

**EINS  
ZWEI  
DREI  
VIER  
FÜNF  
SECHS**

# DENTALZEITUNG

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

Die Neuheiten der  
IDS 2007 für die Praxis



Interview Dr. Dr. Jürgen  
Weitkamp, BZÄK



Zahntechniker arbeiten  
mit neuem  
Metallkeramiksystem



Produktinformationen



## Innovationen in der Praxis/ Trends im Labor





**Wolfgang van Hall**

Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH  
Kooperatives Mitglied im BVD

## Liebe Leserinnen und Leser,

der Aufwärtstrend der Gesamtwirtschaft macht auch vor dem deutschen und dem internationalen Dentalmarkt nicht Halt. Volle Auftragsbücher in der Industrie zeigen eine hohe Investitionsbereitschaft und eine optimistische Stimmung.

Vertreter aus Industrie und Handel erwarten deshalb die größte Dentalfachmesse der Welt mit Spannung. Die Internationale Dental-Schau ist nicht nur dafür bekannt, richtungweisend und impulsgebend für die gesamte Branche zu sein und Standards zu setzen. Hier können sich Fachbesucher im Gespräch mit Kollegen, Händlern und Herstellern über das gesamte Spektrum bewährter und neuer Produkte informieren und gezielt Kaufentscheidungen treffen. Auf keiner anderen Messe der Welt ist dies in diesem Umfang möglich.

Die IDS 2007 bietet zudem viele Neuerungen und Services, die den Messebesuch noch angenehmer und komfortabler machen. Auf dem runderneuterten Gelände der Koelnmesse steht in vier Hallen noch mehr Raum für Information und Kommunikation zur Verfügung, denn zur IDS trifft sich die dentale Fachwelt zum Meinungs- und Informationsaustausch.

Mehr als 250 Neuaussteller haben sich angemeldet. Größere Ausstellungsflächen beanspruchen in diesem Jahr vor allem osteuropäische Länder und China.

Auch die diesjährigen Besucherzahlen sollen die der Vorjahre noch übertreffen. Rund 80.000 internationale Endverbraucher werden zur IDS 2007 erwartet.

Ein wichtiges Thema, das die Dentalwelt sowohl im Labor als auch in der Zahnarztpraxis revolutioniert, ist die CAD/CAM-Technologie. In den letzten Jahren konnten auf diesem Gebiet entscheidende Fortschritte erzielt werden. Auf der IDS 2007 wird die computergestützte Fertigung von Zahnersatz daher von großer Bedeutung sein. Welche Chancen bietet CAD/CAM dem Labor und der Praxis? Welche Versorgungen und Restaurationen sind möglich? Wie steht es um die Präzision? Die IDS bietet ein ausgezeichnetes Forum, um sich gezielt und ausführlich über diese faszinierenden Systeme zu informieren.

Trotzdem ist auch das Informationsinteresse auf den acht regionalen Fachdentals ungebrochen. Denn hier werden die Produktneuheiten noch einmal ausführlich von Ihrem Dental-Depot präsentiert und Kaufentscheidungen durch kompetente Beratung erleichtert.

Auch die aktuelle Ausgabe der Dentalzeitung widmet sich Innovationen und Trends in Praxis und Labor. Namhafte Hersteller präsentieren bereits im Vorfeld der Messe ihre Produkthighlights. Herausragende Vertreter der Dentalbranche äußern sich im Gespräch mit der Dentalzeitung zu fachlichen Trends, Erwartungen an die IDS und zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des dentalen Umfelds.

Im Namen der kooperativen Mitglieder des BVD möchte ich Sie recht herzlich nach Köln einladen, um vom 20.–24. März 2007 die Leitmesse der Dentalbranche zu besuchen.

Viel Spaß bei der Lektüre dieser Ausgabe wünscht Ihnen

Ihr Wolfgang van Hall



>> 006



>> 010



>> 014



>> 046

## >> **AKTUELLES**

- 006 **Neue 3-D-Röntgentechnologie in Leipzig dem Dentalhandel präsentiert**
- 006 **Sultan Healthcare startet neue Webseite**
- 008 **Experts Lounge auf der IDS 2007**
- 008 **Tänze als Augenschmaus und Laserblick auf Zirkon**
- 008 **Neuer Farbindex A-D Shadeguide**

## >> **INNOVATIONEN IN DER PRAXIS**

- 010 **Trends und Neuentwicklungen auf der IDS 2007** Ausblick
- 012 **Freiberuflichkeit und Selbstverwaltung muss verteidigt werden**  
Interview
- 014 **Zahnheilkunde – Voll digital, voll keramisch und vieles mehr**  
Neuheiten aus aller Welt für Zahnärzte und Zahntechniker
- 018 **„Hochkommunikative Messe mit breit gefächertem Angebot“**  
Interview
- 022 **Überragende Ergonomie in ihrer schönsten Form**  
KaVo ESTETICA E80 T/C
- 024 **Hasta la Vista** Software für die Praxis
- 026 **Design und Funktionalität gehen Hand in Hand** Komplettanbieter
- 030 **Fennia Prize Design Award geht an digitales Röntgengerät**  
Preisverleihung
- 034 **Cosmetic Dentistry – eine neue Dimension auf dem Vormarsch**  
Zukunftsweisende Zahnmedizin
- 038 **Trendsetter All-over-the-world** Zahnfarbenbestimmung und Zähne
- 042 **Ein systematischer Weg zur guten Korrekturabformung**  
Anwenderbericht

## >> **TRENDS IM LABOR**

- 046 **Aus Technik wird Ästhetik** CAD/CAM
- 050 **Erste Einblicke zum neuen Metallkeramiksystem**  
SHOFU Referententreffen



>> **TEST**

054 **Fissurenversiegler – neu konzipiert** Anwenderbericht

058 **Panoramaröntgengerät ermöglicht optimale Arbeitsabläufe**  
Anwenderbericht

>> **UMSCHAU**

060 **Steter Fortschritt auf traditionsreichem Fundament** Interview

064 **Erklärung zur RKI-Empfehlung in der Zahnheilkunde**  
Arbeitskreis Instrumentenaufbereitung (AKI)

066 **Sieben Tage in der Woche Hotline-Support für den Zahnarzt**  
Firmenporträt

068 **Ziele verwirklichen – effektiver arbeiten** Praxismanagement

070 **Erfolg mit System ISO, TQM, EFQM – Pflicht oder Kür?**  
Qualitätsmanagement

074 **Warum Qualitätsmanagement?** Interview mit zwei Experten

>> **BLICKPUNKT**

078 **Blickpunkt Dentalhygiene**

080 **Blickpunkt Praxishygiene**

082 **Blickpunkt Kons/Prothetik**

086 **Blickpunkt Endodontie**

087 **Blickpunkt Digitale Praxis**

088 **Blickpunkt Cosmetic**

089 **Blickpunkt Einrichtung**

090 **Blickpunkt Zahntechnik**

094 **FACHHANDEL**

076 **HUMOR**

092 **IMPRESSUM/  
INSERENTENVERZEICHNIS**

098 **PRODENTE**



>> 070



>> 082



>> 090



>> 098

P

**NEUE 3-D-RÖNTGENTECHNOLOGIE IN LEIPZIG DEM DENTALHANDEL PRÄSENTIERT**



Das Außendienstteam von orangedental.

Zahlreiche Vertreter aus dem Dentalhandel hatten sich am 23. und 24. Februar 2007 in Leipzig zu einer ganz besonderen Produktpräsentation eingefunden. Eingeladen hatte die Firma orangedental aus Biberach zur Präsentation ihres neuen Volumentomographen 1'2'3'-on im Porsche Zentrum am Rande der Stadt.

Der für die Präsentation ausgewählte Ort erwies sich als treffend. Das hochmoderne Porsche Zentrum in Leipzig passte perfekt zu den zukunftsweisenden, innovativen Produkten der Firma orangedental und diente als gelungener Rahmen für die Veranstaltung. Nachdem die Gäste mit Getränken und einem Mittagslunch empfangen worden waren, begann die Veranstaltung mit der Begrüßung durch Geschäftsführer Stefan Kaltenbach. Nach einem kurzen Abriss der Firmen-

historie stellten sich die Mitarbeiter des gesamten Außenhandelsteams von orangedental einzeln dem Auditorium vor.

Bevor die eigentliche Präsentation des neuen Volumentomographen begann, sprach Marketingleiter Holger Essig über die Pläne und Produktneuheiten der Firma für die anstehende IDS im März. So wird im Kamerabereich die neue c-on III als voll-digitale USB-Lösung vorgestellt.

Das Highlight folgte darauf mit der genauen Erklärung des neuen Röntgengerätes 1'2'3'-on, das orangedental exklusiv für E-WOO Technology in Deutschland und Österreich vertreibt, und das sich, wie einige andere Produkte auch, zum Anfassen und Betrachten auf der Bühne aufgebaut befand.

Das 1'2'3'-on verbindet ein DVT, ein OPG und ein CEPH in einem Gerät. Das DVT verfügt über einen Flat Panel Detector, OPG und CEPH werden mit einem zweiten Röntgensensor direkt mit minimaler Dosis aufgenommen und nicht wie bei anderen Anbietern aus dem DVT Datensatz berechnet. „E-WOO Technology, Korea, hat weltweit bereits über 1.000 Geräte installiert, die Bildqualität, die einfache Bedienung und die Zuverlässigkeit des Gerätes überzeugen“, kommentiert Stefan Kaltenbach, Geschäftsführer von



Der Volumentomograph 1'2'3'-on.



Viele interessierte Gäste verfolgten die Präsentation.

orangedental. Die Hochwertigkeit des neuen Röntgengerätes wurde im Verlauf der Veranstaltung durch den Vortrag von Dr. Michael Weiss, der in seiner Ulmer Zahnklinik erfolgreich damit arbeitet, zusätzlich untermauert.

Insgesamt zwei gelungene Tage in Leipzig, die natürlich durch eine erlebnisreiche Fahrt im Porsche Cayenne auf der Teststrecke des Porsche Zentrums sowie mit einer Fabrikführung und einem Off-Road Trip mit der Option zum Selbstfahren abgerundet wurden.

P

**SULTAN HEALTHCARE STARTET NEUE WEBSEITE**



Sultan Healthcare Inc. – ein führender Hersteller zahnmedizinischer Materialien, Mitteln zur Infektionskontrolle und von präventiven Produkten – hat seine neue Webseite [www.sultanhealthcare.com](http://www.sultanhealthcare.com) gestartet.

Die Sultan Webseite ist eine erschickende Ergänzung zur zahnmedizinischen

Onlinegesellschaft. Die Webseite bietet freie Online-Produkttrainingsmodule mit animierten Benutzeranweisungen, hilfreichen klinischen Informationen und Links zu allen großen dentalen und medizinischen Organisationen.

Sultan Healthcare Webseite beinhaltet:

- Sicherheitsdatenblätter (MSDS) und Benutzeranweisungen (DFU)
- eine Anzeigen-Galerie und druckfähige PDFs der gesamten Literatur
- eine Liste mit den globalen Händlern und den dazugehörigen Links
- Sultan Verkaufspersonal-Verzeichnis
- Produkt Garantie-Verzeichnis
- „Sultan Portier“ für diejenigen, die die

globalen Leitstellen im New Yorker Großstadtgebiet besuchen.

Die Webseite beinhaltet eine leistungsstarke Suchmaschine, die es den Nutzern erlaubt, schnell an Informationen über mehr als 500 Produkte zu gelangen. Des Weiteren können sich die Mitarbeiter aus dem Bereich der Gesundheitsfürsorge jetzt registrieren lassen, um Produktproben und Spezialwerbung zu erhalten.

Sultan Healthcare Inc. ist in über 85 Ländern auf der ganzen Welt verbreitet.

Für mehr Information über Sultan Healthcare Inc. oder zur Auffindung einer Verkaufsstelle in Ihrer Nähe loggen Sie sich ein unter: [www.sultanhealthcare.com](http://www.sultanhealthcare.com).

**P**

**EXPERTS LOUNGE AUF DER IDS 2007**

**Dentists only: Die DMG Experts Lounge**

Was einem Zahnarzt wirklich weiterhilft, weiß niemand besser als ein Zahnarzt. Mit der „Experts Lounge“ auf der IDS 2007 möchte DMG den praxisorientierten Wissensaustausch unter Kollegen fördern.

In der Experts Lounge am DMG-Stand (F040/G041, Halle 10.1) trifft der Besucher nicht auf „Sales Manager“ oder Werbefachwirte, sondern auf Zahnmediziner und -tech-

niker. Jeden Tag stehen hier verschiedene Experten aus der Praxis als Ansprechpartner zur Verfügung – für Ihre Fragen zu konkreten Anwendungen, Materialien und Produkten.

Zu den Ansprechpartnern in der Experts Lounge gehören international gefragte Fachleute wie Dr. Antonio Signore aus Rom, Dr. Joachim Hoffmann aus Jena, Uwe Diedrichs aus Neuss oder Priv.-Doz. Dr. Stefan Rupf von der Universität Leipzig. Sie alle werden ihr

Wissen nicht nur im persönlichen Gespräch, sondern auch in Vorträgen weitergeben. Die Termine und Themen finden Sie aktuell zur IDS auf der DMG-Website [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com), am DMG-Stand selbst und in den Messemagazinen.

Halle 10.1, Stand F040/G041  
Kostenfreies Service-Telefon:  
0800/3 64 42 62  
[www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)

**P**

**TÄNZE ALS AUGENSCHMAUS UND LASERBLICK AUF ZIRKON**

Vieles in der Dentalbranche ist in Bewegung – klare Orientierung bietet der Stand von DeguDent auf der Internationalen Dental-Schau 2007. Mit seiner breiten Produktpalette eröffnet das Unternehmen dem Labor und der Praxis auf praktisch jedem Gebiet der Prothetik neue Chancen, wobei insbesondere die Einführung der CAD-Technologie in das bestehende Zirkonoxid-Vollkeramiksystem Cercon smart ceramics ein Highlight darstellt.



• DeguDent bietet Orientierung.

Dank dem erstmals auf einer IDS präsentierten Laserscanner Cercon eye sieht sich nun jeder in der Lage, mit einer erschwinglichen Investition in das attraktive Zukunftssegment einzusteigen. Die Möglichkeit, Zirkonoxid-Gerüste – neben dem Weg über die klassische Wachsmodellation – alternativ am Bildschirm zu konstruieren und

sie entweder im eigenen Haus oder extern fräsen zu lassen, erlaubt dem Anwender eine deutlich höhere Flexibilität. Wahlweise kann die virtuelle Konstruktion heute auch in Titan und zukünftig in NEM umgesetzt werden.

Um eine weitere Neuheit hat sich auch das Galvanosystem Solaris erweitert: Die zielgenaue

„Nachvergoldung“ von Galvanokäppchen macht z. B. die langfristige Friktion von Teleskopbrücken auf Cercon-Primärkronen noch sicherer und steigert die Werthaltigkeit dieser Arbeiten. Mit dem neuen Komposit Eclipse radica lassen sich in Zukunft im Labor Langzeitprovisorien bzw. Konstruktionen für die diagnostische Einprobe fertigen, die eine außergewöhnliche Kombination aus hoher Festigkeit und Ästhetik ermöglichen. Für

die täglich anfallenden zahntechnischen Arbeiten präsentiert sich das bewährte Twis-Tec-System aus gut 250 rotierenden Instrumenten mit zwei Erweiterungen: Werkzeuge speziell für die Bearbeitung von Titan und ein Turbo-Ceramic-Set für die komplette Keramikbearbeitung mit der Turbine.

Dazu bietet der DeguDent-Stand einen besonderen Augenschmaus: Der weltweit bekannte Zahntechniker Klaus Mütterthies begeistert mit seinem außergewöhnlichen Gefühl für Formen und Farben. Jeden Tag zweimal überreicht er ein soeben erschaffenes Gemälde an einen der Besucher. Indessen lassen internationale Tänzer/innen die Figuren aus der preisgekrönten Werbung für die innovativen BiOcclus-Biologierungen lebendig werden. Ein harmonisches Miteinander zwischen Dynamik und Ruhe, an das man sich gern später zu Hause einmal zurückerrinnern möchte – zum Beispiel durch ein schönes Autogramm der Künstler. Und auch das gibt es in Halle 11.2, Stand L040.

**P**

**NEUER FARBINDEX A-D SHADEGUIDE**

Anfang Februar dieses Jahres stellten die Firmen DeguDent, Heraeus Kulzer, Ivoclar Vivadent, Merz Dental und WIELAND Dental + Technik in einer Pressekonferenz den gemeinsam entwickelten Farbring A-D Shadeguide vor. Dieser legt die Farbstandards der 16 Zahnfarben A1 bis D4 fest und kann zusätzlich um vier Bleach-Farben ergänzt werden. Die eigens für die Entwicklung des Farbrings gegründete „Arbeitsgemeinschaft A-D Shadeguide“ hat zum Ziel, mit einem Farbstandard die Farbkommuni-

kation zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern zu erleichtern.

Seit vielen Jahren orientieren sich Zahnärzte, Zahntechniker und Hersteller an den Farben des VITA Classical Farbrings. In aller Regel beziehen sich alle Hersteller auf diese Farbskala. Die nun in der Arbeitsgemeinschaft A-D Shadeguide verbundenen Unternehmen haben zum Ziel diese, bisher zwar gebräuchliche Norm, nun durch ihre eigenen Zahnfarben zu standardisieren. Auf der IDS 2007 in Köln wird der Farbmuster-

ring erstmals an den Ständen der Mitgliedsunternehmen präsentiert werden. Ende 2007 wird er gegen eine Schutzgebühr für Zahnärzte und Zahntechniker erhältlich sein.

Die Firma VITA wird nach eigener Aussage den Classical-Farbring selbstverständlich weiterproduzieren. „Wir werden den Classical-Farbring so lange herstellen, wie eine relevante Nachfrage danach besteht“, so die Verlautbarung aus dem Unternehmen.





Ausblick

# Trends und Neuentwicklungen auf der IDS 2007

**Auch auf der IDS 2007 werden die nationalen und internationalen Hersteller dentaler Produkte wieder viele Trends, Innovationen und Neuentwicklungen vorstellen. In diesem Jahr wird der Schwerpunkt einerseits auf der Verbesserung der Diagnose- und Therapieformen liegen, wie z.B. digitales 3-D-Röntgen inkl. CADS (Computer Aided Dental Surgery) und dem effizienteren Zugang zu keramischen Werkstoffen über CAD/CAM-Fräszentren, andererseits in der Optimierung der Abläufe in der Zahnarztpraxis in den Bereichen Prophylaxe und Hygiene.**

**Autor:** Dr. Robert Schneider, Neuler

■ **In allen Bereichen** der dentalen Berufe wird der Einfluss der Digitaltechnik deutlich sichtbar. In den Zahnarztpraxen wird digitales Röntgen, die rationelle Bildspeicherung von digitalen Röntgenaufnahmen und das sog. 3-D-Röntgen zunehmend an Bedeutung gewinnen.



## **3-D-Röntgen**

Das 3-D-Röntgen eröffnet dem Behandler eine völlig neue Dimension aus der Kombination von Diagnostik, Therapie-Planung und teilweise sogar Umsetzung:

Das sog. 3-D-Röntgen entsteht durch die Anwendung eines kegelförmigen Strahlenbündels (cone-beam), welches es ermöglicht, den Schädel des Patienten in einem Scan dreidimensional zu erfassen. Die Strahlendosis soll dabei nicht wesentlich höher sein wie bei einer herkömmlichen Panoramafilmaufnahme. Mittels der Software können aus den gewonnenen Rohdaten sowohl ein 3-dimensionales Modell als auch klassische 2-dimensionale Ansichten (OPG, FRS, usw.) berechnet werden. Teilweise wird sogar CADS seitens der Hersteller angeboten: Der Behandler kann anhand der erstellten Aufnahme die Position der Implantate exakt planen. Nach der Einsendung der Planungsdaten, einer Abformung und eines Bissregistrats erhält der Zahnarzt wenige Tage später eine exakte Bohrschablone. Somit bleibt die Implantologie nicht nur fortgebildeten Spezialisten vorbehalten, sondern öffnet sich auch für den finanzstarken allgemeinen Zahnarzt.

## **CAD/CAM**

Durch die CAD/CAM-Technologie rücken auch die vollkeramischen Zahnersatzmaterialien weiter vor. Leuzitverstärkte Glaskeramiken, Aluminiumoxid und



Zirkonoxid werden am häufigsten für Einzelkronen, Brücken und andere Konstruktionen verwendet. Insbesondere Zirkonoxid bietet dabei ein großes Potenzial, sogar im okklusionstragenden Seitenzahnbereich. Auch für Spezialitäten wie etwa Primärkronen in der Doppelkronentechnik ist Zirkonoxid prädestiniert. Die Ästhetik des vollkeramischen Zahnersatzes kommt der Lichtdynamik natürlicher Zähne sicher am nächsten und erfüllt damit auch höchste ästhetische Ansprüche.

Im zahntechnischen Labor erleben wir zurzeit durch CAD/CAM eine digitale Revolution: Von der Basisversorgung bis hin zu komplexen Restaurationen lässt sich inzwischen fast alles am Bildschirm konstruieren – und überdies rationell und zeitsparend im eigenen Labor oder auch außerhalb fertigen. Der Trend geht hier zu ergonomisch steuerbaren CAD-Systemen, hochauflösenden Laser-Scannern und schnellen CNC-Fräsrobotern, die verschiedene keramische und metallene Werkstoffe verarbeiten können. Welche Chancen bietet CAD/CAM dem Labor? Deutlich mehr Flexibilität in der Fertigung durch optionale Anbindung an regionale oder industrielle Fräszentren, mehr Kosteneffizienz durch Wegfall vieler Ersatzinvestitionen in kapitalintensive Gerätesysteme der konventionellen Verfahren und insgesamt eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Betriebes. Und selbstverständlich bildet die Professionalität des CAD/CAM-erfahrenen Zahntechnikers bereits jetzt und erst recht zukünftig einen Eckpfeiler jeder hoch entwickelten Zahnheilkunde.

## Prophylaxe

Wurde früher die Prophylaxe von Patienten als eine lokale Vorbeugungsmaßnahme angesehen, ist sie heute ein Lifestyle-Faktor geworden, Teil des modernen Menschen mit hohen und weitreichenden Ansprüchen. Gesunde und schöne Zähne signalisieren Aktivität und Attraktivität – weiche Faktoren also für den Erfolg des Einzelnen. Das Prinzip heißt heute überall: Schadensvermeidung durch frühzeitiges Erkennen von Krankheitssymptomen und minimalinvasive sowie ursachengerechte Restauration.

Die klassische, mechanische Plaqueentfernung beim täglichen Zähneputzen bleibt allerdings weiterhin ein wesentlicher Faktor der Mundhygiene. Der Trend zu Elektrozahnbürsten hält unvermindert an, die neueste Generation verfügt über ein Computerdisplay, das dem Anwender hilft, sein Putzverhalten zu kontrollieren und zu verbessern. Aber auch bei den Handzahnbürsten ist die Entwicklung nicht stehen geblieben, innovativ gestaltete Bürstenköpfe erlauben eine zunehmend effiziente und komfortable Mundhygiene.

Immer sanfter lassen sich auch professionelle Zahnreinigung sowie Kürettage und Wurzelglättung vornehmen. Klinische Studien bestätigen die persönliche Erfahrung vieler Praktiker: Moderne Ultraschall- oder Pulverstrahlgeräte können die Compliance verbessern und sind dabei mindestens so effektiv wie konventionelle Verfahren unter Einsatz von Handinstrumenten. Das kontrollierte Zusammenspiel einer verbesserten häuslichen und professionellen Prophylaxe in der Zahnarztpraxis bietet die besten Chancen, Zahnverlust zu verhindern oder sehr lange hinauszuzögern. Dies wird vor dem Hintergrund immer älterer und dabei aktiver Menschen zunehmend wichtig. Die Oralprophylaxe profitiert auch von den heute sehr kurzen Wegen der interdisziplinären Forschung in Zahnmedizin, Medizin und Naturwissenschaften. Mikro- und molekularbiologische Methoden (zum Beispiel Gensondentest und PCR) erlauben eine sehr differenzierte frühe Diagnostik zur Beurteilung des individuellen Karies- und Parodontitisrisikos.

*„Die klassische, mechanische Plaqueentfernung beim täglichen Zähneputzen bleibt allerdings weiterhin ein wesentlicher Faktor der Mundhygiene.“*

## Praxishygiene

Im erweiterten Sinne vorbeugend wirkt die Praxishygiene. Gerade hier bewegt sich einiges – die aktuellen Empfehlungen des Robert Koch-Institutes geben für Deutschland neue Hygienestandards und -routinen vor. Dies hat Konsequenzen für das Qualitätsmanagement der Zahnarztpraxen, und darüber hinaus ist evtl. zukünftig mit verstärkten Kontrollen durch die Gewerbeaufsicht zu rechnen. Ebenso wollen Kollegen aus anderen Ländern mehr Sicherheit durch fortschrittliche Hygiene erreichen, denn dortige Behörden kontrollieren ebenfalls effektiver. Die Spezialisten der Industrie werden hierzu viele Neuigkeiten zu einzelnen Bereichen präsentieren – vor allem aber schlüssige Gesamtkonzepte für eine sichere und effektive Praxishygiene im zahnärztlichen Alltag. ◀◀



◀  
Besucher auf  
der IDS 2005.

Interview

# Freiberuflichkeit und Selbstverwaltung muss verteidigt werden

**Wenige Wochen vor der IDS sind neben den Vertretern aus Industrie und Handel auch die Erwartungen und Pläne der Akteure der politischen Bühne von Interesse. Wir haben mit Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, Präsident der Bundeszahnärztekammer, BZÄK, über aktuelle gesundheitspolitische Debatten, die Beziehung von Politik und Wirtschaft auf dem Gebiet der Zahnmedizin und über die IDS 2007 gesprochen.**

**Das Jahr 2007 ist erst wenige Wochen alt und es zeichnen sich bereits die wichtigen Themen der nächsten zwölf Monate ab. Welches sind für Sie die vorrangigen Aspekte der kommenden Zeit? Was liegt Ihnen besonders am Herzen?**

Einen wichtigen Schritt in die Zukunft hat die Außerordentliche Bundesversammlung der Bundeszahnärztekammer mit der Verabschiedung der

Honorarordnung für Zahnärzte (HOZ) Ende Januar getan. Die HOZ wird den Anforderungen an eine wissenschaftlich fundierte und präventionsorientierte Zahnheilkunde gerecht und schafft durch eine ausgewogene, auf betriebswirtschaftlichen Grundsätzen beruhende Bewertung die Grundlage für eine qualitativ hochstehende Zahnheilkunde. Die für die Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde derzeit gültige Gebührenordnung aus dem Jahr 1988 entspricht in weiten Teilen nicht mehr dem heutigen Stand wissenschaftlicher Erkenntnisse. Die Bundesversammlung hat mit der Verabschiedung der HOZ dem Vorstand der Bundeszahnärztekammer das Mandat erteilt, den Entwurf als den wissenschaftlich fundierten und betriebswirtschaftlich objektiv ermittelten Vorschlag zum Inhalt der aktiven politischen Arbeit der Bundeszahnärztekammer im Jahr 2007 zu machen.

**Eine der Kernforderungen seitens der Verbände auf dem Deutschen Zahnärztetag im November 2006 in Erfurt war die Verteidigung der Freiberuflichkeit und Selbstverwaltung gegenüber staatlichem Dirigismus. Haben diese Forderungen bereits erste Reaktionen bei den verantwortlichen Stellen erwirkt? Welche weiteren konkreten Schritte plant die BZÄK zu unternehmen?**

Wir wissen von Politikern aus dem Regierungslager, dass sie bei der Abstimmung über das Reformgesetz aus genau diesem Grund nicht zugestimmt haben. Es ist doch eine verhängnisvolle Tendenz in der Gesundheitspolitik zu glauben, je mehr Macht



**Dr. Dr. Jürgen Weitkamp**, Präsident der Bundeszahnärztekammer, BZÄK.

der Staat in Händen halte, desto besser könne man beispielsweise die latenten Finanzprobleme des Gesundheitssystems in den Griff bekommen. Und geradezu paradox ist es doch, das subsidiäre System der Selbstverwaltung, das sich über ein halbes Jahrhundert bewährt hat, durch mehr staatliche Regulierung zu ersetzen. Die Verteidigung der Freiberuflichkeit und der Selbstverwaltung wird unsere kontinuierliche Aufgabe in Form einer Politik der ständigen Einflussnahme in Berlin und Brüssel bleiben.

**Neben den standespolitischen Organisationen ist die Dentalwelt in Deutschland von einer vielfältigen und wirtschaftsstarken Industrie geprägt. Wie schätzen Sie das Verhältnis von Politik und Wirtschaft ein?**

Nicht umsonst wird die Gemeinschaft von Praxis, Handel und Dentalindustrie in Deutschland als „Dentalfamilie“ bezeichnet. Wir legen großen Wert auf enge Kontakte. So arbeiten wir gut in den Normenausschüssen zusammen. Wir freuen uns sehr über die Stärke der deutschen Dentalindustrie, die ihre Spitzenposition auf der IDS wieder der ganzen Welt präsentieren wird. Leider wirkt die aktuelle Gesundheitspolitik hierzulande konjunkturell eher als Stimmungsbremse.

**Die IDS, Internationale Dental-Schau 2007 in Köln steht unmittelbar bevor. Die BZÄK ist dort ebenfalls vertreten. Welche Bedeutung hat die weltgrößte Dentalmesse für Sie? Welche Erwartungen haben Sie?**

Zunächst einmal ist die IDS alle zwei Jahre eine umfassende Nabelschau der technischen und technologischen Entwicklung auf dem Dentalmarkt. Als weltweite Leitmesse bietet sie allen Kolleginnen und Kollegen die einmalige Chance, Neuheiten zu begutachten, sich inspirieren zu lassen und natürlich – last but not least – den Meinungs austausch zu suchen. Ich gehe davon aus, dass die deutsche Zahnärzteschaft mit großem Interesse diese Dental-Schau besucht.

Gleichzeitig fürchte ich aber, dass die Dentalindustrie angesichts der gedämpften Stimmungslage durch die Gesundheitsgesetzgebung bei Geschäftsabschlüssen ihre Erwartungen eher auf ausländische Kunden richten sollte. Die Investitionslust deutscher Zahnärzte schätze ich derzeit nicht so groß ein.

Die Bundeszahnärztekammer wird gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK), der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), dem Institut der Deutschen Zahnärzte/Zahnärztliche Zentralstelle Qualitätssicherung (IDZ/ZZQ), den Zahnärztlichen Mitteilungen (zm) und der Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete (HDZ) an einem gemeinsamen Stand vertreten sein.

**Plant die BZÄK besondere Aktionen während der Messetage? Was würden Sie den Besuchern empfehlen?**

An unserem Stand bietet die Berufspolitik ein Forum, auf dem Handel, Industrie und Praxisinhaber zusammenkommen. Wir bieten Themennachmittage zu berufspolitischen und wissenschaftlichen Fragestellungen an. Unsere Mitarbeiter halten darüber hinaus Informationsmaterial bereit, es gibt außerdem immer die Möglichkeit, Mitglieder des Präsidiums oder Vorstands von BZÄK, DGZMK und KZBV direkt vor Ort zu treffen und anzusprechen. Empfehlen kann ich nur, mit offenen Augen durch die Industrieschau zu gehen, sie bietet einen einmaligen Überblick über den Stand der Dentaltechnik.

**Was halten Sie generell für die Megatrends in der wissenschaftlichen und technischen Entwicklung der Zahnmedizin? Worüber sollte sich der Zahnarzt unbedingt informieren?**

Derzeit sehe ich zwei Megatrends, die Parodontologie und die Implantologie. Dabei sollten wir aber nicht vergessen, dass es auch in den klassischen Bereichen wie Endodontologie, Kariologie, Prothetik, Kieferorthopädie, Chirurgie, Ästhetik und Funktionslehre eine Fülle von Neuigkeiten gibt. Die Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde ist kein rein technisches Fach, sondern ein Teil der Medizin, bei dem der ganze Mensch im Vordergrund steht. Dabei sollten neue Aspekte der Diagnose und Befunderhebung besondere Beachtung finden.

**Lassen Sie uns zum Abschluss noch einen kurzen Ausblick in die Zukunft wagen. Was sind die kommenden Herausforderungen für die BZÄK in Deutschland? Welche Schwerpunkte werden die gesundheitspolitischen Debatten in den nächsten Jahren bestimmen?**

Hier gilt zunächst das abgewandelte Herberger-Prinzip „nach dem Gesetz ist vor dem Gesetz“. Jeder erwartet in absehbarer Zeit eine grundlegende Überarbeitung dieser sogenannten Reformen, die an keiner Stelle die Wirkung entfalten werden, die vorher versprochen wurde. Insofern wird die Bundeszahnärztekammer nicht nachlassen, ihre Vorstellungen von Freiberuflichkeit, Selbstverwaltung und ungestörtem Patientenverhältnis an die Politik heran und in die Politik hinein zu tragen. Wir werden auch in Zukunft dafür werben, nicht mehr, sondern weniger staatlichen Einfluss in unseren Praxen zu haben.

Das Gesundheitswesen könnte bekanntlich der größte Wachstumsmarkt sein. Es ist aber auch der einzige Markt, der so vehement in Fesseln gelegt wird, dass die Entfaltung seiner Kräfte kaum mehr möglich ist.

**Herr Dr. Dr. Weitkamp, vielen Dank für das Gespräch. <<**



Neuheiten aus aller Welt für Zahnärzte und Zahntechniker

# Zahnheilkunde – Voll digital, voll keramisch und vieles mehr

**Die Digitaltechnik schreitet auch in der Zahnheilkunde weiter voran – dies zeigt sich in fast allen ihren Fachgebieten. Bessere Zahnerhaltung, aber auch immer individuellere Prothetik durch moderne Methoden: Wie der Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), Köln, mitteilt, sind das die wichtigsten Zukunftstrends der kommenden Internationalen Dental-Schau (IDS).**

Autor: Redaktion

■ **Die Digitaltechnik** beeinflusst in immer größerem Maße die tägliche Arbeit in Praxis und Labor. Angesichts vieler neuer technischer Systeme und Verfahren lässt sich erkennen, so der VDDI, dass der fachliche Fortschritt heute ganz wesentliche Impulse aus Bereichen wie digitaler Messtechnik und Bildverarbeitung in der Praxis oder Computer-Aided Design (CAD) und dessen teilweise Fertigung auf Fräsrobotern im Labor erhält. Die Entwicklungen im Fach Zahnmedizin und

Zahntechnik, die die Industrie präsentiert, fasst Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des VDDI, so zusammen: „Die Chancen für den Erhalt von Zähnen und Zahnhartsubstanz bis ins hohe Alter sind durch moderne Diagnostik und Therapie besser denn je. Und wenn Zahnersatz erforderlich werden sollte, dann bietet die Prothetik hierzu ein Spektrum von Möglichkeiten, die den individuellen Bedürfnissen der Patienten nach naturnahem Ersatz sehr genau entsprechen.“



Die IDS 2007 präsentiert Innovationen und Neuheiten aus aller Welt.

Wie der Fortschritt in der Zahnheilkunde umgesetzt werden kann, wird auf der IDS 2007 in einzigartiger und umfassender Weise präsentiert. Die größte IDS aller Zeiten bietet ein ideales Forum, auf dem sich Fachbesucher einen Überblick zu allen aktuellen Themen ihrer Disziplin verschaffen können – von Weiterentwicklungen bekannter Methoden und Werkstoffen bis hin zu den beeindruckenden Innovationen bei digitalen Verfahren in Diagnostik, Therapie und Zahntechnik. Der Trend zu Systemlösungen setzt sich fort: Das verringert Reibungsverluste bei der Kommunikation, macht die Arbeit effizienter und verbessert das betriebswirtschaftliche Ergebnis. Hier einige Beispiele:

Prophylaxe: Langfristige Konzepte zur Erhaltung von Zähnen und Zahnfleisch sind hier besonders wichtig. Vor allem gilt es Patienten zu motivieren, ihnen die Bedeutung regelmäßiger Recalls nahe zu bringen und damit die Chancen zur Früherkennung von Problemen oder Zahnkrankheiten zu erhöhen. Moderne Hilfsmittel stehen dafür zur Verfügung: zum Beispiel die individuelle Risikobestimmung – Stichwort „Dentale Diagnostik“, auch mit molekular-genetischen Methoden. Darauf lassen sich ebenso individuelle Konzepte für jeden einzelnen Patienten entwickeln – Stichworte professionelle Zahnreinigung, supra- und subgingivale Kürettage, häusliche Mundpflege. Zu allen diesen Punkten wird auf der IDS vieles zu sehen sein.

Einen wichtigen Beitrag zur Zahnerhaltung leistet auch die Endodontie. Für dieses Gebiet stehen weiterentwickelte Nickel-Titan-Feilen zur Verfügung. Endomotorisch oder manuell betrieben: Systeme mit optimierter Feilengeometrie passen sich noch besser an den Wurzelkanal an. Außerdem ist die Wurzelkanalinfektion als besonders kritischer Schritt durch neue Verfahren sicherer geworden. Auch Endometrie und digitales Röntgen führen zu einer besseren Vorhersagbarkeit und Kontrollierbarkeit des Ergebnisses.

Im erweiterten Sinne vorbeugend wirkt die Praxishygiene. Gerade hier bewegt sich einiges – die aktuellen Empfehlungen des Robert Koch-Institutes geben für Deutschland neue Hygienestandards und -routinen vor. Die Spezialisten der Industrie werden hierzu viele Neuigkeiten während der IDS präsentieren: zum Infektionsschutz, zur Händehygiene, zu persönlicher Schutzausrüstung, zur Risikobewertung von Dentalinstrumenten und ihrer Aufbereitung, zu Hygienemaßnahmen an Flächen, Geräten und an wasserführenden Systemen der Behandlungseinheit, zu der Entsorgung von Praxisabfällen, und vielem mehr.

Aller Aufwand dient letztlich dem Patienten. Folgerichtig ist die moderne Zahnheilkunde bestrebt, eine möglichst individuell zugeschnittene Prophylaxe und Therapie anzubieten. Lebensbegleitende Konzepte zur Mundgesundheit, zu Zahnerhaltung und Zahnersatz sind daher gefragt – von der Kindheit

bis ins höchste Alter. Dank umfassender fachkundiger Beratung richtig beraten, wird sich der Patient auch künftig im weiten Feld der therapeutischen Alternativen orientieren können. Ob die Entscheidung für eine qualitative Basisversorgung, eine mittelwertige Lösung oder Zahnersatz im High-End-Bereich getroffen wird – sie bleibt letztlich ein Resultat von Beratungskompetenz.

Gerade am Beispiel der Prothetik lässt sich inzwischen diese enorme Vielfalt erkennen: Zum einen haben wir ästhetische zahnfarbene Kunststoffsysteme und leistungsfähige Adhäsive für die direkte Füllungstherapie. Bei der Inlaytechnik kommen vorrangig metallene oder keramische Werkstoffe zum Einsatz. Einzelkronen, festsitzende Brücken oder implantatgetragene Suprakonstruktionen werden ebenfalls aus diesen Materialien gefertigt, wobei der Trend zu besonders biokompatiblen hochwertigen Lösungen aus Vollkeramik geht. Und alternativ zu konventionellen Teil- und Totalprothesen werden mittlerweile vermehrt auch Restzahn- oder Implantat-gestützte Konus- oder Teleskopprothesen gefertigt, die neben einer guten Funktionalität mundhygienische und ästhetische Vorzüge für eine immer älter werdende Bevölkerung besitzen.

