

DENTALZEITUNG



Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS
ZWEI
DREI
VIER
FÜNF
SECHS**

DENTALZEITUNG VIER 08

Moderne Konzepte
und Ideen der
Praxiseinrichtung



Arbeiten und
Wohlfühlen im
Dentallabor



Boris Grundl
renommierter Business
Coach im Interview



Praxiseinrichtung/Laboreinrichtung



◀ Uwe Brandt

Liebe Leserinnen und Leser,

das Jahr 2008 hat uns bisher mit einer ganzen Bandbreite von Überraschungen mehr oder weniger beglückt. Das Thema Energie, insbesondere die gestiegenen Energiepreise, wird immer aktueller und macht auch vor der Dentalindustrie nicht Halt, denn auch wir sind Mitglieder eines Systems, das durch Servicebewusstsein und Qualität auf Transport und einschlägige Unternehmen angewiesen ist. Es gilt, sich neuen Herausforderungen zu stellen und neue Lösungsansätze zu suchen. Umso erfreulicher ist es, dass der konjunkturelle Aufschwung nach wie vor anhält, auch wenn das Bewahren wieder mehr in den Mittelpunkt rückt. Bewahren sollte man auch den Überblick über die aktuellen Trends und die neuesten Entwicklungen der Dentalbranche, schon allein um seine zukünftigen Chancen auf dem Dentalmarkt einschätzen zu können. Die Fachdental-Saison 2008 rückt mit großen Schritten näher und schon am 6. September öffnet die NordDental Hamburg ihre Pforten für die Kunden des Dentalfachhandels aus allen Bereichen der Zahnmedizin und -technik. Die nördlichste Leistungsschau dortiger Dentaldepots eröffnet damit den Reigen der regionalen Ausstellungen in diesem Herbst. Die übersichtlich gestalteten Events bieten ein hervorragendes Umfeld für Zahnärztinnen und Zahnärzte, Zahntechnikerinnen und Zahntechniker sowie Helferinnen und Studenten, sich über das anspruchsvolle Produktportfolio und die Beratungskompetenz der ausstellenden Dentalhändler zu informieren. Besonders die persönliche Beratung durch ansässige Dentaldepots kann nur durch das regionale Vertriebskonzept und Spezialisierung der Fachdentals gewährleistet werden und genügt somit höchsten Serviceansprüchen. Natürlich werden die Leistungsschauen auch in diesem Jahr wieder mit der ein oder anderen Neuerung aufwarten. Lassen Sie sich überraschen und informieren – von Ihrem Dentaldepot. Es zeichnet die Dentalbranche aus, dass sie sich ständig in Bewegung befindet und immer an Optimierungen und Fortschritten arbeitet – dementsprechend werden die ausgestellten Produkte, die Sie über ausstellende Dentalhändler beziehen können, auch in diesem Jahr wieder alle Erwartungen übertreffen können. Die inzwischen etablierte CAD/CAM-Technologie erfährt durch immer bessere Software eine ständige Aktualisierung und bildet gemeinsam mit dem 3-D-Röntgen eines der Zukunftsthemen schlechthin.

Lassen Sie sich auch beeindruckt von den neuesten Entwicklungen auf dem Gebiet der Implantologie, die inzwischen auch Miniimplantate mehr und mehr individuell anpassen kann. Weitere Themen wie Lasertechnik, Zahnersatzversorgungen und die in der vorliegenden Ausgabe behandelte Praxiseinrichtung sind nur eine kleine Auswahl aus der großen Palette von Angeboten, die über Dentalfachhandel vertrieben werden.

Der Besuch der diesjährigen Fachdentals, Zahnärztetage und fortbildungsbegleitenden Messen wird umso aufschlussreicher sein, als uns die Erfolge der IDS 2007 gezeigt haben, welche Antriebskraft die Dentalbranche entwickeln kann und der Startschuss für die IDS 2009 ist beinahe schon zu hören. Nach den Rekordergebnissen der weltweit größten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik im Jahr 2007 ist, dank einer repräsentativen Umfrage, fest davon auszugehen, dass sich sowohl die Zahl der Aussteller als auch der Besucher weiter erhöhen wird.

