

DENTALZEITUNG

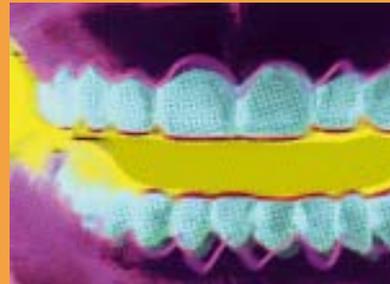
Fachhandelsorgan des **B V D**
Bundesverband Dentalhandel e.V.

**EINS
ZWEI
DREI
VIER
FÜNF
SECHS**

Die sinnvolle
Einrichtung der
Zahnarztpraxis



Kunst für
das Dentallabor



Im Test: Keramik-
restaurationen



Produkt-
informationen



Praxiseinrichtung/ Laboreinrichtung



Dr. Torsten Hartmann
Chefredakteur Dentalzeitung

Liebe Leserinnen und Leser,

die Grundlage eines jeden Lebens- und Arbeitsumfeldes ist die Einrichtung der Räume, in denen man sich aufhält. Beim Betreten eines Raumes ist dessen positive oder negative Ausstrahlung augenblicklich fühlbar und spielt für das Wohlbefinden, ganz unabhängig subjektiver Vorlieben, eine entscheidende Rolle.

Umso wichtiger ist dieses Basisempfinden für Orte, die bei den Besuchern im Vorfeld bereits mit negativen Aspekten besetzt sein können, wie beispielsweise die Zahnarztpraxis. Denn egal wie gut und fortgeschritten die Behandlungen heutzutage sind, ein gewisses Unwohlsein steckt in jedem vorm Besuch beim Zahnarzt. Es ist kaum zu glauben, wie viel da eine angenehme, freundliche Praxiseinrichtung, die dem Patienten Sicherheit, Kompetenz und Unbeschwertheit vermittelt, bewirken kann. Sind dann noch Personal und Behandler entsprechend einfühlsam und entspannt, ist ein Großteil der möglichen Ängste schon abgebaut, bevor sich der Patient überhaupt in den Behandlungsstuhl begibt.

Jeder Zahnarzt weiß jedoch auch, dass die richtige, zweckmäßige und attraktive Einrichtung der Praxis mit viel Planung, Organisation und Aufwand einhergeht. Deshalb empfiehlt es sich dabei mit fachkundigen Experten zusammenzuarbeiten. Der deutsche Dentalfachhandel ist hierfür der richtige Partner. Von der Idee über die Planung bis zur Umsetzung bieten die Mitarbeiter der Dentaldepots dem Zahnarzt alles, was zur professionellen und durchdachten Einrichtung einer Praxis dazugehört. Egal ob bei einer Neugründung oder beim Umbau, entscheidend ist es, von Anfang an das richtige Konzept zu verfolgen und so auch die nicht geringen Investitionen für ein solches Vorhaben entsprechend zu koordinieren.

Die Dentalzeitung als Mitteilungsorgan des Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD) möchte Sie dabei ebenfalls unterstützen und informieren. In der vorliegenden Ausgabe finden Sie daher nützliche Tipps und Anregungen zur Einrichtung und Gestaltung Ihrer Zahnarztpraxis beziehungsweise Ihres Dentallabors. Zudem stellen wir Ihnen die neuesten Produkte des Dentalmarktes vor. Wenn Sie darüber hinaus einen verlässlichen Partner suchen, der Informationen und Hilfestellungen in allen Fragen der Praxis- und Laboreinrichtung bieten kann, fragen Sie Ihren Depotmitarbeiter.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen der aktuellen Ausgabe und freue mich auf Ihre Kommentare und Anmerkungen.

Ihr



>> AKTUELLES

- 006 Neues Erfolgskonzept von pluradent startet im Oktober
- 006 **A-Silikone von Coltène/Whaledent überzeugen innovative Zahnmediziner**
- 008 Ein Hauch Glamour und Ruhm
- 008 Zahnarzt-Homepage in die deutsche Nationalbibliothek?

>> PRAXISEINRICHTUNG

- 010 Der Patient im Mittelpunkt der Arbeit Praxisporträt
- 014 Von der Praxis auf die Qualitäten des Zahnarztes schließen
Praxiseinrichtung mit Wohlfühlfaktor
- 016 **Kunst in der Praxis** Gestaltung
- 020 Entspannung fördern und Individualität sicher gewährleisten
Behandlungseinheiten
- 022 Marktübersicht Behandlungseinheiten
- 032 **Behandlungseinheiten mit dem gewissen Etwas** Firmenporträt
- 036 Auge in Auge mit dem Patienten Behandlungseinheit
- 038 Sinnvolle Integration des Röntgengerätes in der Praxis Digitale Praxis
- 044 Funktionelle Möbel für die Zahnarztpraxis Einrichtung nach
RKI-Empfehlungen

>> LABOREINRICHTUNG

- 046 **Das Labor als Spiegel der Zeit** Innenraumdesign
- 050 Dentale Kunst erfreut die Fachwelt Kunst im Labor

>> TEST

- 052 Erfolgreich provisorisch zementieren Anwenderbericht
- 056 Inlays und Teilkronen aus zentraler Fertigung Keramikrestaurationen

>> **UMSCHAU**

060 **Italienisches Flair und Höchstgeschwindigkeit** Kerr Formel 1 Event

064 **Nur wer investiert, bewegt sich nach vorne** Kostenmanagement

068 **Unternehmer, Erfinder, begnadeter Zahnarzt und Motivator**
Interview

070 **Neuer Firmensitz und erweiterte Produktpalette präsentiert**
Firmenporträt

074 **Die erfolgreiche Composite-Restauration** International Scientific
Congress 2007

>> **BLICKPUNKT**

080 **Blickpunkt Dentalhygiene**

081 **Blickpunkt Praxishygiene**

082 **Blickpunkt Kons/Prothetik**

084 **Blickpunkt Digitale Praxis**

086 **Blickpunkt Cosmetic**

088 **Blickpunkt Einrichtung**

091 **Blickpunkt Zahntechnik**

094 **FACHHANDEL**

078 **HUMOR**

092 **IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS**

098 **PRODENTE**



P

NEUES ERFOLGSKONZEPT VON PLURADENT STARTET IM OKTOBER

„Moderne Zahnheilkunde“ lautet das Thema des neuen Erfolgskonzeptes von pluradent, das im Oktober 2007 mit den Auftaktveranstaltungen einer bundesweit angelegten Veranstaltungsreihe startet.

Angeregt von den faszinierenden Möglichkeiten, die die moderne Zahnheilkunde heute bietet, geben die Veranstaltungen sowie die begleitende Broschüre einen Einblick in den „State-of-the-Art“ an Geräten und Materialien für die Zahnarztpraxis.

Beginnend bei der Diagnostik und der daraus resultierenden Beratung gliedert sich das Konzept in folgende weitere Bereiche: Schmerzarme minimalinvasive Behandlung, CAD/CAM-unterstützte Prothetik, Spezialisierungsmöglichkeiten, Prophylaxe sowie Kommunikation.

Damit bietet es für viele Situationen Antworten auf die Fragen und Wünsche gut informierter Patienten, bei denen durch die Medienpräsenz von Wellness- und Lifestyle-Themen ein gesteigertes Gesundheitsbe-

wusstsein besteht und dentales Vorwissen vorhanden ist.

Die Vorträge konnten mit den Referenten Markus Belt aus Griesheim sowie Karola Platen und Thomas Pfeiffer aus Peine besetzt werden. In ihren Vorträgen zeigen sie auf, wie Fortschritt und innovative Technik eine neue Zahnheilkunde ermöglichen, welche nicht nur zufriedene Patienten hervorbringt, sondern diese auch begeistert.

pluradent will auch mit diesem speziellen Erfolgskonzept dem Zahnarzt als Partner zur Seite stehen und ihm damit neue Wege für eine erfolgreiche Praxis für „moderne“ Patienten aufzeigen.

Nähere Informationen und Anmelde-möglichkeiten sind erhältlich unter www.pluradent.de und bei:

Pluradent AG & Co KG
Kaiserleistraße 3, 63067 Offenbach
Tel.: 0 69/8 29 83-0
E-Mail: offenbach@pluradent.de

Die Termine für die Auftaktveranstaltungen:

Zahnarzt Markus Belt, M.Sc. aus Griesheim

Freitag	19.10.07	München
Mittwoch	24.10.07	Offenbach
Freitag	26.10.07	Chemnitz
Samstag	10.11.07	Neu-Ulm
Freitag	16.11.07	Erfurt
Freitag	30.11.07	Hannover
Samstag	01.12.07	Karlsruhe

Zahnärzte Karola Platen und Thomas Pfeiffer aus Peine

Mittwoch	24.10.07	Kassel
Freitag	09.11.07	Dortmund
Samstag	10.11.07	Bonn
Samstag	17.11.07	Bremen
Freitag	23.11.07	Hamburg

P

A-SILIKONE VON COLTÈNE/WHALEDENT ÜBERZEUGEN INNOVATIVE ZAHNMEDIZINER

Das 4. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin am 7. und 8. September 2007 zeigte einmal mehr, wie schmal sich der Grat des Erfolgs in der Implantologie tatsächlich darstellt. Neben absoluter Hygiene, hochtechnologischem Zugang und präziser Arbeit in der Umsetzungsphase sind für beste Ergebnisse im Sinne der Patienten perfekte Materialien unabdingbar. Etwa die A-Silikone „Affinis“ des Schweizer Herstellers Coltène/Whaledent, die nach Leipzig als der Star unter vergleichbaren Produkten gelten.

Nach wie vor gefragt: Polyether

„Führen Sie auch Polyether“ – einer dem am Leipziger Forum teilnehmenden Zahnmediziner erkundigt sich bei einem Aussteller. Die klare Antwort: „Nein, wir produzieren ausschließlich A-Silikone ...“ Diese Beobachtung zeigt, dass A-Silikone in der Gunst der Zahnärzte noch nicht ganz oben stehen.

A-Silikone sind unschlagbar

In Leipzig zeigte Univ.-Prof. DDR. Herbert Dumfahrt aus Innsbruck in einem beeindruckenden Vortrag gemeinsam mit dem diplomierten Zahntechniker Martin Lampl aus



Dornbirn die Vorteile von A-Silikonen auf. Hier die wissenschaftlich und medizinisch profunde Analyse des renommierten Implantologen und Experten für ästhetische Zahnmedizin, da die Methodik eines führenden Zahn-technikers, verquickt mit wesentlichen Anwendertipps.

Coltène/Whaledent als Premium-Produkt

Wenn im Zuge solcher Präsentationen Produkte genannt werden, dann muss dies Hand und Fuß haben, zumal Hunderte Mediziner der „Beweisführung“ folgen. Und für Prof. DDR. Dumfahrt wie auch für den Zahn-techniker Lampl besteht in diesem Kontext kein Zweifel: Perfekte A-Silikone Abformungen von Coltène/Whaledent sind der Schlüs-



sel zu passgenauen zahntechnischen Restaurationen. Innovative Oberflächenaffinität und Fließfähigkeit, ideal abgestimmte Verarbeitungs- und Abbindezeit führen zu diesen optimalen Ergebnissen. Wissenschaftlich belegbare und unverrückbare Fakten untermauern dieses Urteil zusätzlich.

Weitere Workshops:

25.–27.10.07
48. Bayerischer Zahnärztetag, München

16./17.11.07
24. Jahrestagung des BDO, Berlin

www.oemus-media.de

P

EIN HAUCH GLAMOUR UND RUHM



Über T-Shirt und Stoffmaus freute sich Anne-Sophie Schöner, nachdem sie ihren Spruch abgab.



Vom Chef zur Teilnahme inspiriert: Hygieneassistentin Nancy Blech.



Kerstin Thieme-Georgi hatte ihren Spaß am Dürr Hygiene-Casting.

Die Arbeit der Hygieneassistentin ist in der Regel wenig glamourös, dafür aber im Praxisalltag unentbehrlich. Am Messestand von Dürr Dental nutzten fast 200 Hygieneassistentinnen während der Fachdental in Leipzig jedoch die Chance, ein wenig im Blitzlichtgewitter zu stehen. Der Run auf den Messestand nahm sowohl Freitag als auch Samstag scheinbar kein Ende, da viele Praxismitarbeiterinnen es schon wussten: Dürr Dental ruft zum Hygiene-Casting. Zum Beispiel meldete sich Nancy Blech für die Aktion an, als sie die vielen interessierten Kolleginnen am Stand von Dürr Dental sah. Ihr Spruch „Praxishygiene ist ein interessantes Thema, weil es eine tägliche Herausforderung darstellt und zum Erfolg der gesamten Praxis beitragen kann“, trifft die Idee der Initiatoren im Kern.

Mit der innovativen Aktion will der zuverlässige Partner für Praxishygiene die besonderen Fähigkeiten der Teammitglieder, die sich mit Freude und viel Kreativität für die Hygiene in der Praxis einsetzen, auszeichnen. Denn hinter den verantwortungsvollen Assistentinnen, die Gefahren durch Krankheits-

erreger täglich beseitigen und Bedingungen für hygienisch sichere Behandlungen schaffen, stecken echte Persönlichkeiten, die es verdienen, einmal im Rampenlicht zu stehen. Der starke Zulauf während der ersten Fachdental-Messen zeigte, dass die Aktion von den Assistentinnen ausgezeichnet angenommen wird. So meldeten sich in Hamburg 86, in Düsseldorf 111 und in Leipzig rekordverdächtige 187 Assistentinnen für die Aktion an. Doch nicht nur Assistentinnen, bereits 37 Zahnärztinnen haben ihr Glück beim Casting versucht. Ob diese Zahlen auf den kommenden Messen noch zu toppen sind, wird sich zeigen.

Auf jeden Fall lohnt es sich: Die Bewerberinnen, die Hygienethemen besonders witzig und charmant herüberbringen, können auf die Teilnahme an einem Foto-Shooting für die Anzeigenkampagne 2008 hoffen. Dort warten internationale Visagisten, angesagte Fotografen und schlussendlich die Chance, das eigene Gesicht in den Dürr Dental-Anzeigen 2008 wiederzufinden. Darüber hinaus gibt es noch jede Menge trendige Preise für die Teilnehmerinnen zu gewinnen.

Zum Beispiel ein Betriebsausflug für das gesamte Praxisteam, Dürr-Hygiene-Pakete, Kongressteilnahmen und zahlreiche Fachzeitschriften-Abos. Die exklusiven Preise und die Möglichkeit Fotomodel zu werden, reizten auch Anne-Sophie Schöner. Sie betont mit ihrem Spruch, dass „Patienten und auch Mitarbeiter nur durch Top-Leistungen in der Praxishygiene den Schutz bekommen, den sie verdienen“.

Bewerbungsunterlagen können während der Fachdentals direkt am Dürr Dental-Stand abgegeben werden, und sofern kein eigenes Bild vorhanden, kümmert sich die Dürr Casting-Crew darum, die Bewerberinnen abzulichten. Wer sich auf diese Weise beim Dürr Hygiene-Casting anmeldet, darf auch eines seiner schönen Porträts mit nach Hause nehmen und bekommt dazu als Dankeschön ein exklusives Casting T-Shirt. Wer es nicht auf die Fachdentals nach Stuttgart, Berlin oder Frankfurt am Main schafft, kann sich bis Ende des Jahres direkt unter www.hygiene-casting.de oder problemlos und schnell per E-Mail oder Fax unter dem Stichwort „Hygiene-Casting“ anmelden.

P

ZAHNARZT-HOMEPAGE IN DIE DEUTSCHE NATIONALBIBLIOTHEK?

Egal ob privater Homepage-Betreiber oder Unternehmer: Jeder, der eine Homepage im Web betreibt, ist per Gesetz dazu verpflichtet, eine Kopie davon an die Deutsche Nationalbibliothek abzuliefern. Wer nicht mitmacht, dem drohen bis zu 10.000 Euro Strafe – eigentlich. Aber keine Sorge, geahndet wird zurzeit nicht.

Die Deutsche Nationalbibliothek mit Standorten in Frankfurt am Main, Berlin und

Leipzig ist das nationalbibliografische Zentrum der Bundesrepublik Deutschland. Hier müssen per Bibliotheksgesetz alle deutschen Neuerscheinungen und eigentlich auch alle Internetseiten, deren Betreiber in Deutschland wohnt oder dort arbeitet, zur Archivierung abgegeben werden. Denn geht es nach dem novellierten Gesetz über die Deutsche Nationalbibliothek von 2006, sind jetzt auch alle Internetseiten sogenannte „Me-

dienwerke in unkörperlicher Form“. Für diese „unkörperlichen Medienwerke“ besteht eine Ablieferungspflicht. Endgültige Klarheit darüber, wer seine Homepage abliefern muss, sollen Sammelrichtlinien bringen, die es bisher allerdings nur im Entwurf gibt. Solange diese nicht klar definiert sind, muss wohl niemand Angst haben, eine Straftat zu begehen, nur weil er seine Homepage nicht an die Bibliothek gemeldet hat.

Praxisporträt

Der Patient im Mittelpunkt der Arbeit

Modulare Gestaltungsprinzipien, eine Reihe heller, gleich großer Behandlungsräume, das beeindruckende Entree und die Geborgenheit des Wartezimmers – sie betreten die Zahnarztpraxis von Curadentis und erkennen im ersten Moment nicht, dass es eine ist, weil sie mit einer Atmosphäre konfrontiert sind, die so gar nichts mehr gemein hat mit den stereotypen Grausamkeiten der ambitionslosen und sterilen Funktionalität, die dem Patienten in der Vergangenheit den Angstschweiß auf die Stirn getrieben hat.

Autor: Ina Schönwälder, Berlin

■ **Berlin, Kieler Straße 1**, ruhige Seitenstraße der belebten Schloßstraße, Einkaufszentrum des Bezirks Steglitz. Hier praktiziert seit März 2002 Curadentis, eine zahnärztliche Praxisgemeinschaft, in den oberen Etagen eines Büroneubaus.

Die Zahnärzte Dr. Wilde, Dr. Kreutz, Schulze, Oelsner, Lenze und Will praktizieren schon über ein Jahrzehnt gemeinsam in Steglitz, vorher in großzügigen Räumlichkeiten einer umgebauten Remise in der Schloßstraße, einen Steinwurf von der neuen Adresse entfernt. Die hohe Miete, basierend auf ei-

nem Vertrag der euphorischen Berliner Nachwendzeit, war ökonomisch nicht länger zu rechtfertigen. Nachverhandlungen mit dem Vermieter blieben erfolglos, und so entschloss man sich bei Beobachtung des in der Nachbarschaft entstehenden Neubaus, den Standort zu wechseln.

Die Praxisphilosophie der Zahnärztesgemeinschaft stellt den Patienten in den Mittelpunkt ihrer Arbeit. Ziel ist die partnerschaftliche Behandlung der Patienten auf höchstem zahnmedizinischen Niveau. Um dies zu erreichen, betreibt die Praxisgemeinschaft einen hohen Aufwand an Fortbildungen, besucht Kongresse und Qualifizierungsveranstaltungen, um immer auf dem neuesten Stand der Wissenschaft zu sein. Alle Mitglieder des Praxisteam sind hoch spezialisiert und Mitglieder in diversen zahnärztlich-wissenschaftlichen Gesellschaften und Studiengruppen.

Wunsch der Praxisgemeinschaft war es, den eigenen hohen Anspruch an Qualität und Ästhetik, an Zuverlässigkeit und sehr gutem Service in der Praxisgestaltung wiederzufinden. Dem Patienten sollte eine qualitativ hochwertige räumliche Situation geboten werden, die Sicherheit und Perfektion vermittelt. Zudem wurde der Anspruch formuliert, keine zeitgeistig spektakuläre Wellnesspraxis zu gestalten, deren Ambiente in einigen Jahren überholt sein wird. Die Inneneinrichtung sollte trotz des Anspruchs an Repräsentation in zeitlos modernem und sachlichem Rahmen bleiben und die individuellen Geschmacksvorstellungen der Nutzer auf einen gemeinsamen Nenner bringen.

Großzügigkeit und Ruhe bestimmten das Entwerfskonzept für die Gestaltung der ca. 350 m² großen, nur durch zwei Stützenreihen unterteilten



Die orangen Funktionskuben im Zusammenspiel mit der gegenüberliegenden Flurwand bilden einen spannungsreichen Erschließungsraum.

Etage, die trotz des kompakten Raumprogramms mit sechs Behandlungszimmern und einem OP-Raum nichts von ihrer vorher weiten Atmosphäre vermischen lässt.

Einerseits verdankt sie dies den schmalen, die Außenwände flankierenden Dachterrassen, die eine vollflächige, bodentiefe Verglasung der Behandlungszimmer erlauben, sodass vom Behandlungsstuhl ein Blick über die Dächer in den Berliner Himmel möglich ist. Andererseits gelang es, das umfangreiche Raumprogramm in eine klare Struktur zu gliedern und einem ruhigen und klaren Material- und Farbkonzept zuzuordnen.

Besonders in Szene gesetzt erstreckt sich der Empfang in die großzügige, über ein Glasdach belichtete, Eingangshalle. Der frei eingestellte Empfangskubus aus Eiche bestimmt mit seinem warmen Holzton wohlthuend die Atmosphäre des Entrees, nimmt gleichzeitig geschickt die Arbeitsplätze des Verwaltungspersonals auf und leitet selbstverständlich und unaufgeregt über in den offenen Wartebereich. Wer dort auf den mit grauem Flanell bezogenen Sitzpolstern Platz nimmt, kann sich an dem in der Wand eingelassenen Aquarium erfreuen. Das beständige Aufsteigen von Luftblasen und die gleitenden Bewegungen der Fische beruhigt und stimuliert die Sinne positiv.

Viel Zeit zum Verweilen bleibt dem Klientel aber nicht, eine softwareunterstützte Terminvergabe sorgt dafür, dass nur wenige Patienten sich die Sitzlandschaft teilen.

Der eigentliche medizinische Behandlungsbereich, der sich an die Eingangshalle anschließt, erstreckt sich beidseitig entlang des Flures. Die aneinandergereihten Behandlungszimmer, gekoppelt mit den Funktionsräumen Sterilisation, Röntgen und Umkleiden des Personals, als Raumkuben einseitig angedockt, bilden den Kern des Entwurfs und modellieren den Erschließungsraum. Ein kräftiges Orange und die Neonlichtlinie als oberer Wandabschluss bringen die Kuben zum Strahlen und betonen ihre Objektivität. Im Zusammenspiel mit der gegenüberliegenden Flurwand, gestaltet mit raumhohen Schrankelementen und hinterleuchteten Fugen zur abschließenden Wand sowie satinieren Ganzglastüren, entsteht ein spannungsreicher Erschließungsraum. Mit dem Einsatz von Glastüren wird zudem die Helligkeit der Behandlungszimmer tief in den Flurbereich transportiert. Gleichzeitig werden unerwünschte Einblicke in die Behandlungsräume verhindert.

Der Boden des Empfangs-, Warte- und Erschließungsbereichs ist mit großformatigen Schieferplatten belegt. Sie verleihen ihm großzügige Eleganz und bilden zum Eichenholz des Anmeldekubus und der Farbe Orange einen wohlthuenden Kontrast.

Dieses Farbspektrum findet sich in vielen Details der Praxis wieder. Alle individuell entworfenen Einbaumöbel in Beratungs- und Büroräumen sind aus Eichenholz. Orange sind die Kissen auf den Sitzbän-

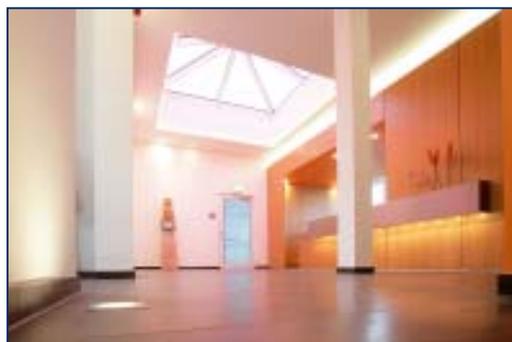
ken im Wartebereich, die Bilder in den Behandlungsräumen, eine Skulptur in der Empfangshalle und natürlich die Goldfische im Aquarium.

Die Gestaltung der Behandlungsräume folgt kompromisslos dem Anspruch an Funktionalität. Luxuriösen Schnickschnack findet man hier nicht, dafür eine Ausstattung mit modernster Röntgen-, EDV- und Medientechnik bis hin zu deckeninstallierten Bildschirmen, die dem Patienten während langer Behandlungszeiten Abwechslung bieten.

Wandfluter sorgen für blendfreies Licht.

Neutrales Weiß ist die Farbe der Wände und Einbauschränke. Eine Arbeitsplatte aus Corian sorgt für angenehme Haptik. Auf dem Boden liegt funktional und unpräzios graues Linoleum. Dieses nimmt in seiner Farbigkeit den Schiefer wieder auf und verbindet die Funktionsbereiche optisch. Jedem Mitglied der Praxismgemeinschaft ist eindeutig ein Behandlungszimmer zugeordnet. Die Persönlichkeit eines jeden findet hier Ausdruck in der Auswahl der dekorativen Elemente.

Die Beleuchtung der Praxis ist individuell abgestimmt auf die einzelnen Funktionsbereiche. Direkte und indirekte Beleuchtung wurden gemischt und sind unabhängig voneinander zu schalten, sodass unterschiedliche Stimmungen erzeugt werden können. Die gleichzeitige Schaltung der Neonlichtlinie und der Halogenleuchten lassen den Empfangs- und Erschließungsbereich sehr hell und offen erscheinen. Sind nur die Halogenleuchten eingeschaltet, wird die Atmosphäre intimer und bedingt durch das abwechslungsreiche Licht- und Schattenspiel an den Wandflächen spannungsvoller. Das gleiche gilt für den Wartebereich und – durch Dimmen der Deckenstrahler – auch für die Rezeption.



Der frei eingestellte Rezeptionskubus aus Eichenholz bestimmt die Atmosphäre des Entrees.



Gutes Beispiel für Corporate Design – Schriftzug auf der Glaseingangstür.

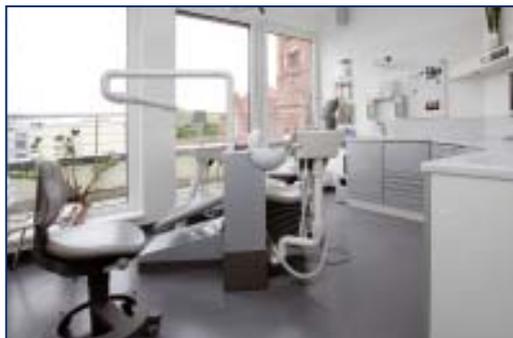
► **Klare und modulare** Gestaltungsprinzipien schaffen einen großzügigen Raumeindruck.



► **Die große Lichtkuppel** im Entree wird abends durch ein umlaufendes Lichtband besonders in Szene gesetzt.



► **Transparenz** groß geschrieben – raumhohe Fenster verschaffen Ausblick.



► **Die umlaufenden Lichtlinien** geben den Funktionskuben Leichtigkeit.



Das besondere Engagement des Ärzteteams im Bereich der Fortbildung und Prophylaxe war bedingt durch das kompakte Raumprogramm in der Praxisetage selbst nicht zu realisieren. Dieser Bereich wurde in eine darunterliegende Ebene ausgelagert. Dort entstand ein Prophylaxezentrum mit integriertem Dentalshop. Gleichzeitig wird dieser Bereich für Fortbildungsseminare und Patienteninformationsveranstaltungen genutzt. Akzente, die in der Praxisgestaltung gesetzt wurden, finden sich selbstverständlich auch im Prophylaxezentrum wieder.

Übrigens nicht nur dort – Logo, Briefpapier, Termintettel, die Website sind gleichermaßen auf die Gestaltung im Sinne eines Corporate Designs abgestimmt bis zum schiefergrauen Schneiderkostüm des Empfangspersonals.

Dieses hilft dem Patienten, sich auf beiden Etagen gut zu orientieren und schafft Vertrauen.

Die Berliner Gemeinschaftspraxis Curadentis ist ein gelungenes Beispiel für die Verbindung von Funktionalität und Ästhetik. Hier wurde ein in allen Komponenten stimmiges Praxiskonzept entwickelt, ein heiterer, sachlicher Ort, an dem zahnärztliche Kompetenz, Freundlichkeit und Service im Vordergrund stehen. Die Gestaltung ist wohltuend dem Zweck untergeordnet, und ein Blick auf die Patientenstruktur zeigt eindrucksvoll, dass das Konzept quer durch alle Alters- und Sozialgruppen aufgeht. ◀◀

>> **KONTAKT**

Curadentis

Zahnärztliche Praxisgemeinschaft
Dr. Wilde, Dr. Kreutz, Schulze, Oelsner, Lenze, Will
Kieler Straße 1
12163 Berlin
Tel.: 0 30/7 92 20 42
Fax: 0 30/7 92 01 80
E-Mail: mail@curadentis.de
www.curadentis.de

Architektur und Raumdesign

Ina Schönwälder
Andrea Varel
Bülówstr. 66
10783 Berlin
Tel.: 0 30/21 75 18 57
Fax: 0 30/21 75 18 59
E-Mail: ina_schoenwaelder@web.de
www.ina-schoenwaelder.de

Gestaltung Website:
acsence
branding & design
www.praxiskom.de

Praxiseinrichtung mit Wohlfühlfaktor

Von der Praxis auf die Qualitäten des Zahnarztes schließen

Nicht nur der freundliche Umgangston des Praxispersonals, die sympathische Stimme und angenehme Herangehensweise des behandelnden Zahnarztes kann dem Patienten die Sitzung verschönern. Auch angenehme Farbgebung, darauf abgestimmte Sitzgruppen und ansprechende Kunstwerke an den Wänden sorgen für den Wohlfühlfaktor in der Praxis.

Autor: Dr. med. dent. Hans H. Sellmann, Marl



Dr. med. dent.
Hans H. Sellmann

■ **Farben sind zwar schnell** wechselnden Moderichtungen und -strömungen unterworfen, aber ein einheitliches aufeinander abgestimmtes Farbbild kann auch über Jahre attraktiv auf die Patienten wirken. Fragen nach der richtigen Farbe und einem passenden Design für die Praxiseinrichtung müssen gestellt werden. Über die drei Grundfarben Rot, Gelb und Blau existieren unzählige Farbvarianten und Kombinationsmöglichkeiten. Es dürfte auch bekannt sein, dass verschiedene Farben und Schattierungen auch unterschiedliche Wirkungen auf den Menschen und in diesem Fall auf den Patienten haben können. So wirkt beispielsweise die Farbe Blau eher beruhigend und kann unter Umständen für innere Ausgeglichenheit sorgen. Violett kann inspirierend wirken, Rot hingegen kann aggressiv machen und den Patienten beunruhigen. Aber auch die Farbe Rot kann – kombiniert mit beispielsweise einem warmen Schokobraun – eher positive Stimmungen wecken.

Zum Thema Wandgestaltung muss ganz klar gesagt werden, dass die unsäglichen Bilder entzündlicher Parodontitiden und blutiger Implantateingriffe, auch wenn sie fachlich interessant sind, nicht in die Praxis an die Wand gehören. Wir verkaufen unseren Patienten keine Zähne, sondern ein schönes, attraktives Lächeln. Also werben Sie auch mit dem roten Kussmund. Oder

zeigen Sie das beruhigende Glasbild, das Mandala, welches die Patienten fasziniert.

Nicht nur die ganz jungen Patien-

ten brauchen manchmal etwas Ablenkung von der schmerzhaften Behandlung, auch der eine oder andere Erwachsene fühlt sich auf dem Behandlungsstuhl eher unwohl. Sollten Sie Ihren Patienten daher etwas Ablenkung gönnen wollen, könnten die Patienten mit einem abwechslungsreichen Fernsehprogramm unterhalten werden. Der Patient könnte sogar auf dem Behandlungsstuhl auf einen an der Decke montierten Fernseher schauen. Bei der Auswahl des Programms sollten Sie allerdings vorsichtig sein und es sich einmal selbst daraufhin angesehen haben, ob es dem Niveau Ihrer Praxis entspricht oder nur deswegen kostengünstig zu haben war, weil es massiv Werbung für etwas macht, hinter dem Sie gar nicht stehen.

Natürlich wollen Sie eine schicke Praxis mit einer einladenden Rezeption und einem gemütlichen Wartebereich haben. Denken Sie aber bitte auch daran, dass Ihr Patient diese Umgebung daraufhin taxiert, wie „teuer“ die Behandlung bei Ihnen werden wird. Selbstredend haben die abgelegten Fachzeitschriften Ihres Hobbys (Golf, Yacht, Jagd) nichts im Wartezimmer zu suchen.

Haben Sie ein ausgeprägtes Gefühl für Design und Gestaltung? Können Sie perfekte Praxiseinrichtung umsetzen? Falls nicht – denn Sie sind ja Zahnarzt – können Sie sich an Innenarchitekten wenden. Dabei sollte immer beachtet werden, dass auch Sie sich in Ihrer eigenen Praxis wohlfühlen sollen. Mein Tipp: Richten Sie Ihre Praxis so ein wie die, in der Sie sich gut aufgehoben fühlen. Und schauen Sie sich mal bei Kolleginnen und Kollegen um. Dann merken Sie schnell (bei sich selbst wird man ja eher betriebsblind) was gut wirkt. ◀◀

ANZEIGE

www.zahnarztlaser.de

Gestaltung

Kunst in der Praxis

Heutzutage erkennen immer mehr Zahnärzte, wie wichtig es ist, dass sie ihre Praxisräume nicht nur von einem guten Designer gestalten lassen, sondern auch die bildende Kunst in Form von Gemälden, Fotos, Objekten oder Wandmalerei wirkungsvoll mit einbeziehen. Dann werden nicht nur sie selbst sich bei ihrer Arbeit wohler fühlen, sondern auch ihre Patienten, während sie im Wartezimmer sitzen oder im Behandlungsstuhl.

