

Medium: Spectator Dentistry Fair IDS

Auflage: 8.000

Ausgabe: 27.03.2009

Sonderausgabe zur IDS 2009 | 71394

SPECTATOR = FAIR

33. INTERNATIONALE DENTAL-SCHAU, KÖLN, 24.-28. MÄRZ 2009

IDS 2009

Vita: Materialien für CAD/CAM System von KaVo
Vita supplies KaVo users
Seite/page 3

IMTEC: Mini-Implantate groß im Kommen
Mini implants take centre stage
Seite/page 10

Komet **IDS 2009**
Halle 10.2 | U/V | 10/19



Sonderausgabe zur
IDS
Deutscher Ärzte-Verlag
24 | 25 | 26 | 27 | 28

„Es brummt“

Carestream setzt auf die Marke „Kodak“ – Neu: Das 9500 3D-System

KÖLN – Sie sind Newcomer und haben doch reichlich Erfahrung: Carestream, ausgegliedert aus dem Kodak-Konzern, macht durch anspruchsvolle DVT-Geräte auf sich aufmerksam – und noch immer Riesenumsatz mit Röntgenfilmen.

Der Schnitt kam vor zwei Jahren: Kodak trennte sich von seinem Medizinbereich, die kanadische Investorengruppe Onex Corp. griff zu. „Keine Heuschrecken, sondern solide Investoren“, wie Frank Bartsch, Trade Marketing-Manager bei Carestream, inzwischen weiß. Er war vom Consumer-Bereich bei Kodak in den Dentalsektor des neuen Un-



Trade Marketing-Manager Frank Bartsch

ternehmens gewechselt – und hat es nicht bereut. Die Investoren sichern kontinuierliches Wachstum – mit eigenem Geld. So können von der Stuttgarter Zentrale aus die 1500 Mitarbeiter im Ländle, im Haupt-

produktionswerk in Paris und in einer Tochterfirma in Israel geführt werden. Dass man im Dentalsektor – anders als im Medizinbereich – die Marke Kodak („Kodak Dental Systems“) weiter nutzt, macht aus Bartschs Sicht mehr als Sinn: „Wir profitieren von diesem Namen.“

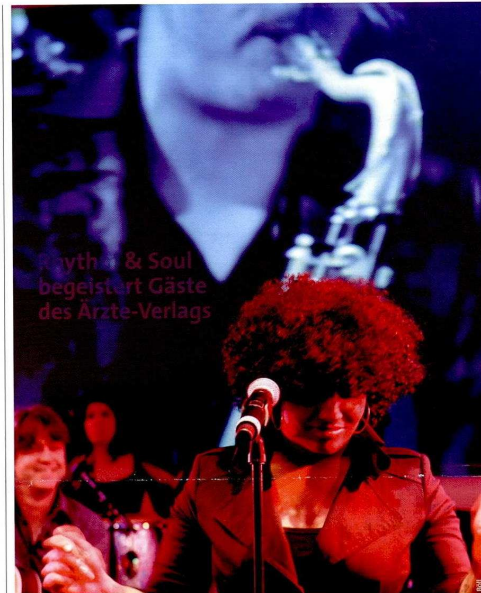
Profit macht Carestream auch mit einem Produkt, das fast als „Unwort“ im Fach gilt: Röntgenfilme. Im vermeintlichen Digitalzeitalter arbeiten noch immer rund 70 Prozent der deutschen Zahnärzte mit analogen Bildern. Ein großer Markt, den Carestream zu rund 85 Prozent beherrscht. Zwar sei die Tendenz fallend, noch immer aber sei das Filmgeschäft eine Cash-Cow, wie Bartsch betont. Dennoch ist auch bei Carestream die Zukunft digital: Mit der Kodak 9000 DVT-Reihe hat man 2008 ein 35-prozentiges Wachstum hingelegt. 2009 soll es erneut um mindestens 20 Prozent weiter nach oben gehen. Helfen soll dabei das Kodak 9500 3D-System, das zur IDS 2009 präsentiert wird und ab April lieferbar ist. Es ist eine Weiterentwicklung der 9000er Reihe.