Für Besucher und Aussteller der Fachdentals gilt: Nach den Fachdentals ist vor der IDS. Die „heiße Phase“ ist also längst angefallen, sichern auch Sie sich Ihren Wissensvorsprung durch die qualifizierte Fachberatung Ihres Dentaldepots.

Ich freue mich, Sie recht herzlich zu den regionalen Fachdentals einladen zu dürfen und wünsche Ihnen gutes Gelingen für Ihre ganz persönlichen Vorhaben – denn nur so können wir die entwicklungsfreudige Branche bleiben, auf die wir sehr stolz sind.

Viel Freude bei der Lektüre dieser Ausgabe wünscht Ihnen

Ihr Uwe Brandt
(BVD-Regionalvorsitzender Berlin)



>> 010



>> 028



>> 040



>> 052

>> **AKTUELLES**

- 006 **Neue Infobroschüre für Patienten**
- 006 **Erfolgskonzept für das Therapiepotenzial unter der Oberfläche**
- 008 **Special Olympics „Das bewegt“**
- 008 **Gesundes Unternehmen, aktive Mitarbeiter**
- 010 **Spitzensportler trifft Spitzeneinheit**
- 010 **Vorträge zu aktuellen Themen in der Zahnheilkunde**

>> **PRAXISEINRICHTUNG**

- 012 **Die moderne ganzheitliche Stadtpraxis** Praxisporträt
- 018 **Behindert ist man nicht, behindert wird man!** Barrierefreie Zahnarztpraxis
- 022 **Feng-Shui für Zahnarztpraxen** Die Lehre vom Chi
- 024 **Dentale Fotografie mit Photoshop** Digitale Zahnfarbenbestimmung
- 026 **Das Potenzial der digitalen Praxis noch besser nutzen** Anwenderbericht
- 028 **Einrichtung nach Maß** Grundlagen
- 032 **Behandlungseinheiten für Individualisten** Firmenporträt
- 036 **Qualität und Innovation im Dienste der Zahnärzte** Möbel für Generationen
- 040 **Funktionell und ergonomisch: Komfort für Behandler und Patient**
Interview
- 042 **Zahnarztpraxis im Wandel – wenn sich rundum alles ändert**
Dentale Versorgungseinrichtungen rechtzeitig modernisieren

- 046 **Optimale Integration digitaler Technologien in Praxisabläufe**
Bildberatungssoftware

>> **LABOREINRICHTUNG**

- 048 **Die Neueinrichtung eines zahntechnischen Labors** Grundlagen bei der
Laborplanung und -einrichtung
- 052 **Symbiose von Funktion, Licht und Farbe** Laborporträt

- 056 **Wissens- und Leistungsaustausch durch Netzwerke** Interview
- 060 **Stahlmöbel überzeugen mit Langlebigkeit, Robustheit und Design**
Interview

>> **TEST**

- 062 **Einer der ersten selbststättenden Kompositzemente fortentwickelt**
Anwenderbericht
- 064 **Große Auswahl und perfekte ästhetische Ergebnisse** Anwenderbericht

>> **UMSCHAU**

- 066 **Der Zahnarzt als Führungskraft: Nähe und Distanz als Methode**
Interview
- 070 **Praktiker tauschten Informationen aus** Anwendertreffen
- 072 **Echtheit garantiert** Instrumentenaufbereitung
- 074 **Einfach erfolgreich an der Wurzel** Endo-Fortbildung

>> **BLICKPUNKT**

- 078 **Blickpunkt Dentalhygiene**
- 079 **Blickpunkt Praxishygiene**
- 080 **Blickpunkt Kons/Prothetik**
- 084 **Blickpunkt Endodontie**
- 086 **Blickpunkt Digitale Praxis**
- 088 **Blickpunkt Einrichtung**
- 091 **Blickpunkt Zahntechnik**