Autor: E. Günter Godor, Gauting

■ **Nach der Praxiseröffnung** sieht sich der junge Zahnarzt gewöhnlich einige Zeit lang mit den Problemen der Anfangsinvestitionen konfrontiert. Erst wenn er durch die Qualität seiner Arbeit das Vertrauen seiner Patienten erworben hat und sich von ihnen soweit akzeptiert fühlt, dass ihm genügend finanzielle Mittel zur Verfügung stehen, um seinen Räumen über die beruflichen Notwendigkeiten hinaus auch eine persönliche Note zu geben, kann er es sich erlauben, den Erwerb von Kunst ins Auge zu fassen. Dabei sollte er einiges bedenken, falls er mit den Gemälden, Grafiken oder Objekten seiner Wahl auf Dauer glücklich werden will.

Zunächst einmal muss man sich vergegenwärtigen, dass die Kunstwerke nicht wie in einer Galerie in meist fast leeren Zimmern mit weißen Wänden exponiert werden, wo man sich voll auf sie konzentrieren kann, sondern gewöhnlich durch das Design und die Farben der Möbel und Geräte in den Räumlichkeiten ja bereits auf etliche optische Akzente treffen, mit denen sie harmonisieren sollen.

Falls ein Zahnarzt eine Praxis geerbt oder von einem Vorgänger übernommen hat, wäre dies ein günstiger Zeitpunkt, um sowohl die Farben der Wände, der Vorhänge, Lichtblenden etc. neu gestalten zu lassen, damit man sie nach der Kunst ausrichten kann, mit der man während der Arbeit leben will und nicht umgekehrt. Wer jedoch mit dem bereits vorhandenen Ambiente seiner Praxis zufrieden ist, wird die künstlerischen Objekte auch nach dessen Bedingungen auswählen. Dabei kann man zweierlei Wege einschlagen:

Entweder versucht man einen auf Farbharmonie ausgerichteten Gesamteindruck zu erreichen, oder man setzt durch die Kunstwerke bewusst Kontraste, die sie aus dem Gesamtbild herausheben und so eine verstärkte Aufmerksamkeit erzielen. Natürlich ist es auch möglich, diese beiden Grundprinzipien der Raumgestaltung miteinander zu kombinieren und z.B. das Behandlungszimmer auf Harmonie auszurichten, um dem Patienten die mit einem Zahnarztbesuch gewöhnlich verbundene Angst zu nehmen, während man ihn im Wartezimmer mit einem modernen Werk konfrontiert, das ihn zwingt, sich so sehr mit ihm auseinanderzusetzen, dass er darüber im günstigsten Fall sogar seine Schmerzen vergisst.

Meist wird die Zahnärztin beim Kauf eines Bildes für ihren OP-Raum auf heitere, helle Farben setzen, die sich dann auch zusammen mit den anderen, bereits vorhandenen Farbakzenten auf die Gesamtatmosphäre dieses Arbeitsraums und oft auch auf die Gefühlslage der Patienten übertragen. Diese Strategie



Wandmalerei neben der Rezeption

gie wird eher wirksam, wenn wir damit bereits an der Rezeption beginnen. Entweder ein kleineres Gemälde oder einige freundliche Farbakzente an den Wänden vermögen einen ängstlichen Menschen manchmal schon umzustimmen. Da die Rezeption dem Patienten den ersten Eindruck von der Praxis vermittelt, kann ihm hier schon durch ein heiteres Bild oder eine Wandmalerei ein eventuell vorhandenes mulmiges Gefühl genommen werden.

Mit einem ebenfalls aufmunternden Gemälde im Korridor oder im Wartezimmer kann dann dieser erste Eindruck mit weiteren und hier schon etwas größeren Bildern, einer Wand- oder Deckenmalerei bzw. einem Kunstobjekt noch weiter verstärkt werden.

Einer meiner Sammler hat in seinem Behandlungsraum ein Gemälde von mir mit dem Titel: „Kind mit Schutzengel“ hängen, das ein so starkes Gefühl der Geborgenheit ausstrahlt, dass es sich häufig auch auf die Patienten überträgt.

Hier und im Wartezimmer verbringen sie die meiste Zeit und haben genügend Muße, sich auch mit einem anspruchsvolleren und nicht nur auf Dekoration abzielenden Werk zu befassen. Natürlich wird jeder Arzt für sich selbst entscheiden müssen, ob er Kunst nur danach auswählt, inwieweit sie die Praxis wirkungsvoll ausschmückt oder darüber hinaus auch noch andere

Kriterien erfüllen soll. Wer etwas höhere Ansprüche stellt, wird sich nicht nur über Kunstzeitschriften, sondern auch durch Besuche in Galerien und Museen über neue Trends und Namen unter den Künstlern informieren und so auch über ihren jeweiligen Marktwert Auskunft erhalten. Selbstverständlich wird bereits länger auf dem Markt etablierte oder gar von ihm gehätschelte Kunst teurer sein als die von Malern, die noch als Geheimtipps gelten. Oft hängt es auch vom Vertrauen des Sammlers in sein eigenes Urteilsvermögen ab, inwieweit er sich auf seine eigenen Augen verlässt oder auf das, was er über die Kunstwerke schon gelesen hat. Wer auf „Namen“ setzt, sollte es jedoch vermeiden, zu teure Bilder in die Praxisräume zu hängen, da sie oft schon wegen ihrem Preis eine Einladung zum Diebstahl darstellen, vor allem, wenn sie nicht ausreichend gesichert sind.

Ich empfehle jedem Sammler, eher auf seinen eigenen Geschmack und die eigene Wahrnehmung zu vertrauen als auf die anderer. Allerdings ist es ratsam darauf zu achten, ob die Kunstwerke zumindest innovativ sind sowie auch Imagination und ein gutes Gefühl für Komposition und Farben zeigen. Diese werden natürlich kräftiger und leuchtender sein, wenn die Gemälde z.B. in mediterranem Licht entstanden sind oder gar in Afrika oder Südamerika.

ANZEIGE

Flexibilität in Form und Service

Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rumpfen oder Labor

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

Ihre Vorteile

- ▶ Farbvielfalt - 180 RAL-Farben ohne Aufpreis
- ▶ Optimale Platzausnutzung - große Schubladen
- ▶ Sonderanfertigung nach speziellen Wünschen
- ▶ Keine Lieferkosten

Medizin Praxis

Le-IS Steh Möbel GmbH

Dental Labor

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

Aktionsangebot

5er-Praxiszeile **FRATIOSA** schon ab:
 (zzgl. 100€ Montage für über 1m Padifonale)

€ 5.758,-



Welches Licht?

Bilder aus unseren gemäßigten Breiten sind meist wesentlich verhaltener und können daher auch in relativ sparsamem Licht gezeigt werden, während andere mit kräftigen, expressiven oder gar leuchtenden Farben umso besser zur Wirkung kommen, je heller die Räume sind, in denen sie hängen. Zwar verlieren solche Gemälde auch in schwächerem Kunstlicht nur wenig von ihrer Ausstrahlung, doch richtig zur Geltung kommen sie erst, wenn sie im durch große Fenster eingeladenen Tageslicht gezeigt werden, das noch dazu durch Deckenleuchten verstärkt wird. Andere in zurückhaltenden Farben gemalte Bilder, die eher eine bestimmte Stimmung ausdrücken wollen als Lebensfreude zu wecken, kommen naturgemäß auch besser in einem ihnen verwandten, spärlicheren Licht zur Wirkung.

Ärzte, die selber während ihres Studiums z. B. in einem Land der Südhalbkugel oder in den Tropen hospitiert oder praktiziert und sich dort an kräftiges Licht gewöhnt haben, werden sich nach meiner Beobachtung eher in einer Praxis mit hellen Räumen mit kräftigem Tages- und /oder Kunstlicht wohlfühlen und sind auch offener für Gemälde, die dort entstanden sind. Da etwa 90 % meiner Gemälde am Diani Beach an der Südküste Kenias gemalt wurden, wo ich u.a. wegen des tropischen Lichts seit 1984 die Winterhalbjahre verbringe, habe ich fast ausschließlich SammlerInnen, die diesen heilsamen Lichtschock selbst erlebt haben, während andere ohne diese Erfahrung farbkraftige Bilder oft als „grell“ empfinden. So hängt auch hier die Auswahl

der Gemälde und die Lichtgestaltung wie so vieles andere sehr von unseren persönlichen Erlebnissen und Erfahrungen ab.

Wirklich grellem Licht muss aber jeder Patient standhalten, sobald seine Zähne unter der OP-Leuchte inspiziert werden. Da diese oft noch an einem Metallarm in meist kalten Farben hängt, hat sie in mir bisher fast ausschließlich negative Assoziationen geweckt. Ich schlug daher im letzten Herbst meiner Münchner Zahnärztin Frau Dr. Bucerius vor, den gegliederten Arm dieses Instruments in ein Kunstobjekt zu verwandeln. Sie zögerte zunächst, da sie sich zuerst eine Vorstellung von meinem Vorhaben machen wollte, und erbat sich einen Entwurf, den ich nach einem Digifoto am Laptop fertigte und ihr mailte. Da er farblich und räumlich eine Verbindung zwischen einem Graffiti auf der einen Wand herstellte und einem Rundbild von mir an der gegenüberliegenden mit dem lateinischen Titel: @ Ubi Es In Internet? (Und Wo Bist Du Im Internet?) sowie zwei bemalten Handschuhen von einer meiner „Kunst Statt Krieg“-Performances, fiel es ihr nicht allzu schwer, mir diesen Auftrag zu erteilen.

Leider hat sie sich mit meinem Vorschlag, ihr Leuchten-Kunstobjekt zu einem Deckengemälde auswachsen zu lassen, (noch) nicht anfreunden können. Dabei würde doch gerade dieses jedem im Behandlungsstuhl liegenden Patienten ein Fenster öffnen aus einem meist mit Schmerzen verbundenen Zustand in ein imaginiertes Land seiner eigenen Wahl...

Wer seine Wandbilder in ein gutes Licht setzen will, kann sie auch von Spotlichtern anstrahlen las-



E. Günter Godor mit zwei seiner Kunstobjekte im Behandlungszimmer.

sen. Sie empfehlen sich vor allem in sonst etwas weniger von Tages- oder Kunstlicht erhellten Räumen, sind bei genügend Lux aber nicht nötig.

Welche Art von Kunst?

Wer eine größere Praxis hat, kann auch verschiedene Formen von Kunst darin ausstellen. Von Wandgemälden und Fotos über Kunstobjekte und Plastiken bis zu Videos, die auf einem Schirm im Wartezimmer gezeigt werden. Objekte im Bodenbereich sollten so robust sein, dass man sie nicht übersehen kann, und falls jemand daran stößt, sie auch nicht gleich zerstört werden.

In der Malerei ist die Frage, ob gegenständlich oder abstrakt gerade „in“ ist, im Augenblick zugunsten der figurativen Kunst beantwortet worden, nachdem bis zu den Siebzigerjahren die Abstraktion dominiert hat. Jüngere Künstler tendieren dazu, sich eine eigene Handschrift zuzulegen und dann darin zu verharren, während die größeren zu allen Zeiten nicht nur gerne und viel mit verschiedenen Techniken experimentiert, sondern oft auch neue Kunstformen und -richtungen geschaffen haben, von da Vinci bis zu Picasso, Klee oder Max Ernst.

Man sollte sich beim Sammeln daher nicht davon irritieren lassen, dass der Markt wegen der leichten Wiedererkennung zunächst die Künstler mit höheren Preisen belohnt, die ihrem einmal gefundenen Stil treu bleiben. Doch spätestens nach ihrem Tod pendelt sich das wieder ein, während dann die Preise für die bis dahin unterschätzten oft erst stark nach oben gehen.

Auch der manchen Galeristen zugeschriebene Spruch: „Nur ein toter Künstler ist ein guter Künstler“ führt leicht irre, da er dazu verleitet, schon arrivierte und daher teure Kunst zu erwerben. Wer seinem eigenen Urteil und Geschmack vertraut, fährt oft besser, da er persönlichen Kontakt zu den Künstlern halten kann und deren Werke meist auch zu wesentlich günstigeren Preisen erhält. Nicht selten als Bezahlung für einige noch offene Rechnungen.

Wechselausstellungen?

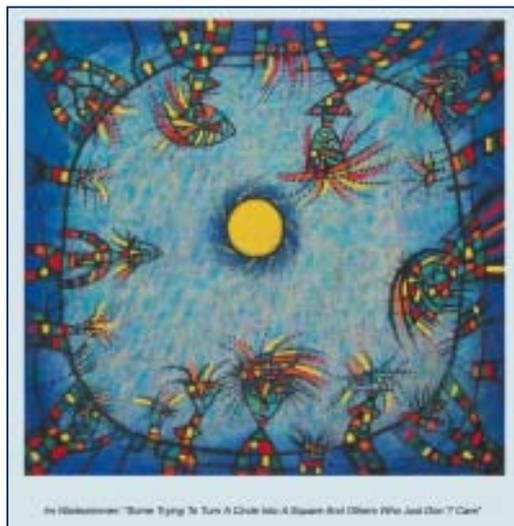
Nicht wenige Zahnärzte haben oft mehrere Künstler oder aquarellierende Hausfrauen oder -männer als Patienten und werden dann um Ausstellungen in ihren Praxisräumen gebeten.

Falls sie sich damit einverstanden zeigen, dürfte die Form der Wechselausstellung mit einem Rhythmus von etwa drei bis vier Wochen der vernünftigste Weg sein, soweit genügend Räumlichkeiten zur Verfügung stehen. Da die Größe der auszustellenden Bilder variiert, empfehlen sich zur Hängung Metall- oder Plastikschiene mit beweglichen Rollhaken und dazu – bei mangelndem Raumlicht – Spotleuchten, die ebenfalls flexibel befestigt und so nach den jeweiligen Gemälden ausgerichtet werden können.

Wer sich mit seinem Beruf ohnehin überlastet fühlt, kann die mit Ausstellungen verbundene Mehrarbeit an eine kunstsinnige Mitarbeiterin delegieren.

Kunst als Geldanlage?

Wenn sich ein Zahnarzt an seinen gesammelten Kunstwerken nicht nur während seiner Arbeitszeit, sondern auch in seiner Freizeit erfreuen will, und er damit nebenbei auch noch Geld verdienen möchte, sollte er von Wechselausstellungen Abstand nehmen. Denn erstens zieht es einen Künstler gewöhnlich an Räume zurück, in denen seine Bilder dauerhaft gezeigt werden, d.h., er bleibt einem auch als Patient treu. Und zweitens kann Kunst ohne jeden Aufwand als Geldanlage eingesetzt werden, indem man die einzelnen Werke jeweils fünf Jahre lang als „Ausstattung“ steuerlich abschreibt. Danach werden sie von vielen Ärzten privatisiert, indem sie die Bilder einfach zu Hause aufhängen und für die Praxis neue anschaffen. Wer ein so gutes Gespür für Kunst hat, dass er in der Lage ist, schon auf den ersten Blick die Spreu vom Weizen zu trennen, kann womöglich noch zu eigenen Lebzeiten mit ansehen, wie aus seinem „Geheimtipp“ erst ein Shootingstar und dann ein ganz Großer wird. Wie jener Kunstfreund, der einen gewissen Jackson Pollock eine Zeit lang behauste und ihm Gelegenheit zum Malen gab. Der ließ dann eine Rolle mit seinen Arbeiten zurück, die vor Kurzem wieder entdeckt wurde. Inzwischen hat ein einzelnes Bild dieses Aktionsmalers alle Auktionsrekorde gebrochen ... <<



KONTAKT

E. Günter Godor
E-Mail: godor@web.de
www.godor.de

Behandlungseinheiten

Entspannung fördern und Individualität sicher gewährleisten

Die Behandlungseinheit ist eine der größten Anschaffungen in einer Zahnarztpraxis. Diese nicht unerhebliche Investition sollte daher gut durchdacht und abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse der Praxis getätigt werden. Auch bestehende Hygienevorschriften und die Arbeitsergonomie beeinflussen die Entscheidung für einen bestimmten Behandlungsplatz.

Autor: Kirstin Zähle, Leipzig

■ Die **Behandlungseinheit** als Mittelpunkt der zahnärztlichen Praxis muss einige wichtige Anforderungen erfüllen. Der Zahnarzt verbringt die meiste Zeit seines Arbeitstages am Behandlungsplatz und erwartet deshalb Komfort, Ergonomie und die Möglichkeit, ermüdungsfrei zu arbeiten. Die angestrebte Behandlerzahl, das vorhandene Patientenvolumen und die zahnärztlichen Tätigkeitsschwerpunkte stellen weitere Anforderungen.

Der moderne und komfortable Zahnarztstuhl

Kaum etwas an einer modernen Behandlungseinheit erinnert heute noch an die ersten Stühle, auf denen Patienten beim Zahnarzt behandelt wurden. Immer komfortabler, ergonomischer und moderner werden die Einheiten, die einen angenehmen Liegekomfort für den Patienten, ergonomisches Behandeln für den Zahnarzt und sein Team sowie eine visualisierte Patientenaufklärung ermöglichen. Der Patient soll sich wohlfühlen, seine Angst vergessen und be-

quem mit dem Zahnarzt kommunizieren können. Stühle mit abwinkelbarem Liegesitz sollen körperlich beeinträchtigten Menschen den Einstieg erleichtern und dem Patienten das Beratungsgespräch in aufrechter, sitzender Position ermöglichen. Eine anatomisch geformte Polsterung des Stuhles

und spezielle Kopfstützen gehören heute bei den meisten Einheiten zur Standardausstattung.

Wichtige Entscheidungskriterien beim Kauf

Bei der Entscheidung für eine neue Behandlungseinheit sollten folgende Punkte berücksichtigt werden:

- ▶ Maße, Stellmöglichkeiten, Verkabelungsmöglichkeiten
- ▶ Erfahrungen mit der bereits bestehenden Einrichtung sollten einbezogen und zweckmäßig modifiziert werden.
- ▶ Welche Zusatzausstattung ist für die jeweilige Praxis wirklich sinnvoll? Lässt sich gegebenenfalls später nachrüsten?
- ▶ Position der Schränke, Waschbecken etc.
- ▶ Abstand zwischen Behandlungseinheit und Peripherie.
- ▶ Serviceangebot und Wartungsvertrag.

„Der Patient soll sich wohlfühlen, seine Angst vergessen und bequem mit dem Zahnarzt kommunizieren können.“

Der Dentalfachhandel kann Ihnen bei der Auswahl der Behandlungseinheit behilflich sein. In großen Ausstellungsräumen können sich interessierte Zahnärzte einen Überblick über das aktuelle Angebot verschaffen, die verschiedenen Einheiten testen, sich kompetent beraten lassen und die Kaufentscheidung in Ruhe treffen. Die folgenden Seiten sollen über die wichtigsten Daten informieren und als Orientierungshilfe im Markt für Behandlungseinheiten dienen. Sie können eine Grundlage für das spätere Beratungsgespräch mit dem Dentaldepot bilden. ◀◀

ANZEIGE



**Von Ihrem Dental-
depot empfohlen:**

**Behandlungs-
einheiten**



	A-DEC	A-DEC	ANTHOS
1 Unternehmen	A-dec, Newberg, Oregon, USA	A-dec, Newberg, Oregon, USA	Cefla Dental Group Deutschland GmbH
2 Produktname	A-dec 500	A-dec Radius Performer	Anthos Classe A6 Plus
3 Vertrieb	Dentaldepot	Dentaldepot	Dentaldepot
4 Zahnärztliche Behandlungseinheit	x	x	Tischmodell Schwingbügelkonzept altern. Cart-Version
5 Basisversion Prophylaxe	–	möglich	Anthos Classe A5
6 Spezielle KFO-Entwicklung	–	möglich	Anthos Classe A3 Plus
7 Spezielle Implantologie-Entwicklung	–	nein	ja, im Rahmen der A7 Plus
8 Arztgerät – Parallelverschiebung – Cart – Schwenkarm – Anzahl der Instrumente – Traytisch	– x (optional) x 6 x (optional)	– x (optional) x 5 x (optional)	– x x 6 x (Platz für 2 Norm-Trays)
9 Helferinelement – schwenkbar – Speibecken – Ablageplatz – Absaugung – Mehrfunktionsspritze – Anzahl der Köcher	x x (optional) x x x bis 5	x x (optional) x x x 3	x (270°) x (Keramikausführung) x (Tray für Helferinnen) x (großer und kleiner Sauger, wahlweise 3. Sauger) x (3-/6-Funktionsspritze) x (max. 5)
10 Instrumentenausstattung – Turbinen – Mehrfunktionsspritze – Luftmotor – Elektrischer Mikromotor – Drehzahl vorwählbar	x (optional) x (optional) x (optional) x (optional) x (optional), Endo-Funktionen serienmäßig	x (optional) x (optional) x (optional) x (optional) x (optional)	Belegung mit max. 6 Instrumenten x x x x x x (individuell einstellbar)
11 Stuhl – Höhenverstellung von – bis (in cm) – Kopfstütze höhenverstellbar – Knickstuhl – Fußschalter zur Stuhlsteuerung – Schwenkbare Armlehne – Schmale Rückenlehne – Spezielle Kopfstützen	77,7–34,5 cm x – – x (optional) x –	79,7–39,4 cm x – x x x (optional) –	37–84 cm x – x (Pendel- oder Gas-Pedal-Fußanlasser) x (rechts und links) x (und breit) x (luftgesteuerte Kopfstütze, alternativ luftgesteuerte Drei-Gelenk-Kopfstütze)
12 OP-Leuchte – Lichtleistung – Gerätemodell – Wandmodell – Deckenmodell – Standmodell	24.000, 20.000 und 8.000 Lux x (optional) x (optional) x (optional) –	24.000, 20.000 und 8.000 Lux x (optional) x (optional) x (optional) –	8.000–35.000 Lux x (mit dreidimensionaler Gelenk-Achse) – x (mit dreidimensionaler Gelenk-Achse) –
13 Multimedia – Flachbildschirm – Intraoralkamera – PC-Adapter – Anschluss für digitales Röntgen – Video	x (optional) x (optional) – x (optional) x (optional)	x (optional) x (optional) – – x (optional)	Multimedia-System, Multi-Vision-System mit Workstation x (hochauflös. TFT-Monitor mit MED GV Zulassung) x x x x
14 Zusatzausstattung – Amalgamabscheider – Zahnsteinentferner (ZEG) – Polymerisationslampe – Pulverstrahlgerät	x (Dürr CAS-1) x (EMS oder Acteon) x (Acteon) x (EMS Airflow auf Turbinenanschluss)	x (Dürr CAS-1) x (EMS oder Acteon) x (Acteon) x (EMS Airflow auf Turbinenanschluss)	x (Dürr, Metasys oder Zentrale Nass-Absaugung) x (EMS oder SATELEC) x (T-LED von ELCA) x
15 RKI-Spülung	x	x	x ergänzend: Saugschlauchspülung
16 Für Linkshänder verfügbar	ohne Werkzeug schwenkbar	x	modellabhängig
17 Preis	ab 19.500,00 €	ab 13.300,00 €	ab Basisausstattung 19.900,00 €
18 Kennziffer	0221	0222	0223

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

**Von Ihrem Dental-
depot empfohlen:**

**Behandlungs-
einheiten**



	BELMONT TAKARA	BELMONT TAKARA	DKL
1 Unternehmen	Belmont Takara Company Europe GmbH	Belmont Takara Company Europe GmbH	DKL GmbH
2 Produktname	CLESTA II, bodenmontiert mit Knickstuhl CLAIR	CLESTA II mit Patientenliege	D1
3 Vertrieb	Dentaldepot	Dentaldepot	Dentaldepot
4 Zahnärztliche Behandlungseinheit	für Zahnärzte, KFO, KCH	für Zahnärzte, KFO, KCH	D1
5 Basisversion Prophylaxe	x (alle Einbaumodule nach Wunsch einsetzbar)	x (alle Einbaumodule nach Wunsch einsetzbar)	D1-MC
6 Spezielle KFO-Entwicklung	Knickstuhl ist für KFO ideal	hierfür gibt es den VOYAGER Platz	–
7 Spezielle Implantologie-Entwicklung	mit kollektorlosen Elektromotoren und Drehzahl- zeige lieferbar	mit kollektorlosen Elektromotoren und Drehzahl- zeige lieferbar	D1-plus
8 Arztgerät			
– Parallelverschiebung	x (mit Schwenkarm)	x (mit Schwenkarm)	x (D1-EP)
– Cart	x (Cart ist lieferbar)	x (Cart ist lieferbar)	x (D1-EC)
– Schwenkarm	x (Schwenkarm ist lieferbar)	x (Schwenkarm ist lieferbar)	–
– Anzahl der Instrumente	5 + Intraoralkamera	5 + Intraoralkamera	max. 6
– Traytisch	x (klein oder groß lieferbar)	x (klein oder groß nach Wahl)	x (höhenverstellbar, schwenkbar)
9 Helferinelement			
– schwenkbar	–	–	x
– Speibecken	x (Speischale um 180° schwenkbar, aus Glas, ab- nehmbar)	x (Speischale aus Glas, abnehmbar, um 180° schwenkbar)	x (Glas)
– Ablageplatz	x (kein Zusatztray möglich)	– (kein Zusatztray möglich)	x
– Absaugung	x (für alle Systeme)	x (für alle Systeme)	x (großer und kleiner Sauger)
– Mehrfunktionsspritze	x (3-F oder 6-F)	x (3-F oder 6-F nach Wahl)	x (3- oder 6-Funktion)
– Anzahl der Köcher	3	3	4
10 Instrumentenausstattung			
– Turbinen	x (Lichtturbinenanschluss für alle Fabrikate)	x (Lichtturbinenanschluss für alle Fabrikate)	x (max. 2)
– Mehrfunktionsspritze	x (3-F oder 6-F oder 6-F mit Licht)	x (3-F oder 6-F oder 6-F mit Licht)	x (3- oder 6-Funktion)
– Luftmotor	x (Luftmotoranschluss für alle Modelle)	x (Luftmotoranschluss für alle Modelle)	x (auf Turbinenanschluss)
– Elektrischer Mikromotor	x (Bien Air oder NSK, alle Modelle)	x (Bien Air oder NSK, alle Modelle)	x (max. 2)
– Drehzahl vorwählbar	x (pro Motor in 4 Ebenen)	x (pro Motor in 4 Ebenen)	x
11 Stuhl			
– Höhenverstellung von – bis (in cm)	50–88 cm	41–79 cm	39,5–73,0 cm
– Kopfstütze höhenverstellbar	x (mechanisch oder elektrohydraulisch)	x (über Eingelenk – oder Zweigelenkstütze)	x (Zweigelenkkopfstütze)
– Knickstuhl	x (Beinauflage winkelt um 90° ab)	x (auf Wunsch lieferbar)	–
– Fußschalter zur Stuhlsteuerung	x (serienmäßig)	–	x (Joystick an der Stuhlbasis)
– Schwenkbare Armlehne	x (rechte Armlehne ist abklappbar)	x (rechte Armlehne)	x (rechte Armlehne)
– Schmale Rückenlehne	– (nur Standard)	x (in Sonderanfertigung lieferbar)	x (ERGO-Polster)
– Spezielle Kopfstützen	x (Elektrohydraulik)	x (Eingelenk- oder Zweigelenkkopfstütze)	x (Flachkopfstütze mit U-Nackenkeil oder Softkissen, Zweigelenkkopfstütze)
12 OP-Leuchte			
– Lichtleistung	18.000/28.000 Lux + Composite Modus	18.000/28.000 Lux + Composite Modus	15.000 und 25.000 Lux
– Gerätemodell	x	x	x (d.light und Power.light)
– Wandmodell	x	x	–
– Deckenmodell	x	x	x (d.light Deckenmodell)
– Standmodell	x	x	–
13 Multimedia			
– Flachbildschirm	x (alle Fabrikate mit VESA Normanschluss)	x (alle Farikate mit VESA Normanschluss)	x (15" oder 17")
– Intraoralkamera	x (Acteon, alle Sopro Modelle)	x (Acteon, alle Sopro Modelle)	x (Dürr VistaCam oder Acteon 595 und 717)
– PC-Adapter	x	x	x (USB-2)
– Anschluss für digitales Röntgen	x (Anschluss über Rechner)	x (Anschluss über Rechner)	–
– Video	x	x	x (USB-2)
14 Zusatzausstattung			
– Amalgamabscheider	x (Metasys, alle Modelle)	x (Metasys, alle Modelle)	x (Dürr CAS-1)
– Zahnsteinentferner (ZEG)	x (Acteon, NSK, EMS zur Wahl)	x (ZEG Acteon, NSK, EMS zur Wahl)	x (EMS oder Acteon)
– Polymerisationslampe	x	x	x (Mectron)
– Pulverstrahlgerät	x (Aufsatz für Turbine)	x (Aufsatz auf Turbine)	x (EMS Airflow auf Turbinenanschluss)
15 RKI-Spülung	Flush-out-System serienmäßig oder WEK	Flush-out-System serienmäßig oder WEK	x (WEK)
16 Für Linkshänder verfügbar	x	x	x
17 Preis	ab 23.300,00 € zzgl. MwSt.	ab 19.500,00 € zzgl. MwSt.	27.000,00 € bis 40.000,00 €
18 Kennziffer	0231	0232	0233

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

**Von Ihrem Dental-
depot empfohlen:**

**Behandlungs-
einheiten**



	DKL	J. MORITA	J. MORITA
1 Unternehmen	DKL GmbH	J. Morita Europe GmbH	J. Morita Europe GmbH
2 Produktname	L1	Spaceline Septus	Spaceline EMCIA III pdW
3 Vertrieb	Dentaldepot	Dentaldepot	Dentaldepot
4 Zahnärztliche Behandlungseinheit	–	x (ZA, KCH)	x (ZA, KFO, KCH, Prophylaxe)
5 Basisversion Prophylaxe	L1-S300	–	x
6 Spezielle KFO-Entwicklung	alle L1-Einheiten	–	–
7 Spezielle Implantologie-Entwicklung	L1-S600plus	–	–
8 Arztgerät			
– Parallelverschiebung	–	– (mit Schwenkarm)	– (mit Schwenkarm)
– Cart	x (L1-EC)	–	–
– Schwenkarm	x (L1-S300, L1-S500, L1-S600, L1-ECO)	x	x
– Anzahl der Instrumente	max. 6	7	5
– Traytisch	x (höhenverstellbar, schwenkbar)	x	x
9 Helferinelement			
– schwenkbar	x	in Rückenlehne integriert	in Rückenlehne integriert
– Speibecken	x (Glas)	–	–
		x (voll automatisch schwenkbar, Glas, thermodesinfizierbar)	x (schwenkbar, Glas, thermodesinfizierbar)
– Ablageplatz	x	x	x
– Absaugung	x (großer und kleiner Sauger)	x	x
– Mehrfunktionsspritze	x (3- oder 6-Funktion)	x (mit Licht)	x (optional mit Licht)
– Anzahl der Köcher	4	3	3
10 Instrumentenausstattung			
– Turbinen	x (max. 2)	x (max. 2)	x (max. 2)
– Mehrfunktionsspritze	x (3- oder 6-Funktion)	x (mit Licht)	x (optional mit Licht)
– Luftmotor	x (auf Turbinenanschluss)	–	–
– Elektrischer Mikromotor	x (max. 2)	x (kollektorlos)	x (kollektorlos)
– Drehzahl vorwählbar	x	x (stufenlos regelbar 100–40.000, 100–200, 200–2.000, 2.000–20.000, 20.000–40.000)	x (100–40.000, 100–200, 200–2.000, 2.000–20.000, 20.000–40.000)
11 Stuhl			
– Höhenverstellung von – bis (in cm)	57,0–80,0 cm	40–75 cm (spezieller Slow-Motion-Modus für Mikroskopie)	45–78 cm (spezieller Slow-Motion-Modus für Mikroskopie)
– Kopfstütze höhenverstellbar	x (Zweigenkpfstütze)	x (softwaregesteuert)	x
– Knickstuhl	–	–	–
– Fußschalter zur Stuhlsteuerung	x (Joystick an der Stuhlbasis)	x (handfreie Bedien. des Behandlungsplatzes)	x
– Schwenkbare Armlehne	– (Armlehnen abnehmbar)	–	x
– Schmale Rückenlehne	x (mit Ausschnitt im Schulterbereich)	–	–
– Spezielle Kopfstützen	x (Flachkopfstütze mit U-Nackenkeil oder Softkissen, Zweigenkpfstütze)	x	x
12 OP-Leuchte			
– Lichtleistung	15.000 und 25.000 Lux	20.000–25.000 Lux, Komposit-Modus	20.000 Lux
– Gerätemodell	x (d.light Unitleuchte)	x (integr. Spiegel zur Patientenkommunikation)	x (optional, integr. Spiegel zur Patientenkommunikation)
– Wandmodell	–	–	x (optional, integr. Spiegel zur Patientenkommunikation)
– Deckenmodell	x (d.light Deckenmodell)	–	x (optional, integr. Spiegel zur Patientenkommunikation)
– Standmodell	–	–	x (optional, integr. Spiegel zur Patientenkommunikation)
13 Multimedia			
– Flachbildschirm	x (15" oder 17")	x	x
– Intraorkamera	x (Dürr VistaCam oder Acteon 595 und 717)	x (Spezialmodus mit Detektor von Plaque und Komposit)	–
– PC-Adapter	x (USB-2)	x (PC optional integrierbar)	–
– Anschluss für digitales Röntgen	–	x	x
– Video	x (USB-2)	x, zusätzl. voll integr. Längenmessung u. Aufbereitungssystem über Touchscreen	x
14 Zusatzausstattung			
– Amalgamabscheider	x (Dürr CAS-1)	x	x (Dürr CAS-1)
– Zahnsteinentferner (ZEG)	x (EMS oder Acteon)	x	x
– Polymerisationslampe	x (Mectron)	x (LED)	–
– Pulverstrahlgerät	x (EMS Airflow auf Turbinenanschluss)	–	–
15 RKI-Spülung	x (WEK)	x (Spülzeit frei programmierbar)	x (Spülzeit frei programmierbar)
16 Für Linkshänder verfügbar	x	–	–
17 Preis	23.000,00 € bis 40.000,00 €	ab 78.000,00 €	ab 24.850,00 €
18 Kennziffer	0241	0242	0243

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

**Von Ihrem Dental-
depot empfohlen:**

**Behandlungs-
einheiten**



	KAVO	PLANMECA	PLANMECA
1 Unternehmen	KaVo Dental GmbH	PLANMECA OY, Helsinki, Finnland	PLANMECA OY, Helsinki, Finnland
2 Produktname	KaVo ESTETICA E80	PLANMECA Compact	PLANMECA Universal
3 Vertrieb	Dentaldepot	Dentaldepot	Dentaldepot
4 Zahnärztliche Behandlungseinheit	Premium Behandlungseinheit mit Integrationsmöglichkeit von Endo- und Chirurgiemotoren mit frei programmierbaren Drehmoment- und Drehzahlwerten	x	x
5 Basisversion Prophylaxe	–	x	x
6 Spezielle KFO-Entwicklung	–	x	x
7 Spezielle Implantologie-Entwicklung	optional mit integriertem Chirurgiemotor	x	x
8 Arztgerät			
– Parallelverschiebung	Tisch- und Cart Variante	–	–
– Cart	Sechs integrierte Instrumentenablagen	x	x
– Schwenkarm	–	x	x
– Anzahl der Instrumente	–	6	6
– Traytisch	–	x	x
9 Helferinelement			
– schwenkbar	x (und höhenverstellbar)	x	x
– Speibecken	x (motorisches Mundspülbecken)	x	x
– Ablageplatz	x	–	–
– Absaugung	x (Speichelzieher, große Sauger mit Heizung u. Licht)	x	x
– Mehrfunktionsspritze	x (3- oder 6-Funktion)	x	x
– Anzahl der Köcher	5 außerdem: Hydrocolloid Intraoralkamera	4	4
10 Instrumentenausstattung			
– Turbinen	x (Turbinenanschluss mit Licht)	x	x
– Mehrfunktionsspritze	x (mit Licht)	x	x
– Luftmotor	–	x	x
– Elektrischer Mikromotor	x (kollektorloser Mikromotor)	x	x
– Drehzahl vorwählbar	x (außerdem: Endomotor [Drehmomentregelung], Chirurgiemotor [Drehmomentregelung], Pulverstrahlgerät über Multiflexkupplung, HF Chirurgie)	x	–
11 Stuhl			
– Höhenverstellung von – bis (in cm)	x (35–90 cm, Schwibestuhlkonzept)	35–85 cm	39,5–81,5 cm
– Kopfstütze höhenverstellbar	x	x	x
– Knickstuhl	–	x	–
– Fußschalter zur Stuhlsteuerung	x	x	x
– Schwenkbare Armlehne	x	x	x
– Schmale Rückenlehne	x (Comfort- oder Progressrückenlehne)	x	x
– Spezielle Kopfstützen	x (motorisch und manuell) außerdem: Softpolster, motor. Horizontalverschiebung und Sitzbankanhebung, optionale Armlehnen)	x	x
12 OP-Leuchte			
– Lichtleistung	x (8.000–30.000 Lux)	8.000–28.000 Lux	8.000–28.000 Lux
– Gerätemodell	x	x	x
– Wandmodell	–	x	x
– Deckenmodell	x	x	x
– Standmodell	–	–	–
13 Multimedia			
– Flachbildschirm	ERGOcom light-System integriert in den Gerätekörper, Bedienung erfolgt über Bedienelement am Arzttisch oder über Fußschalter.	x	x
– Intraoralkamera	–	x	x
– PC-Adapter	–	x	x
– Anschluss für digitales Röntgen	Integration Röntgenstrahler oder Mikroskop über KaVo Centro Trägersystem	x	x
– Video	–	–	–
14 Zusatzausstattung			
– Amalgamabscheider	–	x	x
– Zahnsteinfertiger (ZEG)	x	x	x
– Polymerisationslampe	x (LED Polymerisationsleuchte)	x	x
– Pulverstrahlgerät	x	x	x
15 RKI-Spülung	x (Spülzeit frei programmierbar, zusätzl. automat. Reinigungs- und Desinfektionsfunktion der Absaugschläuche und des Abflusssystems, Permanent- und Intensiventkeimung, DVGW konform)	x (integriert)	x (Bottle-System)
16 Für Linkshänder verfügbar	–	x (Schwingbügel)	x (Schwingbügel)
17 Preis	ab 33.000,00 €	ab 29.000,00 €	ab 20.000,00 €
18 Kennziffer	0261	0262	0263

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

RITTER

1	Ritter Concept GmbH
2	Contact
3	Dentaldepot
4	Contact H
5	–
6	–
7	–
8	– – x 5, bei Cart 6 x
9	x x x x x 4
10	x x x x x
11	35–85 cm x – x – x x (4)
12	OP-Leuchte StarLite 24.000 Lux x – x x
13	x x x x x
14	x x x x
15	–
16	–
17	k.A.
18	0271

Angaben basieren auf den Informationen der Hersteller.

