

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des **B V D**  
Bundesverband Dentalhandel e.V.

**EINS  
ZWEI  
DREI  
VIER  
FÜNF  
SECHS**

**Komposite zur  
ästhetischen  
Frontzahn-  
restauration**



**Farbwahl**



**Optimal  
konservieren**



**Produkt-  
informationen**



## Ästhetik in der Zahnheilkunde Zähne





◀ **Wolfgang van Hall,**  
Geschäftsführer der Shofu Dental GmbH,  
Kooperatives Mitglied im BVD

Eine Emnidumfrage des letzten Jahres hat es ans Licht gebracht: Nicht die sonst so vorrangig beachteten Faktoren wie Figur, Kleidung oder Frisur lassen uns für unser Gegenüber besonders schön, erfolgreich oder kompetent erscheinen – es ist das strahlende Lächeln, das 68 Prozent aller Deutschen von der Attraktivität des anderen überzeugt. Doch nicht nur die Attraktivität wird am schönen Lächeln gemessen, für 61 Prozent der Befragten gilt es als sympathisch und vertrauenserweckend, für 59 Prozent steht es für Gesundheit und Stärke und für immerhin 40 Prozent ist es ein Zeichen von Kompetenz und Erfolg.

So ist es nicht verwunderlich, dass sich bereits drei Viertel der Bevölkerung schöne Zähne wünschen, und fast 65 Prozent auch bereit sind, in das Aussehen ihrer Zähne zu investieren. Weißere Zähne stehen hier auf der Wunschliste an erster Stelle. Die Zahnärzte und Zahntechniker haben diesen Trend schon längst erkannt und berücksichtigen bei der optimalen medizinischen Versorgung des Patienten auch die ästhetische Wirkung.

„Ästhetik in der Zahnheilkunde“ ist daher das zahnmedizinische Spezialthema der fünften Ausgabe der Dentalzeitung 2004. Der Dentalhandel und die Industrie haben sich ebenfalls auf diese Entwicklung eingestellt und bieten zunehmend Zahnpflege- und Prophylaxematerialien sowie Bleaching-Produkte an. Aber auch im Bereich der restaurativen Materialien werden bei Neu- und Weiterentwicklungen längst ästhetische Aspekte einbezogen.

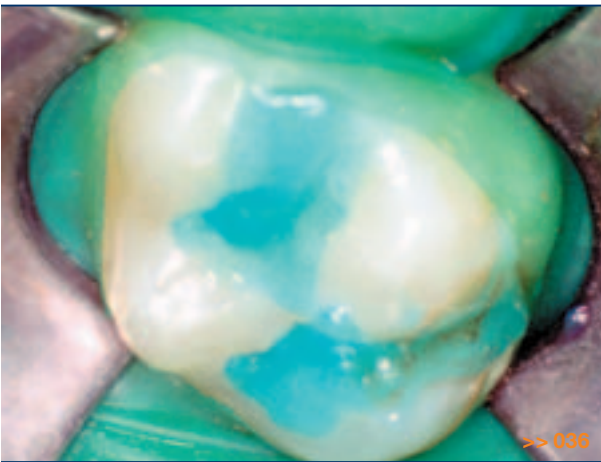
Besonders möchte ich in diesem Zusammenhang auf die von der Redaktion zusammengestellte Marktübersicht „Komposite zur ästhetischen Frontzahnrestauration“ auf Seite 21 ff. hinweisen. Die neuesten Vertreter der Werkstoff-Gattungen der Kompomere, Komposite und der nanokeramischen Füllungsmaterialien machen es möglich, dass selbst große Defekte behoben oder sogar abgebrochene Zähne rekonstruiert werden können, ohne die Zahnschubstanz zu schädigen und die Ästhetik zu beeinträchtigen. Auch Unregelmäßigkeiten der natürlichen Zähne können so zahnschonend optisch korrigiert werden.

Ab Seite 40 werden dann im zahntechnischen Teil künstliche Zähne für Total- und Teilprothesen unter die Lupe genommen. Prothesenzähne sollten nach den Gesetzmäßigkeiten der Natur anatomisch geformt sein, um die natürlichen Zähne des Patienten optimal zu ergänzen oder zu ersetzen und die Lebensqualität nicht einzuschränken. Sie sollten darüber hinaus aber auch lebendig wirken und in Form und Farbe dem Patienten entsprechen, sodass sie nicht als künstlich wahrgenommen werden.

Viele in diesem Heft gezeigten Produktneuheiten werden bereits auf den von den regionalen Dentaldepots veranstalteten Fachdentalmessen in Bremen, Hamburg, Leipzig, Düsseldorf, München, Stuttgart, Berlin und Frankfurt vorgestellt. Der erneute Erfolg der ersten Fachmessen dieses Jahres lässt uns optimistisch in Richtung IDS 2005 schauen. Wir können schon jetzt gespannt sein, mit welchen neuen Innovationen viele Hersteller dort aufwarten und erneut die Stärke unseres deutschen Marktes unter Beweis stellen werden.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen einen schönen Herbst!

Ihr Wolfgang van Hall,  
Geschäftsführer der Shofu Dental GmbH,  
Kooperatives Mitglied im BVD



## >> **ÄSTHETIK IN DER ZAHNHEILKUNDE**

- 10 **Es gibt keine universellen Schönheitsideale** Ästhetik versus Kosmetik
- 12 **Vision Praxiserfolg** Praxiskonzept Ästhetik
- 16 **Moderne Menschen zeigen ihre Zähne** Prophylaxe und Ästhetik
- 20 **Innovative und hochwertige Materialien** Moderne Füllungstherapie
- 21 **Marktübersicht** Komposite zur ästhetischen Frontzahnrestauration
- 34 **Klinische und ästhetische Wünsche erfüllen** Nanokomposit
- 36 **Kleine Kavitäten – ästhetisch perfekt** Fließfähiges Füllmaterial

## >> **ZÄHNE**

- 40 **Der Seitenzahn bestimmt die Aufstellung** Okklusionskonzepte
- 44 **Nach der Farbwahl muss alles stimmen** Interview mit ZTM Alexander Fink und Dr. Edmund Kichler
- 48 **Individuelle Anatomie** Zahnaufstellung

## >> **TEST**

- 52 **Werkstoff mit einem hohen Stellenwert** Aluminiumoxid

## >> **UMSCHAU**

- 56 **80-jährige Tradition wird mit Neubau fortgesetzt** Report
- 58 **Dental-fit in die Zukunft** Veranstaltung/Chancen 2005
- 60 **Zeigen wie es geht: optimal konservieren** Fortbildung

62 **Patientenmitarbeit wird vorausgesetzt** Parodontitis-Therapie

66 **Qualität mit System – Kompetenz im Detail** Interview mit  
Tanja de Boer

70 **Behandlungsplätze vom Spezialisten** 80-jähriges Jubiläum

74 **Auf digitale Röntgensysteme umstellen** Speicherfolien  
oder Sensor

>> **BLICKPUNKT**

76 **Blickpunkt Dentalhygiene**

78 **Blickpunkt Praxishygiene**

80 **Blickpunkt Kons/Prothetik**

84 **Blickpunkt Endodontie**

86 **Blickpunkt Cosmetic Dentistry**

88 **Blickpunkt Digitale Praxis**

90 **Blickpunkt Praxiseinrichtung**

91 **Blickpunkt Zahntechnik**

>> **FACHHANDEL**

94 **Partner für Praxis und Labor** Bezugsadressen

98 **PRODENTE**

06 **AKTUELLES**

92 **IMPRESSUM/  
INSERENTENVERZEICHNIS**



>> 062



>> 080



>> 090



>> 098











Ästhetik versus Kosmetik

# Es gibt keine universellen Schönheitsideale

**Kann es eine Ästhetische und eine Kosmetische Zahnmedizin geben? Ästhetik ist die Lehre des Schönen und Kosmetik ist die Lehre der Verschönerung der Menschen. Als ich meinen Atlas der Ästhetischen Zahnmedizin herausbrachte, hieß es, es gibt keine Ästhetische Zahnmedizin. Mittlerweile ist Ästhetische Zahnmedizin ein allgemein gebräuchlicher Begriff. Kann es so etwas wie Kosmetische Zahnmedizin überhaupt geben?**

Autor: Dr. Josef Schmideder, München



**Dr. Josef Schmideder**  
Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnheilkunde.

■ **Die Freude am Schönen** ist stets mehr als ein Affekt der Sinne. Die philosophische Ästhetik ist im 18. Jahrhundert als Teil der Anthropologie entstanden. In der Evolutionstheorie gibt es beispielsweise das Phänomen der ästhetischen Partnerwahl. Individuen mit besonders attraktiven Ornamenten werden bevorzugt. Die Paarung mit ihnen verspricht besonders reichliche Nachkommen. Darwin sprach vom „sense of beauty“ in seiner Evolutionstheorie. Die Schönheit eines schönen Körpers muss nicht extra erklärt werden. Trotzdem ist es rätselhaft, nach welchen Gesetzen sich diese Merkmale in unseren Hirnen manifestiert haben.

Das Schönheitsideal der Antike wurde u.a. im Ado-

nis-Mythos überliefert. Wegen seiner Schönheit wird er von Aphrodite begehrt und vor den Blicken der anderen Götter verborgen. Adonis stirbt durch einen Eber. Der Eber entschuldigt sich. Er wollte ihn nicht töten, sondern er war entflammt durch seine Schönheit und wollte ihn mit seinen erotisierten Zähnen nicht verletzen, sondern nur liebosen. Für Ovid war Adonis der aphromosissimus infans, der schönste Neugeborene, für Shakespeare „sweet above compare“, schöner als alles andere. Für Winkelmann waren Statuen von Adonis und Aphrodite der Inbegriff des klassischen Schönheitsideals. Schönsein heißt Begehrtsein! Das ist die Wirkung des Schönen auf andere. Der Anblick



► **Schön sein – jeder auf seine Art.**

# FACH DENTAL

## Südwest 2004

Die Fachmesse für Zahnarztpraxis und Dentallabor

des Schönen ist gleichzeitig auch Antrieb und Streben, das Schöne zu besitzen und selbst schön zu sein. In der menschlichen Sexualität folgt die Objektwahl den instinktiven Gesetzen der Ästhetik. Schon in der Urgeschichte des Menschen ist die Schönheit des anderen der wichtigste Motor für das Paarungsmuster.

Im 18. Jahrhundert begriff man das Schöne als das Vollendete. Vollendet ist etwas, wo nichts zu viel und nichts zu wenig vertreten ist. Das Vollendete ist in sich selbst und durch sich selbst, was und wie es sein muss. Es ist einfach perfekt. Der Wert des Schönen besteht in sich selbst. Darwin sah die Bedeutung des Schönen im Menschen so: In seinem Buch „The Descent of Man, and the Selection in Relation to Sex“ beschrieb er 1871 die Regeln der Partnerwahl. Die natürliche Selektion entscheidet direkt über Tod oder Überleben eines Individuums. Die sexuelle Selektion entscheidet über das Fortleben der Nachkommen. So haben die bestornamentierten Lebewesen die besten Paarungschancen. Laut Darwin neigen getrenntgeschlechtliche Lebewesen dazu, sexuelle Gestaltdivergenzen zu nutzen. Dabei geht es um die Erhöhung der Paarungschancen. Daraus hat sich die Mode entwickelt.

Aber Mode und Schönheitsideale sind keine universellen Erscheinungen. Unter der Überschrift „The Influence of beauty in Determining the Marriages of Mankind“ kam Darwin zu dem Schluss: Es gibt keine universellen Schönheitsideale, sondern je nach Population und Kultur sehr unterschiedliche. Unabhängig wie unterschiedlich die Ideale sind, sind aufwändige Praktiken der Selbstverschönerung universell anzutreffen. Sie müssen offensichtlich einen großen Wert haben, denn sonst würden die Menschen nicht beinahe um jeden Preis und Schmerz und Einsatz von Zeit diese Praktiken anwenden, weiterentwickeln und aufrechterhalten. Aus Darwins „Sense of Beauty“ kann geschlossen werden: Im Umgang mit anderen Menschen führen ästhetische Unterscheidungsmerkmale unmittelbar zu einer Klassifizierung des Gegenübers, ohne dass das Bewusstsein dies wahrnimmt.

So haben neuere Forschungen belegt, was Männer an Frauen schön finden: volle Lippen, große Augen, hervorstehende Backenknochen, eine schmale Taille und etwas breitere Hüften. Seit Jahrhunderten sind sich die Frauen einig, dass genau diese Merkmale durch Kosmetik und Mode verstärkt werden. Die sexuelle Selektion hat ästhetische Präferenzen: große Augen, hohe Stirn, volle Lippen, ein strahlendes weißes gleichmäßiges Gebiss. Schöne weiße Zähne strahlen Jugendlichkeit aus, sie sind wie ein Garant für Kraft und Erfolg. Sie sind ein Ornament, wie die Haut oder die Haare. Evolutionstheoretisch kann man natürlich von einer Täuschung ausgehen, wenn Frauen und auch Männer mit diversen Mitteln ein jugendliches Alter mit dem damit Verbundenen Reproduktionspotenzial bis ins weit fortgeschrittene Alter vortäuschen.

Was ist Schönheit? Philosophen behaupten: Schönheit ist Form der Zweckmäßigkeit eines Gegenstandes. Darwin würde sie erweitern: Schönheit liegt in den Augen des Betrachters. Wenn der Betrachter findet, dass diese Merkmale den Reproduktionserfolg erhöhen, ist man schön. Kant sieht das etwas komplizierter: Schönheit ist die Form der Zweckmäßigkeit eines Gegenstandes, sofern dies ohne den Zweck wahrgenommen wird.

Schönheit hat nichts mit Wissenschaft zu tun. In Joh. Hoffmeisters Wörterbuch der philosophischen Begriffe ist Ästhetik: Die Lehre von dem was gefällt und missfällt. Walter Bruggers philosophisches Wörterbuch sagt: Ästhetik hat eine ontologische und metaphysische Aufgabe: Sie beschreibt das Wesen des Schönen. Die Ästhetik hat aber auch eine anthropologische und existentielle Aufgabe: Sie beschreibt das ästhetische Erlebnis des Schaffenden und Erlebenden. Meyers Großes Lexikon beschreibt die Kosmetik: Kosmetik ist die Kunst der Verschönerung u.a. des Gesichtes nach dem jeweils geltenden Schönheitsideal.

Und jetzt noch einmal die Frage: Gibt es eine Kosmetische und eine Ästhetische Zahnmedizin?

Auf der ganzen Welt gibt es Gesellschaften der Ästhetischen und der Kosmetischen Zahnmedizin. Am besten, wir lassen das Fabulieren über die Wertigkeit der Begriffe und bemühen uns, neue und bewährte Techniken der Zahnverschönerung zu verbreiten und anzuwenden. ◀◀

## Über 10.000 Besucher wissen, warum...

...sie die Fachdental Südwest besuchen.

Zahnärzte und Laborinhaber, Praxis- und

Labormitarbeiter aus Baden-

Württemberg und der Pfalz

zieht es zum Branchentreff

nach Stuttgart:

Hier finden Sie

umfassende Informationen

aus erster Hand über das aktuelle

Produkt- und Leistungsangebot der

Industrie und des Handels. Sie können An-

wendung und Funktion live testen, attraktive

Angebote vergleichen und klug über Investi-

tionen entscheiden. Suchen Sie den Dialog

und den Erfahrungsaustausch mit Spezialisten

und Fachberatern – den „dental small talk“

mit Kollegen.

**Es gibt Termine, die man sich nicht**

**entgehen lassen sollte: Stuttgart –**

**die deutsche Fachdental Nr.1!**

## Messe Stuttgart

### 22. – 23.10.2004

Öffnungszeiten:

Freitag 11:00 – 18:00 h

Samstag 9:00 – 16:00 h

Veranstalter:

Arbeitsgemeinschaft der Dental-  
Depots im BVD Region Südwest  
(Baden-Württemberg und Pfalz)

KENNZIFFER 0111 ▶

Praxiskonzept Ästhetik

# Vision Praxiserfolg

Das ästhetische Empfinden des Menschen hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Während die geschmackliche Einordnung von Kunstwerken nach wie vor eher von universellen und zeitlosen Kriterien abhängig ist, steht die moderne Ästhetik in unserem täglichen Leben dagegen mehr und mehr unter dem Einfluss von gesellschaftlichen und kulturellen Faktoren. Das ästhetische Empfinden hat dementsprechend auch einen neuen Stellenwert im Zusammenhang von Schönheit und Gesundheit eingenommen. Das Bewusstsein für einen gesunden, schönen Körper wird zunehmend größer und steht daher unmittelbar im Zusammenhang mit den verbesserten medizinischen Voraussetzungen.

Autor: Dr. med. dent. Dr. Martin Jörgens, Düsseldorf



Dr. Martin Jörgens

■ **Die Ästhetik des Patienten** sollte auch bei zahnmedizinischen Behandlungen zentral mit einbezogen werden. Insbesondere bei der Planung von prothetischen Rekonstruktionen, im Bereich der Parodontologie, der konservierenden Zahnheilkunde und der Implantologie ist die Berücksichtigung ästhetischer Faktoren unabdingbar. Ein Patient, der heute in die Praxis kommt, setzt nicht mehr allein auf die zahnärztliche Kompetenz seines Zahnarztes, sondern er sucht vielmehr einen vertrauensvollen Partner, der ihn fachübergreifend berät und neben der rein medizinischen Therapie auch ästhetische Vorschläge zur Verbesserungen und Optimierungen anbieten kann.

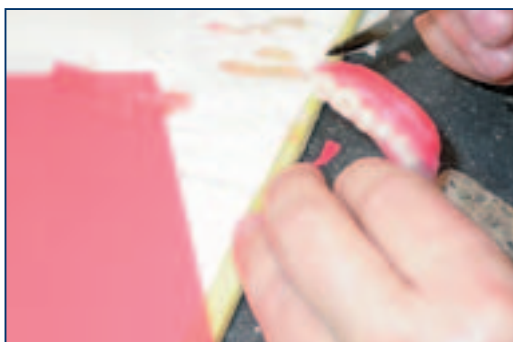
## Die Ansprüche an die Behandler steigen stetig

Viele Kollegen sind mit diesem neu orientierten Patientenanspruch in der täglichen Praxis überfordert. Ursache dafür ist, dass die eng gefassten Kassenrichtlinien zunächst einmal nur eine rein wirtschaftliche und zweckmäßige Behandlungsplanung zulassen. Die Frage ist nur, welcher mündige und selbstbewusste Patient möchte sich unter diesen Umständen heute überhaupt noch behandeln lassen und wie können wir diese überholten Strukturen aufbrechen, um die hervorragenden zahnmedizinischen Fortschritte endlich auch in vollem Umfang nutzen zu können.

(Abb. 1) ▶  
**Ästhetische Ausgangssituation** nach prothetischer Versorgung mit Coverdenture-Teleskopprothese im Unterkiefer nach zweimonatiger Tragezeit und einer Bisshebung von 10 mm.



(Abb. 2) ▶  
**Individueller Aufbau** der Vestibulumaußenkonturen zur Anprobe in Wachs.



## Im Mittelpunkt des Interesses steht der Patient

Der Patient hat auf jeden Fall ein Recht auf eine Komplettleistung, die auch seine ästhetische Erscheinung und Ausstrahlung um ein Vielfaches potenzieren kann. Insofern sollte er mit seinen persönlichen und individuellen Wünschen im Mittelpunkt der Behandlung stehen. Erst wenn die Zielsetzung für seine ästhetische Gesamtrekonstruktion steht, geht man daran, entsprechend der individuellen Versicherungssituation Sanierungspläne zu schreiben, welche die medizinisch notwendigen Leistungen enthalten. Darüber hinausgehende Therapien sind als Verlangensleistungen nach § 2, Abs. 3 GOZ aufzuführen.

## Rechtliche Folgen für den Zahnarzt, wenn lediglich nach Vorschrift behandelt wird

Wenn der Arzt oder Zahnarzt in Zukunft diese Bereiche der Ästhetik lapidar übergeht, wird übrigens auch mit erheblichen forensischen Problemen zu rechnen haben. Deshalb ist es zwingend notwendig, dass die Aufklärung über ästhetische Versorgungen und Behand-

lungsalternativen heute zur forensisch gesicherten Behandlungsplattform unbedingt dazu gehören.

Mittlerweile existieren zahlreiche Urteile gegen Kollegen, die Patienten nur nach gesetzlichen Kassenrichtlinien behandelt haben. Ihnen ist wohlentgangen, dass jeder Arzt und Zahnarzt die Verpflichtung hat, seine Patienten umfassend und gänzlich über mögliche Alternativbehandlungen aufzuklären. Nach einer ausführlichen Information durch den jeweiligen Arzt kann der Patient dann selbst entscheiden, was ihm die Behandlung wert ist und ob er bereit ist, für eventuelle Sonderleistungen etwas tiefer in die eigene Tasche zu greifen oder nicht. Es kann aber nicht sein, dass der Patient aus Unwissenheit um diese Entscheidungsmöglichkeit gebracht wird. In einem solchen Fall macht sich der Arzt oder Zahnarzt schadenersatzpflichtig wegen nicht ausreichender Aufklärung über Behandlungsalternativen.

### **Verurteilung, Schadenersatz zu leisten, ist kein Einzelfall mehr**

Erwähnt sei hier das Urteil des Landgerichts Stuttgart, das einen Zahnarztkollegen zu Schmerzensgeld und Erstattung der Behandlungskosten verurteilte, da er es unterließ, einem gesetzlich versicherten Patienten bei der Fertigung von Zahnersatz funktionsanalytische Leistungen anzubieten. Der gefertigte Zahnersatz entsprach nicht den funktionellen Vorstellungen des Patienten. Es kam zu zahlreichen Nachbesserungen in Form von Einschleifmaßnahmen. Auf Grund der persistierenden Beschwerden sah man sich letztendlich vor Gericht wieder. Der beauftragte Gutachter stellte fest, dass es bei entsprechenden funktionsanalytischen Leistungen im Vorfeld nicht zu diesem Beschwerdebild gekommen wäre. Der Zahnarzt führte aus, er hätte den Patienten nach den gültigen gesetzlichen Bestimmungen für gesetzlich Versicherte versorgt und es sei ihm kein Vorwurf zu machen. Dies sah das Gericht aber gänzlich anders. Es verurteilte den Kollegen rechtskräftig, da er auch als Kassenarzt die Pflicht hat, seine Patienten über Behandlungsalternativen und Therapien zur Vermeidung, beziehungsweise Linderung von Beschwerden aufzuklären.

In einem anderen Fall erging das Urteil gegen eine Privatklinik, die dem Begehren eines männlichen Patienten stattgegeben hatte, das Lächeln von Tom Cruise nachzurekonstruieren. Die durchgeführte Arbeit entsprach letztendlich nicht den Vorstellungen des Patienten, und die Forderung sollte auf gerichtlichem Wege durchgesetzt werden. Der Gutachter musste feststellen, dass die Arbeit zwar perfekt gefertigt war, aber leider nicht viel mit Tom Cruise zu tun hatte. Daraufhin wurde trotz funktioneller Perfektion und auch ästhetischer Ausstrahlung die Forderung für nichtig erklärt.

### **Synergien zum Wohle des Patienten nutzen**

Als ein weiteres aktuelles Beispiel aus der Praxis für die sich ändernden Voraussetzungen kann die Planung und Fertigung von prothetischen Rekonstruktio-



◀ **(Abb. 3)**  
**Berücksichtigung** der ausgeprägten muskulären Situation im direkten Seitenvergleich.



◀ **(Abb. 4)**  
**Individuelles Therapiekonzept** für Eigenfettentnahme und -unterspritzung durch ästhetischen Chirurgen.



◀ **(Abb. 5)**  
**Präoperativer Situs** mit deutlicher Restfaltenpersistenz.



◀ **(Abb. 6)**  
**Eigenfettentnahme** aus der Innenknie region beidseitig.



◀ **(Abb. 7)**  
**Fettwaschung** und Fetttrennung innerhalb der Entnahmespritze.



**(Abb. 8) ▶**  
Begutachtung des  
Resultats.



**(Abb. 9) ▶**  
Umfüllen auf kleinere  
Injektionsspritzen.



**(Abb. 10) ▶**  
Injektion des Eigenfetts  
zur Faltenreduktion.



**(Abb. 11) ▶**  
Injektion des Eigenfetts  
in die Lippen.



**(Abb. 12) ▶**  
Patientin nach der  
Lippenunterspritzung  
mit Eigenfett.

nen genannt werden. Abgesehen von der rein zahnärztlichen, ästhetischen Planung wird in Zukunft nur die interdisziplinäre Kooperation im Spezialistenteam zu Topergebnissen führen.

Die Erwartungen der Patienten an eine Verbesserung der Gesamtästhetik werden durch die gezielte Medienlancierung im Bereich der ästhetischen und plastischen Chirurgie zunehmend forciert. Diese Entwicklung ist durchweg als Chance auch für die Zahnmedizin zu sehen. Daher sollte ihr jeder Arzt mit Professionalität begegnen. Dergut ausgebildete Zahnarzt kann sich so in diesem Marktsegment in Zukunft als Spezialist für orale und periorale Ästhetik positionieren. Unter Berücksichtigung seiner erlernten Tätigkeitsfelder wie etwa Parodontologie, Prothetik, konservierender Zahnheilkunde, sollte er die Kollegen der Fachdisziplinen Kieferorthopädie, Implantologie und der Ästhetischen Chirurgie in seinen Planungsbestrebungen verstärkt mit einbeziehen. Erst diese interdisziplinäre Sicht- und Arbeitsweise kann etwas verändern und die Weichen für die Zukunft stellen. Teamkooperation unter Fachspezialisten ist das Stichwort für optimale medizinische und ästhetische Lösungen.

Auch für den ästhetischen Chirurgen kann ein dementsprechendes Umdenken neue Möglichkeiten hin zu besseren Endergebnissen bieten: Berücksichtigt dieser etwa bei Teil- oder Totalprothesenträgern in interdisziplinärer Beratung und Zusammenarbeit die möglichen Änderungen der Bisslage und deren Auswirkungen auf die Längenverhältnisse des Gesichts, kann er beim Facelift zu deutlich besseren Ergebnissen kommen. Ebenso spielen diese Faktoren eine Rolle bei Lippenkorrekturen, Spaltoperationen und allen chirurgischen Veränderungen an Nasolabialfalte und Nase.

### Sinnvoll miteinander kooperieren

Gleiches gilt für die Zusammenarbeit des Zahnarztes mit einem Kieferorthopäden. Wie häufig treten beispielsweise Fälle überdicker Keramikveneers im Frontzahnbereich oder übergangener, möglicher Profiländerungen durch eine Verschiebung der Vertikalebene auf? Erst wenn der Behandlungsplan von beiden Seiten gemeinsam erarbeitet wird, können solche Probleme ausgeschlossen werden und ein optimales Ergebnis für den Patienten dabei herauskommen.

Bei interdisziplinären Kooperationen ist es ratsam, die zeitliche Reihenfolge der einzelnen Behandlungsschritte festzulegen. Folgende Auflistung zeigt klar die möglichen Abfolgen:

- ▶ Zahnmedizinische Grobsanierung kariöser Defekte und Herdbeseitigung
- ▶ Parodontologische Therapie und Sicherung
- ▶ Änderungen der Zahnfarbe durch Bleaching
- ▶ Versorgung mit Langzeitprovisorien
- ▶ Bisslageänderungen
- ▶ Endodontisches Behandlungsintervall
- ▶ Ästhetisch-chirurgisches Behandlungsintervall
- ▶ Logopädisches Behandlungsintervall



# one4one

## Synea LS Poweroffensive:



▲ (Abb. 13)

**Behandlungsteam mit Patientin.** ZTM Guido Wolters, Krefeld, die Patientin, ästhetischer Chirurg Dr. Afschin Fatemi, Kaiserswerth, Dr. Martin Jörgens, Kaiserswerth.

- ▶ Kieferorthopädisches Behandlungsintervall
- ▶ Implantologisches Behandlungsintervall
- ▶ Eingliederung definitiver Rekonstruktionen

Erst nach Abschluss der gesamten oralen und perioralen Therapien und einer ausreichenden, sicheren Beurteilungsphase sollten die definitiven Rekonstruktionen und mögliche ästhetisch-chirurgische Abschlusskorrekturen vorgenommen werden.