076 **HUMOR**

092 **IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS**

094 **FACHHANDEL**

098 **PRODENTE**



P

NEUE INFOBROSCHÜRE FÜR PATIENTEN

Mit einem neuen Gesundheitsratgeber wollen die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) und GABA, Spezialist für orale Prävention, einen Beitrag zur besseren Aufklärung der Patienten im Bereich der Mundgesundheit leisten. „Aktuelles zur Erhaltung gesunder Zähne“ lautet der Titel der informativen Broschüre. Im Rahmen der DGZ-Jahrestagung in Würzburg stellten DGZ-Präsident Prof. Dr. Dr. Hans Jörg Staehle und Bärbel Kiene, Leiterin der Medizinisch-wissenschaftlichen Abteilung von GABA Interna-



tional, den gemeinsamen Ratgeber vor.

Dessen Inhalt spannt einen Bogen von Zahnerkrankungen über die richtige häusliche Mundhygiene und Professionelle Zahnreinigungen bis hin zu Ernährungstipps und sonstigen Vorbeugemaßnahmen. Patientengerecht wird erklärt, welche Zahnerkrankungen es gibt, wie optimale Mundhygiene aussieht und was Patienten tun können, um Zähne und Zahnfleisch auf Dauer gesund zu erhalten.

„Der neue Gesundheitsratgeber ist ein

Ergebnis der engen Zusammenarbeit zwischen der DGZ und der GABA“, erklärt Bärbel Kiene. „Es ist unserem Unternehmen ein besonderes Anliegen, im Sinne der Patienten mit Wissenschaftlern und Zahnmedizinern zu kooperieren.“ Seit 2007 ist die GABA offizieller Mundhygiene-Partner der DGZ.

Der Gesundheitsratgeber ist kostenlos zu beziehen bei:

GABA Beratungsservice
Postfach 24 20
79514 Lörrach
Fax: 0 76 21/90 71 49
E-Mail: info@gaba-dent.de

P

ERFOLGSKONZEPT FÜR DAS THERAPIEPOTENZIAL UNTER DER OBERFLÄCHE

Im Dialog zwischen Zahnheilkunde und Humanmedizin steht die Parodontologie im Brennpunkt von Praxis, Wissenschaft, Industrie und Politik. Die hohe Zahl der behandlungsbedürftigen Parodontalerkrankungen in der Bevölkerung stellt eine große Herausforderung dar, die die Zahnmedizin mit Aufklärung, Prävention und neuen Therapiemethoden meistern kann.

Daher gibt pluradent mit dem neuen Erfolgskonzept „Parodontologie“ interessierten Zahnarztpraxen alle wichtigen und nützlichen Erfolgsbausteine für ein individuelles PAR-Konzept an die Hand.

Diese neue, strukturierte Veranstaltungsreihe beginnt mit der Initialveranstaltung „Parodontale Therapie in der zahnärztlichen Praxis“, die einen ausführlichen Überblick zum State of the Art der verschiedenen Therapiemöglichkeiten und Behandlungssystematiken gibt. Namhafte Parodontologie-Experten gehen auf die neuesten Erkenntnisse zur Entstehung der Erkrankungen und auf die vielfältigen ätiopathogenetischen Wechselwirkungen mit dem Gesamtorganismus ein. Denn Fortschritte in der Mikrobiologie, Immunologie und in der Wundheilung haben die Möglichkeiten der rechtzeitigen Erkennung und Behandlung erkrankter oder gefährdeter Patienten erweitert.

Die Nachfolgeveranstaltungen „Recall

1“ bis „Recall 3“ vertiefen die Thematik für eine optimale Umsetzung in der Praxis. Beim „Recall 1“ geht es daher um die Abrechnungsmöglichkeiten parodontaler Behandlungen einschließlich der PAR-Prävention, PAR-Vorbehandlung, der verschiedenen PAR-Therapien sowie der PAR-Nachsorge. Das Seminar gibt Aufschluss darüber, welche Zusatzleistungen abrechenbar sind und wie Mehrleistungen durch ein gezieltes, individuelles Prophylaxe-Programm erwirtschaftet werden können.