Fragt man Bartsch nach den aktuellen IDS-Geschäften, kommt die Antwort rasch: „Es brummt.“ (sk) ☺

„It's buzzing“

Carestream, which was outsourced from the Kodak group two years ago, is attracting interest with its sophisticated DVT systems and is still making huge profits with X-ray films (market share of 85 percent). Despite the „digital trend“, about 70 percent of German den-

tists are still using analogue images. Trade Marketing Manager Frank Bartsch stated that his company was benefiting from the Kodak brand. At the 2009 IDS, Carestream is presenting the Kodak 9500 3D System. „The IDS business is buzzing“, said Bartsch. ☺



Rund 750 Gäste feierten gestern Abend auf der IDS-Party des Deutschen Ärzte-Verlags im Congress-Centrum Ost und tanzten ausgelassen zur Musik der Livin Music Family. Roundabout 750 guests celebrated at the Deutscher Ärzte-Verlag Party last night. At the Congress Centre East, they were dancing to the music of the Livin Music Family.

+++ NEWS ticker +++ NEWS ticker +++ NEWS ticker +++ NEWS ticker +++

+++ US-Finanzminister will eine Revolution der Finanzwelt
+++ Merkel: NATO muss sich strategisch neu orientieren
+++ Schalke-Trainer geht zum Saisonende

+++ US Treasury Secretary wants revolution of fiscal world
+++ Merkel: NATO needs new strategy
+++ Coach of football club Schalke leaves after the season

COLOGNE weather	STOCK news
Friday: Regen/rainy 8°C/46°F	DAX: 4259,37 +0,85
Saturday: Regen/rainy 9°C/46°F	DOW: 7874,94 +1,61

LOLe

MDD 93/42
ISO 9680
EN 12484-1

CE MEDICAL

I See

degré K

NEW

Hall 11.1
C30-D31

albédo UNA - albédino N8 & N8R

LUX +

www.degrek.com



Revolution Mini-Implantat

IMTEC: Minimal invasiv ist groß im Kommen



Dr. Winfried Walzer

KÖLN – IMTEC nutzte die Pressekonzferenz in Köln, um auf die Vorzüge im Einsatz von Mini-Implantaten hinzuweisen. Im Fokus dabei: die große Breite in der Anwendung.

Unter dem Motto „Leicht zu implantieren – schwer zu übertraffen“ referierte Dr. Winfried Walzer, niedergelassener Zahnarzt aus Berlin, über seine Erfahrungen mit den Mini-Implantaten. Dabei rückte

er den Patienten und seine Anforderungen in den Mittelpunkt. „Es geht darum, Patienten Sicherheit in sozialen Situationen zu geben.“ Nicht gut sitzender Zahnersatz würde das Leben der Menschen negativ beeinträchtigen.

Der größte Vorteil der Mini-Implantate: Sie seien breit einsetzbar – und eigneten sich sogar bei älteren Patienten mit einem extrem flachen Kiefer. Auch dass die Behandlung ohne großen Aufwand – und damit mit niedriger Belastung für den Patienten – abgewickelt werden könne, sei ein weiterer Vorzug. Das Implantat sei in einer Sitzung einsetzbar und der Patient sei damit in kürzester Zeit versorgt. „Es ist einfach ein wunderbares Konzept“, schwärmte Walzer, der in seiner Praxis bereits 30 Prozent seiner Fälle mit Mini-Implantaten versorgt. Auch für kleinere Lücken nach Verlust eines Einzelzahn eignet sich das Mini-Implantat. „Solche Fälle wären mit normalen Implantaten nicht lösbar.“

Bislang werden laut Walzer nur zehn Prozent der fehlenden Zähne implantologisch ersetzt. „Das Potential für die Mini-Implantate ist riesig.“ Die Erfolgsrate für die Mini-Implantate sei außerordentlich gut: Sie liegt laut Walzer bei 95 Prozent.

John Davis, Director of European Operations bei IMTEC, betonte die Vorreiterrolle, die das Unternehmen bei den Mini-Implantaten einnehme und blickt optimistisch nach vorne. „Wir glauben, dass wir für die Zukunft guten Wind in den Segeln haben.“ (nos)

Mini implants

IMTEC took advantage of their IDS press conference to highlight the advantages of miniature implants, which have a wide application spectrum and their implantation is relatively strainless for patients. The success rate is very high – 95 percent, according to IMTEC, who consider themselves as pioneering in this field.