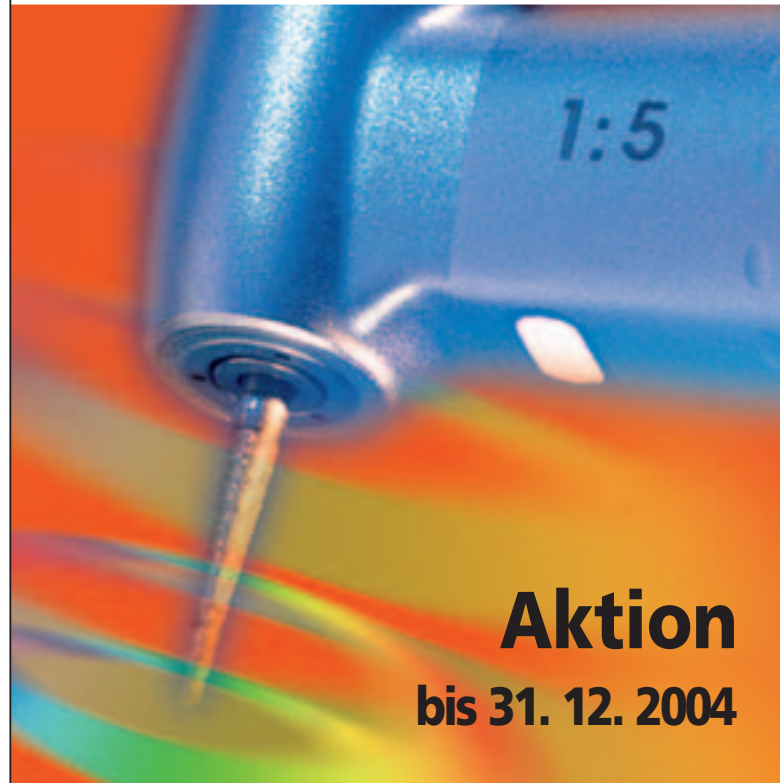
Das Endergebnis einer solchen Teamarbeit spricht in den meisten Fällen für sich: Das optimierte, ästhetische Gesamtbild führt in den meisten Fällen zu einer verblüffenden, positiven Veränderung des Patienten. Ein gestärktes Selbstbewusstsein, sicheres Auftreten und größere Kommunikationsbereitschaft sind die angenehmen und nicht zu unterschätzenden Randerscheinungen solcher interdisziplinären Behandlungen. Ein Ergebnis, das letztendlich unbezahlbar und in keinem Verhältnis zum Aufwand steht.

### Bereitschaft zur Kostenübernahme liegt vor

Gerade in den letzten Jahren ist immer wieder festzustellen, dass der Patient durchaus die Komplexität einer solchen interdisziplinären Kooperation zu schätzen weiß und somit auch bereit ist, diese Sonderleistungen entsprechend aufzubringen. Erfahrungswerte zeigen deutlich, dass Patienten bei einer umfassenden Betreuung immer häufiger die Kosten für das bestmögliche Ziel auf sich nehmen, da die ästhetische Bedeutung heute immer mehr an Wert gewinnt. Mit konsequenter Integration dieser teamgesteuerten Maßnahmen ergeben sich für die Zukunft erstklassige Voraussetzungen für zufriedener, schönere Patienten und zufriedenerer Behandler.

Der gezeigte Fall dokumentiert die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und ästhetischem Chirurgen. ◀◀

**KENNZIFFER 0151 ▶**



## Aktion

bis 31. 12. 2004

## Sparen Sie bei allen gängigen Winkelstücken

## bis zu € 232,-



Näheres bei Ihrem teilnehmenden  
W&H Fachhändler oder unter

[www.mySynea.com](http://www.mySynea.com)



**DEUTSCHLAND**

W&H Deutschland GmbH & Co.KG  
Raiffeisenstraße 4, D-83410 Laufen/Obb.  
Telefon: 0 86 82/89 67-0, Telefax: 0 86 82/8967-11  
office.de@wh.com, www.wh.com

Prophylaxe und Ästhetik

# Moderne Menschen zeigen ihre Zähne

**Viele Menschen wissen es. Der berufliche Erfolg, die eigene Zufriedenheit, die Beliebtheit im persönlichen Umfeld und das Selbstbewusstsein hängen oftmals von der optischen Wirkung ab. Dazu gehört ohne Zweifel ein gesundes Gebiss. Mittlerweile gelten schöne Zähne als Statussymbole ähnlich wie das Auto, das Haus und das eigene Pferd. Die Basis schöner gepflegter Zähne ist eine regelmäßige Prophylaxe.**

Autor: Dr. Herbert Michel, Würzburg

■ **Sichtbar restaurierte Zähne**, verfärbte Zähne und schiefe Zähne sind out. Schlecht sitzende, unnatürlich geformte Frontzahnkronen mit ungünstiger Farbgebung sind megaout. Mundgeruch ist verpönt. Moderne Menschen möchten Zähne ungeniert zeigen. Sie sollen gesund und gepflegt sein. Alle spüren: gesunde und gepflegte Zähne sind auch schöne Zähne. Natürlichkeit, Gesundheit, geistige und körperliche Fit- und Wellness sowie Freude am eigenen Körper sind Wünsche fast aller Menschen, gleich welchen Alters. Ein funktionierendes Gebiss ist den Menschen heute selbstverständlich – aber allein zu wenig. Menschen wollen nicht nur kraftvoll zubeißen können, sondern mit schönen Zäh-

nen die eigene Persönlichkeit unterstreichen. Eine sympathische Ausstrahlung des Mundes und der Zähne ist ausgesprochener Wunsch unserer Patienten. Kein Zahnarzt kommt heute mehr an der Erfüllung der ästhetischen Wünsche von Patienten vorbei, will er nicht riskieren sie zu verlieren. Schöne und weiße Zähne liegen einfach im Trend. Veneers, Bleaching, Keramikrestorationen sind Synonyme und Beispiele für eine ästhetisch orientierte zahnärztliche Versorgung. Aber gehören nicht ebenso Orthodontie und Kieferorthopädie dazu, der Ersatz von Amalgamfüllungen durch Komposit- oder Keramikinlays, die kieferorthopädische Chirurgie, das Schließen von Diastemata? Die



►  
**Schöne Zähne** verhelfen zu einer sympathischen Ausstrahlung.





Möglichkeiten der ästhetischen Zahnmedizin sind vielfältig. Aber gehört Prophylaxe nicht auch zur ästhetischen Zahnmedizin? Gibt es orale Gesundheit und Ästhetik ohne Prophylaxe? Sind Ästhetik und Prophylaxe nicht die zwei Seiten ein und derselben Medaille?

„Ästhetik ist die Wissenschaft vom Schönen, die Lehre von der Gesetzmäßigkeit und der Harmonie in Natur und Kunst. Die Lehre von der Ästhetik untersucht mit empirischen Methoden die Strukturen des ‚Angenehmen‘ sinnlich wahrnehmbaren Gegenstandes.“ (Dörflinger 1988)

Gesundheit und gutes Aussehen sind zwei Grundpfeiler menschlicher Lebensqualität. Die oberen Frontzähne prägen wesentlich Gesichtsausdruck, damit Ausstrahlung und Sozialkompetenz eines Menschen. Lachen ist Ausdruck von Glück und Humor oder dient als nonverbales Signal zwischenmenschlicher Kontaktaufnahme; dabei gilt der Mund im Zentrum des Gesichts als Blickfang und bestimmt in hohem Maße über den ersten Eindruck einer Persönlichkeit. Ein attraktives Lachen wird durch drei Faktoren beeinflusst: Die faciale, dentale und gingivale Ästhetik. Ein Lächeln, bei dem hässliche Zähne oder Gingiva zum Vorschein kommen, kann ein Gesicht entstellen.

Im Einzelnen kann die Harmonie gestört sein durch:

- ▶ tiefe oder hohe Lippenlinie
- ▶ hohe Lachlinie
- ▶ Zahnfehlstellungen
- ▶ Zahnverfärbungen
- ▶ kurze Zahnkronen
- ▶ unschöne Gingivaarchitektur
- ▶ Zahnmorphologie.

Jeder Zahnarzt, jede Zahnärztin und ebenso unsere Mitarbeiterinnen wissen aus täglicher Erfahrung, dass gerade die oberen und unteren Frontzähne für alle Menschen eine solch dominante Bedeutung haben, dass sie unsere Profession in die Pflicht nehmen, die natürliche Ästhetik wieder herzustellen oder zu erhalten. Ein Auftrag, der von uns nicht nur Grundkenntnisse der Gesetze der dentofazialen Harmonie verlangt, sondern ebenso Einfühlungsvermögen, Verständnis und auch manuell-künstlerisches Geschick. Mit der Adhäsivtechnik können wir heute zahlreiche kleinere Disharmonien im Frontzahnbereich praktisch unsichtbar ausgleichen. Mit relativ geringem Aufwand erreichen wir nicht nur eine bessere Zahn- und Mundästhetik, sondern greifen gleichzeitig in das allgemeine Wohlbefinden und das Selbstwertgefühl eines Menschen ein. Im Seitenzahnbereich können die silberfarbenen Amalgamfüllungen wegen der gestiegenen ästhetischen Ansprüche so gut wie nicht mehr „verkauft“ werden, auch wenn es die Füllungsart im Seitenzahnbereich ist, die von den gesetzlichen Krankenkassen voll übernommen wird. Der Alltag beweist, dass die Patienten von heute fast alle bereit sind, für eine „ästhetische“ Füllung eine Zuzahlung zu leisten. Schönheit ist ihnen einen Preis wert. Dieser eigenverantwortete Preis nutzt ihrer Gesundheit, denn er spart Zahnschubstanz. Minimalinvasive Präparationen, wie sie bei adhäsiv

**KENNZIFFER 0171 ▶**

**W&H-INVESTITIONSFÖRDERUNG**

## ... aus aktuellem Anlass verlängert!

Denn in Kürze ist sie Realität – die DIN-Norm für Kleinsterilisatoren.



**Lisa** Das ist sparsame Spitze! Lisa, der Dampfsterilisator Klasse B zum sicheren Sterilisieren von hohlen, verpackten, festen und porösen Produkten nach den Anforderungen der Europeanorm EN 13060-1/2 gibt es zum attraktiven Aktionspreis.

**Aktion verlängert bis 31.12.04**

**INVESTITIONSFÖRDERUNG**  
Lisa MB 17 € 5.990,--\*)

**Aktionspreis € 5.400,--**

**SIE SPAREN € 590,--**



**DEUTSCHLAND**

W&H Deutschland GmbH & Co.KG  
Raiffeisenstraße 4, D-83410 Laufen / Obb.  
Telefon: 086 82 / 89 67 - 0, Telefax: 086 82 / 8967 - 11  
office.de@wh.com, www.wh.com

befestigten Kompositfüllungen ausreichend sind, folgen nicht mehr dem Blackschen Gesetz „extension for prevention“, sondern opfern nur erkrankte Zahnschubstanz. Der Wunsch der Patienten nach gutem Aussehen zwingt uns Zahnärzte geradezu, zahnschubstanzschonend, also prophylaktisch, zu handeln. So gesehen haben indirekt auch die Patienten einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zur Etablierung präventiven Denkens und Handelns in der Zahnmedizin geleistet. Auch der Wunsch nach „geraden“ Zähnen fördert den prophylaktischen Aspekt im Hinblick auf eine erleichterte effektive Mundhygiene. Nicht nur Amalgamfüllungen, Goldfüllungen, Zementfüllungen und Glasionomerfüllungen zeigen „Fehlverhalten“, sondern die Zähne selbst weisen bei vielen Menschen erhebliche Verfärbungen unterschiedlichster Genese auf. Und die kümmerlichen Versuche, sich mit dem auch selbst nur halbwegs geglaubten Argument zu trösten, dass manche Menschen eben „mit schlechten Zähnen auf die Welt kommen“, helfen ihnen nicht über das unangenehme Gefühl weg, auch noch zu schlecht für diese Welt auszusehen. Unterbewusst erkennen solche Menschen deutlich den funktionellen Zusammenhang von Gesundheit und Schönheit. Bewusst freilich wird ihnen in den selteneren Fällen, wie wenig die so genannten schlechten Zähne mit Genetik und Geburtsfehlern zu tun haben als vielmehr mit zahnschädlicher Ernährung, ungenügender Mundhygiene, Belägen, pathogenen Keimen und – verschwiegen sei's hier nicht – auch mit der Angst vor der zahnärztlichen Behandlung.

### **Der Wunsch: perfekte strahlend weiße Zähne und ein brillantes Lächeln**

Die prophylaktischen Maßnahmen helfen Menschen, ein seit früher Jugend notdürftig ertragenes Trauma loszuwerden. Wer sich von den „angeborenen schlechten Zähnen“ befreit fühlt, gewinnt zugleich an gutem Aussehen – ein Superplus für jeden und vor allem jede, die sich bisher wegen ihrer Zähne zu wenig an Attraktivität, Gesellschaftsfähigkeit und auch für die Bewerbung um gute Jobs zutrauen. Beläge lassen die Zähne „ergrauen und erblinden“. Sie verlieren damit aber nicht nur ihren ästhetischen Glanz, sondern auch ihre Widerstandskraft gegen Karies. Auch schon mit einer initialen Karies beginnt sich ein Zahn ungünstig zu verfärben, nicht zu reden von den Grauhöfen und Trauerrändern fortgeschrittener kariöser Läsionen. Diese lassen sich mit konservierender Zahn-

heilkunde beseitigen, doch die damit erforderlichen Füllungen können schon das nächste Verfärbungsproblem anlegen. Mit systematischer Prophylaxe dagegen lässt sich schon die initiale Karies verhindern, und ein kariesfreier, noch dazu belagfreier, sauberer Zahn

ist auch ein „weißer“ Zahn. Ein ästhetischer Zahn. Aus den „schlechten Zähnen“ werden gesunde und damit schöne Zähne. Genau dies ist der Wunsch: perfekte strahlend weiße Zähne und ein brillantes Lächeln.

Systematische individuelle Prophylaxe schützt und erhält neben der „weißen“ auch die „rote Ästhetik“. Es braucht gar nicht unbedingt approximalkariöse Läsionen, um die Interdentalräume zwischen Frontzähnen als dunkle „Löcher“ erscheinen zu lassen. Eine durch Parodontitis verschwundene Interdentalpapille und auch schon eine auf Halbmast niedergedrückt Gingivagirlande erzielen den gleichen unangenehmen Effekt der „schwarzen Löcher“.

Die Parodontitis führt nicht nur zu den genannten Interdentaldefekten, sondern ist auch eine mögliche Ursache der Halitosis. Unter ästhetischem Aspekt gewinnt die Parodontitis doppelten Unwert: Unschöne Gingivaästhetik und Mundgeruch. Beides widerspricht ästhetischem Empfinden. Eine belagbehaftete Zunge trägt vielfach zur Halitosis bei. Deshalb gewinnt eine intensive Zungenreinigung nicht nur in der Prophylaxe ihre Bedeutung, sondern auch für die zahnmedizinische Ästhetik, vor allem aber in der neuen Strategie einer „full mouth disinfection“ im Rahmen einer Parodontitisbehandlung.

### **Der Trend – Bleaching**

Das aktuelle Zauberwort und Synonym für dentofaziale Zahnästhetik ist Bleaching. Das seit der Jahrhundertwende bekannte Verfahren des Bleichens von Zähnen hat eine ungeahnte Neubelebung erfahren. Massives Drängen der Patienten nach weißen Zähnen hat neue Methoden und Präparate hervorgebracht. Heute kommt keine Praxis mehr umhin, sich diesem Trend anzuschließen. Welch eine Chance aber auch, über diesen Trend Patienten für eine dauerhafte individuelle Prophylaxe zu gewinnen. Hier schließt sich der Kreis. Wer systematisch und dauerhaft bedarfsbezogene individuelle Prophylaxe praktiziert, praktiziert zugleich ästhetische Zahnmedizin, und wer zahnmedizinische Ästhetik auf seine Fahnen geschrieben hat, ist damit auch prophylaktisch aktiv. Prophylaxe schafft Ästhetik, ästhetische Ansprüche zwingen zur systematischen Prophylaxe. ◀◀

*„Ästhetik ist die Wissenschaft vom Schönen, die Lehre von der Gesetzmäßigkeit und der Harmonie in Natur und Kunst. Die Lehre von der Ästhetik untersucht mit empirischen Methoden die Strukturen des ‚Angenehmen‘ sinnlich wahrnehmbaren Gegenstandes.“*

*(Dörflinger 1988)*



Moderne Füllungstherapie

# Innovative und hochwertige Materialien

Viele Patienten wünschen sich heute eine solide und dauerhafte Versorgung von Läsionen, die zahnfarben und deswegen auch für den ästhetisch anspruchsvollen Frontzahnbereich geeignet ist. Moderne direkte Füllungsmaterialien leisten hierzu einen wichtigen Beitrag. Die neuesten Vertreter stammen aus den Werkstoff-Gattungen der Kompomere, der Komposite und der nanokeramischen Füllungsmaterialien. Dank guter Farbanpassung kann mit ihnen heute ein harmonischer, ästhetisch überzeugender Gesamteindruck insbesondere im Frontzahnbereich erzielt werden.

Autor: Redaktion

■ Die Dentalindustrie bietet inzwischen verschiedene Füllungsmaterialien für Frontzahn-Restaurationen, die sich für eine optimale Standardversorgung, für besonders wirtschaftliche Lösungen oder für höchste ästhetische Ansprüche des Patienten eignen. Dabei steht die ästhetische Wirkung des Werkstoffs zunehmend im Zentrum der Entwicklung. Durch unterschiedliche Farbgestaltungen lassen sich bei den meisten Füllungswerkstoffen recht einfach alle Farben des Vita\*-Systems darstellen. Besonders schöne Effekte und Nuancierungen können durch Schichttechniken

von Füllungsmaterialien unterschiedlicher Farbe und Opazität erreicht werden, wobei hier natürlich die einfache Verarbeitung wichtig ist. So führt zum Beispiel das anatomisch konforme Einbringen von je einer Dentin- und einer Schmelzfarbe in die Kavität zu gehobener Ästhetik bei einfachem Handling. Dieser Strategie folgt unter anderem auch das neue von DENTSPLY DeTrey hergestellte nanokeramische Füllungsmaterial Ceram-X duo, das Dank seines innovativen Farbkonzepts, mit nur drei Schmelz- und vier Dentinfarben das gesamte Vita-Farbsystem abdeckt.

Moderne Füllungswerkstoffe lassen sich wegen ihrer leichten Stopfbarkeit einfach und dank optimierter Polymerisation auch schnell verarbeiten. Zusätzlich können insbesondere Kompomere auf Grund ihrer langfristigen Fluoridabgabe eine lokale kariostatische Wirkung entfalten – was in neuerer wissenschaftlicher Literatur hinreichend belegt ist. Nanokeramische Füllungsmaterialien mit reduziertem Harzanteil überzeugen unter anderem durch ihre gute Biokompatibilität. ◀◀

\*VITA ist ein eingetragenes Warenzeichen der VITA Zahnfabrik Rauter GmbH & Co. KG.



Ein moderner Füllwerkstoff ist mit einer hohen Fließfähigkeit ausgestattet, härtet trotzdem schnell aus und lässt sich gut polieren.

## >> FAZIT

Die heute zur Verfügung stehenden direkten Füllungsmaterialien begeistern selbst anspruchsvolle Patienten auch im Frontzahnbereich. Dem Zahnarzt kommt ihre einfache, schnelle und angenehme Verarbeitung entgegen.

## Komposite zur ästhetischen Frontzahn- restauration

### BONA DENT



### COLTÈNE/WHALEDENT







### COLTÈNE/WHALEDENT



1 Unternehmen	BonaDent	Coltène/Whaledent	Coltène/Whaledent
2 Produktname	Compoflow	Synergy „Nano Formula“	Miris
3 Vertrieb	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel
4 Aushärtung • chemisch härtend • lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend
5 Materialeigenschaften • Viskosität (niedrig, mittel, hoch) • Röntgenopazität in Prozent (Al)	niedrig 48+/-7%	mittel > 4 mm Al	– Schmelz, 8 mm Al Dentin; 2 mm Al
6 Füllstoffe	Bariumglas, Silica	Strontium – Barium – Borsilicat - Mischung	Strontium + Bariumglas silanisiert
7 Arten der Harze	VDMA, Bis-GMA, DDDMA, HDDMA	HCM, Harz Matrix	Basis: Bis-GMA
8 Darreichungsform • Kapseln/Tips • Spritzen	– Spritzen	Kapseln Spritzen	Kapseln Spritzen
9 Kombination mit einem marktüblichen Haftvermittler möglich • ja • nein	ja –	ja –	ja –
10 Haltbarkeit in Monaten	36 Monate	36 Monate	24 Monate
11 Lagerbedingungen	trocken, < 25 °C	kühl, trocken	kühl, trocken
12 Farbkonzept/Anzahl der Farben • eigenes Farbsystem  • fremdes Farbsystem • Dentin- und Schmelzpasten kombiniert	–  fremdes Farbsystem –	–  – Dentin- und Schmelzpasten kombiniert/ 6 Schmelzfarben, 3 Dentinfarben, 1 Super White, 1 Transparent	–  – Dentin- und Schmelzpasten kombiniert/ 7 Dentinfarben, 6 Schmelzfarben, 4 Effekt- farben
13 Farbliche Anpassung von Füllungen gebleichter Zähne möglich • ja • nein	ja –	ja –	ja –
14 Füllgrößenverteilung • Hybridkomposite • Mikrohybridkomposite • mikrogefüllte Komposite • nanohydrate Komposite	Hybridkomposite – – –	– – – nanohydrate Komposite	– – Mikrohybridkomposite –
15 Aushärtungszeit in Sekunden	40 Sek.	je nach Lampentyp	je nach Lampentyp
16 Füllstoffgehalt in Gew.prozent	63 %	–	74 %
17 Polierbarkeit • polierbar • gut polierbar • Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar
18 Markteinführung (Jahr)	1997	2004	2000
19 Klinische Studien • liegen vor • liegen nicht vor	– liegen nicht vor	liegen vor –	liegen vor –
20 Preis pro g oder ml • Set  • Nachfüllpackung	7,66 € Set: 108,00 €  Nachfüllpackung: 2 x 3 g/46,00 €	Preis auf Anfrage beim Dentalfachhandel –	Preis auf Anfrage beim Dentalfachhandel –
21 Kennziffer	<b>0211</b>	<b>0212</b>	<b>0213</b>

Angaben ohne Gewähr. Sie basieren auf den Informationen der Hersteller.

	<b>DENTSPLY DETREY</b>	<b>DMG</b>	<b>DMG</b>	<b>DMG</b>
				
1	DENTSPLY DeTrey	DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik	DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik	DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik
2	Ceram.X mono + Ceram.X duo	EcuSphere-Carat	Ecusit-Composite	EcuSphere-Shine
3	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel
4	— lichthärtend	— lichthärtend	— lichthärtend	— lichthärtend
5	mittel 2 mm AL	hoch ≥ 200 % AL	hoch ≥ 200 % AL	mittel transluzent
6	BAFG (patentiertes Barium-Aluminium-Borosilikat-Glas) + Methacrylat-funktionali-sierte Siliziumdioxid-Nanofüller	Bariumglas/Pyrogene Kieselsäure	Bariumglas /pyrogene Kieselsäure	pyrogene Kieselsäure/microfilled resin
7	Methacrylat-modifiziertes Polysiloxan, Diemethacrylate	Bis-GMA basierte Harzmatrix	Bis-GMA basierte Harzmatrix	Bis-GMA basierte Harzmatrix
8	Kapseln Spritzen	Kapseln Spritzen	Kapseln Spritzen	Kapseln Spritzen
9	ja —	ja —	ja —	ja —
10	24 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
11	trocken bei 10 °C – 24 °C, vor direkter Sonneneinstrahlung schützen	trocken, <25 °C	trocken, <25 °C	trocken, <25 °C
12	eigenes Farbsystem: 7 Farben (Ceram.X mono) — Dentin- und Schmelzpasten kombiniert: 4 Dentin- u. 3 Schmelzfa. z. Abdecken d. ges. Vita-Systems	7 Farben — fremdes Farbsystem (nach Vita) —	22 Farben — — Dentin- und Schmelzpasten kombiniert (16 transluzente, 4 opake und 2 Bleachfarben)	4 Farben inkl. transparent — fremdes Farbsystem (nach Vita) —
13	ja —	— nein	ja —	— nein
14	— — nanohydride Komposite	Hybridkomposite — —	Hybridkomposite — —	— — mikrogefüllte Komposite —
15	Ceram.X mono: 20 Sek. Ceram.X duo Schmelz: 10 Sek. Ceram.X duo Dentin: 40 Sek.	40 Sek./2 mm Schichtdicke	40 Sek./2 mm Schichtdicke	40 Sek./2mm Schichtdicke
16	76 %	77 %	77 %	76 %; anorganische Füllstoffe 60 %
17	— — Hochglanz polierbar	— — Hochglanz polierbar	— — Hochglanz polierbar	— — Hochglanz polierbar
18	2003	2002	1995	2002
19	liegen vor —	— liegen nicht vor	liegen vor —	— liegen nicht vor
20	12,90 €/g Einführungspackung Compules 9,48 €/g Einführungspackung Spritzen  10,92 €/g Refill Spritzen + Compules	6,49 €/g (13,05 €/ml) (4 x 3 g Spritze)  7,21 €/g (14,51 €/ml) Nachfüllpack 3 g Spritze 8,25 €/g (16,61 €/ml) Nachfüllpack 20 Tips	6,15 €/g (12,61 €/ml) (4 x 3 g Spritze)  7,18 €/g (14,73 €/ml) Nachfüllpack 3 g Spritze 7,55 €/g (16,95 €/ml) Nachfüllpack 20 Tips	7,79 €/g (12,08 €/ml) (4 x 2,5 g Spritze)  8,66 €/g (13,43 €/ml) Nachfüllpack 2,5 g Spritze 8,25 €/g (16,95 €/ml) Nachfüllpack 20 Tips
21	<b>0221</b>	<b>0222</b>	<b>0223</b>	<b>0224</b>

Angaben ohne Gewähr. Sie basieren auf den Informationen der Hersteller.

	<b>DREVE</b>	<b>GC</b>	<b>HAGER &amp; WERKEN</b>	<b>HAGER &amp; WERKEN</b>
				
1	Drewe Dentamid	GC Europe	Hager & Werken	Hager & Werken
2	BioStyle	Gradia Direct	ESTENIA	Clearfil ST
3	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel
4	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend
5	Flowable niedrig, Komposit hoch 290 % AL	mittel 1,2 mm AL	mittel > 200 % AL nach ISO	mittel –
6	Glasfüllstoff (mittlere Korngröße 0,7 µ) Pyrogene Kieselsäure (mittlere Korngröße 0,04–0,012 µ)	Silica, Fumed silica, Prepolymerised fillers, Posterior has additionally fluoro aluminum silicate glass	Bariumglas, organische und anorganische Füllkörper	organische und anorganische Füllkörper
7	Methacrylat Basis	Gemisch von Urethan-Dimethacrylat (UDMA) und Dimethacrylat-Co-Monomeren.	Bis-GMA, Methacrylate, Dimethacrylate	Bis-GMA, Methacrylate, Dimethacrylate
8	Kapseln Spritzen	– Spritzen + Unitips	– Spritzen	– Spritzen
9	ja –	ja –	ja –	ja –
10	24 Monate	24 Monate	36 Monate	36 Monate
11	15–25 °C	kühl und trocken lagern (4 bis 25 °C), keinem direkten Licht aussetzen	kühl und trocken lagern, keinem direkten Licht aussetzen	kühl und trocken lagern, keinem direkten Licht aussetzen
12	eigenes Farbsystem – Dentin- und Schmelzpasten kombiniert	eigenes Farbsystem – –	34 Farben eigenes Farbsystem – –	– fremdes Farbsystem (VITA Classic) Dentin- und Schmelzpasten kombiniert/ insges. 18 Farben
13	ja –	ja –	ja –	ja –
14	Hybridkomposite – – –	– Mikrohybridkomposite – –	Hybridkomposite Mikrohybridkomposite mikrogefüllte Komposite nanohydride Komposite/optim. Mischvariante	– Mikrohybridkomposite mikrogefüllte Komposite nanohydride Komposite/optim. Mischvariante
15	40 Sek.	3–20 Sek.	–	20 Sek.
16	Komposit 74 % (w/w) 52 % (v/v) Flowable 55 % (w/w)	Anterior 73 % Posterior 77 %	92,0 Gew. %	81,0 %
17	– – Hochglanz polierbar	– gut polierbar –	– – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar
18	2003	April 2003	2001	2001
19	– liegen nicht vor	liegen vor –	liegen vor –	liegen vor –
20	10,45 € System Pack: 894,00 € Miniset: 399,00 €  alle Materialien als Refills lieferbar	Anfrage bei Ihrem Depot –	Anfrage bei Ihrem Depot –	11,00 €/g, 19,44 €/ml –
21	<b>0241</b>	<b>0242</b>	<b>0243</b>	<b>0244</b>

Angaben ohne Gewähr. Sie basieren auf den Informationen der Hersteller.