Im „Recall 2“ bietet pluradent bundesweit vertiefende „Parodontologie Hands-on“ Workshops in Kleingruppen an. In diesen Ganztageskursen werden die relevanten Behandlungstechniken trainiert. Der „Recall 3“ rundet die Veranstaltungsreihe mit einem zusätzlichen Seminar zum Thema PAR-Prophylaxe für Zahnmedizinische Fachangestellte sowie mit PerioScan-Veranstaltung ab.

Orte und Termine

Initialveranstaltung: Parodontale Therapie in der zahnärztlichen Praxis

Berlin	26.11.2008
Bonn	25.10.2008
Dortmund	22.10.2008
Dresden	14.11.2008
Düsseldorf	05.12.2008
Erfurt	12.11.2008

Hamburg	31.10.2008
Hannover	19.11.2008
Kassel	29.10.2008
Karlsruhe	05.11.2008
München	03.12.2008
Neu-Ulm	21.11.2008
Nürnberg	24.10.2008
Offenbach	29.10.2008
Osnabrück	12.11.2008
Stuttgart	03.12.2008

Recall 1: Die Abrechnung parodontaler Behandlungen und deren Vor- und Nachbetreuung

Berlin	16.01.2009
Bonn	28.11.2008
Dortmund	06.12.2008
Dresden	17.01.2009
Düsseldorf	24.01.2009
Erfurt	28.01.2009
Hamburg	26.11.2008
Hannover	23.01.2009
Kassel	10.12.2008
Karlsruhe	12.12.2008
München	09.01.2009
Neu-Ulm	04.02.2009
Nürnberg	10.01.2009
Offenbach	12.11.2008
Osnabrück	30.01.2009
Stuttgart	14.01.2009

Weitere Informationen und Anmelde-möglichkeiten sind in der pluradent Internet-Veranstaltungsdatenbank erhältlich unter: www.pluradent.de/veranstaltungen/

P

SPECIAL OLYMPICS „DAS BEWEGT“

Strahlende Gesichter überall, Medaillenfreude bei den Siegerehrungen, fröhlicher Trubel und eine über allem liegende bombige Grundstimmung, das macht die Mischung aus bei den Special Olympics unter dem Motto „Das bewegt“. Henry Schein Dental Depot war von dem Konzept begeistert, die Wettkämpfe mit dem Zahngesundheitsprogramm „Special Smiles®“ zu kombinieren und sagte seine Unterstützung zu. Was ist das Besondere daran?

Special Olympics hat es sich zur Aufgabe gemacht, Kindern und Erwachsenen mit geistiger Behinderung durch ganzjähriges, regelmäßiges Sporttraining und Wettbewerbe in einer Vielzahl von olympischen Sportarten dauerhaft die Möglichkeit zu geben, körperliche Fitness zu entwickeln, Mut zu beweisen, Freude zu erfahren und dabei Begabungen, Fähigkeiten und Freundschaften mit ihren Familien, anderen Special Olympics Athleten und der Gemeinschaft zu teilen. Die Special Olympics National Summer Games 2008 fanden vom 16. bis 20. Juni in Karlsruhe statt – und Henry Schein war dabei. Das Unternehmen unterstützte mit Henry Schein Cares das „Healthy Athletes®“-Programm der Spiele. Dieses spezielle Programm wurde zur ganzheitlichen Gesund-



▲ Zahnuntersuchung der Athleten im Rahmen von Special Smiles® – Henry Schein Dental Depot stellte die Behandlungseinheiten zur Verfügung.

heitsbetreuung entwickelt, da die Gesundheit der Athleten zu den besonderen Anliegen von Special Olympics gehört. Es soll den Athleten helfen, ihre allgemeine Gesundheit und ihre Fitness zu erhalten und zu verbessern.