KENNZIFFER 0272 ▶

Veraviewepocs 3D Neue Einsicht durch mehr Ansichten

So vielseitig wie maßstabsetzend: Der neue Veraviewepocs 3D basiert auf der seit mehr als sechs Jahren etablierten Technik des Volumentomographen 3D Accuitomo von Morita. Höchstauflösende 3D-Bilder, echte Panorama- und Cephalostataufnahmen generieren Sie jetzt mit nur einem Gerät – bei gleichzeitig minimaler Strahlenbelastung. Und das teilweise sogar ohne Kassettenwechsel. Mittels neuartiger Technologien ist die Positionierung des Patienten besonders einfach und komfortabel.

Auf einen Blick

- Alles in einem Gerät: Panorama-Aufnahmen und echte 3D-Bilder plus optionalem Cephalostat
- Kontrastreiche, verzerrungsfreie Bilder
- Nur eine Kassette für Panorama- und 3D-Aufnahmen
- Bedienerfreundliches Touch-Screen-Display
- Kurze Scanzeiten
- Geringe Strahlenbelastung

Kontakt: **J. Morita Europe GmbH**
Justus-von-Liebig-Str. 27a,
63128 Dietzenbach – Germany
Tel.: +49 6074 836-0
E-Mail: info@jmoritaeurope.com
www.jmoritaeurope.com

Hergestellt von **J. Morita Mfg. Corp.**
680 Higashihama Minami-cho,
Fushimi-ku, Kyoto, 612-8533 Japan
www.jmorita-mfg.com

**MORITA**

Thinking ahead. Focused on life.

**Von Ihrem Dental-
depot empfohlen:**

**Behandlungs-
einheiten**

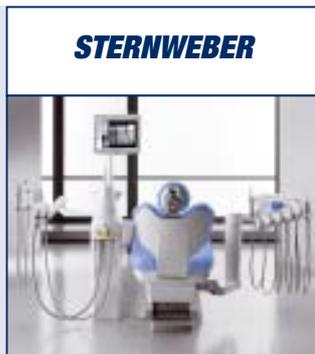


	RITTER	SIRONA	SIRONA
1 Unternehmen	Ritter Concept GmbH	Sirona Dental Systems GmbH	Sirona Dental Systems GmbH
2 Produktname	Contact Lite Comfort	M1+	C4+
3 Vertrieb	Dentaldepot	Dentaldepot	Dentaldepot
4 Zahnärztliche Behandlungseinheit	Contact Lite Comfort C	x	x
5 Basisversion Prophylaxe	optional	–	–
6 Spezielle KFO-Entwicklung	–	–	–
7 Spezielle Implantologie-Entwicklung	–	–	–
8 Arztgerät			
– Parallelverschiebung	–	x (motorisch)	x (manuell)
– Cart	x	–	x
– Schwenkarm	–	–	x
– Anzahl der Instrumente	6	6 Instrumentenklaue (+ seitliche Ablage für Kamera)	5 Instrumentenklaue (+seitliche Ablage für Kamera)
– Traytisch	x	x (optional)	x (optional)
9 Helferinelement			
– schwenkbar	x	x	x
– Speibecken	x	x (motorisch schwenkbar)	x (schwenkbar u. motorisch, optional)
– Ablageplatz	–	x	x
– Absaugung	x	x (Speichelzieher/großer Sauger)	x (Speichelzieher/großer Sauger)
– Mehrfunktionsspritze	x	x3. Sauger, optional	x3. Sauger, optional
– Anzahl der Köcher	4	x (mit Licht und Heizung, optional)	x (mit Licht und Heizung, optional)
		4	4
		außerdem: Hydrokolloidadapter	außerdem: Hydrokolloidadapter
10 Instrumentenausstattung			
– Turbinen	x	x (mit Licht)	x (mit Licht)
– Mehrfunktionsspritze	x	x (mit Licht und Heizung)	x (mit Licht und Heizung)
– Luftmotor	x	–	–
– Elektrischer Mikromotor	x	x (mit Licht)	x (mit Licht)
– Drehzahl vorwählbar	x	x	x
11 Stuhl			
– Höhenverstellung von – bis (in cm)	46–82 cm	40–76 cm	40–76 cm
– Kopfstütze höhenverstellbar	x	x (programmierbar)	x
– Knickstuhl	–	–	–
– Fußschalter zur Stuhlsteuerung	x	x	x
– Schwenkbare Armlehne	x	x (optional)	x (optional)
– Schmale Rückenlehne	x	x (und breit)	x (und breit)
– Spezielle Kopfstützen	x (2)	x (motorische, programmierbare Kopfstütze)	x (optional: motorische, programmierbare Kopf-
		x (optional: manuelle Kopfstütze: MultiMotion)	stütze, manuelle Kopfstütze: MultiMotion)
		außerdem: Komfortpolster	außerdem: Komfortpolster
12 OP-Leuchte			
– Lichtleistung	OP-Leuchte StarLite 24.000 Lux	24.000 Lux (regelbar mit Composite Modus)	24.000 Lux (regelbar mit Composite Modus)
– Gerätemodell	x	x	x
– Wandmodell	–	–	–
– Deckenmodell	x	x (optional)	x (optional)
– Standmodell	x	–	–
13 Multimedia			
– Flachbildschirm	x	x (15" oder 19", optional)	x (15" oder 19", optional)
– Intraorkamera	x	x (Sirocam C und Sirocam 3, optional)	x (Sirocam C und Sirocam 3, optional)
– PC-Adapter	x	x (Anbindung PC durch VGA an Monitor des Behandlungsplatzes, optional)	x (Anbindung PC durch VGA an Monitor des Behandlungsplatzes, optional)
– Anschluss für digitales Röntgen	x	x (optional)	x (optional)
– Video	x	x (PC- und Videobasierte Standalone-Lösung, optional)	x (PC- und Videobasierte Standalone-Lösung, optional)
14 Zusatzausstattung			
– Amalgamabscheider	x	x	x
– Zahnsteinentferner (ZEG)	x	x (mit Licht)	x (mit Licht)
– Polymerisationslampe	x	x (optional)	x (optional)
– Pulverstrahlgerät	x	x (Airflow auf Turbinenanschluss)	x (Airflow auf Turbinenanschluss)
15 RKI-Spülung	–	x	x
		außerdem: Desinfektionsanlage mit Dauer- und Intensiventkeimung, DVGW konform	außerdem: Desinfektionsanlage mit Dauer- und Intensiventkeimung, DVGW konform
16 Für Linkshänder verfügbar	–	–	x
17 Preis	k.A.	k.A.	k.A.
18 Kennziffer	0281	0282	0283

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

**Von Ihrem Dental-
depot empfohlen:**

**Behandlungs-
einheiten**



	STERNWEBER	ULTRADENT	ULTRADENT
1 Unternehmen	Cefla Dental Group Deutschland GmbH	Ultradent Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG	Ultradent Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
2 Produktname	Stern Weber TR 320 Side Delivery	Kompaktbehandlungseinheiten: U 3000, U 1301, U 1300 HK, U 1260, Vario 60, easy	Premium Kompaktbehandlungseinheiten: U 1500, U 5000 F, U 5000 S
3 Vertrieb	Dentaldepot	Dentaldepot	Dentaldepot
4 Zahnärztliche Behandlungseinheit	Tischmodell Schwingbügelkonzept altern. Cart-Version	U 3000, U 1301, U 1300 HK, easy	U 1500, U 5000 F, U 5000 S
5 Basisversion Prophylaxe	Stern Weber S 200	Vario 60, U 1307	Vario 60, U 1307
6 Spezielle KFO-Entwicklung	–	U 740 KFO, U 1307	U 740 KFO, U 1307
7 Spezielle Implantologie-Entwicklung	ja, im Rahmen der Stern Weber TR 320	U 1500 und U 5000 mit Sonderausstattung	U 1500 und U 5000 mit Sonderausstattung
8 Arztgerät			
– Parallelverschiebung	–	–	–
– Cart	x	x	x
– Schwenkarm	x	x	x
– Anzahl der Instrumente	6	bis zu 6	6
– Traytisch	x (Platz für 2 Norm-Trays)	x (1–2 Normtrays)	x (1–2 Traytische für je 2 Normtrays)
9 Helferinelement			
– schwenkbar	x (270°)	x	x
– Speibecken	x (Keramikausführung)	x (verschiedene Versionen, wahlweise)	x (verschiedene Versionen, wahlweise)
– Ablageplatz	x (Tray für Helferinnen)	–	–
– Absaugung	x (großer und kleiner Sauger, wahlweise 3, Sauger)	x (großer und kleiner Sauger)	x (großer und kleiner Sauger)
– Mehrfunktionsspritze	x (3-/6-Funktionsspritze)	x	x
– Anzahl der Köcher	x (max. 5)	bis zu 4	4
10 Instrumentenausstattung	Belegung mit max. 6 Instrumenten		
– Turbinen	x	x	x
– Mehrfunktionsspritze	x	x	x
– Luftmotor	x	x	x
– Elektrischer Mikromotor	x	x	x
– Drehzahl vorwählbar	x (individuell einstellbar)	x	x (+ Drehmomentsteuerung)
11 Stuhl			
– Höhenverstellung von – bis (in cm)	37–84 cm	38–79 cm	38–79 cm
– Kopfstütze höhenverstellbar	x	x	x
– Knickstuhl	–	x	x
– Fußschalter zur Stuhlsteuerung	x (Pendel- oder Gas-Pedal-Fußanlasser)	x (auch als kabellose Version lieferbar)	x (auch als kabellose Version lieferbar)
– Schwenkbare Armlehne	x (rechts und links)	x	x
– Schmale Rückenlehne	x (und breit)	x (wahlweise breit oder schmal)	x (wahlweise breit oder schmal)
– Spezielle Kopfstützen	x (Luftgesteuerte Kopfstütze, alternativ Drei-Gelenk-Kopfstütze)	x (verschied. Versionen und verschied. Kopfpolster)	x (verschied. Versionen und verschied. Kopfpolster)
12 OP-Leuchte			
– Lichtleistung	25.000/40.000 Lux	25.000 Lux	25.000 Lux
– Gerätemodell	x (mit dreidimensionaler Gelenk-Achse)	x	x
– Wandmodell	–	x	x
– Deckenmodell	x (mit dreidimensionaler Gelenk-Achse)	x	x
– Standmodell	–	x	x
13 Multimedia			
– Flachbildschirm	Multimedia-System, Multi-Vision-System mit Workstation x (hochauflös. TFT-Monitor mit MED GV Zulassung)	x (hochauflösender TFT-Monitor)	x (hochauflösender TFT-Monitor)
– Intraoralkamera	x	x	x
– PC-Adapter	x	x	x
– Anschluss für digitales Röntgen	x	x	x
– Video	x	x	x
14 Zusatzausstattung			
– Amalgamabscheider	x (Dürr, Metasys oder Zentrale Nass-Absaugung)	x	x
– Zahnsteinentferner (ZEG)	x (EMS oder SATELEC)	x	x
– Polymerisationslampe	x (T-LED von ELCA)	x	x
– Pulverstrahlgerät	x	x	x
15 RKI-Spülung	x ergänzend: Saugschlauchspülung	x	x
16 Für Linkshänder verfügbar	modellabhängig	x (zum Teil)	x (U 5000 F)
17 Preis	ab Basisausstattung 23.000,00 €	k.A.	k.A.
18 Kennziffer	0301	0302	0303

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

Firmenporträt

Behandlungseinheiten mit dem gewissen Etwas

Mit dem Anspruch an höchste Qualität und ergonomischstes Design ist das Rosdorfer Unternehmen DKL seit nunmehr zehn Jahren mit der Produktion von Edelstahl-Behandlungseinheiten erfolgreich. Was im Jahr 1985 mit der Idee begann, Stuhlpolster für zahnärztliche Behandlungstühle zu reparieren, hat sich in den letzten 22 Jahren zu einem modernen und zukunftsorientierten Unternehmen entwickelt, das sich auf die Bereiche Behandlungseinheiten, Serienpolsterfertigung, Röntgenschürzen und Polsterreparaturen spezialisiert hat.

Autor: Kirstin Zähle, Leipzig

■ **Die Firma Dental-**, Kunstleder- und Lederservice schaffte es noch im Jahr ihrer Gründung 1985, mit nur fünf Mitarbeitern die Dienstleistung der Reparatur von Stuhlpolstern erfolgreich bei den Zahnärzten zu etablieren. Aus diesem Grund wurden wenig später auch Röntgenschürzen, sowohl die Fertigung von Neuschürzen als auch die Reparatur, mit in die Produktpalette aufgenommen. Der Produktbereich RöntoPLEX entstand.

Ein Unternehmen auf Erfolgskurs

In den nächsten Jahren passte sich das junge Unternehmen mehr und mehr an die steigenden Kundenanforderungen an und konnte dabei die Technik der Arbeitsgänge stetig verbessern. Neben den konventionellen Methoden wurden nahtlose Kunstlederpolster im Tiefziehverfahren mit modernsten Maschinen hergestellt. In dem neuen Produktbereich InFORM wurden Werkzeuge und Formen für neue Polsterteile verschiedener Stuhlhersteller produziert. Im Jahr 1996 konnte mit der Zertifizierung des Qualitätsmanagements nach EN ISO 9001 (heute EN ISO 13485:2003) ein weiterer wichtiger Grundstein für die Zukunft gelegt werden. Die Medizinprodukte tragen seitdem das CE-Zeichen und sind baumustergeprüft.

1997 entschließt sich die Firmenleitung, unter dem Markennamen D.E.T. CHAIRS kieferorthopädische Behandlungseinheiten aus Edelstahl zu fertigen und verzeichnet seitdem in diesem Bereich ein enormes Wachstum. Die Zeit für eine neue Corporate Identity war gekommen: Drei Buchstaben stehen seit 2000 für Qualität, Service und Innovation – DKL, ein Unternehmen, das für individuelle Behandlungskonzepte und hochwertige Reparaturen bekannt ist.

In der neu erworbenen Produktionshalle nahe dem Hauptsitz konnten bald darauf die Edelstahl-Behandlungseinheiten weiterentwickelt und dank



Die D1-EP mit Parallelverschiebung und drei Motorsteuerungen.

des modernen Maschinenparks auch Zubehörteile für die Fertigung selbst hergestellt werden. Die Mitarbeiterzahl hatte sich innerhalb weniger Jahre von anfänglich fünf auf ca. 70 an den zwei Standorten erhöht.

Bis zur IDS im Jahr 2003 konnten im Produktbereich D.E.T. CHAIRS zwei überragende Neuheiten entwickelt werden: Der modifizierte Arbeitsplatz L1 für die Kieferorthopädie und Prophylaxe sowie der neue zahnärztliche Behandlungsplatz D1, der die Anwender durch einfache Bedienung und hohen Behandlungskomfort sofort überzeugte.

Qualität made in Germany

Heute hat sich DKL der Weiterentwicklung und Diversifizierung seiner Produkte verschrieben. Neuerungen und Innovationen werden nicht lange auf sich warten lassen, denn das motivierte Team hat längst nicht alle Möglichkeiten des Marktes ausgereizt und stellt sich gern der Herausforderung, Bewährtes kontinuierlich weiterzuentwickeln und entsprechend den Kundenwünschen echte Innovationen hervorzubringen.

DKL bietet seinen Kunden Produkte made in Germany, und das zu einem respektablen Preis. Zu Recht kann das Rosdorfer Unternehmen stolz darauf sein, trotz der steigenden Preise für Stahl und Edelstahl die Preiserhöhung für seine qualitativ hochwertigen Behandlungseinheiten moderat gehalten zu haben. Die zeitlosen Edelstahleinheiten bestehen durch ihre hohe Funktionalität, die sehr filigrane Bauweise und das hohe Qualitätsniveau.

Neu mit motorischer Verschiebebahn: Die D1-EP

Auch auf der diesjährigen IDS präsentierte DKL eine Neuheit: Die beliebte und bewährte Behandlungseinheit D1-EP gibt es nun auch mit motorischer Parallelverschiebebahn. Der dadurch angestrebte Behandlungskomfort äußert sich in der genauen Positionierung des Arztgerätes, so wie es der Behandler zu Beginn der Behandlung wünscht.

Die D1-EP mit motorischer Verschiebebahn ist, wie die anderen bekannten Modelle auch, mit zwei Motorsteuerungen erhältlich. Das Modell D1-EPMX verfügt über die kohlebürstenfreien Motore MX von BIEN-AIR, die durch die Vorteile der neuen Motortechnik Laufruhe und Kraft verbinden und ein entspanntes Arbeiten ermöglichen. In das zweite Modell, die Einheit D1-EPPLUS, wurden die kollektorlosen Motoren von W&H eingebaut. Dank der integrierten Steuerung für den ImplantMed-Motor kann auch implantologisch gearbeitet werden. Auch die Behandlung am sitzenden Patienten ist äußerst angenehm und ergonomisch.

Auch bei diesem Modell findet sich die gelungene Symbiose aus Edelstahl und Glas. Die verarbeiteten

Materialien ermöglichen zudem eine leichte Reinigung und Desinfektion der Oberflächen. Neben dem Implantologiemotor ist ebenfalls die Wasserentkeimung (WEK) mit vorgeschriebener Fallstrecke gemäß DVGW integrierbar. ◀◀



Vier Bereiche – eine Erfolgsgeschichte

PolsterLIFTING

Dieser Bereich beinhaltet die Polsterreparaturen aller gängigen Behandlungseinheiten auf

dem Dentalmarkt sowie die Erneuerung von (Teil) bezügen. Die Polster werden maschinell gefertigt und unterscheiden sich kaum von den Original-Polstern. PolsterLIFTING steht für Polsterreparaturen von hoher Qualität zu günstigen Preisen.

InFORM

InFORM umfasst die Fertigung von Serienpolstern für Hersteller von Behandlungseinheiten und Arbeitsstühlen.

RöntoPLEX

Dieser Unternehmenszweig ist auf die Herstellung und Reparatur von Röntgenschürzen spezialisiert. DKL-Röntgenschutzbekleidung bietet Komfort und Qualität für höchste Ansprüche. Die Produktion von neuen Röntgenschürzen gehört ebenso zu diesem Produktzweig.

D.E.T.-CHAIRS

Unter dem Markennamen D.E.T.-CHAIRS werden Edelstahl-Behandlungseinheiten für Zahnärzte und Kieferorthopäden hergestellt. Die Behandlungseinheit D1 wie auch der Arbeitsplatz L1 werden kontinuierlich weiterentwickelt. Der Bereich D.E.T.-CHAIRS verzeichnet innerhalb des Unternehmens das größte Wachstum.



◀ Die D1-EP mit motorischer Verschiebebahn – höchster Komfort für Behandler und Patient.

Behandlungseinheit

Auge in Auge mit dem Patienten

Die liegende Position im Behandlungsstuhl wird von der Mehrzahl der Patienten als unangenehm empfunden. Gerade im Beratungsgespräch fühlen sie sich dem Zahnarzt unterlegen, teilweise sogar ausgeliefert. Hinzu kommt, dass vor allem ältere, behinderte oder schwergewichtige Menschen Probleme beim Einstieg in den Stuhl haben. Auch der Behandler spürt am Ende eines Arbeitstages häufig Überlastungen im Schultergelenk und Nackenbereich. Eine Lösung für diese Probleme stellt das japanische Unternehmen Takara Belmont mit dem Knickstuhlkonzept vor.

Autor: Kirstin Zähle, Leipzig

▶
Behandlungsplatz
CLESTA II mit Knickstuhl
Clair mit obenliegenden
Schläuchen.



▶
CLESTA II mit Knickstuhl Clair – höchster Komfort für Behandler und Patient.



■ **Seit 1991 überzeugen** die CLESTA Behandlungssysteme von Takara Belmont mit ihrer bereits sprichwörtlichen Stabilität und Lebensdauer. Seitdem werden die CLESTA-Systeme kontinuierlich weiterentwickelt und perfektioniert, um Zahnarzt und Patient, die bei Belmont stets im Mittelpunkt stehen, das Optimum an Komfort und Qualität bieten zu können.

CLESTA II – Entspannung für Behandler und Patient

Die Basis des Erfolges der Behandlungsplätze von Belmont bildet der einzigartige und nahezu unverwüsthliche elektrohydraulische Stuhltrieb, der keine Gewichtsbeschränkungen kennt und maximale Betriebssicherheit gewährleistet. Getreu dem Unternehmensmotto „Qualität setzt sich durch“ arbeitet der Stuhltrieb absolut verschleißfrei, schnell und leise und steht damit für Wohlbefinden und entspanntes Behandeln. Für maximale Sicherheit und höchste Ergonomie sorgen die pneumatisch angesteuerten Schaltelemente der CLESTA II sowie die Reduzierung der elektronischen Bauteile auf ein absolutes Minimum.

Auch äußerlich hat CLESTA II einiges zu bieten. Das schlanke Design und die glatten, leicht zu reinigenden Flächen überzeugen nicht nur optisch, sondern machen den Behandlungsplatz zugleich extrem wartungsfreundlich.

Entsprechend seinen individuellen Vorstellungen und Bedürfnissen kann jeder Zahnmediziner zwischen einer Vielzahl an Ausstattungsmöglichkeiten wählen. Voll integrierbare Intraoralkameras

mit Flachbildschirmen, Kollektor- oder kollektorlose Elektromotore und Entkeimungssysteme sind nur ein Teil der zur Auswahl stehenden Zusatzoptionen. Die schlanke, hervorragend ausbalancierte OP-Leuchte erzeugt ein perfekt ausgeleuchtetes Lichtband und bietet mit der Composite-Schaltung noch mehr Sicherheit bei der Verarbeitung lichthärtender Materialien. Der Bewegungssensor ermöglicht das berührungslose Ein- und Ausschalten und der Zweistufenschalter stellt 28.000 oder 18.000 Lux zur Wahl. Die Leuchte ist zudem mit Patientenspiegel lieferbar.

Eine digitale Funktions- und Drehzahlanzeige sowie eine um 180° schwenkbare Speischale für den Patienten runden das Angebot der CLESTA II ab.

Der neue Knickstuhl für noch mehr Komfort

Der beliebte und bewährte Behandlungsplatz CLESTA II ist seit der Internationalen Dental-Schau dieses Jahres in Kombination mit dem Knickstuhl „Clair“ und bodenmontierter Speifontäne erhältlich.

Der Patientenstuhl mit dem abwinkelbaren Liegesitz ermöglicht älteren Menschen, Schwangeren und Behinderten ein komfortables Einsteigen. Gerade heute, da das Beratungsgespräch in seiner Bedeutung für eine vertrauensvolle und erfolgreiche Beziehung zwischen Zahnarzt und Patient stetig wächst, ist es wichtig, sich mit dem Patienten auf gleicher Höhe – face to face – zu unterhalten. Der Knickstuhl bietet hier die optimale Lösung: In sitzender Position und auf derselben Augenhöhe mit dem Behandler fühlen sich Patienten sicherer und entspannter. Die ausfahrbare Beinauflage des Komfortstuhls lässt alle Behandlungspositionen zu. Auch der Knickstuhl verfügt über die Belmont eigene Elektrohydraulik, die sanfte, ruckfreie und abgedämpfte Bewegungsabläufe garantiert.

Auch für den Behandler selbst bedeutet das neue Knickstuhlkonzept Erleichterung und mehr Komfort. So überlastet der Zahnarzt bei der Untersuchung und Behandlung liegender Patienten häufig Schulter und Nacken. Bestimmte Untersuchungs- und Behandlungsabläufe lassen sich mit dem Knickstuhl bequem im Sitzen durchführen. Die Besonderheit daran: Der Knickstuhl ermöglicht dem Zahnarzt auch eine Behandlung in 6-Uhr-Position, in der er bequem stehend vor dem Patienten agieren kann. Bei einem Liegestuhl ohne abklippbares Fußteil ist diese Behandlungsposition undenkbar. Damit bietet sich dem Behandler deutlich mehr Komfort, der sich in der sicheren und kontrollierten Instrumentenführung widerspiegelt. Die wahlweise lieferbar elektrische, hydraulische Kopfstütze ist flexibel und fußgesteuert und ermöglicht dem Behandler eine freie Hand zu jeder Zeit.

Wie bei allen Belmont-Behandlungsplätzen gewährt das japanische Unternehmen auch auf den Knickstuhl Clair zwei Jahre Garantie auf die Verkleidung und fünf Jahre Garantie auf den Antrieb – ein Beweis für die Verschleißfreiheit und extreme Langlebigkeit der Behandlungssysteme.

Über Takara Belmont

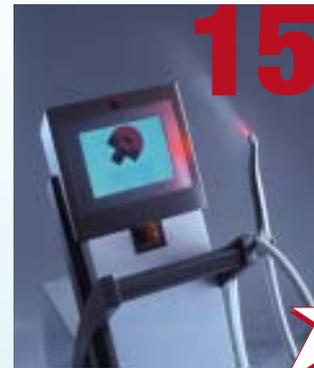
Die Firma Takara Belmont wurde 1921 in Japans Wirtschaftsmetropole Osaka gegründet und blickt auf eine über 85-jährige Tradition zurück. Die Geschichte des japanischen Unternehmens begann mit einer kleinen Gießerei zur Herstellung von Gegenständen des täglichen Gebrauchs und hat sich bis heute zu einem der weltweit führenden Produktionsunternehmen in den Bereichen Dentalmedizinische Technik, Allgemeine Medizintechnik, Hair & Beauty sowie Kosmetik entwickelt. Mit mehr als 17.000 verkauften Behandlungsplätzen pro Jahr gehört Belmont mittlerweile zu einem der größten Hersteller von Dentalgeräten weltweit. Heute gehören 34 Tochtergesellschaften, 103 Handelsniederlassungen und 2.500 Mitarbeiter in über 70 Ländern zum Belmont-Konzern. Der Vertrieb sowie die gesamte Logistik für Deutschland und weite Teile Europas übernimmt seit nunmehr 40 Jahren die Niederlassung in Frankfurt am Main. ◀◀

KENNZIFFER 0371 ▶



D E N T E K

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 Zahnhälse	
Implantologie	
Aphthen-Herpes	
Biostimulation	

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



D E N T E K
Medical Systems GmbH

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

Bitte senden Sie mir:

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

Praxisstempel:

Fax: 04 21/24 28 96 25

Digitale Praxis

Sinnvolle Integration des Röntgengerätes in der Praxis

Seit Neugründung meiner Praxis 2004 in Braunschweig arbeite ich mit dem Gendex Orthoralix 9200 Röntgengerät. Im Rahmen der Implantatplanung verwende ich seither zusätzlich zur Standard-Panoramaebene als Messaufnahme die Transscanaufnahme. Diese bildet die rechtwinklig zur Panoramaebene angeordnete 2. Ebene.

Autor: Kai Wedekind, Braunschweig



Abb. 1



Abb. 2

(Abb. 1 und 2) ▶
Röntgenausgangsbefund mit dem nicht erhaltungswürdigen Zahn 11.



Abb. 3

(Abb. 3) ▶
Klinisches Bild des Zahnes mit dem an der Rötung zu erkennendem Fistelgang im Bereich der von der WSR verbliebenen Narbe.

■ Anhand eines konkreten Behandlungsfalles stelle ich nachfolgend die Planung der Implantation, wie ich sie standardmäßig durchführe, vor. Die Bilder der anschließenden OP zeigen die Befunde aus der Transscanaufnahme in situ.

Fallbeschreibung

Eine 35-jährige Frau stellte sich in meiner Praxis mit einem Fistelgang an Zahn 11 vor. Der Zahn war ca. fünf Jahre zuvor bei einem Fahrradsturz luxiert worden und musste endodontisch versorgt werden. Ein Jahr später wurde eine WSR vorgenommen und der Zahn apikal mit Amalgam verschlossen.

Der klinische wie röntgenologische Befund zeigten, dass der Zahn nicht erhaltungswürdig war. Die gesunden Nachbarzähne und die von Natur aus leicht lückig stehende Front ließen eine Brückenversorgung sowohl unter ästhetischen als auch funktionellen Gesichtspunkten mit zu erwartendem Knochenabbau nicht als das Mittel der Wahl erscheinen. Es war schnell klar, dass eine Implantatversorgung die optimale Lösung darstellen würde.

Die Patientin arbeitet in einem Bereich mit viel Publikumsverkehr und legte Wert auf ein stets ästhetisches Erscheinungsbild. Ein mehrtägiger Ausfall bei der Arbeit sollte wenn irgend möglich vermieden werden. Ein zweizeitiges Vorgehen mit Extraktion, Fremdkörperentfernung, Knochenaufbau und späterer Implantation war für die Patientin in Anbetracht des hohen Zeitaufwandes und der herausnehmbaren provisorischen Versorgung keine annehmbare Vorstellung.

Die Abbildungsschärfe des metallischen Fremdkörpers und der apikalen Amalgamfüllung sind zusätzlich gute Anhaltspunkte für die Lokalisation der jeweiligen

Schicht, sodass man einen Eindruck des gesamten, für den Eingriff relevanten Bereiches erhält. Das Peilinstrumentarium während der Vorbereitung der Transscanaufnahmen macht es möglich, die Position der drei Schichten so zu wählen, dass man die relevanten Bereiche möglichst abdeckt.