<b>HERAEUS KULZER</b>	<b>IVOCLAR VIVADENT</b>	<b>J. MORITA</b>	<b>KERRHAWE</b>
1 Heraeus Kulzer	Ivoclar Vivadent	J. Morita Europe	KerrHawe
2 Venus	Artemis	Metafil CX	Premise
3 Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel
4 – lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend
5 mittel 200% Al	mittel Dentinfarben 350 %, Enamelfarben 200 %	mittel –	mittel und hoch 215 %
6 Bis-GMA, Methacrylat, TEGDMA	Bariumglas, Ba-Al-Fluorsilikatglas, Ytterbi- umfluorid, Siliziumdioxid, sphäroides Mischoxid	TMPT, SiO <sub>2</sub>	Trimodales Nano-Kompositmaterial: vopoly- merisierte Füller (PPF), Bariumglas, Silizi- umdioxid-Nanopartikel
7 Barium-Aluminium-Fluoridglas, Silizium- dioxid	Dimethacrylate, Bis-GMA		Bis-GMA, TEGDMA
8 Kapseln Spritzen	Kapseln Spritzen	– Spritzen	Kapseln Spritzen
9 – nein	ja –	ja –	ja –
10 36 Monate	Ablaufdatum siehe Hinweis auf Spritze/Verpackung	24 Monate	36 Monate
11 kühl lagern (nicht über Raumtemperatur)	2 – 28 °C	Raumtemperatur	Raumtemperatur
12 eigenes Farbsystem (2layer-Farbschlüssel) – Dentin- und Schmelzfarben kombiniert (27 Farben und 3 Opazitäten)	eigenes Farbsystem fremdes Farbsystem –	– fremdes Farbsystem –	– fremdes Farbsystem –
13 ja –	ja –	ja –	ja –
14 – Mikrohybridkomposite – –	– Mikrohybridkomposite – –	– mikrogefüllte Komposite –	– – nanohydrate Komposite
15 20 bis 40 Sek. je nach Farbe	10 Sek. bei Lichtintensität von mind. 1.200 mW/cm <sup>2</sup> ; 20 Sek. bei Lichtintensität von mind. 500 mW/cm <sup>2</sup>	mit Halogenlampe 30 Sek.	–
16 78 Gew. %	75–77 Gew. %	54 %	–
17 – – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar
18 2002	2003	1997	2004
19 liegen vor –	liegen vor	liegen vor –	– liegen nicht vor
20 Preis auf Anfrage beim Dentalfachhandel – –	Preis auf Anfrage beim Dentalfachhandel – –	9,20 €/g 121,40 €: Set mit 4 Spritzen à 3,5g  Nachfüllpackung: 32,30 €: 1 Spritze à 3,5g	15,00 €/g Kit: Standard 470,00 € Kit Standard 325,00 €  Nachfüllpackung: Spritze 58,00 € Nachfüllpackung: Unidose 60,00 €
21 <b>0261</b>	<b>0262</b>	<b>0263</b>	<b>0264</b>

Angaben ohne Gewähr. Sie basieren auf den Informationen der Hersteller.



<b>KERRHAWE</b>	<b>KERRHAWE</b>	<b>KURARAY DENTAL</b>	<b>KURARAY DENTAL</b>
			
1 KerrHawe	KerrHawe	Kuraray Dental	Kuraray Dental
2 Point 4	XRV Herculite	Clearfil Photo Posterior	Clearfil AP-X
3 Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel
4 – lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend
5 mittel 210 %	– 300 %	mittel > 200 % Al nach ISO	mittel > 200 % Al nach ISO
6 Barium-Aluminium-Borosilikat-Glas	Barium-Aluminium-Borosilikat-Glas	Quarzglas, organische und anorganische Füllkörper	Bariumglas, organische und anorganische Füllkörper
7 Bis-GMA	Bis-GMA	Bis-GMA, Methacrylate, Dimethacrylate	Bis-GMA, Methacrylate, Dimethacrylate
8 Kapseln Spritzen	Kapseln Spritzen	– Spritzen	Kapseln Spritzen
9 ja –	ja –	ja –	ja –
10 36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
11 Raumtemperatur	Raumtemperatur	kühl und trocken lagern, keinem direkten Licht aussetzen	kühl und trocken lagern, keinem direkten Licht aussetzen
12 – fremdes Farbsystem –	– fremdes Farbsystem Dentin- und Schmelzpasten kombiniert	6 Farben eigenes Farbsystem – –	– fremdes Farbsystem (VITA Classic) Dentin- und Schmelzpasten kombiniert/insgesamt 15 Farben
13 ja –	ja –	ja –	ja –
14 – Mikrohybridkomposite – –	– Mikrohybridkomposite – –	Hybridkomposite/optimierte Mischvariante – – –	Hybridkomposite Mikrohybridkomposite mikrogefüllte Komposite nanohydride Komposite/optim. Mischvariante
15 bei einer leistungsstarken Lampe ca. 30 Sek.	mit einer Lampe mit 800 mw/cm ca. 30 Sek.	20 Sek.	20 Sek.
16 76 %	79 %	86,0 %	86,0 %
17 – – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar	– gut polierbar –	– gut polierbar –
18 1999	1991	1987	1993
19 liegen vor –	liegen vor –	liegen vor –	liegen vor –
20 10,37 €/g Kit: 206,64 €  Nachfüllpackung: 41,48 € (4 g Spritze)	9,18 €/g Kit: 466,83 €  Nachfüllpackung: 45,89 € (Spritze mit 5 g)	8,29 €/g, 19,50 €/ml – –	8,49 €/g, 19,50 €/ml – –
21 <b>0281</b>	<b>0282</b>	<b>0283</b>	<b>0284</b>

Angaben ohne Gewähr. Sie basieren auf den Informationen der Hersteller.

	<b>LOSER &amp; CO</b>	<b>MEGADENTA</b>	<b>MEGADENTA</b>	<b>MERZ DENTAL</b>
				
1	Micerium s.p.a.	MEGADENTA Dentalprodukte	MEGADENTA Dentalprodukte	Merz Dental
2	<b>ENAMEL plus HFO</b>	<b>Megafill MH</b>	<b>C-Fill MH</b>	<b>Revolcin® Fil</b>
3	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel
4	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend
5	hoch 150 % AL	mittel 265 % AL	mittel 325 % AL	hoch ≥ 160% AL
6	Strontiumaluminiumborosilikatglas 0,7 µ (75%)	Barium-Aluminium-Bor-Silikat, Siliziumdioxid	Barium-Aluminium-Bor-Silikat, Siliziumdioxid	77 % anorganische Füllstoffe
7	Bis-GMA, Urethanacrylat	Bis-GMA, Urethan-DMA, TEGDMA	Bis-GMA, Urethan-DMA, TEGDMA	Bis-GMA und weitere Dentalharze
8	Tips Spritzen	– Spritzen	Tips Spritzen	Filtips –
9	ja –	ja –	ja –	ja –
10	60 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
11	unter 25° C	nicht über 25 °C	nicht über 25 °C	vor Licht geschützt und nicht über 25 °C lagern!
12	15 Farben eigenes Farbsystem, nach Dr. Lorenzo Vanini/ähnL. Vita (Dentin) – Dentin- und Schmelzpasten kombiniert/ 7 Dentinfarben, 3 Schmelzfarben, 2 Intensivfarben, 30paleszente Farben	eigenes Farbsystem – Dentin- und Schmelzpasten kombiniert	eigenes Farbsystem – Dentin- und Schmelzpasten kombiniert	eigenes Farbsystem – –
13	ja –	ja –	ja –	ja –
14	– Mikrohybridkomposite – –	– Mikrohybridkomposite – –	– Mikrohybridkomposite – –	– Feinstglashybrid-Komposit – –
15	20*/40 Sek. (*Schichttechnik)	ca. 20 – 40 Sek.	ca. 20 – 40 Sek.	40 Sek.
16	75 %	76,8 %	77,4 %	77 %
17	– – Hochglanz polierbar	– gut polierbar –	– gut polierbar –	– – Hochglanz polierbar
18	1995	1997	1994	1999
19	liegen vor –	liegen vor	liegen vor –	liegen vor –
20	7,98 €/g im Set Set: 599,90 € Miniset: 109,90 €  Nachfüllpackung: 9,58 €/g (Spritze 5 g) 4,50 €/g (3 Spritzen 20 g)	3,60 €/g, Einzelpackung zu 4,5 g  –	5,20 €/g, Einzelpackung zu 3,5 g  –	7,99 €/g zzgl. MwSt. Set: 123,00 € zzgl. MwSt. (Revolcin® Fil + Revolcin® Flow)  Nachfüllpackung: Revolcin® Fil
21	<b>0301</b>	<b>0302</b>	<b>0303</b>	<b>0304</b>

Angaben ohne Gewähr. Sie basieren auf den Informationen der Hersteller.



	<b>SDI</b>	<b>SHOFU</b>	<b>TANAKA</b>	<b>TOKUYAMA</b>
1	Southern Dental Industries	Shofu Dental	Tanaka Dental	Tokuyama
2	<b>Ice</b>	<b>BEAUTIFIL</b>	<b>Bella Forte Composite</b>	<b>Estelite</b>
3	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel und direkt	Fachhandel
4	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend
5	hoch röntgenopak	sehr hoch 325 %	hoch 160 %	Paste, Low Flow, Hi Flow, Med. Flow Paste 82 %, Low Flow 65 %, Hi Flow 60 %, Med. Flow 1 %
6	Strontiumglas	PRG Voraktivierte	Mikrofüller/Mikro-Glaspulver	SUBMICRON SPNER/SQTE, SiO <sub>2</sub> , ZrO <sub>2</sub>
7	kein Bisphenol A, Gemisch aus Harzen, DDDMA polymer und wenig TEGDMA für extra Festig- keit	Bis-GMA/TEGDMA	Acrylharze	Methacrylat Monomer
8	Kapseln Spritzen	Kapseln Spritzen	– Spritzen	Kapseln Spritzen
9	ja –	ja –	ja –	ja –
10	36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
11	vor Sonneneinstrahlung schützen, bei 20 – 25 °C lagern	kühl lagern	nicht über 25 °C	bis ca. 23 °C
12	–  fremdes Farbsystem Dentin- und Schmelzpasten kombiniert/16 Schmelz-, 3 Dentinschattierungen	–  fremdes Farbsystem –	eigenes Farbsystem  fremdes Farbsystem Dentin- und Schmelzpasten kombiniert	–  fremdes Farbsystem –
13	ja –	ja –	ja –	ja –
14	– Mikrohybridkomposite – –	– Mikrohybridkomposite – –	– Mikrohybridkomposite – –	– Submikron-Füllstoff –
15	2 mm/20 Sek.	30 Sek.	40 Sek.	30 Sek.
16	61 %	81,5 %	75 %	Paste LV, 82 %
17	– – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar	– – Hochglanz polierbar
18	2003	2003	1999	1989
19	liegen vor –	liegen vor –	liegen vor –	liegen vor –
20	Einführungskit 145,00 €  Nachfüllpackung: 4 g Einzelspritze 29,00 € 20 x 0,25 g Complets 39,00 €	Beautifil Intro Kit 120,00 €; Combo Kit 245,00 €; Tips Intro Kit, 55 Stück/ 140,00 € Beautifil Shade Guide 31,00 €, Spritzen 4,5 g/35,00 € Nachfüllpackung: Tips 20 Stück 48,00 €	9,93 €/g Set: 394,00 €  –	8,83 €/g (15,57 €/ml)  Nachfüllpackung: 9,83 € 18,29 €/ml
21	<b>0321</b>	<b>0322</b>	<b>0323</b>	<b>0324</b>

Angaben ohne Gewähr. Sie basieren auf den Informationen der Hersteller.

	<b>ULTRADENT</b>	<b>VOCO</b>	<b>VOCO</b>	<b>VOCO</b>
				
1	Ultradent Products Inc., USA	VOCO GmbH	VOCO GmbH	VOCO GmbH
2	<b>Amelogen Universal</b>	<b>Grandio</b>	<b>Grandio Flow</b>	<b>Admira</b>
3	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel	Fachhandel
4	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend	– lichthärtend
5	mittel ja, ist röntgensichtbar	mittel 250 % AL	niedrig 200 % AL	hoch 220 % AL
6	Quarzglas, Bariumglas	Nanofüller und Glaskeramik	Nanofüller und Glaskeramik	Glaskeramik, hochdisperse Kieselsäure (Aerosile)
7	Bis-GMA	Methacrylate	Methacrylate	Ormocere, Dimethacrylate
8	– Spritzen	Kapseln Spritzen	– Spritzen	Kapseln Spritzen
9	ja –	ja –	ja –	ja –
10	24 Monate	30 Monate	24 Monate	27 Monate
11	Raumtemperatur	4–23 °C	4–23 °C	4–23 °C
12	eigenes Farbsystem für Schmelz fremdes Farbsystem für Dentin –	15 Farben – fremdes Farbsystem Dentin- und Schmelzpasten kombiniert	8 Farben – fremdes Farbsystem Dentin- und Schmelzpasten kombiniert	16 Farben – fremdes Farbsystem Dentin- und Schmelzpasten kombiniert
13	ja –	ja –	– nein	ja –
14	– Mikrohybridkomposite –	– – nanohydrate Komposite	– – nanohydrate Komposite	– Mikrohybridkomposite –
15	20–40 Sek., je nach Lichtstärke der Polymerisationsleuchte	20 Sek.	20 Sek.	30–40 Sek.
16	75 %	87 %	80,2 %	77 %
17	– gut polierbar –	– Hochglanz polierbar	– Hochglanz polierbar	– Hochglanz polierbar
18	1998	2003	2003	2001
19	liegen vor –	liegen vor –	liegen vor –	liegen vor –
20	ca. 6,30 €/g  Nachfüllpackung: 7,00 €/g	ca. 7,50 €/g Set: ca. 175,00 € (5 x 4 g Spritze, Zubehör) ca. 155,00 € (50 x 0,25 g Caps, Zubehör)  Nachfüllpackung: (20 x 0,25 g Caps) ca. 37,00 € ca. 37,00 € (4 g Dosierspritze)	ca. 11,00 €/g Set: ca. 40,00 €  Nachfüllpackung: ca. 40,00 €	6,50 €/g Set: ca. 160,00 €, (7 x 4 g Spritzen, Zubehör) ca. 90,00 € (40 x 0,25 g Caps, Zubehör)  Nachfüllpackung: ca. 25,00 € (4 g Dosierspritze)
21	<b>0331</b>	<b>0332</b>	<b>0333</b>	<b>0334</b>

Angaben ohne Gewähr. Sie basieren auf den Informationen der Hersteller.













Nanokomposit

# Klinische und ästhetische Wünsche erfüllen

**Niemals zuvor war es so wichtig und wettbewerbsentscheidend, stabile, naturgetreue Zahnrestaurationen vorzunehmen. Ein modernes Kompositmaterial muss deshalb allen klinischen Anforderungen gerecht werden und die ästhetischen Ansprüche des modernen, kritischen Patienten erfüllen.**

Autor: Redaktion

■ **Um mit einem Komposit** optimale Ergebnisse zu erzielen, sollte das Material verschiedene Eigenschaften aufweisen. Wichtig sind beispielsweise die gute Polierbarkeit, ein möglichst einfaches Handling oder eine niedrige Schrumpfung während der Polymerisation. Viele Komposits weisen in dieser Hinsicht noch Mängel auf und lassen daher in ihrer Ergebnisqualität zu wünschen übrig.

Die Firma KerrHawe hat das neue Nanokomposit **Premise** entwickelt, ein Produkt, das zu den innovativsten und führenden Materialien derzeit auf dem Markt gehört. **Premise** bietet alles was benötigt wird, um jedes restaurative und ästhetische Ziel zu erreichen. Es ist das erste Komposit, das eine einfache und hohe Polierbarkeit besitzt, die eine hervorragende Glanzretention über einen langen Zeitraum gewährleistet. Zudem weist **Premise** eine bis zu 45% niedrigere Schrumpfung als Komposits anderer Hersteller auf. Das Handling des Materials ist durch die gute Formstabilität bestens. Es ist, dank ausgezeichneter Materialfestigkeit und lang anhaltender Ästhetik, für die universelle Anwendung geeignet.

**Premise** ist ein einfach anzuwendendes All-in-one Produkt, dessen Wirkungsgeheimnis im speziellen Mix liegt. Denn es enthält drei verschiedene Füllstoffe, um optimalen Glanz zu erzielen. Die Entwickler von KerrHawe haben dabei auf den bereits bewährten, patentierten Bariumglas 0,4 µm Füllstoff gesetzt. Dazu wurden mit Siliciumdioxid Nanopartikeln 0,02 µm und einem vorpolymerisierten Füllstoff (PPF) 30 bis 50 µm zwei neue Materialien mit eingesetzt. Dank dieser Verbindung kann **Premise** sein gutes Handling und die starke Festigkeit gewährleisten und die Schrumpfung bei der Polymerisation reduzieren. Damit wird das neue Nanokomposit von KerrHawe allen Anforderungen an ein fortschrittliches Füllungsmaterial vollends gerecht. ◀◀

## >> TEST

Nach einigen Füllungen mit **Premise** ist es mir möglich, einen ersten Anwenderbericht zu liefern. Die folgenden subjektiven Angaben werden im direkten Vergleich mit den anderen Füllungsmaterialien, **Herculite XRV**, **Point 4** und **Ceram X (Dentsply®)**, abgegeben.

Kurz und bündig: Mit dem Endresultat einer mit **Premise** gelegten Füllung bin ich rundum zufrieden. Die Oberflächenbeschaffenheit wirkt (mit oder ohne Politur) sehr glatt, die Stopfbarkeit für Füllungen im Seitenzahnggebiet ist gut. Die Farben A2 und A3 wirken im Vergleich zu den entsprechenden Farben bei **Herculite XRV** heller (hieran muss sich der Behandler erst noch gewöhnen). Die Füllungsrandadaptation zur Zahnoberfläche war nach einigen Tagen ohne Mangel. Postoperative Sensibilitäten waren keine vorhanden (mit **Optibond FL**).

Dr. Alexander P. Sefrin, Bonn



Das All-in-one Komposit für die universelle Anwendung.



Fließfähiges Füllmaterial

# Kleine Kavitäten – ästhetisch perfekt

**Hoher Füllstoffgehalt und dennoch fließfähig – dass diese beiden Produkteigenschaften sich nicht ausschließen müssen, beweist VOCO mit Grandio Flow, einer Entwicklung auf Basis des leistungsstarken Nanocomposites Grandio. Grandio Flow schließt damit die Lücke zwischen Hochleistungscompositen und Flow-Materialien und eignet sich ideal zum Füllen kleiner Kavitäten. Gleichzeitig erfüllt Grandio Flow mit einer guten Polierbarkeit und einem attraktiven Farbspektrum alle Anforderungen an eine ästhetische Zahnmedizin.**

Autor: Dr. Kurt Kolmer, Brensbach



Dr. Kurt Kolmer

■ Seit wenigen Wochen hat VOCO das Farbspektrum für Grandio Flow erweitert: Mit A1, A2, A3, A3.5, A4, B1, B2 und OA2 bietet Grandio Flow die gängigsten mitteleuropäischen Zahnfarben an und liefert damit die Basis für ästhetische Füllungen. Neben der Ästhetik sind es aber vor allem die Materialeigenschaften, die für das Produkt sprechen. Mit 80,2 Prozent besitzt Grandio Flow einen Füllstoffgehalt, der rund 15 Prozent über anderen Flow-Materialien liegt. Mit dieser Füllstoffdichte besitzt es einerseits physikalische Eigenschaften eines Hybridcomposites, an-

dererseits bietet es durch die Verwendung der Nanopartikel, die ein flüssigkeitsähnliches Verhalten zeigen, den Handling-Komfort eines Flow-Materials. Grandio Flow erreicht Schrumpfungswerte, die um 35 Prozent geringer sind als die vergleichbarer Wettbewerbsprodukte. Auch bei der Bruchfestigkeit weist Grandio Flow Werte auf, die um 50 Prozent höher sind als bei marktüblichen Präparaten. Mit diesen Merkmalen bietet das VOCO-Produkt nicht nur eine unkomplizierte Verarbeitung, sondern erreicht eine identische Qualität wie Füllungen aus herkömmlichen Hybridcompositen.



Abb. 1

(Abb. 1) ▶  
**Ausgangssituation:**  
Karies in der Zentral-  
fissur an Zahn 16.



Abb. 2

(Abb. 2) ▶  
**Minimalinvasive**  
Präparation.

## Fallbeschreibung

Nachfolgend ist eine Behandlung mit Grandio Flow abgebildet, bei der ich eine einflächige, okklusale Klasse I-Kavität schnell und einfach mit Grandio Flow gefüllt habe. Die Ausgangssituation war Zahn 16 mit einer zentralen, kleinen Karies. Nach minimalinvasiver Präparation erfolgte zunächst die gründliche Exkavation unter Lupenbrille und Einsatz von Caries Marker (VOCO). Bei der anschließenden Ätzung habe ich mich für VOCOCID (VOCO) entschieden, ein sehr gut zu applizierendes und auf ideale Thixotropie eingestelltes 37-prozentiges Phosphorsäuregel. Der Schmelz wird dabei 30 Sekunden lang geätzt, das Dentin 15 Sekunden. Nach dem Abspülen des Ätzgels und dem Trocknen der Kavität feuchtete ich gemäß der Rewetting-Technik das Dentin lokal wieder mit einem feuchten PeleTim-Schwämmchen (VOCO) an, um so den Effekt von kollabierten Dentinkollagenfasern auszugleichen. Anschließend habe ich das Einflaschenbond Solobond M (VOCO) aufgetragen und lichtgehärtet.



Abb. 3



Abb. 4

◀ (Abb. 3)  
**Total-Etch-Technik:**  
30 Sek. Schmelzätzung,  
15 Sek. Dentinätzung.

◀ (Abb. 4)  
**Geätzter Zahn,** das  
Dentin wurde durch die  
Rewetting-Technik mit  
Wasser wieder ange-  
feuchtet.

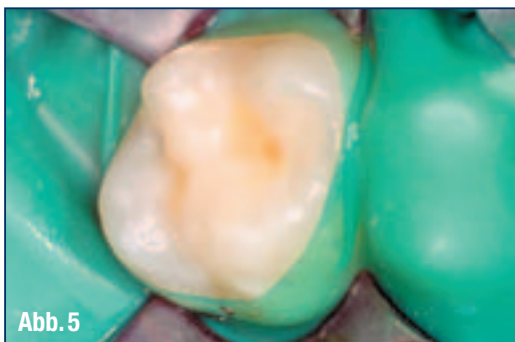


Abb. 5



Abb. 6

◀ (Abb. 5)  
**Nach Auftragen**  
von Solobond M.

◀ (Abb. 6)  
**Applikation von**  
Grandio Flow.

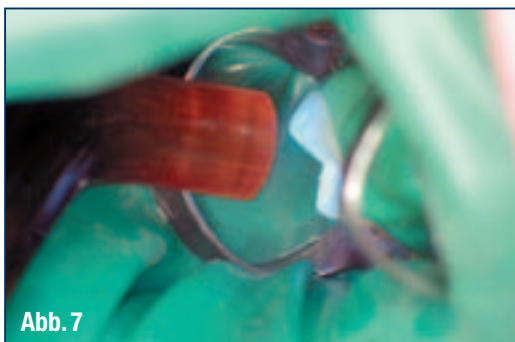


Abb. 7

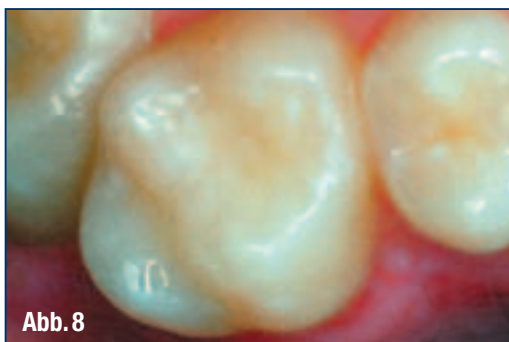


Abb. 8

◀ (Abb. 7)  
**Lichthärtung:** 20 Se-  
kunden pro Schicht.

◀ (Abb. 8)  
**Fertig polierte** Grandio  
Flow Füllung (Optishine  
Polierer).

## Ergebnis

Vor allem durch seine unkomplizierte Handhabung beim Einbringen hat mich Grandio Flow überzeugt: Das Füllungsmaterial lässt sich mit einer Sonde sehr schön modellieren. Gleichzeitig ist es nach der Ausformung so standfest, dass es nicht aus der Kavität herausfließt. Auf diese Weise lässt sich eine ansprechende anatomische Gestaltung einfach erzielen.

Die Politur von Grandio Flow ist ebenso problemlos und wurde von mir in diesem Fall mit Optishine Polierern von KerrHawe vorgenommen. Mit diesem wiederverwendbaren Polierer habe ich übrigens auch sehr gute Erfahrungen beim Polieren von Füllungen mit dem Standard-Präparat Grandio gesammelt.

Auf Grund des hohen Füllstoffgehalts und den sehr guten mechanischen Eigenschaften von Grandio Flow kann ich meinen Patienten für die mit Grandio Flow gefüllten Kavitäten eine lange Lebensdauer garantieren. Gleichzeitig ermöglicht die hohe Farbstabilität eine lang anhaltende Ästhetik. ◀◀



Abb. 9

◀ (Abb. 9)  
**Grandio Flow** ist ein  
fließfähiges Füllungs-  
material, das bewährte  
Composite mit innovati-  
ver Nano-Technologie  
verbindet.



## KONTAKT

**Dr. Kurt Kolmer**  
Am Klingerweg 2  
64395 Brensbach





Okklusionskonzepte

# Der Seitenzahn bestimmt die Aufstellung

Auch die schönsten Zähne sind nichts wert, wenn der Patient damit nicht kauen, sprechen und lächeln kann. Sie müssen ihre Aufgaben in Teil- bzw. Kombinationsprothesen ebenso erfüllen wie in einem totalen Zahnersatz, dessen Träger Schwierigkeiten mit definierter Zentrik hat. Daher gibt es von Ivoclar Vivadent für jede Indikation Zahnlinien mit abgestimmter Anatomie, Kaufläche und Funktion. Die folgende Übersicht beschreibt, worin sich die verschiedenen Zähne und ihr zugehöriges Aufstellkonzept unterscheiden.

Autor: Sandra Goergen, Zwischenwasser/Österreich

■ **Ausbildung und Information** zum Thema Totalprothetik werden meist an Normalbiss-Situationen mit nur einem Aufstellschema geübt, gezeigt und gelebt. Doch die steigenden Anforderungen an funktionellen Zahnersatz bedingen unterschiedliche Okklusionskonzepte und damit auch unterschiedliche Aufstellungsvarianten (Abb. 1).

## Zähne sind wie Legosteine

Nach dem BPS® Konzept (Biofunktionelles Prothetik System) werden – unabhängig vom gewählten

Seitenzahntyp – zunächst die Oberkieferfrontzähne nach entsprechenden Angaben aufgestellt. Danach erfolgt die Positionierung der unteren Eckzähne. Durch sie wird festgelegt, ob eine klassische Zahn-zu-zwei-Zahn- oder eine Zahn-zu-Zahn-Beziehung entstehen soll. Die Verwendung von Kalotten erleichtert durch voreingestellte Kompensationskurven die Aufstellung.

Je nach Seitenzahntyp werden nun die richtigen Kontakte zur Kalotte gesucht. Sobald die unteren Seitenzähne aufgestellt sind, empfiehlt es sich, für eine korrekte Verzahnung den ersten oberen Molaren in

(Abb. 1) ▶  
Je nach Patient eignen sich in der abnehmbaren Prothetik Seitenzähne mit unterschiedlicher Anatomie und dem dazu passenden Aufstellkonzept.



(Abb. 2) ▶  
Für eine korrekte Kontaktbeziehung wird zunächst der erste OK-Molar in Okklusion gestellt.



(Abb. 3) ▶  
Gut erkennbar ist die typische bukkale Zahn-zu-zwei-Zahn-Beziehung des SR Postaris DCL.





Okklusion zu stellen (Abb. 2). Ähnlich wie Legosteine haben Zähne eine bestimmte Zuordnung zueinander. Wird diese eingeschliffen, zum Beispiel um approximale Lücken zu vermeiden, gehen die korrekte Funktion und damit auch die Balance-Kontakte verloren, die sich durch Verwendung der Kalotte von selbst ergeben.

### Einheit von Form und Funktion

SR Postaris DCL® ist ein in Größe und Form vollanatomischer Seitenzahn. Seine besonderen Stärken hat er in der Teil-, Hybrid- und Kombinationsprothetik einschließlich implantatgetragener Versorgung. Er leistet aber auch in der Totalprothetik wertvolle Dienste und ermöglicht die Umsetzung der wesentlichen Aufstellphilosophien. Voraussetzung für die Verwendung des SR Postaris DCL ist eine exakte Definition der Zentrik, dafür weist der Zahn aber durch seine okklusale Struktur eine hohe Kaeffizienz auf. Typisch für die Aufstellung ist die bukkale Zahn-zu-zwei-Zahn- und in der oralen Ansicht die Zahn-zu-Zahn-Beziehung (Abb. 3 und 4).