Nach wie vor werden Legierungen für prothetische Lösungen eine große Rolle spielen. Als Aufbrennlegierungen für die zahnfarbene keramische Verblendung oder als Gusslegierungen für Vollkronen und Brücken stehen mittlerweile über tausend verschiedene Legierungstypen zur Wahl. Neueste Vertreter sind palladium- und kupferfreie hochgoldhaltige Edelmetalllegierungen, die uneingeschränkt ein breites Indikationsspektrum abdecken und dabei besonders körpervertäglich sind. Aber auch Nichtedel-



◀ **Hightech** und Innovationen stehen auch in diesem Jahr auf dem Programm.

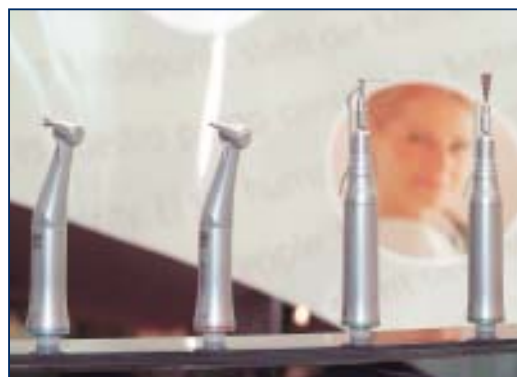
metalllegierungen gewinnen immer mehr an Boden: Sie sind kostengünstiger, ebenfalls für viele Indikationen geeignet und können teilweise frästechnisch durch CAD/CAM-Verfahren bearbeitet werden.

Durch die CAD/CAM-Technologie rücken auch die vollkeramischen Zahnersatzmaterialien weiter vor. Leuzitverstärkte Glaskeramiken, Aluminiumoxid und Zirkonoxid werden am häufigsten für Einzelkronen, Brücken und andere Konstruktionen verwendet. Insbesondere Zirkonoxid bietet dabei ein großes Potenzial, sogar im okklusionstragenden Seitenzahnbereich. Auch für Spezialitäten wie etwa Primärkronen in der Doppelkronentechnik ist Zirkonoxid prädestiniert. Die Ästhetik des vollkeramischen Zahnersatzes kommt der Lichtdynamik natürlicher Zähne sicher am nächsten und erfüllt damit auch höchste ästhetische Ansprüche.

In allen Bereichen der dentalen Berufe wird der Einfluss der Digitaltechnik deutlich sichtbar. In den Zahnarztpraxen gewinnt digitales Röntgen mit Speicherfolientechnik oder anderen Verfahren sowie die rationelle Bildspeicherung von Röntgen- und Intraoralaufnahmen zunehmende Bedeutung. Ganz besonders ist dies für die Beratungssituation mit dem Patienten von Vorteil, können die neuen Bildverfahren doch sehr anschaulich Therapieansätze demonstrieren und den Entscheidungsprozess zu höherwertigen Lösungen unterstützen. Auch die Detailkontrolle chirurgischer Eingriffe wird durch moderne Digitalkamerasysteme verbessert. Und die aktuellen Farbmessgeräte zur exakten tageslichtunabhängigen Bestimmung von Zahnfarben erleichtern die Kooperation von Zahnarzt und Zahntechniker.



Besucher aus aller Welt auf der IDS.



Alle zahnmedizinischen und zahntechnischen Produktbereiche werden abgedeckt.

Im zahntechnischen Labor erleben wir zurzeit durch CAD/CAM eine digitale Revolution: Von der Basisversorgung bis hin zu komplexen Restaurationen lässt sich inzwischen fast alles am Bildschirm konstruieren – und überdies rationell und zeitsparend im eigenen Labor oder auch außerhalb fertigen. Der Trend geht hier zu ergonomisch steuerbaren CAD-Systemen, hochauflösenden Laser-Scannern und schnellen CNC-Fräsrobotern, die verschiedene keramische und metallene Werkstoffe verarbeiten können. Vorsprung durch Wissen: Die IDS bietet ein ausgezeichnetes Forum, um sich über diese faszinierenden Systeme und ihre Möglichkeiten zu informieren!

Die Implantologie schreitet durch erweiterte Mikroinstrumentarien und mikrochirurgische Verfahren weiter voran. Moderne digitale 3-D-Kameras zeigen dem Behandler kinematische räumliche Abbilder der intraoralen Situation auf dem Bildschirm. Fortschritte zeichnen sich auch bei der Augmentierung durch neue Knochenersatzmaterialien ab. Ein weiterer Trend besteht im zunehmenden Einsatz hochwertiger Implantatprothetik aus Zirkonoxid. Besonderen Stellenwert für den spannungsfreien Sitz solcher Hightech-Versorgungen bekommt hier die effektive Teamarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker.

Auch die Kieferorthopädie profitiert von neuen Entwicklungen: Neben konventionellen Bracket-Systemen stehen jetzt Tiefziehsysteme zur Verfügung. Und die skelettale Verankerung von KFO-Systemen wird insbesondere durch Implantate und spezielle Mini-Pins verbessert.

Der VDDI ist sich sicher: „Die Neuheiten, die auf der IDS 2007 zu sehen sind, werden bei Zahnärzten und Zahntechnikern rund um den Globus viel Aufmerksamkeit finden, da sie genau auf ihre Bedürfnisse eingehen“, betont Dr. Rickert. „Die IDS setzt Trends, die von Köln in die Welt hinausgetragen und dort sofort aufgenommen werden.“

Die Dentalmesse zeigt regelmäßig Materialien, Geräte und Verfahren, die dann ihren Siegeszug rund um die Welt antreten. Das heißt: Sie bewähren sich fachlich wie ökonomisch und bedeuten Fortschritt weltweit. Besonders interessant für das internationale Fachpublikum, so Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI, ist ein weiterer Aspekt: „Die Welt rückt durch die Globalisierung immer näher zusammen – dies verändert auch den dentalen Berufsalltag. Für die Marktteilnehmer ergeben sich aus der Entwicklung aber vor allen Dingen viele neue Chancen. Um diese optimal ausschöpfen zu können, ist der Besuch der IDS 2007 geradezu unverzichtbar.“

Die Internationale Dental-Schau findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird vom Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. veranstaltet – vertreten durch seine GFDI-Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH. Durchgeführt wird die IDS von der Koelnmesse GmbH, Köln. <<





Interview

# „Hochkommunikative Messe mit breit gefächertem Angebot“

Die Internationale Dental-Schau öffnet vom 20.–24. März 2007 wieder ihre Tore für dentale Fachbesucher. Auch in diesem Jahr erwarten die Veranstalter neue Besucherrekorde, innovative Impulse für die Dentalbranche und ein breites Angebot einer hohen Anzahl internationaler Aussteller. Die Redaktion der Dentalzeitung sprach mit VDDI-Geschäftsführer Dr. Markus Heibach im Vorfeld über die Weltleitmesse für die Dentalbranche.

Autor: Redaktion



Dr. Markus Heibach

**Die Internationale Dental-Schau ist dafür bekannt, richtungweisend für die Dentalbranche zu sein und Standards festzulegen. Worin sehen Sie die wichtigsten fachlichen Trends auf der IDS 2007? Welche Innovationen und Bereiche werden den Dentalmarkt in den kommenden Jahren beeinflussen?**

Die IDS 2007 wird vor allem den Trend zu digitalen Verfahren in der Dentalbranche widerspiegeln: Dies betrifft beispielsweise die Messung von Zahnfarben, das digitale Röntgen, Intraoralaufnahmen oder die Kommunikation zwischen den Fachleuten. Im Bereich der Prothetik wird zunehmend mit CAD/CAM gearbeitet, das heißt, dass zukünftig vermehrt Einzelkronen, Brücken und andere Versorgungen – insbesondere solche aus Vollkeramik – komplett am Bildschirm gestaltet und die Gerüste anschließend in moderner Frästechnik hergestellt werden. Die digitale Revolution wird den Arbeitsalltag in Praxis und Labor – und damit den gesamten Dentalmarkt – deutlich verändern.

**Gibt es – neben einer größeren Ausstellungsfläche, einer höheren erwarteten Besucherzahl und dem Zuwachs an inländischen und ausländischen Ausstellern – weitere Gründe, warum die IDS 2007 noch erfolgreicher und attraktiver werden wird als 2005?**

Die Mund- und Zahngesundheit gewinnt international an Bedeutung, da die Zusammenhänge zwischen der allgemeinen und der oralen Gesundheit

immer deutlicher geworden sind. Die IDS entwickelt sich immer weiter in der Rolle, die sie als Weltmarktplatz im wichtigen Teilbereich der dentalen Gesundheit im gesamten Gesundheitsmarkt einnimmt. Der Gesundheitsmarkt in Deutschland gilt mit mehr als 4,2 Millionen Beschäftigten ja als einer der dynamischsten Wirtschaftsbereiche, man spricht auch davon, dass die Gesundheitswirtschaft die Wachstumsbranche Nummer eins ist und dies auch in absehbarer Zukunft bleiben wird. Wer hier als Aussteller und als Zahnarzt und Zahntechniker oder als Dentalhändler die Weichen für die Zukunft stellen will, kommt an der IDS nicht vorbei. Es gibt keinen anderen Ort auf dieser Welt, wo das Leistungsangebot der weltweiten Dentalindustrie umfassender dargestellt wird als auf der IDS, darum rechnen wir wieder mit einem erfolgreichen Verlauf.

**Gibt es ein Land, das in der Dentalbranche im Moment besonders auf dem Vormarsch ist? Worin äußert sich das und wo sehen Sie die Gründe dafür?**

Die Dentalbranche in Deutschland, damit meine ich selbstverständlich auch die Zahnärzteschaft und die Zahntechniker, genießt weltweit einen ausgezeichneten Ruf. Die Innovationskraft der Dentalindustrie, der zahnmedizinische Fortschritt und die technologischen Fortschritte im Zahntechnikbereich sind unübersehbar. Insofern ist Deutschland trotz der gesundheits- und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, die unsere Branche teilweise beeinträchtigen, ein Wachstumsmarkt. Immer mehr

Menschen sind bereit, in ihre Gesundheit und damit in hochwertige Zahnbehandlung und Zahnersatz zu investieren. International gibt es eine Anzahl bedeutender Märkte mit einem gewissen Nachholbedarf in der oralen Gesundheitsversorgung. Hier sind etwa Russland, Osteuropa, China und Arabien zu nennen, die in zunehmendem Maße hochwertigen Zahnersatz nachfragen und diese Länder zu Wachstumsmärkten auch für unsere Industrie machen.

**Die deutsche Wirtschaft befindet sich derzeit im Aufschwung. Wird sich dies Ihrer Meinung nach in einer erhöhten Investitionsbereitschaft auf der IDS äußern oder sehen Sie wegen der Mehrwertsteuererhöhung eher eine geringere Kauflust?**

Insgesamt ist das Investitionsklima auch im Bereich der Dentalbranche besser geworden. Die vorübergehende Verunsicherung, die die Gesundheitsreform 2005 in manchen Bereichen hervorgerufen hat, weicht einem optimistischeren Blick in die Zukunft. Gestützt auf einschlägige Studien können wir davon ausgehen, dass der Prothetikbedarf bis über das Jahr 2020 hinaus weiter wachsen dürfte. Die zunehmende Alterung unserer Gesellschaft und die enormen Fortschritte in der lebensbegleitenden Zahnbehandlung ermöglichen es, Zähne und Funktionen bis ins hohe Alter sicherzustellen. Um hier das gestiegene Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung zufriedenzustellen, können Investitionen in Praxis und Labor erhebliche Marktpotenziale ausschöpfen.

Die steigenden Mehrwertsteuersätze haben übrigens nach unseren bisherigen Erkenntnissen nahezu gar keine Auswirkungen auf Investitionen gehabt. Die Zahnärzte und das Zahntechnikerhandwerk zeichnen sich unter anderem auch durch unternehmerisches und strategisches Denken für ihre Praxis und ihr Labor aus.

**Die IDS ist für ihr attraktives Rahmenprogramm bekannt. Welche Highlights erwarten den Fachbesucher in diesem Jahr?**

Die IDS ist eine hoch kommunikative Messe mit einem breit gefächerten Angebot. Unsere Partner sind mit den Spitzenverbänden der Zahnärzte und Zahntechniker ebenso vertreten wie der Dentalhandel. Auf den Informationsständen gibt es standespolitische Informationen und Gespräche mit den Verbandsspitzen. Die Zahntechniker organisieren wieder das denttechnica-forum, die Verleihung des Gysi-Preises für den zahntechnischen Nachwuchs, dann trifft sich der europäische Zahntechnikerverband

ebenfalls auf der IDS. Sitzungen des Weltherstellerverbandes idm sowie des europäischen Dentalherstellerverbandes FIDE stehen ebenso auf dem Programm wie die Preisverleihung des Pressepreises „Abdruck“ der Initiative proDente. Die Speakers' Corner lädt auf dem Messegelände zu Impulsreferaten ein. Und nicht zu vergessen ist unsere Party, die Strictly Dental Night.

**Auf der IDS werden Aussteller aus 60 Ländern ihre Produkte vorstellen. Lassen sich Unterschiede hinsichtlich der präsentierten Produkte zwischen deutschen und ausländischen Ausstellern feststellen?**

Die IDS ist der dentale Weltmarktplatz in Deutschland. Natürlich gibt es bei 1.700 Ausstellern aus 60 Ländern Unterschiede in den Produkten und der Produktpräsentation. Da gibt es die repräsentativen und multimedialen Standkonzepte beispielsweise von Marktführern und Dentalkonzernen, die dort ihre High-tech-Produkte präsentieren. Ebenso finden wir die Gemeinschaftsbeteiligungen aus verschiedenen Nationen, die unter gemeinsamer Flagge ihre Innovationen vorstellen. Aber auch kleinere internationale Anbieter mit einem spezialisierten Produktportfolio stellen sich dem internationalen Vergleich auf zweckmäßigen, aber darum nicht weniger ansprechenden Informationsständen. Jeder Aussteller findet hier seine Kunden, jeder Geschäftswunsch kann hier erfüllt werden.

*„Die Mund- und Zahngesundheit gewinnt international an Bedeutung, da die Zusammenhänge zwischen der allgemeinen und der oralen Gesundheit immer deutlicher geworden sind.“*

**Haben ausländische Fachbesucher andere Ansprüche an die Messe, die Aussteller und das Programm? Gibt es generell Unterschiede zu deutschen Fachbesuchern?**

Nein, die Ansprüche der Fachbesucher sind sehr ähnlich, weil sie ungeachtet ihrer Herkunft weltoffene Geschäftsleute und Entscheider sind, das gilt für Zahnärzte, Zahntechniker, Mitarbeiter aus Praxis und Labor und selbstverständlich auch den Dentalhandel. Sie verlangen von einem Branchentreff eine hochklassige Aufenthaltsqualität, die schon im Vorfeld der Messe, also bei der Online-Registrierung, der Planung der Besuche auf der Messe bis hin zur Anreise und Unterkunft erwartet wird. Die Aussteller- und Besucherbefragungen auf der Messe bestätigen uns die ausgesprochen hohe Zufriedenheit mit der IDS, die uns jedes Mal Anregung sind, weiter über Verbesserungen nachzudenken.

**Herr Dr. Heibach, vielen Dank für das Interview. <<**





KaVo ESTETICA E80 T/C

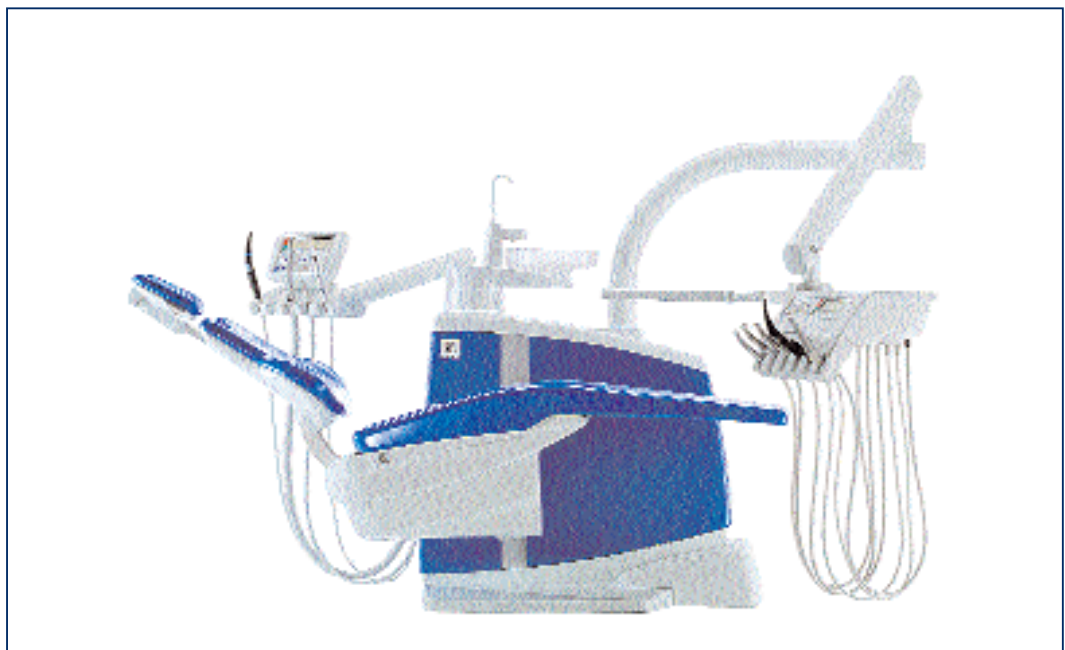
# Überragende Ergonomie in ihrer schönsten Form

Mit dem Behandlungssystem ESTETICA E80 hat KaVo eine Behandlungseinheit geschaffen, die durch intelligente Zukunftstechnologien optimales und ergonomisches Arbeiten zur Selbstverständlichkeit werden lässt. Die flexible Abstimmung des neuen KaVo-Gerätes auf die individuellen Anforderungen des Zahnarztes führt zu reibungslosen Bewegungsabläufen und zu einer gesunden, belastungsfreien Körperhaltung.

Autor: Redaktion

■ **Das innovative Schwebestuhlkonzept** bietet unvergleichlich viel Bewegungs- und Beinfreiheit bei der Behandlung. Über die individuelle Anpassbarkeit von Sitzfläche, Rückenlehne und Kopfstütze wird eine entspannte Patientenlagerung erzielt. Die horizontale Verstellbarkeit des Patientenstuhls stellt sicher, dass sich der Patientenmund auch bei Stuhlbewegungen immer an derselben Position befindet: Es ist kein Nachjustieren von Leuchte und Arztelement mehr erforderlich.

Sowohl Arzt- als auch Assistenzelement der ESTETICA E80 verfügen über eine zukunftssichere Ausstattung und ergonomisch perfekt angeordnete Instrumente. Der neue kollektorlose, sterilisierbare KL 702 Motor mit optionaler Endofunktion sowie die Adaptionmöglichkeit des Chirurgiemotors SL 550 am Arztelement lassen teure Zusatzinstrumente für endodontische oder implantologische Arbeiten überflüssig werden. Neue Integrationsmöglichkeiten am Assistenzelement, wie z. B. einer Intraoralka-



Die KaVo ESTETICA E80 besticht durch Design und Funktionalität.



mera oder einer zusätzlichen chirurgischen Absaugung sowie die individuelle Bestückung flexibilisieren die Behandlung und führen zu effizienteren Arbeitsabläufen.

Für die zentrale Organisation der kompletten Praxistechnik, wie Mikroskop, Röntgen oder Chirurgieleuchte, bietet KaVo das modulare Trägersystem Centro an, das über zahlreiche individuelle Konfigurations- und Erweiterungsmöglichkeiten für künftige Technologien verfügt.

Das integrierte Informations- und Kommunikationssystem ERGOcom 4 verbindet die Behandlungseinheit mit dem Praxissystem (z.B. Abrechnungssoftware oder Röntgen), greift per Knopfdruck auf die Daten der Praxisgeräte zu und liefert benötigte Informationen direkt an den Behandlungsplatz. ERGOcom 4 führt nach dem Einschalten der Einheit eine automatische Systemüberprüfung durch und zeigt auf, welche Hygiene- und Servicemaßnahmen erforderlich sind. Über die integrierten USB-Schnittstellen an Arzt- und Assistentenelementen können USB-taugliche Geräte jederzeit mit der Einheit verbunden und an ERGOcom 4 angeschlossen werden.

Die ESTETICA E80 verfügt über automatisierte, standardisierte Hygienefunktionen wie Dauer- bzw. Intensiventkeimung und Hydroclean-Funktion. Diese ermöglichen eine einfache, zeitsparende Hygiene und verhindern Pflegefehler. Kontaminierte Geräteteile wie Griffe, Instrumentenaufnahme oder Mundspülbecken sind abnehmbar, desinfizier- und sterilisierbar. Die überragende Qualität und Präzision der Bestandteile garantiert eine lange Lebensdauer der ESTETICA E80, macht diese extrem verschleißarm und sorgt für einen äußerst geringen Wartungsaufwand.

Insgesamt besticht die Behandlungseinheit mit höchster Funktionalität im Zusammenspiel der Teile. Innovative Lösungen erzielen für den Anwender einen Gewinn an Sicherheit, Zeit und Geld. Die effiziente Gestaltung der Arbeitsabläufe sowie die individuellen Konfigurations- und Erweiterungsmöglichkeiten tragen in hohem Maße wirtschaftlichen Gesichtspunkten Rechnung. Die ESTETICA E80 vereint intelligente, wegweisende Technologien, Materialien und Funktionen. Damit ist sie ihrer Zeit voraus und bietet dem Anwender maximale Investitionssicherheit. ◀◀



## KONTAKT

**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

KENNZIFFER 0231 ▶

## Sicherheit mit Fullservice-Paket



\*abhängig von Gerätetyp, Ausstattung und Vertragslaufzeit

- Thermo-Desinfektor, MPG-konform
- Korbausstattung und Zubehör
- Lösung zur Prozessdokumentation
- Validierung gemäß MPBetrV
- jährliche Instandhaltung und Leistungsprüfung

Typisch Miele

Miele auf der IDS 07  
Halle 10.1, Stand J 049

Ausführliche Infos unter:

Telefon 0 180-230 31 31 (6 ct/Anruf)

Anzeigenseite mit Absender/Stempel faxen

Telefax (0 52 41) 89 78 66 58 9

www.miele-professional.de

02

**Miele**  
PROFESSIONAL

Software für die Praxis

# Hasta la Vista

Rechtzeitig zur IDS hat Microsoft auch den Zahnärzten ein neues Betriebssystem beschert. Dies zum Anlass nehmend beleuchtet Dr. Manfred Pfeiffer im nachfolgenden Beitrag den „gefühlten“ Nutzen dieser und anderer Softwareneuerungen für die Zahnarztpraxis.

Autor: Dr. Manfred Pfeiffer, Basel



**Dr. Manfred Pfeiffer** schreibt seit 1979 EDV-Programme für Zahnärzte. Er hat 1984 den ZahnarztRechner gegründet und 1994 den digitalen Röntgensensor „Dexis“ entwickelt. Seit 2004 arbeitet er wieder an EDV-Projekten zur zahnärztlichen Abrechnung.

■ Viel ist schon über das neue Betriebssystem von Microsoft geschrieben worden – schließlich wurde ja fünf Jahre lang daran entwickelt – und wir wollen dies zum Anlass nehmen, uns mit dem Nutzen einer solchen Investition für die Zahnarztpraxis und mit dem Nutzen von Softwareinvestitionen allgemein auseinanderzusetzen.

Das wirtschaftliche Umfeld ist für Zahnärzte deutlich schwieriger geworden: BEMA-Abwertung 2004, Festzuschüsse 2005 und zunehmende Regresse wälzen politisch gewollte Sparregelungen auf das Verhältnis Zahnarzt/Patient ab. Der Patient versteht nicht, warum er plötzlich etwas (oder etwas mehr) zu einer Behandlung zu zahlen soll, wo ihm doch immer weiter steigende Beiträge zugemutet werden. Und derjenige Zahnarzt, der in seiner Helfermentalität auf dieses Patientenbegehren eingeht, wird Jahre später in Wirtschaftlichkeitsprüfungen dafür abgestraft, wenn er z. B. eine Wurzelbehandlung entgegen den Regeln der Kons-Richtlinie 9 über die Kasse abgerechnet hat. Fügt er sich nicht dem Willen des Patienten, wird er als Abzocker und Sozialschädling eingestuft und mit Abwanderung bestraft – jedenfalls solange es noch Kollegen gibt, die alles „auf Kasse“ machen oder die ihre Dienstleistungen in Internetauktionen zu Tiefpreisen versteigern.

Kann ihm da ein neues Betriebssystem helfen? Wohl kaum. Und auch die Anschaffung neuer,

schnellerer und teurer Rechner, die das Betriebssystem braucht, damit man die Fenster nun räumlich gedreht bewundern kann, ist sicher kritisch zu bewerten. Insbesondere, wenn das neue Betriebssystem DOS-Anwendungen nur noch halbherzig unterstützt und jetzt so „sicher“ ist, dass es bei jeder Änderung der Bildschirmfarbe nachfragt, ob man das auch wirklich will. Das erinnert an die Handhabung der Flugsicherheit, wo die wirklichen Ursachen der Probleme nicht beseitigt werden, sondern jede terroristische Absurdität von schuh- und flüssigkeitsberaubten Passagieren täglich millionenfach nachinszeniert wird.

Natürlich kann man einwenden, dass der, der so denkt, noch heute mausfrei auf blau-gelben Steinzeitprogrammen herumtippen würde. In der Tat tun das auch heute noch zahllose Hotelbetriebe, die sich nicht leisten können, mit Programmabstürzen und Disfunktionalität ihre Gäste zu verärgern. Statt Entwicklungsenergie in die Fehlerbeseitigung zu stecken werden technik- und programmverliebte Softwareneuerungen produziert, während sich die Anwender immer noch mit denselben Problemen und Unzulänglichkeiten herumplagen, die von Softwaregeneration zu Softwaregeneration geradezu dominant vererbt werden.

Ein Beispiel aus dem Bereich der Praxisverwaltungsprogramme ist das „E“ auf Zahn 8 bei der Planung einer Prothese. Laut BEMA ist Zahn 8 in die Versorgung einzubeziehen, wenn Zahn 7 fehlt. Viele Praxisverwaltungsprogramme entfernen selbstständig das „E“ auf Zahn 8 – auch in diesen Fällen – und ermitteln dann gegebenenfalls eine 96b statt einer 96c, was den Zahnarzt jedesmal 32 Punkte kostet und als systematischer Fehler jedes Jahr Tausende von Euro Zahnarzt Honorar unnötig vernichtet.

Aber wo ist denn nun in einer Zahnarztpraxis der „gefühlte“ Nutzen einer Softwareneuerung besonders hoch? Die Abrechnung von konservierenden Leistungen und die Pflege des Kassenverzeichnisses kann es sicher nicht sein – hier ist das Ratio-





nalisierungspotenzial ausgeschöpft. Gelingt es jedoch, mithilfe von EDV-Programmen das eingangs beschriebene politisch gestörte Zahnarzt-Patient-Verhältnis zum Wohle des Patienten zu bessern, so eröffnen sich Möglichkeiten zu hochwertigerer Behandlung. Für diesen Bereich gibt es die sogenannten „Patientenberatungsprogramme“, die im Beratungsgespräch multimedial Behandlungsqualität visuell vermitteln und dem Patienten mehr Entscheidungskriterien als den reinen Preisvergleich an die Hand geben sollen. Die zahlreichen Entwicklungen in diesem Bereich kann man zunächst nach der Herkunft des präsentierten Bildmaterials klassifizieren:

- ▶ 3-D-Computeranimationen
- ▶ Fotobasierte Systeme
- ▶ Fotorealistische Illustrationen.

Die computeranimierten Ansätze arbeiten mit Bildern, die von Programmen aus mathematischen dreidimensionalen Modellen des Gebisses erzeugt werden – ähnlich den modernen Disney-Filmen. Das synthetische Aussehen dieser Gebisse zeigt, dass dies immer noch eine technische Herausforderung darstellt, und der Zahnarzt verbringt die ersten Minuten seiner Beratungszeit damit, dem Patienten zu erklären, wo denn auf dem Bildschirm nun die Zähne zu sehen sind. Beim rein fotobasierten Ansatz werden echte Modelle mit zahntechnischen Arbeiten fotografiert, die dann per Programm an die jeweilige Befundsituation angepasst werden. Die Bilder der Kronen sind sicher authentisch, leider werden die fotografierten roten Basismodelle wohl aus dem gleichen Material wie die Gummi-Saugglocke zur Abflussreinigung hergestellt, sodass auch hier der visuelle Eindruck nicht überzeugen kann.

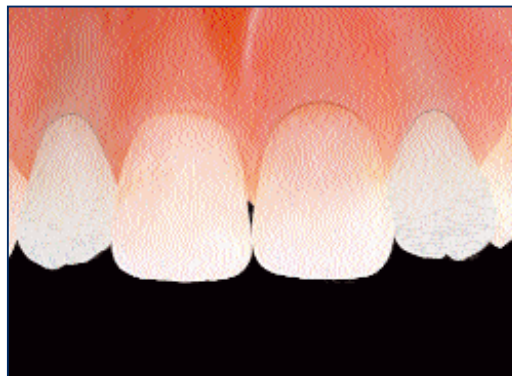
Ästhetisch befriedigend hingegen ist die fotorealistische Illustration, bei der die Abbildungen aufwendig von einem Künstler realitätsnah so gestaltet werden, dass z. B. die Unterschiede der einzelnen Kronenarten optisch überhöht besser betont werden als es mit den vorhergehenden Ansätzen möglich ist. Das nebenstehende Bild zeigt zwei vestibulär verblendete Kassenkronen auf 12 und 22, eine Metallkeramikkrone auf Zahn 21 und eine Keramikkrone auf Zahn 11. Man sieht hier sehr schön – und sogar einfacher als auf einem echten Labormodell –, dass die vestibulär verblendete Krone wegen der lichtundurchlässigen metallischen Rückenplatte eine ganz andere Wirkung hat als die voll verblendete Krone, bei der der Metallkern optisch zurücktritt. Und es wird dem Patienten klar, dass nur die vollkeramische Krone dem Aussehen eines natürlichen Zahnes am nächsten kommt. Damit werden dann auch die Preisunterschiede verständlich und der Patient kann nach Qualitätskriterien urteilen – und nicht nur nach dem Preis –, was ihm ja auch aus anderen Lebensbereichen geläufig ist.

Wichtiger Teil des Beratungsgesprächs ist natürlich die Kostenfrage. Leider wird dieses Thema mit

jeder Gesetzesänderung immer komplizierter und man ist nun an einem Punkt angelangt, wo es ohne ein präzises Kostenkalkulationsprogramm nicht mehr geht.

Man ist natürlich versucht, diese Aufgabe mit seinem ohnehin vorhandenen Praxisverwaltungsprogramm zu erledigen. Die meistverbreiteten Programme stammen jedoch aus einer Zeit, wo die Abrechnung noch einfach war und stellen auch von der Konzeption her nur die Werkzeuge bereit, mit denen der Zahnarzt seine eigene Abrechnung implementieren müsste. Auch gehört zur Kostenkalkulation eine präzise Laborkostenvorausberechnung, mit denen die historischen Klassik-Programme schlicht überfordert sind. Behelfen kann man sich mit der kostenlosen digitalen Planungshilfe der KZBV, die aber nur die absolut notwendigen Gebührennummern auswirft und sich im Laborbereich komplett ausschweigt. Allerdings weiß man schon mal, ob die geplante Therapie gleich-, andersartig oder ein Mischfall ist.

Aber auch hier findet man preiswerte Neuerungen: Für Wartungskosten von 29,90 Euro im Monat gibt es moderne Praxisverwaltungsprogramme, die einfach zu bedienen sind und sogar richtig rechnen. Mit etwas Umsicht findet man also auch für „kleines Geld“ Softwareneuerungen mit einem enormen „gefühlten“ Nutzen, ohne dass die Euros gleich durch rotierende Fenster fliegen. Informieren Sie sich auf der IDS 2007 in Köln über die vielfältigen Möglichkeiten, die der heutige Markt in diesem Bereich zu bieten hat. ◀◀



Komplettanbieter

# Design und Funktionalität gehen Hand in Hand

**Das japanische Unternehmen NSK gehört zu den führenden Anbietern rotierender Instrumente weltweit. Das Produktportfolio umfasst Geräte und Instrumente für alle zahnmedizinischen und zahntechnischen Anwendungsbereiche. Mit neuester Technologie und höchsten Qualitätsansprüchen unterstützt NSK als Komplettanbieter die zahnmedizinische Versorgung von Patienten in mehr als 120 Ländern.**

Autor: Kirstin Zähle, Leipzig

■ **NSK ist auf die Entwicklung** und Herstellung hochwertiger Hand- und Winkelstücke spezialisiert und deckt mit ihnen die verschiedenen Einsatzgebiete der konservierenden Zahnheilkunde, Endodontie, Prothetik, Prophylaxe und Kieferorthopädie ab. Formvollendet und mit durchdachter Ergonomie stehen die NSK-Instrumente für Innovation, Qualität und Komfort.

## **Vielseitig in der Prophylaxe**

Der Bereich der Prophylaxe hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung zugenommen. Hauptbe-

standteil bildet die professionelle Zahnreinigung, die vor allem schwer zugängliche Bereiche im Mund säubert und Beläge sowie Verfärbungen von den Zähnen entfernt. Dem Zahnarzt stehen für dieses Behandlungsfeld eine Reihe qualitativ hochwertiger Instrumente und Geräte von NSK zur Verfügung, die speziell für die Zahnreinigung oder für ein breiteres Anwendungsgebiet entwickelt wurden.

Im Bereich der professionellen Zahnreinigung umfasst die NSK-Produktpalette das Pulverstrahlgerät Prophy-Mate mit Luftantrieb, das an die meist verwendeten Kupplungsmarken angeschlossen werden kann. Im Sommer 2007 wird NSK mit dem Prophy-Mate Neo den innovativen Nachfolger des bewährten Zahnpolitursystems auf den Markt bringen. Daneben bietet NSK mit dem Taskal Wizard einen schnurlosen Mikromotor für Prophylaxemaßnahmen an, der auf der Basis von Ideen und Vorschlägen von Dentalhygienikerinnen entwickelt wurde und somit exakt auf die Anforderungen und Bedürfnisse des Anwenders ausgerichtet ist. Die Ultraschallgeräte der Varios Serie sind für ein breites Anwendungsfeld ausgelegt, das nicht nur Zahnsteinabtragung und die Reinigung der Zahnfleischtaschen umfasst, sondern auch Endodontie, Zahnwurzel- und Implantatbehandlungen einschließt. Auch die Ti-Max Air Scaler sind aufgrund der umfangreichen Palette an Aufsätzen für ein breites Behandlungsfeld von Zahnsteinentfernung über Parodontologie und Endodontie bis hin zu minimal-invasiven Behandlungen konzipiert. Auch die Air Scaler können direkt an die Kupplungen anderer Hersteller angeschlossen werden.



▶  
**Perfekte Pflege**  
aller Hand- und  
Winkelstücke mit dem  
Care3 Plus.

### Sicheres Arbeiten im Wurzelkanal

Wurzelkanalbehandlungen nehmen im zahnärztlichen Alltag aufgrund der hohen Forderung nach möglichst langem Erhalten der Zähne einen wichtigen Platz ein. Im Bereich der Endodontie verfügt NSK daher über ein breites Produktportfolio, um den Zahnarzt mit einer Vielzahl an Geräten bei der Behandlung zu unterstützen. Der digitale Apexlokalisator iPex misst in Kombination mit den Mikromotoren der Endo-Mate-Serie die Kanallänge bei trockenen, nassen oder blutenden Kanälen. Die Hand- und Winkelstücke komplettieren das Angebot für das endodontische Behandlungsfeld. Speziell für die Anforderungen an Präzision und Komfort wurden die mechanischen Winkelstücke Ti-Max als Alternative für manuelle Wurzelkanalgeräte entwickelt. Das neue Winkelstück Ti-Endo verfügt über Drehmomentbegrenzung und arbeitet mit einer Untersetzung von 128:1. Der extrem kleine Kopf des Titan-Instruments



▶ **Pulverstrahlgerät mit Doppeldüsen-system für die Zahnpolitur – der Prophy-Mate von NSK.**



▶ **SurgicXT Plus – der Chirurgie-Mikromotor mit Licht von NSK.**



▶ **Die Ti-Max X Turbinenserie von NSK mit Vierfach-Wasserspray.**

ermöglicht eine hervorragende Sicht auf das Behandlungsfeld.

### Hand- und Winkelstücke für jedes Behandlungsfeld

Im Bereich der Restaurationen unterstützt NSK den Zahnarzt mit Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen aus Titan oder Edelstahl mit oder ohne Licht. Die Ti-Max Serie ist eine Produktlinie von Licht-Winkelstücken mit einer Reihe von Drehzahl-Untersetzungen, um den Anforderungen verschiedener klinischer Verfahren gerecht zu werden. Die Hand- und Winkelstücke Ti-Max Titan zeichnen sich durch den kleinsten Kopf und den schlanksten Hals in ihrer Klasse aus und ermöglichen so eine optimale Sicht auf das Behandlungsfeld.

Die Ti-Max X Turbinenserie kombiniert Leistungsstärke, Geräuscharmheit und ansprechendes sowie ergonomisches Design. Die Instrumente sind mit dem Vierfach-Wasserspray ausgestattet, das für eine optimale Kühlwirkung sorgt.

Die elektrischen Motoren und Luftmotoren ermöglichen ein effizientes Arbeiten aufgrund eines hohen und kraftvollen Drehmoments.

### Chirurgische Eingriffe mit höchster Präzision

Bei operativen Eingriffen in der Mundhöhle ist es besonders wichtig, präzise und konzentriert zu arbeiten. Chirurgische Instrumente, die den Zahnarzt bei diesen Eingriffen unterstützen und angenehm in der Hand liegen, sind daher unabdingbar für den Erfolg der Behandlung. Die Chirurgie-Winkelstücke von NSK wurden entsprechend den strengen Anforderungen für chirurgische Eingriffe entwickelt und arbeiten mit einer Untersetzung von 20:1 mit direkter Übertragung der Kraft vom Motor auf den Bohrer.

Speziell für Behandlungen auf dem Gebiet der Implantologie wurden nach Ratschlägen von Implantologen Implantat-Hand- und Winkelstücke entwickelt, die ein sicheres und präzises Arbeiten bei Operationen ermöglichen. Zum Entfernen von Knochen verfügt NSK über Mikrosägen-Handstücke mit unterschiedlichen Bewegungsabläufen. Der kraftvolle Licht-Mikromotor Surgic XT Plus ist auch für längere chirurgische Eingriffe geeignet. Jedes Hand- und Winkelstück hat individuelle Drehwiderstandsmerkmale, um die genaue Geschwindigkeit und das richtige Drehmoment für die komplizierten oralchirurgischen Behandlungen zu gewährleisten.

### Präzisionstechnologie im Labor

Arbeiten im zahntechnischen Labor stellen höchste Anforderungen an die verwendeten Instrumente. Präzision und Anwendungskomfort, eine lange Lebensdauer sowie eine geringe Geräuschbelastung



für konzentriertes Arbeiten sind unerlässliche Eigenschaften labortechnischer Instrumente. Das NSK-Produktportfolio umfasst auch im zahntechnischen Bereich eine Vielzahl hochwertiger Produkte, die speziell für die Anforderungen im Labor entwickelt wurden. Für Schleifarbeiten bietet NSK mit dem Presto-Aqua-System ein High-Speed-Laborhandstück mit integrierter Wasserzufuhr, das besonders zum Bearbeiten von Keramik/Zirkon geeignet ist. Daneben verfügt NSK über Labor-Mikromotoren der Serien Ultimate 500 und 450, die dem Zahntechniker durch ergonomisches Design, Präzision und einen niedrigen Geräuschpegel ein angenehmes und sorgfältiges Arbeiten ermöglichen.