Im Rahmen von „Special Smiles®“ profitieren die Athleten von Zahn-Gesundheitschecks. Zahnärzte der KZV BW führten zusammen mit dentalem Fachpersonal Reihenuntersuchungen durch, leiteten die Athleten zur Mund- und Zahnpflege an und sprachen Empfehlungen zu weiterführenden Behandlungen aus. Dazu bedurfte es vernünftiger Geräte, um adäquat arbeiten und beraten zu können. Henry Schein stellte für

die Dauer der Spiele vier neue Einheiten zur Verfügung und sorgte für den pünktlichen Auf- und Abbau. „Wir unterstützen mit Henry Schein Cares gezielt Projekte, die die Gesundheit und Entwicklung fördern“, erklärte Norbert Orth, Henry Schein-Präsident Zentraleuropa und Geschäftsführer der Henry Schein Dental Depot GmbH. „Bei Henry Schein sind wir uns unserer sozialen Verpflichtung als Unternehmen bewusst.“

Die gewonnenen Erkenntnisse aus den Untersuchungen helfen, die besonderen Anforderungen und Bedürfnisse von Athleten mit geistiger Behinderung noch besser kennenzulernen, neue Therapien zu entwickeln und optimale Unterstützung anzubieten, um die medizinische Versorgung immer weiter zu verbessern.

Zur großen Freude der Ausrichter und Teilnehmer wurden die Special Olympics National Games am 17. Juni außerdem als „Ausgewählter Ort“ im Land der Ideen ausgezeichnet. Das sportliche Großereignis ist damit einer der Preisträger des bundesweit ausgetragenen Innovationswettbewerbs „365 Orte im Land der Ideen“.

P

GESUNDES UNTERNEHMEN, AKTIVE MITARBEITER

Vorsorge ist die beste Medizin. Sie spart eine Menge Geld und kann auch noch Spaß machen: Dürr Dental, Spezialist für dentalmedizinische Technik, hat seinen Mitarbeitern Fahrräder spendiert. Damit bedankt sich das schwäbische Unternehmen für ein erfolgreiches Geschäftsjahr und folgt dabei seinem Grundsatz, stets vorausschauend und wertorientiert zu handeln.

Mobil und gleichzeitig fit bleiben, das ist nicht nur in Zeiten scheinbar grenzenlos steigender Benzinpreise eine ideale Kombination. Mit dem Fahrrad lassen sich beide Ziele erreichen. Als es bei Dürr Dental um eine Mitarbeiter-Gratifikation ging, war man sich daher schnell einig: Fahrräder sind praktisch und ein sehr konkreter Beitrag zur Gesundheitsvorsorge, den das medizintechnische Unternehmen gerne leistet. Für die Mitarbeiter kam die Aktion völlig überraschend. Umso größer war die Freude – schließlich verspre-



▲ Mitarbeiter von Dürr Dental mit den spendierten Fahrrädern.

chen die Cross-Bikes eines Markenherstellers ihre Eigentümer viele Jahre lang zu begleiten. Mitarbeiter, die bereits ein Fahrrad haben, erhielten ersatzweise einen Tankgutschein. Das schont die Haushaltskasse und fördert auch die Mobilität.

Dürr Dental versteht sich mit seinen 350 Mitarbeitern am Stammsitz Bietigheim-Bis-

singen auch als kleine Familie. Als aktives und erfolgreiches Unternehmen fühlt es sich für die Gesundheit seiner Betriebsangehörigen mitverantwortlich. Sportliche Aktivitäten in der Firma werden deshalb schon länger gefördert, beispielsweise mit einer Rückenschule sowie Kursen für Nordic Walking und Inlineskating.

Dürr Dental sieht sich als Marktführer bei vielen dentalmedizinischen Systemen und stellt unter anderem leistungsfähige Sauganlagen, Druckluftsysteme, Diagnosetechnik und Hygienemittel her. Dank der jahrzehntelangen Erfahrung und kontinuierlichen Innovationen steht die Marke Dürr Dental für sichere, zuverlässige und innovative Lösungen, die sich in zahllosen Praxen und Kliniken weltweit bewähren.

P

SPITZENSORTLER TRIFFT SPITZENEINHEIT

Sirona Dental Systems holt einen Hauch von Olympia zur ersten Fachdental 2008: Der Zahnarzt, Oralchirurg und zweifache Goldmedaillen-Gewinner von Peking, Hinrich Romeike, besucht bei der Norddental in Hamburg den Stand des Unternehmens (A18/B18), um die neue Behandlungseinheit TENE0 zu erleben. Der 45-jährige Vielseitigkeitsreiter hatte mit seinem Pferd Marius bei den Olympischen Spielen in China den Einzel- und den Mannschaftswettbewerb gewonnen. Hinrich Romeike führt hauptberuflich eine Zahnarztpraxis in Nübbel bei Rendsburg, rund 100 Kilometer nördlich von Hamburg.