Der halbanatomische SR Orthotyp® ist der Klassiker unter den Prothesenzähnen und der Spezialist für die Totalprothetik. Fälschlicherweise wird er häufig als „22°-Zahn“ betitelt, obwohl seine Entwickler die Einteilung nach Bisstypen vorgenommen hatten (Abb. 5 a bis c). Der SR Orthotyp ist formidentisch mit den Zahnlinien SR Orthosit PE®, SR Orthotyp PE® und SR Orthotyp DCL® und für hohe ästhetische Ansprüche auch als Vierschichtzahn mit Perleffekt (PE) sowie als Keramikzahn erhältlich. Dieser Zahn ergibt in Kombination mit den 2D- und 3D-Aufstellkalotten sowohl im Normalbiss als auch im Tief- und Kreuzbiss eine bilateral balancierte Gruppenführung (Abb. 6). Die Abbildungen 7 und 8 zeigen die für halbanatomische Zähne typische Zahn-zu-zwei-Zahn-Beziehung.

### Lingualkontakt und Null-Grad-Zahn

Lingualisierte Aufstellkonzepte bieten in der Totalprothetik den Vorteil, dass die Prothese optimal auf ihrem Lager stabilisiert wird, sind aber in der Umsetzung recht anspruchsvoll. Bei der neuen Seitenzahnlinie SR Ortholingual DCL® ermöglichen die dominanten palatinalen Höcker und die durchgehende zentrale Fossa eine vereinfachte lingualisierte Aufstellung (Abb. 9 und 10). Des Weiteren erlauben diese Merkmale eine relativ freie okklusale Zuordnung. Um die nötigen Balancekontakte ohne größere Korrekturen zu erhalten, sollte ein Zahn-zu-Zahn-Verhältnis angestrebt werden.

Freiheit in den okklusalen Kontaktbeziehungen bietet die neue Seitenzahnlinie SR Orthoplane DCL®. Die Zähne weisen trotz einer Null-Grad-Höckerneigung eine sehr ansprechende Optik auf. Da sagittale und laterale Schübe reduziert sind, eignen sie sich



Abb. 4

◀ (Abb. 4) Die orale Kontaktbeziehung ist beim SR Postaris DCL eine Zahn-zu-Zahn. Die palatinalen Höcker der Oberkieferseitenzähne greifen in die zentrale Fossa der Unterkieferseitenzähne.

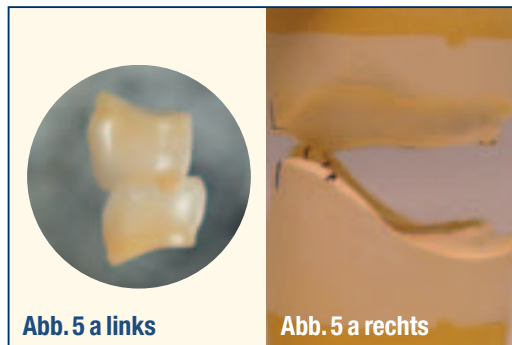


Abb. 5 a links

Abb. 5 a rechts

◀ (Abb. 5 a) SR Orthotyp N-Form (Normalbiss) nach Dr. Strack für normale Verzahnung.

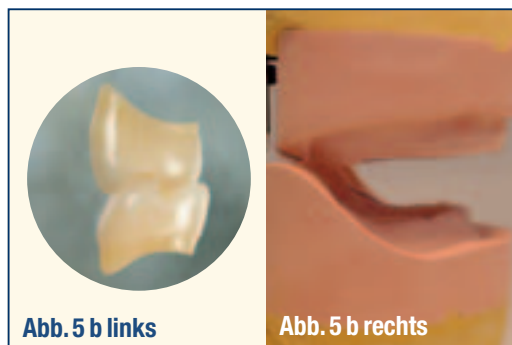


Abb. 5 b links

Abb. 5 b rechts

◀ (Abb. 5 b) SR Orthotyp T-Form (Tiefbiss). Die Höckerführungsflächen sind zur Kompensierung eines stärkeren Frontzahnüberbisses länger als bei der N-Form.

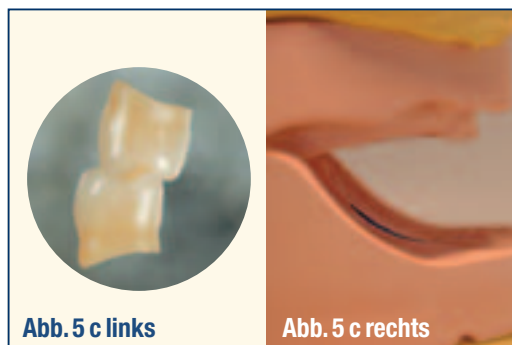


Abb. 5 c links

Abb. 5 c rechts

◀ (Abb. 5 c) SR Orthotyp K-Form (Kreuzbiss). Es ist eine umgekehrte Höcker-Fossa-Relation gegeben und der Zahn ist schmaler als die vergleichbare N-Form, um den Zungenraum nicht einzuengen.

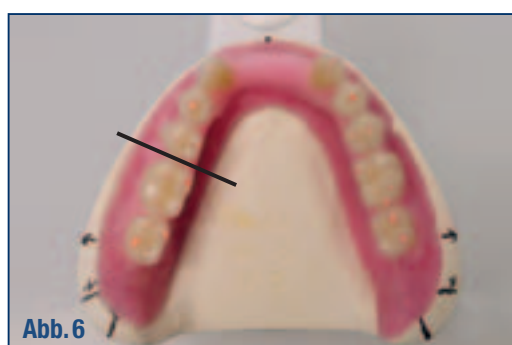


Abb. 6

◀ (Abb. 6) Unterkiefer-Seitenzahnaufstellung mit dem SR Orthotyp PE. Der schwarze Strich zeigt, dass zwischen dem 2. Prämolaren und 1. Molaren im Unterkiefer eine Lücke von etwa einer Skalpellbreite belassen werden sollte.

(Abb. 7) ▶  
**Klassische Zahn-zu-zwei-Zahn-Aufstellung** des SR Orthotyp PE in der Ansicht von bukkal ...

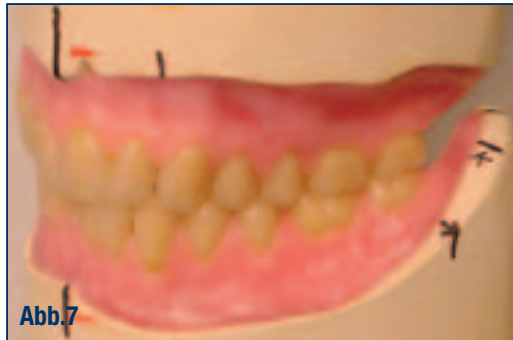


Abb.7

(Abb. 8) ▶  
 ... und in der Ansicht von oral.



Abb.8

(Abb. 9) ▶  
**Zahn-zu-Zahn-Beziehung** des SR Ortholingual DCL für die linguallisierte Aufstellung von bukkal ...



Abb.9

(Abb. 10) ▶  
 ... und in der oralen Ansicht.



Abb.10

besonders für Patienten mit flachem Kieferkamm und in der Geroprothetik. Dafür muss allerdings eine reduzierte Kau-effizienz in Kauf genommen werden (Abb.11).

### Zusammenfassung

Zahnlinien von Ivoclar Vivadent erfüllen die Anforderungen der gesamten abnehmbaren Prothetik. So stehen vom vollanatomischen über den halb-anatomischen bis zum Lingualkontakt und okklusale re-

duzierten Null-Grad-Zahnformen und okklusale Konzepte für jede Indikation zur Verfügung.

Mit Blueline sind die vier Zahnlinien jetzt auch in dem besonders hochwertigen Material DCL (Double Cross Link) und in allen A–D-Farben sowie in zwei Bleach-Farben erhältlich.

Ausführliches Informationsmaterial und ein umfassendes Kursangebot ermöglichen es dem Zahn-techniker, gemeinsam mit dem Kliniker die Qualität ihrer täglichen Arbeit zu sichern und weiter auszubauen. ◀◀

(Abb. 11) ▶  
**Freie okklusale Zuordnung** beim SR Orthoplane DCL. Um ein In-die-Wange-Beißen zu vermeiden, sollte immer mit ausreichendem bukkalen Vorbiss aufgestellt werden.



Abb.11



Interview mit ZTM Alexander Fink und Dr. Edmund Kichler

# Nach der Farbwahl muss alles stimmen

**Das 3D-MASTER System setzt neue Maßstäbe in der Farbkommunikation zwischen Praxis und Labor. Im Gespräch mit der Dentalzeitung schildern ZTM Alexander Fink und Dr. Edmund Kichler aus Augsburg ihre Erfahrungen mit dem VITA Farbsystem.**

**Herr Fink, Sie arbeiten mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER seit zweieinhalb Jahren. Wie haben Sie innerhalb des Labors umgestellt? Das ging doch nicht von heute auf morgen, oder?**

ZTM Alexander Fink: Natürlich nicht. Anstoß war die Frage eines Kunden, was es denn mit dem neuen Farbsystem auf sich hätte. Als mich kurz darauf ein VITA Außendienstmitarbeiter besuchte, sprach ich ihn darauf an. Daraufhin haben wir uns entschlossen, VITAPAN classical und 3D-MASTER zum Test parallel im Laboreinzusetzen, d.h., wir haben die Arbeiten doppelt angefertigt. So haben wir erst einmal ein Vierteljahr geübt, ohne darüber zu reden. Dann haben wir unsere Kunden über unsere positiven Erfahrungen informiert, und dass wir in Zukunft nur noch damit arbeiten werden. Gleichzeitig wurde uns von der VITA Zahnfabrik angeboten, ein Farbkom-

petenz-Seminar für unsere Zahnärzte zu organisieren. Dieses Angebot kam wie gerufen.

**Wie war die Reaktion Ihrer Zahnärzte auf die Vorstellung des neuen Farbsystems?**

ZTM Alexander Fink: Zunächst war die Resonanz verhalten. Sätze wie „bisher hat es doch auch gepasst“ kamen des öfteren. Ich habe dann geantwortet: „Ja, bisher war es gut, aber nicht sehr gut. Wollen Sie, dass wir es in Zukunft besser machen?“ Argumentativ sprach alles für 3D-MASTER. Aber die Zahnärzte wollten ihr gewohntes Terrain nicht verlassen, sie waren unsicher. Es war also eher eine emotionale Frage.

Dr. Edmund Kichler: Zuerst denkt man, was es denn da Neues geben sollte. Allerdings gebe ich zu, dass die Farbnahme eine heikle Angelegenheit ist. Es ist nicht leicht, eine Zahnfarbe nachvollziehbar zu bestimmen.

**Und wie ist das Farbkompetenz-Seminar abgelaufen?**

ZTM Alexander Fink: Zu diesem Ein-Tages-Seminar begrüßten wir insgesamt 35 Teilnehmer, bestehend aus Zahntechnikern, Zahnärzten und Zahnarzthelferinnen aus Augsburg und Umgebung. Dr. Marcus Vollmann, Mitbegründer des Instituts für Sehen und Wahrnehmung aus Reichartshausen (IfSW) präsentierte Illusionen des Sehens und Wahrnehmens.

Bei praktischen Übungen erlebten die Teilnehmer, wo das menschliche Auge an seine Grenzen stößt. So erfuhren sie, dass bereits ein anderer Hintergrund eine völlig andere Wahrnehmung ein und derselben Farbe bewirkt. Auch schlechte Lichtverhältnisse und veraltete Farbskalen sorgen dafür, dass Zahntechniker und Zahnärzte oft nicht dieselbe Sprache sprechen, wenn es um die Bestimmung von Zahnfarben geht. Der VITA Toothguide 3D-MASTER sorgt nun für eine Kommunikation ohne Missverständnisse.



Dr. Edmund Kichler und ZTM Alexander Fink.



Stolze Teilnehmer des Farbkompetenz-Seminars mit ihren Zertifikaten.



D E N T E K

### Dann hat das Farbkompetenz-Seminar der VITA Ihnen nur Vorteile gebracht, oder?

ZTM Alexander Fink: Allerdings. Ohne Seminar hätte ich jede einzelne Praxis aufsuchen müssen. Da wäre ich wochenlang unterwegs gewesen. So war es erheblich ökonomischer. Alles erfolgte an einem einzigen Tag. Wichtig war, dass sowohl die Mitarbeiter der Zahnärzte als auch meine Mitarbeiter dabei waren. Einerseits konnten sie sich so persönlich kennen lernen und andererseits wurden sie gemeinsam auf das neue Farbsystem geschult.

Dr. Edmund Kichler: Heute bin ich froh, dass Herr Fink solch einen Druck ausgeübt hat. Ohne den persönlichen Anstoß von Herrn Fink wären mir auch meine bisherigen Probleme mit VITAPAN classical gar nicht bewusst geworden. Das Farbseminar gehört in meinen Augen einfach dazu. Es hat uns Sicherheit in der Anwendung vermittelt und der Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmern war sehr motivierend – denn immerhin verlässt man ausgetretene Pfade.

### Das heißt also, dass Sie, Herr Fink, die Initiative ergriffen haben. Und wie ging es weiter?

ZTM Alexander Fink: Im Anschluss an das Seminar haben wir unser Labor komplett auf 3D-MASTER umgestellt und das neue System mit einer solchen Vehemenz angeboten, die unsere Kunden überzeugt hat. Wir haben seitdem viel geändert – sind quasi eine Ehe mit unseren Kunden eingegangen. Wir kommunizieren nun viel mehr als vorher, die Kontakte sind seit dem Seminar intensiver und besser geworden.

Dr. Edmund Kichler: Nach dem Seminar war der Groschen gefallen und 3D-MASTER wurde in unseren Alltag integriert. Zwar dauert die Farbnahme nun etwas länger, rechnet sich jedoch, weil dafür die Farbe stimmt. Die Sicherheit ist deutlich höher als vorher. Wir erlangen zwar nicht eine 100%ige Trefferquote, denn – wie gesagt – beeinflussen Sehvermögen und Umgebung das Ergebnis. Vergessen wir beispielsweise den Patienten mit einem weißen Tuch abzudecken, dann passiert's halt doch mal. Handelt es sich um eine „in-between-Farbe“, gestaltete sich die Farbnahme früher wesentlich zeitaufwändiger und frustrierender, weil wir unsicher waren. Das 3D-MASTER schließt solche Unsicherheiten aus.

### Haben alle Ihre Kunden mitgemacht?

ZTM Alexander Fink: Einen Kunden habe ich dadurch verloren, jedoch zahlreiche neue dazugewonnen. Deshalb ist dieser Verlust gut zu ertragen. Die Konsequenz, mit der ich das neue System eingeführt habe, hat meine persönliche Haltung geändert. Ich habe an Überzeugungskraft gewonnen. Das ist ein schöner begleitender Nebeneffekt.

### Es gibt doch sicherlich noch Hardliner unter Ihren Kunden, die immer noch „A3 mit etwas mehr Gelb“ bestellen?

ZTM Alexander Fink: Nein. Ein Zahnarzt wollte partout A3 haben. Ich habe ihn dann angerufen und gesagt: „Wir haben doch das Seminar gemacht. Seitdem habe ich die alten Massen im Keller stehen, soll ich die für Sie raufholen?“ Natürlich hatte ich keine alten Massen mehr im Keller stehen und die Antwort war auch klar: Wer will schon alte Massen für seine Patienten haben. Seitdem erfolgen die Aufträge in 3D-MASTER-Farben.

### Wie verläuft nun die Farbnahme in Ihrer Praxis?

Dr. Edmund Kichler: Die Farbnahme erfolgt entweder gemeinsam durch Zahnarzt und Zahntechniker oder, was wir bevorzugen, wir bitten den Patienten zur Farbnahme in das Labor von Herrn Fink. Diese Vorgehensweise hat mehrere Vorteile: Der Patient wird in das Geschehen eingebunden und er nimmt wahr, dass er von kompetentem Fachpersonal betreut wird, das sich speziell um seinen Zahnersatz kümmert. Zudem kann er Wünsche äußern bzw. Fragen stellen, was dem Patienten erfahrungsgemäß leichter im Gespräch mit dem Zahntechniker fällt, da er dort auf „gleicher Augenhöhe“ kommuniziert.



## DENTEK LD-15 DIODENLASER 810 nm

Von Zahnärzten für Zahnärzte entwickelt

### Einsatzgebiete

- Parodontologie (FDA zugelassen)
- Endodontie (FDA zugelassen)
- Chirurgie (FDA zugelassen)
- Überempfindliche Zahnhälse
- Implantologie
- Aphthen-Herpes
- Biostimulation
- Bleaching

Bieten Sie Ihrem Patienten **mehr** Behandlungskomfort und steigern Sie Ihren Anteil an Privatliquidationen.

Erleben Sie den **DENTEK LD-15** in den Laser-Live-Seminaren.



D E N T E K  
Medical Systems GmbH

Oberneulander Heerstraße 83 F  
28355 Bremen  
Tel.: 04 21/24 28 96 24  
info@dentek-lasers.com  
www.dentek-lasers.com

#### Bitte senden Sie mir:

- mehr Informationen über den Diodenlaser LD 15
- Termine für Laser-Einsteigerkurse

Praxisstempel:

KENNZIFFER 0451 ▶

Fax: 04 21/24 28 96 25

Bestimmung der Helligkeit mit dem VITA TOOTHGUIDE 3D-MASTER.



Endgültige Bestimmung der Zahnfarbe.



Kontrolle mit dem VITA Easyshade.



Einsatz einer Digital-Kamera.



Zeit für Kreativität dank VITA SYSTEM 3D-MASTER.



ZTM Alexander Fink: Wir freuen uns, wenn die Patienten zu uns ins Labor kommen. So erhalten wir direkt einen Eindruck von der Person, für die wir die Restauration fertigen. Bei uns erfolgt die Farbbestimmung am Fenster unter natürlichem Licht. Die visuelle Farbbestimmung wird durch die Farbnahme mit dem digitalen Farbmessgerät VITA Easyshade kontrolliert. Im Anschluss daran fotografieren wir die Zähne mit dem entsprechenden Farbstäbchen aus dem VITA TOOTHGUIDE 3D-MASTER mit einer Digital-Kamera.

**Gab es weitere Angebote der VITA zur Umstellung auf 3D-MASTER?**

ZTM Alexander Fink: Ja, wir konnten das Material in VITAPAN classical-Farben 1:1 in 3D-MASTER tauschen.

**Oftmals wird die Befürchtung geäußert, dass die Materialvorhaltung in 3D-MASTER wesentlich größer ist. Haben Sie diese Erfahrung gemacht?**

ZTM Alexander Fink: Nein – sie ist eher geringer. Normalerweise arbeitet man mit 5 Malfarben-Sets, jetzt benötige ich nur noch ein Set. Ich kaufe immer ein kleines Set, achte darauf, was zuerst ausgeht und ordere dann größere Gläser nach.

**Welche weiteren Erfahrungen haben Sie im Alltag gemacht?**

ZTM Alexander Fink: Bei 3D-MASTER handelt es sich um ein System, das es mir ermöglicht, mich auf die kreativen Arbeiten zu konzentrieren. Hinzu kommt, dass wir ein Team aus jungen Technikern sind und deshalb ein System benötigen, zu dessen Anwendung nicht viel Erfahrung notwendig ist.

Dr. Edmund Kichler: Das System ist selbstleitend und erleichtert uns die tägliche Arbeit. Es hat sich in unserer Gemeinschaftspraxis bewährt. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass der Farbring das Auge zusätzlich schult. Nun sehe ich mehr Feinheiten, die ich früher auf den ersten Blick nicht wahrgenommen habe. Man muss sich einfach die Schulungszeit nehmen, um das Potenzial dieses Systems in seiner Ganzheit zu erkennen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch. <<

## >> KONTAKT

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Postfach 13 38  
79704 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com



# Individuelle Anatomie

**Zeitgemäße Totalprothetik kann dank neuer biomechanischer Konzepte dem Wunsch vieler Patienten nach optimaler Wiederherstellung der ursprünglichen Physiognomie und des natürlichen Sprachmusters gerecht werden. Die zahntechnische Basis liefern dafür das APFNT-Verfahren und die dafür besonders geeigneten Genios-Zähne von DENTSPLY. APFNT steht für Ästhetik, Phonetik, Funktionalität, Neue Technologie. Es entstehen damit hochwertige Totalprothesen, die ästhetisch, phonetisch und funktionell überzeugen und dem Patienten seine Lebensqualität zurückgeben.**

Autor: Gerhard Frensel, Oldenburg

■ **Viele Patienten** mit herkömmlichen Totalprothesen kennen das Problem: Die Prothesen sitzen nicht optimal, die Aussprache ist auffällig verschlechtert. Dazu kommen funktionale Schwierigkeiten beim Kauen. Oft leidet die gesamte Gesichts-anatomie, so dass Selbstwertgefühl und Lebensqualität der Betroffenen verringert sind. Heute kann das zahntechnische Labor jedoch hochwertige Alternativen zur Standardlösung bieten, denn die dentale Prothetik hat in jüngster Zeit bedeutende Fortschritte gemacht: Die Kombination des APFNT-Verfahrens und der dazu passenden Genios-Zähne eröffnet jetzt neue Möglichkeiten, zu einer individuell angepassten und optimal sitzenden Totalprothese zu gelangen.

## Wiederherstellung des natürlichen Sprachmusters

Dass sich eine mit Genios-Zähnen nach dem APFNT-Aufstellverfahren gefertigte Prothese nicht nur sehen, sondern auch hören lassen kann, merkt man ganz leicht an der Aussprache – besonders beim schwierigen S-Laut. Der kann wegen des nun korrekt einstellbaren minimalen Sprechabstandes zwischen den Schneidekanten der oberen und unteren Genios A-Incisivi sauber gesprochen werden. Dank der individuell passenden Totalprothese kann der Patient die bereits während seiner Kindheit – auf Grund der Gebiss- und Kieferanatomie – erlernten und gespeicherten Bewegungsmuster beim

(Abb. 1) ▶  
Distalbiss, Klasse II/1,  
tiefer Biss mit  
protrudierter Front –  
Profilaufnahme.



(Abb. 2) ▶  
Lachlinie.



(Abb. 3) ▶  
Frontalansicht/Über-  
biss mehr als 2 mm,  
jedoch keine komplette  
Überdeckung der UK-  
Frontzähne.



(Abb. 4) ▶  
Von lateral betrachtet:  
Vorbiss mehr als 2 mm.





Sprechen beibehalten und seine Phonetik korrekt reproduzieren.

Voraussetzung dafür ist die genaue Kenntnis des natürlichen Sprachmusters des inzwischen unbezahnnten Patienten. Dazu können Fotos aus der Vergangenheit beitragen. Insbesondere ist die Zuordnung des Patienten zu seiner Bissklasse nach Angle wichtig: Handelt es sich um einen Neutralbiss (Klasse I), einen Distalbiss mit protrudierter (Klasse II/1) oder inklinierter (Klasse II/2) Front, oder um einen Mesialbiss (Klasse III)? In Europa herrscht die Klasse II vor: ca. 65% der Bevölkerung teilen sich in die beiden Subklassen.

### Erhaltung der Physiognomie

Die jeweilige Angle-Bissklasse prägt in gewissem Maß auch den ganzen Gesichtsausdruck. Damit ist bereits das zweite prothetische Ziel für die individualisierte Zahnaufstellung vorgegeben: die Wiederherstellung der ursprünglichen Physiognomie bei voller Funktionalität und Ästhetik.

### Das individualisierte Prothetik-Konzept

Kein Mensch gleicht genau dem anderen. Allerdings wird dies in der dentalen Prothetik erst in jüngerer Zeit ausreichend berücksichtigt: APFNT stellt konsequent individuelle anatomische Gegebenheiten des Patienten ins Zentrum der Prothesen-Konstruktion. Das Modell wird dreidimensional so im Artikulator positioniert, dass alle erforderlichen anatomischen Parameter bestimmt werden können und diese Positionen normwertig für eine relativ große Zahl von Patienten zutreffen.

Mit einer individualisierten physiognomischen Kontrollschablone wird die phonetisch wichtige genaue Position der mittleren Oberkiefer-Frontzähne ermittelt und somit die natürliche Gebissklasse rekonstruiert. Die Kontrollschablone gibt entscheidende Informationen zu Überbiss, sagittaler Stufe, Neigung der Okklusionsebene, Lippenfülle und Zahnlänge. Ausgehend von den Verhältnissen im Oberkiefer, also dem kranial fest verbundenen knöchernen Element, wird bei APFNT dann die Okklu-

ANZEIGE

# EMS\_SWISSQUALITY

# .CH



## PIEZON® MASTER 600

→ ULTRASCHALL A LA CARTE

### → KOMPAKTES POWERCENTER

für den Einsatz von 20 Master Systemen in Perio, Staling, Endo, Restorative

### → FUNKTIONELLE FLEXIBILITÄT

dank zweier großer Wechselflaschen (je 350 ml) und optionalem Festwasseranschluß sowie der Option für zwei Handstücke

### → MAXIMALE MOBILITÄT

mit Cart von Steckdose zu Steckdose

### → OPTIMALE EFFIZIENZ

durch ergonomische Bedienelemente, Flüssigkeitsregulierung direkt am Handstück, Boost-Funktion und innovativen Multifunktions-Fußschalter

EMS Electro Medical  
Systems-Vertriebs GmbH  
Schatzbogen 86  
81829 München

Telefon +49 89 42 71 61-0  
Telefax +49 89 42 71 61-60  
info@ems-dent.de  
www.ems-dent.de

**EMS**   
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

sionsebene festgelegt. Dazu dient ein Okklusions-ebenen-Neigungsanzeiger, der am Artikulator befestigt wird. Mit diesem Hilfsmittel kann die Okklusionsebene zwischen den Frontzahn-Schneidekanten und dem dorsalen Bereich der Tuber abgenommen werden. Die korrekte, nach dorsal und kranial ansteigende Okklusionsebenen-Neigung ist entscheidend für die Gesamtfunktionalität. Abgeleitet von den Oberkiefer-Parametern wird dann die Dimensionierung der Unterkiefer-Prothese erarbeitet.

Überkommene prothetische Dogmen werden vermieden: Es werden keine zur Uniformität führenden gemittelten anatomischen Werte benutzt. Nicht mehr der über Gelenke und Bänder schwächer verbundene Unterkiefer bestimmt die Oberkiefer-Verhältnisse, sondern umgekehrt gibt der kranial fest verbundene Oberkiefer die Dimensionierung der Totalprothese vor. Auch wird die Zahnaufstellung nicht mehr an den atrophierten Kieferkämme orientiert, sondern am muskulären Gleichgewicht.

### Die passenden Zähne zur richtigen Strategie

Die Genios A- und P-Zähne fügen sich perfekt in das sog. lingualisierte Okklusionskonzept ein. Die Aufstellung der Genios A-Frontzähne erfolgt durch normwertige Ausrichtung an der Umschlagsfalte im muskulären Gleichgewicht zwischen innerer und äußerer Muskulatur. Die Genios P-Seitenzahn-Aufstellung erfolgt anhand biomechanisch korrekt abgeleiteter und Laser-geprüfter Vektoren. Die Okklusion wird auf den Oberkiefer zentripetal abgeleitet, denn nur die palatinalen Höcker haben Kontakt zu den zentralen Gruben ihrer Unterkiefer-Antagonisten; die bukkalen Höcker sind etwas distal positioniert und bleiben außer Kontakt. Dies schafft mehr Raum für die Zunge und ist als lingualisiertes Okklusionskonzept wichtiger Bestandteil von APFNT.

Insgesamt stehen so alle Genios-Zähne der Totalprothese im muskulären Gleichgewicht und damit in möglichst biologischer Position. Die Okklusionsebene steigt richtigerweise nach dorsal und kranial an und schont damit das Prothesenlager optimal. Auch auf die Lagestabilität der Prothese wirkt sich diese Konstruktion positiv aus.

### Ausblick

Das APFNT-Konzept in Verbindung mit Genios-Zähnen eröffnet dem Labor wirtschaftliche Chancen. Im Vergleich zur Standard-Prothese wird dem Patienten ein individuellerer Komfort und insgesamt eine höhere Lebensqualität geboten. Damit lässt sich die Abteilung Totalprothetik zu einem profitablen Schwerpunktbereich des Labors aufwerten.

Burkhard Maaß, bei DENTSPLY tätig als Technischer Trainer und zertifizierter Spezialist für Totalprothetik nach APFNT, äußerte sich im folgenden Interview zu den Besonderheiten von Genios.