„Die in der Röntgenpositionierungsschiene fixierte Messkugel wurde in der Medianen lokalisiert. Dies erkennt man in Abbildung 4 auch daran, dass die Kugel in der 3. Aufnahme am wenigsten verzerrt erscheint, die Schichten sich also in Regio 12, 11 und 21 befinden.“

Durch die jetzt mögliche Analyse der vestibulären Knochenwand und einer ungefähren Einschätzung der zu erwartenden Knochenverhältnisse sowie einer Beurteilung des metallischen Fremdkörpers Regio 12, konnte ich der Patientin berechnete Hoffnungen auf eine Sofortimplantation und Sofortversorgung machen.

Nach Erstellen der Transscanaufnahme war eine intakte, recht dicke (≥ 1 mm) Knochenlamelle vestibulär oberhalb des apikalen Prozesses erkennbar.

Die Lokalisation des metallischen Fremdkörpers sehr nahe am Desmodont des Zahnes 12, ohne jegliche Veränderungen im Umfeld, legte die Überlegung nahe,

bei intraoperativer Bestätigung der Reizlosigkeit, diesen Fremdkörper zu belassen, um die Vitalität des Zahnes nicht zu gefährden.

Gleichzeitig wurde das Ausmaß des apikalen Knochendefektes an Zahn 11 sichtbar, der klar vom umliegenden Knochengewebe abzugrenzen war und chronifiziert aussah. Dies war aus der Kompaktaschicht um den Herd herum zu schließen.

Durch die genaue Festlegung der Implantatachse in sagittaler Richtung wird eine genaue Längenbestimmung möglich, welche eine Implantatposition über den apikalen Prozess hinaus sinnvoll erscheinen lässt, um eine ausreichende Primärstabilität zu erreichen. Man kann einen genauen Winkel zur am Röntgengerät eingestellten Bezugsebene am Schädel ablesen, was auch eine präzise Übertragung der Implantatachse vom Röntgenbild an den Patienten ermöglicht. Die Länge des zu setzenden Implantats wurde schließlich mit 16 mm ermittelt. Die Vermessung erfolgte in der Bildbetrachtungssoftware (Gendex VixWin), welche eine genaue Kalibrierung anhand der Messkugel zulässt.

Auch der Implantatdurchmesser kann meiner Erfah-

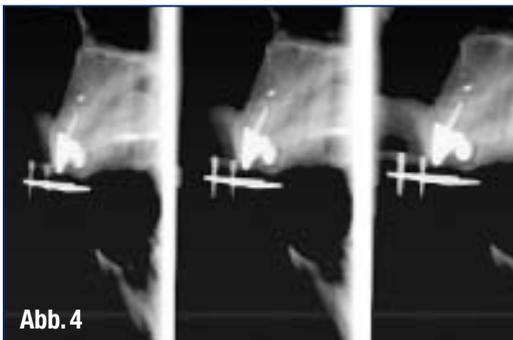


Abb. 4



Abb. 5

♦ (Abb. 4) Die Transscanaufnahme zeigt einen sagittalen Schnitt in drei 8 mm voneinander entfernten Schichten.

♦ (Abb. 5) Postoperatives OPG mit bereits fixierter provisorischer Krone.



Abb. 6



Abb. 7

♦ (Abb. 6) Zugang über Narbe.

♦ (Abb. 7) Situation nach Extraktion.



Abb. 8



Abb. 9

♦ (Abb. 8) Implantat in situ.

♦ (Abb. 9) Implantat vor provisorischer Versorgung.

rung nach durch diese zweite Ebene des Transscanbildes im Vorfeld besser abgeschätzt werden.

Das postoperative OPG zeigt das eingesetzte Implantat und den belassenen Metallrest, welcher sich auch intraoperativ als reizlos in den Knochen integriert darstellte und zur Schonung des Nachbarzahnes belassen wurde.

Die Abbildungen 5 und 6 verifizieren die gewonnene Einschätzung aus den Planungsbildern. Der schonende Zugang über die alte Narbe ohne Bildung eines trapezförmigen Mukoperiostlappens reichte aus zur Darstellung des operativ relevanten Bereiches.

Eine Darstellung der gesamten vestibulären Knochenwand und dem damit zwangsläufig verbundenen Knochenabbau vestibulär konnte vermieden werden.

Bei der schonenden, mit Periotom und feinen Luxatoren durchgeführten Extraktion habe ich darauf geachtet, die vestibuläre Knochenlamelle möglichst wenig zu traumatisieren und die Papillen weitestgehend intakt zu erhalten (Abb. 7).

Die Alveole wurde bei der Implantatbett-Aufbereitung ausschließlich nach palatinal und apikal über die Defekthöhle hinaus erweitert.

Die Breite des ursprünglichen Zahnes machte die Verwendung eines Camlog 6 mm/16 mm screwline Promote Implantats nötig, um auch im oberen Bereich des Implantatlagers ausreichende Primärstabilität zu erreichen.

Die Implantatposition wurde so gewählt, dass kein direkter Kontakt der Implantatoberfläche zur vestibulären Knochenbrücke bestand, um keinen Druck auf die filigrane Struktur der Knochenbrücke auszuüben und den Spaltraum (< 1 mm) anschließend als zusätzliches Knochenvolumen vestibulär zu gewinnen. Den Bereich über dem freiliegenden Implantat habe ich mit Bio-Oss abgedeckt. Auf eine Membran habe ich aus Gründen einer besseren Durchblutung des OP-Bereiches verzichtet und die Wunde dicht mit Premilene 6.0 vernäht (Abb. 8 und 9).

Das provisorische Abutment wird nach intraoraler Markierung extraoral beschliffen (Abb. 10) und die alte Krone intraoral auf dem Abutment so fixiert, dass keine Führungsflächen und andere Belastungen die provisorische Versorgung erreichen. Anschließend werden die Übergänge vom Abutment zur Krone extraoral weitgehend dem vorherigen Zahnquer-

(Abb. 10) ▶
Provisorisches Abutment individualisiert.

(Abb. 11) ▶
Alte Krone provisorisch befestigt – Zustand nach erfolgter provisorischer Versorgung am OP-Tag.



Abb. 10



Abb. 11

(Abb. 12) ▶
Ein Tag postoperativ.

(Abb. 13) ▶
Sieben Tage postoperativ, Nahtentfernung.



Abb. 12



Abb. 13

(Abb. 14 und 15) ▶
Zwölf Wochen postoperativ.



Abb. 14



Abb. 15



Abb. 16

(Abb. 16) ▶
14 Tage postoperativ.



Abb. 17

(Abb. 17) ▶
Cercon-Krone.



Abb. 18

(Abb. 18) ▶
Abutment aus
Zirkonoxid.



Abb. 19



Abb. 20

(Abb. 19 und 20) ▶
Situation zwei Jahre
postoperativ.

schnitt entsprechend mit Komposit aufgefüllt und poliert.

Die Krone wurde provisorisch zementiert, um Form und Textur nochmals im Labor anzugleichen. Bis heute weigert sich die Patientin zu meinem Leidwesen, an der Krone irgendetwas verändern zu lassen, sodass das ästhetische Ergebnis zwar nicht optimal ist, jedoch nicht durch die Hart- und Weichgewebssituation begründet ist.

Das Transscanmodul ermöglicht es, mit geringem zusätzlichen Zeit- und Materialaufwand einen dreidimensionalen Eindruck der zu beurteilenden Region zu gewinnen. Eine für den Patienten aufwendige und teure sowie von der Strahlenmenge um ein vielfaches höhere CT-Aufnahme kann in den allermeisten Fragestellungen der dentalen Chirurgie und Implantologie vermieden werden, ohne auf die doch häufig interessante und das chirurgische Vorgehen sicherer machende dreidimensionale Darstellung zu verzichten.

Zusätzlich habe ich so auch bei an sich einfachen Fragestellungen, in denen ein CT nicht gerechtfertigt gewesen wäre, nicht auf den dreidimensionalen Eindruck des Knochenangebotes verzichten müssen. Ich habe festgestellt, dass die Aufnahme häufig ein weniger invasives Vorgehen ermöglicht und ich auf die intraoperative Darstellung z.B. vestibulärer Knochenlamellen gerade im ästhetisch wichtigen Frontzahnbereich mit der Folge von verstärktem Knochenabbau, wie im vorgestellten Beispiel, verzichten konnte. Chirurgische Zugänge konnten so häufig minimalinvasiv gewählt werden, welche mir ohne diese zusätzliche Information als zu riskant erschienen wären.

Auch die Lokalisation des Alveolaris inferior ist in den meisten Fällen befriedigend möglich und schafft zusätzliche Sicherheit bei der Implantation bei engen Platzverhältnissen. Im Oberkiefer lässt sich präzise erkennen, wie die Morphologie des Kieferhöhlenbodens in transversaler Ausdehnung ist. Gegebenenfalls kann bei einer starken vestibulären bzw. palatinalen Knochenlamelle eine Augmentation in größerem Umfang verhindert werden. Abweichend von den aus der Standardpanoramamessaufnahme erzielten Werten kann das reale Knochenangebot über eine gezielte Veränderung der Implantatachse ausgenutzt und auch Knochensepten in der Kieferhöhle mit in die Planung einbezogen werden. So ist häufig eine ausreichende Primärstabilität für ein einzeitiges Vorgehen, bzw. gerade noch ein geschlossener interner Sinuslift gegenüber einem externen Sinuslift möglich. Gegebenenfalls werden jedoch auch Probleme sichtbar, die ein vom Standard abweichendes chirurgisches Vorgehen bei z.B. zu schmalen Alveolarfortsatzsituationen planbar machen. So werden Eingriffe zielgerichteter und kürzer ausfallen als wenn man sich erst intraoperativ überraschen lässt.

Insgesamt ist die zusätzliche Transscanaufnahme meiner Meinung nach ein Instrument zum sicheren und minimalinvasiven Vorgehen bei vielen dentalchirurgischen Eingriffen bei geringem Aufwand und moderater Strahlenbelastung im Vergleich zu Alternativen. ◀◀

Einrichtung nach RKI-Empfehlungen

Funktionelle Möbel für die Zahnarztpraxis

Die RKI-Empfehlungen waren für die Firma Le-iS die Grundlage zur Entwicklung von Funktionsmöbeln für einen wichtigen Bereich der zahnärztlichen Praxis, den Sterilisationsraum. Denn der bedeutende Aspekt der Hygiene in der Zahnarztpraxis muss bereits bei der Einrichtung einer Praxis beachtet werden. Diesem Anspruch folgend hat Le-iS ein stimmiges Konzept entwickelt.

Autor: Monika Lehmann, Treffurt

■ Den einzelnen Arbeitsschritten angepasst werden die Möbel auf der „unreinen Seite“ durch einen individuell integrierten Hochschrank von der „reinen Seite“ getrennt. Im Hochschrank können zwei Sterilisationsgeräte und die Wasseraufbereitung untergebracht werden. Verschiedene Höhen und Tiefen ermöglichen eine individuelle Nutzbarkeit des Schrankes. Bei den Schubladen- und Hängeschränken sorgen staubsichere Schubfächer und Trayschränke für optimale Lagerung der Instrumente.

Die SWEMA – Funktionsmöbel für den Sterilisa-

tionsraum – können individuell zusammengestellt und den räumlichen Gegebenheiten angepasst werden. Durch Anfertigungen kann auch die kleinste Raumecke genutzt werden. In drei unterschiedlichen Höhen erhältlich, findet jeder seine optimale Arbeitshöhe.

Sterilisationsräume können auch mit der Möbellinie MASEBA ausgestattet werden.

MASEBA zeichnet sich durch das integrierte Dämpfungssystem und die optimale Platzausnutzung der Schubladen aus.

Die Produktpalette von Le-iS zeichnet sich zudem durch weitere funktionelle Möbel aus, so gibt es auch für den Behandlungsraum der Praxis die optimale Lösung. Die zurzeit am erfolgreichsten verkaufte Möbellinie VOLUMA bietet optimale Ruhe und Komfort. Neue Technik für den Waschbeckenschrank ermöglicht das leichte Öffnen und selbstständige Schließen des Wagens.

In den neuen Hygienemodulen können Sie viele Materialien unterbringen, um die benötigte Arbeitsfläche zu erhalten. Berührungslose Desinfektions- und Seifenspender sind ebenso integriert wie Papierhandtücher, Mundschutz oder Handschuhe. Le-iS ist stets darauf bedacht, ein ganzheitliches Einrichtungskonzept zu bieten und allen Anforderungen der modernen Zahnarztpraxis jederzeit gerecht zu werden. Die Möbellinien haben jedoch nicht nur einen hohen Funktionalitätswert, sie bestechen auch durch ihr klares und ansprechendes Design. Außerdem ist es möglich, auf individuelle Farbwünsche des Kunden einzugehen und so den persönlichen Vorstellungen jedes Zahnarztes entgegenzukommen.

Neben den Möbeln für die Zahnarztpraxis stellt Le-iS auch Schränke für das Labor her. Auch in diesem Bereich kann der Zahntechniker auf die gewohnte Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte zählen. <<



SWEMA
Sterilisationszeile.



VOLUMA Praxiszeile
mit Hygienemodulen.

Innenraumdesign

Das Labor als Spiegel der Zeit

Überall erfahren wir gesellschaftliche, ökonomische und technologische Modifikationen, deren Folgen nicht kalkulierbar sind. Irgendwo dazwischen, im undurchschaubaren Mix von gesundheitspolitischen Entscheidungen, globaler Produktionsverlagerung und technologischen Neuerungen steht der Mensch: ob als Dienstleister im Wirtschaftswettbewerb oder als Produzent auf der Suche nach neuen, effizienten und billigen Materialien und Problemlösungen. Ein Bericht von Guy Genette, der sich auf Möbel und Innenraumdesign für Dentallabore und Zahnärzte spezialisierte.

Autor: Guy Genette, Kerpen

■ **Der Mensch**, Arbeitnehmer oder Arbeitgeber und sein Arbeitsraum stehen im Mittelpunkt unserer Betrachtung über die Entwicklung von Umfeld und Effizienz von Dentallaboren in den letzten 20 Jahren.

Es wird Zeit für einen Rückblick in die Geschichte der Laborplanung. Guy Genette: Geplant wurde von

Wand zu Wand, d.h. die Menge der Möbel, der Geräte, des Stauraums stand im Vordergrund – kurz und gut: Quantität vor Qualität. Wirtschaftlichkeit spielte kaum eine Rolle. Die Quadratmeter waren König, Größe statt Funktion. Viele getrennte Räume (Guss-, Gips-, Keramikraum). Standards eines wirtschaftlich erfolgreichen Dienstleistungsapparats. Ständig wollte man wachsen, von vier auf 20 Leute aufstocken, Material und Geräte sammelten sich an. Das führte dazu, dass alles irgendwo abgestellt wurde, denn Platz war ja vorhanden. Auch das, was man nicht mehr brauchte, sammelte sich hinter Türen, Garderoben und an anderen sogenannten Unorten der Vergessenheit. Die Zeit der großen Umsätze vernachlässigte die wirtschaftliche Planung, wo sie nur konnte. Menschen sollten irgendwie arbeiten, die Bedingungen waren zweitrangig – es war genügend Manpower vorhanden. Bei der Neuplanung eines Labors zeigten wir den Laborbesitzern immer zuerst die Inhalte ihrer Schränke, und es wurde schnell klar, dass dort Unbekanntes vor sich hindämmerte. Es wurde bestellt und bestellt, und vergessen ... Defekte Geräte mutierten zu Ablageflächen. Kaputte Stühle dienten als hervorragende Kleiderständer. An den Arbeitsplätzen dominierten Privataltäre aus Kaffeetassen und Erinnerungsstücken von Firmenausflügen von vor zehn Jahren. An alles wurde gedacht, nur nicht an die Optimierung von Arbeitsabläufen. Das war die vorgefundene Situation. Wir wurden zur Hilfe gerufen und versuchten stets mit behutsamen Schritten Ordnung ins Chaos zu bekommen.

Staub von Absauganlagen auf dem Fußboden, von Stuhlrollen zerkratzte Böden, helles Licht überall – nur nicht an den Arbeitsplätzen. Permanenter Sauer-



Die Situation vorher:
Ein undurchschaubares
Chaos am Arbeitsplatz.



Acht Arbeitsplätze mit integrierten Instrumenten: Absaugung, Luftpistolen, Abfallschubladen, Handstück. Auf den ersten Blick ist alles unsichtbar: Arbeitsschalenregale, Kleingeräte, versenkbare Monitore.

stoffmangel durch die Gasbrenner am Arbeitsplatz und schlechte Klimatisierung, wobei die Klimageräte in der Hauptsache alten Staub und Geruch wiederholt in die Umluft pusteten. Das ist die negative Hitliste in veralterten Labors. Goldene Zeiten: der Umsatz war garantiert. Von der privilegierten Lage im Gesundheitssystem war andernorts nichts zu spüren: z.B. mussten die Handwerker viel früher auf ein individuelles Marketing umschalten. Die Orientierung auf den Markt und die Bedingung des freien Marketings waren die Parameter, die das Dentallabor erst noch lernen musste: Wer zu spät kam, bestrafte die Kundschaft.

Die ersten zaghaften Ausbruchversuche mit individuellen Problemlösungen und konstruktivem Marketing wurden vor zehn Jahren riskiert. Wir wurden beauftragt, Arbeitssituationen zu analysieren und Lösungen zu generieren. „Mach mir was Neues, aber bitte nicht zu neu“, war der ängstliche Tenor der Protagonisten einer neuen Zeit. Konsequenz war noch verpönt. Man setzte auf eine andere Oberfläche mit altem Inhalt. Bis dato ist mehr passiert. Labore suchen nach ihren Stärken und ihrer Differenz zu anderen. Sie definieren Ziele und Zielgruppen. Sie treten nach außen auf, anstatt sich im Staub der Vergangenheit zu vergraben. Sie kommunizieren mit Patienten und Ärzten, anstatt im Fachjargon unter

sich zu bleiben. Arbeit und Kommunikation wird verbunden zu einer Identität des Unternehmens. Unser Ziel ist, dieses komplett zu begleiten. Das beginnt bei der Auswahl der Gewerberäume. Die sollten nicht nur günstig sein. Farbe, Bilder, Leitsystem, Personalbereiche, Technik, Sicherheit, Geräusche, Ausblicke und Licht bilden die Partitur mit denen ein ganzheitliches Bild komponiert wird. Multifunktionale Tische, versenkbare Monitore, pflegeleichte Materialien, wiederfindbare Materialien durch Ergonomie und Ordnung. Am Feierabend kann man dann getrost ein 4-Gang-Menü an seinen Arbeitsplatz bestellen: da liegt nichts herum, was nicht mehr gebraucht wird. Der Blick ist frei, die Entspannung beginnt, ohne stets an die Arbeit erinnert zu werden. Möbel und Raumeinheiten sind in ihren Funktionen mobil. Sie bestimmen den Arbeitsablauf. Ihr Umfeld reagiert darauf. Im Labor wird nicht nur gearbeitet, sondern auch gelebt.

Wertvolles und Individuelles gehört in eine entsprechende Hülle

Zu einem ganzheitlichen Kommunikationskonzept gehören aber auch die kleinen Dinge. Hier zwei Beispiele für die Optimierung der Kommunikation mit Zahnarzt und Patient.

ANZEIGE



DAS Zahnarztprogramm
(auch für MKG-Praxen und Kieferorthopäden)

Warum mit weniger zufrieden geben?

DAMP SOFT
mit Sicherheit!



Die Verpackung muss den Inhalt repräsentieren. Der Zahnersatz sollte nicht verschwinden, sondern zum Schmuckstück erhoben werden. Warum sollten Juweliere oder Luxuswarenhersteller die einzigen sein, die ihre Produkte entsprechend der Inhalte verpacken und

an den Kunden herausgeben? Das kann das Dentallabor auch! Dabei ist allerdings die Aufklärung des Kunden ein wichtiger Aspekt und wird so zur Empfehlung für ihr Labor. Die Transparenz des Produktes sowie dessen Verbundenheit zu eben genau diesem Labor und keinem anderen sind ein unumgänglicher Service und können zum Mehrwert entscheidend beitragen. Ein von Genette entwickeltes Jewelcase bietet die beste Voraussetzung zur Präsentation von Dentalarbeiten, zu deren Schutz und zum Transport.

▶ **Funktionseinheit** für eine saubere Modellherstellung. Trimmer, Dampfstrahl, Halterung für Abdrucklöffel, Abfalltrennung, Gips- und Materialschubladen, Stauraum für Kleinmaterial und Arbeitsschalen, Wasserentnahmeverrichtung.



Move it – Bewegung im Labor

Patienten beeindrucken – ein Container mit Multifunktion, beweglich und immer zur Stelle, wenn man ihn braucht. Und wenn nicht, dann schiebt man ihn zur Seite. Das Konzept der verborgenen Arbeitseinheiten konsequent weitergedacht, führte Genette zum Arbeitscontainer „Follow Me“. Dieser Alleskönner ist ausgerüstet mit versenkbarem Bildschirm, Handstück, Luftpistole, Kamera, Farbringen, verschiedenen Instrumenten, Beispielmodelle – einfach alles, was man zur Abstimmung und Beratung braucht. Alles in einem, aufgeräumt und unsichtbar.



▶ **Multifunktionstrolley** „Follow Me“.

Der erweiterte Raumbegriff

Und wenn in den Räumen alles in Ordnung ist, dann kommen wir zur Außenwirkung. Wie werden Sie von Außenstehenden wahrgenommen? Kompetente Kommunikation mittels Corporate Design ist ein weiteres Betätigungsfeld unseres erweiterten Raumbegriffs. Dieser hört nicht an den Wänden oder der Decke auf! Dabei hilft uns die Kooperation mit erfahrenen Kommunikationsdesignern bereits seit 15 Jahren. Nur wenn man die Probleme kennt, können diese auch gelöst werden. Zu unseren Raumkonzepten gehört ein Erscheinungsbild, das die Absichten und Spezifikationen des Labors widerspiegelt. Vom Logo über sämtliche Printprodukte setzen wir vor allen Dingen auf eine effiziente Präsentation im Internet. Damit schließt sich der Kreis: Lokal und global vernetzt auf dem Weg zum Labor der Zukunft. ◀◀



▶ **Jewelcase** im Arbeitsschalenregal.

© Fotos: Guy Genette und Kurt Steinhausen

>> **KONTAKT**

Guy Genette
 Lebens- und Arbeitsräume
 Schulstraße 6
 54578 Kerpen
 Tel.: 0 65 93/8 06 45
 Fax: 0 65 93/8 06 46
 E-Mail: info@guy-genette.de
www.guy-genette.de

Kunst im Labor

Dentale Kunst erfreut die Fachwelt

Seit nunmehr einem Jahr können Zahnärzte und Dentaltechniker ihr Ambiente mit den farbenfrohen Kunstwerken aus der dentalArt collection von Uwe Dressler und Stefan Lukoschus aufwerten. Wir haben bei den Machern nachgefragt, wie die Sache ins Rollen kam und wohin die Entwicklung gehen wird.



Uwe Dressler

Herr Dressler, Sie sind der Künstler, der die dentalen Bilder entworfen hat. Wie kamen Sie auf diese Idee?

U.D.: Die Idee entstand schon beim ersten Fotoauftrag in Zusammenarbeit mit Herrn Lukoschus. Es ging um die Dokumentation einer umfangreichen Zahnrestauration in Vollkeramik. Dabei regte mich die Vielfalt der Formen und Strukturen an, mit den dokumentarischen Fotos zu spielen. Mit einem Bildbearbeitungsprogramm nutzte ich das Fotomaterial für komplexe Montagen und Abstraktionen. Aufgrund der gelungenen Resultate kam Herrn Lukoschus der Gedanke, die Bilder in Fachkreisen anzubieten.



Stefan Lukoschus

Herr Lukoschus, Sie sind Zahntechniker mit einem eigenen Labor in Mönchengladbach und die treibende Kraft, wenn es darum geht, die dentalen Kunstwerke einem breitem Publikum vorzustellen.

S.L.: Ja, es hat sich gezeigt, dass wir zusammen einiges auf die Beine stellen können. Da Herr Dressler, wie viele andere Künstler, sich lieber auf das Entwickeln neuer Kunstwerke konzentriert, nutze ich meine Kontakte, um die Bilder vorzustellen. Wenn man nun zurückblickt, können wir behaupten, dass wir als Duo etwas geschafft haben, was man allein in der kurzen Zeit nicht hätte schaffen können. Zur erstmaligen Teilnahme an der diesjährigen IDS hatten wir uns erst vier Wochen vor Messebeginn entschlossen. Es folgten turbulente Zeiten, in denen wir den Messestand planten, die Bilder produzierten sowie Prospekte und anderes Werbematerial. Die Begeisterung der Messe-

standbesucher bestätigte unsere Erwartungen voll und ganz. So etwas war ja bis dato noch nicht dagewesen und die meisten Besucher waren zunächst erstmal perplex, da sie mit solchen Bildern nicht gerechnet hatten. Wir haben etwas völlig Neues entwickelt. Als Kunstliebhaber und Kenner der Zahntechnikwelt hatte ich immer ansprechende Kunst für Praxis und Labor vermisst. Da hat sich für uns eine Nische aufgetan und wir sind zuversichtlich, dass sich dentalArt productions auf dem Markt etablieren wird. Die Entwicklung hat uns viel Zeit und Geld gekostet, Kreativität schüttelt man nicht einfach so aus dem Ärmel, und so mussten wir viele Nachtschichten einlegen, da mich besonders die Arbeit im eigenen Labor 100%ig fordert.

Haben sich Ihre Investitionen denn gelohnt?

U.D.: Wir haben bis heute über 100 Bilder verkauft und alle Investitionen wieder reingeholt. Zudem haben wir durch den Messeauftritt auch neue Kunden gewonnen, mit denen wir in anderen Bereichen erfolgreich zusammenarbeiten. Die Bilder erweisen sich als echter Türöffner und Motor für weitere Geschäftsbeziehungen. Für Fachverlage sind sie genauso attraktiv wie für den Dentaltechniker oder Zahnarzt, der seine Qualitäten durch die Dekoration seiner Räume mit unseren Bildern zum Ausdruck bringt.

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung?

S.L.: Wir akquirieren gerade in Kuwait und Katar, erst kürzlich bekamen wir aus Neuseeland eine Bestellung über drei Bilder. Inzwischen hängen sie in Österreich, den Niederlanden, in Kasachstan, den USA und natürlich in Deutschland. Das macht uns sehr zuversichtlich.

U.D.: Und es motiviert mich natürlich auch dazu, neue Bildmotive zu entwickeln.

Inzwischen haben wir über 70 Bildmotive im Angebot, die wir in limitierter Auflage anbieten. Den aktuellen Bestand kann man auf unserer Website www.dental-art-productions.com einsehen. Da gibt es inzwischen zwei Qualitätsstufen, und wir arbeiten auf allerhöchstem Niveau.



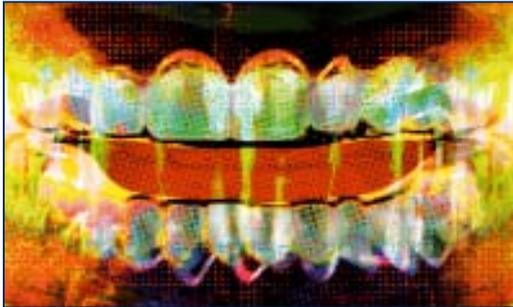
Die Bilder sind als hochwertige Injekt-drucke auf Leinwand in Formaten bis 1,20 m konzipiert. Sondergrößen sind auch kein Problem.

Ein renommierter Labor- und Praxismöbelhersteller hat sogar einen Praxisschrank mit verschiedenen Motiven von uns im Angebot.

Wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen dem starken Team weiterhin viel Erfolg! ◀◀



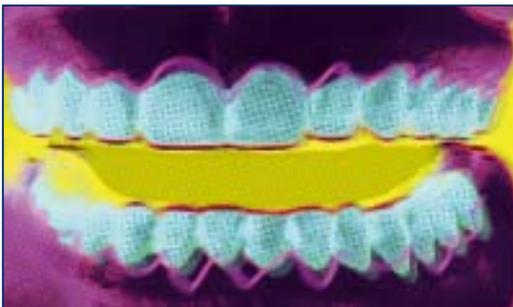
▲ **dentalArt** – In farblicher Übereinstimmung mit dem Praxisdesign.



▲ **Aurora** – Ein Feuerwerk aus Farben und Formen.



▲ **dental toscana** – So wird aus Zähnen eine Traumlandschaft.



▲ **keep smiling** – Der Eyecatcher für den Empfangsbereich.

KENNZIFFER 0511 ▶



pluradent 49+

Einrichtungsplanung und Innenarchitektur

Die Planung des ganz persönlichen Arbeitsbereiches ist ein kreativer Prozess, der Phantasie und Finger-spitzengefühl verlangt, aber auch der dafür notwendigen fachlichen Kompetenz bedarf.



pluradent

Raum · Dental
Innenarchitektur

49+

Partner, die über diese Qualifikation verfügen, sind selten geworden. Bei uns werden Ihre berechtigten Erwartungen erfüllt.

Kompetenzen + Kreativität + Möbel + Innenarchitektur

[www.pluradent.de]

Pluradent AG & Co KG
Ackerstraße 55 · 49084 Osnabrück
Telefon 05 41 / 9 57 40-0
E-Mail: 49plus@pluradent.de

pluradent
Ihr Partner für Erfolg

Anwenderbericht

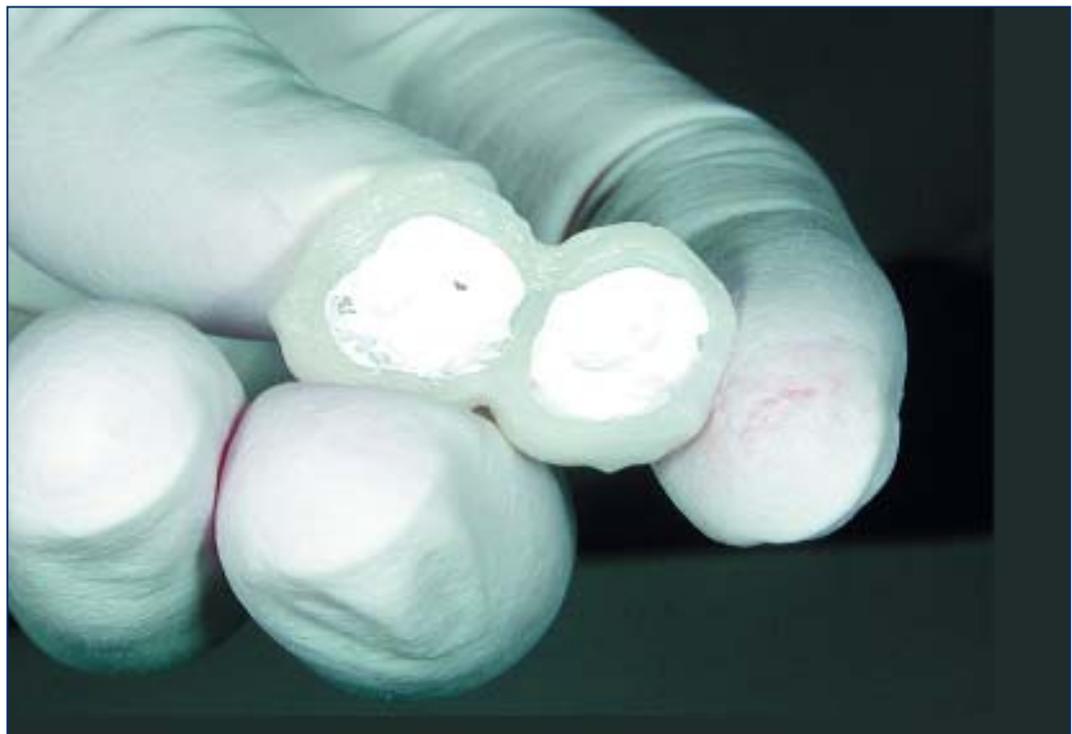
Erfolgreich provisorisch zementieren

Der klinische Erfolg in der rekonstruktiven Zahnheilkunde wird oftmals durch den optimalen Einsatz von provisorischen Zementen mitbestimmt. Bis anhin schien keines der verfügbaren Zementssysteme allen Anforderungen zu genügen. Neu konzipierte provisorische Zemente können heute die Indikationspalette sogar erweitern.

Autor: Dr. Mario J. Besek, Thalwil

■ **Zemente sind definitionsgemäß** Füllwerkstoffe, welche mit Ausnahme der polymerverstärkten Zemente wasserlöslich sind. Der Einsatzbereich der Zemente liegt vorwiegend im rekonstruktiven Bereich zur definitiven oder provisorischen Befestigung von Werkstücken. Bei den meisten Zementen liegt dem Abbindeprozess eine chemisch-katalytische Reaktion zugrunde. Die Hauptproblematik von provisorischen Zementen liegt im Anforderungskatalog. Rekonstruktionen, die provisorisch zementiert sind, sollten genügend fest sitzen, um dem Patienten den entsprechenden Kaukomfort und Sicherheit bieten

zu können, aber dennoch vom Zahnarzt wieder leicht entfernt werden können. Die Schonung von Hart- und Weichgeweben steht hier ebenso im Vordergrund wie Effizienz und Funktionalität. Die meisten Zemente basieren auf dem mikromechanischen Retentionsprinzip und der Halt wird maßgeblich vom Festigkeitsgrad bestimmt. Zusätzlich wird eine gewisse Dichtigkeit verlangt, welche durch „klebrige“ Zusätze erreicht wird. Die postpräparatorische Hypersensitivität wurde zusätzlich mit beruhigenden Agentien wie Eugenol herabgesetzt. Das Leiden für den praktizierenden Zahnarzt beginnt dann, wenn er die Pro-



(Abb. 1) ▸
Das Material
TempoSIL® wird direkt
in das Provisorium
eingefüllt.

visorien entfernen muss und anschließend den Zahn und allenfalls das Provisorium zur Wiederverwendung reinigen möchte. Leider war es bis anhin nicht möglich, allen Anforderungen mit einer Rezeptur gerecht zu werden. TempoSIL® gewinnt hier durch einen neuen Ansatz der Problembetrachtung einen wesentlichen Vorsprung.