▲ Am Sirona-Stand auf der Norddental: Olympiasieger Hinrich Romeike. (Quelle: www.reitbilder.de)

„Damit Bestleistungen zustande kommen, muss alles stimmen: die Zusammenarbeit im Team und die Unterstützung durch

das Equipment. Das weiß ich vom Vielseitigkeitsreiten und so handhabte ich es auch in meiner Zahnarztpraxis. Sirona verspricht, dass TENE0 mich als Zahnarzt optimal unterstützt. Das möchte ich an der Behandlungseinheit selbst ausprobieren“, sagt Hinrich Romeike.

„Mit jedem Sirona-Produkt wollen wir dazu beitragen, dass die Anwender die bestmöglichen Ergebnisse erzielen. TENE0 ermöglicht durch viele innovative Funktionen, dass sich der Zahnarzt voll und ganz auf seine Arbeit konzentrieren kann. Deshalb sind wir zuversichtlich, dass TENE0 die Anforderungen von Herrn Romeike erfüllt“, sagt Susanne Schmidinger, Leiterin Marketing im Bereich Be-

handlungseinheiten bei Sirona. TENE0 bietet dem Anwender zukunftsweisende Innovationen wie die zentrale Steuerung aller Geräte und digitalen Medien über die Bedienoberfläche EasyTouch und ist dabei spielend einfach zu bedienen.

Hinrich Romeike ist am 6. September ab 12 Uhr am Stand von Sirona auf der Norddental in Halle B6 der Messe Hamburg. Der Olympiasieger steht dabei kleinen und großen Besuchern für Fragen und Autogrammwünsche zur Verfügung.

Zu den FachDental-Ausstellungen hat Sirona außerdem auf seiner Website ein Gewinnspiel gestartet (www.sirona.de/TENE0). Zahnärzte haben dabei die Chance, den neuen Arbeitsstuhl HUGO zu gewinnen. Seine dynamische Rückenlehne und die Sitzfläche mit einzigartiger OptiMotion-Mechanik fördern ergonomisches Sitzen und ermöglichen maximale Bewegungsfreiheit.

P

VORTRÄGE ZU AKTUELLEN THEMEN IN DER ZAHNHEILKUNDE

Das 4. VITA ToothEvent ist zu Gast im Potsdamer Kutschstall und bietet Informationen aus erster Hand

Basis- und Expertenwissen zu den Themen: „Richtige Okklusion“, „Ganzheitliche Medizin“, „zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung“ sowie „Zahnarzt und Werbung“ vereint das 4. VITA Tooth Event im Potsdamer Kutschstall. Am 12. September 2008 geben vier angesehene Referenten wertvolle Tipps und wichtige Informationen zu den Themen, die Zahnärzte und Zahntechniker derzeit am meisten bewegen.

Beginnen wird Dr. Eugen End, Entwickler der Zahnlinie VITA PHYSIODENS und des weltweit bekannten Okklusionskonzepts „Bio-Logische Prothetik“ (VITA BLP) mit seinen Erfahrungen und Kenntnissen zur menschlichen Okklusion. Dr. End hat in den letzten 30 Jahren Hunderte von menschlichen Gebissen untersucht und dabei erstaunliche Gesetzmäßigkeiten festgestellt.

Jens-Christian Katzschner ist seit 1992 praktizierender Zahnarzt in Hamburg. Seine gesamte zahnmedizinische Arbeit hat Katzschner auf ganzheitliche Medizin ausgerichtet. Funktionsdiagnostik ist einer der entscheidenden Bereiche, durch den sich



▲ Der Potsdamer Kutschstall.

deutsche Zahnärzte und Zahntechniker von Konkurrenten aus dem Ausland abheben können. Neben seinem hochinformativen Vortrag zum Trendthema „Ganzheitliche Medizin“ führt Katzschner als Moderator durch die Veranstaltung.