### Was zeichnet die Genios-Zähne aus und wofür eignen sie sich besonders?

Wir unterscheiden die Genios A-Frontzähne und die Genios P-Seitenzähne. Beide können sowohl für totalprothetische Aufgaben eingesetzt als auch in ein Restzahngebiss integriert werden. Als spätjugendlicher Zahn eignet sich Genios nicht nur für junge Patienten, sondern ist durch seine spezielle Schichtung auch zu einem älteren Zahn umschleifbar. Insbesondere für Totalprothesen nach der APFNT-Methode bieten diese Zähne bedeutende Vorteile.

### Worauf kommt es dabei an? Steht die Ästhetik im Vordergrund oder eher die Biomechanik?

Im Frontzahnbereich dominieren Phonetik und natürlich ästhetische Aspekte. APFNT rekonstruiert vor allem das natürliche Sprachmuster sowie die Physiognomie. Die Labors verfügen mit Genios A über einen Vorrat an Zahnformen, die wir im Ober- und Unterkiefer möglichst biologisch positioniert aufstellen. Damit ermöglichen wir dem Patienten, die vorhandene Lautbildung beibehalten zu können. Dass die Totalprothese gut aussieht, liegt an der speziellen Zahnlinie. Die Frontzähne sind dreifach geschichtet und zeigen ein natürliches Bild.

### Und worauf kommt es im Seitenzahnbereich an? Was leisten dort die Genios P-Zähne?

Im Seitenzahnbereich geht es um die Funktionalität der Totalprothese, die von der Morphologie der Molaren und Prämolaren bestimmt wird. Im APFNT-Konzept benötigen wir hier eine lingualisierte Okklusion. Durch die starke Höckerneigung der Genios P-Seitenzähne können wir diese Verzahnung mit ihrer bukkalen Öffnungsehr gut erreichen. Durch die so gestaltete Interkuspidation geben wir der Zunge mehr Raum, können eine bessere Wangenabstützung erreichen und vor allem den Kaudruck sicher innerhalb der knöchernen Begrenzung ableiten.

### Wie wirkt sich die Morphologie von Genios P in der dynamischen Okklusion der APFNT-Prothese aus?

Das Höcker-Fissuren-Relief der Genios P-Zähne lässt eine sichere Führung in der Lateralbewegung sowie in der Protrusion zu. Im APFNT-Konzept verzichten wir bewusst auf eine ausgeprägte balancierte Okklusion, da längere Seitwärtsbewegungen unter Zahnkontakt unphysiologisch und eher schädlich für das Prothesenlager sind. Wir nutzen kleine intermediäre Freifelder von einem Millimeter, in denen der Patient seine untere Prothese, muskulär geführt, optimal zentrieren kann.

#### Info:

**Entscheidend ist,** das APFNT-Konzept gedanklich voll erfasst zu haben und sich darin zu Hause zu fühlen. Dabei helfen einschlägige Kurse der lizenzierten Trainer – im Internet abrufbar unter der Adresse [www.dentsply-degudent.de](http://www.dentsply-degudent.de).



Aluminiumoxid

# Werkstoff mit einem hohen Stellenwert

In diesem Beitrag werden die zurzeit auf dem Markt verfügbaren Vollkeramiksyste­me verglichen. Der Autor geht dabei speziell auf Aluminiumoxid als Gerüstwerkstoff und die Anforderungen, die dieser bei der Verblendung mit einem auf ihn abgestimmten Keramiksystem stellt, ein.

Autor: ZTM Ingo Scholten, Ratingen



ZTM Ingo Scholten

■ Immer umfangreicher werden die Anforderungen an die zahnmedizinische und zahntechnische Leistungsvielfalt. Vollkeramik findet hier mehr und mehr Zuspruch und verdrängt sukzessive den Einsatz metallunterstützter Rekonstruktionen. Hierfür müssen die vollkeramischen Restaurationen unbedingte Voraussetzungen, wie eine gute Adaption an und in das Mundbild sowie die Sicherheit eines soliden Handlings, ebenso wie eine prognostizierte Langlebigkeit, erfüllen.

## Aluminiumoxid-Gerüstwerkstoffe

Auf Grund der langjährigen klinischen Erfahrung und des großen Verbreitungsgrades im Markt haben Aluminiumoxid-Gerüstwerkstoffe heute einen hohen Stellenwert, der von den Anwendern und Patienten gleichermaßen geschätzt wird.

So können als deren wichtigsten Vorteile folgende Punkte benannt werden: günstige Lichtleitfähigkeit,

homogener Werkstoff, konventionelle Zementierungsmöglichkeit, keine Reaktion mit der Gingiva, hohe Passgenauigkeit, Röntgentransluzenz, positive Kosten/Nutzenrelation, standardisierte zahntechnische Abläufe und abgestimmte keramische Verblendsysteme mit natürlicher Ästhetik.

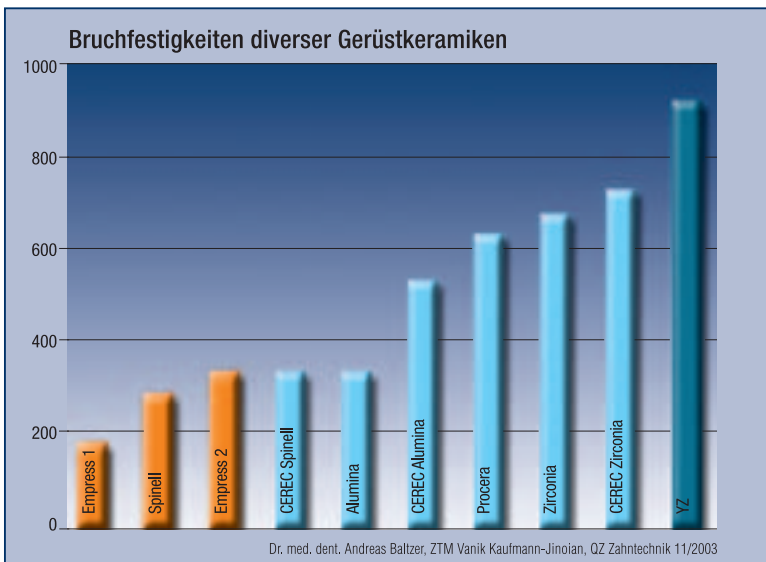
Für die Anfertigung von ästhetisch hochwertigen Verblendungen auf diesen Gerüstwerkstoffen ist es empfehlenswert bestimmte Abwendungsparameter einzuhalten, um einen gleichbleibend hochwertigen ästhetischen Standard zu erzielen.

Unterstützend wirken hier neu entwickelte Verblendkeramiksysteme, wie VINTAGE AL, die in physikalischer und ästhetischer Hinsicht optimal auf diesen Gerüstwerkstoff abgestimmt sind. Sie sollten unbedingt folgende Parameter erfüllen:

- ▶ Gleichbleibender WAK, auch nach mehreren Bränden, im Bereich von  $6,7-7,4 \times 10^{-6} K^{-1}$
- ▶ Opak-Liner zum dünnen Auftrag einer Grundfarbe, um zum Beispiel den Farbeindruck verfarbter Pfeilerzähne oder Stiftaufbauten abzudecken
- ▶ Schultermassen mit einer erhöhten Fluoreszenz zur Korrektur oder Optimierung der Randbereiche
- ▶ Natürliche Fluoreszenz der Dentinmassen in Abhängigkeit der Farbintensität
- ▶ Opalisierende Schmelz- und Effektmassen für eine natürliche Lichttransmission im Inzisalbereich
- ▶ Color-Effektmassen, die pur oder vermischt mit den Dentinmassen verwendet werden können
- ▶ Zervikale Transluzenzmassen mit einem tieferen Schmelzpunkt zur Reproduktion räumlicher Transluzenz im Zervikalbereich und homogenerer Oberflächen für eine bessere Gewebefreundlichkeit
- ▶ Einfache Anwendung und Farbindikatoren aus original gebrannten Massen für eine praxisnahe Farbauswahl.

Nachfolgend werden nun die wichtigsten Einzel-

(Abb. 1) Für die Herstellung metallfreier, kleiner Brücken ist zurzeit eine Bruchfestigkeit von mindestens 500 MPa gefordert.



schritte für die Anfertigung einer ästhetischen Restauration mit dem VINTAGE AL Keramiksystem dokumentiert.

### Das Schichtschema

Oft beeinträchtigen devitale Zähne oder metallische Aufbauten das ästhetische Ergebnis der angefertigten Restaurationen. Mit der Anwendung eines dünn aufzutragenden Opak-Liners kann gezielt die korrekte Basisfarbe aufgebracht werden, um von Grund auf eventuelle Farbdifferenzen zu kaschieren.

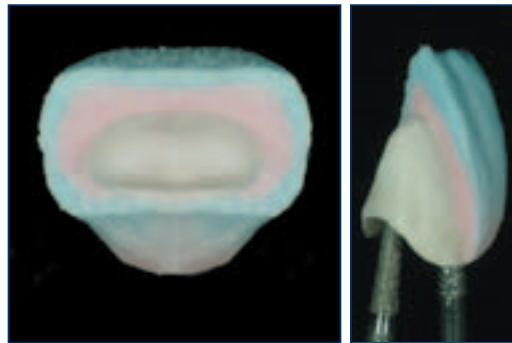
Das Schichtsystem mit oder ohne Opak-Liner ist nahezu identisch. Sofern ein Kaschieren der zuvor benannten Gegebenheiten nicht erforderlich ist, kann die Basisfarbe ohne die Anwendung eines Liners durch die gezielte Anwendung der Opakdentin- und Dentinmassen erreicht werden.

Eine absolut entscheidende Voraussetzung für ästhetisch hochwertige Arbeiten ist die korrekte Lage der Einzelschichten. Für eine optimale Farbwirkung sollten diese klar erkennbar sein. Mit einem umfangreichen Angebot transluzenter Inzisal- und Effektmassen lassen sich dann alle Schmelznuancen reproduzieren. Die opalisierenden Inzisal- und Transluzenz-

massen geben die optischen Eigenschaften der natürlichen Zähne perfekt wieder. Bei wechselnden Lichtverhältnissen verändern sie ihr Erscheinungsbild in gleicher Weise.

### Tipps und Hinweise für eine korrekte Brandführung

Neben den beschriebenen ästhetischen Möglichkeiten dieser neuen Keramiksysteme sollten aber unbedingt einige Parameter für die Brandführung eingehalten werden, die bei der Anfertigung metallkeramischer Restaurationen nicht so ausschlaggebend sind.



◀ (Abb. 2 und 3) Für eine optimale Farbwirkung sollten die Schichten klar erkennbar sein.

ANZEIGE

# GENDEX DENTAL NEWS 7 OrthORALIX<sup>9200</sup> DDE

**DIE DIREKTE  
DIGITALE EVOLUTION  
IM PANORAMA-  
UND FERNRÖNTGEN**



**NEU!**

**OrthORALIX 9200 DDE bedeutet digitales Panorama- und Fernröntgen der Spitzenklasse.** Praxisgerechte Aufnahmeprogramme der Basisversion werden in der Plus-Version ergänzt durch Spezialprojektionen wie z.B. transversale Schichten.  
**Digitale Röntgentechnologie ist eine wichtige Investition in die Zukunftsfähigkeit jeder Praxis.**

**GENDEX<sup>®</sup>**  
Dental Systeme

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Dentaldepot oder unter der Faxnummer 0049 40 899 688 19  
GENDEX Dental Systeme, Albert-Einstein-Ring 15, 22761 Hamburg, E-Mail: info@gendex.de, Internet: www.gendex.de



(Abb. 4 und 5) ▶  
Mit den opalisierenden Schmelz- und Effektmassen lassen sich nahezu alle inzisalen Charakteristika nachbilden.



(Abb. 6) ▶  
Eine korrekte Brandführung ist äußerst entscheidend für die Belastbarkeit der Restauration.

Als wichtigster Punkt im Vergleich zu metallunterstützten Versorgung ist hier wohl die unterschiedliche Wärmeleitfähigkeit zu nennen, die oft unterschätzt wird, aber äußerst entscheidend für die korrekte Brandführung und den Sinterungsgrad der aufgetragenen Keramikmassen ist. Im Vergleich zu Aufbrennlegierungen ist die Wärmeleitfähigkeit von  $Al_2O_3$ -Gerüsten wesentlich niedriger, sodass hier die Temperaturleitung während des Brandes auch wesentlich langsamer erfolgt. Wird die Temperatursteigerung des Keramikofens nicht durch die Herabsenkung auf max.  $50\text{ }^\circ\text{C}/\text{min}$  angepasst, hat dies zur Folge, dass die Verbundzone zur Schichtkeramik regelrecht unterbrannt wird. Verbundschwächen und die Gefahr eventueller Abplatzungen bei extremen Belastungen wären die Folge. Ergänzend hierzu wurde festgestellt, dass durch eine herabgesenkte Steigleistung pro Minute ein höherer Sinterungsgrad der aufgetragenen Keramik erreicht wird. Die gefertigten Restaurationen wirken brillanter und zeigen eine wesentlich intensivere Transparenz und Lichtleistung im Vergleich zu schneller gebrannten Vollkeramikrestaurationen.

Beim Aufsetzen der Objekte auf dem Wabenbrennträger sollte man unbedingt beachten, dass die Objekte im Zentrum platziert werden. Auf diese Weise werden Temperaturschwankungen im Inneren der Brennkammer ausgeschlossen. Kappchen oder Brücken, die zu nahe an den Heizelementen der Brennkammer positioniert werden, werden dann einseitig über- oder unterbrannt.

Werden diese Hinweise beachtet, vermeidet man unvorhergesehene Überraschungen und erreicht eine gleichbleibend hochwertige Qualität bei der Herstellung metallfreier Kronen und Brücken. ◀◀



(Abb. 7 und 8) ▶  
Die Herausforderung und die Lösung mit Vintage AL.

>> **FAZIT**

Abschließend lässt sich feststellen, dass die Kombination von  $Al_2O_3$ -Gerüstwerkstoffen mit modernen, darauf abgestimmten Verblendsystemen aus ästhetischer, funktioneller und wohl auch aus klinischer Hinsicht eine perfekte Symbiose darstellt, mit der sich nahezu alle Herausforderungen, die an die ästhetische Zahnheilkunde gestellt werden, langfristig lösen lassen.

>> **KONTAKT**

**ZTM Ingo Scholten**  
Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-25  
Fax: 0 21 02/86 64-64  
E-Mail: scholten@shofu.de



Report

# 80-jährige Tradition wird mit Neubau fortgesetzt

Im Frühjahr dieses Jahres ist die Firma MEGADENTA in ihr neues Produktions- und Verwaltungsgebäude im sächsischen Radeberg gezogen. Das Unternehmen produziert nunmehr auf über 1.600 m<sup>2</sup> innovative Dentalprodukte und vertreibt sie von dort aus weltweit.

Autor: Redaktion

■ **Seit der Gründung** der Hutschenreuther Zahnfabrik „SAXONIA“ im Jahre 1920 werden in Radeberg zahnärztliche und zahntechnische Produkte entwickelt, produziert und vertrieben. Die MEGADENTA Dentalprodukte GmbH setzt diese über 80-jährige Tradition fort.

Im März 2004 wurde der Neubau eines Büro- und Produktionsgebäudes im Radeberger Gewerbegebiet fertiggestellt. Auf über 1.600 m<sup>2</sup> werden in eigener Forschung und Entwicklung innovative und qualitativ hochwertige Produkte für den dentalmedizinischen Bereich entwickelt und produziert, um den ständig wachsenden Anforderungen in der Dentalbranche gerecht zu werden.

Qualität, Flexibilität und Service sind Stärken des Unternehmens. Mit der Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000 und DIN EN 13485 gemäß den Bestimmungen für die Herstellung von Medizinprodukten wurde dies bestätigt. MEGADENTA-Produkte werden zu Den-

talfachhändlern in über 50 Länder weltweit exportiert. Eine aktive Kommunikation mit Handelspartnern ermöglicht eine Weiterentwicklung bestehender Produkte sowie die Entwicklung neuer bedarfsgerechter Materialien. Fordern Sie Informationsunterlagen an oder besuchen Sie uns auf einer der nächsten Fachdentals und im Internet. <<



## KONTAKT

### MEGADENTA Dentalprodukte GmbH

Carl-Eschebach-Str. 1A

01454 Radeberg

Tel.: 0 35 28/4 53-0

Fax: 0 35 28/4 53-21

E-Mail: [info@megadenta.de](mailto:info@megadenta.de)

[www.megadenta.de](http://www.megadenta.de)



Der Neubau des Büro- und Produktionsgebäudes von MEGADENTA in Radeberg (Sachsen).





Veranstaltung/Chancen 2005

# Dental-fit in die Zukunft

**Der hochkarätig besetzte Kongress bot ein attraktives Spektrum an Fachvorträgen zu neuesten Technologien, praxisbezogenen Workshops und wieder eine spannende Podiumsdiskussion: Aktuelle gesundheitspolitische Fragestellungen und absehbare Entwicklungen erhitzen die Gemüter. Für ZTM Peter Kappert liegt die Lösung auf der Hand: „Wenn uns die Spielregeln nicht mehr gefallen, müssen wir das Spiel ändern.“**

Autor: Redaktion

■ **„Miteinander zum Erfolg** und eigene Werte leben“ sind die zwei Eckpfeiler der BEGO-Philosophie. Beide sind die Basis für die 114-jährige Erfolgsstory des Bremer Familienunternehmens.

„Grundsätze der BEGO-Unternehmensführung sind Patientenorientierung, Kundenbindung sowie die ständige Entwicklung von innovativen Technologien und deren Vertrieb“, so Christoph Weiss, Geschäftsführender Gesellschafter der BEGO. Er appellierte an die Zuhörer, sich gerade in schwierigeren Zeiten immer wieder „neu zu erfinden und den Mut für andere Wege zu haben“. Wer dies negiere, so Weiss, „wird vom Markt verschwinden.“

Die BEGO-DIALOGE fanden Anfang September in Berlin statt. Fazit: über 300 begeisterte Teilnehmer. Eine wunderbare Abendveranstaltung der BEGO-DIALOGE durfte selbstverständlich nicht fehlen. Sie fand diesmal im Berliner Tiergarten statt. Im TIPI – DAS ZELT AM KANZLERAMT – erlebten die enthusiastischen Gäste eine abwechslungsreiche Show aus Zauberei, Jonglage und Comedy mit internationalen Stars. Und zu später Stunde wurde in aus-

gelassener Partystimmung zu heißen Rhythmen von funky bis rockig getanzt.

## **CAD/CAM ist effektive Rationalisierung**

Heute gilt die Devise: höher, schneller, weiter. Wer da mithalten will, muss aufrüsten. Sinnvoll und am individuellen Bedarf des einzelnen Betriebs orientiert. So überraschte es auch nicht, dass CAD/CAM ein Top-Thema der Veranstaltung war. Ein gutes Tool für effektive Prozessoptimierungen ist das BEGO Medifactoring-System, das überall da Zeit spart, wo es sich um Routinearbeiten handelt. Die Kernkompetenzen bleiben beim Zahntechniker. ZTM Thomas Riehl griff in seinem Vortrag den wichtigen Punkt „Fehlerquellen“ auf. Die Prozesskette von der Präparation bis hin zum Eingliedern bietet unendlich viele Stolpersteine. Warum nutzen wir dann nicht Systeme, die uns Arbeit abnehmen? So können an das BEGO Medifactoring-System das Aufwachsen, Einbetten, Muffelerhitzung, Gussvorgang und Ausbetten delegiert werden, was eine deutlich geringere Fehlerquote zur Folge hat.

**V.l.n.r.**  
Axel Brower-  
Rabinowitsch, Volker  
Rosenberger, Prof.  
Dr. Klaus-Dirk Henke,  
Dr. Wilfried Beckmann,  
Dr. Andreas Gent,  
Dr. h.c. Herbert Rescher,  
Thomas Hegemann.  
Foto: BEGO



## So einfach kann CAD/CAM sein!

Priv.-Doz. Dr. R. Strietzel vertiefte die CAD/CAM-Materie, indem er den Blick auf die Arbeitsschritte des Zahnarztes und des Zahntechnikers richtete. Diese müssen im Zusammenhang mit dem BEGO Medifacuring-System eigentlich gar nichts am Gelernten verändern. Der Zahntechniker erlebt keine Überraschungen:

- ▶ Sägemodell herstellen (herkömmliche Gipse benutzen – fast alle Farben sind möglich, bis auf schwarz und dunkelrot)
- ▶ nicht lackieren – Scanner mögen keine glänzenden Flächen
- ▶ nicht unterkehlen – Präparationsgrenze muss lediglich scharfkantig freigelegt werden
- ▶ Ausarbeiten (kein Abschleifen von Gusskanälen notwendig), verblenden wie gewohnt.

Die Funktionsweise des Medifacuring-Systems fasste Strietzel wie folgt zusammen: „So einfach kann CAD/CAM sein!“ Die Vorteile liegen für Zahnärzte ebenso wie für Zahntechniker auf der Hand: Neben dem Faktor Wirtschaftlichkeit kann mit gewohnten Materialien gearbeitet werden. Ferner fordert das System kaum eine Umstellung der Arbeitsabläufe. Weitere Pluspunkte: die Gerüsterstellung wird erleichtert, der Zugang zu anderen CAD/CAM-Systemen (wie Sirona) ist gewährleistet und die klinische Absicherung ist hoch.

## Gefragt sind effektive Strukturreformen

Neben CAD/CAM war die gesundheitspolitische Lage ein zentrales Thema. Sozialexperte und Journalist Axel Brower-Rabinowitsch kritisierte das Defizit an Konzepten und effektiven Strukturreformen zu Gunsten simpler Kostendämpfungsmaßnahmen. Die „Dauerreformatitis“ richte nur Schaden an und biete keinerlei Perspektiven.

ZTM Peter Kappert griff das Thema pragmatisch und auf das Labor bezogen auf. Überzeugend und sprühend vor Leidenschaft bekannte sich Kappert zu Zahnersatz „made in Germany“. Jammern über den „Haifischmarkt“ von heute, Auslands-Zahnersatz, Basel II usw. führe zu nichts. Service, Nischen finden und diese für sich nutzen, Konzentration auf Zukunftsmärkte (Ästhetik, Implantologie) seien dagegen das Gebot der Stunde. Chancen, die es zu nutzen gelte. „Wir müssen reagieren und nicht paralysiert zusehen“, so Kappert weiter.

Für 2005 sieht der Essener Laborinhaber gute Chancen. Wer lerne, aus seinem Betrieb eine Marke zu machen, sich und seine Mitarbeiter optimal zu motivieren (Stichworte: Leistungslohn, Eigenverantwortung), den Gewinn zu steigern (z. B. über optimierte Produktionszeiten) und im Team mit dem Zahnarzt neue Kunden zu gewinnen, wäre auf der Siegerstraße. Kapperts Fazit: „Wir sind für unseren Erfolg selbst verantwortlich. Wenn uns die Spielregeln nicht mehr gefallen, müssen wir das Spiel ändern.“

## „Wachstum ohne Ende“: der Gesundheitsmarkt boomt

Auch Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhüner nahm sich das Thema „Perspektiven 2005“ vor: „Der Gesundheitsmarkt boomt überall dort, wo es keine staatsdirigistischen Eingriffe gibt.“ Die Implantologie werde vom Megatrend Gesundheit enorm profitieren und habe schon heute gewaltige Zuwachsraten. Die Aussichten? „Wachstum ohne Ende“, so Weidhüner. Eine offensive Positionierung in diesem Markt sei vorrangig – immer unter Einbezug eines ausgeklügelten Labormarketings, ohne das es kaum mehr gehen werde.

## Zielgruppe der Zukunft: 50 plus

Eine der Zielgruppen der Zukunft nach Weidhüners Einschätzung: Die „best ager“ ab 50 Jahren – von der Werbung immer noch sträflich vernachlässigt, aber die reichste Generation aller Zeiten. Weidhüner: „Die ideale Zielgruppe für Zahnersatz!“

Auch in diesem Jahr ein Highlight der BEGO-DIALOGE: die Podiumsdiskussion zu aktuellen gesundheitspolitischen Fragen, bei der es hoch her ging. In einem waren sich jedoch die namhaften Diskutanten aus Politik, Verbänden, Krankenkassen und Journalismus einig: Die derzeitige Politik ist „organisierte Verantwortungslosigkeit“. Und: Wirksame Strukturreformen müssen her, und zwar bald. ◀◀



### Konzentriert

folgen die zahlreichen Teilnehmer der diesjährigen BEGO-DIALOGE den Ausführungen der Referenten. Foto: BEGO



## KONTAKT

### BEGO

Bremer Goldschlägerei  
 Wilh. Herbst GmbH & Co. KG  
 Technologiepark Universität  
 Wilhelm-Herbst-Str. 1  
 28359 Bremen  
 Tel.: 04 21/20 28-0  
 Fax: 04 21/20 28-1 00  
 E-Mail: info@bego.com  
 www.bego.com

Fortbildung

# Zeigen wie es geht: optimal konservieren

Der weit über Italien hinaus bekannte italienische Zahnarzt Dr. Lorenzo Vanini hielt zwischen dem 17. und 25. September 2004 mehrere Kurse und Vorträge in Deutschland. Er beschäftigt sich seit fast 25 Jahren mit der ästhetischen Zahnmedizin. Sein besonderes Interesse gilt der Forschung im Bereich der Kompositmaterialien. Er entwickelte eine neue Methode zur Farbbestimmung und -Dokumentation und eine spezielle anatomische Schichttechnik für Komposite. 1995 war er an der Entwicklung des ersten ästhetischen Mikrohybrids, ENAMEL plus HFO, maßgeblich beteiligt.

Autor: Gerd Loser, Leverkusen

■ **An der Charité** (Zahnklinik Nord) in Berlin und am Karl-Häupl-Institut der ZÄK Düsseldorf führte Lorenzo Vanini auf Einladung theoretisch-praktische Arbeitskurse zur anatomischen Komposit-Schichttechnik für Kliniker und Praktiker durch. Daneben hielt er eine Gastvorlesung an der Universität Witten-Herdecke. Kursziel war die Vermittlung der Schichttechnik für konservierende Kompositrestaurationen im Frontzahnbereich. Indirekte Kompositrestaurationen, die Farbbestimmung, das Auswerten und Ausfül-

len der Farbtabelle zur Kommunikation mit dem Labor und zur Falldokumentation, die Kavitätenpräparationen und Adhäsivtechniken, die spezielle Schichttechnik sowie die Ausarbeitung und Politur gehörten neben Bleaching und Versorgung von wurzelbehandelten Zähnen ebenfalls zum Kursinhalt. Dr. Vanini präsentierte Bildmaterial von zahlreichen dokumentierten klinischen Fällen der letzten 20 Jahre. Daneben zeigte er eigene Forschungsergebnisse und eine Analyse der internationalen Literatur. Seine Video-



Mit der von Dr. Vanini angewandten Schichttechnik erzielt der Behandler ein ästhetisch perfektes Ergebnis.

filme verdeutlichten die wichtigsten Arbeitsschritte.

Die Teilnehmer erlebten zwei begeisternde und äußerst interessante Kurstage. Sie konnten das Erlernte anschließend sofort in praktischen Übungen am Modell unter der Leitung von Dr. Vanini und seinem Mitarbeiter, dem Zahntechniker Alessandro Tentardini, vertiefen. Alle Teilnehmer möchten das erworbene Wissen und die erworbenen Fähigkeiten in ihr Praxiskonzept integrieren und so ihren Patienten ästhetische Kompositrestaurationen auf hohem und höchstem Niveau anbieten.

Auch in der Zukunft sind weitere praktische Arbeitskurse mit Dr. Lorenzo Vanini geplant. In dem seiner Praxis angeschlossenen Fortbildungsinstitut in der Nähe von Como (Norditalien) sind bereits folgende Termine für deutschsprachige Arbeitskurse festgelegt: 26./27. November und 10./11. Dezember 2004, 11./12. März, 13./14. Mai, 29./30. Juli und 9./10. Dezember 2005. ◀◀



◀ **Die Teilnehmer** im vollbesetzten Phantomsaal der Charité, Zahnklinik Nord.



◀ **Dr. Vanini** demonstriert einem Kursteilnehmer die anatomische Ausarbeitung der Füllungsoberfläche

**i INFO**

Interessierte erhalten weitere Informationen unter der Tel.-Nr.: 0 21 71/70 66 70 (Loser & Co).

ANZEIGE

**Zuverlässigkeit,  
der Sie jederzeit  
vertrauen können.**



**Aktion läuft bis  
31.12.2004**

**Faro Step Autoklav,  
der Dampfsterilisator  
Klasse B nach den An-  
forderungen der Europa-  
norm EN 13060-1/2.**



Leasingangebot  
99 € im Monat  
Laufzeit 48 Monate  
zzgl. gesetzlicher MwSt.

**FARO Deutschland**  
Gladbacher Straße 409  
47805 Krefeld

Phone +49(0)2151-93 69-21  
Fax: +49(0)2151-93 69-33

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihr Dentaldepot.