### Alles aus einer Hand

Jedes NSK-Produkt wird im eigenen Haus entworfen, entwickelt, hergestellt und auch getestet. Forschung und Entwicklung, Herstellung und Vermarktung können somit zeitnah und ohne Informationsverluste stattfinden. Damit realisiert NSK geringe Produktionskosten, eine schnelle Marktreife und eine umfassende Qualitätssicherung.

Um auch der wachsenden Nachfrage in Europa

nachzukommen und die Vertriebs- und Serviceaktivitäten im gesamten europäischen Markt auszubauen, gründete NSK im April 2003 in Frankfurt am Main die NSK Europe GmbH. Der Standort in Frankfurt ermöglicht die Erweiterung der Dienstleistungsangebote und eine entscheidende Verbesserung der Nachbetreuung.

Unterstützt durch innovative Technologie und effiziente Produktionsabläufe, hat es sich NSK zum Ziel gesetzt, zeitnah auf die unterschiedlichen Bedürfnisse des Anwenders zu reagieren. <<



### KONTAKT

**NSK Europe GmbH**  
Westerbachstraße 58  
60489 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/74 22 99-0  
Fax: 0 69/74 22 99-29  
E-Mail: [info@nsk-europe.de](mailto:info@nsk-europe.de)  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

ANZEIGE

# DS-WIN-PLUS

## Die Zahnarztsoftware



Besuchen Sie  
uns auf der

**IDS**  
**2007**  
20.03. - 24.03.  
Halle 11.3 Merck D-008

**DAMP SOFT**  
*mit Sicherheit!*

Wegleitung 1 • 30391 Damp • [www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de) • 04203-917111





Preisverleihung

# Fennia Prize Design Award geht an digitales Röntgengerät

**Das digitale Orthopantomograph® OP200 D Röntgengerät von Instrumentarium Dental ist der Gewinner des Designwettbewerbs Fennia Prize 2007. Die Auszeichnung wird verliehen, um den exzellenten Umgang mit Design in Unternehmen zu honorieren. Das System von Instrumentarium wurde in Kooperation mit Desigence, einem finnischen Beratungsunternehmen, entwickelt.**

Autor: Redaktion

■ **Das OP200 D Röntgengerät** wurde zur dentalen und maxillofazialen Bildgebung entwickelt und basiert auf der Verwendung der digitalen Bildgebungstechnologie. Es ist das jüngste Mitglied der Instrumentarium Dental Produktfamilie, die erstmals in den 1960ern auf den Markt gekommen ist. – Das System führt die Tradition der kompromisslosen Produktentwicklung von Instrumentarium fort, wobei das Design im Bereich der optimierten Interaktion zwischen Mensch und Maschine eine wesentliche Rolle spielt, betont Jyrki Saarinen, Marketingleiter der PaloDEX-Gruppe.

Instrumentarium Dentals konsequente Design-Nutzung führte zum Verständnis zur Schaffung eines nutzerorientierten, angenehmen Design-Erlebnis.

Die daraus resultierende Produktfamilie hat eine stabile Identität und unverwechselbare, herausragende Eigenschaften. Die Instrumentarium Dental Ausstattung erfüllt nicht nur die Bedürfnisse der professionellen Nutzer, sondern auch die der Patienten – das fertige Produkt-Design verbessert darüber hinaus das gesamte klinische Umfeld.

Die Nutzungsbedingungen und das sich verändernde Nutzungsumfeld sind die wesentlichsten Antriebspunkte für die gesamte Produktgestaltung. Die klaren Formen des Geräts erleichtern das Arbeiten und gestalten seine Anwendung angenehm für den Behandler und seine Patienten. Die Touchpad gesteuerte Nutzerverbindung unterstützt den bilddarstellenden Prozess; über eine Animation wird die Position des Patienten dargestellt und der Nutzer erhält Anweisungen in Echtzeit. Den Oberflächenmaterialien wurde während des Herstellungsprozesses spezielle Aufmerksamkeit gewidmet, um die Eigenart der klinischen Umgebung hervorzuheben und die Instandhaltung zu ermöglichen.

In der Herstellung des OP200 D sowie bei der Produktgestaltung konzentrierte man sich jedoch nicht nur auf die Oberflächengestaltung, sondern man legte auch besonderen Wert auf Funktionalität. Ein wesentlicher Teil des Entwicklungsprozesses des Röntgengerätes stellte die Minimierung der Strahlenbelastung für den Patienten dar, wobei die klinische Qualität des Röntgenbildes bewahrt werden sollte. Die Rolle unseres Kooperationspartners bestand darin, die Perspektive der Nutzer, wie zum Beispiel die des Pflegepersonals, sowie die Patientenbedürfnisse mit der Technologie des Kunden und dem industriellen Know-how zu



► **Ausgezeichnet für sein Design – der Orthopantomograph OP200 D.**

verbinden. Bedingt durch die facettenreichen Anforderungen, sich verändernde Gesetzgebungen auf allen Gebieten des Marktes sowie der Bedarf, die Hochtechnologie zu funktionalen Anwendersystemen zu machen, sind medizinische Geräte eine sich stetig verändernde Produktgruppe. OP200 D ist ein großartiges Beispiel für das bahnbrechende finnische Know-how, wobei Technologie ersichtlich und in Verbindung mit dem Design leicht zugänglich gemacht wird, so der CEO der Desigence Juhani Sormanen.

Die Fennia-Preisverleihung unterstützt die Herstellung hoch qualitativer Produkte und verbessert die Wettbewerbsfähigkeit sowie die Internationalisierung finnischer Unternehmen. Der Wettbewerb fördert gut gestaltete Produkte und motiviert die Unternehmen, Design in seinem ganzen Potenzial und auf innovative Art und Weise für sich zu nutzen – von der Produktentwicklung und der Herstellung zur Unternehmensphilosophie.

### Instrumentarium Dental

Instrumentarium Dental ist Teil der PaloDEX-Guppe und ist weltweit auf dem Gebiet der medizinischen Ausstattung tätig. Der Fokus des Unternehmens liegt auf der Entwicklung dentaler bildgebender Röntgentechnologie. Die vom Unternehmen entwickelten Produkte repräsentieren Spitzentechnologie – verschiedene Anwendungen waren Vorreiter in der Technologie.

Der Sitz des Hauptbüros für Produktentwicklung, Herstellung, Marketing und Verkaufsorganisation befindet sich in Tuusula, Finnland. Die firmeneigenen

Verkaufsunternehmen agieren in Frankreich, Deutschland, Italien und den USA. Darüber hinaus gibt es ein qualifiziertes Händlernetzwerk, das sich über mehr als 50 Länder erstreckt.

### Desigence – der Designpartner führender Technologie-Unternehmen

Desigence Ltd. (ehemals Muodos) ist ein Dienstleister im Bereich der innovativen und kundenorientierten Produktentwicklung sowie im Bereich Design und Designberatung. Das Unternehmen wurde 1993 gegründet und verfügt über 25 professionelle Mitarbeiter in den Bereichen Design, Nutzertauglichkeit, Betriebswirtschaft und Maschinenbau. Das Produktentwicklungs-Know-how basiert auf über 100 erfolgreich durchgeführten Projekten. Medizinische Ausrüstung ist eines der Schwerpunktgebiete. Desigence hat seinen Sitz in Vallila, Helsinki. ◀◀

>>	<b>KONTAKT</b>
<p><b>Instrumentarium Dental GmbH</b>                  Siemensstraße 12                  77694 Kehl                  Tel.: 0 78 51/93 29 18                  Fax: 0 78 51/93 29 30                  E-Mail: philippe.geiselhard@instrudental.com                  www.instrumentariumdental.com/de</p>	

ANZEIGE



## KKD® SENSOFIX

Sensorhalter für die Rechtwinkel-/Paralleltechnik



**01 KKD® SENSOFIX - Universalsensorhalter**

- ☞ kompatibel mit allen RVVT\* Filmhalter Systemen
- ☞ für alle gängigen Sensoren bis zu einer Formatgröße von 30 x 40 mm
- ☞ für alle Aufnahmen in der intraoralen Röntgentechnik (Anterior, Posterior, Endo und Bitewing)
- ☞ im Sortiment und einzeln erhältlich
- ☞ sterilisierbar bis 140°C

NEU bei KKD®



KLM 2114  
CASCHIER  
DENTAL

# IDS 2007

**Halle 10.1**  
**Gang A**  
**Stand 030**

**KKD®** KENNZIFFER: KESCHNER DENTAL GMBH - Geschäftsbereich: KKD - Kehlgraben 88 - 78090 Ellwangen/J. -  
 Telefon: +49 7063 - 50780 - Fax: +49 7063 - 52081 - info@kkd-tec.de - www.kkd-tec.de









Zukunftsweisende Zahnmedizin

# Cosmetic Dentistry – eine neue Dimension auf dem Vormarsch

**Kosmetische Zahnheilkunde und kosmetische Chirurgie haben in den letzten Jahren zunehmend an Interesse gewonnen und die Marktanteile im Bereich des Medizinmarkts sprechen mittlerweile für sich. Die Gründe hierfür sind mannigfaltig und tragen auf unterschiedlichen Ebenen zur Erfolgsstory bei.**

Autor: Dr. Martin Jörgens, Düsseldorf

■ **Noch vor wenigen Jahren** rangierte das rein materielle Erwerben einer hochwertigen, kosmetisch-zahnmedizinischen oder kosmetisch-chirurgischen Leistung als Kauf eines Luxusgutes. Wir stellen heutzutage in den Kliniken und Praxen fest, dass es den Patienten darüber hinaus aber auch um eine tiefe emotionale Befriedigung individueller, ästhetischer Wünsche geht.

Die Bereiche Gesundheit und attraktives Aussehen stehen nicht länger getrennt nebeneinander, sondern haben sich zu einer erstrebenswerten Symbiose ent-

wickelt, die insgesamt dem veränderten Lifestyle unserer Gesellschaft entspricht. Kritische Bedenken hinsichtlich ästhetisch chirurgischer Eingriffe weichen immer mehr der Überzeugung, dass die Sorgfalt mit der eigenen Gesundheit und ein gepflegtes Erscheinungsbild das Selbstbewusstsein stärken und zu einem besseren Lebensgefühl beitragen. Diese Neuorientierung lässt sich sowohl im Bereich der kosmetischen Zahnheilkunde als auch in der kosmetischen Chirurgie – interessanterweise und auch völlig unabhängig von



der Altersstruktur – eindeutig nachzeichnen. Worauf lässt sich diese einschneidende Gesamtentwicklung zurückführen? Warum kommen Patienten, die sich bislang nicht im Geringsten für hochwertige Ästhetik interessiert haben, heute zur Beratung, um ästhetische Grundfragen mit dem Spezialisten zu klären? Hat sich die Schwellenangst zum Betreten einer chirurgischen Klinik verringert und wenn ja, woran liegt das?

### Zielgruppen

Rein demografisch betrachtet, wird die Zahl der Patienten auch auf diesem Gebiet in den nächsten Jahren stetig steigen, da wir sowohl bei Frauen als auch bei Männern generell mit einer Zunahme der Lebenserwartung rechnen können. Gerade bei der Altersgruppe ab 50+ handelt es sich eindeutig um das zahlungskräftigste Gesamtklientel, welches nach einer guten Beratung durchaus bereit ist, in die eigene Gesundheit, die biologische Stabilisierung und Verschönerung des eigenen Körpers zu investieren. In diesem Zusammenhang hat sich der bildliche Begriff des „klassischen Seniors“ zunehmend relativiert. Senioren sind heute in einer höheren Altersregion angesiedelt als noch vor einigen Jahren. Der „klassische Senior“, welcher schon augenscheinlich körperlich und mental gealtert ist, findet sich dementsprechend heute erst oberhalb von 80. Gerade in dieser Klientel treffen wir auf zahlreiche topfitte, sportlich durchtrainierte „Senioren“, die allesamt aktiv und vital am Leben teilnehmen. Hier stehen bei medizinischen Versorgungslösungen längst nicht mehr allein Funktionalität und Gebrauchsfähigkeit im Vordergrund, sondern gleichberechtigt die Gewinnung einer jugendlicheren und attraktiveren Ausstrahlung. Der Wunsch, jung zu bleiben und auch attraktiv zu erscheinen, verbreitet sich zunehmend durch alle Bevölkerungsschichten. Selbst eingefleischte „Ökofreaks“ finden mittlerweile Interesse an Cercon, Bleaching, Liposuktion und Thermalift. Also ein Personenkreis, der sich noch vor Jahren an Leitsprüchen wie „An meinen Körper lasse ich nur Wasser und CD“ oder „Ich will so bleiben wie ich bin“ orientiert hat. Auch an dieser Stelle öffnet sich der Markt zunehmend für die hoch spezialisierten Fachpraxen und Kliniken um ein weiteres Potenzial.

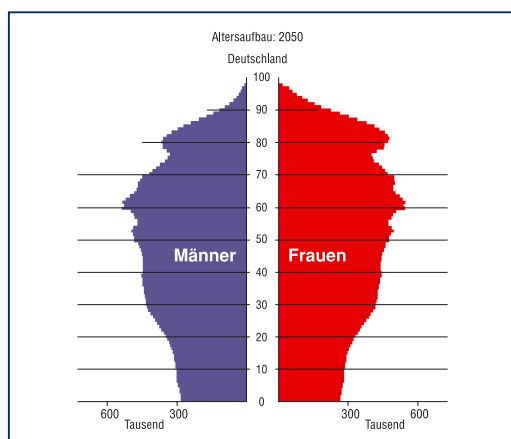
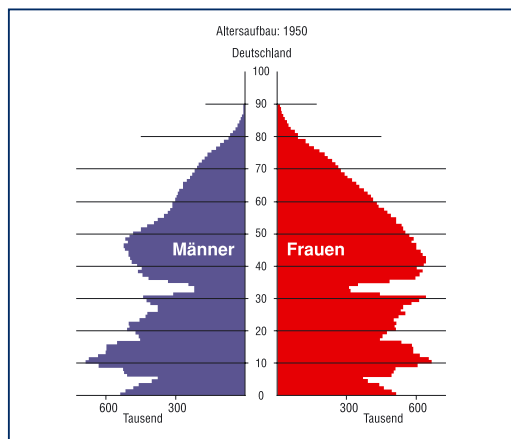
### Technische Neuerungen

Um diesen Entwicklungen gerecht zu werden und um die damit verbundenen neuen Herausforderungen auch annehmen zu können, bedurfte es zahlreicher technischer Neuerungen. Ein wichtiger Baustein im zahnmedizinischen Bereich war hierbei die Einführung von Cercon als ästhetischer Basiswerkstoff und Grundlage für stabile, haltbare ästhetische Rekonstruktionen. Dieses Element konnte selbst im Bereich der Implantologie als Abutments oder als zahnfarbene Cerconimplantate hervorragende Dienste leisten. Durch die Entwicklung besonders leistungsfähiger

und präziser CAD/CAM-Verfahren wie Procera stehen jetzt hochästhetische Cerconabutments und Gesamtrekonstruktionen zur Verfügung – ein weiterer förderlicher Faktor für die Verbreitung zahnfarbener Rekonstruktionen. Eine Fertigung von reinen Metallkronen wird heute dementsprechend kaum noch vorgenommen.

Die Produktion stabilerer Keramikwerkstoffe zur Fertigung von Keramikinlays und die Produktion entsprechender hoch adhäsiver Befestigungszemente führten zu einer weiteren Etablierung dieser ästhetisch geprägten Versorgungsart. Ebenso verhält es sich im Bereich des Bleachings, wo durch die Weiterentwicklung der Systeme BriteSmile und ZOOM sichere, reproduzierbare und hervorragende Bleachingergebnisse in der Praxis das In-Office-Bleaching ermöglichen. Der Trend zum verstärkten Ästhetikbewusstsein spiegelt sich nicht zuletzt in der Zunahme der altersunabhängigen Bleichfrequenz wider. Kein Wunder also, dass sich selbst Laserhersteller wie ORALIA, die klassische Diodenlasersysteme auf 810-nm-Basis für den hochmodernen Bereich der Laserchirurgie und Laserdekontamination herstellen, auf die veränderten Marktforderungen einstellen. Sie produzieren für die zusätzliche Bleichbehandlung ein speziell abgestimmtes Bleichgel für den ästhetischen In-Office-Einsatz mit dem Toplaser.

Im Bereich der kosmetischen Chirurgie ist die technische Basis für den Fortschritt in der Entwicklung von





extrem schonenden und nebenwirkungsfreieren Verfahren zu sehen.

Patienten, für die früher kein Facelift infrage gekommen wäre, lassen immer häufiger ein nichtchirurgisches Facelift mit dem Thermalift-Verfahren durchführen.

Nach Aussage von Afschin Fatemi – S-thetic-Kliniken – kommen viele Patienten durch Interesse am Thermalift-Verfahren in die Kliniken. Aber auch die Weiter- und Neuentwicklung wesentlich schonenderer und minimalinvasiver, endoskopischer Chirurgietechniken wecken immer größere Aufmerksamkeit bei den Patienten. So wird beispielsweise bei der THE-Lift-Technik nach Fatemi der Zugangsschnitt im Gegensatz zum klassischen Facelift nun oberhalb des Ohres in den Haarbereich gelegt, um von dort aus auch endoskopisch weiterarbeiten zu können. Durch schonende und für den Patienten mittlerweile wesentlich angenehmere Liposuktionskanülen verliert auch die Liposuktion weiter an Schrecken, und die Hemmschwelle, solch eine Liposuktion selbst durchführen zu lassen, verringert sich erheblich. Auch wenn es bei den derzeitigen Kombinationsbehandlungen von Bleaching/Veneers mit Thermalift/Liposuktion schon jetzt einen rasanten Zulauf zu verzeichnen gibt, schlummert hier noch ein enormes Wachstumspotenzial.

### Professionelle Vermarktung

Die gesamte Entwicklung und Bereitstellung professioneller Techniken und Werkstoffe fordert allerdings auch eine ebenso professionelle Vermarktung. Die Anzahl der Kongresse und Symposien, die sich mit diesem Thema einer breiten Ärzteschaft anbieten, war nie höher. Die Eigendarstellungen der Praxen und Kliniken im Internet auf eigenen Websites sowie die flächendeckende Verbreitung des Datenpools über gezielte Internetplattformen und Suchmaschinen haben eine Informationslawine ausgelöst.

Bereits heute kommen bei gut aufgestellten Kliniken und Praxen mehr als 30 % der Neupatienten über eine reine Internetwerbung. Besonderen Anteil an der Zunahme ästhetischer Behandlungen haben vor allem die zahlreichen Veröffentlichungen und Bericht-

erstattungen in Lifestylemagazinen wie Men's Health, Cosmopolitan, cosmetic dentistry, Madame, Gala, ... etc. ..., die gerne Themen wie hochwertige und aktuelle neue Therapien im kosmetisch-zahnmedizinischen und -chirurgischen Bereich aufgreifen. Selbst einfache Wochenzeitungen und Haushaltsblätter, welche als Wurfsendungen in den Briefkästen landen, berichten seitenweise über moderne kosmetische Verfahren und bieten zudem noch Ärzten und Zahnärzten die Möglichkeit, sich werbetechnisch ideal in Szene zu setzen.

Gerade die Aufhebung der Werberestriktionen für niedergelassene Ärzte und Zahnärzte hat eine massive Werbepräsentation der Praxen und Kliniken gebracht, die bislang auf dem deutschen Markt zwar für neue Formen der Kommunikation gesorgt hat, deren Möglichkeiten noch lange nicht in vollem Umfang ausgeschöpft werden. Hier wird sich in den nächsten Jahren noch einiges tun.

Zu erwähnen sind in dem Zusammenhang auch die zahlreichen ästhetischen Fachgesellschaften, welche Kongresse und Symposien veranstalten und damit automatisch zu einer weiteren Verbreitung beitragen. Abschließend sollten auch die hochwertigen Markenlabel genannt werden, die für eine weitere Optimierung der Außendarstellung von Praxen und Kliniken sorgen. So wird beispielsweise die Düsseldorfer Marke „Leading Doctors“ in der Öffentlichkeit eindeutig als hochwertige Arzt- und Zahnarztmarke kommuniziert. Diese Bildung kommunikativer Netzwerke wird bei der Optimierung des Marktes in Zukunft eine entscheidende Rolle einnehmen.

Lassen wir uns überraschen, was die Zukunft alles bringen wird! Fest steht: Es wird auf jeden Fall kommunikativer, ästhetischer und emotionaler. ◀◀



#### INFO

Dr. Martin Jörgens ist Dozent an der Universität Greifswald und seit Dezember 2006 Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin (DGKZ).



#### KONTAKT

**Dr. Martin Jörgens &  
Dr. Marcel Wainwright**  
Dental Specialists  
Kaiserswerther Markt 25  
40489 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/4 79 00 79  
Fax: 02 11/4 79 00 09  
E-Mail: [info@dentalspecialists.de](mailto:info@dentalspecialists.de)  
[www.dentalspecialists.de](http://www.dentalspecialists.de)



Zahnfarbenbestimmung und Zähne

# Trendsetter All-over-the-world

Seit über 80 Jahren genießt die VITA Zahnfabrik mit Sitz in Bad Säckingen weltweites Vertrauen in der Dentalbranche, denn das Unternehmen hat stets neue Ideen und Verfahren verwirklicht, mit denen es den Strömungen des Zeitgeists einen Schritt voraus war. Deshalb steht das umfangreiche Produktsortiment für Innovation und Kompetenz. Auf der diesjährigen IDS wird das Unternehmen seine Qualitäten erneut mit eindrucksvollen Produktneuheiten unter Beweis stellen.

Autor: Redaktion

■ **Mittelpunkt allen Strebens** ist die Weiterentwicklung des VITA SYSTEM 3D-MASTER, das für jeden Bereich von der Farbbestimmung über die Reproduktion bis hin zur Qualitätskontrolle exakt aufeinander abgestimmte Systemgruppen umfasst und so bereichsübergreifende Prozessketten definiert, die eine optimale Vereinheitlichung der einzelnen Arbeitsschritte bei Resultaten von höchster Ästhetik gewährleisten. Die Vielfalt des Systems auf der Grundlage eines derzeit einzigartigen farbmetrischen Ordnungsprinzips erlaubt nahezu naturidentische Individuallösungen für jeden Patienten.

Das digitale Farbmessgerät VITA Easyshade und der Keramikbrennofen VITA VACUMAT 4000 PREMIUM T haben sich längst eine Spitzenposition in

der Dentaltechnologie gesichert. Aber VITA ist es gelungen, auch diese bewährten Produkte einer richtungsweisenden Evolution zu unterziehen, um die

einzelnen Arbeitsschritte noch besser miteinander zu verknüpfen. VITA Easyshade ist ein leistungsstarkes Fotospektrometer für den intraoralen Gebrauch und bietet dem Anwender eine exakte Grundfarbbestimmung. Für die Datenübertragung zwischen VITA Easyshade und externen Computern ist eine USB-Schnittstelle vorhanden. Durch das neue Upgrade VITA Foto Viewer verfügt der bedienerfreundliche Touchscreen des VITA VACUMAT 4000 PREMIUM T über das zusätzliche Icon „Foto“ und digitale Bilder der Patienten können per USB-

*„Digitale Technologien erobern die Dentalbranche, weil sie für Vereinfachung, Schnelligkeit, Sicherheit und Präzision stehen.“*

Stick eingespeist und auf dem großen Grafik-Farbdisplay betrachtet werden. Das Display mit hoher Auflösung ermöglicht eine gute Ablesbarkeit aus allen Blickwinkeln. Es ist eine Ansicht von bis zu 100 Aufnahmen möglich, bei Anklicken eines bestimmten Fotos erscheint dieses im Vollbildmodus. Eine Detailanalyse des zu rekonstruierenden Zahnes unterstützt beim kongruenten Schichtaufbau: Die individuelle Oberflächenmorphologie sowie die Anlage von Mamelons und Transluzenzen wird durch die Analyse mittels Helligkeitsreduktion und Kontrasterhöhung besonders leicht erkennbar. So ist eine sichere Übertragung der individuellen anatomischen Merkmale ohne Verlust in die endgültige Reproduktion gewährleistet.

Die Informationsweitergabe gelingt auf digitalem Weg in jedem Fall problemlos, ob zwischen Praxis und Labor oder innerhalb eines Labors. Beispiels-



Digitales Farbmessgerät VITA Easyshade.



weise kann nach der Arbeitsverteilung der verantwortliche Zahntechniker alle relevanten Informationen für die Reproduktion einfach einer Patientendatei entnehmen. Das individuelle Schichtschema wird mithilfe der Messergebnisse des VITA Easyshade und der Auswertung der Schichtung im VITA Foto Viewer erstellt und reproduziert. Ob die Reproduktion der Grundfarbe gelungen ist, wird nach dem Brand mit VITA Easyshade kontrolliert. Für den Fall der Fälle zeigt das digitale Farbmessgerät VITA Easyshade dem Techniker an, ob eine Korrektur im Bereich Helligkeit, Intensität oder Farbton nötig ist.

Eine echte Revolution für die Herstellung von Zahnversorgungen stellen CAD/CAM-Verfahren dar. Am aussichtsreichen Aufstieg dieser Technologie ist VITA Zahnfabrik seit nunmehr über 20 Jahren mit einem ausgereiften Produktsortiment an CAD/CAM-Blöcken erfolgreich beteiligt. Die neueste Entwicklung sind VITA CAD-Temp für Langzeitprovisorien. Diese Blöcke bestehen aus einem faserfreien, homogenen, hochmolekularen und vernetzten Akrylatpolymer mit Mikrofüllstoff. Sie eignen sich für die Herstellung von mehrgliedrigen, voll- oder teilanatomischen Langzeit-Brückenprovisorien mit bis zu zwei Zwischengliedern mittels inLab oder CEREC (Sirona Dental Systems). So ist es erstmals möglich, mit dem CEREC System provisorische Brücken chairside herzustellen. Da das Material im Vergleich zu herkömmlichen Kunststoffen für chairside-Provisorien erheblich fester ist, wird eine höhere Formstabilität gewährleistet. VITA CAD-Temp zeichnen sich durch eine ausgewogene Kombination zwischen Bruchfestigkeit und Elastizität aus. Sie stehen in der Größe CT-40 (15,5 mm x 19 mm x 39 mm) zur Verfügung und sind in vier Farben des VITA SYSTEM 3D-MASTER erhältlich: 0M1T, 1M2T, 2M2T, 3M2T. Durch den industriellen Polymerisationsprozess werden Anmischfehler ausgeschlossen und eine hohe Materialhomogenität erreicht. Das mühsame Entfernen von Materialüberschüssen ist kein Thema mehr, ebenso die Polymerisationsschrumpfung und die bei der manuellen Herstellung auftretende Inhibitionsschicht auf der Oberfläche von Kunststoffen. Da der Zahntechniker bei der Herstellung von Langzeitprovisorien aus VITA CAD-Temp auf die ansonsten notwendige Gerüsterstellung verzichten kann, bedeutet dies eine deutliche Zeitersparnis.

Digitale Technologien erobern die Dentalbranche, weil sie für Vereinfachung, Schnelligkeit, Sicherheit und Präzision stehen. Mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER können Anwender von diesen Vorteilen bei allen Arbeitsschritten profitieren. Auf der IDS 2007 wird VITA dem internationalen Fachpublikum in Halle 10.1 am Stand D10/E19 weitere zukunftsweisende Produktneuheiten des VITA SYSTEM 3D-MASTER präsentieren und sich so erneut eine globale Vorreiterposition sichern.

Weitere Informationen sind erhältlich unter [www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com) oder telefonisch unter der VITA Hotline 0 77 61/56 22 22. <<



< **Keramikkbrennofen**  
VACUMAT 4000  
PREMIUM T.



< **Qualitätskontrolle mit**  
VITA Easyshade.



< **VITA CAD-Temp**  
für Langzeitprovisorien.



## KONTAKT

**VITA Zahnfabrik**  
H. Rauter GmbH & Co.KG  
Spitalgasse 3  
79713 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: [info@vita-zahnfabrik.com](mailto:info@vita-zahnfabrik.com)  
[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)





Anwenderbericht

# Ein systematischer Weg zur guten Korrekturabformung

Die perfekte Abformung ist zweifellos die Grundlage jeder ordentlichen prothetischen Arbeit. Bei feststehendem Zahnersatz sind die heute theoretisch erreichbaren Randgenauigkeiten von 50 µ nur dann möglich, wenn der Techniker auch eine zeichnungsscharfe und blasenfreie Abformung des Präparationsrandes als Arbeitsunterlage erhält.

Autor: Wolfgang-M. Boer, Euskirchen

(Abb. 1) ▶  
Der präparierte  
Zahn 14 nach dem  
Legen der Fäden.



(Abb. 2) ▶  
Das Light-body-Material Affinis Precious (Coltène/Whaledent) wird für die Korrekturabformung appliziert ...



(Abb. 3) ▶  
... und mit einem  
leichten Luftstrom zusätzlich in den Sulkus  
getrieben.



■ Dieses Ziel ist allerdings nur mit gleichbleibendem Erfolg zu erreichen, wenn eine konsequente Systematik mit darauf abgestimmten hochwertigen Materialien umgesetzt wird. Aus Jahren (auch schlechter) Erfahrungen hat sich bei uns deshalb eine strikt eingehaltene Abfolge entwickelt, die immer mit einer auf die patientenspezifischen Anforderungen angepassten Hygienephase beginnt: Ordentliche Arbeit ist einfach nicht möglich, wenn bei der leichtesten Berührung die Gingiva anfängt zu bluten. Vor dieser Hygienephase werden grundsätzlich nur Notfallbehandlungen durchgeführt und zwischenzeitlich mit Provisorien versorgt.

Erst wenn die parodontale Situation sauber und reizlos ist, schließt sich die konservierende und falls erforderlich chirurgische Vorbehandlung an. Dabei werden auch alle Aufbaufüllungen für den feststehenden Zahnersatz adhäsiv gelegt und ggf. erforderliche endodontische Behandlungen durchgeführt. Erst danach wird die definitive prothetische Planung erstellt. So kann es nun nicht mehr zu Überraschungen während der Präparationssitzungen kommen, die den weiteren Behandlungsablauf verzögern oder sogar eine Umplanung erforderlich machen.

Die eigentliche Präparation sollte so atraumatisch wie möglich für die Gingiva ablaufen. Dabei legen wir nicht, wie häufig empfohlen, zuerst einen Faden, da sich dieser eigentlich regelmäßig im Schleifer verfängt. Stattdessen wird das Zahnfleisch mit geeigneten Abhaltern vor Verletzungen durch die rotierenden Instrumente geschützt.



Gleichzeitig versuchen wir, wenn immer möglich, gerade eben adgingival mit der Präparationsgrenze zu bleiben. Das Ziel sollte es sein, dass der Gingivalsaum voraussehbar auch nach dem Eingliedern der Restauration exakt dort bleibt, wo er vor der Präparation lag, um später freiliegende Kronenränder zu vermeiden. Deshalb lehnen wir die elektrochirurgische Freilegung der Präparationsgrenze strikt ab, da es hierbei unvermeidlich zu einem leichten Narbenzug in der Abheilungsphase kommt. Dadurch kann sich der Zahnfleischsaum in unkalkulierbarem Maße zurückziehen, was für ein vorher-sagbares ästhetisches Ergebnis nicht akzeptabel ist.

Gleiches gilt auch für das Legen der Retraktionsfäden: Nicht umsonst wird in der Parodontologie für das Sondieren der Taschentiefe ein maximaler Druck von 10g gefordert, um traumatisch bedingte zu tiefe Messungen zu vermeiden. Werden Retraktionsfäden unter zu hohem Druck in die Tasche hineingezwungen, so besteht die Gefahr der Ablösung des Gingivalsaumes und der Verletzung der biologischen Breite. Deshalb gehört dieser Arbeitsschritt auch nicht in die Hand einer Helferin. Bei der von uns favorisierten Doppelfadentechnik legen wir immer zuerst einen möglichst dünnen Faden, der im Gingivalsaum verschwindet, gefolgt von einem zweiten Faden angepasster Dicke, direkt auf die gleiche Höhe mit Präparationsgrenze (Abb. 1).

Trotz aller Bedenken zum Dimensionsverhalten

favorisieren wir für die Kronen- und Brückenprothetik immer noch die klassische Korrekturabformung mit A-Silikon, da sie die

sicherste und voraussagbarste Zeichnungsschärfe im kritischen Randbereich gewährleistet. Dies stellt spezifische Anforderungen an das Abdruckmaterial: Im Gegensatz zur Doppelmisch- oder „Sandwich“-Technik sollte hierbei das hochviskose Putty-Material eine besonders hohe Endhärte erreichen, um ein unkalkulierbares Aufdehnen bei der Korrektur zu minimieren. Das Light-body-Material hingegen soll so dünnflüssig sein, dass die Überschüsse problemlos abfließen und eine möglichst dünne Korrekturschicht entsteht. Dabei ist ein typisches Problem die Entstehung von Blasen an

der Präparationsgrenze durch das hydrophobe Verhalten der Silikone auf dem feuchten Dentin. Für den reibungslosen Ablauf des Behandlungs-

*„Das Ziel sollte es sein, dass der Gingivalsaum voraussehbar auch nach dem Eingliedern der Restauration exakt dort bleibt, wo er vor der Präparation lag.“*



**Kontakt:**

Wolfgang-M. Boer  
Kölner Str. 73  
53879 Euskirchen  
Tel.: 0 22 51/78 10 20  
Fax: 0 22 51/78 10 18  
www.zahnarzt-boer.de



♦ (Abb. 4)

Die Applikation mit dem Microsystem von Affinis ist sicher und präzise auch für zarte Frauenhände durchführbar.



♦ (Abb. 5)

Beim Beurteilen der fertigen Abformung fällt sofort die exzellente Lesbarkeit durch das hervorragende Kontrastverhalten der silbernen Korrekturmasse auf.

planes ist anschließend eine einfache Beurteilung der Qualität des Abdruckes erforderlich, damit dieser ggf. sofort wiederholt werden kann, wenn das Ergebnis einmal unbefriedigend sein sollte, ohne den Patienten noch einmal zusätzlich einbestellen zu müssen.

Von allen von uns getesteten A-Silikonen hat sich in der Praxis das neue Affinis Precious (Coltène/Whaledent) am besten bewährt. Das Putty-Material ist in verschiedenen Endhärten erhältlich, wobei wir aus den besagten Gründen für die Korrekturabformung der festen Variante den Vorzug vor dem „Putty Soft“ geben.

Wirklich verblüffend ist aber das Korrekturmateri- al: Es ist eingefärbt mit Metallpartikeln und erstrahlt in Gold (Regular) und Silber (Light-body). Durch das so erzielte Kontrastverhalten wird die Lesbarkeit des fertigen Abdrucks für den Behandler deutlich genauer als mit den gängigen Kombinationen heller und dunkler bzw. komplementärer Farbtöne anderer Hersteller. Zwar erscheint Affinis Precious eine Spur standfester als das Vorgängermaterial, jedoch macht sich dies in keiner Weise negativ bei der Anwendung bemerkbar. Im Gegen-

teil bleibt das überragende Anfließverhalten der Korrekturmassen erhalten, das selbst den Vergleich mit Polyethern nicht scheuen muss, ohne beim Beschicken mehrerer Stümpfe unkontrolliert wegzufließen. Die Benetzungsfähigkeit von feuchtem Dentin und auch der umgebenden Weichgewebe ist erstaunlich (Abb. 2 und 3). Seit Beginn unserer Arbeit mit Affinis Precious musste keine einzige Abformung auf Grund von Blasenbildung am Präparationsrand wiederholt werden. Haben sich doch einmal Ungenauigkeiten eingeschlichen, so stellte die Lesbarkeit des silbernen Light-body-Materials dies gnadenlos dar (Abb. 5).

Das Beschicken des Vorabdrucks mit Korrekturmateri- al gestaltet sich aus den üblichen Kartuschen mit 50 ml Inhalt immer etwas schwierig: Einerseits erfordern die gängigen Pistolen und Mischkanülen eine gerade für weibliche Behandler enorme Kraftanstrengung der auspressenden Hand, andererseits wird das so provozierte Zittern durch den langen Hebel zwischen der Hand und der Spitze der Mischkanüle noch verstärkt. Eine deutliche Erleichterung dieses Vorgangs stellt die Darge- reichung im Microsystem dar (Abb. 4). Diese nur 25 ml enthaltenden Kartuschen sind durch die entsprechend ebenfalls kleineren Mischkanülen praktisch genauso ergiebig wie eine große Standardkartusche, erfordern aber eine geringere Kraftanstrengung und lassen sich genauer in den Vorabdruck einbringen durch den um etwa ein Drittel reduzierten Hebelarm.

Affinis Precious hat sich ausgezeichnet bewährt und ist eine ideale Ergänzung zu unserer Arbeitssystematik. Es gibt uns die Sicherheit, keine zusätzliche Arbeitszeit investieren zu müssen, weil erst im Labor Ungenauigkeiten am bereits fertigen Modell auffallen. ◀◀

(Abb. 6) ▶  
**Das zeichnungs-  
scharfe Meistermodell**  
stellt eine gute Arbeits-  
grundlage für den Zahn-  
techniker dar.



(Abb. 7) ▶  
**Die metallkeramische**  
Brücke sofort  
nach der adhäsiven  
Zementierung.





CAD/CAM

# Aus Technik wird Ästhetik

Anfang Februar stellte Sirona die Neuheiten rund um das CAD/CAM-System inLab vor. Neben der neuen Schleifmaschine MC XL wird ab Sommer 2007 auch das Software-Upgrade inLab 3D V 3.00 für Labors verfügbar sein. Der Sinterofen inFire HTC und die Materiallinie inCoris vervollständigen das Komplettsystem für das Dentallabor (Abb. 1). Auf der IDS 2007 im März in Köln können die Neuheiten vorab besichtigt und getestet werden.

Autor: Redaktion

■ **Im Jahr 2001** brachte Sirona das CAD/CAM-System inLab für Dentallabore auf den Markt. InLab hat sich seitdem im Markt positioniert und wird kontinuierlich weiterentwickelt.

