklassen. Sie resultiert aus einem Zusammenspiel zwischen patentgeschütztem, innovativem Gewindedesign und chirurgischer Aufbereitungstechnik und macht so den implantologischen Erfolg planbar.

www.dentsply-friadent.com

Lava™-CAD/CAM-Fräszentrum in der Westschweiz

In Zusammenarbeit mit 3M ESPE eröffnete Oral Concept im März ein Lava-CAD/CAM-Fräszentrum in Vevey; das dritte in der Schweiz. Zahlreiche Zahnärzte und Zahntechniker aus der Region folgten der Einladung, sich über die Möglichkeiten und Vorteile von CAD/CAM und Lava™ zu informieren.

In seiner Begrüssung gab Max Dürmüller, Sales & Marketing Manager 3M ESPE, eine Übersicht über das breite Tätigkeitsfeld des Unternehmens und einen kurzen Einblick in die CAD/CAM-Technologie. Besonderes Interesse weckte der Ausblick auf die digitale Abformung. Noch im Jahr 2009 wird 3M ESPE in der Schweiz den Lava Chairside Oral Scanner (Lava C.O.S.) auf den Markt bringen; eines von wenigen Ländern in Europa, in dem der C.O.S. erhältlich sein wird. Ein Zeichen dafür, dass der Schweizer Dentalbereich zu den modernsten und fortschrittlichsten in Europa zählt.

Dürmüller zeigte auf, wie der C.O.S. den digitalen Workflow von 3M ESPE erweitert. Er überzeugte die Anwesenden, wie wichtig es ist, alle Komponenten in diesem Workflow durchgängig und aufeinander abzustimmen. Und eines ist heute schon offensichtlich: Die Prozesse werden einfacher, die Verarbeitung noch genauer, Kronen und Brücken noch ästhetischer und langlebiger – Vorteile für Zahnärzte und Zahntechniker sowie für den Patienten.

Keine Investition und Fixkosten

Marcel Dupont, Geschäftsführer des neuen Fräszentrums, erläuterte, warum er sich nach eingehender Prüfung verschiedener CAD/CAM-Systeme für Lava-Präzisionslösungen und 3M ESPE als kompetenten Partner entschieden hat. Für Dupont liegen die Vorteile für die Dentallabors klar auf der Hand: Durch das Delegieren des Scan- und Fräsvorgangs muss das Labor kein eigenes System für die CAD/CAM-Produktion anschaffen – in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit ein gewichtiges Argument. Das Dentallabor bzw. der Zahntechniker kann sich voll auf die Verblendungen des hochästhetischen und naturnahen Zirkongerüsts konzentrieren.

Zirkondioxid – zahnfarbendes Gold?

Für die anwesenden Zahntechniker war vor allem der Vortrag von Victor Hugo interessant. Hugo ist als Zahntechniker tätig und hat Lava auf Herz und Nieren geprüft. Er informierte über die Evolution der beiden Materialien Zirkonoxid und konventionelle Feldspatkeramiken im Verbund.

Dr. med. dent. Claude Crottaz ergänzte die Informationen der Vorredner mit den wissenschaftlichen Fakten und Studien zu den verschiedenen Zirkonoxid-Materialien. Viele der Zuhörer zeigten sich von den grossen Unterschieden punkto Qualität und Ästhetik überrascht. Zirkondioxid – zahnfarbendes Gold? Diese Frage beantwortete Dr. Crottaz durch zahlreiche Fälle mit Vollkeramikrestaurationen. Beeindruckend fanden die Anwesenden vor allem die Transluzenz der Lava-Produkte, die kaum von einem natürlichen Zahn unterschieden werden kann. Dies ist im Frontzahnbereich eines der wichtigsten Argumente für Patient und Zahnarzt.

Wie das fertige Produkt Lava Zirkonoxid, so stand auch der anschliessende Apéro unter dem Motto «swiss made»: Bei sensationellen Weinen aus der Region konnten sich die Besucher über das Gehörte austauschen und diskutieren.

www.3m.com/ch

Philips präsentiert das erste universelle UV-Desinfektionsgerät

Auf der Messe IDS präsentierte Philips erstmals das neue universelle UV-Desinfektionsgerät für Bürstenköpfe. Bislang war das Gerät ausschliesslich zusammen mit der Sonicare FlexCare erhältlich. Ab sofort können auch Anwender anderer elektrischer Zahnbürsten von der innovativen Technologie profitieren.