# Patientenmitarbeit wird vorausgesetzt

**Mit einer ausgabenneutralen Umbewertung der zahnmedizinischen Versorgung haben Zahnärzte und Krankenkassen nun die Parodontistherapie neu geordnet. Was heißt das und was hat sich geändert? Was müssen Patienten jetzt wissen, damit eine optimale Behandlung erzielt werden kann? Wer bezahlt sie? Wie müssen sich Zahnärzte auf diese Aufgabe vorbereiten?**

Autor: Yvonne Strankmüller, Leipzig

■ **Die Zahl der Parodontitisbehandlungen** in Deutschland entspricht bei weitem nicht dem tatsächlichen Bedarf. 40 bis 50 Prozent der Erwachsenen in Deutschland leiden an einer Erkrankung des Zahnhalteapparates, wobei mehr als 15 Prozent Zahnfleischtaschen von mehr als sechs Millimetern aufweisen. Behandelt wurden im Jahr 2002 insgesamt 717.000 Fälle. Das entspricht knapp 1,5 Prozent der Erkrankten. Diese Fakten stellte die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie (DGP) bei ihrer Pressekonferenz anlässlich ihrer Jubiläumstagung zum 80. Jahrestag der Arbeitsgemeinschaft für Parodontosen-Forschung (ARPA) in Dresden fest. Therapiebedarf sieht die DGP bei etwa 25 Millionen Erwachsenen.

## Neubeschreibung der Kriterien zur Behandlung von Parodontitis

Angesichts dieses Behandlungsbedarfs hat die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde mit ihren zahnärztlichen Fachgesellschaften, der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung und der Bundeszahnärztekammer die Zahnheilkunde

jetzt nach befund- und patientenorientierten Kriterien neu ausgerichtet. „Die Neubeschreibung soll eine präventionsorientierte, ursachengerechte und strukturerhaltende Therapie sichern“, lautet die vom DGP-Präsidenten, Prof. Dr. Thomas Hoffmann, wiedergegebene Definition. „Ziel ist, invasive, substanzopfernde Maßnahmen zu reduzieren und die Lebensqualität durch Erhalt der Mundgesundheit zu verbessern“, so Hoffmann. Eine Rehabilitation der Schäden durch prothetische Maßnahmen soll gar nicht erst zum Tragen kommen. Im Vorfeld könne durch primäre parodontale Prophylaxe, Prävention sowie moderne Parodontitis Therapien verhindert werden, dass der Patient hohe Kosten beim Zahnersatz verursacht.

Die Neubeschreibung ist in folgende Rubriken gegliedert:

- ▶ Diagnostik
- ▶ Behandlungsplanung
- ▶ Allgemeine gebietsübergreifende Leistungen
- ▶ Früherkennung und Prophylaxe
- ▶ Zahnerhaltend – restaurative Leistungen
- ▶ Kieferorthopädische Leistungen
- ▶ Endodontische Leistungen
- ▶ Parodontologische Leistungen
- ▶ Funktionsanalytische und -therapeutische Leistungen
- ▶ Chirurgische Leistungen
- ▶ Implantologische Leistungen
- ▶ Prothetische Leistungen.

## Parodontale Prophylaxe und Prävention als Therapiegrundlage

Nach Prof. Dr. Hoffmanns Ansicht gilt es, den individuellen Behandlungsbedarf möglichst frühzeitig festzustellen. Das bedeutet, dass am Beginn einer Therapie zunächst die Basisdiagnostik mit dem seit 2004 neu als Kassenleistung etablierten Parodontalen Scree-

Mit dem PSI steht dem Zahnarzt eine Methode zur Früherkennung von Gingivitis und Parodontitis zur Verfügung. Die Untersuchung mit einer speziellen Parodontalsonde liefert ihm erste Informationen über Schweregrad und Behandlungsbedarf.  
Foto: Dr. Bengel (DGP)



ning Index (PSI) steht. Er gibt erste Informationen über den Schweregrad der Erkrankung sowie den möglichen individuellen Behandlungsbedarf. In der folgenden präventiven Betreuungsphase müssen patientenbezogene Risikofaktoren reduziert und das

Mundhygieneverhalten optimiert werden. Die Compliance (Therapietreue) des Patienten sei dabei von großer Bedeutung. Die erweiterte Diagnostik umfasse die klassischen PA-Befunde (TT, AV, Furkation, Röntgen, bei Bedarf mikrobiologische Analysen etc.) und sichere eine befund-, diagnose- und risikobezogene Therapieplanung. Die Behandlung solle in einem möglichst frühen Stadium ursachengerecht und substanzschonend/-erhaltend durchgeführt werden. „Wir können unser Ziel jedoch nur dann optimal verwirklichen, wenn unsere Patienten von der Notwendigkeit ihrer Mitverantwortung überzeugt sind und kontinuierlich mitarbeiten“, lautet das Fazit von Hoffmann.



Wenn die Zahnbürste nicht weiter kommt, hilft Zahnseide. Damit werden die Zahnzwischenräume nicht nur gereinigt, sondern auch dauerhaft vor Karies geschützt. Vielen Menschen ist das jedoch nicht bewusst.  
Foto: GABA GmbH

### Erhaltungstherapie und Interdentalpflege betreiben

Anlass zur Sorge gäben die Daten aus der repräsentativen populationsbasierten SHIP-Studie (Study of Health in Pomerania), die Prof. Dr. Thomas Kocher von der Zahnklinik der Universität Greifswald vorstellte. Innerhalb von fünf Jahren sei bei zehn Prozent der Bevölkerung eine Parodontalbehandlung durchgeführt worden. Aber nur drei dieser zehn Prozent gingen regelmäßig zur Erhaltungstherapie und benutzen Hilfsmittel zur Interdentalpflege, so Kocher. Gerade diese Maßnahmen seien für den Langzeiterfolg wichtig. Die Studie zeige auch, dass die vermehrte Durchführung von Parodontalbehandlungen den Zahnverlust verringere. Stärkster Risikofaktor für Parodontitis sei das Rauchen. Der Gesundheitszustand der Mundhöhle eines Rauchers sei vergleichbar mit dem eines zehn Jahre älteren Nichtraucherers. Auch Stress wirke sich nachteilig auf die parodontale Situation aus.



Dieser Ratgeber erläutert den PSI und motiviert den Patienten zur Mitarbeit. Die Anwendung moderner und fortschrittlicher Methoden ist immer ein Aushängeschild für die Zahnarztpraxis.

i **INFO**

Prof. Meyle (ehem. Präsident der DGP) beteiligte sich seit 2001 als Mitglied der Arbeitsgruppe zur Neubeschreibung einer präventionsorientierten Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde maßgeblich an der Erarbeitung der parodontologischen Inhalte. Die DGP-Kommission überarbeitete den Entwurf und gilt als Initiator der Einführung des PSI. Sie veröffentlichte zum einen die PSI-Informationenbroschüre für Patienten und für das Zahnärzteteam sowie den Folder zum PSI. Außerdem versandte die DGP diese an alle Zahnärzte in Deutschland mit Unterstützung der KZBV, BZÄK und GABA GmbH. Weiterhin formulierte sie Forschungsschwerpunkte und bildete Kompetenznetzwerke (1. Workshop der ARPA Wissenschaftsstiftung, 02. & 03.04.2003, Berlin). Die DGP ist zudem verantwortlich für die PA-Untersetzung und Umsetzung der von der BZÄK in Anlehnung an die von der FDI herausgebrachten Global Goals formulierten nationalen Mundgesundheitsziele „2002“ als zukünftige Aufgabe.

### Moderne Parodontitistherapie und GKV – ein Widerspruch?

Die Spitzenverbände der Krankenkassen und die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung haben zum 1. Januar 2004 die Struktur der Parodontalbehandlung für die Versicherten der Gesetzlichen Krankenkassenversicherungen (GKV) neu gefasst. Dr. Jürgen Fedderwitz, Vorsitzender des Vorstandes der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), sieht darin einen fachlich vertretbaren Einstieg in eine moderne systematische Therapie von Parodontalbehandlungen im Rahmen der GKV. Nicht zuletzt ließen die ohnehin nicht ausreichenden Finanzmittel und die Verpflichtung zur Wirtschaftlichkeit eine individuell optimale, am „State of the Art“ ausgerichtete Parodontalbehandlung nicht zu. Wenn Patienten von der rasanten Weiterentwicklung der Zahnheilkunde profitieren wollen, führe kein Weg an einer stärkeren finanziellen Selbstbeteiligung vorbei. Die moderne Parodontitistherapie und die GKV stünden somit nicht in einem unversöhnlichen Widerspruch. <<







Interview mit Tanja de Boer

# Qualität mit System – Kompetenz im Detail

**Der Name Sigma Dental Systems-Emasdi GmbH steht für ein Familienunternehmen mit einer mittlerweile mehr als 20-jährigen Geschichte. Von Anfang an war es das Ziel des Ehepaares de Boer, ihren Kunden eine qualitativ hochwertige und ausgereifte Produktpalette anzubieten, die exklusiv in Deutschland – und seit ein paar Jahren auch im europäischen Ausland – vertrieben wird. Yvonne Strankmüller, Redakteurin der Dentalzeitung, erfuhr in einem Gespräch mit Tanja de Boer, Geschäftsführerin von Sigma und Tochter des Unternehmerpaares, mehr über die Flensburger.**

## **Wie würden Sie Ihre Unternehmensphilosophie beschreiben?**

Unser firmeneigener Slogan bringt es auf den Punkt: „Qualität mit System – Kompetenz im Detail“.



▶  
**Tanja de Boer,**  
Geschäftsführerin von  
Sigma Dental Systems-  
Emasdi GmbH.



▶  
**Der Firmensitz** des  
Familienunternehmens  
in Flensburg.

Auf Grund unserer langjährigen Erfahrung und dem engen Kontakt mit unseren Kunden kennen wir die täglichen Herausforderungen und auch hohen Erwartungen der Zahnärzte. Diesen hohen Ansprüchen werden wir mit der hohen Qualität unserer Produkte gerecht und verbinden diese mit einer persönlichen und fachlich äußerst qualifizierten Betreuung und Beratung durch unser starkes Mitarbeiterteam. Dies sind praktisch die Grundpfeiler unseres Unternehmens und wird auch von allen Mitarbeitern regelrecht gelebt.

## **Getreu Ihrem Motto „Qualität für Ihre Kunden“ bieten Sie hochwertige und zum Teil auch hochtechnische Produkte, die den Arbeitsalltag erleichtern und die Qualität der Arbeit sichern sollen, an. Wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Anbietern?**

Zu Beginn des Sigma-Produktprogramms standen bekannte Produkte wie Surgident Retraktionsfäden & Hydrokolloide und Modern Materials Gipse im Mittelpunkt. Über die Jahre wurde die Palette um zusätzliche Top-Produkte, wie zum Beispiel Biogel D, Ivory Kofferdam und Ribbond Adhäsiv-Verstärkungsband erweitert.

Seit 1998 ergänzen die hervorragenden Orascoptic Lupen- und Lichtsysteme unsere Produktpalette. Der anspruchsvolle Bereich Optik hat sich seit diesem Zeitpunkt zu einem immer stärkeren Bereich in der Zahnmedizin und somit auch in unserem Unternehmen entwickelt. Das war auch der ausschlaggebende Punkt für den Entschluss, Anfang 2004 die innovativen Mikroskope der bekannten US-Firma Global in unser Programm zu integrieren. Damit hat sich Sigma Dental mittlerweile immer mehr zu einem spezialisierten Anbieter von hochwertigen Produkten für den zahnärztlichen und zahntechnischen Bereich in Deutschland und dem europäischen Ausland entwickelt.

**Welches sind Ihre erfolgreichsten Produkte? Wird es diesbezüglich in naher Zukunft Neuheiten aus Ihrem Hause geben? Wie erreichen Sie potenzielle Kunden? Über Messen, Kongresse, Werbung oder auch Fortbildungsveranstaltungen in Zusammenarbeit mit den Depots?**

Die meisten unserer Produkte sind in den jeweiligen Produktbereichen sehr erfolgreich. Die Hauptschwerpunkte liegen aber zum einen im Bereich Optik, hier besonders mit den Lupensystemen von Orascoptic, und zum anderen im Bereich Schutzhandschuhe, wo wir seit über einem Jahrzehnt das Produkt Biogel D sehr erfolgreich vertreiben. Hier sind wir seit geraumer Zeit auch für den EU-Vertrieb zuständig.

Im Bereich Lupen- und Beleuchtungssysteme werden wir pünktlich zur IDS mit einigen Neuheiten aufwarten und auch der Bereich Mikroskopie, in den wir schon erfolgreich gestartet sind, wird ein Bestandteil der Präsentation werden. Im Bereich Schutzhandschuhe haben wir vor einiger Zeit mit unserem virenundurchlässigen Handschuh Clean-texx bereits einen völlig neuen Handschuh präsentiert.

Wir arbeiten erfolgreich mit dem dentalen Fachhandel zusammen und liefern unsere Produkte ausschließlich über diesen. Natürlich wollen wir auch die Endverbraucher unserer Produkte, die Zahnärzte und Zahntechniker, erreichen. Deshalb ist zum einen natürlich die klassische Werbung in Form von Insertionen ein Medium, um auf uns und unsere Möglichkeiten aufmerksam zu machen. Andererseits sind wir auf allen regionalen Fachmessen vertreten, um so das Feedback der Zahnärzte und -techniker zu erhalten, welches wir für die stetige Weiterentwicklung unseres Produktprogramms benötigen. Die IDS ist das Highlight aller Veranstaltungen. Ebenso sind Kongresse, Fortbildungsveranstaltungen und Depot-Veranstaltungen immer wieder eine hervorragende Plattform für uns.

**Sie haben sich 1996 nach ISO-9001 zertifizieren lassen. Was bedeutet das für Ihr Unternehmen?**

Unser Motto lautete von Anfang an: „Wir setzen auf schlanke Unternehmensstrukturen.“ Das bedeutet effiziente und transparente Unternehmensabläufe zum einen und zum anderen eine intensive Kommunikation sowohl mit den Kunden als auch innerhalb der internen Zuständigkeitsbereiche. Darin sehen wir einen Garant für unsere hohe Leistungsfähigkeit. Um diese zu halten beziehungsweise weiter zu optimieren, folgte 1996 der logische Schritt der Zertifizierung nach ISO-9001 (heute 9002).

**Auf welchen Service haben Ihre Kunden Anspruch? An wen können sie sich wenden, wenn sie Fragen haben oder Hilfe brauchen?**

Unsere Stärke ist sicherlich der sehr enge und persönliche Kontakt zu unseren Kunden und die inten-

sive Kommunikation mit jedem einzelnen. Wir bieten ihnen in allen Bereichen die bestmögliche Unterstützung, z. B. in Form von schnellem, einwandfreiem Service, Schulungsveranstaltungen in Zusammenarbeit mit dem Fachhandel oder auf Wunsch gar vor Ort in der Praxis, um nur einige Beispiele zu nennen.

Ein weiterer, erheblicher Pluspunkt unseres Unternehmens ist unser starkes internes wie externes Team von Mitarbeitern, an die sich unsere Kunden fast rund um die Uhr mit Fragen oder Besonderheiten wenden können. Sie erhalten nicht nur fachkompetente Beratung, sondern auch ein hohes Maß an Flexibilität und Effizienz. Der Kunde merkt einfach, dass er bei uns gut aufgehoben ist. Das gilt selbstverständlich auch nach dem Kauf unserer Produkte.

**In welcher Form bekommen Sie ein Feedback Ihrer Kunden? Fließen deren Erfahrungen in die Entwicklung neuer Produkte ein?**

Das größte Feedback erhalten wir, neben der täglichen Kommunikation mit unseren Kunden, selbstverständlich auf den Messen. Hier erfahren wir am meisten über unsere Produkte. Da wir, mit kleinen Ausnahmen, weniger auf Eigenproduktionen ausgerichtet sind, fließen diese Erfahrungen mehr in die Auswahl und Erweiterung unserer Produktpalette ein, z. B. im Bereich Optik. Ein Beispiel: Vermehrt wurden wir in den letzten Monaten immer wieder auf hochwertige Mikroskope angesprochen, da für viele Zahnärzte dies der nächste, logische Schritt nach einer Lupenbrille mit einer hohen Vergrößerung ist. Somit war es für uns schon fast eine Pflicht, auch diesen Nachfragen gerecht zu werden. Wir hatten das Glück, mit den Mikroskopen von der US-Firma Global ein absolutes Top-Produkt auf exklusiver Basis in unser Programm integrieren zu können.

**Welche Visionen hat das Unternehmen Sigma Dental Systems-Emasdi GmbH? Wo sehen Sie sich, sagen wir mal in zehn Jahren?**

Man könnte fast schon sagen: „Wir wollen so bleiben, wie wir sind.“ Das bedeutet natürlich nicht, dass wir in unserer Entwicklung und in unserem Wachstum stehen bleiben werden, denn wie jeder weiß, bedeutet Stillstand = Rückstand. Der Erfolg gibt uns aber recht und zeigt uns, dass wir mit unseren effizienten Unternehmensabläufen, unserem Servicedenken, der intensiven Kommunikation und Zusammenarbeit mit unseren Kunden auf dem richtigen Weg sind. Im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns werden auch weiterhin ganz klar unsere Kunden mit ihren Erwartungen und Ansprüchen an uns stehen. Wir werden unsere Aktivitäten im europäischen Ausland auch weiterhin verstärken, und hoffen, auch dort eine ähnliche starke Position einnehmen zu können wie in Deutschland. ◀◀

**Kontakt:**

**Sigma Dental Systems-Emasdi GmbH**

Postfach 26 39

24916 Flensburg

Tel.: 04 61/95 78-80

Fax: 04 61/95 78-8 30

oder unter [www.sigmadental.de](http://www.sigmadental.de)





80-jähriges Jubiläum

# Behandlungsplätze vom Spezialisten

Die ULTRADENT GmbH & Co. KG mit Sitz in München kann in diesem Jahr ihr 80-jähriges Bestehen feiern. Ihr unternehmerisches Ziel – damals wie heute – ist es, zuverlässige, hochwertige und praxisorientierte Behandlungsplätze zu entwickeln und herzustellen. Im Lauf dieser acht Jahrzehnte entstanden aus vielen Visionen heraus Patente, Gebrauchsmuster und nicht zuletzt neue Produkte für die moderne Zahnarztpraxis.

Autor: Redaktion



Martin Slavik,  
Vertrieb und Marketing.

■ Seit 1924 können die Kunden von ULTRADENT deutsche Wertarbeit erwarten, die von hoch qualifizierten Mitarbeitern aus den Bereichen Engineering, Prozesstechnik, Qualitätsmanagement, Organisation und Vertrieb gefertigt wird. Aus diesem Grund zählt das Unternehmen heute nicht nur in Deutschland zu den führenden Anbietern dentalmedizinischer Geräte.

Bei jedem Produktdesign wird größter Wert auf die Ergonomie für den Behandler und auf den Komfort für den Patienten gelegt. Durch eine große Fertigungstiefe und den hohen Anteil an Handfertigung wird der Produktionsprozess präzise und flexibel gesteuert, was außerdem ein sehr effektives Qualitätsmanagement gewährleistet.

## Kontinuierlicher Ausbau der Marktanteile

ULTRADENT stellt nicht nur Behandlungseinheiten für die allgemeine Zahnmedizin her, sondern entwickelt Multimediasysteme und Produkte für die Kieferorthopädie, Implantologie und Prophylaxe. Das Unternehmen hat sich ferner auf Sonderanfertigungen

und Teilmodernisierungskonzepten von Kompaktarbeitsplätzen spezialisiert. Mittels modernster Computertechnik können viele Bauelemente ganz individuell nach den Wünschen der Behandler und den architektonischen Gegebenheiten der Praxisräume maßgeschneidert werden.

Dies sicherte dem Unternehmen auch in schwierigen Zeiten einen festen Marktanteil. Ohne Einbußen wurden die wechselhaften Jahre der Gesundheitsreformen nicht nur überstanden – im

Gegenteil – als inzwischen einziger deutscher inhabergeführter Hersteller von dentalen Behandlungseinheiten konnte ULTRADENT nach eigenen Angaben ihren Marktanteil ständig ausbauen.

Infolgedessen wurde in den 80er Jahren der Umzug von München-Schwabing in größere Produktionshallen nach München-Trudering notwendig. Das neue Gebäude bietet seitdem nicht nur eine großzügige Ausstellungsfläche, sondern auch Raum für Schulungsaktivitäten, die durch das erweiterte Produktsortiment und den Ausbau des Kundenservice immer wichtiger wurden. Seit verganginem Jahr steht zudem im Zentrum von Düsseldorf eine ständige Produktausstellung von ULTRADENT zur Verfügung.

Der Unternehmenserfolg war von Anfang an mit der Person des Unternehmers verknüpft; seit der Gründungszeit mit der Familie Ostner als Inhaber bzw. Teilhaber und seit 1986 besonders mit Ludwig Ostner als Firmenchef. Seit 1999 ist er Alleininhaber von ULTRADENT. Erforcierte nicht nur die Eigenentwicklungen, sondern verstärkte die Investitionen in den Bereichen Produktionstechnik und Produktdesign. Die Folge hieraus ist zum z.B. der erste Patientenstuhl mit integriertem Klimasystem und das



Der Firmensitz von ULTRADENT in München, Nähe neues Messegelände.

**Familienunternehmen  
Ostner:**  
Ludwig Ostner und  
Johann Ludwig Ostner  
jun.



**Design** als zentrales  
Element der Produkt-  
entwicklung. Ergonomie  
und Komfort für Be-  
handler und Patient.

**ULTRAZON** –  
die vielseitige und  
günstige Ozon-Therapie  
von ULTRADENT.  
[www.ultraozon.de](http://www.ultraozon.de)

Multi-Mediasystem Ultradent Vision, welches sich laut Herstellerschnell zum Marktführer etablierte. Auch die Kompakteinheiten U 1500 und U 5000 setzten besonders in puncto Design und Ausstattungsvariationen neue Maßstäbe in ihrer Klasse.

### Spezielles Angebot für Kieferorthopädie und Implantologie

Mit dem Ausbau des innovativen KFO-Programms im Jahr 2003 erfüllte man alle Anforderungen der Kieferorthopäden an eine moderne KFO-Behandlungseinheit.

Das Programm umfasst die KFO-Konzepte C, E und H (Kompakt-Ergonomie- und Vario-Klasse). Die Systeme U 1500 und U 5000 sind durch die modernen Ausstattungsvarianten wie z.B. Multimedia-System, Kochsalzpumpe und elektronisch gesteuerte Antriebe auch für den Einsatz in der Implantologie/Chirurgie bestens vorbereitet.

### Innovationen

Im September 2004 wurde von ULTRADENT erstmals das ULTRAZON-System, ein preiswertes Gerät für die Ozon-Therapie mit sehr breitem Indikationsspektrum, präsentiert und auf allen Fachdental-Ausstellungen dem Fachpublikum vorgestellt. Zurzeit bietet es ca. 20 verschiedene Anwendungsmöglichkeiten, angefangen von der Gingivitisbehandlung über die Kariestherapie bis hin zur Wurzelbehandlung. Dieses zeitsparende und zielgerichtete Verfahren hat das Potenzial, so der Hersteller, sich zum Standard-Behandlungsgerät in der Zahnarztpraxis zu entwickeln.

### Beste Aussichten

In den letzten Jahren wurde mittels Personalverstärkung der Kundenservice erweitert sowie die Zusammenarbeit mit dem Dentalfachhandel intensiviert. Hierfür holte die Geschäftsleitung 1997 mit Martin Slavik einen ausgewiesenen Vertriebsspezialisten nach München, der sich für die intensivere Kooperation mit dem Fachhandel, den Kundenservice und das Marketing verantwortlich zeichnet.

Auch für die Zukunft von ULTRADENT besteht eine klare Vision: Mit Eigenentwicklungen das bestehende Programm auf höchstem Standard halten, neue Produktfelder erschließen, die Flexibilität und das Know-how des mittelständischen Unternehmens für Produkte mit höchster Qualität und Zuverlässigkeit für zufriedene Zahnärztinnen und Zahnärzte nutzen. Dies gilt auch schon für die IDS 2005 – hier darf man bereits auf einige Neuigkeiten gespannt sein. Die nächste Ostner-Generation mit Herrn Johann Ludwig Ostner bereitet sich schon intensiv auf ein dentales Engagement vor. Er kümmert sich um die innovative Produktentwicklung und um den modernen Internet-Auftritt [www.ultradent.de](http://www.ultradent.de). ◀◀







Speicherfolie oder Sensor

# Auf digitale Röntgen-systeme umstellen

**Digitales Röntgen in der dentalen radiologischen Diagnostik wird heute weitestgehend bevorzugt. Zahnärztlich, kieferchirurgisch oder kieferorthopädisch tätige Praxen stellen auf digitale Systeme um. Der Umfang dieser Umstellung ist nach wie vor sehr unterschiedlich und wird vom jeweiligen Anforderungsprofil der einzelnen Praxis bestimmt.**

Autor: Redaktion

■ **Vorteile**, die die digitalen Systeme bieten: weniger Verbrauchsmaterialien, Strahlenreduktion, erhöhte Reproduzierbarkeit, schnelle Dokumentation und einfache Qualitätssicherung.

## Digitale Speicherfoliensysteme ermöglichen den Einstieg

Zahnärzte, die die Vorteile digitalen Röntgens nutzen möchten, ohne gleichzeitig in neue Röntgengeräte investieren zu müssen, bietet sich im ersten Schritt der Wechsel zu digitalen Speicherfoliensystemen an. Diese ermöglichen – besonders bei intraoraler Aufnahmetechnik – eine Reduktion der Strahlendosis von bis zu 50 Prozent gegenüber den konventionellen Filmen. Bei dieser Technik wird lediglich ein Lesegerät angeschafft, das die auf Speicherfolien gespeicherten Bilder in digitale Information umwandelt.



Erleichtern den Einstieg: digitale Speicherfoliensysteme.  
Foto: Gendex Dental Systems.

## Digitales Röntgen im High-End-Bereich

Wer gleich richtig in das digitale Röntgen einsteigt, wird sich für ein Gerät mit CCD-Sensor (Charge-Coupled Device) entscheiden. Ob Intraoralaufnahmen, Panoramaprojektionen, Transversaldarstellung oder Fernröntgen: Höchste Bildqualität, sofortige Verfügbarkeit, verminderte Strahlenbelastung für den Patienten, schnelle Dokumentation und Zeitgewinn für das gesamte Praxispersonal sprechen für sich.

## Modulare Systeme ermöglichen praxisindividuellen Digitalisierungsgrad

Soll nicht sofort der Wandel zur digitalen, vernetzten Praxis vollzogen, jedoch die Vorteile digitaler Röntgentechnik genutzt werden, können digitale Röntgensysteme als Einzelplatzlösung eingesetzt werden. Danach ist eine Aufrüstung mit weiteren Komponenten, wie z. B. Oralkameras, bis zum Praxis-Netzwerk jederzeit problemlos möglich. Hier bildet die netzwerkfähige Anwendungssoftware VixWin pro die zentrale Plattform für die digitale Bildgebung. Ist bereits ein Netzwerk vorhanden, können alle Komponenten nahtlos integriert werden. <<

### >> KONTAKT

**Gendex Dental Systems GmbH**  
Albert-Einstein-Ring 15  
22761 Hamburg  
Tel.: 0 40/89 96 88-0  
Fax: 0 40/89 96 88-19  
E-Mail: [info@gendex.de](mailto:info@gendex.de)  
[www.gendex.de](http://www.gendex.de)





**KAVO HEALOZONE**

**KENNZIFFER 0761**

Seit Jahrhunderten wurde und wird Karies chirurgisch, meist unter Schmerzen für den Patienten, entfernt. Dabei wurde auch zwangsläufig immer gesunde Zahnhartsubstanz zerstört.

Nun steht die Kariesbehandlung an der Schwelle zu einer neuen Ära. KaVo HealOzone ist ein neues innovatives und schmerzfrees Behandlungskonzept mit Ozon für Fissuren- und Zahnhalskaries.

Die operative Kariestherapie ist meist auch mit der Entfernung gesunder Zahnsubstanz verbunden und hat nicht selten pulpitische Beschwerden oder später auftretende Sekundärkaries zur Folge.

Das KaVo HealOzone-Gerät ermöglicht erstmals die Ursachenbekämpfung und somit sanfte Heilung von Fissuren-, Wurzel- und Glattflächenkaries – und das völlig schmerzfrei bei gleichzeitig maximaler Erhaltung gesunder Zahnsubstanz. Das Geheimnis dahinter ist der kontrollierte Ein-



◀ HealOzone – neues innovatives und schmerzfrees Behandlungskonzept.

satz von Ozon. Es tötet Bakterien und Pilze schneller als Chlor, inaktiviert Viren und stoppt Blutungen. Ozon dringt in die kariöse Substanz ein, inaktiviert 99,9% der Kariesbakterien nach nur 20 s Applikationszeit und zerstört Proteine, die eine Remineralisierung unterbinden. Dabei ist die gleichmäßige Ozonkonzentration von 2.100 ppm zwar äußerst wirkungsvoll gegen Karies-

bakterien, aber dennoch gefahrlos für die Mundhöhle.