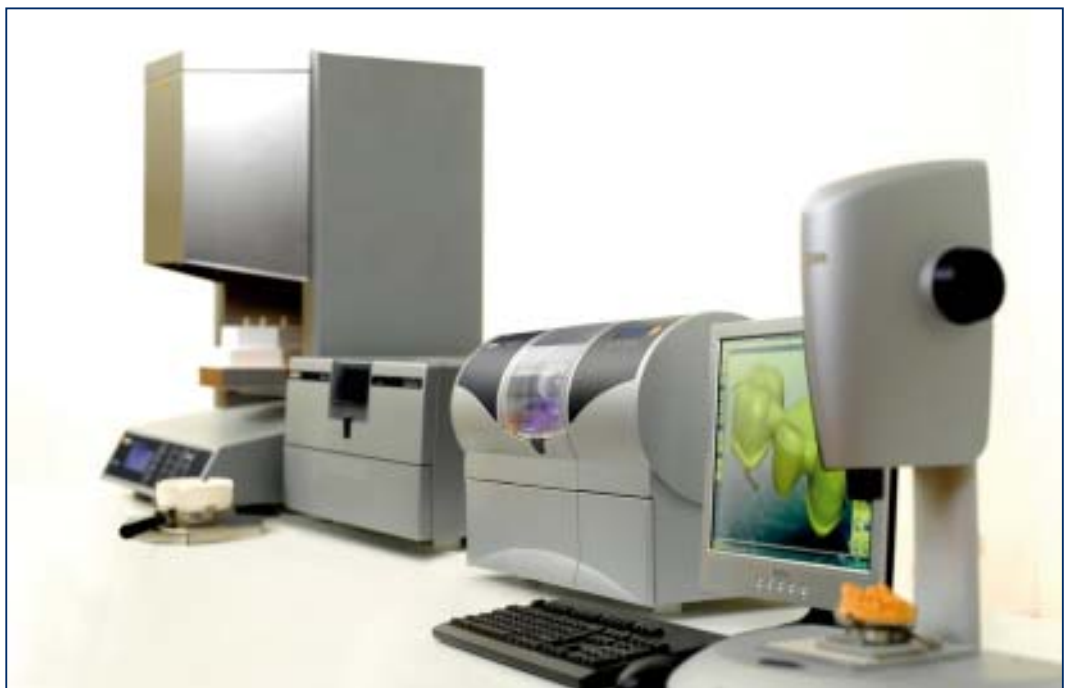
## Viergliedrige Brücken in 30 Minuten ausschleifen

Die neue inLab MC XL-Schleifmaschine (Abb. 2) ist speziell auf die Anforderungen großer Labors ausgerichtet: Die Maschine ist für dauerhaft hohe Belastungen und lange Standzeit konzipiert. Anstelle der bislang zwei Antriebe verfügt die Schleifmaschine über vier Motoren. Diese gewährleisten zum einen den

Mehrschichtbetrieb des Gerätes und stellen zum anderen sicher, dass die Maschine auch bei komplexen Aufgabenstellungen ohne Werkzeugwechsel arbeiten kann. Dafür können die Motoren mit zusätzlichen Diamantschleifern bestückt werden, was die neue Schleifeinheit ebenso funktional wie eine fünfgliedrige Maschine macht.

Durch die Weiterentwicklung des zeitsparenden Zwillingsschleifkonzeptes übertrifft inLab MC XL die Schleifgeschwindigkeit der bekannten inLab-Schleifmaschine um 60 Prozent. Viergliedrige Brücken lassen sich damit beispielsweise in nur 30 Minuten ausschleifen. Die große Schleifkammer kann Keramikblöcke bis zu einem Format von 85 x 40 x 22 mm verar-

**(Abb. 1)** Der modulare Systemgedanke ermöglicht es dem Zahntechniker, diejenigen Komponenten der inLab-Familie (inFire HTC, inLab, inLab MC XL, inLab 3D V 3.00, inEos) auszuwählen, die den jeweiligen Bedürfnissen und Preisvorstellungen entsprechen.





beiten. Die beschleifbare Blockgröße hat sich damit verdoppelt. Zahntechniker können so bis zu achtgliedrige Brückengerüste aus Zirkonoxid fertigen.

Auch hinsichtlich der Präzision ist inLab MC XL seinem Vorgänger voraus: Die Diamanten bewegen sich in zwei- bis vierfach kleineren Schleifschritten und erzielen damit eine Genauigkeit von bis zu 25 Mikrometer. Die damit einhergehende Oberflächengüte minimiert die Nacharbeit für das Aufpassen der Restauration und das Einschleifen der Kaufläche. Die neue Schleifeinheit bearbeitet Vollkeramikkronen so genau, dass diese erstmals auch zementiert werden können.

Die Bedienung der Schleifmaschine wird zudem sicherer und komfortabler und das Gerät arbeitet nur halb so laut wie das Vorgängermodell.

### Biogenerische Gestaltung der Kauflächen

Das Software-Upgrade inLab 3DV 3.00 (Abb. 3) bietet eine Reihe neuer Funktionen, die die Anwendung des Systems erleichtern, sicherer machen und beschleunigen. Einige Arbeitsschritte entfallen und die virtuelle Werkzeugbox zur Oberflächenbearbeitung der Restaurationen wurde auf das Notwendige reduziert.

Völlig neu ist die biogenerische Gestaltung der Kauflächen von Inlays und Onlays. Diese werden nun vollautomatisch konstruiert. Das Programm berechnet dabei die Okklusalfäche anhand der Restsubstanz des Zahnes. Der Zahntechniker kann die Rekonstruktion am Bildschirm verfolgen, ohne dass er eingreifen muss. Ebenfalls vollautomatisch wird der Konstruktionsvorschlag an die Nachbarzähne und an das optische Bissregistrat angepasst. Im Anschluss kann das Inlay oder Onlay im inLab oder im inLab MC XL ausgeschliffen werden.

Das Upgrade bietet zudem eine weitere Neuerung: Gerade bei der Konstruktion von Brücken kommt es auf die richtige Einschubachse an. Mithilfe der visuellen Anzeige von Hinterschnitten beim Einstellen der Einschubachse lassen sich jetzt auch schwierige Brückenpräparationen meistern.

### Komplettsystem für Labore

Sirona hat ein eigenes Sortiment von beschleifbaren Keramikblöcken für das inLab-System entwickelt: Die Materiallinie inCoris wurde um Zirkonoxid- und Aluminium-Blöcke erweitert. Die Zirkonoxidkeramik inCoris ZI ist in fünf unterschiedlich voreingefärbten Blöcken erhältlich und wird damit den ästhetischen

ANZEIGE

# Flexibilität in Form und Service

## Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rezeption oder Labor:

- ▶ VERANET schlichte Eleganz - kostengünstig, effektiv und funktionell
- ▶ MALUMA innovatives Design - modernes Dekor mit mehr Flexibilität
- ▶ FRAMOSA hochwertig & funktionell - einzigartige Raumnutzung
- ▶ VOLUMA round & straight - exklusives Design für hohe Ansprüche

## Ihre Vorteile:

- ▶ Farbenvielfalt - 160 RAL-Farben ohne Aufpreis
- ▶ Optimale Platzausnutzung - große Schubladen
- ▶ Sonderanfertigung nach speziellen Wünschen
- ▶ Keine Lieferkosten

## Aktionsangebot:

Ser-Praxiszeile FRAMOSA schon ab:  
(zzgl. MwSt. Verkauf nur über den Fachhandel.)

**€ 5.758,-**

**Medizin Präzie**

**Le-Is Stahlmöbel GmbH**

**Dental Labor**

Friedrich-Ebert-Straße 28A - 99830 Treffurt  
 Telefon: +49 (0) 3 69 23 / 8 08 84  
 Telefax: +49 (0) 3 69 23 / 5 13 04  
 E-Mail: [service@le-is.de](mailto:service@le-is.de)  
 Internet: [www.le-is.de](http://www.le-is.de)





(Abb. 2) ▶

**Die Schleifeinheit** inLab MC XL ist auf dauerhaft hohe Belastungen und lange Standzeiten ausgelegt, wie sie in großen Dentallabors zu bewältigen sind.



(Abb. 3) ▶

**Die Software** inLab 3D V 3.01 mit der blauen Hintergrundfarbe bietet viele Funktionen, die die Anwendung des Systems – wie hier bei der vollautomatischen Konstruktion einer dreigliedrigen Brücke – erleichtern und beschleunigen.



(Abb. 4) ▶

**Zahntechniker** können bei infiniDent günstige vollanatomische Kronen aus dem Kobalt-Chrom-Werkstoff inCoris NP herstellen.



(Abb. 5) ▶

**Das Design** des Hochtemperaturofens inFire HTC ist wegen des integrierten Netzteils kompakt. Der Sinterprozess für die Zirkonoxid- und Aluminiumoxid-Hochleistungskeramiken von Sirona und ihrer Materialpartner ist bereits vorprogrammiert.



Ansprüchen gerecht. Die Aluminiumoxidblöcke inCoris AL ermöglichen die kostengünstige Herstellung präziser vollkeramischer Gerüste.

Bereits seit letztem Jahr bietet Sirona unter der Marke inCoris NP Nichtedelmetall-Legierungen an. Damit können Zahntechniker mit dem inLab-System und infiniDent, dem Fertigungszentrum von Sirona, vollanatomische Kronen herstellen (Abb. 4).

Der Sinterofen inFire HTC (Abb. 5) schließt die letzte Lücke in dem Komplettsystem für die CAD/CAM-Fertigung im Labor. Der Sinterprozess für die ZI- und AL-Keramiken und ihren von Sirona Materialpartnern ist bereits vorprogrammiert. Der Sinterofen steuert den komplexen und mehrstündigen Sintervorgang automatisch. Wirtschaftlich vorteilhaft ist dabei die integrierte Zeitfunktion, die das Sintern über Nacht ermöglicht. Die Kapazität des inFire HTC ist doppelt so hoch wie bei den meisten Sinteröfen. Zwei große Tiegel finden je Sintervorgang Platz in der Kammer.

### Gestaffeltes Preismodell

Der modulare Systemgedanke und die Produktneheiten 2007 geben Sirona die Möglichkeit, Dentallabors verschiedene Paketlösungen anzubieten. So können sie diejenigen Komponenten des inLab-Systems auswählen und jederzeit ergänzen, die den jeweiligen Bedürfnissen und Preisvorstellungen entsprechen.

Der Einstieg in die computergestützte Zahnrestauration ist mit dem inEos-Scanner einfach und günstig möglich. Der Zahntechniker kann damit die Zahnsituation erfassen und die Restauration am Bildschirm konstruieren. Der Schleifprozess erfolgt im Fertigungszentrum infiniDent.

Wer einen größeren Teil der Wertschöpfungskette abdecken will, kann mit dem inLab-Gerät in die in-house-Fertigung einsteigen. Es ermöglicht die Herstellung von bis zu viergliedrigen Brückengerüsten, Kronenkappen, Veneers, Inlays, Onlays, Kronen und komplexen Restaurationen. Wer das System weniger intensiv einsetzt, kann die Software-Nutzung mittels PPU (Pay Per Unit) pro Werkstück abgelden.

Zahntechniker, die das inLab-System in voller Funktionalität und Variabilität nutzen möchten, wählen das neue inLab MC XL. Auch hier gewährleistet das Finanzierungssystem PPU Flexibilität im Labor. ◀◀



### KONTAKT

**Sirona Dental Systems GmbH**  
 Fabrikstraße 31  
 64625 Bensheim  
 Tel.: 0180/1 88 99 00  
 Fax: 0180/5 54 46 64  
 E-Mail: [contact@sirona.de](mailto:contact@sirona.de)  
[www.sirona.de](http://www.sirona.de)



SHOFU Referententreffen

# Erste Einblicke zum neuen Metallkeramiksistem

Die Firma SHOFU Dental ist als ein innovatives Unternehmen bekannt, das anlässlich der IDS mit herausragenden Produktinnovationen aufwartet. Mit der Einführung des bereits bewährten CERAMAGE Komposit Systems und der feldspatbasierenden Verblendkeramik für Zirkonoxidgerüste, VINTAGE ZR, wurden 2005 neue Maßstäbe gesetzt.

Autor: ZTM Ingo Scholten, Ratingen

■ Zur IDS 2007 wird SHOFU zwei weitere Innovationen vorstellen, die in Bezug auf eine rationelle Fertigungstechnik und eine natürliche Ästhetik keine Wünsche offen lassen. Das VINTAGE MP Metallkeramiksistem mit einer WAK-Bandbreite von 13,6 – 15,4 und die mikrofeinen VINTAGE Art Stains für interne und externe Individualisierungen in Praxis und Labor. Herr Wolfgang van Hall, der Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH, hat deshalb eine Auswahl von nationalen und internationalen Referenten ins Schulungszentrum Fundamental nach Essen eingeladen,

um diese Konzepte vorab einem „kleinen Kreis“ vorzustellen. Die meisten Teilnehmer der Gruppe kannten einander bereits seit vielen Jahren, aber auch Neueinsteiger wurden schnell bei einem gemütlichen Get-together-Diner in die Runde integriert und nahmen rege am fachlichen und persönlichen Austausch teil. In alphabetischer Reihenfolge bestand die Gruppe aus folgenden Personen:

Bernhard Egger, Füssen, Deutschland; Herbert Dohmen, Düsseldorf, Deutschland; Andreas Dücomy, Lübeck, Deutschland; Dominique Olivier, Nevers, Frank-

Die Teilnehmer freuen sich schon jetzt auf die IDS 2007. Von links nach rechts:  
A. Kawashima, C. Banz, R. Yoshimoto, H. Dohmen, T. Okawa, B. Egger, A. Dücomy, I. Scholten, D. Olivier, Maria Psarri, W. van Hall, I. Psarris



reich; Tomonari Okawa, Hamburg, Deutschland/Japan; Ilias Psarris und Maria Psarri, Athen, Griechenland sowie dem Leiter der Forschung und Entwicklungsabteilung für den Bereich Keramik von SHOFU Inc., Japan, Herrn Ryuichi Yoshimoto und Herrn Akira Kawashima von der internationalen Sektion des japanischen Stammhauses. Fachlich begleitete der technische Leiter der SHOFU Dental GmbH, Ingo Scholten, mit seinem Kollegen Christian Banz das internationale Zusammentreffen, welches durch Herrn Wolfgang van Hall mit einer Ansprache zu Beginn des ersten Seminartages eröffnet wurde. In seiner Ansprache hob Herr van Hall die Wichtigkeit und den Einfluss einer internationalen Zusammenarbeit mit den Referenten hervor. Ein guter Referent im Sinne eines „Advisors“ sollte von den angewendeten Produkten überzeugt sein, die Fähigkeit haben sein Wissen zu vermitteln und die Bereitschaft neue Wege zu gehen und bei der Entwicklung von Produktneuheiten zu beraten. Gerade bei der zunehmenden Globalisierung des internationalen Dentalmarktes ist man als Hersteller gefordert, diese internationalen Ansprüche als Herausforderung zu werten. Die Advisors sind hierbei ein wichtiges Instrument für eine seriöse Unternehmenspolitik in jedem Vertriebsgebiet.

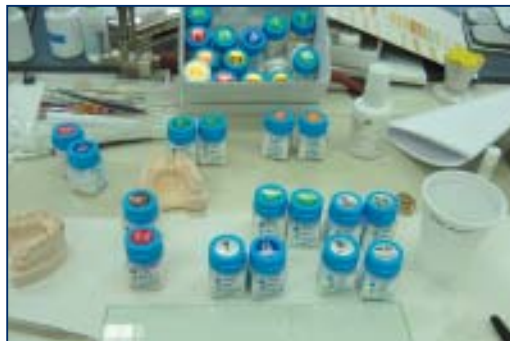
Anschließend begannen die japanischen Kollegen anhand einer 1,5-stündigen Präsentation mit der theoretischen Einführung zur neuen Konzeption und den technischen Neuheiten des VINTAGE MP Metallkeramiksystems. Die Themenschwerpunkte lagen hier in den ästhetischen Möglichkeiten, den Anwendungseigenschaften, den physikalischen Merkmalen und der Biokompatibilität dieser Neuentwicklung. Es wurden viele Fragen gestellt, die auch fundiert von den Kollegen aus dem Land des Lächelns beantwortet wurden. Da Zahntechniker aber nur dem glauben was sie sehen und fühlen, wurde nach der theoretischen Einführung geschichtet, gebrannt, begutachtet, ausgearbeitet und finiert. Die Teilnehmer hatten als Tagesaufgabe drei Metallkeramikronen zu fertigen. Eine Frontzahn einer jugendlichen Patientensituation, eine Frontzahn eines Patienten im fortgeschrittenen Alter sowie einen Seitenzahn.

Alle Teilnehmer waren sehr positiv von den Verarbeitungseigenschaften, der Transluzenz und dem Chroma der neuen keramischen Massen beeindruckt. Auch nach mehreren Testbränden war keine Veränderung des Farbeindrucks, der Transluzenz und Opaleszenz feststellbar. Der Grund für diese Eigenschaft liegt im neuen Fertigungsverfahren, welches die Farbpigmente und Metalloxide vor dem Auflösen in der Matrix und dem Einfluss der Verbrennung schützt. In ausgelassener Runde ließen dann am Abend die Kollegen noch einmal ihre Eindrücke des Tages Revue passieren.

Der nachfolgende Tag wurde mit der Präsentation der neuen VINTAGE Art Stain Malfarben durch die japanischen Kollegen eröffnet. Die Entwicklung dieses Konzeptes dauerte mehrere Jahre. Weltweit wurden farb-



◀ **Advisor** erfüllen eine wichtige Aufgabe für den seriösen Informationstransfer, erläuterte Herr Wolfgang van Hall.



◀ **Die neuen VINTAGE MP-Massen:** vorbereitet für den praktischen Einsatz.



◀ **Konzentriert** fertigten die Advisor ihre Restaurationen.



◀ **B. Egger und D. Olivier** während der Erläuterung ihrer praktischen Vorgehensweise bei der Schichtung der VINTAGE MP-Keramikmassen.



liche Charakteristika natürlicher Zähne und Reproduktionstechniken der Zahntechniker analysiert. Selbstverständlich ist der japanische Meister Makoto Yamamoto neben der Entwicklung der VINTAGE MP Keramikmassen auch federführend an der Entwicklung der VINTAGE Art Stains beteiligt. Die Erfahrungen der europäischen Advisor wurden ebenfalls anhand von Farbvorschlägen berücksichtigt. Die Feinabstimmung wird noch in den nächsten Monaten erfolgen. Das derzeitige Ergebnis hat aber jetzt schon alle Referenten beeindruckt. Die neuen VINTAGE Art Stains sind für alle hochschmelzenden Keramiken der VINTAGE Linie anwendbar, egal ob metallunterstützt oder metallfrei. Applikationsverhalten, Deckkraft und Ausdrucksstärke sind nach Ansicht der Advisor unübertroffen. Die angefertigten Restaurationen wurden anschließend von den Teilnehmern mit den VINTAGE Art Stains fertiggestellt.

Nach der Mittagspause waren zunächst Hausaufgaben angesagt. In vorbereiteten Fragebögen konnten nun alle Teilnehmer ihre ersten Erfahrungen in Schriftform dokumentieren. Neben den klassischen Fragen zu den Brenntemperaturen oder der Schrumpfung der keramischen Massen haben die Teilnehmer auch die Möglichkeit zu persönlichen und durchaus kritischen Aspekten in Bezug auf ihre praktischen Erfahrungen genutzt. Die Bandbreite der Kommentare war durchaus als breit verteilt und variantenreich zu bezeichnen. Von „A“ wie das einfache und schnelle Auftrageverhalten der Pulver und Pastenopaker über „F“ wie die naturidentische Fluoreszenzabstimmung der Einzelmassen bis hin zu „Z“ wie die höhere Transluzenzeinstellung der Zervikalmassen wurde nichts ausgelassen. Danach hat jeder Advisor gegenüber der Gruppe über seine persönliche Erfahrung referiert.

Abschließend bedankte sich Herr van Hall bei allen für die intensive und kooperative Zusammenarbeit. Man war sich einig, dass internationale Treffen wie dieses vor der Produktion und Einführung eines Keramiksystems für die technikorientierte Feinabstimmung äußerst wichtig sind, zumal die Referenten und Kursleiter vor Ort aktiv den Informations-transfer zu den Anwendern unterstützen und Ansprechpartner in allen technischen Anfragen sind. Mit den beiden neuen Konzepten VINTAGE MP und VINTAGE Art Stains ist SHOFU bestens für die zukünftigen Herausforderungen des europäischen Marktes gerüstet. Zur IDS 2007 in Köln wird sich das gesamte internationale Referententeam, dem mehr als 15 Advisor angehören, am Messestand der SHOFU Dental GmbH treffen.

Interessierte Zahntechniker haben dann die Gelegenheit „Live und aus erster Hand“ aktuelle Anwenderinformationen zum neuen VINTAGE MP Keramiksystem und den VINTAGE Art Stains sowie weiteren Produktinnovationen von SHOFU in Theorie und Praxis zu erhalten. <<



**KONTAKT**

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-0  
Fax: 0 21 02/86 64-65  
E-Mail: [info@shofu.de](mailto:info@shofu.de)  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

**Treffpunkt: Halle 4.1, A040/C049**



Ergebnisse, die sich sehen lassen können. Die Ausdrucksstärke der VINTAGE MP-Massen ist nach Meinung der Advisor perfekt.





Anwenderbericht

# Fissurenversiegler – neu konzipiert

**Der karieshemmende Effekt moderner Fissurenversiegler ist in der Literatur unbestritten. Auch gegenüber lokaler Fluoridierung<sup>4</sup> hat ein versiegelter Zahn ein sechsfach verringertes Kariesrisiko. Hieraus ergibt sich ein hoher Bedarf an Molaren- und Prämolarenversiegelungen, der aus wirtschaftlichen Gründen kaum von uns Zahnärzten allein zu erbringen ist.**

Autor: Andreas Blesch, Karlsruhe

■ **Die neueste Generation**, der für die Anwendung auf feuchtem Schmelz entwickelten Fissurenversiegler wie smartseal® & loc von DETAX, ermöglicht in vielen Punkten ein wesentlich vereinfachtes Arbeiten. Eine geschulte Mitarbeiterin der Praxis kann durch den vereinfachten, schnelleren Arbeitsablauf sicher und schonend Fissurenversiegelungen durchführen. Das Legen von Kofferdam wie noch von Gleim<sup>3</sup> 2006 postuliert, wird dadurch völlig unnötig! Ein sechsjähriges Kind kann somit schneller und schonender versorgt werden.

Die bisherigen Versiegler des Bis-GMA-Typ haben aufgrund ihrem gegenüber Füllungen reduzierten Füllstoffgehalt von ca. 40–50 Prozent auch eine deutlich geringere Härte (Abb. 1). Bei smartseal® & loc wird ebenfalls ca. 50 Prozent Füller eingesetzt, der aber mit

einer Partikelgröße kleiner 1 µm knapp im Nanobereich liegt. Hieraus begründet sich die hohe Abrasionsfestigkeit und das sehr gute Fließverhalten. In der Literatur wird häufig über Lufteinschlüsse und Abplatzungen berichtet.<sup>1</sup> Solche Beobachtungen konnte ich bei smartseal® & loc nicht machen. Der moderne Fissurenversiegler smartseal® & loc ist ganz im Gegensatz zu den herkömmlichen Versiegler hydrophil! Damit ist eine Applikation auf noch feuchter Oberfläche möglich. Offensichtlich ermöglicht die feuchte Oberfläche eine bessere Benetzung (Abb. 2) und damit auch eine tiefere Penetration des Materials, was sich in einer erhöhten Haftung und geringerer Randspaltbildung äußert.

Warum können sich die neuen Fissurenversiegler durch ihre hydrophile Eigenschaft<sup>2</sup> mit der feuchten

(Abb. 1) ▶ Erneuerungsbedürftige Versiegelung der „älteren Generation“.



(Abb. 2) ▶ Gute Benetzungseigenschaften von smartseal® & loc.



(Abb. 3) ▶ Schmelzätzung mit smartseal® etch.



(Abb. 4) ▶ Gereinigte und geätzte Schmelzoberfläche mit kleinen Kavitäten zur erweiterten Fissurenversiegelung.





**Andreas Blesch,**  
Zahnarzt, Karlsruhe.  
Niedergelassen 1988,  
Tätigkeitsschwerpunkt  
Implantologie, seit 2000  
Referent für Funktions-  
lehre, KaVo Everest,  
Clinical Award 2005,  
Vorträge zum Thema  
Zirkonoxidprothetik im  
In- und Ausland.

Zahnoberfläche sehr gut verbinden? Durch ihre besonderen chemischen Eigenschaften (in der Formulierung enthaltene Säuregruppen) gehen sie mit dem Kalzium in der Zahnoberfläche eine feste chemische Verbindung ein. Dabei scheint der Säuregehalt des Versieglers so gering zu sein, dass auch bei mehreren Anwendungen direkt auf dem Dentin keine Sensibilitäten der Zähne zu beobachten waren. Die Vorbehandlung des Zahnschmelzes sollte in einer gründlichen Reinigung (Polierpaste oder Pulverstrahler) bestehen. Dann sollte je nach Viskosität und Phosphorsäuregehalt des in der Praxis verwendeten Ätzelgels eine 20–40 Sekunden lange Schmelzätzung erfolgen (Abb. 3). Um zu vermeiden, dass Säurerückstände oder gelöste Schmelzbestandteile auf der Zahnoberfläche verbleiben, empfiehlt sich ein mindestens 20 Sekunden langes Abspülen. Besonders wichtig ist jetzt ein schonendes Verdrängen grober „Pfützen“ aus den Fissuren mit einem zarten Luftstrom. Sobald die Zahnhöcker beginnen matt auszusehen, sollte man abstoppen, damit der Wasserfilm in der Fissur erhalten bleibt (Abb. 4). Schon beim Auftragen des Materials mit der Kanüle (Abb. 5) bemerkt man die besonderen Benetzungseigenschaften des Materials, das selbstständig und scheinbar ohne großen Kontaktwinkel dünn ausfließt. Die Lichthärtung sollte mindestens 20 Sekunden betragen. Ein Bearbeiten ist nach optimaler Anwendung, außer seltenen Okklusionskorrekturen (Abb. 6), kaum mehr erforderlich. Es empfiehlt sich nur eine anschließende Fluoridierung der geätzten, nicht vom Versiegler bedeckten Schmelzareale. Eine ausgeprägte Sauerstoffinhibitionsschicht konnte in keinem Fall festgestellt werden. Die Randzonen der Versiegelung sind absolut nicht mehr tastbar. Die Oberfläche von smartseal® & loc fühlt sich sehr hart und beständig an (Abb. 7).

Nach mehr als einem halben Jahr Anwendung konnten bei ersten Nachuntersuchungen keine Beschädi-

gungen oder Verschlechterungen der Randqualität festgestellt werden. Auch in der Literatur häufig beschriebene Luftblasen werden offensichtlich durch die intensive Benetzung auf dem feuchten Zahnschmelz und die sehr exakte Applikation durch die lange, sehr dünne Kanüle wirkungsvoll vermieden.

smartseal® & loc wird in zwei Farben angeboten, semitransparent und weiß, wobei semitransparent eine Karieskontrolle erlaubt und optisch unauffällig bleibt, während der weiße Versiegler einfacher auf Vollständigkeit zu überprüfen ist und zudem Fluorit enthält.

Die Erfahrung mit smartseal® & loc zeigt, dass durch eine wesentliche Materialverbesserung noch erhebliche Erleichterungen und Zeitersparnis möglich sind – gepaart mit qualitativen Vorteilen für den Patienten. ◀◀



## LITERATUR

- [1] De crane LGP, Martens LC, Dermont LR, Summon PAS: A clinical evaluation of a lightcured fissure sealant (Helioseal®). ASC J dent Child 1989, 56:97–101
- [2] Garlichs J, Holzmeier M: Wet-Bonding – Der neue Weg in der Fissurenversiegelung. DZW Spezial 2005, 6:12–14
- [3] Gleim A: Retentionsrate und klinische Verarbeitungseigenschaften der Fissurenversiegler Helioseal-F und Fissurit-F im Vergleich. Inaugural Dissertation: edition scientifique VVB Lauferweiler Vlg 2006
- [4] Splieth Ch, Förster M, Meyer G: Vergleich von Lokalfluoridierung zur Kariesprophylaxe an ersten Molaren bei Kindern. Dtsch Zahnärztl Z 1998, 53:799–804

Weitere Literatur beim Verfasser.

(Abb. 5) ▶  
Auftragen mit Kanüle.



Abb. 5

(Abb. 6) ▶  
Hydrophiles  
smartseal® & loc.



Abb. 6

(Abb. 7) ▶  
„Sandwichtechnik“  
mit smartseal®  
& loc natural opaque  
mit Fluorit.



Abb. 7

(Abb. 8) ▶  
smartseal® & loc  
Kombipackung.



Abb. 8







Anwenderbericht

# Panoramaröntgen- gerät ermöglicht opti- male Arbeitsabläufe

„Nach langjähriger wissenschaftlicher Arbeit an der Universität habe ich mich mit einer eigenen Praxis selbstständig gemacht. Bei der Wahl eines geeigneten Röntgengerätes habe ich mich für ein KODAK 8000 Digitales Panoramasystem entschieden, weil meiner Ansicht nach derzeit auf dem Markt keine Alternative hinsichtlich der Qualität, der Handhabung und des Preis-Leistungs-Verhältnisses besteht“, zeigt sich Dr. Karl-Heinz Nagel, Zahnarzt in Hannover, auch Monate nach dem Kauf des Gerätes begeistert.

Autor: Dr. Karl-Heinz Nagel, Hannover



Dr. Karl-Heinz Nagel,  
Hannover

■ **Beeindruckt habe ihn vor allem** die Möglichkeit, das Gerät zentral von einem Computer aus steuern zu können. „Bei anderen Röntgensystemen befinden sich die Bedienelemente am Gerät selbst, sodass man sich bei jeder neuen Einstellung oder der Änderung einer Einstellung in den Röntgenraum begeben muss“, erläutert Nagel. „Durch die Interface-Steuerung des Kodak-Systems spart man sich diese Wege und den damit verbundenen Zeitaufwand nicht nur, man kann das Gerät über die einfache Benutzeroberfläche und die sich beinahe selbst erklärenden Symbole auch wesentlich besser bedienen.“ Zudem lässt sich die Größe der Benutzeroberfläche am Bildschirm an die individuellen Vorlieben oder Erfordernisse des Zahnarztes anpassen.

Auch das sei ein Vorteil gegenüber Bedienelementen, die direkt in das Gerät integriert sind. Mehr als zufrieden ist Nagel ebenfalls mit der Qualität des KODAK 8000. „Der Aufnahmesensor schlägt die Konkurrenz um Längen“, so Nagel, „und es ist wirklich beeindruckend, wie Kodak das sonst übliche Rauschen des digitalen Sensors in den Griff bekommen hat. Hier zeigt sich offensichtlich die jahrzehntelange Erfahrung des Unternehmens als Komplettanbieter im Bereich des Imaging.“ Als Ergebnis der Aufnahmen liefert das System hochqualitative Aufnahmen, die sich mithilfe der komplett im Lieferumfang enthaltenen Software noch auf verschiedene Weise bearbeiten lassen. So können beispielsweise Kontrast, Schärfe und Helligkeit verändert werden, und auch Falschfarben lassen sich benutzen. Dieses Feature ist für Nagel vor allem bei präoperativen Untersuchungen hilfreich. „Von hohem Nutzen für die alltägliche Arbeit ist auch die Möglichkeit, die Bilder extrem vergrößern zu können“, führt Nagel aus. „Durch die hohe Qualität lassen sich so zum einen kleinste Details messerscharf darstellen, zum anderen erweisen sich große Bilder im Patientengespräch gegebenenfalls als nützlich, weil der Patient sich selbst einen besseren Eindruck über den aktuellen Zustand verschaffen und die notwendigen



KODAK 8000 Digitales  
Panoramasystem.

ANZEIGE

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

zahnärztlichen Maßnahmen besser nachvollziehen kann.“ Schließlich sei noch zu erwähnen, dass dadurch, dass die Bilder unmittelbar nach der Aufnahme vorliegen, die bei Filmen notwendige Entwicklungszeit eingespart würde. Diese Tatsache wirke sich ebenso positiv auf die Abläufe in der Praxis aus wie die Möglichkeiten der einfachen Archivierung der Bilder und der Abrechnung der erbrachten Leistungen, die durch die problemlose Integration der Kodak Software in die vorhandene Praxissoftware entstehe. Hinsichtlich der Handhabung des Systems muss ein weiterer Pluspunkt des KODAK 8000 herausgestellt werden: Die Patienten werden nach der Face-to-face-Methode platziert. Dadurch können sie schneller und besser in die richtige Position gebracht werden, die sich anschließend auch einfacher kontrollieren lässt. Die Lichtvisire sind bei dieser Art der Positionierung besser zu erkennen, und die Tatsache, dass der Patient zu jedem Zeitpunkt sehen kann, was um ihn herum vorgeht, trägt zu einer entspannten Atmosphäre und damit zum Gelingen nahezu jeder Aufnahme bei. Nagel sieht einen weiteren Vorteil: „Hin und wieder müssen beim Röntgen Aufnahmen wiederholt werden. Das kommt zwar nicht oft vor, aber es kommt leider aus unterschiedlichen Gründen vor. Durch die Face-to-face-Platzierung sind alle Fehlerfaktoren, die durch die Art der Patientenplatzierung entstehen können, nahezu ausgeschlossen.“ So wird der Patient nicht unnötig der Belastung durch Röntgenstrahlen ausgesetzt, und die für Wiederholungsaufnahmen notwendige Zeit ist beinahe gleich null.

„Das KODAK 8000 Panoramasystem versetzt mich in die Lage, alle Röntgenbefunde, die ich in der täglichen Praxisarbeit benötige, innerhalb kürzester Zeit zu bekommen, und das in einer hohen Qualität und mit fast hundertprozentiger Sicherheit“, fasst Nagel seine bisherigen Erfahrungen zusammen. „Besonders positiv auf die Arbeitsabläufe wirken sich die ausgefeilte Software, die Möglichkeit der Fernbedienung von einem zentralen Computer und die Face-to-face-Platzierung des Patienten aus. Das KODAK 8000 Digitale Panoramasystem überzeugt zweifelsohne durch ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis mit allen Möglichkeiten einer optimierten Diagnosemöglichkeit, die eine moderne Zahnarztpraxis fordert.“ ◀◀



## KONTAKT

**Kodak Dental Systems**  
Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart  
Infoline: 0800/0 86 77 32  
Fax: 07 11/4 06-33 31  
E-Mail: europedental@kodak.com  
www.kodak.de/dental

**KENNZIFFER 0591** ▶



## Erfolgskonzept Kinderzahnheilkunde:

### Große Fürsorge für kleine Patienten!

Unter dem Motto „Kinder sind ein Gewinn für jede Praxis! laden wir Sie ein zu einer bundesweit angelegten Vortragsreihe im Rahmen des neuen pluradent Erfolgskonzeptes Kinderzahnheilkunde in der Praxis. Ziel der Veranstaltung ist es, bewährte und praktisch umsetzbare Methoden aufzuzeigen, die es jedem Zahnarzt ermöglichen, Zugang auch zu den schwierigsten Kindern zu finden.

#### Aus dem Inhalt:

- Warum Kinderzahnheilkunde? Chancen und Möglichkeiten für die Zahnarztpraxis
- Besonderheiten der Kinderbehandlung – Kinderpsychologie, Behandlung mit verhaltenstherapeutischen Maßnahmen, Narkosebehandlung, Röntgendiagnostik, Milchzahnkronen und Milchzahnendodontie u.v.m.
- Wirtschaftlichkeit der Kinderbehandlung – Abrechnung in der KZHK, Fallbeispiele

#### Die Referentinnen:

Dr. Cheryl Lee Butz · Dr. med. dent. Tanja Roloff, MSC

Nähere Informationen und Anmeldeöglichkeiten erhalten Sie bei Ihrem pluradent Fachberater oder im Internet unter [www.pluradent.de](http://www.pluradent.de). Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Fordern Sie uns – Sie dürfen mehr erwarten.

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

Pluradent AG & Co. KG  
Kaiserstraße 2 · 63067 Offenbach  
Tel. 069/829 83-0 · Fax 069/829 83-271  
E-Mail: [offenbach@pluradent.de](mailto:offenbach@pluradent.de)

**pluradent**  
Ihr Partner für Erfolg

Interview

# Steter Fortschritt auf traditionsreichem Fundament

**Das amerikanische Unternehmen Kerr hat eine lange, beeindruckende Geschichte und arbeitet bis heute sehr erfolgreich. Dank des großen Erfahrungsschatzes und der fortwährenden Offenheit gegenüber neuen Technologien, Innovationen und Partnerschaften hat es Kerr geschafft, seinen Kunden stets beste Qualität und optimalen Service zu bieten. Wir haben uns mit Leo Pranit, Vice President Global Marketing, und Patrick Corey, Marketing Manager von Kerr in Europa, über Vergangenheit und Zukunft des Unternehmens unterhalten.**

**Die Kerr-Gruppe ist seit mehr als 100 Jahren erfolgreich im Dentalmarkt tätig. Können Sie uns einige Meilensteine der Firmengeschichte nennen?**

Seitdem Kerr 1891 unter dem Namen Detroit Manufacturing Company von den Gebrüdern Robert & John Kerr gegründet wurde (Umbenennung des Unternehmens in Kerr im Jahr 1953), konzentriert sich die Firma auf die Entwicklung von qualitativ hochwertigen und innovativen Produkten für den Bereich der zahnärztlichen Praxis. Hier nur eine kleine Auswahl von Kerrs historischen Produkten: Pulp Canal Sealer (1904), die K-file (1917), Permlastic (1954), TempBond (1960) und natürlich Tytin und Herculite (1980) sowie OptiBond Solo (1995). Alle diese Produkte sind noch heute erhältlich und werden auf der ganzen Welt in der zahnärztlichen Praxis verwendet.

Die aktuelleren Meilensteine sind unser selbstätzender, selbstadhäsiver Zement, Maxcem, den wir letztes Jahr eingeführt haben, sowie unser neuestes

Nanokomposit, PREMISE (2004). Zudem gibt es das CompoRoller Modellierinstrument, OptiDam – der erste ergonomische, einfach anzuwendende Kofferdam, den OptiView Wangen- und Lippenhalter sowie die L.E.D. Demetron II, Lichtpolymerisationslampe (2005).

Das Wachstum von Kerr verdanken wir auch einigen wesentlichen Zukäufen, die wir in den vergangenen Jahren mit Demetron (1993), HaweNeos (2001) und SpofaDental (2003) abschließen konnten – und natürlich Sybron Dental Specialties Ltd. (SDS), die im Mai 2006 von Danaher übernommen wurde, und von der Kerr weiterhin die größte Tochterfirma ist.

**Welche Produkte zeichnen Kerr aus? Wo liegen die Schwerpunkte und Besonderheiten des Produktportfolios?**

In den vergangenen 25 Jahren konnten wir uns einen Namen als Entwickler von Kompositen, Bondings, Abformmaterialien und Befestigungszementen machen. In all diesen Bereichen haben wir bedeutende Produkte eingeführt, die den Weg für nachfolgende Neuerungen ebneten. 1984 führte Kerr zum Beispiel Herculite ein, das erste Hybridkomposit. Heutzutage wird dieses Material von vielen als industrieller Standard für universelle Kompositen angesehen. Mit OptiBond Solo leistete Kerr 1995 die Pionierarbeit für das Konzept der Einzeldosis oder auch Unidose für Bondings. Heute haben Zahnärzte die Möglichkeit, zwischen den unterschiedlichsten Adhäsivsystemen zu wählen und aus diesem Grund ist Kerr besonders stolz, dieses Konzept schon vor Jahren eingeführt zu haben. Mit der Einführung des erste Abformmaterials im Unidose-Liefersys-



Patrick Corey, Marketing Manager von Kerr in Europa.



tem wurde das Konzept der Einzeldosis im Jahr 2003 auch auf die Abformmaterialien übertragen. Das jüngste Beispiel unserer neuerlichen Annäherung an die steigenden ästhetischen Anforderungen ist Maxcem – unser selbstständer, selbsthaftender Zement. Mit diesem Material haben wir den Zementierungsprozess stark vereinfacht. Außerdem bietet Maxcem ein einfach zu handhabendes Übertragungssystem und ein proprietäres Initiator-System, das deutlich farbstabiler ist als vergleichbare Systeme auf dem Markt.

**Kerr fusionierte 2001 mit dem Schweizer Unternehmen Hawe Neos Dental. Im letzten Jahr folgte der Kauf durch die Danaher-Dentalgruppe. Können Sie unseren Lesern die aktuelle Struktur des Unternehmens kurz erklären?**

Wie bereits erwähnt, wurde SDS im letzten Jahr von Danaher übernommen. Die dadurch entstandenen Synergien sind von großem Wert nicht nur für uns, sondern auch für unsere Schwesterunternehmen KaVo, Gendex sowie Pelton & Crane – und natürlich für unsere anderen traditionellen SDS-Gesellschafter. Heute reichen Kerrs Geschäftstätigkeiten in Europa bis zum KerrHawe S.A. Produktionsbereich in Bioggio, Schweiz. Wir haben auch Produktionsanlagen in anderen Teilen Europas, wie zum Beispiel in Scafati, Italien, (1959 gegründet) und im SpofaDental Werk in Jicin, Tschechien.