Die Abrissfestigkeit eines Materials hängt nicht nur von der mechanischen Retention ab, sondern insbesondere von einer konstanten Benetzung der Oberfläche. Diese Erkenntnisse wurden aus der Silikonabformtechnik übertragen. Silane, welche in ein A-Silikon eingebracht werden, können auch eine feuchte Oberfläche optimal benetzen. Bringt man diese Komponenten zusammen mit einem konventionellen Zement wie Zinkoxid, erhält man einen formstabilen Zement mit den elastischen und benetzenden Eigenschaften eines Silikons. Mit dem Einzug der Adhäsivtechnologie in den 1990er-Jahren stellte sich auch immer vermehrt die Frage, welche Interferenzen ein Zement gegenüber der Adhäsion bringt. Eugenol war lange Zeit ein Thema, weswegen viele Hersteller einen eugenolfreien Zement entwickelten, der aus Erfahrung weniger „klebrig“ war. Die vollständige Entfernung eines Zementes ebenso wie die bakterielle Infiltration des Dentins schienen ebenso kontrovers zu sein. Da TempoSIL® auf der dauerhaften Benetzung basiert, sind diese Probleme in den Hintergrund getreten und die Elastizität des Materials erlaubt dadurch eine niedrigere Viskosität, was ein Platzieren auch sehr passgenauer Provisorien ermöglicht.

Einfache Anwendung

Die Anwendung von TempoSIL® ist denkbar einfach. Aus einer 5-ml-Doppelkammerspritze mit Mixingtips und mit aufgesetztem Oraltip wird das Material direkt in das Provisorium eingefüllt (Abb. 1) und anschließend das Provisorium bis in die Endposition eingebracht (Abb. 2).

Die Verarbeitungszeit beträgt max. 50 Sek. und nach mindestens 2 Min. Mundverweildauer können die Überschüsse rückstandslos entfernt werden. So wie das Material auf festem Untergrund optimal benetzt, so abweisend verhält es sich gegenüber den Weichteilen. Dies und die elastische Konsistenz erlauben es, das Material nach dem Abbinden mühelos zu entfernen, da es sich von der Gingiva ablösen und anheben lässt, bis es sich selbst von der Rekonstruktionsgrenze „abnabelt“. Diese Vorgehensweise bringt viele Vorteile mit sich. Das Material kann mit einer Pinzette oder einem stumpfen Instrument (Abb. 3) entfernt werden, ohne die Gingiva oder die Präparationsgrenze zu verletzen. Zum Zweiten kann der Zement rückstandslos aus dem Bereich des Sulkus entfernt werden, womit Irritationen durch den Zement auszuschließen sind. Oftmals sind es die krümeligen Reste eines provisorischen Zementes, die iatrogene Irritationen hervorrufen, welche für Patient und

Durchblick mit Farbe

bei Material- und Instrumentenorganisation plus Wiederaufbereitung gemäß RKI-Richtlinien



Ein durchdachtes System:

Farbcodierte Materialwannen sowie Trays, sterilisierbare Halter und Auflagen für Instrumente und Bohrer ermöglichen einfaches und schnelles Erkennen aller Materialien und Instrumente für die jeweilige Behandlung.



Der Inhalt von Trays und Wannen wird mit einem verriegelten Klarsichtdeckel gegen Verstauben und Kontamination geschützt.



Washtrays, Container und Instrumentenhalter erleichtern die Wiederaufbereitung und sparen enorm viel Zeit beim Sortieren.

Alle ZIRC Kunststoffprodukte haben eine anti-bakterielle Ausstattung und verbessern so Hygiene und Sicherheit.



Die neuen EZ-ID Ringe und EZ-ID Tapes dienen zum einfachen Farbcodieren von Instrumenten, Behältern, Schubladen uvm. Validiertes Verfahren zur Wiederaufbereitung gemäß ISO 17664.



Fordern Sie noch heute das Zirc-Lieferprogramm mit dem Color-Code Handbuch an!

LOSER & CO

öfter mal was Gutes...



GERD LOSER & CO GMBH · VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN
BENZSTRASSE 1c, D-51381 LEVERKUSEN
TELEFON: 0 21 71/70 66 70, FAX: 0 21 71/70 66 66
email: info@loser.de

Zahnarztunangenehm sind. Entzündet sich die Gingiva während der provisorischen Wartephase, so kann eine spontane Blutung vor allem beim Versuch adhäsiv zu befestigen unter Umständen verheerende Folgen haben. Selbst in frisch operierten Bereichen beeinträchtigen kurz darauf mit TempoSIL® befestigte Provisorien die Wundheilung nicht.

Die Formulierung von TempoSIL® verhindert einerseits das „Krümeln“ des Zementes und andererseits auch das einfache Entfernen an den Provisorienoberflächen, falls diese ebenfalls kontaminiert sind; alles in allem eine wesentliche Arbeitserleichterung und damit verbunden auch eine Zeiterparnis. Die nachhaltige Elastizität verbunden mit der hohen Benetzung der Dentinoberfläche führt zu

einer sehr hohen Adaptation des Materials, sodass Mikroorganismen nur erschwert eindringen können und durch die Verhinderung eines hydrodynamischen Effekts eine Hypersensitivität verhindert wird (Abb. 4). Durch die Elastizität werden ebenfalls Druck- und Abzugskräfte abgepuffert und ermöglichen dennoch ein leichtes Entfernen des Provisoriums durch den Zahnarzt. Bemerkenswert ist in diesem Moment, dass auf dem Zahnstumpf praktisch keinerlei Rückstände des Zementes zu finden sind. Das heißt, die nachträgliche Reinigung vor dem definitiven Einsetzen wird dadurch einerseits erleichtert und verhindert damit unter Umständen die Traumatisierung von Hart- und Weichgewebe. Falls die Provisorien wieder verwendet werden sollen, bereitet es ebenfalls keine Mühe, das TempoSIL® einfach an einem Stück aus dem provisorischen Werkstück zu entfernen. Dies entschärft auch ein allfälliges „Verzementieren“ eines Provisoriums, da die Wiederholung nicht unnötig Zeit kostet. Das Handling ist nicht nur einfach, sondern bietet auch die notwendige funktionelle Sicherheit und den nötigen Patientenkomfort. Durch seine Eigenschaften konnte TempoSIL® seinen Indikationsbereich sinnvoll erweitern. In der Implantologie werden entweder die Abutments oder die Rekonstruktionen selbst direkt verschraubt. Bei der Entfernung von provisorisch befestigten Arbeiten oder auch bei der Revision definitiver Versorgungen stellt sich immer wieder die Frage, welcher Zement die Halteschraube abdecken soll und wie dieser wieder entfernt wird, ohne die Schraube zu verletzen. TempoSIL® kann ebenfalls einfach in den Schraubkanal eingefüllt und direkt auf die Schraube mit einem Stopfer adaptiert werden. Somit erhält man einen sauberen Schraubkanal, der anschließend schnell verschlossen werden kann (Abb. 5).

Wie bei den Provisorien genügt eine Sonde, um das Material später wieder an einem Stück entfernen zu können.

Mangels Klebrigkeit an der Oberfläche ist TempoSIL® weniger für das Befestigen von klassischen Verblendschalen geeignet, jedoch bestens für die provisorische Befestigung von Kronen, Teilkronen, Inlays, Brücken, Wurzelstiftkappen und für die Abdeckung bei verschraubten Arbeiten. TempoSIL® setzt neue Maßstäbe in der provisorischen Befestigung. ◀◀

(Abb. 2) ▶
Das Provisorium wird bis in die Endposition eingebracht.



(Abb. 3) ▶
Auch ein stumpfes Instrument entfernt das Material optimal.



(Abb. 4) ▶
Durch die hohe Adaptation des Materials können Mikroorganismen nur erschwert eindringen.



(Abb. 5) ▶
Der saubere Schraubkanal kann nun schnell verschlossen werden.



>> **KONTAKT**

Dr. Mario J. Besek
Seehaldenstr. 79
8800 Thalwil
Schweiz
Tel.: +41-1/720 99 15
E-Mail: mario.besek@hispeed.ch

Keramikrestaurationen

Inlays und Teilkronen aus zentraler Fertigung

Aus Blöcken gefräste, adhäsiv befestigte vollkeramische Inlays und Onlays sind seit Jahren in der Praxis bewährt. Nach den Ergebnissen einer umfangreichen Metastudie wird die durchschnittliche jährliche Verlustrate gefräster Keramikinlays von 1,7 Prozent lediglich von Goldinlays mit 1,4 Prozent unterschritten. Die Raten für laborgefertigte Keramikrestaurationen, direkte und indirekte Komposite sowie Amalgam lagen mit 1,9 Prozent, 2,2 Prozent, 2,9 Prozent und 3,0 Prozent teilweise deutlich darüber. Bei Keramikinlays und -onlays stellen Keramikfrakturen generell die häufigste Komplikation dar.

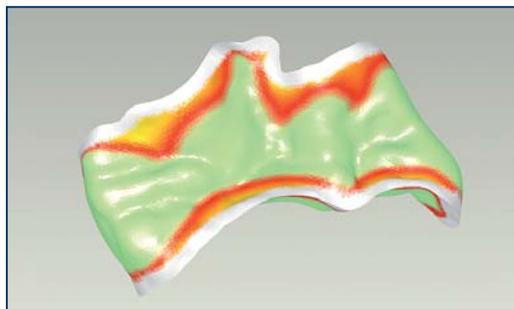
Autor: Dr. med. dent. Jan Hajtó, München

■ **Der Grund für Frakturen** liegt in den speziellen Materialeigenschaften von Keramik. Keramik ist spröde. Im Gegensatz zu Metallen findet bei Überbeanspruchung keine plastische Verformung statt, sondern eine sofortige Fraktur. Aus klinischer Sicht ist besonders die Tatsache problematisch, dass die Festigkeiten verschiedener Proben desselben keramischen Materials nicht normal verteilt, sondern asymmetrisch sehr breit gestreut sind. Diese Art der Verteilung nennt sich „weibullverteilt“ oder R-Kurven-Verhalten. Bei Keramik muss mit einer geringen Wahrscheinlichkeit auch damit gerechnet werden, ein Exemplar vorzufinden, welches bereits bei einer sehr geringen Belastung frakturiert. Hinzu kommt, dass

Keramik ermüdet, indem sich vorhandene Mikrorisse langsam ausbreiten, ohne dass es jedoch sofort zu einem Bruch kommt. Jede Dentalkeramik verliert im Laufe der ersten 2–4 Jahre ca. die Hälfte der Ursprungsfestigkeit. Klinisch äußert sich das dadurch, dass Keramik im Mund immer wieder auch trotz korrekter adhäsiver Befestigung frakturiert. Bei Keramikinlays und Teilkronen zeigen sich Brüche meist innerhalb der ersten 2–3 Jahre nach Eingliederung. Keramikfrakturen gehen in der Regel von vorhandenen Oberflächendefekten aus. Zwischen Rauheit der Oberfläche und Festigkeit besteht eine lineare Abhängigkeit. Daher ist bei der Keramikbearbeitung eine sorgfältige Politur oder Glasur von besonderer Bedeutung. Eine hohe Oberflächengüte trägt maßgeblich zur Lebensdauer einer Keramikversorgung im Mund bei. Hier zeigt sich ein Vorteil von aus Blöcken geschliffenen Keramiken. Diese lassen sich aufgrund ihrer homogenen Struktur nach evtl. notwendigen Einschleifmaßnahmen im Mund deutlich besser polieren als manuell geschichtete Inlays.

Nach über 10-jähriger Anwendung von laborgefertigten Keramikinlays wurden Patienten in unserer Praxis seit 2003 ergänzend auch mit chairside gefertigten Cerec-Inlays versorgt. Die eigene klinische Erfahrung bestätigte die hohe Zuverlässigkeit und Stabilität solcher Restaurationen. Es trat bisher im Gegensatz zu Laborinlays keine einzige Keramikfraktur auf. Ein weiterer Vorteil von mittels Software modellierter Restaurationen ist die absolute Kontrolle über die Materialstärken und die Modellation. Mängel der Präparation oder unzureichende Mindestschichtstärken können mittels einer Digitalisierung eindeutig sichtbar gemacht und dokumentiert werden. Dies ist ein wertvolles und effektives Mittel der Qualitätssicherung.

(Abb. 1) ▶
Farbgradienten zur Darstellung der Materialstärken bei einem digital modellierten Inlay (biodentis Software).



(Abb. 2) ▶
Approximalkaries an 45–47 vor dem Exkavieren.



Patientenfall

Bei einem 28-jährigen Patienten lagen multiple proximale kariöse Läsionen im Seitenzahnbereich rechts unten vor (Abb. 1–3). Nach Aufklärung über die Behandlungsalternativen wurde eine Versorgung mit Keramikinlays gewählt. Bei Keramikinlays und Teilkronen hat es sich grundsätzlich bewährt, im Sinne eines Dualbondings eine dentinadhäsive Unterfüllung zu legen. Dies kann praktikabel mit einem Flow-Komposit erfolgen. Hierdurch ist eine gute Versiegelung der Präparation gewährleistet, da frisch angeschnittenes Dentin bessere Haftwerte zu Dentinadhäsiven aufweist als nach einer Kontamination z.B. durch provisorische Zemente oder Mikroleakage während der provisorischen Phase. Als erwünschter Nebeneffekt werden alle Kanten abgerundet. Dies stellt für Vollkeramik eine materialgerechte Widerstandsform dar. In diesem Fall wurde das Einflaschenadhäsiv G-Bond und Gradia Direct Flo (beide GC) verwendet.

Als Besonderheit des Verfahrens erfolgen alle Abformungen als mundgeschlossene Quetschbisse mittels sogenannter „Scheufelelöffel“ bzw. Triple Trays (Premiere Dental, ADS). Die Abformung wird verschickt. Auf diese Weise ändert sich nichts am gewohnten Behandlungsablauf. Die Kavitäten können sehr zeitsparend und rationell mit einem lichthärtenden nicht gummielastischen Provisorienkomposit (hier Revotec LC, GC) verschlossen werden (Abb. 4). Da die Restaurationen innerhalb weniger Tage gefertigt und zurückgeliefert werden, ist diese Art der provisorischen Versorgung absolut ausreichend.

Zentrale Fertigung

Im Fertigungszentrum wird die Abformung berührungslos digitalisiert (Abb. 5) und auf Grundlage dieser Daten von spezialisierten Zahntechnikern mittels einer Spezialsoftware die Restaurationen modelliert (Abb. 6). Die Anpassung an den Antagonisten erfolgt bereits in der Software. Die bei der mundgeschlossenen Abformung erfassten Gegenzähne werden ebenfalls digitalisiert und korrekt zugeordnet. Lediglich mögliche Arbeitsvorkontakte oder Hyperbalancekontakte in der dynamischen Okklusion sind vom Zahnarzt zu überprüfen. Die Berücksichtigung der patientenindividuellen dynamischen Okklusion stellt eine der zukünftigen Entwicklungen und Herausforderungen bei der industriellen Fertigung von Zahnersatz dar. Anschließend werden die Datensätze auf einem hochpräzisen Mehrachsfräsautomaten aus Empress Rohlingen geschliffen (Abb 7–9).

Eingliederung

Die adhäsive Befestigung erfolgt idealerweise unter Kofferdam. Nach der Einprobe (Abb. 10) werden die Inlays eine Minute lang mit Flusssäure geätzt, gründlich abgespült und silanisiert. In diesem Fall wurde ein rein

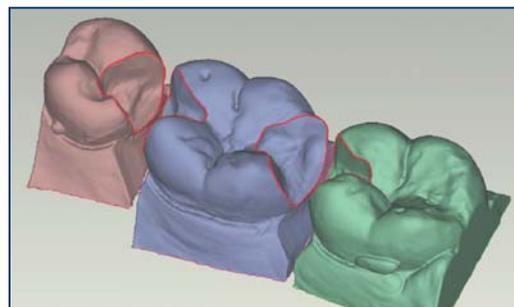
radioopakes lichthärtendes Komposit der Farbe A2 (Gradia Direkt Posterior, GC) zur Befestigung verwendet, da die Inlays sehr klein waren und daher eine ausreichende Härtung gegeben ist (Abb. 11).



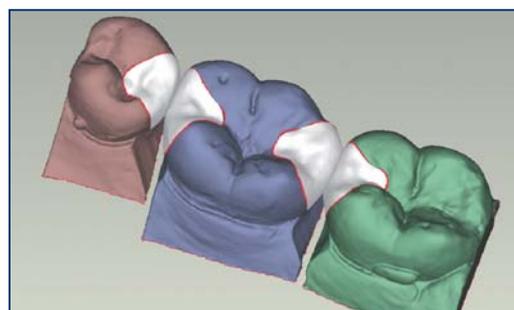
◀ (Abb. 3) Präparationen nach Exkavation und dentinadhäsiver Unterfüllung mit Gradia Direct Flo. Die initialen kariösen Läsionen wurden vorerst belassen.



◀ (Abb. 4) Lichthärtendes direkt im Zahn modelliertes Provisorium aus Revotec LC (GC).



◀ (Abb. 5) Die digitalisierte Präparation mit markierten Präparationsgrenzen.



◀ (Abb. 6) Die fertig modellierten Inlays. Hierzu wird noch die Kontaktfläche zur Kavität nach einstellbaren Parametern (Randspalt, Zementfuge, Fräserradiuskorrektur) berechnet.



◀ (Abb. 7) Schleifvorgang im 5-Achs-Fräsaautomaten.

Die Restaurationen sind monochrom, da sie aus einem Keramikrohling geätzt werden. Dies hat aber bisher in der jahrelangen Versorgung mit Cerec Inlays in der eigenen Praxis noch nie ein Problem dargestellt.



(Abb. 8) ▶
Ein Empress-Inlay
(anderer Fall) unmittelbar nach dem Schleifvorgang.



(Abb. 9) ▶
Ein bidentis Keramik-inlay (anderer Fall) auf dem Kontrollmodell unter dem Mikroskop. Die Abstimmung industrieller Prozesse ermöglicht eine reproduzierbare und konstante Qualität.



(Abb. 10) ▶
Applikation des Dentinadhäsivs. In diesem Fall wurde G-Bond (GC) verwendet. Die Fissuren wurden für eine erweiterte Fissurenversiegelung präpariert.



(Abb. 11) ▶
Lichthärtung des Dentinadhäsivs. Da G-Bond nach der Applikation mit maximalem Luftdruck verblasen wird, entsteht dabei keine Adhäsivschicht in einer behindernden Dicke.



(Abb. 12) ▶
Behandlungsergebnis bei der Nachkontrolle im Mund.

Selbst Teilkronen erscheinen bei richtiger Farbwahl sehr natürlich. Viel häufiger mussten früher braune Fissurenverfärbungen aus laborgefertigten Keramikaufläufen wieder herausgeschliffen werden, weil sie von den Patienten nicht akzeptiert wurden. Braune Fissuren sind pathologisch und in der Zahntechnik nicht nachahmenswert.

Fazit

Mittels zentral gefertigter Restaurationen ist eine dauerhafte, verträgliche und ästhetische Versorgung mit Keramikinlays und -onlays möglich. Aufgrund der optimierten industriellen Prozesskette ist dies zu sehr günstigen Kosten möglich, wodurch Keramikversorgungen für sehr viele Patienten in den Bereich des Erschwinglichen rücken. Gerade in Fällen mit mehreren kariösen Läsionen je Quadrant bietet es sich an, anstelle von zeitaufwendigen direkten Kompositsschichttechniken indirekte Versorgungen zu wählen. In zwei kurz aufeinanderfolgenden Sitzungen lassen sich solche Fälle mit dem beschriebenen Verfahren rationell und dauerhaft versorgen (Abb. 12). ◀◀

Literaturliste im Verlag erhältlich.

>> **AUTOR**

Dr. med. dent. Jan Hajtó
Jahrgang 1968, studierte von 1987 bis 1993 Zahnheilkunde an der LMU München und promovierte 1994. Er ist seit 1995 als niedergelassener Zahnarzt in der Gemeinschaftspraxis Hajtó und Cacaci in München tätig mit den Schwerpunkten komplexe ästhetische Zahnmedizin und festsitzenden Versorgungen mit Vollkeramik. Er besitzt umfassende klinische Erfahrungen auf dem Gebiet adhäsiv und konventionell befestigter Vollkeramik-Restaurationen und referiert hierzu an verschiedenen Landeszahnärztekammern und Fortbildungsinstituten. Er publiziert und referiert regelmäßig zu den Themen Ästhetik, Keramik, Kommunikation und CAD/CAM.

>> **KONTAKT**

Dr. med. dent. Jan Hajtó
Weinstraße 4
80333 München
E-Mail: dr.jan.hajto@t-online.de
www.praxis-hc.de

Kerr Formel 1 Event

Italienisches Flair und Höchst- geschwindigkeit

Gewinnspiele und Preisausschreiben gibt es viele, doch selten erwartet die Gewinner ein Komplettpaket der Extraklasse, wie es die Firma Kerr den Siegern ihrer IDS-Verlosung bot. Die Überraschung konnte man den fünf Zahnärzten und ihren Begleitern ansehen, als sie am 7. September 2007 in Lugano in der Schweiz ankamen und ihnen bewusst wurde, dass sie nicht nur der Formel-1-Grand-Prix in Monza, sondern auch zwei Tage in der wundervollen Umgebung des Luganer Sees in einem Fünf-Sterne-Hotel am Rande der Stadt erwartete.

Autor: Susann Luthardt, Leipzig

■ **Als wäre der Gewinn** und das attraktive Programm des Wochenendes nicht schon genug, so schienen die Organisatoren von Kerr auch den strahlend blauen Himmel und die sommerlichen Temperaturen bestellt zu haben. Während Deutschland im trüben, kalten Herbstwetter versank, schien der Sommer hier gerade seinen Höhepunkt erreicht zu haben, sodass die Gewinner noch einmal mehr gewannen.

Damit begann das Event am Freitagmittag in der europäischen Firmenzentrale im schweizerischen Bioggio in ausgelassener Stimmung und voll freudiger Erwartung mit einem Lunch und einer Firmenführung durch das Haus. Die meisten Zahnärzte arbeiten viele Jahre mit den unterschiedlichen Materialien und Geräten, ohne jemals darüber nachzudenken, wie diese eigentlich hergestellt werden. Umso interessanter war es



Die Gewinner der Kerr Verlosung auf dem Weg zum Grand Prix in Monza.

für die Teilnehmer dies einmal live und zum Anfassen erleben zu dürfen. Nach der Begrüßung durch Patrick Corey, Marketing Manager von Kerr in Europa, und Beate Höhe, Geschäftsführerin der Kerr GmbH in Deutschland, wurde ein speziell für die deutschen Gäste bereitetes Menü in der Firmenkantine serviert. Im Anschluss daran führte Paolo Croce, Plant Manager KerrHawe SA, die Gäste durch die einzelnen Abteilungen des Firmengebäudes. Seine ausführlichen Erklärungen zu den verschiedenen Herstellungsschritten und die sehr anschaulichen Demonstrationen zum Produktionsprozess im Hause Kerr wurden von allen Anwesenden mit Spannung verfolgt. Dabei war besonders beeindruckend, wie viel echte Handarbeit bei der Herstellung der Produkte angewandt wird. Es zeigte sich, dass Kerr in Bioggio echte „Swiss Quality a priori“ produziert.

Am Nachmittag ging es für alle Gewinner erstmalig ins Hotel, welches durch seine exklusive Lage direkt am Luganer See und seine luxuriöse Ausstattung für einen angenehmen Aufenthalt keine Wünsche offen ließ. Überhaupt begeisterte die landschaftliche Umgebung und das besondere Flair der Gegend die Gäste sehr schnell. Denn Lugano mit seiner mediterranen Ausstrahlung liegt inmitten der Alpen in der südlichen italienischen Schweiz unweit der Grenze zu Italien. Die beeindruckende Seenlandschaft, in der gigantische, hohe Bergmassive das Bild bestimmen, zog jeden sofort in ihren Bann. Berühmte Seen wie der Lago Maggiore oder der Lago di Como befinden sich in unmittelbarer Nähe und machen dieses Gebiet zu einem einmaligen Landstrich im Herzen Europas.

Doch die Überraschungen sollten nicht enden. Am Abend des ersten Tages stand ein Galadiner im Hotel auf dem Programm. Gegen 19 Uhr fanden sich alle zu einem kleinen Champagnerempfang auf der von Bananenpflanzen umgebenen Terrasse gegenüber des Hoteleingangs ein und wurden noch einmal durch Patrick Corey und Michele Puttini, Kerr Sales Manager Europe, herzlich willkommen geheißen. Gemeinsam nahm man dann die Plätze für das Diner im Außenbereich des Hotelrestaurants ein und ein heiterer Abend voller Gaumenfreuden begann. Bis Mitternacht ergaben sich die deutschen Zahnärzte gemeinsam mit den Vertretern von Kerr in anregenden Gesprächen dem lauen Abend und ließen diesen langsam ausklingen.

Der nächste Tag stand im Zeichen der persönlichen, ganz eigenen Entdeckungen. Die Gäste hatten ihn bis zum Abend zur freien Verfügung, und so ließ es sich niemand nehmen, Lugano und Umgebung kennenzulernen. Ob nun mit einem Ausflug auf den Monte Brè, der sich direkt hinter dem Hotel über 900 m in die Höhe streckt und dessen Gipfel man am besten mit der Seilbahn erreicht und von dem aus sich ein beeindruckender Blick über Lugano und den See bis weit ins Land hinein eröffnet, oder mit einem Besuch der Innenstadt von Lugano. Und auch den Freuden des Einkaufens konnte nachgegangen werden, denn nur wenige Kilometer von Lugano entfernt befindet sich Europas größtes Outlet Shopping Center.



◀ **Durch echte Handarbeit** garantiert Kerr Qualitätsprodukte.



◀ **Bei der Firmenführung** konnten viele Details besichtigt werden.



◀ **Paolo Croce, Plant Manager** (vorne rechts) führt durch das Werk.



◀ **Zwischen Ausgangswerkstoff** ...



◀ **... und Endprodukt** liegen manchmal Welten.

So trafen sich die Kerr-Gewinner am Samstagabend sichtlich entspannt und erholt, um zum Abendessen in ein abgelegenes Grotto, eines der typischen italienischen Restaurants, auf einem der Lugano umgebenden Berge zu fahren. Nach einer halbstündigen Fahrt entlang des Sees und dann in engen, steilen Serpentinien den Berg nach oben, kam die Gruppe am Alpe Vicania inmitten freier Natur und in etwa 600 Höhenmetern an. Dort gab es hervorragendes italienisches Essen in einfacher und gemütlicher Atmosphäre. Alle Anwesenden erzählten begeistert von den Erlebnissen des Tages und von ihren Erwartun-



Die Gäste genießen das Galadiner ...



... bei sommerlichen Temperaturen und in ausgelassener Stimmung.

gen für den kommenden Tag, an dem der Formel-1-Grand-Prix in Monza starten sollte.

Aus diesem Grund begann der Sonntagmorgen für alle sehr früh. Gegen sieben Uhr verließ der Bus das Hotel in Richtung Monza. Nach einer knappen Stunde Fahrt über die Grenze der Schweiz nach Italien war der Stadtrand Monzas erreicht. Hier ließ es sich sofort nur unschwer erkennen, dass in nur wenigen Stunden ein Großereignis stattfinden würde. Schon bei der Einfahrt waren überall Fans und Zuschauer zu sehen, die ihre Autos parkten und sich auf dem Weg zur Rennstrecke machten. Die Polizei hatte viele Straßen und Zufahrten zum Autodrom gesperrt und gewährte die Durchfahrt nur mit Sondergenehmigungen. Für die Gewinner der Kerr-Verlosung war das aber kein Problem, zielsicher wurden sie durch Monzas Straßen zu ihrem Bestimmungsort gebracht. Die Zeit bis zum Rennen sollten die Gäste in einem exklusiven Restaurant verbringen, das sich direkt im Park, der sich rund um das Autodrom erstreckt, praktisch in unmittelbarer Nachbarschaft zur Strecke befand. In dessen Garten hatte man ein Zelt aufgebaut, in dem bereits gedeckte Tische auf die Ankommenden warteten. Und so wurde auch schon sehr bald zum Brunch mit Champagner und Fingerfood geladen. Es war förmlich zu spüren, wie sich die Vorfreude und Aufregung immer mehr erhöhte und wie die deutschen Zahnärzte dem bevorstehenden Ereignis entgegenfieberten. Zur richtigen Einstimmung hatten die Veranstalter im Garten des Restaurants zwei Formel-1-Wagen aufgestellt, mit denen man computeranimiert die Strecke von Monza fahren konnte, was alle auch gern annahmen und womit sich noch eine zusätzliche Unterhaltung ergab.

Nach dem Lunch ging es dann endlich los. Zu Fuß machte sich die Gruppe auf den Weg zur richtigen Tribüne im Autodrom. Bei strahlendem Sonnenschein



Die beeindruckende Landschaft rund um den Luganer See faszinierte die deutschen Zahnärzte.

und mit vielen tausend Fans konnte man das Feeling rund um den Großen Preis von Italien richtig miterleben.

Als dann nach einiger Zeit alle ihre Plätze eingenommen hatten, war der Start des Rennens nicht mehr fern. Direkt gegenüber der Boxengassenausfahrt mit einem fantastischen Blick auf Start und Ziel konnte jeder einzelne Fahrer beim Ausfahren in die Startaufstellung das erste Mal ausführlich begutachtet werden. Schon dabei wurde klar, dass die im Vorfeld ausgegebenen Ohrenschützer durchaus ihre Berechtigung hatten. Einige Minuten später ging es dann los. In einer bisher nicht gekannten Lautstärke starteten die zwanzig Rennautos zum Grand Prix von Monza 2007. In den folgenden anderthalb Stunden zeigten Ferrari & Co. ein klassisches Formel-1-Rennen, dessen Faszination das Publikum und speziell die deutschen Zahnärzte absolut mitriss und von ihnen begeistert verfolgt wurde. Obwohl auf der Heimstrecke von Ferrari diesen kein Sieg gelang, was auch in der Stimmung des überwiegend italienischen Publikums zu spüren war, konnte man doch von einem einmaligen Ereignis sprechen.

Zurück im Restaurantgarten an der Rennstrecke ging nach einem kurzen Imbiss das Wochenende zum Bedauern aller dann auch schon zu Ende. Die Gäste wurden mit dem Bus direkt zum Flughafen nach Mailand gefahren, von wo aus sie die Heimreise antraten.

Selten sieht man über mehrere Tage in so glückliche und zufriedene Gesichter wie die der Gewinner des Kerr Formel-1-Events in Monza. Deshalb kann man wohl im Namen aller Teilnehmer der Firma Kerr und den Organisatoren dieses großartigen und ganz besonderen Events ein herzliches Dankeschön aussprechen und ohne Zweifel behaupten, dass dies ein unvergessliches Erlebnis für alle gewesen ist. ◀◀



◀ **Die Gewinner** vollzählig vor dem exklusiven Hotel in Lugano.



◀ **Zur Einstimmung** auf das Rennen konnte am Computer selbst gefahren werden.



◀ **Die Spannung** steigt, der Grand Prix startet.



◀ **Das Autodrom** in Monza: Heimatstrecke von Ferrari.



Interview mit Teilnehmerin Dr. Susanne Lechler, Reken

Was war Ihr erster Gedanke, als Sie von dem Gewinn der Reise nach Monza erfahren haben?

Ich hatte das Gewinnspiel von der IDS schon ganz vergessen. Mein erster Gedanke war: „Wenn die Firma Kerr das Gewinnspiel veranstaltet hat, wird das mit dem Wochenende wohl stimmen (ohne Haken)!“

Wie hat Ihnen der Aufenthalt gefallen?

Der Aufenthalt hat alle Erwartungen erfüllt und übertroffen. Trotz der zeitlichen Beschränkungen hatte das Wochenende einen enormen Erholungswert. Ein echtes Rundum-Sorglos-Paket.

Was war Ihr persönliches Highlight?

Die Programmpunkte für sich stellten alle ein Highlight dar. Besonders in Erinnerung bleibt mir aber die nette und ungezwungene Art der Betreuung und die wirklich nette Truppe der Gewinner.

Kostenmanagement

Nur wer investiert, bewegt sich nach vorne

Geiz ist nicht geil. Denn eine ökonomische Weisheit besagt: Sparen tun Narren. Geld sinnvoll einsetzen ist die Kunst der Betriebswirtschaft, die auch der Zahnarzt als Unternehmer und Dienstleister beherrschen muss. Diese Erkenntnis scheinen aber manche Dentisten heute vergessen zu haben, weil sie dem allgemeinen Sparzwang durch Gesundheitsreformen und Billigkonkurrenz aus Osteuropa und Asien unterliegen. Dabei sind gut informierte Patienten durchaus bereit, in ihre Zähne zu investieren.