Das UV-Desinfektionsgerät eignet sich für alle Sonicare-Ersatzbürstenköpfe sowie alle Oral-B-Bürstenköpfe mit rundem Bürstenkopf. Es macht eine Vielzahl von Keimen auf dem Bürstenkopf unschädlich (u. a. E. coli, Strep. mutans). Die UV-Technologie reinigt in nur zehn Minuten und unterstützt damit effektiv die tägliche Mundhygiene.

Philips bietet somit eine Lösung für ein bislang ungeklärtes Problem: Die Mundhöhle beherbergt hunderte verschiedene Arten von Mikroorganismen. Diese werden während des Zähneputzens aus dem Plaque-Biofilm automatisch auf den Zahnbürstenkopf übertragen. Dort können sie



XiVE mit TempBase

sich vermehren und beim nächsten Reinigen der Zähne wieder in die Mundhöhle gelangen. Die Reinigung wird alleine durch ultraviolettes Licht ohne Einsatz von Chemikalien erreicht.

www.philips.de

Nimesulid

bei zahnchirurgischen Eingriffen:
Resultate einer multizentrischen Beobachtungsstudie mit 616 Patienten
(Dr. L. Levrini)

Extraktionen des 3. Molars sind zahnchirurgische Eingriffe, die meist von postoperativen Schmerzen begleitet werden, welche primär durch Entzündungen verursacht werden.

Bei dieser Beobachtungsstudie mit 616 Patienten über sieben Tage wurden verschiedene NSAR nach freier Wahl des Arztes verschrieben und danach ausgewertet.

Die Resultate zeigen, dass Nimesulid in dieser Studie das am häufigsten verschriebene NSAR bei zahnchirurgischen Eingriffen ist. Nimesulid zeigt eine signifikant bessere Wirksamkeit gegen den Schmerz verglichen mit den anderen NSAR, v. a. wenn Nimesulid vor Auftreten der Schmerzen verabreicht wurde.

Weiter konnten in dieser Beobachtungsstudie auch der schnelle Wirkeintritt innerhalb von 15 Minuten sowie die gute Verträglichkeit von Nimesulid gezeigt werden.

Referenz: Levrini et al. Prescriptions of NSAIDs to patients undergoing third molar surgery. An observational, prospective, multicentre survey. Clin Drug Invest 2008; 28 (10): 657–668.

Nimésulide

dans des interventions dentaires:
résultats d'une étude observationnelle multicentrique avec 616 patients
(Dr L. Levrini)

Les extractions de la 3^e molaire sont des interventions dentaires souvent suivies de douleurs postopératoires liées à l'inflammation.

Dans cette étude observationnelle sur sept jours avec 616 patients, les AINS étaient prescrits selon le choix du médecin. Une évaluation des différents AINS a été faite par après.

Les résultats montrent que nimésulide est l'AINS le plus prescrit dans cette étude.

Nimésulide démontre une efficacité significativement meilleure que les autres AINS sur la douleur. L'efficacité sur la douleur de nimésulide peut encore être améliorée en donnant nimésulide avant le déclenchement des douleurs.

L'étude a aussi démontré une rapidité d'action en 15 minutes ainsi qu'un bon profil de tolérance.

Référence: Levrini et al. Prescriptions of NSAIDs to patients undergoing third molar surgery. An observational, prospective, multicentre survey. Clin Drug Invest 2008; 28 (10): 657–668.

Reges Interesse für DENTRADE-Zahnersatz am SSO-Kongress 2009

Das Interesse an den qualitativ-hochstehenden und kostengünstig hochinteressanten Zahnersatzangeboten von DENTRADE steigt weiter an.

Die aktuellen Informationsangebote und der Roundtable vom 5. Juni in Interlaken stiessen auf reges Interesse.

Die Information der Geschäftsführerin A. Graef am Roundtable in Interlaken umfasste die Themen «Dienstleistungsorientiertes Leitbild», «Erstklassige Qualität und Qualitätssicherung» sowie «Das Kostensparpotenzial bis 50% mit DENTRADE-Zahnersatzprodukten».

Der Beitrag von J. Rathsack (CDT) gab Einblick in seine 20-jährige positive Erfahrung mit Zahnersatz von DENTRADE, und das Hauptreferat von Dr. Dr. T. Warnke befasste sich mit den Praxisvorteilen der qualitativ hochstehenden Produkte von DENTRADE zu Weltmarktpreisen.