Der Sitz unseres Präsidenten, Dr. Edward Shellard, D.D.S. – an den alle Senior-Manager von Kerr berichten – ist in Orange, Kalifornien. Dr. Shellard sowie die Geschäftsführer der SDS-Geschäftsgruppe senden ihre Rechenschaftsberichte an CEO Dan Even – er ist seit Januar 2006 der Nachfolger von Floyd Pickrell Jr.

**Was hat sich konkret durch die neue Unternehmensstruktur geändert? Welche Vorteile haben sich daraus für Kerr ergeben?**

Abgesehen von einigen kürzlich vorgenommenen strukturellen Veränderungen im Bereich Rechnungswesen und Organisation, hat sich eigentlich nicht viel geändert. Wir haben ein engagiertes Team von professionellen Mitarbeitern in Europa. Das heißt, für den Dentalhändler und die zahnmedizinische Praxis ändert sich nichts. Sie werden auch in Zukunft die gleichen freundlichen Gesichter bei Kerr antreffen.

Was sich hingegen zu unserem Vorteil geändert und womit uns Danaher ausgestattet hat, ist ein hoch effizientes Verwaltungssystem und eine Reihe an Instrumenten, von denen wir wissen, dass sie uns und unseren Schwesterunternehmen KaVo und Gendex helfen, dem Zahnarzt und dem Patienten gleichermaßen beste Technologien anbieten zu können. Durch die neuen Synergien bieten sich Möglichkeiten der Entwicklung mit Schwerpunkt auf neuen, aufregenden Produkten.

**Hat die neue Struktur Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit bzw. -akzeptanz?**

Das Danaher Business System (DBS) wird uns hel-

fen, Abläufe zu verbessern und unseren wichtigsten Verhandlungspartnern, den Dentalhändlern, einen effizienteren Service anzubieten, sodass jeder aus diesem Geschäft als Gewinner hervorgeht. Kerr wird sich weiterhin darauf konzentrieren, auf die Endverbraucher zu hören: die Zahnärzte, die Dentalhygiene-Experten, die Zahnarzthelferinnen und die Institutionen, wie beispielsweise Universitätskrankenhäuser und führende Kliniken. Wir werden den Schwerpunkt unserer Bemühungen auch darauf richten, deren Bedürfnisse in Zusammenarbeit mit unserem Händlernetzwerk zu erfüllen.

**Die IDS 2007 steht vor der Tür. Welche Produkte und Neuheiten werden die Highlights von Kerr auf der IDS sein?**

Besuchen Sie unseren Stand! Wir werden verschiedene neue Produkte vorstellen, die sich auf die direkten und indirekten restaurativen Segmente beziehen sowie neue Prophylaxe-(Dentalhygiene) Produkte. Wir haben gerade ein neues fließfähiges Komposit, Premise Flowable, und ein herausragendes Adhäsiv der 7. Generation, das neue OptiBond All-in-One, auf den Markt gebracht.

Wir präsentieren darüber hinaus neue bahnbrechende Technologien im Bereich Befestigungsmaterialien und Lichtpolymerisation, um nur einige zu nennen. Besuchen Sie uns und entdecken Sie selbst!

**Wagen wir zum Schluss einen Blick in die Zukunft. Welche Pläne hat Kerr für die nächsten Jahre gemacht? Welche Ziele verfolgt das Unternehmen?**

Weiterhin innovativ sein. Uns auf das konzentrieren, was wir am besten können, und versuchen, mithilfe unserer Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner noch besser zu werden. Das Jahr 2006 war herausragend und wir haben in diesem und allen folgenden Jahren vor, an den Erfolg anzuknüpfen. Die IDS stellt für uns eine großartige Möglichkeit dar und wir freuen uns schon sehr darauf, unsere Kunden zu treffen und ihre Reaktion auf unsere neuen Produkte zu erleben. Darüber hinaus möchten wir mehr über ihre Bedürfnisse erfahren und wie wir diesen am besten gerecht werden können. <<



**KONTAKT**

**Kerr**  
**KerrHawe SA**  
Via strecce 4  
Ch-6934 Bioggio  
Gratis-Telefon: 00800-41/05 05 05  
Fax: +41-91/6 10 05 14  
E-Mail: info@KerrHawe.com  
www.KerrHawe.com







Arbeitskreis Instrumentenaufbereitung (AKI)

# Erklärung zur RKI-Empfehlung in der Zahnheilkunde

Der Arbeitskreis Instrumentenaufbereitung (AKI) bearbeitet nunmehr seit drei Jahrzehnten Themen der Wiederaufbereitung von Medizinprodukten unter besonderer Berücksichtigung des Funktions- und Werterhaltes. Vor dem Hintergrund einer stets nachvollziehbaren Ergebnisqualität hat die Sicherheit der Aufbereitungsprozesse und -methoden in den Einzelschritten für den AKI einen besonderen Stellenwert und deckt sich in vielen Punkten mit dem Ziel der Sicherheit für die Gesundheit von Patienten, Anwender und Dritter.

Autor: AKI, Mörfelden-Walldorf

■ **Die Betreiberverordnung** zum Medizinproduktegesetz verlangt explizit, dass Reinigung, Desinfektion und Sterilisation von steril oder keimarm zur Anwendung kommenden Medizinprodukten mit geeigneten validierten Verfahren durchzuführen sind.

Um diesem Anspruch bezüglich der Reinigung und Desinfektion gerecht werden zu können, hat der AKI bei der Erstellung der Leitlinie von DGKH, DGSV und AKI für die Validierung und Routineüberwachung maschineller Reinigungs- und Desinfektionsprozesse für thermostabile Medizinprodukte engagiert mitgearbeitet, welche leider in der RKI-Empfehlung für den Bereich der Zahnheilkunde keine Berücksichtigung gefunden hat.

Auffallend ist bei der RKI-Empfehlung Dental die widersprüchliche Behandlung manueller und ma-

schineller Reinigung und Desinfektion. Dem AKI ist nicht verständlich, wie der Anwender bei Anwendung der empfohlenen manuellen Aufbereitung annähernd die gleiche Sicherheit und Ergebnisqualität erzielen können soll, die er bei der maschinellen Aufbereitung nach Validierung gemäß der Leitlinie erreicht.

Aus Sicht des AKI ist offensichtlich, dass dokumentierte Arbeitsanweisungen allein nicht wirklich die nachvollziehbare Reproduktion der Methoden sicherstellen und die Ergebnisqualität somit nicht vorweggenommen grundsätzlich schon juristisch als sicher nachgewiesen vermutet werden kann.

Mit welcher Methodik könnte dies annähernd glaubhaft gleichwertiger Weise erfolgen, wie es die Leitlinie für die maschinelle Aufbereitung vorgibt? Unabhängig von der angewendeten Methode der Reinigung und Desinfektion haben Patienten doch das Recht auf die gleiche Sicherheit bei der Wiederverwendung der aufbereiteten Medizinprodukte. Diesem wird mit der Darstellung der RKI-Empfehlung im Abschnitt 10.2 „Überwachung von Reinigungs- und Desinfektionsverfahren für Medizinprodukte“ in ihrer unterschiedlichen Ausprägung in Bezug auf maschinelle und manuelle Methode nicht Rechnung getragen und glaubhaft nachvollziehbar gelingt die manuelle Aufbereitung so nicht.

Auch Details der RKI-Empfehlungen kann der AKI nicht zustimmen, beispielsweise bei der Empfehlung des manuellen Trocknens, falls kein geeignetes Wasser zum Spülen der Medizinprodukte verwendet



Der Arbeitskreis Instrumentenaufbereitung.

## PRO-TIP

**Erfüllen Sie die RKI-Hygienerichtlinien - verwenden Sie Einwegansätze für die Funktionsspritze!**

wird. Hier wäre eine differenzierte Betrachtung und Empfehlung, auch unter Berücksichtigung der in der Broschüre des AKI behandelten Aspekte, notwendig.

Ein anderes Beispiel für die unzureichende Würdigung der maschinellen Aufbereitung ist die Empfehlung der thermischen Desinfektion im Dampfsterilisator, soweit lediglich eine maschinelle Reinigung ohne nachweisliche Desinfektion erfolgt. Es wird nicht erläutert, wie diese Empfehlung interpretiert werden muss, denn auf die relevante Norm EN ISO 15883 wird nicht verwiesen.

Wie soll es z.B. gelingen, die Arbeitsabläufe in „unreine“ und „reine“ zu trennen, wenn das wasserbehaftete, tropfende, nur gereinigte und nicht desinfizierte Instrumentarium in den Sterilisator eingebracht wird?

Aus Sicht des AKI reflektiert die RKI-Empfehlung zu wenig auf die anzuwendende Norm EN ISO 15883. Diese stellt u.a. Anforderungen an die Temperatursteuerung und -überwachung bei der temperaturgeführten Reinigung und Desinfektion in gleicher Weise. Wenn also wegen unzureichender Überwachung (Verifikation) die thermische Desinfektion nicht nachweislich erfolgt, gilt Gleiches für die Reinigung. Eine entsprechend ungesicherte Reinigung zuzulassen ist nicht zielführend, zumal die Reinigung als besonders wichtiger Teilschritt der Instrumentenaufbereitung erkannt ist. Ohne eine gute Reinigung sind nachfolgende Schritte der Desinfektion oder Sterilisation nicht gesichert. Der AKI verweist in diesem Zusammenhang auch auf die Qualifizierung älterer Geräte und den weiteren Betrieb aufgrund festgelegter Routinekontrollen in der Leitlinie.

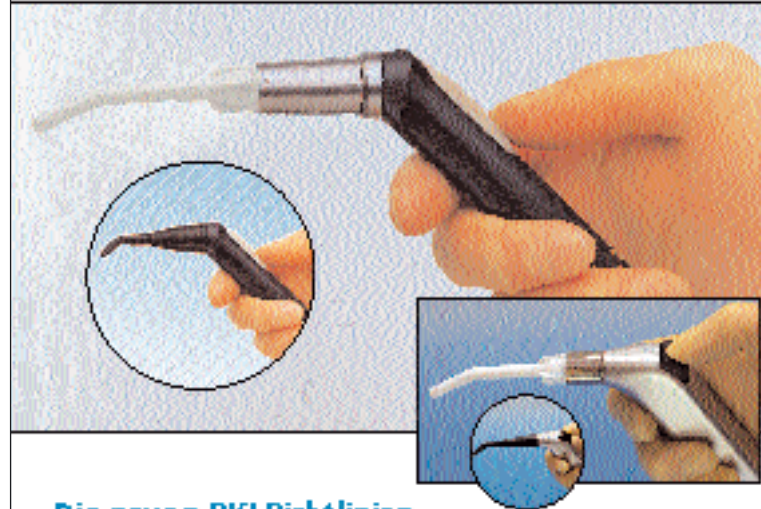
Die hier aufgeführten Hinweise sind nur einige Beispiele, die deutlich machen sollen, dass die Empfehlung des RKI für die Zahnheilkunde nicht den allgemein anerkannten Regeln unter Berücksichtigung des Standes von Wissenschaft und Technik entspricht.

Der AKI empfiehlt aus vorgenannten Gründen den Anwendern, die RKI-Empfehlung in dieser Form kritisch zu betrachten und weiter die allgemeine RKI-Empfehlung zu den Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten aus dem Jahr 2001 zu befolgen.

Das RKI wird gebeten, die aktuelle Empfehlung zeitnah zu überarbeiten. Der AKI ist jederzeit bereit, diese Aktualisierung inhaltlich mitzugestalten. ◀◀

### >> KONTAKT

**Arbeitskreis Instrumentenaufbereitung (AKI)**  
c/o MMM Münchener Medizin Mechanik GmbH  
Daimlerstraße 2  
64546 Mörfelden-Walldorf



**Die neuen RKI-Richtlinien fordern einen hygienisch einwandfreien Spritzenansatz für jeden Patienten:**

PRO-TIP sind hygienische Einwegansätze für fast jede Funktionsspritze. Beste Funktion, einfach anwendbar und kostengünstig.

Beseitigen Sie das Infektionsrisiko bei der Funktionsspritze einfach und endgültig!



#### Ein Beispiel:

Wenn die Kanülen Ihrer Funktionsspritzen für jeden Patienten gemäß Richtlinie aufbereitet und sterilisiert werden, erfordert dies einen hohen Zeit und Kostenaufwand.

Erfahrungsgemäß ist der teure Austausch des Ansatzes bereits nach einigen Monaten erforderlich.



Bei der Sterilisation bleibt außerdem ein Restrisiko, da das feine Kanalsystem im Innern der Spritzenkanüle vor dem Autoklavieren nicht gereinigt werden kann.

#### Nutzen Sie unser Angebot:

Ein Einführungsset mit 500 PRO-TIP Ansätzen und einem Adapter für Ihre Einheit erhalten Sie für € 149,70.

Nennen Sie uns einfach Hersteller und Typ Ihrer Einheit.

Wir führen Ihnen PRO-TIP gerne in Ihrer Praxis vor.

**LOSER & CO**

*ist hier mal was Gutes...*



GERD LOSER & CO GMBH · VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN  
BENZSTRASSE 1-3, D-51381 LEVERKUSEN  
TELEFON: 02171/70 66 70, FAX: 02171/70 66 66  
email: info@loser.de

Firmenporträt

# Sieben Tage in der Woche Hotline-Support für den Zahnarzt

Die zunehmende Digitalisierung der Zahnarztpraxis im 21. Jahrhundert stellt das Praxisteam vor neue Herausforderungen. Die Integration neuer digitaler Systeme in den Praxisablauf, die optimale Patientenberatung und die Anbindung an die Verwaltungssoftware stehen im Mittelpunkt der Lösungen von orangedental. Das Produktportfolio umfasst im Wesentlichen intraorale Kamerasysteme, digitale Röntgensysteme sowie Bildberatungs- und Steuerungssoftware.

Autor: Redaktion



■ **Als zuverlässiger Partner** des Fachhandels baut orangedental, mit Firmensitz in Biberach, seit 1998 sein innovatives und qualitativ hochwertiges Produktportfolio im Bereich digitaler Zahnheilkunde stetig aus. „Wir haben in den letzten Jahren hart daran gearbeitet, unsere Leistungsfähigkeit für unsere Kunden kontinuierlich zu verbessern. Als erstes Unternehmen in der Dentalindustrie haben wir einen Hotline-Service an sieben Tagen/Woche für unsere Kunden eingerichtet. Neben der marktführenden Bildberatungssoftware byzz bieten wir heute ein umfangreiches Produktportfolio für die digitale Praxis an“, kommentiert Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens.

Neuheiten zur IDS: orangedental präsentiert die konsequente Weiterentwicklung der High-End Kamera c-on – die erste Intraoralkamera mit patientierter und automatischer Bilddrehung ist jetzt als voll-digitale USB-Lösung verfügbar. Das bedeutet hervorragende Bildqualität dank voll-digitaler Bildübertragung. Durch die einfache USB 2.0 Steckverbindung wird der flexible Einsatz am PC oder Notebook auch in mehreren Behandlungszimmern kinderleicht. Und das ohne Mehrkosten, da die sonst notwendige Framegrabberkarte entfällt.

Aufgrund der hohen Nachfrage ist das Panoramaröntgensystem pan-on II jetzt auch optional mit einem one-shot CEPH verfügbar. Eine rundum gelungene Lösung mit hervorragendem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Mit Hilotherm bleibt orangedental „cool“. Das innovative Kleingerät ermöglicht die konstante Kühlung der betroffenen Stellen im Mund-/Kieferbereich mit konstanter Temperatur. Das verschafft Linderung der Schmerzen, verhindert Schwellungen und beschleunigt den Wundheilungsprozess. So einfach kann Innovation sein.

Die Bestseller der letztjährigen Fachdental-Saison hat orangedental neu aufgelegt. Das universell einsetzbare Intraoralkamerasystem i-on ist wieder als plug & play Komplettpaket mit 17" TFT-Monitor inkl. 1 GB USB-Memorystick erhältlich. Top-Bildqualität „chairside“. Weiterhin gibt es ein limitiertes x-on II Set: Kleinröntgensensor mit 5 Jahren Garantie, inkl. Zubehör und byzz Bildberatungssoftware.

Als Highlight präsentiert orangedental auf der IDS den digitalen Volumentomographen 1'2'3'-on von E-WOO Technology, der DVT, OPG und CEPH bei höchster Qualität in einem System integriert. Die erstklassige Aufnahmequalität des DVT garantiert der moderne Flat Panel Detector und die Cone Beam Röntgenstrahltechnik. Laut E-WOO wurden weltweit bereits über 1.000 Geräte installiert. Ein Gerät von Profis für Profis. ◀◀



## INFO

**orangedental GmbH & Co. KG**  
Im Forstgarten 11, 88400 Biberach  
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0, Fax: 0 73 51/4 74 99-44  
E-Mail: [info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de)  
[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)





# Ziele verwirklichen – effektiver arbeiten

Durch klare Ziele ist es möglich, in der Praxis effektiver und wirksamer zu arbeiten. Für Ärzte bringen Zielvereinbarungsgespräche vor allem vier wesentliche Vorteile mit sich: Effizienzsteigerung, Mitarbeitermotivation, eine transparente Messbarkeit der Mitarbeiterleistung sowie eine Entlastung des Praxisinhabers und der Leitungskräfte.

Autor: Christian B. Bremer, Dortmund



**Dipl.-Päd. Christian B. Bremer** arbeitet mit seiner Firma *agredi®* Coaching und individuelles Training seit mehr als 10 Jahren als Personaltrainer, Coach und Berater rund um die Themen Kundenkontakt und Kommunikation. Zu dem Thema *Sympathie* hält er Vorträge rund um das Thema Verkauf, leitet Seminare und unterstützt Firmen wie Organisationen bundesweit in ihrer sympathischen Ausstrahlung. Zu seinen Kunden gehören Zahnärzte und das gesamte Praxisteam genauso wie renommierte Kliniken, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

■ Bei Zielvereinbarungsgesprächen werden im Vorhinein genau die Tätigkeiten des Alltags fokussiert, die oberste Priorität haben. Somit ist ein wesentlicher Effekt der konsequenten Einführung und Umsetzung solcher Gespräche eine Effizienzsteigerung. Die Mitarbeitermotivation und die Messbarkeit der Arbeitsleistung sind Vorteile, die in einer engen Wechselwirkung miteinander stehen. Die Arzthelferinnen erhalten durch dieses Instrument die Möglichkeit einer fairen Bewertung ihrer geleisteten Arbeit. Dadurch, dass Sie mit Ihren Mitarbeiterinnen in einem Zielvereinbarungsgespräch genaue Tätigkeiten, Anforderungen und Entwicklungsziele festlegen, wissen die Helferinnen genau, was von ihnen erwartet wird. Dementsprechend erhalten sowohl Sie als auch Ihre Mitarbeiterinnen ein Instrument an die Hand, das eine Messbarkeit der Mitarbeiterinnenleistung ermöglicht. Gerade dieser Umstand besitzt eine enorme motivationssteigernde Wirkung.

## Ziele definieren

Bezogen auf ein Beispiel aus Ihrem Praxisalltag könnte es beispielsweise ein mögliches Ziel sein, eine maximale Patientenorientierung zu entwickeln. Zu Beginn müssten Sie den Anlass für Ihr Ziel klären und dann mit Ihrer Mitarbeiterin definieren, was eine optimale Orientierung an den Bedürfnissen der Patienten beinhaltet. Dies könnte etwa den freundlichen Umgangston oder die freundliche Mimik umfassen. Wenn Sie die konkreten Kriterien für eine Optimierung der Patientenorientierung festgelegt haben, bietet das gleichwohl Ihnen als auch Ihren Helferinnen die Mög-

lichkeit, sich an diesen Kriterien zu orientieren. Das Mitarbeiterverhalten wird für alle messbar und bietet somit eine gute Chance zur Orientierung für die Optimierung des eigenen Verhaltens. Das zu erwartende

*„Beachten Sie, dass ein Ziel unbedingt spezifisch, messbar, aktionsorientiert, realistisch und terminiert, also SMART sein muss.“*

Ergebnis der Zielerreichung ist eine Effizienzsteigerung, weil Patienten zufriedener sind und aufgrund des kompetenten und freundlichen Umgangs die Praxis weiterempfehlen.

Bevor Sie erfahren, wie Sie ein Zielvereinbarungsgespräch durchführen können, ist es sinnvoll, den Begriff „Ziele“ abzugrenzen. Ziele können als messbare, gewünschte und zukünftige Zustände definiert werden, die durch bewusstes und geplantes Handeln, durch hohe eigene Anstrengung und aktives Handeln erreicht werden. Beispielsweise ist das Gewinnen in der Lotterie kein eindeutiges Ziel. Beachten Sie, dass ein Ziel unbedingt spezifisch, messbar, aktionsorientiert, realistisch und terminiert, also SMART sein muss. Der zukünftige Gewinn kann nicht als Ziel beschrieben werden, weil er zu sehr vom Glück und weniger von aktiven Handlungen abhängt. Es geht also darum, das maximale Ergebnis eigener Handlungen, die zu einer Erhöhung der Chancen auf einen möglichen Gewinn führen, als Ziel zu beschreiben. Hier ist das regelmäßige Kaufen eines Lottoscheins im Wert von 5 € an jedem Freitag für die nächsten fünf Jahre ein Ziel.

## Zielvereinbarungsgespräche

Im Folgenden erhalten Sie die wichtigsten Hinweise, welche Sie für die Durchführung eines gelungenen Zielvereinbarungsgesprächs beherzigen sollten.

Erklären Sie Ihrer Helferin zu Beginn eines Zielvereinbarungsgesprächs die Zielsetzung und die persönlichen Vorteile dieser Führungsmethode und fordern Sie sie dazu auf, immer wieder aktiv ihre Meinungen und Wünsche zu äußern. Beschreiben Sie der Mitarbeiterin in dieser Situation genau, was Sie von ihr erwarten. Ihr Gesprächsstil sollte dem einer „kollegialen Zielvorgabe“ entsprechen. Die häufig gewählte Methode der „kooperativen Zielvereinbarung“ ist in der Praxis meistens verlogen, weil die Ziele der Mitarbeiterinnen nur dann vorrangig verfolgt werden können, wenn sie zu Ihren Zielen, also denen des Arztes passen. Ordnen Sie also Ihre Ziele denen der Mitarbeiterin über und begeistern Sie sie für Ihre Ziele.

Überlegen Sie dafür, welche Interessen Ihre Helferinnen haben und wie diese über Ihre Ziele erreicht werden können. Sie treten dann in der Rolle eines „Ziel-Verkäufers“ auf. Ihre Zieldefinition sollte neben einer klaren Visualisierung der Situation im Augenblick der Zielerreichung folgende Aspekte umfassen: Wie ist es jetzt? Wie soll es sein? Bis/ab wann genau soll es so sein? Welche Meilensteine wählen wir aus? Was benötigen wir zur Zielerreichung? Wie erreichen wir das Ziel? Wozu und warum tun wir das? Wenn diese Fragen aussagekräftig beantwortet sind, unterschreiben Sie gegenseitig die Zielvereinbarung, weil ein Verschriftlichen die Verbindlichkeit und damit die Motivation zur Zielerreichung fördert. Führen Sie in regelmäßigen Abschnitten, mindestens einmal im Quartal, ein Gespräch über den augenblicklichen Status quo des Zielerreichungsgrades, den Sie in Prozenten skalieren sollten: unter 80 % = mangelhafter Zielerreichungsgrad, bis 100 % = Zielerreichung und über 100 % = Übertreffen der Erwartungen. Durch die kontinuierliche Rückmeldung über die Zielerreichungsgrade motivieren Sie Ihre Helferinnen, können rechtzeitig nachsteuern, unterstützen und zeigen, dass Ihnen die Zielverfolgung sehr wichtig ist.

Machen Sie Ihren Mitarbeiterinnen immer deutlich, dass sie persönlich für das Erreichen der Ziele verantwortlich sind und nicht Sie als Arzt und Führungskraft. Weisen Sie darauf hin, dass Schwierigkeiten bei der Zielerreichung erst alleine zu lösen sind und bei Misslingen sofort zu kommunizieren sind. Die im Zielvereinbarungsgespräch definierten Ziele werden schriftlich fixiert, von beiden Seiten verbindlich unterschrieben und sind unter dem Aspekt der Motivierung zur Zielerreichung im Idealfall Teil des Arbeitsvertrages. Auch bei Zielvereinbarungsgesprächen gilt: Schwierigkeiten resultieren meist aus mangelnder Vorbereitung. ◀◀



## KONTAKT

**Christian B. Bremer**  
Tel.: 02 31/4 75 05 47  
www.agredi.com

**KENNZIFFER 0691** ▶



## Besuchen Sie unsere neuen Internetseiten!

- übersichtlicher
- funktionaler
- informativer



**[www.pluradent.de]**



Pluradent SG & Co KG  
Kaiserleistraße 3 · 63067 Offenbach  
Tel. 069/829 83-0 · Fax 069/829 83-271  
E-Mail: [offenbach@pluradent.de](mailto:offenbach@pluradent.de)

**pluradent**  
Ihr Partner für Erfolg

# Erfolg mit System ISO, TQM, EFQM – Pflicht oder Kür?

**ISO 9001, DIN EN ISO 9000 ff., TQM, EFQM ... wie soll man da als mittelständisches Unternehmen noch den Durchblick bewahren. Branchenempfehlungen werden ausgesprochen und oft sind gerade die Unternehmen erfolgreich, die dieser Empfehlung nicht folgen. Was natürlich nicht heißen soll, dass diese Unternehmen keines der genannten Systeme anwenden. Ganz im Gegenteil, sie entscheiden sich nur für eines: Erfolg mit System!**

Autoren: Mike Emenako, Frank Slawik, Bochum

■ **Bereits 2001** ergab eine umfassende Studie von Prof. Vinod Singhal mit 600 Unternehmen in Amerika: Unternehmen, die TQM wirkungsvoll einsetzen, sind erfolgreicher als andere. Kleinere TQM-geführte Unternehmen erzielten ein durchschnittlich 63 Prozent besseres Betriebsergebnis, 39 Prozent mehr Umsatz, eine um 17 Prozent höhere Umsatzrentabi-

lität und eine um 10 Prozent höhere Gesamtkapitalrentabilität im jeweiligen Branchenvergleich! An diesen Zahlen hat sich in den vergangenen Jahren nicht viel geändert und sie sind übertragbar auf Europa. TQM hat längst Einzug in mittelständische Unternehmen gefunden. Heute nutzen Industriebetriebe, Dienstleister, Handwerksbetriebe u. a. rund um den



Globus TQM, um die eigene Leistungsfähigkeit im Wettbewerb um den Kunden zu verbessern.

### Was ist TQM?

TQM ist die Abkürzung für Total Quality Management. Dahinter verbergen sich die folgenden acht Grundprinzipien für Hochleistungen, sprich Excellence:

- 1. Ergebnisorientierung:** Excellence erzielt Ergebnisse, die alle Interessengruppen der Organisation begeistern.
- 2. Ausrichtung auf den Kunden:** Excellence schafft nachhaltigen Kundennutzen.
- 3. Führung und Zielkonsequenz:** Exzellenz bedeutet visionäre und begeisternde Führung, gekoppelt mit Beständigkeit hinsichtlich der Zielsetzung.
- 4. Management mit Prozessen und Fakten:** Excellence bedeutet, die Organisation durch ein Netzwerk untereinander abhängiger und miteinander verbundener Systeme, Prozesse und Fakten zu steuern.
- 5. Mitarbeiterentwicklung und -beteiligung:** Excellence maximiert den Beitrag der Mitarbeiter durch ihre Weiterentwicklung und Beteiligung.
- 6. Kontinuierliches Lernen, Innovation und Verbesserung:** Excellence nutzt Lernen zur Schaffung von Innovation und Verbesserungsmöglichkeiten, um den Status quo infrage zu stellen und Änderungen zu bewirken.
- 7. Entwicklung von Partnerschaften:** Excellence entwickelt und erhält wertschöpfende Partnerschaften.
- 8. Soziale Verantwortung:** Excellence bedeutet, die Mindestforderungen der gültigen Gesetze und Regeln zu übertreffen, die die Organisation bei ihrer Geschäftstätigkeit zu berücksichtigen hat, und sie bedeutet das Bemühen, die Erwartungen des gesellschaftlichen Umfeldes zu verstehen und darauf einzugehen.

Quelle: EFQM, Grundkonzepte der Excellence

### Was ist EFQM?

Anfang der 1990er-Jahre wurden diese acht Grundkonzepte in einem Modell zur Umsetzung von TQM zusammengefasst – das EFQM-Modell für Excellence. Das EFQM-Modell ist ein wirkungsvolles Führungs- und Controlling-Instrument und hilft auf dem Weg zu „business excellence“. Anhand seiner Kriterien überprüft das Unternehmen in regelmäßigen Selbstbewertungen, ob der eingeschlagene Weg der richtige ist und wo es im Vergleich zu „best practice“ exakt steht.

Heute orientieren sich quer durch fast alle Branchen namhafte Unternehmen an diesem Modell, denn es bietet einen entscheidenden Vorteil: Es enthält neun

Kriterien und eine Vielzahl konkreter Ansatzpunkte, wie Unternehmen sich auf dem Weg zu Spitzenleistungen im Wettbewerb verbessern können – einfach und plausibel dargestellt. Gleichzeitig liefert das EFQM-Modell einen Rahmen für die umfassende Bewertung und Verbesserung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens.

### Unterschied zwischen TQM/EFQM-Modell und der ISO 9001

Die ISO 9001 in der Version 1994 war eine Norm, die sich im Wesentlichen mit der Qualitätssicherung beschäftigte. In der neueren ISO 9001 Version 2000 steht hingegen viel stärker der Aspekt der ständigen Verbesserung der wesentlichen Abläufe eines Unternehmens im Vordergrund. Gleichzeitig legt die neue ISO ihren Fokus auf den Kunden und der kundenorientierten Ausrichtung eines Unternehmens.

Stellt die ISO 9001 jedoch „nur“ die Pflichtelemente eines Unternehmens dar, so kann das EFQM-Modell mit der Kür gleichgesetzt werden. Mit dem EFQM-Modell wird eine deutlich weitergefasste Betrachtung des Unternehmens angestellt. Es unterstützt Unternehmen dabei, die richtigen Dinge richtig zu tun, d. h. aus den vielfältigen Verbesserungsmöglichkeiten in einem Unternehmen die wichtigsten Handlungsschwerpunkte zu identifizieren. Hierzu wird eine sogenannte Selbstbewertung durchgeführt, bei der sich ein Unternehmen an den neun Kriterien des Modells spiegelt.

### TQM am Beispiel Kundenorientierung

Nehmen wir hierzu das Stichwort „Kundenorientierung“ und als Beispiel ein Sanitätshaus/orthopädie-technischer Betrieb. Dieser bewegt sich bekanntlich im Spannungsfeld dreier Kunden (Patient, Verordner, Kostenträger). Es gilt nun, die Kundenzufriedenheit anhand konkreter Kennzahlen und Messgrößen zu ermitteln. Hier bieten sich direkte aber auch indirekte Messgrößen an. Direkte Messgrößen sind Ergebnisse von Kundenbefragungen, die persönlich, schriftlich oder telefonisch durchgeführt werden können. Zu den indirekten Messgrößen zählen u. a. Kennzahlen, wie Anzahl von Stammkunden, Anzahl der Neukunden, Marktanteile, Anzahl der Beschwerden, Umsatzentwicklungen mit speziellen Kunden usw.

Aus allen Ergebnissen wird ein Gesamtbild hinsichtlich der Kundenzufriedenheit auf einer Skala von 0 bis 100 Prozent ermittelt. Dieses Ergebnis wird nun in Beziehung zu den sogenannten Befähiger-Kriterien (Führung, Mitarbeiter, Politik & Strategie, Partnerschaften & Ressourcen sowie Prozesse) gesetzt und es sind z. B. folgende Fragen zu stellen und zu beantworten:

- ▶ Wie werden Informationen von und über Kunden verwendet, um die Produkte und Dienstleistungen zu verbessern?
- ▶ Wie werden Produkte und Dienstleistungen an Kunden geliefert?



- ▶ Wie vermarkten wir unsere Produkte und Dienstleistungen?
- ▶ Wie werden Kunden betreut?
- ▶ Wie werden Beschwerden gehandhabt?
- ▶ Welche proaktiven Aktivitäten finden statt, um Kundenbedürfnisse vorwegzunehmen?

### TQM am Beispiel Mitarbeiterorientierung

Nehmen wir ein anderes Stichwort – „Mitarbeitermotivation“. Auch hier sind konkrete direkte Kennzahlen (aus Mitarbeiterbefragungen) und indirekte Messkriterien anzusetzen. In diesem Fall sind indirekte Messgrößen z. B. die Mitarbeiterproduktivität, Fluktuation, Abwesenheits- und Fehlzeiten, Mitwirkung an Verbesserungen, Anzahl der Verbesserungsvorschläge usw. Es wird ebenfalls die genannte 100-Prozent-Skala angesetzt, um dann z. B. folgende Fragen zu beantworten:

- ▶ Wie werden Mitarbeiterressourcen geplant und mit den Unternehmenszielen abgestimmt?
- ▶ Wie werden Mitarbeiter gefördert und deren Fähigkeiten entwickelt?
- ▶ Welche Ansätze zur Beurteilung von Mitarbeitern werden genutzt?
- ▶ Wie werden Kommunikationsbedürfnisse im Unternehmen identifiziert und gedeckt?
- ▶ Welche Belohnungs- und Anerkennungsmöglichkeiten existieren?
- ▶ Wie werden Mitarbeiter zum Mitmachen motiviert?

An den oben aufgeführten Beispielen Kundenorientierung und Mitarbeitermotivation wird deutlich, dass das TQM (zu deutsch auch umfassendes Qualitätsmanagement) ein breiter angelegtes Verständnis von Qualität zugrunde legt, welches über die Grundanforderungen (Pflichtelemente) einer zertifizierbaren Norm – wie der ISO 9001 – hinausgeht. Aus unternehmerischer Sicht noch interessanter ist, dass diese Aspekte immer auch vor dem Hintergrund betriebswirtschaftlicher Ergebnisse gesehen werden.

### Qualitätsmanagement – umfassend und ganzheitlich

TQM ist ein Instrument, bei dem das Unternehmen ganzheitlich, in allen Aspekten betrachtet wird und die Anforderungen bzw. Erwartungen aller Interessensgruppen (Kunden, Mitarbeiter, Gesellschaft und Eigentümer) berücksichtigt werden. Es liegt das Verständnis zugrunde, dass hervorragende Geschäftsergebnisse durch solche Unternehmen erzielt werden, die

- ▶ ihre Prozesse gezielt auf die Kunden ausrichten,
- ▶ über eine Führungsmannschaft verfügen, die die Mitarbeiter zu motivieren verstehen,
- ▶ vorhandene Ressourcen effektiv und zielgerichtet nutzen.

Solche Unternehmen beurteilen und verbessern regelmäßig und systematisch die eigene Leistungsfähigkeit. TQM heißt also Streben nach kontinuierlicher Verbesserung!

Die Einführung eines QM-Systems stellt für jedes Unternehmen eine Zäsur dar – verbunden mit vielerlei innerbetrieblichen Konsequenzen, aber auch nicht zu vernachlässigenden Kosten. Andererseits ist im Zeitalter des ständigen Wandels und einer benötigten Flexibilität ein solcher Schritt für das Gros der Unternehmen, ob Produzent, Dienstleister oder Händler, quasi zur Pflichtübung geworden. ◀◀

\* Mike Emenako und Frank Slawik sind Geschäftsführende Gesellschafter der *mib Management Institut Bochum GmbH*. Mit einem ausgewählten Team von Trainern und Beratern stehen sie Unternehmen und Organisationen unterschiedlicher Branchen bei der Einführung von Systemen für ein strategisches Qualitätsmanagement zur Seite. Weitere Infos erhalten Sie bei der *mib Management Institut Bochum GmbH*, Heinrichstraße 67, 44805 Bochum, Tel.: 02 34/9 13 86-0, Fax: 02 34/9 13 86-29, E-Mail: [info@mi-bochum.de](mailto:info@mi-bochum.de), [www.mi-bochum.de](http://www.mi-bochum.de)

**KENNZIFFER 0731 ▶**



DENTEK

1992-2007



**15** Jahre  
Laser  
Qualität



**Diodenlaser  
- State of the Art -**

**DENTEK LD-15 i**  
DIODENLASER 810 nm

- + Jetzt mit großem farbigem Touch-Screen-Display
- + Mit Luft-Wasser-Spray für die schonende, sanfte, schmerzarme Chirurgie

### Einsatzgebiete

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

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



**IDS  
2007**

Halle 11.1  
8040/C049



DENTEK  
Medical Systems GmbH

Obemeulander Heerstraße 83 F  
28355 Bremen  
Tel.: 04 21/24 28 96 24  
[info@dentek-lasers.com](mailto:info@dentek-lasers.com)  
[www.dentek-lasers.com](http://www.dentek-lasers.com)

Bitte senden Sie mir:

- mehr Informationen über den Diodenlaser LD 15 i
- Termin für Laser-Einstiegslehre

Frühstempel

**F x: 04 21 / 24 28 96 25**



Interview mit zwei Experten

# Warum Qualitätsmanagement?

„Wir haben schon immer solide und gute Arbeit geleistet, auch ohne Qualitätsmanagement. Warum sollten wir uns also jetzt damit beschäftigen?“, so oder ähnlich argumentieren immer noch zahlreiche Unternehmen, wenn es um die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems geht. Dabei steht oft nur eines im Weg: Die Angst des Menschen vor Veränderungen. Wir kennen alle den Spruch „Das ist halt so!“ oder die Feststellung „So haben wir es immer gemacht!“

■ **Aber der Markt verändert sich laufend.** Natürlich kann man sich gegen solche Veränderungen wehren, am Ende wird so jedoch jedes Unternehmen (oder auch eine Einzelperson) zum unprofitablen Auslaufmodell... Fazit: Entweder man ist zu notwendigen Veränderungen bereit, oder man zählt unweigerlich zu den Verlierern.

Eines soll vorab schon hervorgehoben sein: Man redet immer von Qualitätsmanagement, als sei dies etwas Besonderes. Das ist es nicht! Management, hat man längst vergessen, ist nur das mittlerweile eingedeutschte Wort für Verwaltung. QM ist „nur“ eine standardisierte und international anerkannte Methode, um Unternehmen erfolgreich zu verwalten. Insofern besteht das Besondere an zertifizierten Unternehmen „nur“ darin, dass sie dies erkannt haben. Wir befragten die beiden Experten Frank Slawik sowie Mike Emenako von der mib Management Institut Bochum GmbH ([www.mib-bochum.de](http://www.mib-bochum.de)) zum Thema.



Mike Emenako

**Herr Slawik, im Rahmen des QM-Systems müssen gewisse Dinge dokumentiert werden. Kann man sagen, dass der Umfang dieser Dokumentation von der Betriebsgröße abhängt?**

**Frank Slawik:** Im Prinzip ja. Es gibt zwar einige Dokumentationsanforderungen, die die Norm von allen Unternehmen gleichermaßen erwartet. Darüber hinaus gilt es aber die individuellen Prozesse eines Unternehmens zu steuern und zu lenken.