Die Therapie mit HealOzone erfolgt in mehreren Schritten. Ausgangspunkt ist eine differenzierte Diagnostik, Risikoeinschätzung und Dokumentation gefolgt von der gründlichen Reinigung der Zahnoberfläche mit anschließender DIAGNOdent Messung, die schließlich Rückschlüsse auf die Applikationsdauer zulässt. Die Desinfektion bzw. Sterilisation der Karies mittels Ozon-Applikation kann nun erfolgen. Nach der Ozon-Behandlung erfolgt schließlich die Applikation der Remineralisationslösung zur Beschleunigung der Einlagerung von Mineralien und zur Absenkung des pH-Wertes. Mit Hilfe des Patientenkits, bestehend aus Zahnpasta, Mundspülung und Mundspray, kann der Patient von zu Hause aus die ausreichende Zufuhr von remineralisierenden und katalytischen Stoffen gewährleisten.

Die Ozonbehandlung mit HealOzone ermöglicht sowohl eine schmerz- als auch injektionsfreie Heilung der Karies. Ein wichtiger Aspekt, besonders für Angstpatienten und Kinder. Das Gerät ist eine sinnvolle und wirtschaftliche Investition für jede prophylaxeorientierte und minimalinvasiv behandelnde Praxis.

**KAVO DENTAL GMBH**

Bismarckring 39  
88400 Biberach / Riss  
Tel.: 0 73 51/56-0  
Fax: 0 73 51/56-14 88  
E-Mail: info@kavo.de  
[www.kavo.com](http://www.kavo.com)



**AIRSCALER S900 KL/SL**

**KENNZIFFER 0762**

NSK Europe steht für innovative Produkte von hoher Qualität. Getreu diesem Anspruch kann der Zahnarzt jetzt die beiden neuen Air Scaler S900KL und S900SL seinem Instrumentensortiment hinzufügen.

Die Phatelus-Luft Scaler sind die logische Erweiterung der NSK Produktpalette im Bereich der mit Licht ausgestatteten Instrumentenreihe.

Mit ihnen ist kraftvolles und leises Arbeiten möglich. Zudem sind sie einfach an



◀ Die NSK Airscaler mit Licht sorgen für beste Sichtverhältnisse.

die Luftturbinen-Kupplung anzuschließen.

Dank der Ringbeleuchtung hat man mit den Scalern hervorragende Lichtverhältnisse im benötigten Arbeitsgebiet, was die Behandlung erleichtert und beschleunigt, ohne den Behandler zu belasten.

Der Körper der Handstücke besteht aus Titan. Die natürliche Beschaffenheit von Titan bietet einen sicheren Griff mit hoher Tastsensibilität. Dank der Verwendung von Titan ist es NSK möglich, Produkte herzustellen, die leichter und trotzdem stärker und langlebiger sind als vergleichbare Instrumente aus anderen Materialien.

Jeder Scaler wird mit dem Starter-Set inklusive 3 Scalerspitzen (Universal, Sichel und Perio), Drehmomentschlüssel und Tip Cover geliefert.

**NSK EUROPE GMBH**

Westerbachstraße 58  
60489 Frankfurt  
Tel.: 0 69/74 22 99 15  
Fax: 0 69/74 22 99 23  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

**P TOPVISION/MEGA RHODIUM**

**KENNZIFFER 0771**

Welche Features erwartet der Zahnarzt von seinem Mundspiegel? – Höchsten Seh-

**E. HAHNENKRATT GMBH**

Frau Margit Proksch  
Benzstr. 19  
75203 Königsbach-Stein  
Tel.: 0 72 32/ 30 29-14  
Fax : 0 72 32/30 29 99  
E-Mail: m.proksch@hahnenkratt.com  
**www.hahnenkratt.com**

Komfort und lange Haltbarkeit zu einem günstigen Preis. Das alles bietet Ihnen die Firma HAHNENKRATT:

- exaktscharfes, kontrastreiches Bild
- farbnatürlich, helle Reflexion
- einfache Reinigung durch Rhodium mit Anti-Hafteffekt



\* Die Mundspiegel der Firma E. HAHNENKRATT bieten alle wichtigen Feature.

– absolute chemische Resistenz, da Rhodium als Edelmetall wie Gold sogar säurefest ist.

Minispiegel (3 mm, 5 mm und 3 x 6 mm) für die Microchirurgie und Rhodium-Spiegel für die intra-orale Fotografie runden das Angebot ab. Ausführliche Informationen, Muster zum Testen sowie Tipps und Tricks zur Reinigung erhalten Sie auf Anfrage vom Hersteller.

**P TURBODENT S, MULTIPIEZO, COMBI S, STARLIGHT P**

**KENNZIFFER 0772**

Vor 25 Jahren hat mectron begonnen, Ultraschall- und Pulverstrahlgeräte zu produzieren. Dabei ist mectron immer an vorderster Entwicklungsfront dabei. So sind z.B. die heute gebräuchlichen Titanhandstücke für piezoelektrische Ultraschallgeräte eine mectron-Entwicklung. Seit Anfang des Jahres ist mectron nun mit einer Niederlassung in Deutschland vertreten.

Für die Prophylaxe bietet mectron mehrere Geräte an, das turbodent s als reines Pulverstrahlgerät, das multipiezo als Ultraschallgerät und das combi s als Kombination dieser beiden Geräte. Pulverstrahlgeräte sind inzwischen Stand der Technik, wenn es um schnelles, effektives und dabei schonendes Entfernen von Verfärbungen auf den Zahnoberflächen geht. Die hierfür angebotenen Geräte unterscheiden sich in der Regel nur in Details, die jedoch direkten Einfluss auf die alltägliche Handhabung haben. So ist etwa die Abtragsleistung meist abhängig vom Eingangsdruck der Druckluftversorgung. Anders bei mectron: unabhängig vom Eingangsdruck wird über einen voreinstellbaren integrierten Druckminderer ein konstanter Arbeitsdruck erzeugt. Der Vorteil liegt in der exakteren Dosierbarkeit und Gleichmäßigkeit des Pulverstroms.

Ein leidiges Problem bei Luft-/Pulver-

strahlgeräten ist das Verstopfen der Pulverdüse. mectron hat hier gleich zwei Systeme in die Pulverstrahlgeräte integriert, die dies verhindern. So wird, sobald das Handstück aus der Halterung genommen wird, ein Ventil geöffnet und ein leichter, aber permanenter Luftstrom ausgestoßen. Daneben verfügen die Pulverstrahlgeräte über eine Clean-Funktion, welche auf Knopfdruck das komplette Luft-/Pulversystem reinigt, beim combi s wird zusätzlich das Flüssigkeitssystem der Ultraschall-Einheit gereinigt.

Auch bei den Ultraschallgeräten sind die Unterschiede in der Regel beschränkt auf die alltagsrelevanten Handhabungsdetails. Standard ist heute die ausschließliche Notwendigkeit eines Stromanschlusses. Nahezu alle Geräte verfügen über eine externe Flüssigkeitszufuhr mittels Flaschen oder Behälter. Entscheidend ist, wie sicher und zuverlässig dieses System arbeitet. Der Anschluss einer Flasche mittels Infusionsbesteck, wie es von mectron beim multipiezo angeboten wird, hat sich bewährt und bietet den Vorteil, auch mit sterilen Lösungen oder aber Einwegbehältern arbeiten zu können.

Einzigartig ist auch das APC-System (automatic protection control) von mectron, das sowohl Instrumentenverschleiß als auch Defekte am Instrument oder Handstück erkennt und diese über eine Anzeige rückmeldet. Dass dabei auch gleich die Flüssigkeitszufuhr unterbrochen wird, wird derjenige



\* mectron multipiezo – das Multitalent unter den Ultraschallgeräten.

schätzen, der einmal medikamentöse Lösungen, im schlimmsten Fall Natriumhypochlorid, durch einen versehentlichen Tritt auf den Fußballer in der Praxis oder gar über dem Patienten verteilt hat. Die neuartige digitale Elektronik der mectron Ultraschallgeräte sorgt auch für eine optimale, feedbackgesteuerte Leistungsentfaltung. Dies ermöglicht eine wesentlich effizientere supragingivale Zahnsteinentfernung.

Alle mectron Ultraschallinstrumente weisen für längere Standzeiten eine Nitrotitan-beschichtete Oberfläche auf. Und dies gilt sowohl für die Scaling-Instrumente als auch für die ultrafeinen, anatomisch geformten Perio-Instrumente. Eine Besonderheit bei mectron: mit dem optionalen starlight pm wird aus jedem mectron Ultraschallgerät, durch einfaches Aufstecken der starlight pm, eine LED-Polymerisationslampe. Übrigens gibt es das starlight auch als akkubetriebene Version. Die Leistung der starlight ist so abgestimmt, dass eine 2 mm Schicht in nur 10 Sekunden ausgehärtet werden kann. Und einzigartig dabei, das starlight wiegt, je nach Version, nur zwischen 75g und 105g, sicher eine der leichtesten Polymerisationslampen auf dem Markt.

Moderne Prophylaxe-Konzepte basieren auch immer auf dem Einsatz moderner, zeit- und kostenökonomischer Technik. Mit den mectron Prophylaxe-Geräten stehen qualitativ hochwertige, technisch ausgereifte und dabei kostengünstige Geräte zur Verfügung.

**MECTRON DEUTSCHLAND**

**VERTRIEBS GMBH**

Keltenring 17  
82041 Oberhaching  
Tel.: 0 89/63 86 69-0  
Fax: 0 89/63 86 69-79  
E-Mail: info@mectron-dental.de  
**www.mectron.com**

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



**ECOCOLLECT**

**KENNZIFFER 0781**

Der Entsorgung dentaler Abfälle kommt in Zeiten zunehmender Regulierung sowie zunehmender Notwendigkeit umweltorientierten Handelns steigende Bedeutung zu. Da sich der Abfallerzeuger, also der Zahnarzt, überdies für den ordnungsgerechten Entsorgungsweg seiner Abfälle bis hin zur endgültigen Verwertung verantwortlich zeichnet, ist ein verlässlicher Entsorgungspartner unumgänglich.

METASYS hat sich in den letzten drei Jahren mit dem individuellen Entsorgungspaket EcoCollect im Bereich der Gesamtentsorgung etabliert. Dabei wurde kein Neuland betreten. Als anerkanntes Sammel- und Recyclingunternehmen für amalgamhaltige Abfallstoffe konnte



• EcoCollect – die ideale Lösung für die Gesamtentsorgung.

METASYS bereits mit einschlägigem Know-how sowie langjährigem Erfahrungspotenzial aufwarten.

Einfaches Handling, bequeme Handhabung und rasche Bearbeitung beschreiben die Entsorgungsdienstleistung EcoCollect. Sämtliches Behältnis wird dem Zahnarzt zur Aufbewahrung seiner Abfälle zur Verfügung gestellt. Ob Amalgam, Röntgenchemikalien oder medizinische Abfälle: Alles findet in den gekennzeichneten Behältern seinen Platz. Auf

Wunsch können zudem praktische Eco-Boxen geordert werden, welche eine hygienische Aufbewahrung sowie eine saubere Entsorgung erlauben. Die Abholung erfolgt per Terminvereinbarung, wobei der Kunde hier die eigene Entsorgungshotline anwählen kann. Schon nach wenigen Arbeitstagen werden dem Zahnarzt die gefüllten Behälter gegen neues Leergebilde „eingetauscht“. Die vorgeschriebenen Übernahmedokumente bestätigen den gesetzeskonformen Entsorgungsweg.

Selbstverständlich kann der Kunde auch weiterhin das bewährte Rücksendesystem EcoTransform für Amalgambehälter nutzen. Die postalische Rücksendung des Amalgambehälters wurde weiter vereinfacht, da das Behälterpaket nun mit einem vorbezahlten Rücksendetikett versehen ist.

Mit EcoCollect beschritt METASYS neue Wege der Gesamtentsorgung. Innovationsgeist und Kreativität blieben auch diesmal nicht unbelohnt.

**METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH**

Ahornstr. 19  
85614 Kirchseeon  
Tel.: 0 89/61 38 74-0  
Fax: 0 89/6 13 58 29  
E-Mail: info@metasys.com  
[www.metasys.com](http://www.metasys.com)



**PRAXIS BLÜTENZAUBER 2004**

**KENNZIFFER 0782**

Jetzt fliegen die bunten Schmetterlinge wieder und bringen attraktive Prämien mit. Denn Dürr Dental lädt über den Dental-Fachhandel auch in diesem Jahr zum beliebten „Praxis-Blütenzauber“ ein: Einfach bis zum 31. Dezember 2004 die Schmetterlingsaufkleber von den 2,5-Liter-Flaschen der Dürr System-Hygiene ablösen, ins dafür vorgesehene Album kleben und zurück zu Dürr Dental senden.

Blau für Instrumente, grün für Flächen, rosa für Haut und Hände und gelb für Spezialbereiche – wie die bunten Schmetterlingsaufkleber präsentiert sich auch die Dürr System-Hygiene in vier Far-



• Sammeln Sie Schmetterlinge mit Dürr Dental und sichern Sie sich attraktive Prämien.

ben. Und wer die Vorteile der bewährten Desinfektions-, Reinigungs- und Pflegemittel von Dürr Dental regelmäßig nutzt, gewinnt jetzt doppelt. Die gesammelten Schmetterlinge addieren sich, und so flattert unverzüglich eine trendige Prämie nach der anderen in die Zahnarztpraxis. Für die erste Karte mit 12 Schmetterlingen ist bereits das Set der Dürr Händedesinfektion fällig, 24 Sticker lassen sich gegen ein elegantes Blütenzauber Badehand-

tuch eintauschen und bei 36 Aufklebern gibt es gleich noch eine trendige Blütenzauber Beach Bag dazu. Die beliebten Müslischaalen aus der Praxisgeschirr-Kollektion von Dürr Dental sind für vier Karten mit 48 Schmetterlingen zu haben, bei 60 gibt es das schicke Cappuccino-Set und nach sechs beklebten Karten mit insgesamt 72 Schmetterlingen liefert der Kurier eine hochelegante Designer-Kaffeemaschine von Krups in der Praxis ab!

Die Sammelalben gibt es ab sofort bei Dürr Dental und den teilnehmenden Dental-Depots. Zum Sammelstart lässt sich dann auch noch gleich ein weiterer „Gewinn“ abräumen – mit dem Eintritt in den Dürr HygieneClub: Das kostenlose Forum hält das ganze Praxisteam mit großem Know-how und Spaß über aktuelle Hygiene-Fragen auf dem Laufenden. Weitere Infos zum Service-Angebot von Dürr Dental und den „Praxis-Blütenzauber 2004“ sind auch im Internet unter [www.duerr.de/bluetenzauber](http://www.duerr.de/bluetenzauber) erhältlich.

**DÜRR DENTAL GMBH & CO. KG**

Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 0 71 42/7 05-2 49  
Fax: 0 71 42/7 05-2 88  
E-Mail: info@duerr.de  
[www.duerr.de](http://www.duerr.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

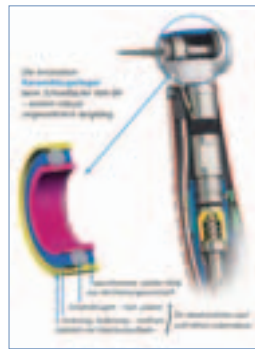


**P SYNEA LS**

**KENNZIFFER 0801**

Das Materialkonzept der Synea LS war immer schon vom Feinsten. Edelstahl, spezielle Dichtungsmaterialien, Hochleistungswerkstoffe, computeroptimierte Verzahnun-

gen etc. und die präzise Verarbeitung sind Garant für hohe Belastbarkeit. Jetzt wurden beim 1:5 Schnellläufer WA-99 LT/A Stahlkugellager durch noch langlebigere Keramikugellager ersetzt. Die FG-Druckknopfspannung wurde optimiert. Erhöhte Haltekraft bei gleichzeitig verringerter Betätigungskraft erleichtern



↗ Synea LS mit Keramikugellager.

den Bohrerwechsel wesentlich. Die ergonomische Form und Funktionalität gehören zu den auffallendsten Kennzeichen der Synea LS-Reihe. Dank Monobloc-Design bietet die Synea LS ein Hygieneniveau ersten Ranges. Spezielle Informationen über Synea Hand- und Winkelstücke erhalten Sie über Ihr Dentaldepot.

**W&H DEUTSCHLAND GMBH**

Raiffeisenstr. 4  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: 0 86 82/89 67-0  
Fax: 0 86 82/89 67-11  
E-Mail: office.de@wh.com  
**www.wh.com**

**P CLEARFIL PROTECT BOND**

**KENNZIFFER 0802**

Das erste antibakteriell wirkende Adhäsiv Clearfil™ Protect Bond™ des japanischen Adhäsivspezialisten Kuraray stellt der deutsche Vertriebspartner Hager & Werken vor. Das patentierte funktionelle Monomer MDPB von Kuraray Dental eliminiert durch Auftragen des Primers potenziell in der Kavität befindliche Bakterien. Das positiv geladene MDPB-Monomer zerstört da-

bei die negativ geladene Struktur verschiedener Bakterienarten wie Strep. Mutans, Lactobazillus u. a. Studien belegen, dass mit der Polymerisation der Bondingschicht die antibakterielle Aktivität des Monomers gestoppt wird. Daraus resultiert eine hohe Biokompatibilität des Materials, weil die körpereigenen Zellen selbst nicht angegriffen werden. Clearfil™ Protect Bond™ hinterlässt anschließend eine veränderte Oberfläche in der Region des marginalen Randspaltes, die es ermöglicht, eine weitere



↗ Clearfil™ Protect Bond™ wirkt antibakteriell.

Anlagerung von Bakterien zu verhindern und so zum Langzeitschutz vor Sekundärkaries beiträgt. Das mitgelieferte „Intelly-Case“ vermeidet jeden direkten Kontakt des Anwenders mit den Inhaltsstoffen und schützt so vor möglichen Hautirritationen. Was seine Bondingeigenschaften betrifft, basiert Clearfil™ Protect Bond™ auf einer Weiterentwicklung des MDP-Monomers, das z. B. dem Befestigungszement Panavia zu seiner weltweiten Sonderstellung verholfen hat.

**HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG**

Postfach 10 06 54  
47006 Duisburg  
Tel.: 02 03/9 92 69-0  
Fax: 02 03/29 92 83  
E-Mail: info@hagerwerken.de  
**www.hagerwerken.de**

**P LUXATEMP-FLUORESCENCE**

**KENNZIFFER 0803**

Luxatemp-Fluorescence ist das neue Bis-Acrylat-Composite für provisorische Kronen und Brücken von DMG. Es zeichnet sich durch seine spezielle Fluoreszenz aus, die der von natürlichen Zähnen entspricht. Dadurch wirken die Provisorien natürlicher und echter als jemals zuvor – und das bei allen Lichtverhältnissen! Die Provisorien

sehen so gut aus wie definitive Restaurationen und sind von den echten Zähnen kaum noch zu unterscheiden.

Mit A3 bietet Luxatemp-Fluorescence zudem eine weitere Farbe an, um dem Zahnarzt noch größere Möglichkeiten zu eröffnen. Luxatemp-Fluorescence ist somit zweifellos die konsequente Weiterentwicklung in Richtung „natürlich ästhetisch!“ Selbstverständlich hat Luxatemp-Fluorescence außerdem auch all die per-



↗ Mit Luxatemp-Fluorescence Provisorien erhalten, die wie fertige Restaurationen wirken.

fekten Materialeigenschaften und die ausgezeichnete Biokompatibilität, die schon Luxatemp-Automix Plus zu einem weltweiten Erfolg und zur Nummer 1 in den USA gemacht haben.

Dort wurde das neue Luxatemp-Fluorescence auch mit dem Reality Five Star Award ausgezeichnet. Das überzeugende Urteil der unabhängigen Tester: Das neue Luxatemp-Fluorescence hat von allen getesteten Materialien die beste Fluoreszenz.

**DMG CHEMISCH-PHARMAZEUTISCHE FABRIK GMBH**

Elbgaustraße 248  
22547 Hamburg  
Kostenfreies Service-Telefon: 08 00/3 64 42 62  
E-Mail: info@dmg-hamburg.de  
**www.dmg-hamburg.de**

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



**P** **PREMISE**

**KENNZIFFER 0821**

Niemals zuvor war es so wichtig und wettbewerbsentscheidend stabile, naturgetreue Zahnrestaurationen vorzunehmen. Ein modernes Kompositmaterial muss deshalb allen klinischen Anforderungen gerecht werden und die ästhetischen Ansprüche des modernen, kritischen Patienten erfüllen.

Die Firma KerrHawe hat das neue Nanokomposit **Premise** entwickelt, ein Produkt, das zu den innovativsten und führenden Materialien derzeit auf dem Markt gehört. **Premise** bietet alles was benötigt wird, um jedes restaurative und ästhetische Ziel zu erreichen. Es ist das erste, restaurative Komposit, das eine einfache und hohe Polierbarkeit besitzt, die eine hervorragende



Das All-in-one Komposit für die universelle Anwendung.

ling des Materials ist durch die gute Formstabilität und die Eigenschaft nicht zu verkleben bestens. Es ist, dank ausgezeichneter Materialfestigkeit und lang anhaltender Ästhetik, für die universelle Anwendung geeignet.

**Premise** ist ein einfach anzuwendendes All-in-one Produkt, dessen Wirkungsgeheimnis im speziellen Mix liegt. Denn es enthält drei verschiedene Füllstoffe, um optimalen Glanz, gutes Handling und Festigkeit zu gewährleisten und um die Schrumpfung bei der Polymerisation zu reduzieren. Auf diese Weise

**KERRHAWE SA**  
 Gratis-Telefon: 0 08 00/41-0 50-5 05  
 Fax: 0 08 00/41-91-6 10 05 14  
 E-Mail: info@KerrHawe.com  
**www.KerrPremise.com**

Glanzretention über einen langen Zeitraum gewährleistet. Zudem weist **Premise** eine bis zu 45 % niedrigere Schrumpfung als Komposit anderer Marken auf. Das Hand-

wird das neue Nanokomposit der Firma KerrHawe allen Anforderungen an ein fortschrittliches Füllungsmaterial vollends gerecht.

**P** **STRUCTUR PREMIUM**

**KENNZIFFER 0822**

Anspruchsvolle Ästhetik und hohe Stabilität sind bei provisorischen Kronen und Brücken ab sofort kein Wunschdenken mehr. Mit **StructurPremium** bringt **VOCO** jetzt das erste provisorische Kronen- und Brückenmaterial mit Materialeigenschaften eines Feinstpartikel-Komposits auf den Markt.

Neue Füllstoffkombinationen sorgen für noch mehr Festigkeit und strahlenden Glanz. Neue Harze garantieren eine bessere Durchhärtung und hohe Transluzenz für noch mehr Ästhetik. Neue Initiatoren erhöhen die Endhärte und verlängern die elastische Phase für noch mehr Anwen-



Das neue StructurPremium erreicht die Materialeigenschaften eines Mikro-Hybridkomposits

der fertigen Provisorien.

Die hohen Anforderungen, die Patienten heute an Provisorien ebenso wie an definitive Arbeiten stellen, erfüllt **StructurPremium** mit einer hohen Transluzenz und hohem Glanz. Die sehr geringe Wasseraufnahme von **StructurPremium** hält die Provisorien langfristig farbstabil. Zusätzlich sind die fünf Farbvarianten (A1, A2, A3, B3, BL) fluoreszierend und bieten damit in allen Lichtverhältnissen eine gesteigerte Brillanz der Provisorien.

**VOCO GMBH**  
 Postfach 7 67  
 27457 Cuxhaven  
 Tel.: 0 47 21/7 19-0  
 Fax: 0 47 21/7 19-1 09  
 E-Mail: info@voco.de  
**www.voco.de**

der Komfort. Mit der dreifach optimierten Rezeptur erreicht das neue **StructurPremium** Materialeigenschaften eines Mikro-Hybridkomposits. Mit einer Bruchfestigkeit von 1.000 N bei dreigliedrigen Brücken und einer Biegefestigkeit von 140 MPa liegen die **StructurPremium**-Werte 50 Prozent über denen vergleichbarer Materialien. Diese ausgesprochen hohe Stabilität und Frakturresistenz minimiert für den Zahnarzt das Risiko einer wiederholten Provisorienfertigung. Die geringe Polymerisationsschrumpfung des Materials opti-

Die exzellenten Produkteigenschaften von **StructurPremium** ermöglichen dem Zahnarzt eine bequeme Anwendung und komfortable Politur des Provisoriums. Die bewährte 1:1-Kartusche mit den besonders kleinen Mischkanülen sorgen zusätzlich für eine wirtschaftliche Applikation und sparsamen Materialverbrauch.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.







**ENDO-MATE DT**

**KENNZIFFER 0841**



Das Endo-Mate DT Handstück ist eines der leichtesten Instrumente weltweit.

Endo-Mate DT ist ein Mikromotor System für NiTi-Feilen aller Marken von NSK. Die Vorprogrammierungsfunktion ermöglicht eine hohe, effiziente Behandlung nach den Verfahren verschiedener Feilenhersteller. Das Steuergerät ist eine leichte, kompakte und tragbare Einheit mit wiederaufladbarer Batterie und bietet so mobile Einsatzbereitschaft an jedem Ort.

**NSK EUROPE GMBH**

Westerbachstraße 58  
60489 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/74 22 99 15  
Fax: 0 69/74 22 99 23  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

Das Handstück des Endo-Mate DT ist äußerst handlich und kompakt. Es ist mit 92 g eines der leichtesten Handstücke der Welt. Sein Gewicht und die schlanke Ergonomie ermöglichen stressfreies, effizientes Arbeiten auch bei langer Behandlungsdauer. Das Instrument kann mit verschiedenen Köpfen bestückt werden und deckt damit einen breiten Drehzahlbereich für alle endodontischen Behandlungen ab. Mit dem Schnellkupplungssystem können die verschiedenen Köpfe einfach ausgewechselt und so die Arbeitseffizienz erhöht werden.

Das Tischgerät hat einen breiten Bildschirm mit einem großen Display aus Flüssigkristallen. Alle Einstellungen werden auf dem Bildschirm übersichtlich angezeigt. Das Endo-Mate DT verfügt zudem über eine Memory-Funktion, bei der neun verschiedene Programme über das flache Steuerpult ausgewählt und eingestellt werden können.

Neben der wiederaufladbaren Batterie hat das Gerät auch einen Anschluss für ein Netzkabel. Sollte die Batterie also einmal leer sein, kann problemlos mit dem Netzkabel weiter gearbeitet werden. Die Inbe-



Das Endo-Mate DT Steuergerät ist leicht, kompakt und tragbar.

triebnahme des Motors erfolgt, je nach Wunsch des Anwenders, mit dem handlichen Schalter am Handstückgehäuse oder mit der Fußsteuerung (Fußsteuerung ist optional).

Das Endo-Mate DT Mikromotor System von NSK ist für alle endodontischen Behandlungen in der Zahnarztpraxis einsetzbar und bietet dem Zahnarzt alle wichtigen Funktionen und zusätzlichen Komfort für seine Arbeit.



**GUTTAFLOW**

**KENNZIFFER 0842**

GuttaFlow® vereint Guttapercha und Sealer in einem Produkt und hat hervorragende Materialeigenschaften: Unlöslichkeit, keine Schrumpfung, äußerste Biokompatibilität. Um die Anwendung zu perfektionieren wurde ein Applikationssystem entwickelt, das eine absolut einfache, sichere und hygienische Handhabung ermöglicht. GuttaFlow® ist die erste, fließfähige Guttapercha, die nicht schrumpft. Für die exakte Dosierung und gutes Mischen wurde eine Spezialkapsel zum Einmalgebrauch entwickelt, bei der keine Kontaminierung auf-



Mit GuttaFlow® erhält der Anwender ein zeitsparendes Wurzelkanalfüllungssystem.

treten kann. GuttaFlow® erlaubt sehr einfaches Handling, da nur ein Masterpoint benötigt wird. Das Material hat ausgezeichnete Fließeigenschaften, die eine optimale Verteilung im Wurzelkanal sowie das Abfüllen von lateralen Kanälen und Isthmen ermöglichen. GuttaFlow® kann während

eines Retirements problemlos entfernt werden.

Das GuttaFlow® Introkit enthält 20 Kapseln GuttaFlow®, 20 Canal Tips, 1 Dispenser und 2 Packungen Guttapercha-Spitzen. GuttaFlow® ist seit Oktober im Dentalfachhandel erhältlich.