Die Vorteile, die Dr. Dr. Warnke in seinem Zentrum im Bahnhof Zug und seiner Praxis in Turbenthal besonders schätzt, sind:

- präzise massgetreue Umsetzung der bestellten Zahnersatzprodukte
- qualitativ hochwertige Verarbeitung
- sehr gute Termintreue
- Kostenvorteile für den Zahnarzt und die Patienten

Die Vorträge des Roundtables am SSO-Kongress 2009 in Interlaken können bestellt werden bei:



Roundtable
«Kosteneffizienz
bei Zahnersatz-Lösungen
erster Güte»

post@dentrade.ch oder
Telefon 044 925 11 55

DENTRADE
SCHWEIZ GmbH

orangedental
premium innovations

präsentierte drei neue «premium innovations» zur IDS

Als zuverlässiger Partner des Fachhandels baut orangedental, Biberach, seit 1998 sein innovatives und qualitativ hochwertiges Produktportfolio im Bereich Digitaler Zahnheilkunde stetig aus. Erstklassiger Service und zeitnaher Support stehen dabei im Fokus. Zur IDS 2009 stellte orangedental mit dem Reve3D (DVT/OPG/CEPH-OS), dem Duo3D (DVT/OPG) und dem Primo (OPG) drei neue digitale Röntgengeräte vor und verfügt damit über das umfassendste 3-D-Produktportfolio im deutschsprachigen Markt. «Für die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden jeweils das richtige Röntgengerät anzubieten, ist unsere Maxime», kommentiert Stefan Kaltenbach, Geschäftsführender Gesellschafter.

Das Produktportfolio von orangedental ist in vier Bereiche gegliedert: optische Bildgebung, 3-D-digitales Röntgen, Software und Spezialgeräte. Im Bereich optische Bildgebung bietet orangedental ein intraorales Kamerasystem (c-on III – die einzige volldigitale Intraoralkamera mit automatischer Bilddrehung) sowie das Dentaloscope in 2-D und 3-D an. Beide Produkte sind einzigartig. Das Dentaloscope bspw. ermöglicht entspanntes, ergonomisch korrektes, minimal invasives, indirektes Arbeiten am Patienten. Eine

tolle Ergänzung zur herkömmlichen Arbeitsweise.

Im Bereich 3-D-digitales Röntgen ist orangedental seit 2007 exklusiver Partner von VATECH, dem weltweiten Marktführer in 3-D-Röntgen. Mit dem Picasso Trio (Einführung IDS 2007) und dem Uni3D (Einführung Juni 2008) hat orangedental sich zum Bestseller für 3-D-Röntgen im deutschsprachigen Raum entwickelt. «Die hervorragende Qualität der Geräte sowie zeitnahe technischer Support in enger Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern, waren entscheidend für diesen Erfolg», ergänzt Marc Fieber, Technischer Leiter. Mit dem Picasso Master (Einführung Oktober 2008) und den drei neuen Produkten zur IDS: Reve3D, Duo3D und Primo verfügt orangedental über das breiteste Produktportfolio für 3-D-Röntgen. «Die unterschiedlichen Bedürfnisse der zahnmedizinischen Disziplinen, verschiedene Praxis-/Klinikgrößen sowie die Überweiserstrukturen erfordern massgeschneiderte Gerätekonzepte», erläutert Holger Essig, Marketingleiter.

Die Software ist zentrales Element der Erfolgsstrategie von orangedental. Zum einen muss die 3-D-Software zur Implantatplanung perfekt in die Leistungsprozesse zur Erstellung von Prothetik und Bohrschablonen integriert sein. Zum anderen sollten alle bildgebenden Systeme auf einer Softwareplattform vereint sein. Nur so können effiziente Praxisabläufe optimal unterstützt werden. «Mit unserer Bildberatungssoftware byzz können wir heute alle gängigen bildgebenden Systeme über eine Plattform steuern und alle Bilddaten patientenspezifisch speichern. Darüber hinaus unterstützen die Funktionen von byzz in der Patientenberatung und im Praxismarketing», erklärt Marc Fieber, Technischer Leiter.

Im Bereich Spezialgeräte bietet orangedental mit Endox ein Gerät zur minimal invasiven Entkeimung des Wurzelkanals sowie EverClear. «EverClear ist ein akkubetriebener, sterilisierbarer und selbstreinigender Mundspiegel, der immer klar und sauber bleibt. Mit neuester Micro-motor-Technologie wird der Spiegel mit 15 000 Umdrehungen in der Minute gedreht, Wasser, Schmutz, Speichel und Blut werden einfach weggeschleudert», verspricht Kurt Goldstein, Geschäftsführer und Vertriebsleiter.

Seit 2006 bietet orangedental sieben Tage Hotline-Support pro Woche. Auch das ist einzigartig. «Um unsere Partner im dentalen Handel sowie unsere Kunden optimal zu unterstützen, haben wir unseren Vertriebsaussendienst und unser Serviceteam deutlich verstärkt. Lassen Sie sich überzeugen», schliesst Stefan Kaltenbach das Interview.

www.orangedental.de