Die Anzahl und Komplexität dieser Prozesse ist in der Regel abhängig von der Betriebsgröße. Größere Betriebe haben mehr Mitarbeiter, es existieren mehr innerbetriebliche Schnittstellen, mehr Mitarbeiter sind an einem Prozess beteiligt; das heißt, dass mehr Informationen gelenkt bzw. festgehalten werden müssen. Die Qualität der übermittelten Informationen muss stimmen. Hier haben es kleinere Betriebe natürlich einfacher. Wir haben zum Beispiel schon einmal einen Ein-Mann-Betrieb betreut, der mit nur zwei Anweisungen für seine wertschöpfenden Prozesse auskam.

**Es gibt gewisse Dinge, die neu sind, wenn man ein QM-System einführt, und nicht die normale Vorgehensweise im Unternehmen widerspiegeln. Können Sie einen dieser Punkte erläutern?**

**Frank Slawik:** Da ist z. B. die Festlegung und Kommunikation von Zielen. Jeder Unternehmer hat Ziele, aber oft sind diese nicht schriftlich fixiert, geschweige denn kommuniziert. Dabei macht es sehr viel Sinn. Man gewinnt so ein einheitliches Verständnis dafür, wo die Reise hingehen soll und wie man das Ziel erreichen will. Nur so kann gewährleistet werden, dass nicht nur alle an einem Strang ziehen, sondern auch alle in die gleiche Richtung.

**Mike Emenako:** Dies kann ich aus meiner Praxis nur bestätigen. Durch ein gemeinsames Verständnis der Ziele eines Unternehmens können die vorhandenen

Ressourcen viel effektiver genutzt werden. Zudem erwartet die Norm nicht nur die Festlegung, sondern auch ein Controlling dieser Ziele. Irrwege oder Fehlentwicklungen können so viel früher erkannt werden. Hier lässt sich bares Geld einsparen.

**Wie beurteilen Sie generell Kosten und Nutzen eines QM-Systems?**

**Mike Emenako:** Man muss natürlich einen gewissen Aufwand bei der Einführung eines QM-Systems betreiben. Neben den Kosten für Beratung und Zertifizierung entstehen natürlich auch nicht zu vernachlässigende interne Kosten. Der Nutzen wird sich erst im Laufe der Zeit zeigen, denn mit der erfolgreichen Zertifizierung ist das Projekt „QM“ nicht abgeschlossen, es fängt erst an. Letztendlich wird jedes Unternehmen von einer gut strukturierten Ablauf- und Aufbauorganisation durch die Verringerung von Fehl- und Blindleistungen profitieren.

**Wie wird die Einführung eines QM-Systems denn generell von Unternehmen beurteilt?**

**Frank Slawik:** Von Unternehmen wird die Einführung eines QM-Systems insgesamt meist als positiv beurteilt. Trotz kurzfristiger erhöhtem Dokumentationsaufwand können insgesamt interne Abläufe rationalisiert werden. Mitarbeiter merken meist sehr schnell: Verbesserte Abläufe bringen auch ein Mehr an Arbeitsqualität!

**Gibt es weitere Vorteile, die in Unternehmen als positiv empfunden werden?**

**Mike Emenako:** Natürlich. Weitere unmittelbare nachvollziehbare Vorteile werden in den Standardisierungen der Prozesse erkannt. Das Prozessergebnis ist nicht mehr davon abhängig, ob Mitarbeiter A und B mit der Bearbeitung des Vorgangs betraut ist. Der Kunde, und das ist von höchster Bedeutung, erhält eine gleich bleibend gute Qualität. Zudem geraten Prozesse nicht mehr ins Stocken, wenn z.B. ein Mitarbeiter krankheitsbedingt ausfällt. Der Kollege arbeitet nach den gleichen Vorgaben und kann problemlos den Vorgang weiterführen.

**Entspricht die ISO-Norm für Qualitätsmanagement der Betriebsrealität?**

**Frank Slawik:** Nun, dies ist eine Frage, die jedes Unternehmen für sich beantworten muss. Ebenso sieht dann auch das Managementsystem aus – jedes ist so individuell wie das Unternehmen. Und das bietet die Norm, denn hinter den einzelnen Normforderungen steckt eigentlich gar nichts Besonderes. Wer die Norm einmal entschlüsselt hat, weiß dies. Und da liegt das eigentliche Problem: die Entschlüsselung der Norm. Wer kann im Alltag schon etwas mit solchen Sätzen anfangen: „Die oberste Leitung muss das QM-System der Organisation in festgelegten Abständen bewerten, um dessen fortdauernde Eignung, Angemessenheit und Wirksamkeit sicherzustellen. Diese Bewertung muss

die Bewertung von Möglichkeiten für Verbesserungen des und den Änderungsbedarf für das Qualitätsmanagementsystem einschließlich der Qualitätspolitik und der Qualitätsziele enthalten.

**Und was steckt in Wirklichkeit dahinter?**

**Frank Slawik:** Nichts anderes, als dass die Geschäftsführung sich Gedanken machen muss, wie sich der Betrieb darstellen will und was der Betrieb erreichen soll. Regelmäßig, so die Norm, soll der Betrieb prüfen, ob die Ziele erreicht wurden und wo Verbesserungen möglich sind.

**ISO- und TQM-Gegner stellen ja oft eine Frage: „Wie kann mein Unternehmen flexibel sein, wenn alles nach schriftlich festgelegten Vorgaben gemacht werden soll?“**

**Mike Emenako:** Die Antwort ist eigentlich eine Gegenfrage: „Wie oft ärgert man sich, gerade in stressigen Situationen, immer wieder über die gleichen Dinge?“ Macht es da nicht Sinn, einen einheitlichen Standard für die Dinge festzulegen, die sich ständig wiederholen? Standards, wo Standards angebracht sind, schaffen Freiräume, und Freiräume schaffen Flexibilität.

Wer bei der Führung und Verwaltung des Unternehmens die ISO-Norm einbezieht, wird auf Dauer erfolgreich sein. Es gibt jedoch eine ganz wichtige Voraussetzung hierfür. Tatsache ist: kein Unternehmen ist wie das andere. Was für Unternehmen A gut ist, muss nicht unbedingt auch für Betrieb B gut sein. Wenn die ISO-Norm also ein Grundstein für den Unternehmenserfolg sein soll, muss jede Forderung wie ein Groschen dreimal umgedreht werden, um zu prüfen, was sinnvoll ist und Nutzen bringt und was nicht. Dann kann sich ein Unternehmen die notwendige Flexibilität schaffen und erhalten, um in einem turbulenten Markt das Oberwasser zu behalten. ◀◀



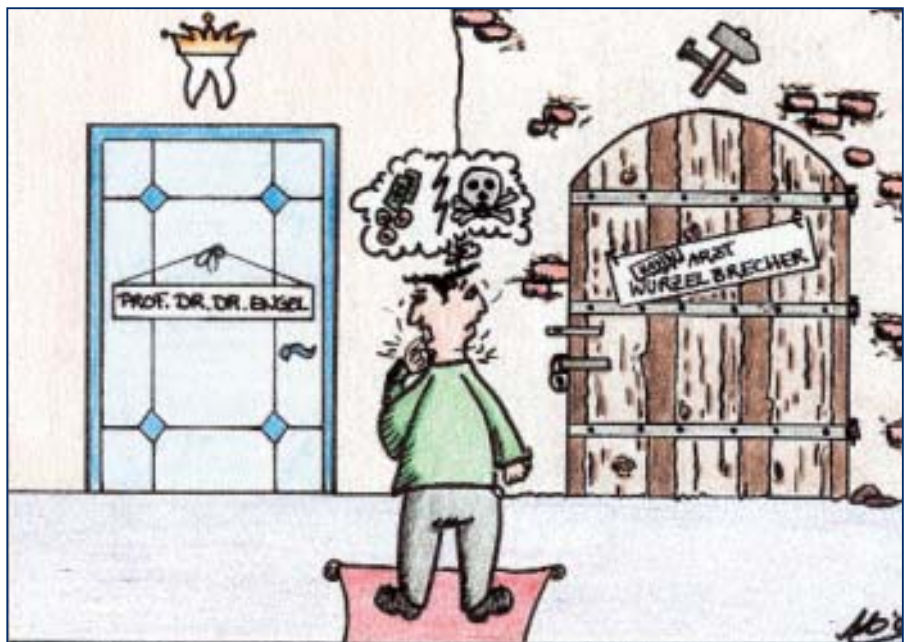
◀ Frank Slawik



### Kinder im Haushalt

- 1 Müllbeutel sind keine guten Fallschirme!
- 2 Plastikspielzeug wird im Backofen nicht größer!
- 3 Knetmasse und Mikrowelle sollten niemals im gleichen Satz erwähnt werden!
- 4 Salamischeiben halten sich im CD-Laufwerk nicht länger als im Kühlschrank!
- 5 Regenwürmern wird vom Schleudergang der Waschmaschine nicht schwindelig!
- 6 Murmeln im Tank machen beim Fahren eine Menge Lärm!
- 7 Es ist immer zu spät, wenn nach dem Ziehen der Klospülung ein „O weia“ folgt!
- 8 Der Parkettfußboden wird durch Blumenerde nicht glänzender!
- 9 Weiße Tapete in Berührung mit Fettmalstiften macht die Wände nicht weicher!
- 10 Einige Legosteine können das Verdauungssystem eines Vierjährigen passieren.

### Nach der Gesundheitsreform:



### Witze

„Herr Doktor, Herr Doktor! Bitte kommen Sie schnell, meine Frau hat Fieber!“ – „Ist es hoch?“ – „Nein, erster Stock!“

Nachbar: „Waren Sie gestern im Krankenhaus, Herr Werner?“  
Herr Werner: „Ja. Wegen meiner Kopfschmerzen. Sie haben meinen Kopf geröntgt, aber nichts gefunden.“  
Nachbar: „Was haben Sie denn erwartet?“

Der Arzt wird mitten in der Nacht gerufen. Er untersucht den Patienten:  
„Haben Sie schon Ihr Testament gemacht?“  
„Nein, Herr Doktor, ist es denn wirklich so schlimm?“  
„Lassen Sie einen Notar kommen und rufen Sie sofort Ihre nächsten Verwandten!“  
„Heißt das, dass es mit mir zu Ende geht?“

„Das nicht, aber ich will nicht der einzige sein, der mitten in der Nacht sinnlos aus dem Bett geholt wird ...“

Arzt: „Da sind Sie ja noch rechtzeitig gekommen.“  
Patient: „Ist es denn so ernst, Herr Doktor?“  
Arzt: „Das nicht. Aber einen Tag später, und Sie wären es selbst losgeworden ...“

Kommt ein Mann zum Arzt und beklagt sich über seinen schlimmen Husten. Er habe schon alles probiert, was Drogerien und Apotheken hergeben, bisher habe nichts genutzt. Der Arzt verschreibt ihm ein starkes Abführmittel und bittet den Mann, am nächsten Tag wiederzukommen.  
Am nächsten Tag fragt der Arzt: „Na, haben Sie noch Ihren Husten?“  
Darauf der Mann: „Den Husten habe ich schon noch, aber ich traue mich nicht mehr!“

Damit sich Ihre Patienten im Wartezimmer nicht langweilen:

ANZEIGE

**NEUES PATIENTENMAGAZIN für Ihre Praxis**

INFORMATION  
AUFKLÄRUNG  
UNTERTHALTUNG

Bezahlung nur per Bankeinzug oder Verrechnungsscheck möglich!

Bitte senden Sie mir folgende Exemplare des „my“ magazins zu:

- „cosmetic dentistry“
  - „Zähne 50+“
  - „Zahnpflege und gesundes Zahnfleisch“
  - „Zahnimplantate“
- 10 Stück 30,00 €\*  
 20 Stück 50,00 €\*  
 40 Stück 85,00 €\*

\* Preis zzgl. Versandkosten (nur solange der Vorrat reicht)

DZ 2/07

Hiermit ermächtige ich die Oemus Media AG, den Rechnungsbetrag für die bestellten „my“ magazine innerhalb 14 Tagen nach Bestellung zu Lasten meines Kontos

Konto-Nr.: \_\_\_\_\_ BLZ: \_\_\_\_\_

Kreditinstitut

durch Lastschrift einzuziehen. Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung.

Datum, Unterschrift

Adresse bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:

Praxis \_\_\_\_\_ Straße, Nr. \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_







**ELMEX® SENSITIVE ZAHNBÜRSTE**

**KENNZIFFER 0781**

GABA entwickelt besonders schonend reinigende Zahnbürste mit innovativem Borstenfeld. Wissenschaftlich geprüfte hohe Reinigungsleistung an Zahnoberfläche und bis in die Interdentalräume.

Rund jeder vierte Patient hat freiliegende Zahnhäule oder schmerzempfindliche Zähne. Wegen unangenehmer Schmerzempfindungen reduzieren Betroffene oft ihre Mundhygiene und erhöhen damit das Risiko für Zahnhalskaries. Gefahr für das Dentin droht auch durch falsche Zahnpflichtechniken oder zu harte Zahnbürsten: Abrasionsschäden können die Folge sein. Speziell für diese Problematik hat GABA – Spezialist für orale Prävention – die neue elmex® SENSITIVE Zahnbürste entwickelt. Ihre samtweichen, konisch zugespitzten Fila-



◀ Elmex SENSITIVE Zahnbürste reinigt besonders schonend und gründlich.

mente reinigen freiliegende Zahnhäule besonders schonend und dennoch gründlich. Durch die spezielle Anordnung der Filamente, die in zwei Zonen des Bürstenkopfes schräg gestellt sind, entfernt sie Plaque sogar bis weit in die Interdentalräume.

Die hervorragende Reinigungsleistung der elmex® SENSITIVE Zahnbürste ist wissenschaftlich belegt. So zeigte sie in einer In-vitro-Studie eine signifikant höhere Reinigungsleistung bis weit in die Interdentalräume als die ADA (American Dental Association) Referenzzahnbürste. Bei der Untersuchung der Reinigungsleistung am Zahnhals zeigte sich die elmex® SENSITIVE Zahnbürs-

te ebenfalls überlegen: Sie leistete in vitro eine signifikant bessere Plaqueentfernung an den Zahnoberflächen als die ADA Referenzzahnbürste. Auch in der Handhabung überzeugt die innovative Bürste: Der weichummantelte Bür-

stenkopf schützt vor Traumatisierungen von Hart- und Weichgewebe und erreicht durch seine optimale Größe selbst die hinteren Molaren und die Innenflächen der Zähne problemlos. Der ergonomische Griff und der weiche Daumenstopp gewährleisten eine sichere Führung und erleichtern die Anwendung der für freiliegende Zahnhäule empfohlenen Stillmann-Zahnpflichtechnik. Mit ihren Produkteigenschaften erfüllt die elmex® SENSITIVE Zahnbürste die Ansprüche der Profession an eine für freiliegende Zahnhäule geeignete Zahnbürste, die schonende Putzeigenschaften mit einer hohen Reinigungsleistung verbindet.

**GABA GMBH**

Berner Weg 7  
79539 Lörrach  
Tel.: 0 76 21/9 07-0  
Fax: 0 76 21/9 07-1 24  
[www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)



**LD-15 DIODENLASER**

**KENNZIFFER 0782**

Die Erfolgsgeschichte des DENTEK LD-15 begann am 1. März 1992 in Graz/Österreich. Hier wurde die Idee geboren, den bisher erfolgreichen Nd:YAG-Laser mit Diodentechnologie abzulösen.

Zu diesem Zeitpunkt gab es nur noch einen anderen Hersteller für Diodenlaser.

Heute wird der deutsche Markt von Diodenlasern übersättigt – leider mit teilweise fragwürdiger Qualität. Dadurch ist zwar das Thema Laser wieder in aller Zahnarzt-Munde, aber den Laser als „eierlegende Wollmilchsau“, wie teilweise versprochen, hat bis heute noch kein Hersteller entwickeln und am Markt platzieren können.

Glücklicherweise vertrauen sehr viele Zahnärzte auf die langjährige Erfahrung und damit erworbene Kompetenz der am Markt



◀ Der LD-15 i-Spray im Jahr 2007.

langjährig ansässigen Laserhersteller, so dass zumindest hier bei der Investition in Laser keine Enttäuschung kommen kann. Bis heute hat DENTEK über 5.000 LD-15 im weltweiten Markt integriert. Die Entwicklung des LD-15 wurde stetig vorangetrieben und das Ergebnis ist der heutige LD-15 i-Spray.

**Ein Diodenlaser – State-of-the-Art**

Dieser wurde zur IDS 2005 vorgestellt

und setzt den Erfolgskurs von DENTEK im Markt fort. Der DENTEK LD-15 i mit seiner Wellenlänge von 810 nm ist der einzige fasergestützte Laser der Welt mit einer FDA-Zulassung in Parodontie, Endodontie und Chirurgie sowie Bleaching.

Durch die breit gefächerten Anwendungen Parodontologie, Endodontie, Chirurgie, Aphthen, Herpes, überempfindliche Zahnhäule, Implantatfreilegung, Periimplantitis, Biostimulation, Bleaching ist eine leichte Integration in den Praxisalltag gegeben und wird auch von den Patienten schnell angenommen. Somit ist die wirtschaftliche Integration der Investition Laser schnell und praktikabel umgesetzt.

Die von DENTEK entwickelten und patentierten Faserspitzen im Zusammenspiel mit dem ergonomischen Handstück wurden oft zu kopieren versucht, aber konnte in Sachen Qualität und Preis nie erreicht werden.

Auch das vielfach ausgezeichnete innovative Design des LD-15 i hebt sich von den anderen Lasern im Industriedesigngehäuse stark ab.

**DENTEK MEDICAL SYSTEMS GMBH**

Oberneulander Heerstraße 83 F  
28355 Bremen  
Fax: 04 21/24 28 96 25  
E-Mail: [info@dentek-lasers.com](mailto:info@dentek-lasers.com)  
[www.dentek-lasers.com](http://www.dentek-lasers.com)

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





**HYDRIM C51WD/HYDRIM M2/STATIM/QUANTIM B**

**KENNZIFFER 0801**

Eine effektive Sterilisation ermöglichen die Reinigungs- und Desinfektionsgeräte Hydrim C51wd bzw. M2, in denen zahnärztliche Instrumente aus Edelstahl einfach und automatisch gewaschen, gespült, desinfiziert und getrocknet werden.

Die Reinigungslösung wird automatisch dosiert, und bei jedem neuen Zyklus wird frisches, sauberes Wasser verwendet. Dank des leistungsstarken Vorwaschzyklus des Hydrim und der beiden unabhängig voneinander arbeitenden Hochdruckdüsen werden die Instrumente von oben und unten gereinigt und so praktisch sämtliche Proteine und organischen Rückstände entfernt. Unabhängige Tests zeigen eine Effizienz von 99,9 bis 100



Effektive Reinigung und Sterilisation mit dem Hydrim C51wd.



Reinigungs- und Desinfektionsgerät Hydrim M2.

Prozent. Der Hydrim erfüllt außerdem die EN ISO 15883.

Die Integration mechanischer Reinigungsverfahren bietet ein hohes Maß an Schutz, insbesondere vor dem Risiko von Hautpunktionsverletzungen, die während des Reinigens kontaminierter Instrumente von Hand auftreten. Mit dem Hydrim entfallen die üblichen Schritte des Einweichens, Abbürstens und Spülens vor dem Sterilisieren. Nach der Reinigung folgt die Desinfektion bei 80 °C bzw. 93 °C, sodass die Instrumente sicher für die eventuelle Sterilisation vorbereitet werden können.

Der STATIM Kassettenautoklav nimmt sich die Dynamik zur Sterilisation aus einem Mehrfachdruckwechsel im Supra-Atmosphärischen Druckbereich. Instrumente können im acht- bis zehnmütigen Zyklus sterilisiert werden. Der STATIM wird konform der EN 13060 Anforderungen gebaut und entspricht den RKI-Empfehlungen. Wie der STATIM, so

zeichnet sich auch der QUANTIM B durch seine Kompaktheit und wartungsfreundliche Bauweise aus. Die Luftentfernung aus der Sterilisationskammer erfolgt über ein fraktioniertes Vakuumverfahren. Das eingebaute Kondensatorsystem verhindert, dass erwärmte Luft in den Raum gelangt.

Für die sichere und einfache Dokumentation verfügen der STATIM und der QUANTIM über eine RS232-Schnittstelle zur direkten Computeranbindung. Die Dokumentation ist aber auch über die SciCan USB Flash Memory Card bzw. mit einem Thermodrucker möglich.

**SCICAN MEDTECH AG/  
BHT HYGIENETECHNIK GMBH**

Messerschmittstr. 11  
86368 Gersthofen  
Tel.: 08 21/27 89 34 00  
Fax: 08 21/27 89 34 01  
[www.scican.com](http://www.scican.com)



**LISA STERILISATOR**

**KENNZIFFER 0802**

Die Hygiene in der Zahnarztpraxis ist seit Jahren ein Thema von großer Brisanz. Immer neue Erkenntnisse zeigen, dass der Sterilisationsprozess an vielen Stellen noch optimiert werden muss, um wirkliche Sicherheit zu erreichen. Hier unterstützt der neue Sterilisator von W&H.

Ausgehend von dem großen Erfolg des ersten Lisa Autoklaven bringt das Unternehmen nun mit dem neuen Produkt ein revolutionäres Gerät auf den Markt. Die neue Lisa ist auf höchstem technischen Niveau. Forscher und Entwickler haben Jahre geprüft, probiert und getestet, um die bereits vorhandene Technologie noch weiterzuentwickeln. Ergebnis dessen ist unter anderem der neue

patentierte ECO B-Zyklus und das „Air detection System“. Ersterer erlaubt die Verminderung der Arbeitszeit, indem der Mikroprozessor voll ausgenutzt wird. Der Mikroprozessor kann die Höhe der Belastung messen und optimiert die Zeiten für die Trocknungsphasen, die nötig sind, um den korrekten Sicherheitskreislauf zu beenden. Das „Air detection System“ als zweite Neuheit ist ein System, welches bereits bei Krankenhaus-Sterilisatoren verwendet wird. Es überprüft die Restluft in der Sterilisationskammer, die beim Eindringen von Dampf hinderlich ist. Man hat also absolute Kontrolle über den Sterilisationsprozess!

Das heißt, dass die neue Lisa neben einem noch sichereren Hygieneablauf auch einen hoch optimierten Prozess bietet. Denn mit dem ECO B, dem kürzesten echten



Die neue Lisa – schneller und wirtschaftlicher.

„Klasse B-Zyklus“, der neuen Turbo-Vakuumpumpe und den programmierbaren Zyklusstartzeiten stellt Lisa einen neuen Rekord in Schnelligkeit und Wirtschaftlichkeit auf. Doch das technische Know-how war aber nicht alles, was den Entwicklern des Gerätes am Herzen lag. Wie schon beim Vorgängermodell legte W&H

Sterilisation neben Sicherheit und Technologie sehr großen Wert auf das Design der Lisa. Denn ein Sterilisator ist schließlich auch ein Einrichtungsgegenstand und sollte die Ausstrahlung einer Zahnarztpraxis positiv beeinflussen. Das Ergebnis ist mehr als beeindruckend. Der Autoklav wirkt wie ein Gerät aus einer fernen Zukunft. Die geschwungene Linienführung des Gehäuses, das moderne übersichtliche Display und die insgesamt kompakte Ausstrahlung sind nur einige Beispiele, die diesen Eindruck vermitteln.

**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](mailto:office.de@wh.com)  
[www.wh.com](http://www.wh.com)

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



**FD 360 KUNSTLEDERREINIGUNGS- UND -PFLEGEMITTEL**

**KENNZIFFER 0811**

Gründliche Hygiene und eine saubere Praxis gehören untrennbar zusammen. Das trifft besonders auf den Behandlungsstuhl zu, schon weil er dem Patienten als wichtiger Praxiseinrichtungsgegenstand sofort ins Auge fällt. Für seine regelmäßige Pflege und für eine Werterhaltung über viele Jahre bürgt jetzt ein neues Produkt aus dem Programm der Dürr System-Hygiene (DSH): FD 360 Kunstlederreinigungs- und -pflegemittel. Es ist spielend einfach aufzutragen und reinigt porentief – schnell und gleichzeitig schonend. Besucher der IDS in Köln können sich selbst davon überzeugen.



\* Spielend einfach aufzutragen – porentiefe Reinigung.

Der Behandlungsstuhl ist ein viel benutztes und sehr beanspruchtes Möbelstück in einer Praxis. Zudem kann er durch die Patienten oder Behandlung selber verschmutzt werden. So können die Bezüge durch die häufige Desinfektion, durch den Abrieb von Farben aus Kleidungsstücken sowie durch Verunreinigungen im

Zuge der Behandlung schnell unansehnlich werden. Sauberkeit und Hygiene sind daher unabdingbar. Um das strapazierte Kunstleder möglichst lange zu erhalten, hat Dürr Dental jetzt das FD 360 Kunstlederreinigungs- und -pflegemittel entwickelt.

FD 360 Kunstlederreinigung und Pflege wird in 500-ml-Flaschen zusammen mit zehn Spezialschwämmen geliefert, mit denen es ganz einfach aufgetragen wird. 80 bis 100 Milliliter reichen für die Komplettanierung eines verschmutzten Behandlungsstuhls, zirka 50 Milliliter für die empfohlene

wöchentliche Reinigung und Pflege aus. So lässt sich eine unansehnlich gewordene Behandlungseinheit unter Einsatz einer Flasche FD 360 wieder optisch stark aufwerten und blitzsauber halten – oft auch eine äußerst günstige Alternative zur Neuanschaffung eines Polsters.

Das geruchsneutrale Mittel besteht aus einer Emulsion aus Spezialtensiden, Silikonbestandteilen sowie Pflegekomponenten auf Avocadoölbasis. FD 360 schmiert nicht und entfernt mühelos alle Flecken schon nach kurzer Einwirkungszeit – selbst intensive, nicht fixierte Plaque-Färbemittel. Die Spezialschwämme erzielen sehr gute Reinigungsergebnisse, dabei ist FD 360 schonend und greift das Kunstleder nicht an. In Tests wurde das neue Mittel von 85 Prozent der befragten Anwender mit „gut“ bis „sehr gut“ und durchweg deutlich besser als handelsübliche Vergleichsprodukte bewertet. Mit dem Reinigungs- und Pflegemittel FD 360 ergänzt Dürr Dental sein Hygieneprogramm um ein weiteres Qualitätsprodukt, das mit herausragender Effizienz überzeugt, Wert erhaltend wirkt und komfortabel anwendbar ist.

Am Messestand des Unternehmens auf der IDS können Besucher FD 360 Kunstlederreinigung und Pflege testen. Es ist ab März im Dentalfachhandel erhältlich.

**DÜRR DENTAL GMBH & CO. KG**

Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 0 71 42/7 05-0  
Fax: 0 71 42/7 05-5 00  
E-Mail: info@duerr.de  
**www.duerr.de**



**T-CLEANOL® ERSETZT TURBOCIDOL®**

**KENNZIFFER 0812**

Seit 1991 vertreibt MICRO-MEGA das TURBO-CID® Gerät, das automatisch die Hand-, Winkelstücke und Turbinen für die Sterilisation vorbereitet, ohne dass diese vorher auseinandergenommen werden müssen. Die Reinigung der Instrumente wurde bis dato mit dem Desinfektionsmittel Turbocidol® vorgenommen, welches unter Druck eingespritzt wurde.

Angesichts der in den letzten Jahren modifizierten Desinfektionsmittelanforderungen europäischer Normen und dem gestiegenen Bewusstsein für Kreuzkontaminationen, die zweifellos eine ernst zu nehmende Bedrohung in der Zahnheilkunde darstellen, hat MICRO-MEGA in Zusammenarbeit mit dem Labor ANIOS jetzt T-Cleanol® entwickelt.

T-Cleanol® ist ein neues Produkt, das seit dem 15. November 2006



\* T-Cleanol® reinigt Hand-, Winkelstücke und Turbinen als Vorbereitung für die Sterilisation.

das Turbocidol® endgültig ersetzt.

Das Produkt T-Cleanol® entspricht den folgenden Normen:

- NFEN 1040 und EN 13727 (bakterizide Aktivität),
- NFEN 1275 (fungizide Aktivität),
- NFEN 14348 (mycobakterizide Aktivität) und Pr EN 14563 (tuberkulozide Aktivität),
- Aktiv auf das HIV-Virus, das HBV-Virus (Hepatitis B) und auf BVDV (Hepatitis C) sowie auf das HSV-1 Virus (Herpes Simplex).

**MICRO-MEGA**

Dentalvertrieb GmbH & Co. KG  
Siemensstraße 5  
61267 Neu Anspach  
Tel.: 0 60 81/44 39-0  
Fax: 0 60 81/44 39-25  
E-Mail: info.de@micro-mega.com  
**www.micro-mega.com**

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

P

**SURGICXT PLUS MIT LICHT**

**KENNZIFFER 0821**

Der neue Surgic XT Plus von NSK ist ein kluger Chirurgie-Mikromotor mit Licht. Der Surgic XT Plus ist mit einer automatischen Drehmomenteinstellung (Advanced Torque Calibration – ATC) ausgestattet.

Der Mikromotor bietet optimale Sichtverhältnisse für oralchirurgische Behandlungen. Um präzise arbeiten zu können, kalibriert das NSK-Surgic XT Plus-System die Rotationsgeschwindigkeit und das Drehmoment des Mikromotors passend zum verwendeten Winkelstück, sobald dieses an den Mikromotor angekoppelt wird. Damit ist die Genauigkeit der Geschwindigkeit und des Drehmoments garantiert.

Das kluge, programmierbare elektronische System reagiert unmittelbar auf Benutzereingaben. Der Surgic XT Plus kann



◀ Surgic XT Plus – der Chirurgie-Mikromotor mit Licht von NSK.

lange anhaltend in Betrieb sein, ohne dass signifikante Überhitzungserscheinungen auftreten. Zudem hat er ein ergonomisches Design, das komfortabel für jede Handform ist.

Die neue Lichtfunktion am Handstück der Surgic XT Plus sorgt für gute Beleuchtung des Arbeitsfeldes und erleichtert, beschleunigt und präzisiert die Behandlung.

Der Mikromotor ist der kürzeste und leichteste seiner Klasse und verfügt über eine gute Balance, was besonders bei langen, komplexen Behandlungen die Ermü-

dung der Hand und des Handgelenks verhindert. Er ist perfekt für alle Handgrößen und ist gegenüber anderen Motoren extrem laufruhig. Der Mikromotor hat einen soliden Titankörper, was sein geringes Gewicht erklärt und seine Haltbarkeit verlängert.

Das Verhältnis von großer Kraft (210W), hohem Drehmoment (50 Ncm) und der umfangreichen Geschwindigkeitsauswahl (200–40.000 min<sup>-1</sup>) bietet die notwendige Flexibilität, um alle Anforderungen für eine oralchirurgische Behandlung zu erfüllen.

Jedes Hand- und Winkelstück hat seine individuelle Kraftübertragungsverhältnis-Charakteristik, um die absolut präzise Geschwindigkeit und das richtige Drehmoment für die komplizierten oralchirurgischen Behandlungen zu gewährleisten. NSK Surgic XT Plus kalibriert den Mikromotor, um das richtige Kraftübertragungsverhältnis für jedes Winkelstück für den jeweiligen Einsatz einzustellen. Das System bietet hohe Geschwindigkeit, präzise Drehmomentgenauigkeit und zuverlässige Sicherheit während der Behandlung.

**NSK EUROPE GMBH**

Westerbachstraße 58  
60489 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/74 22 99-0  
Fax: 0 69/74 22 99-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

P

**VERSA-TEMP STARTER KIT**

**KENNZIFFER 0822**

Sultan Healthcare, einer der führenden Hersteller für Dentalmaterialien, kündigte die Markteinführung seines neuen Produktes Versa-Temp™, das provisorische Kronen- und Brücken-5-ml-Starter Kit, an.

Das Set wird im Handel für nur 59,00 Euro angeboten und enthält alles, was eine Zahnärztin und ein Zahnarzt braucht, um hochwertige Provisorien anzufertigen – es beinhaltet zwei 5-ml-Spritzen mit Versa-Temp provisorischem Kronen- und Brücken-Kunstharz (Shades A-1 und A-2), eine vorgefertigte 5-ml-Spritze mit SensiTemp® NEZO provisorischen Zement, 20 Misch-Spritzen und eine 5-ml-Flasche mit TempArt® Gloss-Cote Lack.

„Wir sind sehr erfreut, das Set endlich auf den Markt bringen zu können“, sagte Todd Finkenstadt, Produktmanager von Sultan Healthcare. „In diesem Set ist alles ent-



◀ Versa-Temp – provisorisches Kronen- und Brücken-5-ml-Starter Kit.

halten, was ein Zahnarzt braucht, um erstklassige Provisorien herzustellen. Hat man erst einmal das Versa-Temp-System ausprobiert, wird man sofort feststellen, wie gut es funktioniert.“

Das Verfahren beginnt mit Versa-Temp, ein einzigartiges, compositebasiertes Kunstharz, das sich in nur vier Minuten anpasst. Das Ergebnis sind starke Provisorien, die einfach zu glätten und zu bearbeiten sind.

Das Set beinhaltet darüber hinaus TempART GlossCote, es verringert die Notwendig-

keit des Polierens und verleiht dem Provisorium einen natürlichen Glanz. Die Formel liefert ein festes, glattpoliertes Aussehen in weitaus weniger Zeit als nach dem mechanischen Polieren.

Zum Schluss wird das Provisorium mit SensiTemp NEZO provisorischen Zement eingesetzt, ein in Automix Kartuschen eugenolfreies Zinkoxidmaterial mit Kaliumnitrat, das eine postoperative Überempfindlichkeit verringern soll. Die SensiTemp NEZO 5-ml-Mischung sichert ein leichtes Anmischen ohne Komplikationen und ohne anschließendes Säubern.

„Die Kombination dieser Produkte schafft ein starkes Übergangssystem“, meinte Finkenstadt. „Das neue Set bietet Zahnärzten ein komplettes, preisgünstiges und einfach zu handhabendes System zur Herstellung von Provisorien, die nicht nur so aussehen wie der eigentliche Zahnersatz, sondern sich auch so anfühlen.“

Die Sets sind nur für eine begrenzte Zeit bei allen großen Dentalhändlern erhältlich.

**SULTAN HEALTHCARE INC.**

Free-Fax: 0800-6 73 81 32  
[www.sultanhc.com](http://www.sultanhc.com)

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



**P** **MIRIS® 2**

**KENNZIFFER 0841**

Mit dem neuen Kompositssystem MIRIS 2 stellt Coltène/Whaledent in Zusammenarbeit mit Dr. Didier Dietschi eine Weiterentwicklung ihres bisherigen MIRIS-Systems vor. Mit MIRIS wurde 2001 ein völlig neuer Ansatz in der ästhetisch-restaurativen Zahnheilkunde gewählt. Unter dem Begriff „Natürliches Schichtungskonzept“ verbarg sich eine einfache Schichtungstechnik, kombiniert mit einem einzigartigen Restaurations- und Farbsystem, das in puncto Ästhetik neue Maßstäbe setzte.

Jetzt erfährt MIRIS 2 durch eine Reihe von Optimierungen neuen Glanz, von denen Zahnärzte und Patienten gleicherma-



• Neues Kompositssystem MIRIS.

ßen profitieren. Das Farbsortiment ist modifiziert, doch mit 13 Grundmassen nicht vergrößert worden. Die bisherigen sieben Dentinfarben wurden leicht aufgehellt und um eine superhelle Dentinfarbe ergänzt. Somit beinhaltet das komplette Sortiment acht Dentinmassen anstatt sieben, fünf Inzismassen anstatt sechs sowie 4 Effektmassen. Aufgrund einer neuen Partikelgrößenverteilung lässt sich MIRIS 2 noch besser modellieren, um die Zahnsanierung weiter zu vereinfachen. Doch MIRIS steht besonders für die hochästhetische

Füllungstherapie. Die neuen opalisierenden Zahnschmelzmassen von MIRIS 2 versprühen noch mehr Natürlichkeit und Vitalität und sorgen somit für verblüffende Resultate.

MIRIS 2 basiert weiterhin auf dem „Natürlichen Schichtungskonzept“, welches mit Dentin- und Schmelzmassen arbeitet, die vergleichbare optische Eigenschaften wie die Originalgewebe aufweisen. Darum unterscheidet der einzigartige, aus Komposit bestehende, MIRIS-Farbschlüssel zwischen Dentin- und Schmelzproben, die beliebig ineinander gesteckt werden können, um eine ästhetisch optimale Farbbestimmung zu ermöglichen.

Alle Eigenschaften von MIRIS 2 ergeben ein innovatives Restaurationssystem, das auf einfache Weise praxiserprobte, hoch ästhetische Lösungen bietet, die sowohl Zahnärzte als auch Patienten begeistern. Mit MIRIS 2 kommt man dem Ideal der Schaffung einer „künstlichen Realität“ wieder ein gutes Stück näher.

**COLTÈNE/WHALEDENT GMBH + CO. KG**

Raiffeisenstraße 30  
89129 Langenau  
Tel.: 0 73 45/80 5-0  
Fax: 0 73 45/80 5-2 01  
E-Mail: productinfo@coltenewhaledent.de  
[www.coltenewhaledent.de](http://www.coltenewhaledent.de)

**P** **KAVO INTRASURG 1000**

**KENNZIFFER 0842**

Das KaVo Chirurgiegerät INTRASURG 1000 erweitert mit Multi-User und Multi-Implant-Programmierung, bi-direktionaler, drahtloser Kommunikation mit dem PC oder oszillierender Knochenbearbeitung in Verbindung mit SONICflex bone die Möglichkeiten des anspruchsvollen Implantologen.

Das INTRASURG 1000 bietet dem Anwender zehn Programme mit bis zu zehn Schritten. Selbstverständlich kann jedes Programm individuell bezeichnet und alle Parameter, wie Drehmoment, Geschwindigkeit, Untersetzung, Kühlmenge, Motordrehrichtung und Anschluss anwenderspezifisch verändert werden.

Mithilfe der drahtlosen Kommunikation über KaVo ERGOcom 3 beziehungsweise KaVo WLink mittels PC kann das Einstellen



• INTRASURG 1000.

der Programme einfach und schnell erfolgen. Der PC kann als Backup für Einstellungen genutzt werden. Für verschiedene Anwender besteht sogar die Möglichkeit, ihre eigenen Programme jeweils vor der OP auf das INTRASURG 1000 Gerät zu übertragen. Über den gleichen Weg erfolgt auch die Ausgabe der klinisch relevanten Daten, wie Geschwindigkeits- und Drehmomentverlauf.

Zusätzlich verfügt das INTRASURG 1000 über einen optionalen Luftanschluss, dessen Turbinenschlauch mit einer Multiflex-Kupplung versehen ist, sodass auch Luftinstrumente, wie das SONICflex, betrieben werden können. Damit erhält der Anwender die Möglichkeit, die oszillierende Knochenpräparation mit den neuen SONICflex bone Spitzen

durchzuführen. Dies bietet den Vorteil, dass mit nur einem Gerät sowohl rotierend als auch oszillierend gearbeitet werden kann. Bei der Sinusbodenelevation zum Beispiel kann das Knochenfenster rotierend vorpräpariert und dann oszillierend fertig präpariert werden. Durch die Kombination der Vorteile verschiedener Technologien werden kürzere Behandlungszeiten erzielt bei gleichzeitiger Reduktion von Risiko und Trauma für den Patienten.

Dem Anwender stehen zwei Implantologiewinkelstücke mit Licht in den bewährten Untersetzungen 27:1 und 12:1 zur Verfügung.