Autor: Cay von Fournier, SchmidtColleg, Berlin und St. Gallen

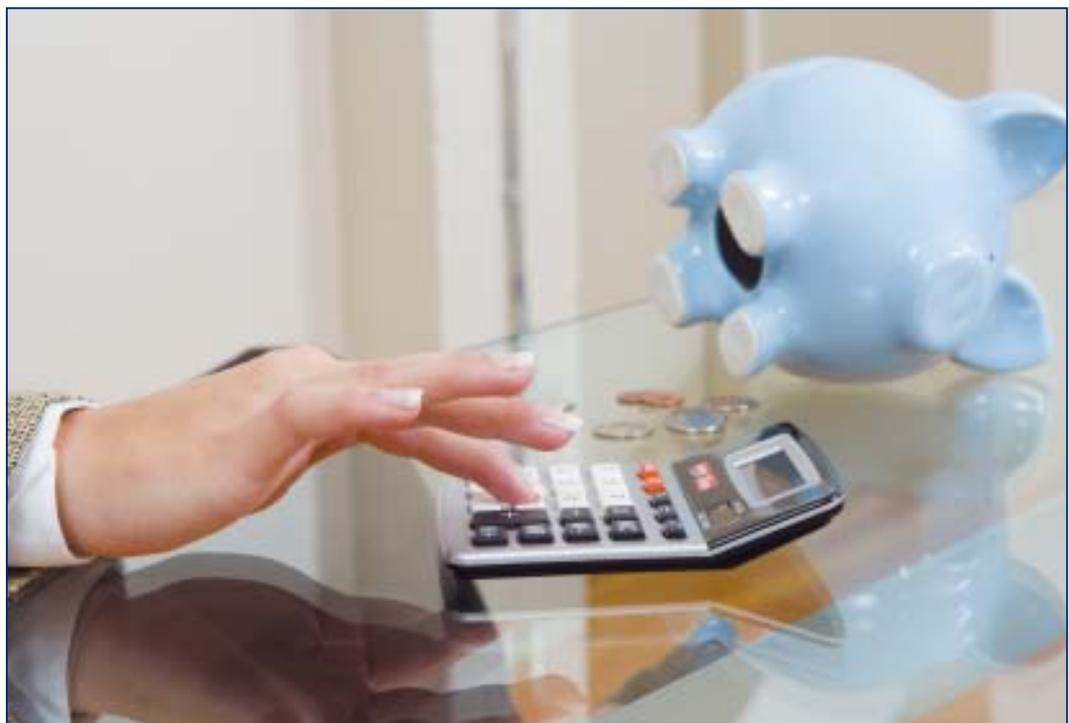


Cay von Fournier
Berlin und St. Gallen

■ **Es gibt Zahnärzte**, die Vorreiter in Sachen Unternehmertum und Marketing sind. Bekanntes Beispiel ist eine Privatklinik, die als einfache Zahnarztpraxis inmitten Ostfrieslands angefangen hat. Heute reisen Patienten aus ganz Europa und Nahost dorthin, um eine exzellente Behandlung ihrer Zähne zu bekommen. Der Arzt und Unternehmer Dr. Haak-Rasche hatte sich frühzeitig den Begriff „Zahnwellness“ schützen lassen und breitflächig in das Marketing investiert. Aus der Praxis wurde eine Klinik und aus einzelnen Marketingmaßnahmen eine internationale Marketingstrategie mit permanent wachsendem Erfolg.

Nach mehreren Standorten in Deutschland wurde inzwischen ein Beratungs- und Diagnosezentrum bei Amsterdam eröffnet. Grundlage dieses Erfolges ist der Mut zur Andersartigkeit und die permanente Investition in die eigenen Leistungen, die Weiterbildung der Mitarbeiter und ein gutes Marketing.

Ein Blick in die Natur verdeutlicht den Zusammenhang. Die Natur investiert in Hülle und Fülle. Ein Blick auf ein wogendes Kornfeld oder einen Kirschbaum in voller Blütenpracht zeigt uns, wie sehr die Natur investiert. Sie schenkt Leben durch die Investition von Lebenskraft. Nie käme ein Organismus auf die Idee zu



Buchtipp:
„Die 10 Gebote für ein gesundes Unternehmen – Wie Sie langfristigen Erfolg schaffen“
Cay von Fournier
ISBN 3-593-37784-5

sparen. Die Natur lebt und investiert im Überfluss. Doch sie kennt keine Verschwendung, alles hat nach natürlichen Gesetzen einen Sinn. Sie ist der perfekte Unternehmer.

Investition ist auch das Wesen des Unternehmers. Noch nie ist Großes durch Sparen entstanden oder geschaffen worden. Mutige Menschen haben in Ideen, Erfindungen und Träume investiert und somit die Welt verändert. Oftmals taten Pioniere, wie Werner von Siemens, dies unter Einsatz ihres ganzen Vermögens und oft sogar auch ihrer eigenen Gesundheit, wie beim Flugpionier Otto Lilienthal. So wurden Werte geschaffen, die nun fleißige Kostenmanager wieder zerstören oder die nach lauter Kostenmanagement so am Boden liegen, dass nur noch ein Sanierer helfen kann.

Sanierung leitet sich von dem lateinischen Wort *sanare* (= heilen) ab. Das Wegschneiden von totem und infiziertem Gewebe muss in der Chirurgie manchmal als Notfallhandlung angewendet werden und freut zu keiner Zeit einen Chirurgen. Auch in einem zahnärztlichen Betrieb können radikale Sparmaßnahmen in einer Kostenkrise mit negativen Deckungsbeiträgen notwendig werden – aber nur für kurze Zeit. Sobald die Genesung einsetzt, geht es wieder darum, sinnvoll zu investieren. Vergleichen Sie es mit dem Kranksein. In der Notzeit will der Körper Ruhe. Wir legen uns hin, essen wenig und bewegen uns nicht viel. Der Körper spart alle Lebensenergie und investiert diese für die Genesung. Sobald es uns aber besser geht, stehen wir auf, haben wieder Appetit und investieren alle Energie in unser Leben. In Unternehmen geht es vielerorts nur noch um Sparmaßnahmen, Kostensenkungen, Entlassungen oder Restrukturierung, also eher destruktiven als konstruktiven Umbau. Leicht wird dabei der natürliche Zusammenhang vergessen, nämlich, dass nur durch sinnvolle Investition etwas Neues geschaffen werden kann.

Sparsamkeit ist ein Wort mit zwei Bedeutungen. Wenn damit gemeint ist, Verschwendung zu vermei-

den, dann ist Sparen ein sehr wertvoller Vorgang. Meistens wird aber mit Sparen reduziertes Investieren gemeint, was einer Reduktion der Lebens- und Unternehmerenergie gleichkommt. So wie der Organismus stirbt, wenn er sich seiner Energie beraubt, so geschieht es auch den Unternehmen, die Sparen zu einer Strategie gemacht haben. Sie leben in diesem Moment von der Substanz. Ihnen fehlt es an Energie und Kreativität, Neues hervorzubringen, und dieser Mangel wird sich zunehmend verschärfen.

Es wird Zeit, dass wir die Betriebswirtschaftslehre in dieser Hinsicht korrigieren. Sparen wird auch dort als Strategie gelehrt und manchmal gar zum wichtigsten Handwerkszeug des Managers erklärt. Genauso bezüglich der Investition in Menschen. In der Bilanz werden Maschinen auf der Investitionsseite verbucht und die Mitarbeiter auf der Kostenseite. Das mag für die Zeit, in denen die größten Produktivitätsschübe noch aus Massenfertigung und Rationalisierung entstanden sind, zutreffend gewesen sein. Damals waren Maschinen tatsächlich eine gute Investition für ein gesundes Unternehmen. In der heutigen Zeit aber, in der Erfolg allein von den Menschen abhängt, weil sie die Dienstleister oder die Wissensarbeiter sind, gehören Maschinen auf die Kostenseite. Die Förderung von Menschen hingegen als wichtige Elemente im Organismus Unternehmen ist eine Investition in den Praxiserfolg der Zukunft.

Geiz ist das genaue Gegenteil von Investition. Geiz, Gier und Neid sind zerstörerische Kräfte, die nichts schaffen können. Dagegen bedeutet die Investition in ein Produkt und dessen Herstellung oder in eine Dienstleistung, wie in einer Zahnarztpraxis, eine Konzentration der wertvollen Lebensenergie eines Unternehmens zur Sicherung langfristiger Erfolge. Das Fehlen konzentrierter Investition kommt Verschwendung gleich, das gilt auch für eine falsche Investition. Eine sinnvolle Investition ist stets Konzentration von Energie, Zeit und Geld auf das Wesentliche eines Unternehmens: auf seine Kunden und Mitarbeiter. Fehlt die Investitionskraft, wird der Organismus Unternehmen – wie jeder natürliche Organismus auch – über kurz oder lang krank.

Zu den betriebswirtschaftlichen Aspekten und Werkzeugen muss sich aber immer auch die Vision gesellen, denn nur sie haucht dem Betrieb Leben ein. Ob Einzelpraxis, zahnärztliche Klinik oder Dentallabor – alle müssen sich einer sich ständig verändernden Herausforderung stellen. Das Leistungspotenzial lässt sich nicht allein an Liquidität und Rentabilität ablesen. Neue Diagnostiksysteme, Materialien und Verfahren in Behandlung und Prothetik bedingen eine ständige Weiterentwicklung. So wie aufgeklärte Patienten durchaus bereit sind, in qualitativ hochwertigen Zahnersatz und eine entsprechende Behandlung zu investieren, sollte der zahnärztliche Unternehmer als Pendant dazu mit den Investitionen in seinen Betrieb dieses Vertrauen rechtfertigen. ◀◀



Interview

Unternehmer, Erfinder, begnadeter Zahnarzt und Motivator

Im Rahmen seiner Fortbildungen begeistert der charismatische Gründer von Ultradent Products, USA, Dan Fischer, Zahnärzte mit seiner ansteckenden enthusiastischen Art und zeigt, dass der Horizont des Zahnarztes über die 32 Zähne hinausgehen sollte. Im Interview mit der DZ zeigt Dan Fischer, wie Zahnmediziner aus dem täglichen Trott herausfinden können.

Herr Dr. Fischer, Ihre Veranstaltung trägt einen durchaus provokanten Titel. Was kann aus zahnärztlicher Sicht denn wichtiger als zweiunddreißig Zähne sein?

Es ist eigentlich absolut offensichtlich, wenn wir darüber nachdenken: Es sind die Patienten. Sie sind weit wichtiger als die 32 Zähne, die sie mit sich herumtragen. Mit den Inhalten unserer Vortragsreihe wollen wir die Teilnehmer ein Stück weit daran erinnern, dass es hervorragende Menschen sind, die sich auf unserem Behandlungsstuhl befinden. Sie kommen mit fantastischen und einzigartigen Charakteren sowie den unterschiedlichsten Wünschen und Bedürfnissen zu uns. Und genau diese müssen wir uns anhören und im Rahmen der Behandlung befriedigen.

Der Frust vieler deutscher und auch im Ausland praktizierender Zahnärzte ist momentan groß. Trotzdem sind Sie der Meinung, dass Zahnärzte auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Freude an ihrem Be-

ruf haben können. Geben Sie uns bitte einen Einblick, was der Zahnarzt tun kann, um diese Freude zurückzugewinnen.

Wir leben nun mal nur einmal, und wenn wir tatsächlich in unserem Beruf kein bisschen Spaß mehr empfinden können, dann sollten wir mit Sicherheit die Branche wechseln. Aber wenn wir unseren Beruf einmal analysieren, darüber nachdenken, warum wir uns für Zahnmedizin entschieden haben, und diese Reise zurückmachen, entdecken wir unter Umständen die Antworten auf einige unserer Fragen. Auch die Fähigkeit, wie Kinder stets fragend an die Dinge unseres Alltags herangehen, kann uns dabei helfen, enthusiastisch und auch jung zu bleiben. Menschen brauchen außerdem Abwechslung und Veränderungen in ihrem Leben. Und genau diese Abwechslung sollten wir mithilfe von neuen Produkten, neuen Behandlungsmethoden oder Fortbildungen in unser Berufsleben einbinden. Etwas Neues zu tun, hilft dabei lebendig zu sein, aus dem Alltagsrott auszubrechen und diese Fröhlichkeit auch nach außen zu reflektieren.

Wenn die Patienten vom Zahnarzt begeistert sind, dann tragen sie dieses positive Gefühl aus der Praxis heraus und geben es weiter. Sie erzählen es ihren Verwandten und Freunden, und auch die werden dann neugierig sein und sich fragen, was für ein Zahnarzt seinen Patienten so viel Freude vermitteln kann – und im besten Fall kommen sie selbst in die Praxis. Das Ganze muss aber beim Zahnarzt selbst beginnen, er muss sich die positive Stimmung, den Spaß an der Arbeit bewahren und weitergeben.

Sie vertreten außerdem die Meinung, dass genau jetzt die beste Zeit ist, um Zahnarzt zu sein. Was spricht dafür und welche Argumente hören Sie immer wieder, die sie widerlegen sollen?



Dan Fischer, Ultradent Products, USA

gerne auch auf feuchtem Schmelz



Der Grund, warum genau jetzt die beste Zeit ist, um Zahnarzt zu sein, sind die umfangreichen Lösungen für die facettenreichsten Probleme, die wir für unsere Patienten zur Verfügung haben. Es gibt heute einfach mehr Möglichkeiten denn je, unseren Patienten zu helfen. Die grandiosen Technologien und wissenschaftlichen Erkenntnisse, die wir als Zahnärzte anwenden können, geben uns die Chance, unseren Patienten ein lebenslanges, natürliches Lächeln zu schenken. Diese Technologien sind auch durchaus bezahlbar. Es gibt heutzutage Bonding-Materialien, die vor 20 Jahren einfach nicht verfügbar waren. Zahnaufhellung kann das Erscheinungsbild vollkommen verändern, und dies zu vertretbaren Kosten und ohne den Zahnschmelz zu schädigen. Der Zahnarzt ist heutzutage in der Lage, das Leben seiner Patienten positiv zu beeinflussen; das ist seine Erfüllung.

Bestimmte wirtschaftliche Rahmenbedingungen machen es dem Zahnarzt sicherlich nicht leicht, aber auf der anderen Seite gibt es durchaus Alternativen zu entdecken, die es dem Zahnarzt ermöglichen, wirtschaftliche Nachteile auszugleichen.

Sie haben diese Veranstaltung bereits zwei Mal dieses Jahr abgehalten. Wie zufrieden sind Sie denn mit dem Zuspruch der Zahnärzte?

Unser Programm wird von den Zahnmedizinern sehr gut angenommen. Wir nutzen die Möglichkeit, uns gegenseitig daran zu erinnern, dass sowohl das Leben als auch die Zahnheilkunde Spaß machen kann. Und in der Regel tun wir Dinge besser, die wir auch gern tun. Diese Botschaft vermitteln wir mit unserer Kursreihe nun auch den deutschen Zahnärzten.

Was genau verbirgt sich hinter der „Dan Fischer Academy“? Welche Angebote haben Sie für Zahnärzte?

(Lacht und übergibt an seinen Kollegen Peter Klein von Ultradent Products, Deutschland.) Dan Fischer ist eine herausragende Persönlichkeit in zwei Richtungen. Zum einen Unternehmer, Erfinder, begnadeter Zahnarzt – und zum anderen ein ganz starker Motivator. Und genau diese Denkrichtung und den Spaß an der Arbeit möchten wir mit der Dan Fischer Academy auch vermitteln. Das heißt, sein Name und seine eigenen Vorträge sind die „Marke“ für Veranstaltungen, die von anderen Referenten mit der gleichen Vision und der gleichen Philosophie gehalten werden und damit überzeugen. Man kann das beispielsweise an Dr. Stephan Höfer sehen, der einen Kurs „All in one Day“ durchführt. Einen ganzen Tag „Adhäsive Zahnheilkunde“, die aufregend und spannend gestaltet, aber auch mit viel Arbeit verbunden ist. Und genau das – viel Spaß an der Arbeit – wollen wir vermitteln. Und da eben sehr viele Zahnärzte in Deutschland Dan Fischer kennen, ist sein Name das beste Erkennungsmerkmal für Fortbildungsveranstaltungen, das man sich denken kann.

Herr Dr. Fischer, Herr Klein, haben Sie recht herzlichen Dank für dieses Gespräch. ◀◀

KENNZIFFER 0691 ▶

smartseal® & loc / F

2 Fissurenversiegler der nächsten Generation zur dauerhaften Versiegelung

- abrasionsfest, selbst bei überdurchschnittlicher Belastung
- mit & ohne Fluorid, natural opaque oder transparent
- lighthärtend, auf Kompositbasis
- keine Randspaltbildung durch optimales Fließverhalten
- effektive Benetzung, feuchtigkeits-tolerant, hydrophil
- Applikation auf feuchtem, leicht angetrocknetem Schmelz
- **extrem starke Haftung***

*Messungen an Zahnschmelz zeigen eine bis zu 20% höhere Haftfestigkeit gegenüber vergleichbaren Fissurenversiegler.
(Frauenhofer-Institut für Werkstoffmechanik IMW 2007)



Firmenporträt

Neuer Firmensitz und erweiterte Produktpalette präsentiert

Die Firma SciCan aus Kanada ist auf dem weltweiten Dentalmarkt bisher vor allem bekannt für ihre innovativen und qualitativ hochwertigen Hygieneprodukte, so z.B. durch die Autoklaven der STATIM-Reihe. Auf der diesjährigen IDS präsentierte SciCan erstmals die neu in ihr Programm aufgenommenen Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen unter dem Markennamen STATIS. Dabei handelte es sich um einen weiteren Schritt der seit Jahren voranschreitenden Expansion des Unternehmens, das im Privatbesitz von Arno Zwingenberger ist.

Autor: Aylin Özkaynak, Leipzig

■ Bis vor zwei Jahren wurden die europäischen Geschäfte ausschließlich durch die Zentrale in Toronto gesteuert. Seit Mai dieses Jahres hat die neu gegründete SciCan GmbH in Augsburg einen eigenen Firmensitz mit Verwaltung, Produktion, Service und Zentrallager. Von Augsburg aus erfolgt nunmehr die Kommunikation und Distribution für ganz Europa und den Nahen Osten.

Stefan Thieme von der Oemus Media AG hatte exklusiv die Möglichkeit, die Mitglieder der Managementteams Dan Thomas, Frank Berlinghoff, Alois Gartenleitner und Richard Whatley in den neuen Räumlichkeiten zum Gespräch zu treffen. Nach einer Führung durch die Firma nannte Dan Thomas, CEO von SciCan, als kommende Aufgabe und Ziele der nächsten Jahre:

- ▶ Sicherung und Ausbau der führenden Position des Unternehmens im Bereich der Praxishygiene.
- ▶ Die Etablierung der STATIS-Instrumentenreihe am deutschen und internationalen Markt.
- ▶ Die gezielte Ergänzung des Produktportfolios zur langfristigen Abrundung der SciCan-Hygienekette.

Alois Gartenleitner, Sales Director für die deutschsprachigen Länder, betonte, dass die Nähe zum Kunden einer der ausschlaggebenden Punkte für SciCan war, die Expansion nach Deutschland zu unternehmen. Das verbesserte Serviceumfeld für Kunden und Vertriebspartner zeigt sich auch im neuen Showroom und der Möglichkeit, durch den direkten Kontakt nun noch schneller und einfacher auf Kundenwünsche individuell einzugehen.

Seit Januar 2007 ergänzen zudem vier neue Außendienstmitarbeiterinnen die SciCan-Mannschaft um die Geschäftsführer Frank Berlinghoff und Alois Gartenleitner und den Sales Manager Robert Gall, und ermöglichen so den täglichen, direk-



▶ **Stefan Thieme**, Oemus Media AG, Frank Berlinghoff und Rogier Becker, SciCan, vor dem Firmensitz in Augsburg. (v.l.n.r.)

▶
Dan Thomas, CEO von
SciCan und Richard
Whatley, SciCan UK.



▶
Im Gespräch:
Alois Gartenleitner,
Frank
Berlinghoff, SciCan, und
Stefan Thieme, Oemus
Media AG.



▶
**Professioneller
Kundenservice.**



▶
Viel Platz im neuen
Lager.



▶
Das neue Firmenge-
bäude bietet modernste
Lagertechnik.



ten Kundenkontakt in der Praxis, wo sie über die neuesten Produkte informieren und als direkter Ansprechpartner auf die Bedürfnisse der Zahnärzte eingehen können. Insgesamt umfasst das Unternehmen in Deutschland inzwischen 25 Mitarbeiter.

Langfristig ist es ein Ziel des Unternehmens, in allen wichtigen Ländern Europas qualifizierte und technisch versierte Mitarbeiter vor Ort zu beschäftigen.

Seit April 2007 gilt die SciCan GmbH als 100-prozentige Tochter von SciCan Limited in Toronto. Während die STATIM-Autoklaven weiterhin in Kanada produziert werden, erfolgt die Produktion der Hand- und Winkelstücke direkt in Augsburg. Die Hydrim-Desinfektionsgeräte stellt die Firma BHT Hygiene-technik GmbH in Gersthofen her. Die Firma BHT wurde im Jahr 2000 vollständig von SciCan übernommen.

Das langfristige Engagement von SciCan in Deutschland zeigt sich auch darin, dass SciCan außerordentliches Mitglied im VDDI geworden ist.

Die am neuen Standort Augsburg produzierten Hand- und Winkelstücke wurden mithilfe des Porsche Design Studios gestaltet und bieten durch ihren besonders kleinen Kopf einen vergrößerten Behandlungsspielraum für den Zahnarzt.

Durch die langjährige Erfahrung im Bereich der Hygieneprodukte konnte SciCan die Zahl der möglichen Desinfektionszyklen für die Kugellager der Handstücke vergrößern. Seit Juli dieses Jahres bietet SciCan einen eigens entwickelten Adaptereinsatz für die interne Reinigung von Hohlkörperinstrumenten an. Diese werden erstmals im Herbst auf den acht regionalen Fachdentalmessen präsentiert. Auch der technische Service für die „made in Germany“-Produkte kommt aus einer Hand. SciCan bietet seinen Kunden hier einen 48-Stunden-Reparaturdienst mit kostenlosem Versand an.

SciCan verfügt nun über ein abgerundetes Produktangebot, das optimal aufeinander abgestimmt ist: Vom eigentlichen Behandlungsinstrument bis zur optimalen Pflege und Desinfektion dieser Instrumente ergibt sich eine nahtlose Hygienekette. Durch die Entscheidung für eine zentrale Niederlassung in Deutschland möchte SciCan seinen bewährten Qualitätsstandards treu bleiben und German Engineering auf hohem Niveau für ihre Produkte umsetzen. ◀◀

>> **KONTAKT**

SciCan GmbH
Kurzes Geländ 10
86156 Augsburg
Tel.: 08 21/56 74 56-0
Fax: 08 21/56 74 56-99
www.scican.com

International Scientific Congress 2007

Im Fokus der Wissenschaft – Composite und Bonding

„It's all in the mix, Competence in Composite“ – so lautete das diesjährige Thema des International Scientific Meetings der Ivoclar Vivadent AG. Insgesamt 65 Hochschulvertreter aus 25 Nationen kamen Anfang September zu diesem wissenschaftlichen Kongress nach Schaan, Lichtenstein. Hierher lädt das forschungs- und entwicklungsorientierte Unternehmen einmal im Jahr internationale Dentalexperten ein, um mit ihnen ein bestimmtes Thema wissenschaftlich zu beleuchten. In diesem Jahr lag der Fokus auf den aktuellen Entwicklungen bei den Dental-Composites und Bondingsystemen.

Autor: Redaktion

■ **It's all in the mix** – das Leitthema des wissenschaftlichen Kongresses zog sich wie ein roter Faden durch das dreitägige Programm. Dabei wurde deutlich, dass eine erfolgreiche Composite-Füllung immer das Ergebnis zahlreicher verschiedener Faktoren ist. Wie entscheidend die einzelnen Parameter sind, stellten die hochkarätigen Referenten anhand aktueller wissenschaftlicher Daten aus der internationalen Forschung dar und gingen dabei auf die Erfolgsfaktoren Zahnarzt, Patient, Composite-Material, Bonding, Polymerisation und die Rolle der Prävention ein. Prof. Jean-François Roulet, Bereichsleiter Forschung und Entwicklung, moderierte die dreitägige Veranstaltung.

Der Donnerstag stand ganz im Zeichen der Composites. Die wissenschaftlichen Vorträge von Prof. Stephen Bayne, USA, und Dr. Peter Burtscher, Liechtenstein, beschäftigten sich mit den Fragen: Woraus bestehen sie? Welche Funktionen haben die verschiedenen Füller-

partikel? Und: Wie wirken sich die verschiedenen dosierten Anteile von Füllerpartikeln auf die Materialeigenschaften aus? Zu den Füllkörpern in einem Composite gehören zum Beispiel Glasfüller, Silane und Nanofüller. Sie unterscheiden sich in Größe, Gewicht, Form und Volumen. Damit ist die Konzentration der verschiedenen Füller entscheidend für die Eigenschaften wie die Transluzenz, Abriebfestigkeit, Schrumpfung und Polierbarkeit eines Composites. So nehmen beispielsweise die Nanofüller Einfluss auf die Viskosität des Materials. Allerdings machen Nanofüller oftmals nur einen Anteil von zehn Prozent an dem Material aus. Hingegen kommen die Glasfüller in einer wesentlich höheren Konzentration vor. Daher kommt ihnen eine wichtigere Rolle bei der Mischung eines Composites zu. Wie die einzelnen Inhaltsstoffe zu einem Füllungsmaterial zusammengemischt werden, erlebten die Composite-Experten in den anschließenden Workshops.

Die weiteren Erfolgsfaktoren

Neben dem Material ist auch das richtige Adhäsivsystem entscheidend für eine langlebige Composite-Füllung. Dieses Thema beleuchteten Prof. Lorenzo Breschi, Italien, Prof. Norbert Moszner, Liechtenstein, und Prof. Roland Frankenberger, Deutschland, von jeweils verschiedenen Seiten. So gelten die dreischrittigen Etch & Rinse Adhäsive auf Ethanol- und Wasserbasis immer noch als Goldstandard. Jedoch zeigen die zweischrittigen Self-Etch-Systeme mittlerweile vergleich-



Prof.
Stephen Bayne,
USA.

bare Haftwerte. Hier sind die Resultate der klinischen Studien vielversprechend. Unter dem Aspekt Sicherheit sind die Ergebnisse von klinischen wie vorklinischen Studien wichtig. Doch wie sieht es mit deren Aussagekraft aus? So wichen die Resultate von untersuchten Composite-Füllungen, die in Zahnarztpraxen gelegt wurden, teilweise stark von denen klinischer und vorklinischer Studien ab. Zwei Schlussfolgerungen sind möglich: Ein entscheidender Faktor für eine erfolgreiche Composite-Restauration ist der behandelnde Zahnarzt. Und: Studien liefern nicht für alle Faktoren eines Composites hilfreiche Ergebnisse. Zum Beispiel haben Resultate über die Schrumpfungseigenschaften eines Materials wenig Aussagekraft. Hingegen zeigen die Tests im Bereich Haftkraft verlässlichere Daten.

Auf dem Weg zu einer langlebigen Composite-Restauration spielt die Polymerisation eine weitere wichtige Rolle. Prof. Richard Price, Kanada, stellte anhand seiner aktuellen Studien die wichtige Bedeutung eines breitspektralen LED-Lichts dar. Die Lichthärtung mit einer sicheren kontinuierlichen Leistung spielt eine entscheidende Rolle für das Bonding und die ausreichende Polymerisation eines Composites.

Dr. Joost Roeters, Belgien, und Dr. Franco Brenna, Italien, bewegten sich mit ihren Vorträgen im Spannungsfeld zwischen dem ästhetischen Optimum und den oftmals limitierten Faktoren in der täglichen Praxis. Neben den zahnmedizinischen Gesichtspunkten spielen gerade die Kosten eine entscheidende Rolle. Was ist beim Spagat zwischen funktionell einwandfreier und ästhetisch vollendeter Restauration gut genug? Bestimmte Parameter für einen hohen Qualitätsstandard sind festzulegen – zum Beispiel die Notwendigkeit eines Kofferdams. Im Bestreben nach der optimalen Füllung sollten verschiedene Composite-Materialien zum Einsatz kommen – je nach Front- oder Seitenzahnbereich und Klasse I/II oder IV-Füllung.

Dass Ivoclar Vivadent die Aufgaben eines forschungs- und entwicklungsorientierten Unternehmens umfassend wahrnimmt, hat während der Werksführung ein Blick in die Labore der vorklinischen Studien gezeigt. Die hochwertige Ausstattung und die umfangreichen Studienanordnungen beeindruckten die Hochschulvertreter sichtlich.

Ein- und Ausblicke

Interessante Einblicke in den europäischen Markt der Composites und Adhäsive lieferte Dr. Ulrike Scheuermann von dem Nürnberger Marktforschungsinstitut GfK. Ivoclar Vivadent hatte das Institut mit einer umfassenden Befragung von Zahnärzten in mehreren europäischen Ländern beauftragt. Zu den Ergebnissen zählen zum Beispiel: Bei der Verwendung von Adhäsivsystemen zeichnet sich ein Trend zu den Self-Etch-Bondings ab. Die überwiegende Anzahl von Zahnärzten will in der Zukunft bei direkten Füllungen auf ein solches Adhäsivsystem setzen. Sie sehen in der

schnelleren und einfacheren Anwendung den Hauptvorteil dieser Systeme.

Wie viel Prävention ist notwendig? Anhand seiner Studien zeigte Prof. Stefan Zimmer, Deutschland, dass eine generelle Antwort nicht möglich ist. Der Aufwand für die Prävention richtet sich nach dem individuellen Risiko des Patienten. Der Erfolg solcher Programme zeigt sich im Rückgang der Karies. Jedoch verzeichnet man trotz vermehrter Prävention eine Zunahme der Wurzelkaries und Parodontitis.

In die Welt der kleinsten Teilchen entführte Prof. Wolfgang M. Heckl, Deutschland, am Samstag die Teilnehmer. Der Physiker präsentierte jüngste Erfolge der Atomphysik und zeigte die vielen Möglichkeiten der Nanotechnologie auf. Sein Ausblick auf die Zukunft dieser Technologie fällt insbesondere für den Bereich Medizin positiv aus. Denn in der Krebsforschung zeigt die Nanotechnologie vielversprechende Therapieansätze. Hier seien bedeutende Veränderungen zu erwarten.

Resümee

Die freundschaftliche Atmosphäre unter den Hochschulvertretern prägte den dreitägigen Kongress, der ganz im Zeichen eines hochkarätigen wissenschaftlichen Austausches stand. Daneben sorgte ein unterhaltsames Rahmenprogramm mit dem historischen Raddampfer Hohentwiel auf dem Bodensee und einem Sterne-Menü im ausgezeichneten Liechtensteiner Restaurant Torkel für einen entspannenden Ausgleich. So lautete dann auch das Resümee von Dr. Volker M. Rheinberger, Leiter Forschung und Entwicklung: „Es war einer der besten Kongresse, die wir in der langen Tradition der Scientific Meetings hatten.“ ◀◀



◀
Prof.
Wolfgang M. Heckl,
Deutschland.

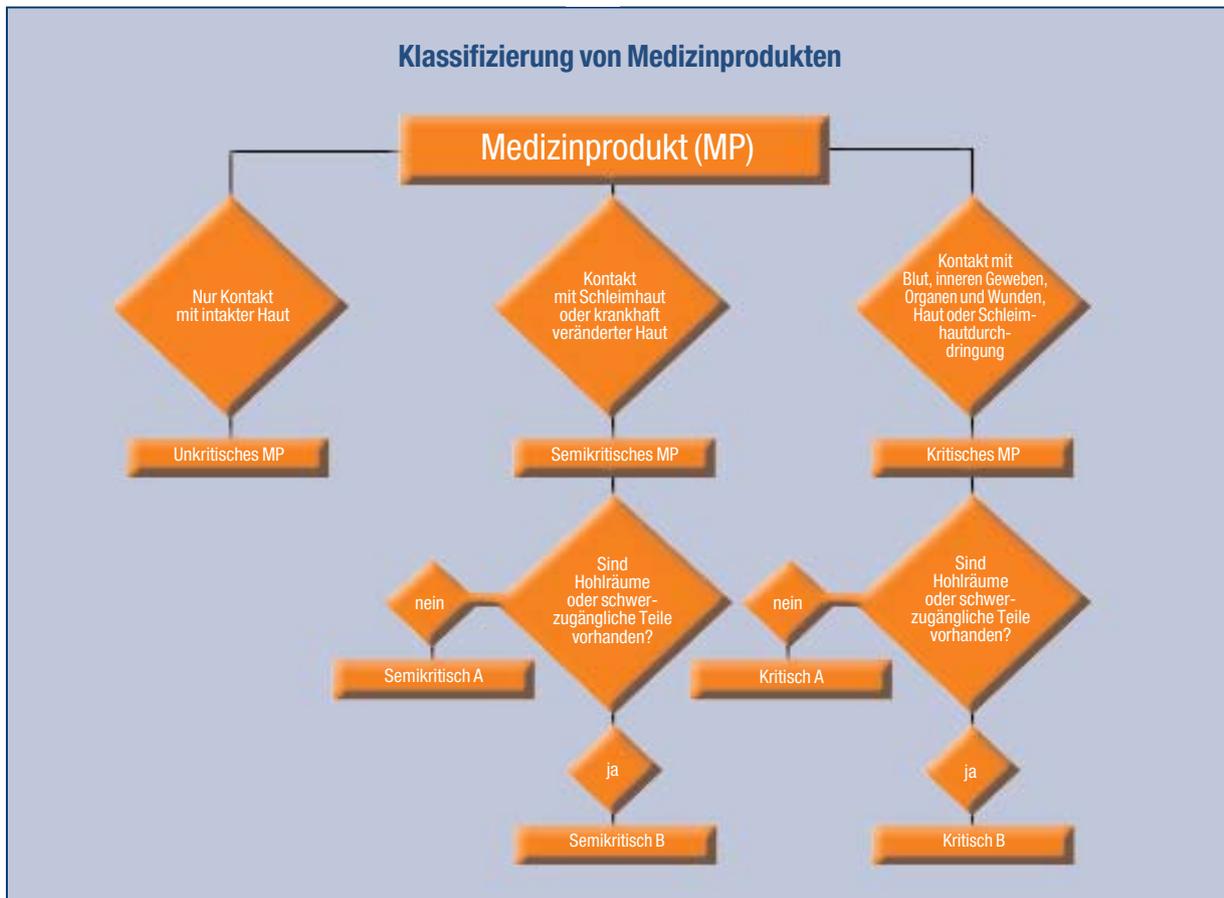


◀
Eine Werksführung
gewährte Einblick in
die Forschung und
Entwicklung der Com-
posite-Materialien.

