

## Wieland Dental Implants

# wi.tal® Roadshow – Ästhetik und Technik

**Als Zwischenhöhepunkt der ausnehmend erfolgreichen wi.tal®-Tournée von August bis November 2006 durch die deutschen Autohochburgen lud die Wieland Dental Implants GmbH am 27. September zum Tag der Offenen Tür in die Firmenzentrale nach Wiernsheim.**

Rolf Scherberger, Geschäftsleitung, begrüßte in einem sehr persönlichen Vortrag, in dem er allen Mitarbeitern für ihre Leistungen bei der vielversprechenden Entwicklung dankte, und das partnerschaftliche Verhältnis des neuen Unternehmens mit Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten betonte, eine illustre Gästezahl aus Wissenschaft und Wirtschaft und 128 implantologisch tätige Zahnärzte, die interessiert die Fertigungstechnik des wi.tal® Implantats verfolgten. „Made in Germany“ kann man kaum näher bringen.

„Du siehst Dinge und fragst normalerweise ‚Warum...?‘. Wir haben stattdessen gefragt, ‚Warum nicht...‘ ein Implantatsystem, das mit einem sehr übersichtlichen Teilespektrum von derzeit nur 120 Komponenten alle Indikationen in der Praxis abdeckt. Barock versus Bauhaus, geradlinig und sachlich“, so Scherberger. Einpatientenbohrer, der neuartige ISO-Schaft beim wi.tal® Instrumentarium, die bis zur Schulter geätzte Implantatoberfläche „Osseottract“, eine gleiche Innengeometrie aller wi.tal® Implantate und eine Vielzahl prothetischer Komponenten – überall verfolgt Wieland Dental Implants konsequent seinen Anspruch „Unnötiges lassen wir weg“. Bedenkt man, dass die ZMF allein zum Sortieren des sonst nötigen Chirurgietrays in der Regel



Kommt überall hin...

eine halbe Stunde benötigt, werden die Vorteile für die Praxis rasch transparent.

Dass Einfachheit nicht auf Kosten der angestrebten vollendeten Ästhetik gehen muss, bewies im Anschluss Dr. Dr. Manfred Wolf, Leinfelden-Echterdingen, der die Entwicklung des wi.tal® Implantatsystems maßgeblich begleitet hatte, mit der Präsentation der ersten klinischen Fälle. „Wir konnten bei Null anfangen und damit vieles in Frage stellen, und wir durften alles denken“, erläuterte er. „Wir wollten keine völlig neue Implantat-Philosophie etablieren, viele bestehende Systeme sind weder schlecht noch unbrauchbar, es ging uns um Anwenderverbesserungen über eine Vielzahl von Details, kurz: Mehr Pluralität und Liberalität bei überschaubarem Materialeinsatz“. Interessanter Nebenhinweis Dr. Wolfs: Gleiche Präzision bei weniger Behandlungszeit gewinnt eine eigene besondere Bedeutung mit Blick auf die spürbar wachsende Zahl weiblicher Behandler, die bestrebt sind, zahnmedizinisches Berufs- und Familienleben zu vereinbaren.

Bis Ende 2006 werden die Zwischenergebnisse von bislang über 500 gesetzten Implantaten vorliegen, weitere Studien und ein um-

fangreiches Dokumentations- und Fortbildungsprogramm sind bereits erfolgreich auf den Weg gebracht.

„Wie schaffte Wendelin Wiedeking den Turn-Around bei Porsche? Er hat mit 63 Prozent der Teile einen besseren Porsche gebaut“, schloss Rolf Scherberger abschließend den Kreis zur wi.tal® Tournée 2006. Nur wem es gelingt, die „implantologischen Montagezeiten“ ohne Abstriche bei der Präzision und Ästhetik zu reduzieren, wird diese attraktive Versorgungsform einem breiteren Patientenkreis zugänglich, und die Implantologie in der Praxis für Behandler und Patient gleichermaßen alltäglicher.



Dr. Dr. Manfred Wolf präsentiert erste klinische Fälle.

Nach der Verlosung von wertvollen Materialgutscheinen bis zu 500 Euro durch Gisela Koch-Conrad, Marketingleitung, durften sich drei Behandler auf die ersten praktischen Schritte mit dem wi.tal® Implantatsystem freuen, und auf Einladung der Wieland Dental Implants saß man beim anschließenden zünftigen Weinfest noch lange beim angeregten Gespräch im Kollegenkreis zusammen. **STE ■**