Da einige Implantatsysteme inzwischen für die Pilotbohrungen und die Kavitätenpräparation Geschwindigkeiten von 2.000 min<sup>-1</sup> bis zu 3.000 min<sup>-1</sup> empfehlen, hat KaVo entsprechend reagiert und bietet für diese Systeme das Implantologiewinkelstück CL 3-04 mit der Untersetzung 12:1 an. Mit beiden Untersetzungen lässt sich eine vollständige Implantation durchführen. Zusätzlich steht für die Knochenpräparation noch das Handstück INTRA CL 10 mit Licht zur Verfügung.

**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.



**C-LIGHT LED**

**KENNZIFFER 0851**

Die Polymerisationslampe C-Light LED der Firma W+P Dental ist ein hochleistungsfähiges Gerät, das vollkommen kabellos arbeitet. Das ergonomische und

stoßfeste Gehäuse bietet dem Zahnarzt volle Bewegungsfreiheit, womit optimale Polymerisationsergebnisse erreicht werden. Die Lampe hat ein elegant-sachliches Design mit benutzerfreundlicher Ein-Hand-Bedienung.

Der spezielle hochleistungsfähige Diodenmechanismus härtet fast alle handelsüblichen lichthärtbaren Composite mit einer Schichtdicke von 2 mm in nur acht



W+P Dental gewährt drei Jahre Garantie auf das Gerät und den Akku.

Sekunden aus. Die Polymerisationslampe ist stufenlos von 2 bis 30 Sekunden programmierbar.

Mit einer Aufladung des leistungsstarken Lithium-Ionen-Akkus können Arbeitsgänge von über 40 Minuten Dauer ausgeführt werden. Der drehbare Lichtleiter der C-Light LED ist voll sterilisierbar.

**W+P DENTAL**

An der Mühle 52  
49610 Quakenbrück  
Tel.: 0 54 31/90 39 71  
Fax: 0 54 31/90 37 79  
E-Mail: dentalhandel-liebrecht@gmx.de  
[www.wp-dental.de](http://www.wp-dental.de)



**CLEARFIL MAJESTY ESTHETIC**

**KENNZIFFER 0852**

Das neue Komposit Clearfil Majesty Esthetic von Kuraray Dental ermöglicht die Herstellung naturidentischer Restaurationen mit nur einer Farbmasse. Das japanische Unternehmen hat für das Ästhetikkomposit spezielle Füllpartikel entwickelt. Diese kopieren Lichtstreuungseffekte der natürlichen Zahnhartsubstanz, sodass die Restauration vom natürlichen Zahn für das Auge nur noch schwer zu unterscheiden ist.

Die neuartigen, lichtleitenden Füllkörper

verleihen dem Material ein hohes Maß an Transparenz und Anpassungsvermögen. Die Farbanpassung wird durch den Polymerisationsvorgang nicht mehr beeinträchtigt. Damit ist die Gefahr von leichten Farbveränderungen während und nach der Polymerisation ausgeschaltet. Die neuen Füllpartikel sorgen für eine gleichermaßen schnelle wie einfache Hochglanzpolierbarkeit des Komposits – ein weiteres Vorteil auf dem Weg zu ästhetisch anspruchsvollen Ergebnissen.

Das neue Kompositsystem ist einfach zu verarbeiten, da in den meisten Fällen der Aufbau mit einer einzigen Farbmasse ausreicht. In



Naturidentische Restaurationen in nur 20 Minuten mit dem neuen Clearfil Majesty Esthetic.

rund 20 Minuten ist eine ästhetisch hochwertige Restauration gelegt. Mit der breiten Palette an Standardfarbtönen und ergänzenden Farbnuancen für die kniffligen Fälle ist Clearfil Majesty Esthetic erste Wahl für jeden ästhetisch arbeitenden Zahnmediziner. Das Komposit eignet sich für alle Restaurationen der Klassen 1 bis 5.

Die außergewöhnlichen Eigenschaften von Clearfil Majesty Esthetic können während der IDS vom 20. bis 24. März am Kuraray Dental Stand in Halle 11.1, A020-B029 getestet werden. Jeder Besucher, der das Material am Stand testet und ein erstes Urteil abgibt, hat die Möglichkeit eine kostenlose Spritze des Komposits zu erhalten.

**KURARAY EUROPE GMBH**

– Business Unit Medical –  
Industriepark Höchst/Geb. F 821  
65926 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/3 05-3 58 34  
Fax: 0 69/3 05-3 56 34  
E-Mail: Benjamin.Hatzmann@kuraray.eu



**ALL CERAMIC PREPARATION KIT**

**KENNZIFFER 0853**

Die derzeitige Nachfrage nach Keramikmassen im zahnmedizinischen Bereich ist so groß wie noch nie zuvor. Mit den heutzutage verfügbaren Keramikmaterialien lassen sich hervorragende Keramikrestaurationen erzielen. Um dies zu bewerkstelligen,

ist es für den Zahnarzt unabdingbar, bereits für die Zahnpräparation Instrumente aus Materialien jüngerer Entwicklung und bester Funktionalität zu verwenden. Unter der Leitung von Dr. Takao Maruyama von der Osaka Universität haben Dr. Yoshihiko Mutobe und SHOFU ein neues Präparationssystem für Vollkeramikrestaurationen unter Verwendung spezieller diamantierter Schleifkörper entwickelt. Die Instrumente sind hervorragend ge-



Präparationssystem für Vollkeramikrestaurationen.

eignet für Präparationen im Frontzahnbereich, für die Präparation von Prämolaren und Molaren, für Inlaypräparationen und Facettenpräparationen im Frontzahnbereich. Das Kit umfasst 17 Präparationsdiamanten mit Kopflängen von 3,5 bis 9,0 mm, einem

Durchmesser an der Spitze des Arbeitsteiles von 1,1 bis 2,0 mm und einer Verjüngung von 4° bis 20°.

Wir beraten Sie gerne auf der IDS 2007, Halle 4.1, Stand A040/C049.

**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)

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





**PEAK DENTAL ADHÄSIV SYSTEM**

**KENNZIFFER 0861**

Das neue Peak Dental Adhäsiv System setzt neue Maßstäbe. Ob der Zahnarzt Self-Etch- oder Total-Etch-Technik bevorzugt – oder je nach Indikation entscheidet: Das Peak Dental Adhäsiv System hat die praxisgerechte Lösung, die zu sicheren Haftwerten führt, keine postoperativen Sensibilitäten hervorruft und problemlos zu handhaben ist.

Als ersten Schritt kann entweder – gemäß der Total-Etch-Technik – das bekannte Phosphorsäure-Ätzel Ultra-Etch angewendet werden. Alternativ für die Self-Etch-Technik gibt es nun Peak SE Primer, der nicht abgespült wird: Dank der speziellen Jet-Mix-Spritze steht zur Behandlung jeweils frisch angemischter Primer zur Verfügung. Zusätzliche Misch-Hilfsmittel sind unnötig; das Anmischen erfolgt direkt in der Spritze, und aus der Spritze wird direkt appliziert. Der Primer bleibt nach der Anmischung 30 Tage lang stabil.



• Peak Dental Adhäsiv System – immer frisch, immer zuverlässig, immer stark.

bei der Total-Etch- als auch bei der Self-Etch-Technik – mit Peak LC Bond, einem lichterhärtenden Einkomponenten-Bonding. Peak LC Bond ist zu 7,5% nano-gefüllt, röntgensichtbar, enthält Alkohol als Lösungsmittel und lässt sich mit allen Polymerisationsleuchten aushärten.

Das Peak Dental Adhäsiv System ist mit allen lichterhärtenden Kompositen kompatibel. Stets wird eine zuverlässige Haftung aufgebaut, und zwar an Dentin und Schmelz. Dabei erfolgt die Applikation in jedem Fall rasch, sicher und wirtschaftlich, dank des durchdachten Misch- und Applikationssystems.

**ULTRADENT PRODUCTS, USA**

**UP DENTAL**

Am Westhaver Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 0180/10 00-7 88  
Fax: 0180/10 00-7 90  
E-Mail: info@updental.de  
[www.updental.de](http://www.updental.de)



**GUTTAFLOW**

**KENNZIFFER 0862**

Eine Trendbefragung „Endodontie“ unter Zahnärzten zeigte: Die Arbeit mit einem fließfähigen Guttapercha stellt erst einmal eine neue Abfülltechnik dar – für 32 Prozent der Teilnehmer bietet eine Flow-Kombination (wie GuttaFlow) ein schnelles, sicheres Arbeiten mit Ein-Stift-Technik, 14 Prozent schätzen die Evidence-basierten Abdich-



• Ergebnisse der Trendbefragung „Endodontie“.

ten Kondensierbarkeit und einer dauerhaften Versorgung begründet. 31 Prozent sehen bei Guttapercha außerdem die wichtige Forderung nach einem dichten blasenfreien Verschluss bis zum Apex durch ein biologisch akzeptables Material erfüllt.

Große Skepsis herrscht gegenüber Guttapercha-Ersatzmaterialien, 34 Prozent der Teilnehmer sehen insbesondere beim Langzeitverhalten weiteren Aufklärungsbedarf. Außerdem gehe es beim Verschluss des Wurzelkanals um einen dichten Verschluss zur Kanalwand und nicht um einen Verbund zwischen Stift und Sealer, so 32 Prozent der teilnehmenden Zahnärzte.

**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)

tungsstudien. Guttapercha ist der Goldstandard unter den Wurzelfüllungsmaterialien. Für 43 Prozent der Teilnehmer ist die Überlegenheit in der einfachen Applikation, der gu-



**ENDOMOTOR VDW.GOLD**

**KENNZIFFER 0863**

VDW.GOLD ist ein Endomotor mit modernem Design, durchdachten Funktionen und selbsterklärender Menüführung. Der integrierte Apexlocator ermöglicht die kombinierte Aufbereitung und Längenmessung. Die Längenbestimmung ist in feuchten und trockenen Kanälen präzise. Der Anwender

hat bei der Auswahl seines NiTi-Systems die größtmögliche Flexibilität, denn erstens sind alle wichtigen Feilensysteme einprogrammiert und zweitens können eigene Werte individuell gespeichert werden. Bei der Entwicklung wurde großer Wert auf praxisrelevante Funktionen und schnörkellos einfache Bedienung gelegt. Sicherheitsfeatures wie Drehmomentsteuerung, akustische Signale und



• Multifunktionaler Endomotor VDW.GOLD mit integriertem Apex Locator.

automatischer Stopp/Rückwärtslauf etc. sind selbstverständlich. Ein Zusatzprogramm für schwierige Kanal Anatomie bietet zusätzlichen Schutz vor Instrumentenbruch.

Praktisch ist der netzunabhängige Akkubetrieb. Auch während des Ladevorgangs ist das Gerät immer betriebsbereit. Der VDW.GOLD wird erstmals auf der IDS 2007 vorgestellt und zu einem günstigen Preis angeboten.

**VDW GMBH**

Postfach 83 09 54  
81709 München  
E-Mail: info@vdw-dental.com  
[www.vdw-dental.com](http://www.vdw-dental.com)

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

**I-CAT****KENNZIFFER 0871**

Auf der diesjährigen IDS, der weltweit wichtigsten Messe für die Dentalbranche, stellen KaVo und Imaging Sciences International die neueste Generation ihres 3-D-Röntgensystems vor. Dieses System basiert auf i-CAT, dem führenden Gerät für dreidimensionale Röntgenaufnahmen. Zu

Beginn des Jahres hatte der KaVo-Mutterkonzern den Bereich bei Imaging Sciences International übernommen, der das i-CAT derzeit produziert und vertreibt. Das i-CAT verfügt über eine Reihe von wichtigen Vorteilen: So werden Röntgenergebnisse in einem größeren Format und in höherer Bildqualität als bei anderen 3-D-Geräten dargestellt. Dennoch braucht das i-CAT für den Scan des Mundraumes und die digitale Rekonstruktion nicht mehr Zeit als vergleichbare Systeme.

kritischen Behandlungen: Implantologen zum Beispiel können mit dem i-CAT leichter den Nervenkanal identifizieren, auch Wurzelkanäle sind mit dem Gerät besser zu erkennen. Kieferchirurgen liefert das System exakte Aufnahmen des Kiefergelenks und die hohe Bildqualität hilft Kieferorthopäden bei der Bemessung der Referenzpunkte.

„Das i-CAT ist das derzeit technisch ausgereifteste System für 3-D-Röntgen – sowohl für niedergelassene Ärzte als auch für Spezialisten in Kliniken“, bestätigt auch Christoph Gusenleitner, Präsident von KaVo EMEA.

**KAVO DENTAL GMBH**

Bismarckring 39  
88400 Biberach  
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)

**AZ-CONTROLL „MX“****KENNZIFFER 0872**

Stress und Ärger im Team vermeiden – die Arbeitszeiterfassung für das Mitarbeiter-

Team in Praxis und Labor ist mit diesem modernen Programm ein Kinderspiel:

- Einfaches Erfassen der Arbeitszeiten über jeden PC
- Sicher und schnell durch aktuelle Technik und berührungsfreie Keychips oder mit Chipkarte
- Sichere Datenverwaltung, buchen von Sonderzeiten oder Urlaub mit Übernahme von Zeiten in den nächsten Abrechnungs-

zeitraum usw. Das System ist einfach und komfortabel zugleich – das Ergebnis jahrelanger Erfahrung mit elektronischer Zeiterfassung garantiert den reibungslosen Einsatz. Auf der IDS (Halle 10.1, Stand J048) stellt BEYCODATA/BEYCODENT AZ-Controll „MX“ dem interessierten Publikum vor. Eine Produktvorschau finden Sie auch im Internet unter [www.software.beycodent.de](http://www.software.beycodent.de).

**BEYCODATA-SOFTWARE**

BEYCODENT Beyer + Co. GmbH  
Wolfsweg 34  
57562 Herdorf  
Tel.: 0 27 44/92 08-30  
Fax: 0 27 44/92 08-34  
[www.software.beycodent.de](http://www.software.beycodent.de)

**BYZZ BILDBERATUNGSSOFTWARE****KENNZIFFER 0873**

Die Vielfalt der digitalen Geräte in der Zahnarztpraxis nimmt kontinuierlich zu: Intraorale Kameras, Kleinröntgensensoren, Speicherfolienscanner und digitale OPGs haben ihren Siegeszug angetreten. Viele Praxen sind bereits komplett vernetzt, Maus und Tastatur haben sich zu zahnärztlichen Instrumenten gemauert. Die Integration der digitalen Geräte in die IT-Struktur, die Praxisabläufe und die Patientenberatung stellt das Praxisteam immer wieder vor große Herausforderungen: einzelne Geräte werden mit

unterschiedlichen Software-Lösungen verschiedener Anbieter gesteuert, die Anbindung an die Abrechnungs-Software ist nicht immer gegeben, die Daten-Archivierung erfolgt häufig in unterschiedlichen Datenbanken, die hardwaretechnischen Voraussetzungen und die Möglichkeiten der Integration an der Behandlungseinheit sind vielfältig. Häufig stößt das Praxisteam dabei an die Grenzen des technischen Know-hows, der Schulungsaufwand wird erhöht und der Einsatz im Praxisalltag verläuft nicht immer reibungslos.

tägliche Arbeit und minimiert den Schulungsaufwand. Die Patientendaten werden direkt aus der Abrechnungssoftware übernommen, die Bilddaten werden in einer zentralen Datenbank gesichert.

byzz kann noch mehr: Mit spezifischen Bildbearbeitungstools holen Sie das Optimale aus allen Aufnahmen heraus und dem Praxisteam werden mit Aufklärungsbroschüren, Vorher-Nachher-Bildern, Bildkatalogen und Diashows wertvolle Hilfsmittel für die Patientenaufklärung und -beratung zur Seite gestellt. Die Experten des Fachhandels, der gut geschulte Außendienst sowie der technische Service von orangedental unterstützen Sie optimal in der Konzeption, Installation und Schulung der von Ihnen ausgewählten Lösung. Die telefonische Hotline bietet Support an sieben Tagen in der Woche. So können Sie sich ganz auf Ihre Patienten konzentrieren.

**ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG**

Im Forstgarten 11  
88400 Biberach  
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0  
Fax: 0 73 51/4 74 99-44  
E-Mail: info@orangedental.de  
[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

orangedental, der Spezialist für Digitale Integration aus Biberach, arbeitet seit 1998 ständig an der Optimierung dieser Problemlösung. Die Bildberatungssoftware byzz, mit mittlerweile über 1.000 Installationen im Einsatz, integriert und steuert alle gängigen digitalen Geräte in der Praxis – das vereinfacht die

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





**VITA BLEACHEDGUIDE 3D-MASTER**

**KENNZIFFER 0881**

Eine gute Farbbestimmung zeichnet sich durch absolute Genauigkeit aus. Schon bei den natürlichen Zahnfarben gibt es immer wieder „Exoten“, welche die Farbbestimmung nicht gerade erleichtern. Noch schwieriger wird es im Bereich künstlicher Zahnfarben, die durch Aufhellung entstehen. Der Wunsch der europäischen Patienten folgt dem amerikanischen Vorbilder: die Zähne sollen strahlend weiß werden. Die gewünschten Farbresultate liegen oft weit außerhalb des natürlichen Zahnfarbraums.

Grundsätzlich sind die Möglichkeiten da-



Das neue Farbsystem VITA Bleachedguide 3D-MASTER für künstliche Zahnfarben.

für vorhanden, diese Wünsche zu erfüllen. Die modernen Methoden der Zahnaufhellung arbeiten mit ca. 30–35%igem Wasserstoffperoxid bzw. Carbamidperoxid. Starke Helligkeitsveränderungen sind in kürzester Zeit problemlos zu erreichen. Aber plan- und überprüfbar ist der Vorgang mit den üblichen Farbsystemen nicht.

Deshalb hat VITA eine neue Farbskala mit definierten künstlichen Zahnfarben entwickelt, durch die die Aufhellung plan- und kontrollierbar wird: Erstmals stellt das neue Farbsystem VITA Bleachedguide 3D-MASTER künstliche Zahnfarben systematisch dar. Auf diese Weise kann der Zahnarzt anhand der neuen Farbskala mit dem Patienten genau absprechen, welche Farbwünsche vorliegen und anschaulich vermitteln, in welchem Ausmaß sich diese realisieren lassen. Nach dem Bleachingprozess zeigt der VITA Bleachedguide 3D-MASTER, ob das Farbziel erreicht wurde.

Hat der Patient bereits aufgehellte Zähne und eine Restauration ist geplant, erfolgt

die Farbbestimmung ebenfalls mit VITA Bleachedguide 3D-MASTER. Herkömmliche Farbringe wie VITAPAN classical sind hierfür ungeeignet. Da diese nur den natürlichen Zahnfarbraum widerspiegeln und zudem weder systematisch noch physikalisch fundiert aufgebaut sind, können hiermit bei der Farbnahme an künstlichen Zähnen nur Annäherungswerte erreicht werden. Ungefähre Farbangaben sind aber keine Grundlage für präzise Reproduktionen. Soll sich die Restauration harmonisch in das Gesamtbild einfügen, ist absolute Farbübereinstimmung ein Muss.

Der VITA Bleachedguide 3D-MASTER definiert künstliche Zahnfarben exakt und erlaubt so eine korrekte Reproduktion, denn die übrigen Systemkomponenten im VITA SYSTEM 3D-MASTER, wie beispielsweise Kunststoffzähne, Verblendmaterialien und Vollkeramiken, wurden den künstlichen Zahnfarben entsprechend erweitert.

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com) oder telefonisch unter der VITA Hotline 0 77 61/ 56 22 22.

**VITA ZAHNFABRIK**  
**H. RAUTER GMBH & CO.KG**  
 Spitalgasse 3  
 79713 Bad Säckingen  
 Tel.: 0 77 61/5 62-0  
 Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
 E-Mail: [info@vita-zahnfabrik.com](mailto:info@vita-zahnfabrik.com)  
[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)



**BEAUTIFIL II**

**KENNZIFFER 0882**

**Komposit für ästhetische Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich**

Die zweite Generation von Beautifil bietet neben verbesserten Handlingeigenschaften die Möglichkeit des mehrschichtigen, naturidentischen Aufbaus von Füllungen.

Beautifil II ermöglicht durch kombinierbare Lichtstreuungs- und Lichtleitungseigenschaften eine individuelle, ästhetische Farbgestaltung. Durch das Kopieren der natürlichen Lichttransmission von Dentin und Schmelz erzielt man für die Einzel- und für die Mehrschichttechnik perfekte Ergebnisse. So steht Beautifil II für ein Mehr an Ästhetik bei praxisökonomischem Aufwand. Überraschungen nach der Farbauswahl sind nahezu ausgeschlossen, denn Beautifil ist während

und nach der Polymerisation farbstabil.

Beautifil II zeichnet sich durch geringe Abrasion bei hoher Biegefestigkeit aus. Insgesamt verfügt das Material über hervorragende physikalische Eigenschaften, die den Stand der derzeitigen technischen Möglichkeiten abbilden. Beautifil II zeigt ferner eine ideale Röntgenopazität. Die Verwendung von PRG-Füllern gewährleistet eine kontinuierliche Fluoridaufnahme und -abgabe. Diese kariesprotektive Eigenschaft bietet einen wirksamen Schutz vor Sekundärkaries. In Kombination mit dem aktuellen Bonding-System FL-Bond II kann dieser Schutz potenziert werden.

Beautifil II ist angenehm zu modellieren und klebt nicht am Instrument. Die nur geringfügig temperaturmodulierte Viskosität des Werkstoffs sorgt für eine standfeste Modellation und ein besonders gutes Ablösen vom Instrument. Die Abstimmung der Flow



Komposite im Beautifil-System ist SHOFU in bester Weise gelungen.

Mit zwei verschiedenen Viskositätsstufen bietet Beautifil Flow ein breites Indikationsspektrum für unterschiedlichste Anwendungsbereiche, wie zum Beispiel Fissurenversiegelung,

Ausblocken von Unterschnitten oder als Unterfüllungsmaterial.

Darüber hinaus steht mit den Beautifil Opaquern ein fließfähiges und opakes Komposit in den farblichen Ausprägungen universal opaque und light opaque zur Verfügung. Aufgrund der kolorierten Füllerstruktur wird schon bei geringer Filmstärke ein stark deckendes Ergebnis erzielt. Unsere fließfähigen Komposite sind mit einem speziellen Spritzdesign ausgestattet, um ein angenehmes Handling zu ermöglichen und eine exakte direkte und nicht tropfende Applikation zu gewährleisten.

Wir beraten Sie gerne auf der IDS 2007, Halle 4.1, Stand A040/C049.

**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](mailto:info@shofu.de)  
[www.shofu.de](http://www.shofu.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 0891**

Die neue Generation von CLESTA II Behandlungssystemen entwickelt sich bei Belmont zum absoluten Bestseller. Auf der Basis der ersten CLESTA Systeme von 1991 sind die Behandlungsgeräte weiter perfektioniert worden und überzeugen durch ihre schon sprichwörtliche Stabilität und Lebensdauer.

Basis des Erfolges ist der einzigartige, unverwüsthliche ölhydraulische Stuhlantrieb, der keinerlei Gewichtsbeschränkungen kennt und maximale Betriebssicherheit gewährleistet.

Leise, ruckfreie Bewegungsabläufe stehen für Wohlbefinden und entspanntes Behandeln.



^ CLESTA II – Synthese aus Tradition und Fortschritt.

Die wichtigsten Schaltelemente der CLESTA II werden pneumatisch angesteuert, elektronische Bauteile bleiben auf das Notwendige reduziert. Mehr Sicherheit geht nicht.

Äußerlich besticht der Behandlungsplatz durch sein schlankes Design, seine glatten

leicht zu reinigenden Flächen und die Vielzahl an Ausstattungsmöglichkeiten.

Zur Wahl stehen voll integrierbare Intraoralkameras mit Flachbildschirmen, Kollektor- oder kollektorlose Elektromotoren, Entkeimungssysteme und vieles mehr. Eine digitale Funktions- und Drehzahlanzeige sowie eine schwenkbare Speischaule für den Patienten runden das Bild ab.

Der Zahnarzt kann zwischen den CLESTA II Modellen Holder mit großem Ablagetisch, Schwingbügel, fahrbarem Cart oder jetzt neu die Kombination mit Knickstuhl und neuer bodenmontierter Speifontäne wählen.

Natürlich finden auch die Linkshänder hier ihre spezielle Unit.

Damit passt sich die Serie nicht nur allen individuellen Behandlungskonzepten an, sondern findet auch in allen Räumen Platz.

17.000 Zahnärzte aus aller Welt entscheiden sich jedes Jahr für einen Belmont Behandlungsplatz.

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)

**LÖSUNGEN FÜR DIE HYGIENE****KENNZIFFER 0892**

^ Hygieneschrank.

Hygienevorschriften sind ein wichtiges Thema, deshalb hat die Le-iS Stahlmöbel GmbH nach neuen Alternativen, die Vorschriften in die Möbel beziehungsweise in deren Zubehör zu integrieren, gesucht.

Eines der Hauptprobleme in der Zahnarztpraxis ist die sinnvolle Unterbringung von Desinfektionsmittelpender. Le-iS hat verschiedene Möglichkeiten entwickelt, diese formschön und effizient in die Möbellinien zu integrieren. Eine davon ist der Hygieneschrank (Abb. 1), in welchem alle Arbeitsmittel, wie Seifen- und Desinfektionsmittelpender, Papierhandtücher, Handschuhe, Mundschutz und Becher untergebracht sind.

Die zweite Variante ist, die berührungslosen Desinfektionsmittel- und Seifenspender hinter dem Waschbecken auf der Arbeitsplatte anzubringen (Abb. 2).

Die neueste Entwicklung der Le-iS Stahlmöbel GmbH wird auf der IDS in Köln (Halle 11.2, Stand K059) vorgestellt werden. Es sind einzelne Module, in denen unterschiedliche Arbeitsmittel untergebracht sind. So zum Beispiel Desinfektionsmittel- und Seifenspender, Handtücher oder Mundschutz und Handschuhe, Becher oder einfach nur Module für Materialien. Diese können dann so zusammengestellt werden, wie es benötigt wird, nebeneinander, über-



^ Berührungslose Desinfektionsmittel- und Seifenspender.

einander oder auch einzeln. So kann der Praxisraum farblich aufeinander abgestimmt und ansprechend gestaltet werden.

Alle unsere Möbel werden in Treffurt hergestellt und ausschließlich über den Fachhandel vertrieben.

**LE-IS STAHLMÖBEL GMBH**

Friedrich-Ebert-Str. 28a  
99830 Treffurt  
Tel.: 03 69 23/8 08 84  
Fax: 03 69 23/5 13 04  
E-Mail: service@le-is.de  
[www.le-is.de](http://www.le-is.de)

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



**CERAMAGE GUM COLORS**

**KENNZIFFER 0901**

Mit dem neuen CERAMAGE GUM COLOR FULL SET bietet SHOFU, ergänzend zu den bereits bewährten Gingiva-Massen des Ceramage Systems, uneingeschränkte Möglichkeiten für die Wiederherstellung

von Gingiva-Anteilen bei der Anfertigung von hochwertigen teleskopierenden und implantatgetragenen Restaurationen.



Die Perfektion der rot-weißen Ästhetik.

Neben gebrauchsfertigen Pastenopakern enthält das Sortiment drei Pasten in den Gingiva-Farbabstimmungen hell, orange und dunkel sowie fließfähige Komposite für eine gezielte Platzierung und einfache Nachbildung farbintensiver und transluzenter Effekte. Diese Einzelkompo-

nenten ermöglichen die Zahnfleischreproduktionen für jede Patientensituation. Wie alle Komponenten des Ceramage Systems sind auch die Gum Color Pasten zu mehr als 73 Gew.-% mit mikrofeiner Keramik gefüllt (Mikro-Keramik-Hybrid-Komposit) und zeichnen sich durch hervorragende Materialeigenschaften und Biokompatibilität aus.

Wir beraten Sie gerne auf der IDS 2007, Halle 4.1, Stand A040/C049.

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-0  
Fax: 0 21 02/86 64-69  
E-Mail: info@shofu.de  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)



**VITA VM 9 MARGIN-MASSEN**

**KENNZIFFER 0902**

VITA VM 9, das Veneering Material für die Verblendung von Gerüsten aus yttrium-teilstabilisiertem Zirkonoxid wie VITA In-Ceram YZ im WAK-Bereich von ca. 10,5 x 10<sup>-6</sup>/K, führte VITA im Januar 2004 ein. Inzwischen hat sich das Verblendmaterial, das sich durch ein schmelzähnliches Lichtbrechungs- und Reflexionsverhalten auszeichnet, längst in

Dentallaboren etabliert. Mit einer Erweiterung des VITA VM 9 Sortiments wartet die VITA Zahnfabrik zur IDS 2007 auf: Speziell zur Umsetzung kleiner Korrekturen im Randbereich von Gerüsten aus VITA In-Ceram YZ wurden die VITA VM 9 MARGIN-Massen entwickelt.



VITA VM 9 MARGIN KIT.

In der praktischen Anwendung in den Akzeptanzlaboren von VITA haben die neuen Margin-Massen bereits überzeugt. Nach ausgiebigen Tests bescheinigen Zahntechniker ihnen einfaches Handling, hervorragende Kantenstabilität und geringe Schrumpfung. Das VITA VM 9 MARGIN KIT umfasst sechs Massen, die farblich identisch sind mit den

bereits erhältlichen MARGIN-Massen der anderen VITA VM-Komponenten. Folgende Farben stehen zur Verfügung: M1 weiß, M4 gelb, M5 bernstein, M7 hellbeige, M8 pastellbraun und M9 hellorange. Die Farben werden mithilfe der VITA VM MARGIN

Farbmusterschiene ausgesucht. Mit der Erweiterung des VITAVM 9 Sortiments durch die VITA VM 9 MARGIN-Massen verdeutlicht die VITA Zahnfabrik einmal mehr ihren umfassenden Anspruch in der Systemgruppe Verblendmaterial: ein durchgängiges Verblendkonzept für Metallkeramik, Vollkeramik und Kunststoff, das dem Zahntechniker für jede Restauration die richtige Lösung bietet.

**VITA ZAHNFABRIK**

**H. RAUTER GMBH & CO.KG**  
Spitalgasse 3  
79713 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](http://www.vita-zahnfabrik.com)



**KAVO EVEREST ENERGY CAD**

**KENNZIFFER 0903**

Everest Energy, die neue CAD Software für das KaVo Everest CAD/CAM System überzeugt durch ein einfaches, effizientes und intuitives Designen von Restaurationen. Ein weitestgehender Verzicht auf Schieberegler und „Dial-Ups“, sowie die Möglichkeit, direkt am Objekt zu arbeiten,

machen das Erlernen der neuen Software kinderleicht.



Restaurationen einfach herstellen mit KaVo Everest CAD Software.

Mit Everest Energy besteht neben der Gestaltung von Kronen und Brückengerüsten mit bis zu 14 Gliedern die Möglichkeit, individuelle Wax-ups jeglicher Art einzuscannen und mithilfe der 5-Achsen-Technologie der Everest engine zu schleifen. Zusätzlich dazu bietet KaVo in Kooperation mit Neoss erstmals auch ein Softwaremodul zum Erstellen individueller Implantat-Abutments an. Über die sogenannten Neo-

links von Neoss, die speziell für das Everest System modifiziert wurden, kann hierbei eine große Bandbreite von gängigen Implantatsystemen versorgt werden. Von besonderem Interesse für den Anwender ist vor allem, dass sowohl das individuelle Abutment als auch das darauf passende Kronenkäppchen

direkt im Labor gemeinsam konstruiert und später auch gemeinsam ausgeschliffen werden können. Das spart Zeit und Geld.

**KAVO DENTAL GMBH**

Bismarckring 39  
88400 Biberach  
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 GC FUJIVEST PLATINUM**

**KENNZIFFER 0911**

Perfekte Steuerbarkeit und hohe Passgenauigkeit – so lauten die wichtigsten Anforderungen an eine moderne Gusseinbettmasse. Mit GC Fujivest Super bietet GC EUROPE bereits eine der am häufigsten verwendeten phosphatgebundenen Einbettmassen an. Mit dem neuen GC Fujivest Platinum für alle edelmetall-, halbedelmetall- und palladiumhaltigen Legierungen in der Kronen- und Brücken-Technik setzt die Dental Care Company nun noch einen weiteren Meilenstein. Die neue graphitfreie K&B-Präzisionseinbettmasse überzeugt unter anderem durch komfortable Verarbeitungseigenschaften sowie eine perfekte Expansionssteuerung – und das sowohl für die schnelle als auch für die schrittweise Aufheizmethode.

GC Fujivest Platinum erfüllt alle technischen und physikalischen Anforderungen an eine Hochleistungs-Einbettmasse der neuesten Generation: Die steuerbare K&B-



Die moderne Gusseinbettmasse GC Fujivest Platinum.

Masse besitzt beispielsweise eine außergewöhnlich feinkörnige und homogene Puderzusammensetzung mit einem neuartigen Feinpartikelfüller. So garantiert die neue Textur eine präzise Abformgenauigkeit mit einer verbesserten, extrem glatten und dimensionsgenauen Gussoberfläche. Mit GC Fujivest Platinum ist der Zahntechniker also in der sicheren Lage, jedes noch so kleine Detail genauestens zu reproduzieren – Kante für Kante, Grat für Grat, Charge für Charge.

Auch die exzellenten Handlingeigenschaften überzeugen: Mit einer Bearbeitungszeit von bis zu fünf Minuten kann der

Zahntechniker gewissenhaft und entspannt arbeiten – ohne sich um die exakte Passung oder den Randschluss der späteren Arbeit Gedanken machen zu müssen. Die cremige Konsistenz der phosphatgebundenen K&B-Masse erlaubt zudem ein problemloses und blasenfreies Einbetten, aber auch ein leichtes und schnelles Ausbetten.

Mit GC Fujivest Platinum steht ab sofort eine vielseitig verwendbare Gusseinbettmasse für Kronen und Brücken zur Verfügung, die sowohl konventionell über

Nacht als auch im Speed-Verfahren aufgeheizt werden kann – für ein wirtschaftliches Arbeiten und dennoch höchste Präzision! So ermöglicht das neue Material für alle edelmetall-, halbedelmetall- und palladiumhaltigen Legierungen im wahrsten Sinne des Wortes einen perfekten Sitz „wie angepasst“ – speziell auch bei implantatgetragenen Suprakonstruktionen und weitspannigen Brücken.

Die neue K&B-Einbettmasse GC Fujivest Platinum aus dem Hause GCEUROPE ist ab sofort in einem Paket mit insgesamt sechs Kilogramm Inhalt erhältlich.

**GC GERMANY GMBH**

Paul-Gerhardt-Allee 50

81245 München

Tel.: 0 89/89 66 74-0

Fax: 0 89/89 66 74-29

E-Mail: info@gcgermany.de

[www.germany.gceurope.com](http://www.germany.gceurope.com)

**P PRESTO-AQUA-SYSTEM**

**KENNZIFFER 0912**

Instrumente für das zahntechnische Labor bedürfen einer umfangreichen Pflege und Wartung. Die Firma NSK Europe erleichtert die Arbeit des Zahntechnikers mit dem Presto-Aqua-System. Denn bei diesem Luftturbinen-Handstück entfällt das lästige Schmieren.

Das Instrument mit Wasserkühlung wurde speziell zum Schleifen und Finieren von Keramik entwickelt. Das Presto-Aqua-System verfügt über eine integrierte Wasserzufuhr, um Kühlwasser direkt auf die



Schleifen und Finieren von Keramik mit dem Presto-Aqua-System.

Werkzeugspitze und das Arbeitsfeld zu sprühen. Dadurch bleibt die Hitzeentwicklung gering, was eine lange Bearbeitung er-

möglicht. Außerdem verlängert sich so die Lebensdauer der Schleifwerkzeuge. Der Schleifstaub hat eine geringe Streuung und bleibt damit im Arbeitsbereich. Der einzigartige Staubschutzmechanismus verhindert das Eindringen von Schleifstaub in die Lager des Handstücks. Das Handstück ist drehbar und erlaubt einen einfachen Werkzeugwechsel. Es arbeitet zudem geräuscharm und vibrationsfrei. Auch der Ein- und Ausbau des Wasserbehälters ist schnell und unkompliziert möglich. Das Presto-Aqua-System besteht aus dem Presto-Aqua-Gerät, der Kupplung QD-J B2/B3, einem Fußschalter, dem Handstück und zwei Luftschläuchen.

**NSK EUROPE GMBH**

Westerbachstraße 58

60489 Frankfurt am Main

Tel.: 0 69/74 22 99-0

Fax: 0 69/74 22 99-29

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.







**IMPRESSUM**

**Verlag**

**Verlagssitz**

Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-0  
 Holbeinstraße 29 Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
 04229 Leipzig E-Mail: dz-redaktion@oemus-media.de

**Verleger**

Torsten R. Oemus 03 41/4 84 74-0 oemus@oemus-media.de

**Verlagsleitung**

Ingolf Döbbbecke 03 41/4 84 74-0 doebbecke@oemus-media.de  
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner 03 41/4 84 74-0 isbaner@oemus-media.de  
 Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller 03 41/4 84 74-0 hiller@oemus-media.de

**Anzeigenleitung**

Stefan Thieme 03 41/4 84 74-2 24 s.thieme@oemus-media.de  
 (verantwortlich)  
 Stefan Reichardt 03 41/4 84 74-2 22 reichardt@oemus-media.de  
 Christian Mascher 03 41/4 84 74-2 25 ch.mascher@oemus-media.de

**Anzeigendisposition**

Lysann Pohlann 03 41/4 84 74-2 08 pohlann@oemus-media.de

**Vertrieb/Abonnement**

Andreas Grasse 03 41/4 84 74-2 00 grasse@oemus-media.de

**Creative Director**

Ingolf Döbbbecke 03 41/4 84 74-0 doebbecke@oemus-media.de

**Art Director**

Dipl.-Des. Jasmin Hilmer 03 41/4 84 74-1 18 hilmer@oemus-media.de

**Herausgeber/Redaktion**

**Herausgeber**

Bundesverband Dentalhandel e.V.  
 Unnauer Weg 7 a, 50767 Köln Tel.: 02 21/2 40 93 42  
 Fax: 02 21/2 40 86 70

**Erscheinungsweise**

Die DENTALZEITUNG erscheint 2007  
 mit 6 Ausgaben.  
 Es gilt die Preisliste Nr. 8 vom 1. 1. 2007

**Beirat**

Christian Kern  
 Franz-Gerd Kühn  
 Rüdiger Obst  
 Wolfgang Upmeier  
 Wolfgang van Hall (kooperatives Mitglied)

**Chefredaktion**

Dr. Torsten Hartmann 02 11/1 69 70-68 hartmann@dentalnet.de  
 (V. i. s. d. P.)

**Redaktion**

Susann Luthardt 03 41/4 84 74-1 12 s.luthardt@oemus-media.de  
 Yvonne Strankmüller 03 41/4 84 74-1 13 y.strankmueller@oemus-media.de  
 Kirstin Zähle 03 41/4 84 74-1 02 k.zaehle@oemus-media.de

**Redaktionsanschrift**

siehe Verlagssitz

**Korrektorat**

Ingrid Motschmann 03 41/4 84 74-1 25/-1 26 motschmann@oemus-media.de  
 E. Hans Motschmann

**Druckauflage**

50.000 Exemplare (IWW 4/06)



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.



**Bezugspreis:**

Einzelheft 5,60 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 22,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

**Verlags- und Urheberrecht:**

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.