Berichtigung

In der letzten Ausgabe der Dentalzeitung 4/2007, Thema „Praxishygiene/ Zähne“ sind uns beim Artikel: Reinigung – Desinfektion – Sterilisation – Dokumentation von Andreas Rauch, Wölfersheim, auf den Seiten 46–48, Druckfehler in den beiden Schemata unterlaufen. Deshalb drucken wir für Sie die Übersichten „Klassifizierung von Medizinprodukten“ und „Arbeitsanweisung Reinigung MP semikritisch“ hier noch einmal in korrekter Form ab.

Wenn Sie den vollständigen Artikel lesen wollen, finden Sie diesen unter: www.oemus-media.de. Für weitere Informationen zum Beitrag kontaktieren Sie bitte die Firma Stericop GmbH & Co. KG unter www.stericop.com



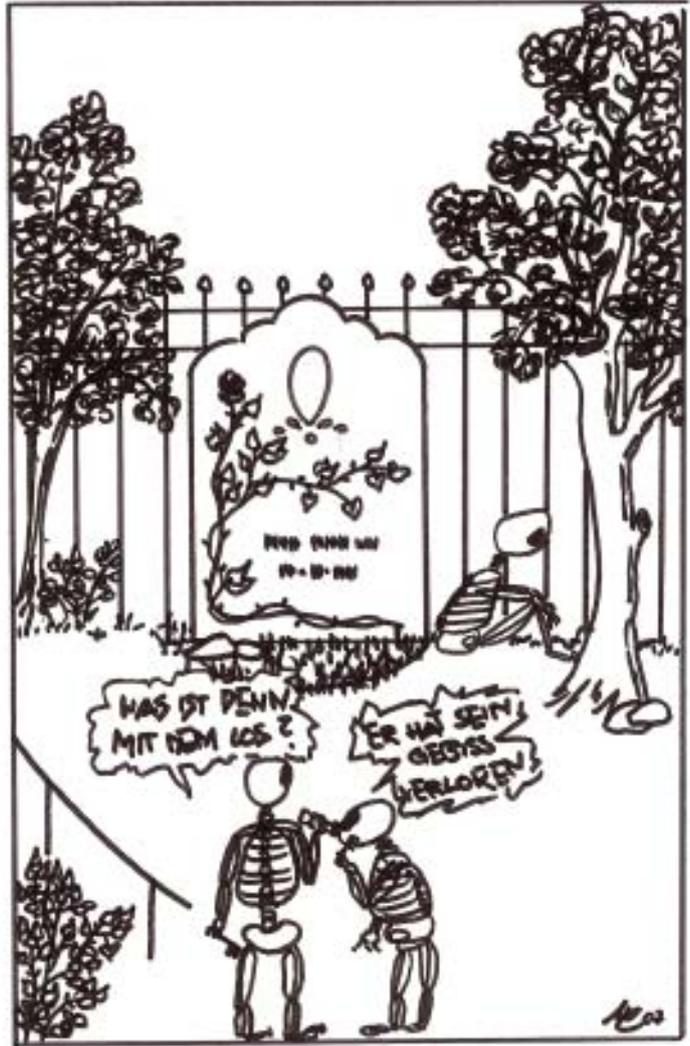
Witze

Kommt ein Mann zum Arzt. Der Doktor sagt ihm, er habe eine schwere, ansteckende Krankheit. Zur Behandlung werde er Moorbäder verordnen. Hoffnungsvoll fragt der Patient, ob es ihm davon besser ginge? – „Das nicht – aber Sie gewöhnen sich schon mal an die feuchte Erde.“

Ein Mann liegt völlig deprimiert auf der Couch des Psychiaters. „Ach, Herr Doktor“, seufzt er, „meine Familie ist der Meinung, ich sei total verrückt, nur weil ich Spiegeleier über alles mag.“ – „Das ist doch Unsinn, mein Bester. Deswegen ist man noch lange nicht verrückt. Ich zum Beispiel mag auch Spiegeleier.“ Da hellt sich das Gesicht des Patienten auf: „Das ist ja toll, Herr Doktor. Da müssen Sie unbedingt mal vorbeikommen und sich meine Sammlung ansehen.“

„Stell dir vor, bei der Operation letzten Monat hat der Chirurg doch glatt einen Schwamm in meinem Bauch vergessen!“ – „Hattest du große Schmerzen?“ – „Das nicht, aber dauernd dieser Durst ...“

Im Sprechzimmer kramt Müller nervös in seinen Taschen. „Sie brauchen mich nicht im Voraus zu bezahlen!“, sagt der Zahnarzt. „Das will ich auch nicht!“, entgegnet Müller. „Ich zähle nur mein Geld, bevor Sie mich betäuben!“



Damit sich Ihre Patienten im Wartezimmer nicht langweilen:

Was ist am Geheimrat geheim?

■ **Geheimrat** (auch Geheimer Rat), ursprünglich Titel eines persönlichen Beraters (consiliarius intimus) eines Landesherrn oder Monarchen, bezeichnete später einen hohen Beamten oder einen Mitarbeiter eines Ministeriums. Geheim wurde hier nicht in der heute gängigen Bedeutung heimlich gebraucht, sondern im älteren Sinne vertraut, eng verbunden, zum Heim gehörig. Einer der berühmtesten Geheimräte war Johann Wolfgang von Goethe.

ANZEIGE

NEUES PATIENTENMAGAZIN für Ihre Praxis

INFORMATION
AUFKLÄRUNG
UNTERRICHTUNG

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)

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 _____

P

CLEANIC IN DER TUBE

KENNZIFFER 0801



(Abb. 1) Cleanic in der Tube.



(Abb. 2) Einfache Portionierung der Paste in den Fingercup (Prophy-Clip).



(Abb. 3) Anwendung der Prophy-Paste Cleanic mit Pro-Cup.



(Abb. 4) Anwendung der Prophy-Paste Cleanic mit Pro-Brush.



(Abb. 5) Abhalten der Wangenschleimhaut im Seitenzahngebiet durch OptiView.

Prof. Dr. med. dent. S. Zimmer, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, testete das Produkt Cleanic in der Tube. Sie ist ein seit Langem in der Prophylaxe bekanntes und geschätztes Produkt: Die Cleanic Prophylaxepaste von Kerr, die aufgrund der Perlite-Technologie niedrige Abrasivität mit hoher Reinigungskraft vereint.

Die flachen Perlite-Teilchen, die bei Anwendung mit Prophylaxekelch oder -bürstchen Plaque und Pellikel wie ein Schaber abtragen, zersetzen sich während des Reinigungsvorganges zu feinen Partikeln, mit denen sich die Zahnoberfläche gut polieren lässt. So

erklärt sich, warum Cleanic gut reinigt, trotzdem eine geringe Abrasivität besitzt und außerdem eine glatte Schmelzoberfläche hinterlässt. Letzteres ist für die Vermeidung einer raschen Wiederbesiedelung mit Mikroorganismen von hoher Bedeutung. Das Abrasivsystem von Cleanic kann also als selbstadjustierendes System bezeichnet werden. Die bisherigen Darreichungsformen der Cleanic-Paste konnten sich bei unsachgemäßer Handhabung als sensibel erweisen: In der großen Dose trocknete die Paste bei nicht korrektem Schließen ein, was Entnahme und Anwendung erschwerte. In den Portionsdöschen (Monodose) hatte der Anwender oft nicht die passende Menge zur Verfügung: Insbesondere bei einer Zahnsteinentfernung in der unteren Front war die Menge zu groß. Jetzt gibt es eine neue Applikationsform, die diese Nachteile beseitigt: die Cleanic-Paste in der Tube (Abb. 1). Sie lässt sich auf einfache Weise in den Fingercup

portionieren (Abb. 2). Bei der Anwendung mit Pro-Cup (Abb. 3) oder Pro-Brush (Abb. 4) zeigt sich, dass die Paste eine gute Konsistenz hat, gut an der Zahnoberfläche haftet und sich dadurch angenehm und einfach handhaben lässt. Um bei der professionellen Zahnreinigung, die ja üblicherweise von einer fortgebildeten Fachkraft ohne Assistenz durchgeführt wird, eine gute Übersicht und Zugänglichkeit der kompletten Zahnreihe zu ermöglichen, ist das OptiView-System hilfreich. Es ermöglicht ein einfaches Abhalten der Wangenschleimhaut auch im Seitenzahngebiet (Abb. 5).

Alles in allem stellt die neue Cleanic-Prophylaxepaste in der Tube bei Beibehaltung der bereits bekannten guten Eigenschaften, zu denen auch ein Fluoridgehalt von 1.000 ppm als Natriumfluorid gehört, eine weitere Verbesserung eines sehr guten Produktes dar. Diese Verbesserung kommt vor allem einer effizienten und sparsamen Anwendung zugute.

KERR

KERRHAWE SA

Via Strecce 4

6934 Bioggio, Switzerland

International Freephone: 00800-41/05 05 05

www.KerrHawe.com

www.KerrDental.com

P

MIRADENT-PROPHYLAXESORTIMENT

KENNZIFFER 0802

Zum miradent-Propylaxesortiment gehört seit 2007 die gebrauchsfertige Mundspüllösung mirafleur® chx liquid. Neben dem in der Zahnmedizin bewährten Wirkstoff Chlorhexidindigluconat (CHX) wurde sie um eine leichte Fluoridierung (250 ppm) sowie den körpereigenen Zuckeraustauschstoff Xylitol ergänzt. Darüber hinaus enthält die Spüllösung Hamamelis, eine aus der indianischen Medizin Nordamerikas bekannte Heilpflanze. Um beim Patienten eine hohe Akzeptanz erreichen zu können, wurde

bei der Formulierung der Lösung auf Alkohol verzichtet. Die Kombination der genannten Inhaltsstoffe in einer Lösung wirkt effektiv in der gesamten Mundhöhle. Chlorhexidindigluconat (0,06%) hat eine antibakterielle Wirkung, hemmt die Anheftung von Plaquebakterien, zerstört sie bereits im Wachstum und verhindert deren Vermehrung. Gleichzeitig unterstützt das enthaltene Fluorid die Remineralisierung des Zahnschmelzes. Das hinzugefügte Xylitol schützt ebenfalls davor, dass sich Plaquebakterien an den Zahn-



mirafleur® chx liquid in den zwei Packungsgrößen 500 ml und 100 ml.

oberflächen anlagern, und verleiht der Spüllösung einen angenehmen Frischgeschmack. Hamamelis wirkt entzündungshemmend, leicht lokal betäubend, adstringierend sowie blutungsstillend und eignet sich deshalb zur Anwendung bei leicht gereiztem Zahnfleisch, das zeitweise zu Blutungen neigt. mirafleur® chx liquid ist in zwei Größen (500 ml und 100 ml) erhältlich. Beide sind mit einer praktischen Dosierkappe ausgestattet. Weitere Informationen unter www.miradent.de.

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Postfach / P.O.B. 10 06 54, 47006 Duisburg

Tel.: 02 03/9 92 69-0

Fax: 02 03/29 92 83

E-Mail: info@miradent.de

www.miradent.de

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



ALPRO TREATMENT SYSTEM

KENNZIFFER 0811



• ATS-110/ATS-150.

Das ALPRO TREATMENT SYSTEM (ATS) ermöglicht die praktische und sichere Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben und der im April 2006 veröffentlichten, geänderten Hygienerichtlinien. Die Automaten erfüllen die erhöhten Anforderungen an die Reini-

gung von Medizinprodukten (Kategorie B). Am Ende der Behandlung werden die Instrumente zur Vorreinigung in eine Desinfektionswanne gelegt. Nach der validierbaren maschinellen Reinigung durch den ATS-Automaten ATS-50, ATS-110 und ATS-150 sowie der Kontrolle und Pflege werden die Instrumente in semikritisch und kritisch eingestuft. Je nach Einstufung werden sie daraufhin lose oder eingeschweißt in den Sterilisator gegeben und sterilisiert. An-

schließend kann das Instrumentarium wieder dem Behandlungskreislauf zugeführt werden. Die Bedienung der ATS-Instrumentenreinigungsautomaten ist dabei einfach und sicher: Das Reinigungsprogramm ist standardisiert, eine fehlerhafte Bedienung durch falsche Programmauswahl ist somit ausgeschlossen. Darüber hinaus wird mit allen ATS-Instrumentenreinigungsautomaten ein Validierungshandbuch nach § 4 Abs. 2 BetrVO auf CD-ROM mitgeliefert. Auf diese Weise kann die Zahnarztpraxis dokumentieren, dass die durchgeführte Instrumentenaufbereitung mit den vorgegebenen Anforderungen übereinstimmt.

Ein zyklisch durchzuführender Test der Reinigungsleistung (Prüfkörper mit Testverschmutzung nach DIN EN ISO 15883) steht ebenfalls zur Verfügung. Dieser kann nach Einweisung durch die verantwortliche Person in der Praxis durchgeführt werden. Ein neutrales Hygienelabor bestätigt die Reinigungsleistung.

Die ATS-Instrumentenreinigungsautomaten lassen sich in jede Praxis integrieren. Das kleine Modell ATS-50 (H 450 x B 555 x T 460 mm) wird per Paketdienst zur Selbstinstallation geliefert. Bei den größeren Modellen ATS-110 (H 850 x B 448 x T 600 mm) und ATS-150 (H 850 x B 598 x T 600 mm) werden Anlieferung, Einbau und, falls gewünscht, die Entsorgung des Altgerätes übernommen.

ALPRO MEDICAL GMBH

Tel.: 0 77 25/93 92-0
E-Mail: alpro@alpro-medical.de oder auf der Webseite
www.alpro-medical.de



SIGMATEXX HANDSCHUHE

KENNZIFFER 0812

Seit über zwei Jahrzehnten der Qualität verpflichtet, hat Sigma Dental sein Sortiment erweitert:

Unter dem Motto „Sigmatexx – sitzt gut!“ bieten wir Ihnen ab sofort zwei zuverlässige Schutzhandschuhe für den täglichen Gebrauch: Sigmatexx Soft-Nitrile & Sigmatexx-Latex.

Mit diesen Marken vereinen wir Hautverträglichkeit, Tragekomfort, Puderfreiheit und gleich bleibend hohe Produktqualität in einem sehr attraktiven Preissegment.

Neu ist auch die Möglichkeit, bei Sigma Dental ab sofort V.I.P.-Handschuhkunde zu werden. Dies ist ein neues Preis-Bonusprogramm, bei dem schon ab einer geringen Bestellmenge Vorzugspreise gewährt werden. Und wer sich nur einmal jährlich mit dem Thema „Bestellung“ befassen will, der kann seine Jahresmenge bei Sigma Dental lagern und wunschgerecht abrufen oder sich per „Abo“ zuschicken lassen.

Fordern Sie Ihr Gratismuster unter www.sigmatexx.de an!



• Sigmatexx Handschuhe

SIGMA DENTAL SYSTEMS-EMASDI GMBH

Postfach 26 39
24916 Flensburg
Tel.: 04 61/9 57 88-0
Fax: 04 61/9 57 88-30
E-Mail: vertrieb@sigmadental.de
www.sigmatexx.de

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



RESICEM

KENNZIFFER 0821

Mit ResiCem bietet SHOFU ein röntgenopakes, dualhärtendes Befestigungssystem mit überragenden physikalischen Eigenschaften für alle Arten von Gerüst- und Restaurationswerkstoffen an. Die Stärke des Systems liegt in der Kombination der jeweils besten spezifischen Lösung zu einem schlüssigen, universell einsetzbaren Gesamtkonzept.

Speziell für Zirkon- und Aluminiumoxid...

wurde der AZ-Primer entwickelt. Er garantiert höchste Verbundwerte zwischen der Restauration und der Zahnhartsubstanz und ist die Innovation zur dauerhaften und sicheren adhäsiven Befestigung dieser modernen Restaurationswerkstoffe.

... und universell für alle Werkstoffe!



ResiCem – Befestigungskomposit mit Spezialprimer.

Mit den ergänzenden, auf die jeweilige Werkstoffklasse abgestimmten Komponenten lässt sich ResiCem zu einem universell einsetzbaren Befestigungssystem erweitern.

Für Sinter- und Presskeramiken sowie laborgefertigte Komposit-Restaurationen verwenden Sie den Porcelain Primer. Der bewährte ML Primer schafft eine sichere Ver-

bindung zu allen Edel- und edelmetallfreien Legierungen.

Beim Einsatz von ResiCem entfällt das bisher umständliche und stark demineralisierende Anätzen von Schmelz und Dentin. Die selbstkonditionierenden Zahnprimer A und B bringen nach Vermischen behutsam in die Mikrostrukturen von Schmelz und Dentin ein.

Die ResiCem Paste enthält zudem Fluorid abgebende PRG-Füller, welche die natürliche Zahnhartsubstanz remineralisieren und somit einen

zusätzlichen Schutz vor Karies bieten.

Die Pastenkonsistenz gewährleistet eine einfache Applikation. Aufgrund der Standfestigkeit kann überschüssiges Material leicht und ohne Verschmieren oder Verkleben entfernt werden. Der sehr kleine Spritzenaufsatz erleichtert die direkte Anwendung und minimiert den Materialüberschuss.

SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
E-Mail: inf@shofu.de
www.shofu.de



VARIOSURG-HANDSTÜCK FÜR DREI ANWENDUNGSGEBIETE

KENNZIFFER 0822

Das neue leistungsstarke Ultraschall-Chirurgiesystem mit Licht von NSK überzeugt in erster Linie durch seine hervorragende und exakte Schneidleistung. Das VarioSurg vereint in einem Handstück drei Anwendungsgebiete: Parodontologie, Endodontie und Chirurgie. Es unterstützt die Ultraschallkavitation mithilfe von Kühlmittellösung, womit das Operationsfeld frei von Blut gehalten wird. Das erstklassige Lichthandstück sorgt mit leistungsstarken NSK Zellglasstäben für eine optimale und erweiterte Ausleuchtung des Behandlungsfeldes. Während der Knochenresektion mit dem VarioSurg wird die Erhitzung des Gewebes verhindert. Dadurch wird die Gefahr einer Osteonekrose verringert und die Beschädigung des angrenzenden Zahnfleisches bei



Das VarioSurg-Handstück bietet drei Anwendungsgebiete in einem.

abgetragen, gleichzeitig ist das Weichgewebe vor Verletzungen geschützt.

Die neuartige Burst-Funktion erhöht die Schneidleistung der Aufsätze um 50 Prozent gegenüber vergleichbaren Geräten. Die Fußsteuerung ist benutzerfreundlich und erlaubt perfekte Kontrolle während komplizierten chirurgischen Eingriffen. Der ansprechend geformte Fußanlasser ist mit einem Bügel ausgestattet, der einfaches Anheben oder Bewegen ermöglicht. Zum VarioSurg ist außerdem eine Sterilisationskassette er-

hältlich, in der die VarioSurg-Originalteile sowie das Handstück und das Kabel sterilisiert werden können. Das VarioSurg Komplettsystem enthält neben dem Ultraschallgerät das Handstück mit Licht sowie die Fußsteuerung nach den IPX8-Standards für medizinische Fußsteuerungssysteme.

hältlich, in der die VarioSurg-Originalteile sowie das Handstück und das Kabel sterilisiert werden können.

Das VarioSurg Komplettsystem enthält neben dem Ultraschallgerät das Handstück mit Licht sowie die Fußsteuerung nach den IPX8-Standards für medizinische Fußsteuerungssysteme.

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

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



DS-WIN-2007

KENNZIFFER 0841



↳ DAMPSOFT Messestand.

„DS-WIN-2007“ ist der Arbeitstitel für das neue Programm aus dem Hause DAMPSOFT, das auf der ersten Herbst-Messe in Düsseldorf vorgestellt wurde und ab sofort ausgeliefert wird. DS-WIN-2007 nutzt konsequent alle Vorteile, die eine moderne Windows-Oberfläche bietet. Passend zum neuen Programm präsentierte sich DAMPSOFT auf einem neuen Messestand.

Guter Zulauf und eine angenehme Atmosphäre herrschten am DAMPSOFT-Stand in Düsseldorf und Hamburg. Neukunden, die sich auf der Messe für das DS-WIN-PLUS Version 2007 entschieden haben, konnten

**DAMPSOFT SOFTWARE
VERTRIEB GMBH**

Vogelsang 1
24351 Damp
Tel.: 0 43 52/91 71 16
E-Mail: info@dampsoft.de
www.dampsoft.de

am Glücksrad drehen und so bis zu 50% Rabatt erhalten. Die interessierten Messebesucher waren von dem neuen DS-WIN-PLUS Version 2007 begeistert. Es bietet neben einer sehr modernen Oberfläche viele technische Innovationen.

Um wirklich alle Vorteile der neuen Microsoft-Umgebung nutzen zu können, entschied man sich bei DAMPSOFT Microsoft Certified Partner zu werden und die noch systemnähere Programmiersprache Microsoft C++ (vorher wurde C++ von Borland genutzt) für das DS-WIN-2007 einzusetzen.

Hierdurch entstehen etliche Vorteile für den Kunden:

- noch systemnähere Programmierung und dadurch
- noch schnellere Anpassung an neue Gegebenheiten
- Implementierung neuer Features wie die Multifunktionsleiste (Ribbon)
- Nutzung vieler Designvorgaben mit nur wenigen Klicks
- Individuelle Anpassung an die Praxisgegebenheiten und
- Einrichtung von Nutzerprofilen

Die Aufzählung könnte noch lange weitergeführt werden. DS-WIN-2007 lässt sich praktisch auf alle Bedürfnisse einrichten und nutzt alle neuen Techniken. So können beispielsweise mehrere Patienten in beliebig

vielen Fenstern parallel geöffnet sein. Ein Fensterwechsel kann über eine grafische Fensterverwaltung vorgenommen werden.

Viele Bedienelemente des DS-WIN-2007 lehnen sich an Office 2007 von Microsoft an. So wurde der aus Office 2007 bekannte „Ribbon“ (Multifunktionsleiste) integriert. Die Multifunktionsleiste bleibt dabei immer über den wechselnden Eingabedialogen. Je nachdem, welchen Menüpunkt man wählt, wechseln die Symbole. Nicht benötigte Programmpunkte können mit einem Klick ausgeblendet werden.

Die Bedienbarkeit wird so für alle Office-Nutzer zum Kinderspiel, da viele Synergien zur Office-



↳ Screenshot

Bedienung genutzt werden.

Die Multifunktionsleiste und die gängigsten Bedienelemente wie Löschen, Speichern, OK, Drucken ... sind feststehend immer an derselben Stelle. Funktionalität und Bedienungskomfort werden so auf ein völlig neues Niveau gehoben. Als kleiner Bonus sieht das Programm auch noch toll aus.

Durch die oben beschriebene Nähe zur Microsoft Umgebung wird das DS-WIN-2007 auch zukünftig schnell an Innovationen von Microsoft angepasst werden können. Bei Planung einer neuen Praxis-EDV kommt man wohl auch zukünftig nicht an DAMPSOFT vorbei.



KAVO ARCUSDIGMA II

KENNZIFFER 0842

Das elektronische Bewegungs-Aufzeichnungssystem ARCUSDigma II liefert wichtige Informationen über das Kiefergelenk und unterstützt damit die Befunderhebung von Kiefergelenkproblemen. Gleichzeitig können für prothetische Versorgungen relevante Unterkieferbewegungen erfasst



↳ ARCUSDigma – elektronisches Bewegungsaufzeichnungssystem.

und bei der Artikulatorprogrammierung berücksichtigt werden. Neben der EPA (electronic position analysis), der Artikulatorprogrammierung und der Bewegungsanalyse

beinhaltet das ARCUSDigma II noch das Modul „Zentrikbestimmung“. Dieses unterstützt den Behandler bei der Findung und Herstellung von Registraten in der zentrischen Position. Über das optional erhältliche EAEF Modul (Elektronische Analyse etiologischer Faktoren) nach Prof. Bumann können des Weiteren schmerzhaft Kiefergelenkpositionen analysiert, dokumentiert und in Relation zu Bewegungsaufzeichnungen gesetzt werden.

Das ARCUSDigma II ermöglicht eine schnelle, wirtschaftliche und praxisgerechte Anwendung relevanter Methoden der „Instrumentellen Funktionsanalyse“.

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.com
www.kavo.com

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



VERAVIEWEPOCS 3D

KENNZIFFER 0851

Mit dem neuen Röntgengerät Veraviewepocs 3D verspricht J. Morita Europe Zahnmedizinern gleich mehrere Vorteile. Mussten sie bisher für 3-D-Röntgenaufnahmen ihre Patienten zum Radiologen überweisen, können sie nun laut Herstellerangaben diese Leistung in der eigenen Praxis erbringen. Damit verbessern sie ihre Diagnosemöglichkeiten und ersparen sich und dem Patienten Zeit und unnötige Wege. Mit dem Veraviewepocs 3D lassen sich sowohl höchst auflösende 3-D-Bilder als auch echte Panorama- und cephalometrische Aufnahmen erstellen, ohne den Sensor zwischendurch wechseln zu müssen. Als eine funktionale Einheit liefert

das Gerät mit nur wenigen Handgriffen ein präzises Ergebnis bei niedrigster Strahlenbelastung. Der Anwender erstellt eine OPG-Aufnahme, die unmittelbar am Bildschirm zur Verfügung steht. Er kann sofort beurteilen, ob eine zusätzliche 3-D-Aufnahme indiziert ist und wählt per Mausklick die zu untersuchende Region aus. Ohne weitere Patientenpositionierung und Einstellungen wird die 3-D-Aufnahme generiert. Die 3-D-Aufnahmen können in den Formaten 40 x 40 mm oder 80 x 80 mm gewählt werden. In beiden Größen werden die Details gleichbleibend hoch aufgelöst sowie mit hoher Bilddynamik und ohne Aufnahmeverzerrungen dargestellt. Mithilfe der zugehörigen i-Dixel-Software kann der Anwender die Bilddaten nach kurzer Scanzeit gleichzeitig axial, koronal und sagittal betrachten. Dabei lässt sich die Aufnahme genauso anwender-



Veraviewepocs 3D: 3-D-Bilder, Panorama- und cephalometrische Aufnahmen mit einem Gerät.

freundlich wie beispielsweise beim 3D Accutomo befunden. Installiert man die i-Dixel-Software zusätzlich auf anderen Computern in der Praxis, können die dreidimensionalen Aufnahmen auf jedem dieser Rechner dargestellt und bearbeitet werden. Will man auf die i-Dixel-Software verzichten, lassen sich Bilder auch mit der kostenlosen One Data Viewer Software betrachten. Aufgrund des integrierten DICOM-Standards sind die Aufnahmen auch zwischen verschiedenen Informationssystemen austauschbar. Nach Aussage von J. Morita Europe macht der Veraviewepocs 3D mit seinen dreidimensionalen Aufnahmen Strukturen sichtbar, die sich bei herkömmlichen Röntgenverfahren nicht erkennen lassen. Zahnärzte könnten somit sicherer diagnostizieren und behandeln und gleichzeitig ihre Diagnostik, Therapieplanung und Umsetzung in einem Arbeitsschritt vereinen.

J. MORITA EUROPE GMBH

Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Tel.: 0 60 74/8 36-0
Fax: 0 60 74/8 36-2 99
E-Mail: Info@JMoritaEurope.com
www.JMoritaEurope.com



DENTALOSCOPE

KENNZIFFER 0852

Das Dentaloscope ist das erste seiner Art. Mittels eines hochintegrierten stereoskopisch optischen Sensors wird permanent ein 3-D-Videostream des Behandlungsfeldes aufgenommen und auf einem 3-D-Bildschirm dargestellt. Behandelt wird indirekt am liegenden Patienten mit geradem Blick auf den 3-D-Bildschirm – der Zahnarzt sitzt dabei in ergonomischer, aufrechter Position, ganz entspannt. Rückenschmerzen bei längeren Behandlungen oder Dauerschädigungen von Rücken oder Halswirbelsäule durch eine gekrümmte Arbeitshaltung gehören damit der Vergangenheit an.

Der 3-D-Flachbildschirm des Dentaloscopes stellt das Behandlungsfeld in perfekter Qualität dreidimensional dar. Die Wahrnehmung der Tiefe ermöglicht präzises indirektes Arbeiten. Die Hochleistungs-Stereo-

optik erlaubt eine Vergrößerung um mehr als das 20-Fache. Stellen Sie sich vor: Bei jeder Behandlung steht dem Zahnarzt ein konkurrenzloser Zoomfaktor mit unglaublicher Tiefenschärfe und perfekten Lichtverhältnissen zur Verfügung – und er muss nicht durch das Okular eines Mikroskops oder einer Lupe schauen, kommentiert Joachim Luber, anfratron, verantwortlich für die Entwicklung des Dentaloscopes der Firma SMT, Swiss Medical Technology, dem Hersteller dieses Gerätes.

Damit ist diese Innovation der nächste große Schritt zur ergonomischen minimalinvasiven Zahnheilkunde. Der Zugang zum Behandlungsfeld ist uneingeschränkt, denn der Arbeitsabstand zwischen Patient und optischem Sensorkopf beträgt außerordentliche 500 mm.

Neben der verbesserten Behandlungs-ergonomie für den Zahnarzt und der Möglichkeit zur Vergrößerung des Behandlungs-



Dentaloscope

feldes beim täglichen Arbeiten eignet sich das Dentaloscope perfekt für die forensische Dokumentation. Die Übertragung einer Live-OP in einen Schulungsraum oder auch die Verwendung des Filmmaterials für Vorträge ist ebenso möglich.

Auch die Patienten werden begeistert sein. Diese 3-D-Technologie verdeutlicht eindrucksvoll, dass die Zahnarztpraxis, welche mit dem Gerät arbeitet, auf dem neuesten Stand der Technik ist.

Das Dentaloscope verbindet auf einzigartige Weise eine wirklich ergonomische, aufrechte Sitzposition mit der Möglichkeit, völlig frei und uneingeschränkt, eine unglaubliche Vergrößerung des Behandlungsfeldes zu nutzen. Ein Quantensprung in der Geschichte der Zahnheilkunde. „Es freut mich sehr, dass orangedental die SMT von Anfang an bei der Entwicklung des Dentaloscope mit Rat und Tat unterstützen konnte“, resümiert Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter von orangedental.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

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

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

P

CLEARFIL MAJESTY™ ESTHETIC

KENNZIFFER 0861



• CLEARFIL MAJESTY™ Esthetic.

Zahnmediziner sind nicht leicht zufriedenzustellen. Bei neuen Produkten überwiegt eher die Skepsis als die Begeisterung. Zu viele neue Produkte ohne echten Mehrwert werden vorgestellt. Das führt dazu, dass das Interesse an sogenannten Neuheiten nachlässt.

Eine Ausnahme von dieser Regel erlebte Kuraray Dental mit seinem neuen ästhetischen Komposit CLEARFIL MAJESTY™ Esthetic. Bei einem Test, an dem 218 Zahnärzte teilnahmen, beurteilten 95 Prozent die Eigenschaften des neuen Komposits mit „sehr gut“ und „gut“.

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

CLEARFIL MAJESTY™ Esthetic wurde erstmals auf der IDS 2007 in Köln präsentiert. Es ermöglicht die Herstellung naturidentischer Restaurationen mit nur einer Farbmasse. Dies ist möglich, weil Kuraray eine spezielle Oberflächenvorbehandlung der Füllpartikel für das Komposit entwickelte hat und diese die Lichtstreuungseffekte der natürlichen Zahnhartsubstanz imitieren.

Diese Information war für viele „zu schön, um wahr zu sein“, weshalb Kuraray Dental zum Praxistest aufrief. Denn: „Man muss es selber ausprobieren, um es zu glauben und sich von den Vorteilen überzeugen lassen“, so Dieter Wanta, Verkaufsleiter Deutschland von Kuraray Dental.

Die freiwilligen Teilnehmer arbeiteten alle mit dem Material und wurden befragt, ob sie mit der Formbarkeit, der Viskosität sowie der Farbstabilität vor und nach der Polymerisation und der Polierbarkeit zufrieden sind, bzw. wie sie die einzelnen Eigenschaften beurteilen. Weiterhin ging die erhaltliche Anzahl und Art der Farben, die Ge-



• Kavität in situ: Die Mundhöhle setzt einen dunklen Akzent.



• Mit einem herkömmlichen Komposit und einer Einschicht-Technik schimmert die Mundhöhle dunkel durch und beeinflusst die Ästhetik.



• MAJESTY Esthetic erreicht bereits mit nur einer Schicht in einer Dentinfarbe ein hervorragendes Ergebnis. Dies ist nur möglich, dank der neuen Oberflächenvorbehandlung der Füllpartikel. Diese absorbieren und reflektieren Licht ähnlich wie natürliche Zahnhartsubstanz.

ruchlosigkeit des Materials und die lange Verarbeitungsdauer des Materials unter Lichteinstrahlung in die Bewertung mit ein.

Die Resultate waren sehr eindeutig und lagen bei allen nachgefragten Eigenschaften im „guten“ bis „sehr guten“ Bereich. Damit hat CLEARFIL MAJESTY™ Esthetic den ersten „Praxistest“ nach der Einführung mehr als glänzend bestanden. Die Entwickler in Japan haben neben ihren Erfolgen in der Adhäsivtechnik nun auch ein Komposit auf den Markt gebracht, das nicht nur theoretisch, sondern auch dort, wo es zum Einsatz kommt – in der Praxis und am Patienten – überzeugt.

Kuraray Dental bietet allen, Zahnärztinnen und Zahnärzten an, ganz persönlich die Stichhaltigkeit der Befragung zu überprüfen. Mit jeder Bestellung eines Intro Kits wird eine zusätzliche, kostenlose Testspritze von CLEARFIL MAJESTY™ Esthetic mitgeliefert. Fällt der persönliche Praxischeck schlechter als „gut“ oder „sehr gut“ aus, kann die Komplettpackung zurückgesandt werden, die Testspritze verbleibt kostenlos.

Infos und Bestellungen unter Angabe des auszuliefernden Dentaldepots.