**COLTÈNE/WHALEDENT GMBH + CO. KG**

Raiffeisenstr. 30  
89129 Langenau  
Tel.: 0 73 45/8 05-0  
Fax: 0 73 45/8 05-2 01  
E-Mail: productinfo@coltenewhaledent.de  
[www.coltenewhaledent.de](http://www.coltenewhaledent.de)  
[www.roeko.de](http://www.roeko.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



**CC+-INSTRUMENTENSERIE**

**KENNZIFFER 0851**



CC+-Instrumentenserie – eine Innovation aus dem Hause VDW.

CC Cord heißen seit Jahrzehnten die bewährten Klassiker unter den Wurzelkanal-Instrumenten. Während sich die meisten Hersteller ganz auf die Entwicklung

**VDW GMBH**

Postfach 83 09 54  
81709 München  
Tel.: 0 89/62 73 40  
Fax: 0 89/62 73 41 90  
E-Mail: info@vdw-dental.com  
[www.vdw-dental.com](http://www.vdw-dental.com)

neuer NiTi-Systeme konzentrieren, hat VDW München auch die Stahlinstrumente nicht aus dem Fokus verloren. Mit gutem Grund: Der weitaus größte Teil der Zahnärzte zieht die manuelle Endodontie den rotierenden Systemen weiterhin vor. CC+ ist die Bezeichnung der Instrumentenserie, die im Laufe des Frühjahrs 2004 die bisherige CC Cord Linie ablöst. Sie wurde in enger Zusammenarbeit mit erfahrenen Endodontisten für die Praxis optimiert.

Röntgenopake Kalibrier-  
ringe erleichtern die Tiefenkontrolle, vereinfachen die präzise Positionierung im Kanal und bieten eine höhere Genauigkeit als



Die meisten Zahnärzte bevorzugen manuelle Endodontie.

Silikonstopper. Letztere sind zusätzlich am Instrumentenschaft montiert. Die Ergonomie der Griffe wurde mit Längsstegen verbessert. Sie sind griffiger und rutschfester bei drehend/feilender Bewegung und beim Arbeiten mit Latexhandschuhen von Vorteil. Die Instrumentenlänge ist seitlich aufgedruckt und erleichtert dem Praxisteam das Handling.

Die CC+-Instrumente mit den neuen Qualitätsmerkmalen sind K-Bohrer, K-Feilen, FlexiCut-Feilen, Hedström- und C-Feilen (jetzt C-Pilot Feilen). Qualität und Ausstattung werden besser, aber die Preise bleiben die alten.

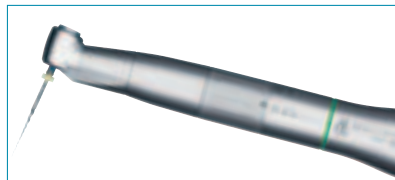


**ENDOADVANCE**

**KENNZIFFER 0852**

Eine erfolgreiche Endodontiebehandlung erfordert eine präzise, feinmotorische und sensible Vorgehensweise bei der Wurzelkanalaufbereitung. Trotzdem kommt es immer wieder zu Feilenfrakturen. Das neue KaVo ENDOadvance mit Sicherheitskupplung bietet bei der Aufbereitung des Wurzelkanals mit dem Motor der Dental-Einheit Sicherheit und Komfort wie ein Stand-alone-Gerät, ohne dessen Nachteile. Die 4 Drehmomentstufen (0,25; 0,5; 1,0; 3,0 Ncm) ermöglichen eine präzise Einstellung der Drehmomente, sodass sich alle gängigen NiTi-Feilen sicher anwenden lassen.

Das ENDOadvance wird einfach auf den Mikromotor der Behandlungseinheit aufgesteckt und die Kanalaufbereitung kann beginnen. Mit der Untersetzung von 120:1 fällt die Wahl der Aufbereitungsgeschwindigkeit ganz einfach, da diese im Bereich der maximalen Motorgeschwin-



ENDOadvance bietet Komfort und Sicherheit wie ein Stand-alone-Gerät.

digkeit liegt. Wie gewohnt erfolgt der Materialabtrag rotierend und völlig ohne Druck. Die Feile arbeitet sich selber in den feuchten Wurzelkanal ein. Eine patentierte Sicherheitskupplung, die vor unangenehmen Überraschungen, wie z.B. Kalzifizierungen im Kanal schützt, wird dann aktiviert, wenn das eingestellte Drehmoment überschritten wird. Die Feile bleibt stehen. Nun wird der Motor vom Anwender auf Linkslauf gestellt, die Feile ohne Druck gelöst und eine Sicherheitsüberprüfung durchgeführt. Bei den geringsten Anzeichen von Beschädigungen oder Verformungen sollte die Feile verworfen werden, um die Sicherheit weiterhin zu gewährleisten. Nach Überprüfung der Feile wird der Motor wieder auf Rechtslauf zurückgestellt und die Aufbereitung kann fortgeführt werden.

Die gerade Ausführung des ENDOadvance mit einem Kopfwinkel von 100° geben dem Anwender zusätzliche Freiheitsgrade, 31° im Vergleich zu 27° mit einem konventionellen Winkelstück. Damit hat der Anwender einen perfekten Zugang zu allen Wurzelkanälen auch im molaren Bereich. Zudem sorgen die kleine Kopf und die 25.000 LUX Beleuchtung für beste Sicht am Arbeitsfeld.

Ergonomie und Handhabung des ENDOadvance überzeugen. Die Plasma-tec-Beschichtung des neuen KaVo Endodontie-Handstückes sorgt für eine sehr gute Griffbarkeit. Die glatte Form ohne Wülste und Kanten lässt das Instrument immer optimal in der Hand liegen. Das niedrige Gewicht von nur 99 g führt auch bei längeren Behandlungen nicht zu Ermüdungserscheinungen. In Kombination mit den KaVo Motoren KL 701 und KL 200 erzielt der Anwender die gleiche Ergonomie und Sicherheit wie bei Stand-alone-Geräten, bei schnellerer Verfügbarkeit und einfacherer Anwendung.

Das neue ENDOadvance bietet Endodontisten eine sichere und überzeugende Methode der maschinellen Wurzelkanalaufbereitung mit Nickel-Titan-Feilen.

**KAVO DENTAL GMBH**

Bismarckring 39  
88400 Biberach / Riss  
Tel.: 0 73 51/56-0  
Fax: 0 73 51/56-14 88  
E-Mail: info@kavo.de  
[www.kavo.com](http://www.kavo.com)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

**P**

**TRÈSWHITE BY OPALESCENCE**

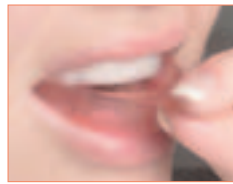
**KENNZIFFER 0861**

Zahnaufhellung – ein Thema höchster Aktualität. Die Medien sind voll davon, die Patienten fragen danach.

Für die Zahnarztpraxis ist es dabei entscheidend, wirksame und zugleich schonende Verfahren anzuwenden. Andererseits soll der Zeitaufwand und die Belastung des Praxisteams sich in Grenzen halten, um dem Patienten diese Leistung auch preisgünstig anbieten zu können. Für den Patienten stehen zudem

Fragen der praktischen Handhabung und des Behandlungskomforts im Vordergrund.

Mit trèswhite stellt Ultradent Products, USA, ein neuartiges Aufhellungssystem vor, das viele Vorteile in bisher nicht gekannter Weise in sich vereinigt. trèswhite ist das erste vorgefüllte, adaptierbare Zahnaufhellungs-System zur Einmalverwendung. Damit entfällt der Aufwand für die Herstellung individueller Schienen. Stattdessen umschließt eine hochflexible Folie den gesamten Zahnbogen und legt sich auch unregelmäßig stehenden Zähnen optimal an. Ein stabiles Außentray erleichtert das Einsetzen im Mund und wird danach entfernt. Die auf den Zähnen verbleibende feine Folie ist



Das trèswhite-KombiTray wird auf die Zähne gesetzt und leicht angedrückt; anschließend wird das Außentray entfernt.

mit hochwirksamem, 9%igem Hydrogen-Peroxid-Gel gefüllt. Der Gingivaschutz wird durch ein Schutzgel lingual/palatal bzw. labial gewährleistet. Die Tragezeit beträgt täglich ca. 30–60 Minuten; nach ca. 5–10 Tagen ist ein ansprechendes Ergebnis erzielt. Patienten empfinden die kaum störende, fast unsichtbare Folie als sehr angenehm. Die beiden Aromen, „melone“ oder „mint“, sind sehr beliebt. Auch wenn die eigentliche Behandlung zu Hause abläuft: Der Zahnarzt muss stets „Herr des Verfahrens“ sein. Erstellt die Diagnose, berät den Patienten bei der Anwendung und überwacht den gesamten Vorgang. Darum wird trèswhite nur an Zahnarztpraxen abgegeben.

**ULTRADENT PRODUCTS INC., USA**

UP Dental GmbH  
Am Westhoyer Berg 30, 51149 Köln  
Tel.: 0 22 03/35 92-0  
Fax: 0 22 03/35 92-22  
E-Mail: info@updental.de  
[www.ultradent.com](http://www.ultradent.com)

**P**

**HI-LITE**

**KENNZIFFER 0862**

Hi-Lite ist ein Bleaching-System auf Wasserstoffperoxid-Basis. Das Produkt ist für vitale und devitale Zähne geeignet. Die Aktivierung kann sowohl chemisch als auch mit Licht erfolgen. Es ist ein einfaches Pra-

xisbleachingsystem mit Farbindikator zur Überprüfung der Einwirkzeit. Die Vorteile dieses Zahnaufhellers liegen darin, dass er einfach und zeitsparend anzuwenden ist. Je nach Indikation kann das Produkt punktuell oder großflächig auf der Zahnaußenfläche oder direkt in der Kavität angewandt werden. Hi-Lite kann außerdem ohne Bleaching-Schiene verwendet werden und es löst keine Sensibilisierungen beim Patienten aus. Das Produkt ist ein-



Hi-Lite – dieses Praxisbleaching-System ist einfach und zeitsparend anzuwenden.

fach zu handhaben: Nach dem Mischen von Pulver und Flüssigkeit entsteht eine grüne Paste, die direkt auf die zu bleichenden Bereiche aufgetragen wird. Die Aktivierung von Hi-Lite erfolgt nun automatisch auf chemischem Wege und kann durch eine Polymerisationslampe unterstützt und beschleunigt werden. Die aufgetragene Paste verfärbt sich während des Oxidationsprozesses von grün zu cremefarben/weiß.

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-0  
Fax: 0 21 02/86 64-64  
E-Mail: info@shofu.de  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

**P**

**VIVASTYLE 30%**

**KENNZIFFER 0863**

Sie können dem Wunsch Ihrer Patienten nach helleren, natürlich weißen Zähnen jetzt noch schneller Rechnung tragen. VivaStyle 30% für die Behandlung in der Praxis ermöglicht auch bei starken Verfärbungen schnell motivierende Erfolge.

VivaStyle 30% enthält den bewährten Wirkstoff Carbamidperoxid und stellt eine schonende Alternative zu hochkonzentrierten Wasserstoffperoxid-Produkten für die In-Office-Behandlung dar. Die Applikation des VivaStyle-Gels erfolgt mit Hilfe individuell hergestellter Trays. Während das Gel seine Wirkung entfaltet, kann der Patient entspannt im Wartezimmer sitzen. So steht die Behandlungseinheit in dieser Zeit anderweitig zur Verfügung. Normalerweise



VivaStyle 30% verspricht eine kurze Behandlungsdauer und schnelle Ergebnisse.

ist die Aufhellung schon nach einer Behandlung sichtbar. Entsprechend den individuellen Bedürfnissen können Sie Patienten helfen, die schnell Ergebnisse und eine kurze Behandlungsdauer wünschen, und Kunden behandeln, die zu Hause keine Schienen tragen können oder wollen. Sie können VivaStyle 30% als motivierende Initialbehandlung einsetzen, die zu Hause mit niedriger konzentrierten Produkten fortgeführt werden kann.

**IVOCLAR VIVADENT GMBH**

Postfach 11 52  
73471 Ellwangen/Jagst  
Tel.: 0 79 61/8 89-0  
Fax: 0 79 61/8 89-63 62  
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de  
[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.





**RVG ACCESS UND RVG ULTIMATE**

**KENNZIFFER 0881**

20 Jahre nach der Erfindung der Dentalradiologie durch Trophy stellt das Unternehmen heute einen weiteren Meilenstein vor. Zwei neue Digital-Sensoren aus der bewährten RVG-Reihe: RVG® ACCESS und RVG® ULTIMATE. Trophy entwickelt diese neue Sensoren-Produktreihe, um den Erwartungen aller Zahnärzte gerecht zu werden – vom „Erstausstatter“ bis zum anspruchsvollen Experten. Das RVG® ACCESS-System wendet sich an die Zahnärzte, die sich zum ersten Mal mit Digitalradiologie ausstatten oder nur wenig röntgen. Mit einem Einführungspreis von 5.200 Euro (zzgl. MwSt.) ist RVG® ACCESS das kostengünstigste Digitalradiologiesystem, das jemals unter der Marke Trophy vertrieben wurde.



RVG® ACCESS.



RVG® ULTIMATE.

Das RVG® ULTIMATE-System ist für anspruchsvolle oder bereits mit der Digitaltechnologie vertraute Zahnärzte bestimmt, die auf der Suche nach maximaler Präzision und hoch entwickelten Funktionalitäten sind. Der RVG® ULTIMATE-Sensor erstellt hoch präzise Aufnahmen. SuperCMOS erreicht die Bildqualität des Films. Diese neue Technologie kombiniert die Vorteile des CCD in Bezug auf Bildqualität und Informationsniveau mit denjenigen der traditionellen CMOS-Technologie mit ihrem niedrigen Verbrauch, einfacher Integration und besserer Überbelichtungstoleranz. Die RVG®-Sensoren liefern damit Bilder mit einer theoretischen Auflösung von 27 Paar Linien pro Millimeter. Die effektive und gemessene Auflösung beträgt beim RVG® ULTIMATE-System über 20 Linienpaare pro Millimeter (das ist eine Auflösung, die der des Films gleich-

kommt). Das RVG® ACCESS-System erreicht 14LP/mm.

TROPHY ACCESS ist ein sehr leicht zu bedienendes, leistungsfähiges und hilfreiches Diagnosewerkzeug. Um nicht abzulenken, konzentriert es sich nur auf die für die Bildanalyse wesentlichen Funktionalitäten: Einstellung der Kontraste, Schärfe der Konturen, Messungen, Ausdrucken und Archivieren der Bilder. Dank einer intuitiven Schnittstelle und vereinfachter Symbole wird aus dem Computer ein intelligentes Negatoskop.

Für den Einsatz mit dem RVG® ULTIMATE-System ist die neue Version von TROPHYWINDOWS gedacht. Diese Software verfügt über leistungsfähige, hoch entwickelte Werkzeuge zur Präzisionsdiagnose. Mit TROPHYWINDOWS lassen sich alle digitalen Trophy-Geräte steuern: RVG®-Sensoren, Panorama wie Trophypan und Trophypan C und intraorale Kameras. TrophyWindows gestattet auch die Integration sonstiger digitaler Aufnahmen von Digitalfotoapparaten oder Scannern. Größe 1 für periapikale Aufnahmen und Größe 2 für Bitewings.

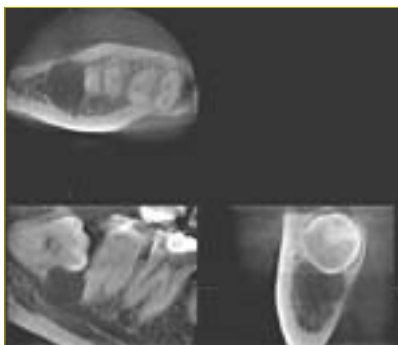
**TROPHY RADIOLOGIE GMBH**

Gerbereistraße 7  
77694 Kehl  
Tel.: 0 78 51/93 97-0  
Fax: 0 78 51/93 97-30  
E-Mail: info@trophy-digital.de  
[www.trophy-digital.de](http://www.trophy-digital.de)



**3D ACCUITOMO**

**KENNZIFFER 0882**



Aufnahme einer Zyste mit dem 3D-Accuitomo.

Genauer geht's nicht: Der Accuitomo von J. Morita liefert dreidimensionale radiographische Aufnahmen von Hartgeweben

der dento-maxillo-facialen Region in bisher unerreichter Auflösung. Detailgenau lassen sich damit verlagerte Zähne oder entzündliche Prozesse im dentoalveolären Bereich radiologisch beurteilen oder Implantate planen.

Gegenüber dem herkömmlichen medizinischen CT punktet der Accuitomo in drei Bereichen: Die Auflösung liegt über 2l p/mm, die Strahlendosis beträgt nur ein Dreißigstel einer CT-Aufnahme und die erforderlichen Raummaße sind mit 2 x 1,8 m sehr kompakt.

Der Ablauf der Radiographie ist unkompliziert: Der Patient wird zunächst auf dem Stuhl in den drei Raumachsen auf die zu untersuchende Region positioniert. Der Aufnahmearm dreht sich einmal 360 Grad rund um den Kopf, die von einem Röntgenstrahl erzeugten Summationsbilder werden von einem Bildverstärker erfasst und während der Aufnahme gespeichert. Mit einem Rechner werden aus den so gewonnenen Rohdaten höchst auflösende 3-D-Da-



Der 3D-Accuitomo bietet die dreidimensionale Darstellung der komplexen Morphologie von Hartgewebe.

tensätze erzeugt, die in jeder beliebigen Ebene des Raumes geschnitten und im kontinuierlichen Bildlauf in Echtzeit betrachtet werden können.

**J. MORITA EUROPE GMBH**

Justus-von-Liebig-Straße 27a  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 0 60 74/8 36-0  
Fax: 0 60 74/8 36-2 99  
E-Mail: Info@JMoritaEurope.de  
[www.JMoritaEurope.de](http://www.JMoritaEurope.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.







**BEHANDLUNGSSYSTEM CLESTA II**

**KENNZIFFER 0901**

Belmont setzt die CLESTA Erfolgsstory mit einer völlig neuen Generation von Dental-Systemen fort.

CLESTA Systeme gibt es bereits seit 1988. Sie haben sich seither zu den am meisten verkauften Belmont Behandlungsgeräten auf dem deutschen Dentalmarkt entwickelt.

Basis des Erfolges ist die einzigartige Kombination von wenigen elektronischen Bauteilen für ergonomisches und komfortables Behandeln und von pneumatischen Steuerungselementen für langjährige Stabilität.

Der Patientenstuhl CLESTA II ist mit dem seit Jahrzehnten bewährtem



• CLESTA II – Synthese aus Tradition und Fortschritt.

ölhydraulischen Antrieb ausgestattet. Die Vorteile sind: Absolut verschleißfreie, schnelle und leise Bewegungsabläufe. Zudem hohe Betriebssicherheit, weshalb Belmont fünf Jahre Garantie auf seine Hydraulik geben kann.

Insgesamt betrachtet zeigt das schlanke Design mit der verdeckten

Schlauchführung einen Behandlungsplatz aus einem Guss, der ohne überflüssige Technik auskommt. Stattdessen gibt es den CLESTA II mit der individuellen Wunschausstattung des Zahnarztes zu einem sehr interessanten Anschaffungspreis, verbunden mit den schon markentypischen einmalig niedrigen Folgekosten.

Zur Auswahl stehen z.B. integrierte Intraoralkameras, LCD-Monitore mit Halterungen, Mikromotoren und ZEGs verschiedener Hersteller oder die spezielle Anpassung der Speifontäne an das vorhandene Absaugsystem. Auch die Einbindung in das Netzwerk der Praxis gehört zum Selbstverständnis von Belmont.

Der CLESTA II entspricht allen gesetzlichen Anforderungen und Zulassungsbestimmungen.

Ebenso wie die CLESTA-Systeme seit 1988 wird die neue Generation über viele Jahre hinweg unverwundlich ihre Funktion erfüllen.

Nicht umsonst heißt es: Aus Tradition Belmont – seit mehr als 85 Jahren.

**BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH**

Berner Straße 18  
60437 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/50 68 78-0  
Fax: 0 69/50 68 78-20  
E-Mail: dental@takara-belmont.de  
[www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)



**KAVO FLEXSPACE**

**KENNZIFFER 0902**

Die neue KaVo Laboreinrichtungslinie FLEXspace® hat den „iF design award 2004“ erhalten!

Der „iF Wettbewerb“ zählt zu den bedeutendsten Designwettbewerben der Welt und verzeichnet in jedem Jahr mehr als 1.800 Anmeldungen aus 30 Ländern.

Die internationalen Top-Designer in der Jury wählen nicht nur die jeweiligen Preisträger aus, sondern stehen mit ihren Namen für die besondere Stellung von iF und für das als Qualitätszeichen bekannte iF Label.

Insgesamt erhielten dieses Jahr 513 von 1.458 Anwärtern das iF Label für hervorragende Gestaltungsqualität. FLEXspace® nahm in der Disziplin „Product Design“ am Wettbewerb teil.



• Gewinner des „iF design award 2004“ – die KaVo FLEXspace®.



• IF design award 2004.

Die Jury stellte dieses Jahr einen neuen Trend fest, nachdem gerade die Produkte im Investitionsgüterbereich die größte Innovationskraft und die besten Design-Lösungen hervorbrachten.

Ganz im Einklang mit der KaVo Philosophie stand bei FLEXspace® von Anfang an perfekte Funktionalität, gepaart mit exzellentem Design, im Vordergrund.

Dank seiner herausragenden Verbindung zwischen modernem Aussehen (by

Schlagheck Design GmbH) und technischer Innovation konnte FLEXspace® die internationale Jury überzeugen und den „iF design award 2004“ gewinnen.

FLEXspace® hat nicht nur die iF Jury mit seinem Design und seiner einzigartigen Flexibilität überzeugt, sondern kann bereits jetzt – ein Jahr nach Markteintritt – einen hervorragenden Bekanntheitsgrad verbuchen und sich über viele zufriedene Kunden freuen.

**KAVO ELEKTROTECHNISCHES WERK GMBH**

Wangener Straße 78  
88299 Leutkirch im Allgäu  
Tel.: 0 75 61/86-0  
Fax: 0 75 61/86-4 00  
[www.kavo.de](http://www.kavo.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

















## Nachfragen erwünscht – Kostenloser Ratgeber für Fragen zu Zahnmedizin und Zahnarztsuche

Wer, wo, was – wieso, weshalb, warum? Es gibt viele Gründe für Fragen zur Zahnmedizin. Manche Patienten suchen einfach noch einen Zahnarzt oder möchten einen Spezialisten aufsuchen. Einige wollen sich vor einem Zahnarztbesuch genau über Zahnbehandlungen informieren. Andere sind während des Besuchs so nervös, dass nach einer Diagnose noch Fragen offen bleiben. Oder es steht ein größerer Eingriff bevor, über den man noch ein weiteres Mal präzise aufgeklärt werden möchte. Für solche Fälle haben die Zahnärztekammern der deutschen Zahnärzte regionale Patientenberatungsstellen eingerichtet. Eine Übersicht über diese Beratungsstellen vermittelt der neue, kostenlose Leitfaden von proDente e.V. „Beratung – gewusst wo!“

Bei den Patientenberatungsstellen kann im persönlichen oder telefonischen Gespräch mit einem Mitarbeiter oder einem Zahnarzt alles wichtige über zahnmedizinische Themen erfragt werden. Diese lokalen Informationsstellen übernehmen auch eine Art Clearing-Funktion, sollte es zu Unstimmigkeiten über eine zahnärztliche Behandlung kommen. Im Zweifelsfall werden Wege zu Gutachtern oder Schlichtungsstellen aufgezeigt. Liegt einem Patienten schon eine konkrete Behandlungs- und Honorarplanung seines Zahnarztes vor, kann er eine weitere Meinung einholen.



Bei den Patientenberatungsstellen kann im persönlichen oder telefonischen Gespräch mit einem Mitarbeiter oder einem Zahnarzt alles wichtige über zahnmedizinische Themen erfragt werden. Diese lokalen Informationsstellen übernehmen auch eine Art Clearing-Funktion, sollte es zu Unstimmigkeiten über eine zahnärztliche Behandlung kommen. Im Zweifelsfall werden Wege zu Gutachtern oder Schlichtungsstellen aufgezeigt. Liegt einem Patienten schon eine konkrete Behandlungs- und Honorarplanung seines Zahnarztes vor, kann er eine weitere Meinung einholen.

### Eine zweite Meinung

Entweder besucht er eine andere Praxis oder er erkundigt sich bei der Patientenberatungsstelle nach einer „zweiten Meinung“. Zum Teil gibt es in einigen Bundesländern ein besonderes Modell, das dem Spezialisten, der die Zweitmeinung erteilt, eine eigene Behandlung des Patienten untersagt. Er wird also völlig objektiv beraten, weil kein wirtschaftliches Interesse an der Übernahme des Behandlungsfalles besteht. Der Zweitmeinungs-Zahnarzt erläutert die vorgelegte Planung, beantwortet die damit verbundenen Fragen und zeigt eventuelle Alternativen auf. Diese aufwändige zahnärztliche Leistung wird mit einer Gebühr zwischen 50 und 150 € berechnet.

### Wie finde ich einen Zahnarzt?

Neben einer Checkliste, welche Kriterien für Gesundheitsportale im Internet gelten sollten, veröffentlicht proDente auch Informationen über die Zahnarztsuche im Internet. Der Leitfaden stellt zudem Tätigkeitsschwerpunkte von Zahnärzten wie Parodontologie, Oralchirurgie und Implantologie vor. Die kostenfreie 20-seitige Broschüre kann unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de) herunter geladen oder telefonisch unter 0 18 05/55 22 55 angefordert werden.

## Hätten Sie gewusst, dass ...

### ... das erste Gebiss ...

... aus Flusspferdzahn geschnitzt wurde? Der Zahnarzt John Greenwood fertigte es 1795 für den Präsidenten George Washington an.

### ... das Zähneputzen früher reine Frauensache war?

Noch im 18. Jahrhundert wurden Männer, die zur Bürste griffen, als dekadent bezeichnet. Erst im 19. Jahrhundert wurde die Zahnpflege zum festen Bestandteil der Körperpflege.

## Zahnmedizinlexikon erweitert

Die Internet-Seiten von proDente sind nochmals ergänzt worden. Nach der Freischaltung eines moderierten Forums vor wenigen Wochen wurde jetzt das stark erweiterte Zahnmedizinlexikon veröffentlicht. Informationen rund um schöne Zähne von A wie Abdruckmasse bis Z wie Zahnkronen – bietet das neue digitale Lexikon auf den Internetseiten von proDente. Unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de) können sich Patienten ausführlich darüber informieren, was sich hinter bestimmten zahnmedizinischen und zahntechnischen Fachbegriffen verbirgt. Das Lexikon enthält mittlerweile einige hundert Erklärungen von Fachbegriffen.

Bei deren Auswahl wurde auf Häufigkeit und Aktualität geachtet. Um die Qualität der Informationen zu garantieren, wurde die Initiative bei der Erstellung des Lexikons fachlich von Frau Dr. Silke Liebrecht und Prof. Dr. Thomas Kerschbaum vom Kölner Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde unterstützt. Zahlreiche Begriffe sind mit Grafiken, Zeichnungen oder Fotos bebildert, um den Patienten den Einstieg in die Materie zu erleichtern. Wird ein Stichwort nicht gefunden, wird der Besucher aufgefordert, seine Anfrage per E-Mail ([info@prodente.de](mailto:info@prodente.de)) an die Geschäftsstelle zu richten.

### Über 6.000 Besucher monatlich

Der Online-Auftritt der Initiative wird monatlich von über 6.000 Interessierten angesteuert.

## Klick 2004

### proDente setzt Sie in Szene – auch im Internet

Die attraktive Homepage Ihrer Praxis oder Ihres zahntechnischen Labors wird mit weiterem, redaktionellen Know-how noch interessanter. Bieten Sie den Besuchern Ihrer Seite einen weitergehenden Service und verlinken Sie Ihre Seite mit [www.prodente.de](http://www.prodente.de).

Der Clou: Sie vergrößern Ihr Informationsangebot im „World Wide Web“ und können noch etwas gewinnen. Jeder Teilnehmer, der sich verpflichtet, ein Jahr von seiner Startseite mit proDente Links auf die proDente-Seite zu verlinken, kann gewinnen. Dazu muss nur eine Kooperationsvereinbarung ausgefüllt und an 02 21/1 70 97 42 gefaxt werden. Das Dokument ist auf der Homepage von proDente abgelegt. Noch bis Dezember kann jeder Teilnehmer einmal monatlich eine Pentax Optio S Digitalkamera mit über 3 Mio. Pixeln und einem 3fach Zoom gewinnen.