**INSERENTENVERZEICHNIS**

**Anzeigen**

a-dec	S. 61
Alpro Medical	S. 77
Anthos	S. 71
BVD	S. 93
Cattani	2.US
Coltène/Whaledent	S. 67
Dampsoft	S. 29
Dental Union	S. 79
Dentek	S. 58, 73
Dürr Dental	S. 45
GC Germany	S. 55
Henry Schein	S. 83
KaVo	S. 40, 41
Kentzler Kaschner	S. 31
Kerr	S. 9
Le-iS Stahlmöbel	S. 47
LOSER & CO	S. 65
Miele	S. 23
NSK Europe	S. 19, 49
Oemus Media AG	S. 76
orangedental	4. US
pluradent	S. 59, 69
SciCan	S. 57
SHOFU Dental	S. 17
Sirona	S. 21
Sultan Healthcare	S. 37, 63
VITA	S. 32, 33
VOCO	S. 7
W&H	S. 27, 53
<b>Einhefter/Postkarten</b>	
DKL	Postkarte
Kerr	Beilage
SHOFU Dental	Titelpostkarte
VITA	Einhefter

**PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS**

**01000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
01099 Dresden  
Tel. 03 51/49 28 60  
Fax 03 51/4 92 86 17  
E-Mail: info.dresden@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Ost  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
01129 Dresden  
Tel. 03 51/8 53 70-0  
Fax 03 51/8 53 70-22  
E-Mail: alpha.dresden@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**GERL GMBH & Co. KG**  
01277 Dresden  
Tel. 03 51/31 97 80  
Fax 03 51/3 19 78 16  
E-Mail: dresden@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**02000**

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Görlitz**  
02828 Görlitz  
Tel. 035 81/40 54 54  
Fax 035 81/40 94 36  
E-Mail: goerlitz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
02977 Hoyerswerda  
Tel. 035 71/42 59-0  
Fax 035 71/42 59-22  
E-Mail: alpha.hoyerswerda@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**03000**

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Cottbus**  
03048 Cottbus  
Tel. 03 55/3 83 36 24  
Fax 03 55/3 83 36 25  
E-Mail: cottbus@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
03050 Cottbus  
Tel. 03 55/79 39 79  
Fax 03 55/79 01 24  
E-Mail: info.cottbus@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**04000**

**NWD Ost  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
04103 Leipzig  
Tel. 03 41/7 02 14-0  
Fax 03 41/7 02 14-22  
E-Mail: nwd.leipzig@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
04103 Leipzig  
Tel. 03 41/21 59 90  
Fax 03 41/2 15 99 20  
E-Mail: info.leipzig@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**DENTAL 2000  
Full-Service-Center GMBH & CO. KG**  
04129 Leipzig  
Tel. 03 41/9 04 06-0  
Fax 03 41/9 04 06 19  
E-Mail: info.l@dental2000.net  
Internet: www.dental2000.net

**HAUSCHILD & CO. GMBH**  
04720 Döbeln  
Tel. 034 31/7 13 10  
Fax 034 31/71 31 20  
E-Mail: pleonhardt@hauschild-doebeln.de  
Internet: www.hauschild-dental.de

**06000**

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Halle**  
06108 Halle  
Tel. 03 45/2 98 41-3  
Fax 03 45/2 98 41-40  
E-Mail: halle@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Garlichs & Sporreiter Dental GmbH**  
06449 Aschersleben  
Tel. 034 73/91 18 18  
Fax 034 73/91 18 17

**GARLICH & DENTEG GMBH**  
06618 Naumburg  
Tel. 034 45/70 49 00  
Fax 034 45/75 00 88

**07000**

**DENTAL MEDIZIN SCHWARZ KG**  
07381 Pößneck  
Tel. 036 47/41 27 12  
Fax 036 47/41 90 28  
E-Mail: info@dentalmedizinschwarz.de  
Internet: www.dentalmedizinschwarz.de

**dental 2000  
Full-Service-Center GmbH & Co. KG**  
07743 Jena  
Tel. 036 41/4 58 40  
Fax 036 41/4 58 45  
E-Mail: info.j@dental2000.net  
Internet: www.dental2000.net

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Jena**  
07743 Jena  
Tel. 036 41/82 96 48  
Fax 036 41/82 96 49  
E-Mail: jena@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
07745 Jena  
Tel. 036 41/29 42 11  
Fax 036 41/29 42 55  
E-Mail: info.jena@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**08000**

**Altmann Dental GmbH & Co. KG**  
08525 Plauen  
Tel. 037 41/52 55 03  
Fax 037 41/52 49 52  
E-Mail: info@altmann-dental.de  
Internet: www.altmann-dental.de

**Bönig-Dental GMBH**  
08525 Plauen  
Tel. 037 41/52 05 55  
Fax 037 41/52 06 66  
E-Mail: boenig-dental@t-online.de  
Internet: www.Boenig-Dental.de

**09000**

**AD. & WCH. WAGNER GMBH & CO. KG**  
09111 Chemnitz  
Tel. 03 71/56 36-1 66  
Fax 03 71/56 36-1 77  
E-Mail: infoCHM@wagner-dental.de  
Internet: www.wagner-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
09130 Chemnitz  
Tel. 03 71/51 06 69  
Fax 03 71/51 06 71  
E-Mail: info.chemnitz@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**MeDent GMBH SACHSEN  
DENTALFACHHANDEL**  
09116 Chemnitz  
Tel. 03 71/35 03 86  
Fax 03 71/35 03 88  
E-Mail: info.medent@jenadental.de  
Internet: www.medent-sachsen.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Chemnitz**  
09247 Chemnitz  
Tel. 03 72/51 74-0  
Fax 03 72/51 74-10  
E-Mail: chemnitz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**10000**

**WOLF + HANSEN DENTAL DEPOT  
DENTALMEDIZINISCHE  
GROSSHANDLUNG GMBH**  
10119 Berlin  
Tel. 030/44 04 03-0  
Fax 030/44 04 03-55  
E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
Internet: www.wolf-hansen.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
10589 Berlin  
Tel. 030/2 82 92 97  
Fax 030/2 82 91 82  
E-Mail: berlin@multident.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
10589 Berlin  
Tel. 030/3 46 77-0  
Fax 030/3 46 77-1 74  
E-Mail: info.berlin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**ERICH WILHELM GMBH**  
10783 Berlin  
Tel. 030/23 63 65-0  
Fax 030/23 63 65-12  
E-Mail: berlin@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Berlin  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
12099 Berlin  
Tel. 030/21 73 41-0  
Fax 030/21 73 41-22  
E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**DENTAL 2000  
Full-Service-Center GMBH & CO. KG**  
12529 Berlin-Schönefeld  
Tel. 030/6 43 49 97 78  
Fax 03 41/9 04 06 19  
E-Mail: info.b@dental2000.net  
Internet: www.dental2000.net

**GARLICH & PARTNER  
DENTAL GMBH & CO. KG**  
13086 Berlin  
Tel. 030/92 79 94 23  
Fax 030/92 79 94 24

**GOTTSCHALK DENTAL –  
DENTAL DEPOT**  
13156 Berlin  
Tel. 030/47 75 24-0  
Fax 030/47 75 24 26  
E-Mail: Gottschalk\_Dental\_GmbH@t-online.de

**LIPSCHE DENTAL GMBH**  
13409 Berlin  
Tel. 030/4 91 80 48  
Fax 030/4 92 64 70  
E-Mail: team@lipsche-dental.de  
Internet: www.lipsche-dental.de

**NWD Berlin  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
15234 Frankfurt/Oder  
Tel. 03 35/6 06 71-0  
Fax 03 35/6 06 71-22  
E-Mail: frisch.frankfurt@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**GEO POULSON (GMBH & CO.)  
Dental-Mediz.Fachhandel**  
17033 Neubrandenburg  
Tel. 03 95/5 82 00 35  
Fax 03 95/5 82 00 37  
E-Mail: info@geopoulson.de  
Internet: www.geopoulson.de

**Pluradent AG & Co KG  
Niederlassung Waren-Müritz**  
17192 Waren-Müritz  
Tel. 03 99/16 43 80  
Fax 03 99/164 38 25  
E-Mail: waren@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co KG  
Niederlassung Greifswald**  
17489 Greifswald  
Tel. 03 38 34/79 89 00  
Fax 03 38 34/79 89 03  
E-Mail: greifswald@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
17489 Greifswald  
Tel. 03 38 34/85 57 34  
Fax 03 38 34/85 57 36  
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG  
Niederlassung Rostock**  
18055 Rostock  
Tel. 03 81/49 11-40  
Fax 03 81/49 11-4 30  
E-Mail: rostock@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**GARLICH & PARTNER  
DENTAL GMBH**  
19002 Schwerin  
Tel. 04 41/9 55 95-0  
Fax 04 41/50 87 47

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
19055 Schwerin  
Tel. 03 85/59 23 03  
Fax 03 85/59 23 09  
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
19063 Schwerin  
Tel. 03 85/66 20 22 od. 23  
Fax 03 85/66 20 25

**20000**

**DENTAL 2000 GMBH & CO. KG**  
22049 Hamburg  
Tel. 040/68 94 84-0  
Fax 040/68 94 84 74  
E-Mail: info.hh@dental2000.net  
Internet: www.dental2000.net

**PLURADENT AG & CO. KG**  
22083 Hamburg  
Tel. 040/32 90 80-0  
Fax 040/32 90 80-10  
E-Mail: hamburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
22113 Oststeinbek  
Tel. 040/51 40 04-0  
Fax 040/51 84 36

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
22419 Hamburg  
Tel. 040/61 18 40-40  
Fax 040/61 18 40-47  
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS**

**GEO POULSON (GMBH & CO.)**  
**Dental-Mediz. Fachhandel**  
 22453 Hamburg  
 Tel. 0 40/5 14 50-0  
 Fax 0 40/5 14 50-1 11  
 E-Mail: info@geopoulson.de  
 Internet: www.geopoulson.de

**NWD Nord**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 22525 Hamburg  
 Tel. 0 40/85 33 31-0  
 Fax 0 40/85 33 31 44  
 E-Mail: thiel.hamburg@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
**Hotline Hamburg**  
 Hamburg  
 Tel. 01 80/4 00 03 86  
 Fax 01 80/4 00 03 89  
 E-Mail: hamburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Lübeck**  
 23556 Lübeck  
 Tel. 04 51/87 99 50  
 Fax 04 51/87 99-5 40  
 E-Mail: luebeck@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Kiel**  
 24103 Kiel  
 Tel. 04 31/3 39 30-0  
 Fax 04 31/3 39 30-16  
 E-Mail: kiel@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 24105 Kiel  
 Tel. 04 31/5 70 89 20  
 Fax 04 31/5 70 85 61

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 24118 Kiel  
 Tel. 04 31/79 96 70  
 Fax 04 31/7 99 67 27  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Flensburg**  
 24941 Flensburg  
 Tel. 04 61/90 33 40  
 Fax 04 61/9 81 65  
 E-Mail: flensburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**ADOLF GARLICHS KG**  
**DENTAL DEPOT**  
 26019 Oldenburg  
 Tel. 04 41/95 59 50  
 Fax 04 41/9 55 95 99  
 E-Mail: info@garlichs-dental.de

**NWD Nord**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 26123 Oldenburg  
 Tel. 04 41/9 33 98-0  
 Fax 04 41/9 33 98-33  
 E-Mail: nwd.oldenburg@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**WOLF+HANSEN DENTAL DEPOT**  
 26123 Oldenburg  
 Tel. 04 41/9 80 81 20  
 Fax 04 41/98 08 12 55  
 E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
 Internet: wolf-hansen.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 26125 Oldenburg  
 Tel. 04 41/9 30 80  
 Fax 04 41/9 30 81 99  
 E-Mail: oldenburg@multident.de  
 Internet: www.multident.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
 26135 Oldenburg  
 Tel. 04 41/2 04 90-0  
 Fax 04 41/2 04 90-99  
 E-Mail: oldenburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Wegesend Dental Depot GmbH**  
 26789 Leer  
 Tel. 04 91/92 99 80  
 Fax 04 91/92 99-8 50  
 E-Mail: leer@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**ABODENT GMBH**  
 27432 Bremervörde  
 Tel. 0 47 61/50 61  
 Fax 0 47 61/50 62  
 E-Mail: contact@abodent.de  
 Internet: www.abodent.de

**SUTTER & CO. DENTAL**  
 27753 Delmenhorst  
 Tel. 0 42 21/1 34 37  
 Fax 0 42 21/80 19 90

**Wegesend Dental Depot GmbH**  
 28219 Bremen  
 Tel. 04 21/3 86 33-0  
 Fax 04 21/3 86 33-33  
 E-Mail: bremen@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**LEICHT & PARTNER DENTAL GMBH**  
 28237 Bremen  
 Tel. 04 21/61 20 95  
 Fax 04 21/6 16 34 47  
 E-Mail: leichtHB@aol.com

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 28359 Bremen  
 Tel. 04 21/2 01 10 10  
 Fax 04 21/2 01 10 11  
 E-Mail: info.bremen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**MSL-Dental-Handels GmbH**  
 29356 Bröckel bei Celle  
 Tel. 0 51 44/49 04 00  
 Fax 0 51 44/49 04 11  
 E-Mail: team@msl-dental.de  
 Internet: www.msl-dental.de

**30000**

**DEPPE DENTAL GMBH**  
 30559 Hannover  
 Tel. 05 11/9 59 97-0  
 Fax 05 11/59 97-44  
 E-Mail: info@deppe-dental.de  
 Internet: www.deppe-dental.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 30625 Hannover  
 Tel. 05 11/5 30 05-0  
 Fax 05 11/5 30 05 69  
 E-Mail: info@multident.de  
 Internet: www.multident.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
 30625 Hannover  
 Tel. 05 11/5 44 44-6  
 Fax 05 11/5 44 44-7 00  
 E-Mail: hannover@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 30659 Hannover  
 Tel. 05 11/61 52 10  
 Fax 05 11/6 15 21 99  
 E-Mail: info.hannover@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 32051 Herford  
 Tel. 0 52 21/3 46 92-0  
 Fax 0 52 21/3 46 92-22  
 E-Mail: nwd.herford@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**van der Ven-Dental & Co. KG**  
 32107 Bad Salzuflen  
 Tel. 0 52 21/7 63 66-60  
 Fax 0 52 21/7 63 66-69  
 E-Mail: owl@vandervende.de  
 Internet: www.vandervende.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 33100 Paderborn  
 Tel. 0 52 51/16 32-0  
 Fax 0 52 51/6 50 43  
 E-Mail: paderborn@multident.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 33395 Gütersloh  
 Tel. 0 52 41/9 70 00  
 Fax 0 52 41/97 00 17  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Bielefeld**  
 33605 Bielefeld  
 Tel. 05 21/9 22 98-0  
 Fax 05 21/9 22 98 22  
 E-Mail: bieefeld@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 34117 Kassel  
 Tel. 05 61/81 04 60  
 Fax 05 61/8 10 46 22  
 E-Mail: info.kassel@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Kassel**  
 34123 Kassel  
 Tel. 05 61/58 97-0  
 Fax 05 61/58 97-1 11  
 E-Mail: kassel@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Marburg**  
 35039 Marburg  
 Tel. 06 42 1/6 10 06  
 Fax 06 42 1/6 69 08  
 E-Mail: marburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 35394 Gießen  
 Tel. 06 41/4 80 11-0  
 Fax 06 41/4 80 11-11  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 36037 Fulda  
 Tel. 06 61/3 80 81-0  
 Fax 06 61/3 80 81-11  
 E-Mail: info.fulda@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Fulda**  
 36043 Fulda  
 Tel. 06 61/4 40 48  
 Fax 06 61/4 55 47  
 E-Mail: fulda@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 37075 Göttingen  
 Tel. 05 51/3 07 97 94  
 Fax 05 51/3 07 97 95  
 E-Mail: info.goettingen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 37081 Göttingen  
 Tel. 05 51/6 93 36 30  
 Fax 05 51/6 84 96  
 E-Mail: goettingen@multident.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Braunschweig**  
 38100 Braunschweig  
 Tel. 05 31/24 23 80  
 Fax 05 31/4 66 02  
 E-Mail: braunschweig@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Magdeburg**  
 39112 Magdeburg  
 Tel. 03 91/7 31 12 35 od. 36  
 Fax 03 91/7 31 12 39  
 E-Mail: magdeburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 39112 Magdeburg  
 Tel. 03 91/6 62 53-0  
 Fax 03 91/6 62 53-22  
 E-Mail: alpha.magdeburg@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
 39576 Stendal  
 Tel. 0 39 31/21 71 81  
 Fax 0 39 31/79 64 82  
 E-Mail: info.sd@deppe-dental.de  
 Internet: www.deppe-dental.de

**GARLICHS & FROMMHAGEN**  
**DENTAL GMBH**  
 39619 Arendsee  
 Tel. 03 93 84/2 72 91  
 Fax 03 93 84/2 75 10

**40000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 40547 Düsseldorf  
 Tel. 02 11/5 28 10  
 Fax 02 11/5 28 11 22  
 E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Dental Bauer GmbH & Co. KG**  
 40670 Meerbusch/Düsseldorf  
 Tel. 0 21 59/69 49-0  
 Fax 0 21 59/69 49 50  
 E-Mail: meerbusch@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**NWD Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark  
 Tel. 0 21 61/5 73 17-0  
 Fax 0 21 61/5 73 17 22  
 E-Mail: alpha.moenchengladbach@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 42275 Wuppertal-Barmen  
 Tel. 02 02/2 66 73-0  
 Fax 02 02/2 66 73-22  
 E-Mail: nwd.wuppertal@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Dortmund**  
 44263 Dortmund  
 Tel. 02 31/9 41 04 70  
 Fax 02 31/43 39 22  
 E-Mail: dortmund@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 44269 Dortmund  
 Tel. 02 31/56 76 40-0  
 Fax 02 31/56 76 40-10  
 E-Mail: info.dortmund@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**NDW Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 45127 Essen  
 Tel. 02 01/8 21 92-0  
 Fax 02 01/8 21 92-22  
 E-Mail: alpha.essen@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 45127 Essen  
 Tel. 02 01/24 74 60  
 Fax 02 01/22 23 38  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS**

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 45219 Essen-Kettwig  
 Tel. 0 20 54/95 28-0  
 Fax 0 20 54/8 27 61  
 E-Mail: nwd.essen@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 47051 Duisburg  
 Tel. 02 03/28 64-0  
 Fax 02 03/28 64-2 00  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**van der Ven-Dental & Co. KG**  
 47269 Duisburg  
 Tel. 02 03/76 80 80  
 Fax 02 03/76 88 08 11  
 E-Mail: info@vanderven.de  
 Internet: www.vanderven.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 48149 Münster  
 Tel. 02 51/8 26 54  
 Fax 02 51/8 27 48  
 E-Mail: info.muenster@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest – Nordwest Dental GmbH & Co. KG (Wilh. Bulke)**  
 48149 Münster  
 Tel. 02 51/9 81 51-0  
 Fax 02 51/9 81 51-22  
 E-Mail: bulk.muenster@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**NWD Nordwest**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 48153 Münster  
 Tel. 02 51/76 07-0  
 Fax 02 51/7 80 75 17  
 E-Mail: ccc@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**KOHLSCHEIN DENTAL TEAM**  
**MÜNSTERLAND (KDM)**  
 48341 Altenberge  
 Tel. 0 25 05/9 32 50  
 Fax 0 25 05/93 25 55  
 E-Mail: info@kdm-online.de  
 Internet: www.kdm-online.de

**NWD Nordwest**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 49074 Osnabrück  
 Tel. 05 41/3 50 52-0  
 Fax 05 41/3 50 52-22  
 E-Mail: nwd.osnabrueck@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Osnabrück**  
 49084 Osnabrück  
 Tel. 05 41/9 57 40-0  
 Fax 05 41/9 57 40-80  
 E-Mail: osnabrueck@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**50000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 50345 Hürth b. Köln  
 Tel. 0 22 33/4 03 99-0  
 Fax 0 22 33/4 03 99-20  
 E-Mail: info.koeln@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**MPS Dental GmbH**  
 50858 Köln  
 Tel. 0 22 34/95 89-0  
 Fax 0 22 34/95 89-1 54  
 E-Mail: mps.koeln@nwdent.de  
 Internet: www.mps-dental.de

**DENTIMED**  
**KERZ + BAUER DENTAL GMBH**  
 50935 Köln  
 Tel. 02 21/4 30 10 71  
 Fax 02 21/43 32 11  
 E-Mail: dentimed@netcologne.de

**GERL GMBH**  
**DENTALFACHHANDEL**  
 50996 Köln  
 Tel. 02 21/54 69 10  
 Fax 02 21/5 46 91 15  
 E-Mail: info@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

**NWD Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 52068 Aachen  
 Tel. 02 41/9 60 47-0  
 Fax 02 41/9 60 47-22  
 E-Mail: alpha.aachen@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
**Niederlassung Bonn**  
 53111 Bonn  
 Tel. 02 28/72 63 50  
 Fax 02 28/72 63-5 55  
 E-Mail: bonn@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**HESS & SCHMITT**  
 54292 Trier  
 Tel. 06 51/4 56 66  
 Fax 06 51/7 63 62

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 55116 Mainz  
 Tel. 0 61 31/27 55 30  
 Fax 0 61 31/2 75 53-11  
 E-Mail: info.mainz@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
 55120 Mainz  
 Tel. 0 61 31/6 20 20  
 Fax 0 61 31/62 02 41  
 E-Mail: info@altschul.de  
 Internet: www.altschul.de

**ECKERT-DENTAL HANDELSGES. MBH**  
 55122 Mainz  
 Tel. 0 61 31/37 57 00  
 Fax 0 61 31/37 57 041  
 E-Mail: info@eckert-dental.de  
 Internet: www.eckert-dental.de

**BRUNS + KLEIN**  
**DENTALFACHHANDEL GMBH**  
 56072 Koblenz  
 Tel. 02 61/92 75 00  
 Fax 02 61/9 27 50 40  
 E-Mail: webmaster@BK-Dental.de  
 Internet: www.BK-Dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 56075 Koblenz  
 Tel. 02 61/91 49 77-0  
 Fax 02 61/91 49 77-11  
 E-Mail: info.koblenz@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 57078 Siegen  
 Tel. 02 71/8 90 64-0  
 Fax 02 71/8 90 64-33  
 E-Mail: nwd.siegen@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Gerl GMBH**  
 58097 Hagen  
 Tel. 0 23 31/8 50 63  
 Fax 0 23 31/88 01 14  
 E-Mail: hagen@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

**HAUSCHILD & CO. GMBH**  
**DENTAL DEPOT**  
 59075 Hamm  
 Tel. 0 23 81/79 97-0  
 Fax 0 23 81/79 97 99  
 E-Mail: kontakt@hauschild-dental.de  
 Internet: www.hauschild-dental.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 59439 Holzwickede (Dortmund)  
 Forum I Airport  
 Tel. 0 23 01/29 87-0  
 Fax 0 23 01/29 87-22  
 E-Mail: nwd.dortmund@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**60000**

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
 60388 Frankfurt am Main  
 Tel. 0 61 09/50 88-0  
 Fax 0 61 09/50 88 77  
 E-Mail: frankfurt@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Grill & Grill Dental**  
**ZNL der Altschul-Dental GmbH**  
 60388 Frankfurt am Main  
 Tel. 0 69/94 20 73-0  
 Fax 0 69/94 20 73-18  
 E-Mail: info@grillugrill.de  
 Internet: www.grillugrill.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 60528 Frankfurt am Main  
 Tel. 0 69/26 01 70  
 Fax 0 69/26 01 71 11  
 E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**CARL KLÖSS DENTAL**  
**DENTAL-MED. GROSSHANDLUNG**  
 61118 Bad Vilbel-Dortelweil  
 Tel. 0 61 01/70 01  
 Fax 0 61 01/6 46 46  
 E-Mail: Kloess@aol.com

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Offenbach**  
 63067 Offenbach  
 Tel. 0 69/82 98 30  
 Fax 0 69/82 98 32 71  
 E-Mail: offenbach@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
**Zentrale**  
 63225 Langen  
 Tel. 0 61 03/7 57 50 00  
 Fax 0800-4000 44  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Aschaffenburg**  
 63739 Aschaffenburg  
 Tel. 0 60 21/2 38 35  
 Fax 0 60 21/2 53 97  
 E-Mail: aschaffenburg@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Wiesbaden**  
 65189 Wiesbaden  
 Tel. 06 11/3 61 70  
 Fax 06 11/36 17 46  
 E-Mail: wiesbaden@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Limburg**  
 65549 Limburg  
 Tel. 0 64 31/4 59 71  
 Fax 0 64 31/4 48 61  
 E-Mail: limburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
 66111 Saarbrücken  
 Tel. 06 81/6 85 02 24  
 Fax 06 81/6 85 01 42  
 E-Mail: info@altschul.de  
 Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 66115 Saarbrücken  
 Tel. 06 81/70 95 50  
 Fax 06 81/7 09 55 11  
 E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**SAAR-DENTAL-DEPOT**  
**DREHER NACHF. GMBH**  
 66130 Saarbrücken  
 Tel. 06 81/9 88 31-0  
 Fax 06 81/9 88 31-9 36  
 E-Mail: info@saar-dental.de  
 Internet: www.saar-dental.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Homburg**  
 66424 Homburg  
 Tel. 0 68 41/6 70-51  
 Fax 0 68 41/6 70-53  
 E-Mail: homburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
**NIEDERLASSUNG NEUNKIRCHEN**  
 66538 Neunkirchen  
 Tel. 0 68 21/90 66-0  
 Fax 0 68 21/90 66-30  
 E-Mail: neunkirchen@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**HALBGEWACHS**  
**Dental GmbH & Co. KG**  
 67434 Neustadt/Weinstr.  
 Tel. 0 63 21/3 94 00  
 Fax 0 63 21/39 40 91  
 E-Mail: halbgewachs.neustadt@nwdent.de  
 Internet: www.dentaldepot-halbgewachs.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Mannheim**  
 68219 Mannheim  
 Tel. 06 21/8 79 23-0  
 Fax 06 21/8 79 23-29  
 E-Mail: manheim@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**funck-Dental-Medizin GmbH**  
**Heidelberg**  
 69121 Heidelberg  
 Tel. 0 62 21/47 92-0  
 Fax 0 62 21/47 92 60  
 E-Mail: info@funckdental.de  
 Internet: www.funckdental.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
**NIEDERLASSUNG HEIDELBERG**  
 69126 Heidelberg  
 Tel. 0 62 21/3 16 92-0  
 Fax 0 62 21/3 16 92-20  
 E-Mail: heidelberg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 69126 Heidelberg  
 Tel. 0 62 21/30 00 96  
 Fax 0 62 21/30 00 98  
 E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 69469 Weinheim  
 Tel. 0 62 01/94 63-0  
 Fax 0 62 01/1 61-18  
 E-Mail: info.weinheim@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**70000**

**AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG**  
 70178 Stuttgart  
 Tel. 07 11/61 55 37-3  
 Fax 07 11/61 55 37-4 29  
 E-Mail: infoSTR@wagner-dental.de  
 Internet: www.wagner-dental.de



**PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS**

**NWD Südwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
70499 Stuttgart  
Tel. 07 11/9 89 77-0  
Fax 07 11/9 89 77-222  
E-Mail: swd.stuttgart@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
70565 Stuttgart  
Tel. 07 11/71 50 90  
Fax 07 11/7 15 09 05  
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG  
NIEDERLASSUNG STUTTGART**  
70597 Stuttgart  
Tel. 07 11/76 72 45  
Fax 07 11/76 72 46-0  
E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
72072 Tübingen  
Tel. 07 071/97 77-0  
Fax 07 071/97 77 50  
E-Mail: info@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
73037 Göppingen  
Tel. 07 161/67 17-132/148  
Fax 07 161/67 17-153  
E-Mail: info.goeppingen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Heilbronn**  
74080 Heilbronn  
Tel. 07 131/47 97 00-0  
Fax 07 131/47 97 00 33  
E-Mail: heilbronn@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Karlsruhe**  
76135 Karlsruhe  
Tel. 07 21/86 05-0  
Fax 07 21/86 52 63  
E-Mail: karlsruhe@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Konstanz**  
78467 Konstanz  
Tel. 07 531/98 11-0  
Fax 07 531/98 11-33  
E-Mail: konstanz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**BDS FREIBURGER  
DENTAL DEPOT GMBH**  
78467 Konstanz  
Tel. 07 531/9 42 36-0  
Fax 07 531/9 42 36-2  
E-Mail: konstanz@bds-dental.de  
Internet: www.bds-dental.de

**HUBERT EGGERT DENTAL DEPOT**  
78628 Rottweil/Neckar  
Tel. 07 41/17 40 00  
Fax 07 41/1 74 00 50  
E-Mail: info@dental-eggert.de  
Internet: www.dental-eggert.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
79108 Freiburg  
Tel. 07 61/1 52 52-0  
Fax 07 61/1 52 52-52  
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**BDS  
FREIBURGER DENTAL DEPOT GMBH**  
79111 Freiburg  
Tel. 07 61/45 26 50  
Fax 07 61/4 52 65 65  
E-Mail: info@bds-dental.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Freiburg**  
79115 Freiburg  
Tel. 07 61/4 00 09-0  
Fax 07 61/4 00 09-33  
E-Mail: freiburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**80000**

**BAUER & REIF DENTAL GMBH  
DENTALHANDEL UND -SERVICE**  
80336 München  
Tel. 089/76 70 83-0  
Fax 089/76 70 83-26  
E-Mail: INFO@bauer-reif-dental.de  
Internet: www.bauer-reif-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
80337 München  
Tel. 089/97 89 90  
Fax 089/97 89 91 20  
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**mdf  
MEIER KUNZE DENTAL FACHHANDEL  
GMBH**  
81369 München  
Tel. 089/74 28 01 10  
Fax 089/74 28 01 30  
E-Mail: muenchen@mdf-im.net  
Internet: www.mdf-im.net

**NWD Bayern  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
81549 München  
Tel. 089/68 08 42-0  
Fax 089/68 08 42-66  
E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung München**  
81673 München  
Tel. 089/46 26 96-0  
Fax 089/46 26 96-19  
E-Mail: muenchen@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**mdf  
MEIER DENTAL FACHHANDEL GMBH**  
83101 Rohrdorf  
Tel. 080 31/72 28-0  
Fax 080 31/72 28-1 00  
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net  
Internet: www.mdf-im.net

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
84030 Landshut  
Tel. 08 71/4 30 22-0  
Fax 08 71/4 30 22-30  
E-Mail: info.landshut@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**DENTAL-MEDIZIN SCHWARZ KG**  
86152 Augsburg  
Tel. 08 21/50 90 30  
Fax 08 21/50 90 31  
E-Mail: info@dentalmedizin-schwarz.de  
Internet: www.dentalmedizin-schwarz.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
86152 Augsburg  
Tel. 08 21/3 44 94-0  
Fax 08 21/3 44 94 25  
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG  
Niederlassung Augsburg**  
86156 Augsburg  
Tel. 08 21/5 42 93 15  
Fax 08 21/5 42 93 15  
E-Mail: augsburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Augsburg**  
86156 Augsburg  
Tel. 08 21/4 44 99 90  
Fax 08 21/4 44 99 99  
E-Mail: augsburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Kempten**  
87439 Kempten  
Tel. 08 31/5 23 55-0  
Fax 08 31/5 23 55-49  
E-Mail: kempten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
88214 Ravensburg  
Tel. 07 51/36 21 00  
Fax 07 51/3 62 10 10  
E-Mail: info.ravensburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Weingarten**  
88250 Weingarten  
Tel. 07 51/5 61 83-0  
Fax 07 51/5 61 83-22  
E-Mail: weingarten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
89073 Ulm  
Tel. 07 31/92 02 00  
Fax 07 31/9 20 20 20  
E-Mail: info.ulm@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Neu-Ulm**  
89231 Neu-Ulm  
Tel. 07 31/9 74 13-0  
Fax 07 31/9 74 13 80  
E-Mail: neu-ulm@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Järi-dent Jäger GmbH**  
89264 Weißenhorn  
Tel. 07 309/4 29 21-0  
Fax 07 309/4 29 21-20  
E-Mail: jaerident@t-online.de

**90000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
90411 Nürnberg  
Tel. 09 11/5 21 43 24  
Fax 09 11/5 21 43 27  
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Nürnberg**  
90482 Nürnberg  
Tel. 09 11/95 47 50  
Fax 09 11/9 54 75 23  
E-Mail: nuernberg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**AD. & HCH. WAGNER  
GMBH & CO. KG**  
90482 Nürnberg  
Tel. 09 11/5 98 33-0  
Fax 09 11/5 98 33-2 22  
E-Mail: infoNBG@wagner-dental.de  
Internet: www.wagner-dental.de

**Sico Dental-Depot GmbH**  
91056 Erlangen  
Tel. 09 131/99 10 66  
Fax 09 131/99 09 17  
E-Mail: sico-dentaldepot@t-online.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
93051 Regensburg  
Tel. 09 41/9 45 53 08  
Fax 09 41/9 45 53 38  
E-Mail: info.regensburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**AD. & HCH. WAGNER  
GMBH & Co. KG**  
93055 Regensburg  
Tel. 09 41/78 53 33  
Fax 09 41/78 53 35-5  
E-Mail: infoRGB@wagner-dental.de  
Internet: www.wagner-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
94036 Passau  
Tel. 08 51/9 59 72-0  
Fax 08 51/9 59 72 19  
E-Mail: info.passau@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**AMERTSMANN DENTAL GMBH**  
94036 Passau  
Tel. 08 51/8 86 68 70  
Fax 08 51/8 94 11  
E-Mail: info@amertsmann.de  
Internet: www.amertsmann.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
95028 Hof  
Tel. 09 281/17 31  
Fax 09 281/1 65 99  
E-Mail: info.hof@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Altman Dental GmbH & Co. KG**  
96047 Bamberg  
Tel. 09 51/9 80 13-0  
Fax 09 51/20 33 40  
E-Mail: info@altmandental.de  
Internet: www.altmandental.de

**Bönig-Dental GmbH**  
96050 Bamberg  
Tel. 09 51/9 80 64-0  
Fax 09 51/2 26 18  
E-Mail: boenig-dental@t-online.de  
Internet: www.Boenig-Dental.de

**Gerl GMBH**  
97076 Würzburg  
Tel. 09 31/3 55 01-0  
Fax 09 31/3 55 01-13  
E-Mail: wuerzburg@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Anton Kern GmbH  
Dental-Med. Großhandel**  
97080 Würzburg  
Tel. 09 31/90 88-0  
Fax 09 31/90 88 57  
E-Mail: info@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
97082 Würzburg  
Tel. 09 31/35 90 10  
Fax 09 31/3 59 01 11  
E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH  
Niederlassung Suhl**  
98527 Suhl  
Tel. 03 681/30 90 61  
Fax 03 681/30 90 64  
E-Mail: suhl@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.de

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
99097 Erfurt  
Tel. 03 61/4 21 04 43  
Fax 03 61/5 50 87 71  
E-Mail: info@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**PLURADENT AG & CO. KG  
Niederlassung Erfurt-Kerspleben**  
99198 Erfurt-Kerspleben  
Tel. 03 62 03/6 17-0  
Fax 03 62 03/6 17-13  
E-Mail: erfurt@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de



## Implantate setzen gesunden Mund und Kiefer voraus

Gehen ein oder mehrere Zähne verloren – ob durch Erkrankung oder Unfall – soll möglichst perfekter Ersatz her, um dem Patienten ein ganz normales Leben zu ermöglichen. „Implantatgetragene Kronen, Brücken und Prothesen sind häufig die ideale Lösung und können auch bei schwierigen Fällen zum Einsatz kommen“, erklärt Dr. Silke Liebrecht, proDente-Expertin und Oberärztin im Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Köln. Manchmal müssen jedoch erst die Voraussetzungen für eine Implantation geschaffen werden.

Voraussetzung für eine Implantation ist ein gepflegter und gesunder Mund. In mehreren Sitzungen wird eine zahnmedizinische Prophylaxeassistentin eine professionelle Zahnreinigung durchführen und mit dem Patienten richtige Zahnpflege-

werden dagegen aus dem Becken des Patienten gewonnen oder künstlich im Labor gezüchtet und an der betroffenen Stelle eingesetzt. Erst wenn der transplantierte Knochen nach mehreren Monaten eingehilt ist, kann der Zahnarzt die künstliche Zahnwurzel einsetzen.

### **Knirschen schadet Implantaten**

Nächtliches Knirschen schadet nicht nur Implantaten, sondern allen Zähnen. Durch die starke Reibung kommt es zu Verlust von Zahnschmelze, in schweren Fällen sogar zu einer Lockerung der Zähne. Zähneknirscher mit Implantaten sollten deshalb nachts unbedingt eine Schutzschiene aus Kunststoff tragen.



### **Rauchen erhöht Komplikationsrate**

Steht eine Behandlung mit Zahnimplantaten an, so sollten Raucher etwa zwei bis drei Wochen vor dem OP-Termin sowie fünf bis sechs Wochen danach auf Zigaretten verzichten, da das Nikotin die Blutzirkulation hemmt und so die Wundheilung und die Einheilung der Implantate erschwert oder sogar verhindern kann. Studien haben gezeigt, dass Zahnimplantate bei Rauchern eine dreimal so hohe Komplikations- und Misserfolgsrate wie bei Nichtrauchern aufweisen.

### **Implantate bis ins hohe Alter**

Für das Einsetzen von Implantaten gibt es nach oben hin keine Altersbegrenzung. Selbst bei 80-jährigen beobachten Zahnärzte hinsichtlich der Einheilung und Haltbarkeit der Implantate keine Unterschiede. Solange sich der Körper im Wachstum befindet, sollten allerdings keine Implantate gesetzt werden.

techniken üben. Außerdem müssen Entzündungen an Zähnen, Zahnfleisch oder Mundschleimhaut unbedingt behandelt werden und ganz ausheilen. Ebenfalls wichtig: vor einer Implantation müssen defekte Füllungen und Kronen saniert werden.

### **Tragende Rolle: der Kieferknochen**

Der Kieferknochen spielt eine entscheidende Rolle bei der Implantation: Denn, wenn nicht genügend Knochensubstanz vorhanden ist, kann die künstliche Zahnwurzel nicht fest verankert werden.

Altersbedingter Knochenschwund (Osteoporose) spricht allerdings nicht grundsätzlich gegen eine Implantation.

Hat sich der Knochen bereits zurückgebildet – beispielsweise durch das langfristige Tragen einer herausnehmbaren Prothese –, kann der Zahnarzt den Kieferknochen sogar wieder aufbauen. Dazu eignet sich neben Knochenersatzmaterial besonders gut körpereigener Knochen, der in kleineren Mengen in einem ambulanten Eingriff aus dem benachbarten Kieferknochen oder aus dem Kinn entnommen werden kann.

Größere Mengen für aufwendigen Kieferknochenaufbau

### **Einschränkungen durch Krankheiten**

Dem Einpflanzen künstlicher Zahnwurzeln sind Grenzen gesetzt: Bei bestimmten Erkrankungen kommen Implantate nicht infrage. Dazu zählen unter anderem Störungen der Blutgerinnung, bestimmte Knochenleiden, eine unbehandelte oder nicht gut eingestellte Zuckerkrankheit (Diabetes mellitus) sowie schwere Herz-Kreislauf-Erkrankungen.

Einschränkungen gibt es auch im Falle von Drogen- und Medikamentenmissbrauch sowie bei Rauchern: „Dann ist das Risiko erheblich größer, dass die künstliche Wurzel nicht richtig einwächst oder nach dem Einheilen vorzeitig verloren geht“, so Dr. Liebrecht,

### **Schwangerschaft**

Während der Schwangerschaft sollten keine Zahnimplantate gesetzt werden. Der Grund: Röntgendiagnostik, Lokalanästhesie, Schmerztherapie und eventuelle Komplikationen geben Anlass zur Vorsicht.