P

DEMI™

KENNZIFFER 0862

Kerr freut sich, Ihnen DEMI™, die neue, stabförmige und ergonomische LED-Polymerisationslampe von Demetron, vorstellen zu dürfen. Durch die bahnbrechende Periodic Level Shifting-Technologie (periodische Leistungssteigerung, kurz PLS) bietet DEMI Aushärtungszeiten von nur 5 Sekunden für die Kompositfarbe A3 und hellere Farben. Dank der PLS-Technologie wech-



• DEMI™.

selt DEMI von einer beeindruckenden Ausgangsleistung von 1.100 mW/cm² auf eine Höchstleistung von 1.330 mW/cm², und

zwar für jeweils eine viertel Sekunde pro Behandlungssekunde.

DEMI bietet die Möglichkeit mehrerer Zeiteinstellungen, zeigt die zuletzt angewandte Aushärtungszeit an, besitzt einen 8-minütigen Sleepmodus und eine Akku-Statusanzeige. Zum Lieferumfang gehören ein wieder aufladbarer Lithium-Ionen-Akku und ein Ladegerät, mit dem zwei Akkus gleichzeitig aufgeladen werden können. Wie bei allen Demetron-Lampen verhindert ein kaum hörbarer Ventilator ein Überhitzen des Geräts und verlängert so die Lebensdauer der LEDs.

Alle Demetron Lichtleiter sind mit der neuen DEMI kompatibel.

KERR

KERRHAWA SA

Via Strecce 4, 6934 Bioggio, Schweiz
 Tel.: 00800-41/05 05 05
 www.kerrhawe.com
 www.kerrdental.com

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



A-DEC STÜHLE UND MÖBEL

KENNZIFFER 0881

Mit einem globalen Netzwerk von autorisierten Händlern und Kunden in mehr als 100 Ländern zählt A-dec zu dem weltweit größten Herstellern von Dentalgeräten. In den Märkten USA, Großbritannien, Australien und weiteren europäischen Ländern ist A-dec Marktführer. A-dec entwirft, baut und vermarktet vieles von dem, was Sie im zahnärztlichen Behandlungszimmer vorfinden – Behandlungsstühle, Hocker, Arztelemente, OP-Leuchten, Schränke, Handstücke sowie ein umfangreiches Zubehörsortiment.



▲ A-dec.

A-dec's Hauptaugenmerk ist es, innova-

tive Geräte zu entwerfen, welche es dem Arzt ermöglichen, ergonomischer und effizienter zu behandeln – eine Mission, auf welcher die Firma sich seit ihrer Gründung vor über 40 Jahren befindet. A-dec wurde im Jahr 1964 von Ken und Joan Austin gegründet, um den Bedürfnissen nach einer Dentalabsaugung nachzukommen, herbeigeführt durch den Abbruch der Behandlung im Sitzen. Ken, ein Maschinenbauingenieur, und Joan, eine raffinierte Geschäftsfrau, machten schnell Fortschritte und entwickelten bald das weltweit erste mobile Cart und ein pneumatisches Steuerblocksystem, welches heute die Basis der meisten gängigen Arztelemente darstellt.

Der Hauptsitz mit über 1.000 Mitarbeitern und gleichermaßen das einzige Werk von A-dec befindet sich im Bundesstaat Oregon an der Westküste der USA. Von hier

aus werden die A-dec Produkte in 106 Ländern der Welt verteilt. A-dec ist ein Familienunternehmen und Ken und Joan sind nach wie vor ein fester Bestandteil der Firma. Sie fördern nicht nur einen hochqualitativen Ansatz in der Entwicklung von Dentalgeräten, sondern auch ein positives Arbeitsumfeld für ihre Mitarbeiter. Mehr als einmal wurde A-dec als einer der beliebtesten und fairsten Arbeitgeber in Oregon ausgezeichnet.

Ganz oben auf der Liste der Attribute, welche A-dec Kunden schätzen, steht der Kundenservice. Aus gutem Grund – bei A-dec reicht das Servicekonzept sehr viel weiter als das, was andere Firmen zu bieten bereit sind.

Menschen! Letztendlich sind es Menschen, welche die Ergebnisse liefern. Nicht nur Führungskräfte mit Pioniergeist und engagierte Mitarbeiter daheim und in den 106 weiteren Ländern, insbesondere auch die Kunden, deren Bedürfnisse die Basis für das Schaffen von A-dec darstellen.

EUROTEC DENTAL GMBH

Forumstr. 12
4468 Neuss
Tel.: 0800/233 233 8
E-Mail: info@eurotec-dental.info



D1-PLUS

KENNZIFFER 0882

Die Aufgabenstellung: Keine bzw. möglichst wenig Zustellgeräte für chirurgisch arbeitende Zahnärzte. Stuhlprogramme abrufen, ohne die Hände benutzen zu müssen.

Die Lösung: D1-plus. Ob als Parallelverschiebebahn-, Schwenkarm- oder Cartgerät, an allen Varianten ist die Möglichkeit der Integration des ImplantMed-Motors gegeben. Eine Behandlungseinheit, bei der bereits ein Implantologiemotor integriert ist und die Stuhlprogramme über den Kreuzfußschalter abrufbar sind.

Bei der D1-plus Behandlungseinheit wurde, zusammen mit der Firma W&H, eine Motorensteuerung entwickelt, die es ermöglicht, einen Implantologiemotor in die Einheit zu integrieren. Dabei sind sämtliche Arbeitsschritte zum Einbringen eines Implantats, wie beim bereits bekannten Im-

plantmed der Firma W&H, über das Bedienelement am Arztgerät abrufbar. Dadurch kann der Behandler auf Zustellgeräte verzichten, da alle nötigen Arbeitsschritte über die Behandlungseinheit abgerufen werden können.

Weiterhin wurde der Kreuzfußschalter so modifiziert, dass die speicherbaren Stuhlprogramme per Fuß abgerufen werden können und der Behandler so seine Hände dafür nicht benutzen muss. Dies gilt ebenso für die Schaltung der Unitleuchte und die Implantologieprogramme, die ebenfalls über den Fußschalter bedienbar sind, bzw. abgerufen werden können.

Konsequenter Weise werden in der Behandlungseinheit nur kollektorlose Motoren verwendet, die eine lange Lebensdauer haben und sehr wartungsarm sind. Durch die Verwendung dieser Motoren erhält der Behandler einen Zusatznutzen, indem er einzelne Drehzahlen auf 3 Programmebenen pro Motor vorprogrammieren kann. Da-



▲ D1-plus.

durch können, gerade in einer Gemeinschaftspraxis, die gewohnten Drehzahlen für die einzelnen Behandler abgespeichert werden. Damit sind diese Einheiten auf dem neuesten technischen Stand.

Wie man es vom Hause DKL gewohnt ist, wird überwiegend Edelstahl und Glas verarbeitet. Diese Kombination wirkt sich als Gesamtkonzept äußerst positiv auf das moderne Praxis-Ambiente aus und bietet dem Behandler und dem Patienten angenehmen Komfort.

Die Philosophie der liegenden Behandlung, die in allen DKL-Einheiten konsequente Anwendung finden, erlaubt es dem Behandler, in einer entspannten und ergonomischen Haltung zu arbeiten. Die hochwertigen Materialien und die Philosophie der Einheiten bieten dem Behandler die Möglichkeit, für seine Patienten eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, in der er sich wohlfühlt, oder zumindest ein wenig das Unbehagen verliert.

DKL GMBH

An der Ziegelei 1-3
37124 Rosdorf
Tel.: 05 51/5 00 60
Fax: 05 51/5 00 62 96
E-Mail: info@dkl.de
www.dkl.de

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

**CLASSE A9****KENNZIFFER 0891**

Kompakt und vielseitig soll die Classe A9 von Anthos für optimale Raumausnutzung und absolute Bewegungsfreiheit sorgen, indem sie ergonomische Lösungen für den Zahnarzt und seine Assistenten bietet. Classe A9 ermöglicht die vollständige Kontrolle über alle Bedienungssituationen, sodass sich Zahnarzt und Assistent ausschließlich auf den Patienten konzentrieren können. Dabei ist die Behandlungseinheit hochkompakt und zeichnet sich durch optimale Beweglichkeit aus. Dank neuem ergonomischen Design konnte der Ar-



◀ Classe A9 von Anthos.

beitsraum weiter optimiert werden. Das Assistentenmodul mit Doppelgelenkarmen kann vertikal ausgerichtet werden und erlaubt eine ideale Instrumentenpositionierung.

Die motorbetriebene entfernbare Speichschale kann um bis zu 270° gedreht werden.

In Stand-by-Stellung ist sie im Gehäuse der Wassereinheit verstaut und soll so den der Assistentin zur Verfügung stehenden Platz vergrößern. Der vom Schweizer Hersteller Bien-Air entwickelte MX-Induktionsmotor gehört inzwischen zur Standardausstattung von Classe A9 und bietet einen Drehzahlbereich von 100 U/min bis 40.000 U/min. Er ist autoklavierbar, wasserdicht und zeichnet sich durch Funktionen aus, dank denen er für die Verwendung bei Zahnbehandlungen ab einem Drehmoment von 0,3 Ncm geeignet ist. Die totale Kontrolle der Instrumentenparameter macht den MX sicher und genau, insbesondere bei der Vorbereitung von Wurzelkanälen.

Anthos bietet eine wachsende Palette an Instrumenten und Technologien für den Zahnarzt. Garantiert sind dabei vollkommene Zuverlässigkeit, Funktionalität und höchste Leistungsstärke.

ANTHOS

Via Bicocca, 14/c
I-40026 Imola (BO)
Italien
Tel.: +39-05 42/65 34 41
Fax: +39-05 42/65 35 55
E-Mail: anthos@anthos.it
www.anthos.it

**ESTETICA E80****KENNZIFFER 0892**

Das intelligente, flexible Behandlungssystem ESTETICA E80 wurde unter ergonomischen Gesichtspunkten konzipiert und gewährleistet dadurch reibungslose Bewegungsabläufe für eine gesunde, belastungsfreie Körperhaltung. Ein absolutes Novum der Einheit ist die Integration von Endo- und Chirurgieantrieb. Damit werden nicht nur teure Zusatzinstrumente für endodontische oder implantologische Arbeiten überflüssig, sondern gleichzeitig der Workflow optimiert und die Arbeitsergonomie des Anwenders verbessert.

Integriert in der ESTETICA E80 besitzt der neue, kollektorlose und sterilisierbare KL 702 Motor neben seinem normalen Drehzahlbereich (2.000–40.000 U/min) eine spezielle Endofunktion mit einstellbarer Drehmomentbegrenzung. Je nach Übersetzung des Instruments können damit die Drehmomentwerte zwischen 0,15–8 Ncm frei pro-

grammiert werden. Zusätzlich steht noch der Drehzahlbereich von 100–6.000 U/min zur Verfügung. Zur Optimierung des Workflows können des Weiteren die Parameter für sechs verschiedene endodontische Arbeitsschritte abgespeichert werden.



◀ ESTETICA E80 von KaVo.

Neben der klassischen Bestückung des Instrumententrägers mit sechs Instrumenten kann der Chirurgie-Lichtmotor KaVo SL 550 als siebtes Instrument in die ESTETICA E80 integriert werden. Einzigartig im Markt stehen dem Anwender in Verbindung mit den KaVo Chirurgie-Lichtinstrumenten damit direkt an der Behandlungseinheit uneingeschränkt die Funktionen eines modernen Chirurgiegerätes zur Verfügung. Die ESTE-

TICA E80 erkennt automatisch, welches der KaVo Chirurgie-Lichtinstrumente verwendet wird und stellt die richtige Untersetzung ein. Auf der Programmebene können Programmschritte für bis zu sechs Implantate erstellt werden. Die maximalen Drehmomente eines jeden Arbeitsschrittes werden erfasst und liefern wichtige Informationen zur Beurteilung der Primärstabilität der Implantate. Durch die Adaption des Chirurgiemotors über eine Schnellkupplung am Arztelement können Versorgungsschlauch und Motor nach der Behandlung problemlos für die Sterilisation abgenommen werden.

Insgesamt besticht die Behandlungseinheit mit höchster Funktionalität im gesamten Zusammenspiel der Teile. Der perfekt abgestimmte Workflow bindet sämtliche Instrumente vollständig mit ein, erlaubt die Konzentration auf das Wesentliche und verkürzt die Wege bei der Behandlung messbar. Innovative Lösungen erzielen für den Anwender einen Gewinn an Sicherheit, Zeit und Geld und erhöhen damit die Wirtschaftlichkeit der Einheit. Die ESTETICA E80 vereint intelligente, wegweisende Technologien, Materialien und Funktionen. Damit ist sie ihrer Zeit voraus und bietet dem Anwender maximale Investitionssicherheit.

KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach/Riß
Tel.: 0 73 51/56-15 99
Fax: 0 73 51/56-16 59
E-Mail: info@kavo.com
www.kavo.com

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

P

PLURADENT 49+

KENNZIFFER 0901

Die Ausstellung bietet für den Zahnarzt eine attraktive Möglichkeit, sich über die reine Zweckmäßigkeit der Einrichtung hinaus von ganzheitlichen, innenarchitektonischen Gesamtkonzepten inspirieren zu lassen: Praxisplanung für Neugründer oder eine Optimierung der bestehenden Praxis. Vom Boden bis zur Beleuchtung. Passende Accessoires komplettieren das Ausstellungskonzept.

Der Schauraum pluradent 49+ in Osnabrück ergänzt und erweitert die bundesweite Präsenz an Verkaufs- und Beratungszentren. Auf 350 m² Ausstellungsfläche werden ganzheitliche Ansätze der zeitgemäßen Praxisgestaltung präsentiert.

Das breit gefächerte Spektrum des pluradent 49+-Konzeptes beinhaltet professionelle Innenarchitektur, die Beratung, Planung und Einrichtung einschließt. Unsere Beratungsleistungen sind herstellerunabhängig und individuell



◀ Schauraum pluradent 49+ in Osnabrück.



◀ Informationen bis ins Detail.

auf die jeweiligen Anforderungen maßgeschneidert.

Bei der Realisierung dieses Projektes wird pluradent 49+ von bekannten Dentalmöbel-Herstellern wie Baisch, MED + ORG sowie von vielen führenden internationalen Herstellern aus der Möbelbranche unterstützt.

Das Zusammenspiel von ansprechenden Formen, aktuellen Farben und interessanten Oberflächen ergibt ein harmonisches Gesamtbild. Dadurch verlieren Patienten Schwellenängste und das Praxisteam fühlt sich wohl. Innenarchitektur bedeutet bei pluradent 49+ die Synthese

aus Qualität, Kreativität und Funktion: Die Planung des ganz persönlichen Arbeitsbereiches ist ein kreativer Prozess, der Phantasie und Fingerspitzengefühl verlangt, aber auch der dafür notwendigen fachlichen Kompetenz bedarf. Zur individuellen Beratung steht ein Team von Fachberatern, Planern und Innenarchitekten zur Verfügung.

Mit kompetenter Unterstützung kann so jeder Zahnarzt seine individuelle Praxis-konzeption oder auch einfach nur umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen zum Wohle der Patienten diskutieren, planen und betrachten.

PLURADENT AG & CO KG

Niederlassung Osnabrück
Tel.: 05 41/9 57 40-0
www.pluradent.de/49plus

P

CLESTA II

KENNZIFFER 0902

Auf der Basis der ersten Clesta Systeme von 1991 sind die neue Generation der Belmont Takara Behandlungsgeräte weiter perfektioniert worden und überzeugen durch ihre hohe Stabilität und Lebensdauer.

Der Erfolg von Clesta beruht auf dem nahezu unverwüstlichen ölhydraulischen Stuhlantrieb, der keinerlei Gewichtsbeschränkungen kennt und maximale Betriebssicherheit gewährleistet. Leise, ruckfreie Bewegungsabläufe stehen dabei für Wohlbefinden und entspanntes Behan-



◀ Clesta II – hohe Stabilität und Lebensdauer.

zu reinigenden Flächen sowie die Vielzahl an Ausstattungsmöglichkeiten machen ihn sehr wartungsfreundlich. Zur Wahl stehen neben voll integrierbaren Intraoralkameras auch Flachbildschirme, kollektor- oder kollektorlose Elektromotore sowie Entkeimungssysteme. Eine digitale Funktions- und Drehzahlanzeige sowie eine schwenkbare Speischaule für den Patienten runden das Angebot für die Clesta II 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. Auch Linkshänder erhalten mit Clesta II 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 Behandlungsplätze von Belmont.

deln. Die wichtigsten Schaltelemente der Clesta II werden pneumatisch angesteuert, wobei elektronische Bauteile auf das Notwendige reduziert bleiben. Äußerlich besticht der Behandlungsplatz durch ein schlankes Design. Seine glatten und leicht

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

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



CERAMAGE GUM COLOR

KENNZIFFER 0911

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.

Neben gebrauchsfertigen Pastenopakern enthält das Sortiment drei Pasten in den Gin-



Die Perfektion der rot-weißen Ästhetik.

giva-Farbstimmungen hell, orange und dunkel sowie fließfähige Komposite für eine gezielte Platzierung und einfache Nachbildung farbintensiver und transluzenter Effekte.

Mit den Einzelkomponenten des Sets können für jeden Patienten die individuellen charakteristischen Strukturen aller Bereiche des Zahnfleisches rationell und gezielt reproduziert werden. 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.

Die sehr gute Polierbarkeit und hervorragende Plaquerresistenz garantieren Haltbarkeit und die Zufriedenheit der Patienten.

Das CERAMAGE GUM COLOR FULL SET besteht aus 2 Farben Flow Opaker, je 2 ml, 4 Farben Gingiva-Masse, je 4,6 g, 4 Farben Flowable Composite, je 2 ml, Verarbeitungsanleitung.

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



PERFECTA 900

KENNZIFFER 0912

Eines für alles – besser kann man es nicht sagen. Mit Perfecta 900 gibt es keinen ständigen Wechsel mehr von einem Arbeitsplatz zum anderen. Das neuartige All-in-One-Konzept ermöglicht den parallelen Anschluss von Schnellläuferhandstück und Technikhandstück.

Das jeweils benötigte Instrument wird mittels Knopfdruck am separaten Bedienelement ausgewählt. Das extrem starke Schnellläuferhandstück, als zukünftige Alternative zur Laborturbine, ist jedem Material, von Hochleistungskeramiken bis hin zu Zirkonoxid, mühelos gewachsen. Perfecta 300/600: Punkten mit völlig neuen Technologien – perfekt für die Bearbeitung aller gängigen Materialien. La-



Perfecta 900 — All-in-One-Konzept.

borantriebe, die alles mitmachen. Da ist es ein Vergnügen, gute Arbeit zu liefern.

Perfecta 300 und 600 bieten eine äußerst variable Leistungsbandbreite – von der absoluten Power bis zum empfindlichen Krafteinsatz. Die aktuelle Drehzahl hat man dabei immer im Blick – über das Display des separaten Bedienelements. Materialschonendes Arbeiten wird dadurch leicht gemacht.

Weltneuheit: Ausblasfunktion direkt im Handstück. Luftpistole? Das war einmal! Die Handstücke der Perfecta 600 und 900 haben jeweils drei Ausblasöffnungen integriert, deren Funktion einfach auf Knopf- oder Hebeldruck aktiviert wird. Darauf wird man bald nicht mehr verzichten wollen.

Innovationen, die die Arbeit erleichtern und Zeit sparen

Alle drei Spielarten der Perfecta glänzen mit verschiedensten technischen und konzeptionellen Neuheiten.

Besonders durchdacht – der modulare Aufbau: Handstück, Steuerelement, separat platzierbares Bedienelement. Am Bedienelement werden alle Einstellungen vorgenommen, das Display ermöglicht ständige Kontrolle über Funktionen und Betriebszustände.

Automatikprogramme, die vieles erleichtern: etwa eine vorher gewählte Drehzahl bei jedem Start wieder zu erreichen. Der „bistable mode“ sorgt dafür. Praktisch auch der Tempomat-Betrieb der 600er und 900er. Er gewährleistet das automatische Einhalten der geregelten Drehzahl.

Kühlspray (900) gegen Materialrisse: Bei manchen Materialien geht es heiß her. Da ist Kühlung unbedingt notwendig, auch um Materialrisse vorzubeugen. Gespeist wird der Spray über einen direkten Wasseranschluss oder einen in die Steuereinheit integrierten Wassertank.

Der individuelle Arbeitsplatz: Perfecta gibt es in verschiedensten Ausführungen. Ob als Tisch-, Knie- oder Fußgerät – Perfecta ist so flexibel, wie die Bedürfnisse jedes Labor-technikers verschieden sind.

W&H DEUTSCHLAND

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

* 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 Döbbecke 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

Projekt-/Anzeigenleitung

Stefan Thieme 03 41/4 84 74-2 24 s.thieme@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer 03 41/4 84 74-5 20 g.meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Lysann Pohlmann 03 41/4 84 74-2 08 pohlmann@oemus-media.de
 Marius Mezger 03 41/4 84 74-1 27 m.mezger@oemus-media.de
 Bob Schliebe 03 41/4 84 74-1 24 b.schliebe@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement

Andreas Grasse 03 41/4 84 74-2 00 grasse@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 Upmeyer
 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
 Kirstin Zähle 03 41/4 84 74-1 02 k.zaehle@oemus-media.de
 Maria Pirr 03 41/4 84 74-2 32 m.pirr@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

50.063 Exemplare (IWW 2/07)



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. 65
Alpro	S. 31
Belmont Takara	S. 59
BVD	3. US
CCC	S. 93
Coltène/Whaledent	S. 73
Dampsoft	S. 47
degré K	S. 20, 41
Dental Union	S. 87
Dentek	S. 14, 37
Detax	S. 69
Dürr Dental	2. US, S. 83
EMS	S. 49
GC Germany	S. 43
Henry Schein	S. 79
Ivoclar Vivadent	S. 21
J.Morita	S. 27
KaVo	S. 29
Kerr	S. 67
Le-iS Stahlmöbel	S. 17
LOSER & CO	S. 53
NSK Europe	S. 15
Oemus Media AG	S. 77, 78
orangedental	4. US
Planmeca	S. 71
Pluradent	S. 51
SciCan	S. 45
SHOFU Dental	S. 09
Sirona	S. 13
Stern Weber	S. 07
Sultan Healthcare	S. 34 und 35
VITA	S. 55
W&H	S. 49

Einhefter/Postkarten

DKL	Postkarte
Kerr	Postkarte, Beilage
LM-Instruments	Beilage
NSK	Beilage
SHOFU	Titelpostkarte

BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER

01000

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Dresden
 01097 Dresden
 Tel. 03 51/79 52 66-0
 Fax 03 51/7 952 66-29
 E-Mail: dresden@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

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. 0 35 81/40 54 54
 Fax 0 35 81/40 94 36
 E-Mail: goerlitz@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 02977 Hoyerswerda
 Tel. 0 35 71/42 59-0
 Fax 0 35 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. 03 34 31/7 13 10
 Fax 03 34 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. 03 34 73/91 18 18
 Fax 03 34 73/91 18 17

GARLICH & DENTEG GMBH
 06618 Naumburg
 Tel. 03 34 45/70 49 00
 Fax 03 34 45/75 00 88

07000

DENTAL MEDIZIN SCHWARZ KG
 07381 Pölsneck
 Tel. 03 36 47/41 27 12
 Fax 03 36 47/41 90 28
 E-Mail: info@dentalmedizin-schwarz.de
 Internet: www.dentalmedizin-schwarz.de

dental 2000
Full-Service-Center GmbH & Co. KG
 07743 Jena
 Tel. 03 36 41/4 58 40
 Fax 03 36 41/4 58 45
 E-Mail: info.j@dental2000.net
 Internet: www.dental2000.net

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Jena
 07743 Jena
 Tel. 03 36 41/82 96 48
 Fax 03 36 41/82 96 49
 E-Mail: jena@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
 07745 Jena
 Tel. 03 36 41/29 42 11
 Fax 03 36 41/29 42 55
 E-Mail: info.jena@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

08000

Altmann Dental GmbH & Co. KG
 08525 Plauen
 Tel. 03 37 41/52 55 03
 Fax 03 37 41/52 49 52
 E-Mail: info@altmann-dental.de
 Internet: www.altmann-dental.de

Bönig-Dental GMBH
 08525 Plauen
 Tel. 03 37 41/52 05 55
 Fax 03 37 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

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

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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Chemnitz
 09247 Chemnitz
 Tel. 03 37 22/51 74-0
 Fax 03 37 22/51 74-10
 E-Mail: chemnitz@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

10000

WOLF + HANSEN DENTAL DEPOT
DENTALMEDIZINISCHE
GROSSHANDLUNG GMBH
 10119 Berlin
 Tel. 03 30/44 04 03-0
 Fax 03 30/44 04 03-55
 E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de
 Internet: www.wolf-hansen.de

MULTIDENT Dental GmbH
 10589 Berlin
 Tel. 03 30/2 82 92 97
 Fax 03 30/2 82 91 82
 E-Mail: berlin@multident.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
 10589 Berlin
 Tel. 03 30/3 46 77-0
 Fax 03 30/3 46 77-1 74
 E-Mail: info.berlin@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

ERICH WILHELM GMBH
 10783 Berlin
 Tel. 03 30/23 63 65-0
 Fax 03 30/23 63 65-12
 E-Mail: berlin@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

NWD Berlin
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 12099 Berlin
 Tel. 03 30/21 73 41-0
 Fax 03 30/21 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. 03 30/6 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. 03 30/92 79 94 23
 Fax 03 30/92 79 94 24

GOTTSCHALK DENTAL –
DENTAL DEPOT
 13156 Berlin
 Tel. 03 30/47 75 24-0
 Fax 03 30/47 75 24 26
 E-Mail: Gottschalk_Dental_GmbH@t-online.de

LIPSKÉ DENTAL GMBH
 13507 Berlin
 Tel. 03 30/4 30 94 46-0
 Fax 03 30/4 30 94 46-25
 E-Mail: team@lipske-dental.de
 Internet: www.lipske-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 16/64 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 38 55/9 23 03
 Fax 03 38 55/92 30 99
 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

Nordenta Handelsgesellschaft mbH,
(Versandhändler)
 22041 Hamburg
 Tel. 04 0/65 66 87 00
 Fax 04 0/65 66 87 50
 E-Mail: info@nordenta.de
 Internet: www.nordenta.de

DENTAL 2000 GMBH & CO. KG
 22049 Hamburg
 Tel. 04 0/68 94 84-0
 Fax 04 0/68 94 84 74
 E-Mail: info.hh@dental2000.net
 Internet: www.dental2000.net

Pluradent AG & Co KG
Zweigstelle Hamburg
 22083 Hamburg
 Tel. 04 0/32 90 80-0
 Fax 04 0/32 90 80-10
 E-Mail: hamburg@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER

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

Henry Schein Dental Depot GmbH
22419 Hamburg
Tel. 0 40/61 18 40-40
Fax 0 40/61 18 40-47
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**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. 0180/4 00 03 86
Fax 0180/4 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 03 34 40
E-Mail: flensburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**ADOLF GARLICH'S 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. 05 14/49 04 00
Fax 05 14/49 04 11
E-Mail: team@msl-dental.de
Internet: www.msl-dental.de

Horn Dental Salzwedel GmbH
29410 Salzwedel
Tel. 0 39 01/3 08 44-0
Fax 0 39 01/3 08 44-30
E-Mail: info@horn-dental-saw.de
Internet: www.horn-dental-saw.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

NETdental GmbH (Versandhändler)
30559 Hannover
Tel. 05 11/35 32 40 60
Fax 05 11/35 32 40 40
E-Mail: info@netdental.de
Internet: www.netdental.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
Zweigstelle Hannover**
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

dental bauer GmbH & Co. KG
30853 Langenhagen/Hannover
Tel. 05 11/53 89 98-0
Fax 05 11/53 89 98-22
E-Mail: hannover@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.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 Salzungen
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: bielefeld@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.sdl@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

**GARLICH'S & 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

BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER

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

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 03/7 68 08 11
 E-Mail: info@vandervende.de
 Internet: www.vandervende.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. Bulk)
 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
Dental GmbH
 50935 Köln
 Tel. 02 21/4 30 10 71
 Fax 02 21/43 32 11
 E-Mail: info@dentimed.de
 Internet: www.dentimed.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. 06 31/27 55 30
 Fax 06 31/2 75 53-11
 E-Mail: info.mainz@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

ALTSCHUL DENTAL GMBH
 55120 Mainz
 Tel. 06 31/6 20 20
 Fax 06 31/62 02 41
 E-Mail: info@altschul.de
 Internet: www.altschul.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
 55122 Mainz
 Tel. 06 31/3 75 70-0
 Fax 06 31/3 75 70-41
 E-Mail: info.mainz@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.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.nwdent.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

dental bauer GmbH & Co. KG
 59519 Mönnesee
 Tel. 0 29 24/57 59
 Fax 0 29 24/58 81
 E-Mail: moehnesee@dentalbauer.de
 Internet: www.dentalbauer.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 08000-4000 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: halbgehwachs.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

BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER

70000

**NWD Südwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
70499 Stuttgart
Tel. 07 11/9 89 77-0
Fax 07 11/9 89 77-2 22
E-Mail: swd.stuttgart@nwdent.de
Internet: www.nwdent.

AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG
70563 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

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG
NIEDERLASSUNG STUTTGART**
70563 Stuttgart
Tel. 07 11/76 72 45
Fax 07 11/76 72 46-0
E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.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
72072 Tübingen
Tel. 07 07 71/97 77-0
Fax 07 07 71/97 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

Dentina GmbH (Versandhändler)
78467 Konstanz
Tel. 07 531/9 92-0
Fax 07 531/99 22 70
E-Mail: info@dentina.de
Internet: www.dentina.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 87 02 22
Fax 08 21/5 87 02 96
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-uhl@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 31/31 99 10 66
Fax 09 31/31 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

Altmann Dental GmbH & Co. KG
96047 Bamberg
Tel. 09 51/9 80 13-0
Fax 09 51/20 33 40
E-Mail: info@altmann-dental.de
Internet: www.altmann-dental.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**
99198 Erfurt
Tel. 03 62 03/6 17-0
Fax 03 62 03/6 17-13
E-Mail: erfurt@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Vorstand bestätigt + Neue Rekordzahlen erwartet

Erfolgsgeschichte wird fortgeführt

Auch kurz vor dem zehnjährigen Jubiläum der Initiative proDente im Jahr 2008 steuert der Verein weiterhin auf Erfolgskurs. Im Bilanzjahr 2006 wurden die meisten Leser, Zuschauer und Hörer seit Bestehen erreicht. Auch die Internetbesuche erreichten einen neuen Höchststand. Auf dieser Basis fiel die Entlastung von Vorstand und Geschäftsführung einmütig aus. Im Anschluss wurde der Vorstand um Joachim Hoffmann (FVDZ) in seinem Amt bestätigt.

Neue Höchstwerte im laufenden Jahr

Auch im laufenden Geschäftsjahr rechnet Geschäftsführer Dirk Kropp mit weiteren Höchstwerten. „Wir werden mit unserer Pressearbeit in 2007 über 140 Mio. Leser und über 100.000 Internetbesucher erreichen“, versichert Kropp zuversichtlich.

Zugleich werden wiederum über 400.000 Broschüren versandt. Grund: Im September wurde eine ungeheure Nachfrage zum Tag der Zahngesundheit verzeichnet. Dazu tragen Direktmarke-

proDente hat sich im Laufe der Jahre einen guten Ruf erarbeitet, sodass immer häufiger direkt auf die weitergehenden Informationen in Form von Broschüren oder dem Internetauftritt verwiesen wird. Somit werden vielfach Leser angesprochen, die noch nicht den Weg in die Zahnarztpraxen gefunden haben.

Initiative verspürt Rückhalt vor Ort

„Aber auch bei Zahnärzten und Zahntechnikermeistern konnten wir unsere Kundenzahl von 2005 bis heute verdreifachen“, freut sich Kropp. Rund 1.000 Innungsbetriebe und annähernd 8.500 niedergelassene Zahnärzte arbeiten mit den Produkten von proDente.

Die Kundenzahlen im Bereich der Fachleute sind beständig gestiegen.



(v.l.) Roland Unzeitig (VDZI), Joachim Hoffmann (FVDZ), Dr. Dietmar Oesterreich (BZÄK), Dr. Markus Heibach (VDDI). Es fehlt: Lutz Müller (BVD)

Mit Dr. Dietmar Oesterreich (BZÄK), Dr. Markus Heibach (VDDI), Roland Unzeitig (VDZI) und Lutz Müller (BVD) entsendet jeder Mitgliedsverband einen Vertreter in das Gremium.

Hoffmann wurde bis 2008 als Vorsitzender des Vorstands gewählt. Als Stellvertreter wurden Dr. Heibach und der Zahntechnikermeister Roland Unzeitig gewählt. Schatzmeister ist erneut Lutz Müller.

ting-Aktionen, aber auch Kooperationen mit Zahnärztekammern bei. Durchschnittlich versendet proDente 370.000 Broschüren pro Jahr.

Zielgruppen werden erreicht

Über 60 Prozent der Kunden sind interessierte Privatleute. Diese Zahl basiert auf der stetig vorangetriebenen Präsenz von zahnmedizinischen Beiträgen in Hörfunk, Fernsehen und Presse.



Neuer Rekord bei den Leserzahlen schon in greifbare Nähe.

Hinzu kommen Initiativen vor Ort und Zahnärztekammern, die unsere Angebote in ihre Arbeit integrieren oder weiter vertreiben.

Hilfe zur Selbsthilfe

Überdurchschnittlich gut ist die Erweiterung des Bildarchivs in der Fachwelt aufgenommen worden. Die seit der IDS 2007 verfügbare Datenbank mit den rund 600 Fotos erfreut sich bester Nachfrage. „Wir wissen aus eigenen Untersuchungen, dass viele Zahnärzte und Zahntechnikermeister an einer eigenen Internetpräsenz arbeiten und darauf haben wir mit diesem Angebot reagiert“, kommentiert Kropp. Über das vorgefertigte Angebot in Form von Flyern, Broschüren oder Präsentationen hinaus wird proDente diesen Aspekt des Angebots weiter ausbauen. Praktikable Hilfen zur Kommunikation vor Ort oder Module zur individuellen eigenen Verarbeitung runden das flexible Angebot ab.