Bereits beim ersten VITA ToothEvent im September 2006 war Gabi Schäfer mit dabei. Es gibt wohl kaum eine Frage zur zahnmedizinischen und zahntechnischen Abrechnung, welche die Gesellschafterin der synadoc GmbH nicht beantworten kann. Dies ist unter anderem ein Grund, weshalb Schäfer seit fast zwei Jahren Gastrednerin bei zahlreichen VITA Veranstaltungen ist.

Zahnarzt und Werbung – was darf der Zahnarzt? Als letzter Redner beim vierten VITA ToothEvent gibt Rechtsanwalt Dr. Ralf Großbölting mit seinem Vortrag Tipps und

Antworten auf zahlreiche juristische Fragen, mit denen Zahnärzte im Alltag konfrontiert werden. Der Fachanwalt für Medizinrecht hat sich vor acht Jahren in Berlin niedergelassen.

Abgerundet wird das Programm von der eindrucksvollen Kulisse des Kutschstalls in Potsdam, vielen kulinarischen Köstlichkeiten und einem unvergesslichen Museumsbesuch im Haus der brandenburgisch-preußischen Geschichte.

Die teilnehmenden Zahnärzte und Zahntechniker erwartet viel Information aus erster Hand, was sie in ihrer täglichen Arbeit noch besser unterstützt.

Die VITA Zahnfabrik freut sich auf eine weitere Veranstaltung aus der erfolgreichen VITA ToothEvent Reihe. An die teilnehmenden Zahnärzte werden aufgrund des vielseitigen und informativen Programms gemäß BZÄK 12 Fortbildungspunkte vergeben.

Weitere Informationen und das Anmeldeformular erhalten Sie hier:

Kontakt:

Anita Schwer
Tel.: 0 77 61/56 22 69
E-Mail: a.schwer@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.de

Praxisporträt

Die moderne ganzheitliche Stadtpraxis

Der moderne Patient ist aufgeklärt und somit auf der Suche nach modernsten, alternativen Behandlungsmethoden, welche den Körper schonen und ganzheitlich betrachten. Gleichzeitig fordert er eine Transparenz im Behandlungsablauf und in den Kosten. Der zunehmend ästhetische Anspruch verlangt eine Medizintechnik auf höchstem Niveau sowie Behandlungsergebnisse, welche perfekt die funktionalen Anforderungen zusammen mit der optischen Ausarbeitung kombinieren.

Barbara Wolf, Elina Becker/Düsseldorf

■ **Die Shadowstraße** ist die umsatzstärkste Einkaufsstraße mitten im Zentrum der Düsseldorfer City. Hier praktizieren wir in unserer Gemeinschaftspraxis nur 150 Meter von der bekannten Königsallee entfernt.

Nach einer langen Odyssee von Besichtigungsterminen auf der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten entschieden wir uns für eine seit einem Jahr leerstehende Praxis im vierten Obergeschoss eines Ärztehauses. Bei genauerer Betrachtung war zu erkennen, dass sich die bestehende Praxis in einem trostlosen und sa-

nierungsbedürftigen Zustand befand und die Anforderungen an eine moderne städtische Zahnarztpraxis nicht erfüllen konnte.

Voraussetzungen

Das vorhandene Arbeitsinventar war nicht mehr verwertbar und die Haustechnik musste zusammen mit den Räumlichkeiten komplett saniert werden. Eine Erkenntnis, welche im Kostenvergleich mit der Übernahme einer laufenden Praxis jedoch nicht ganz trübte. Die laufenden Pra-

xen, welche zur Übernahme preislich infrage kamen, waren auch meist in sanierungsbedürftigem Zustand und entsprachen selten den eigenen Vorstellungen von einem modernen Ambiente, funktionalen Arbeitsabläufen sowie von Sauberkeit hinsichtlich der verschärften Hygieneanforderungen.

Die Größe und baulich konstruktive Substanz der von uns ausgewählten Praxis, ihr gut positionierter zentraler Standort innerhalb eines Hauses mit mehreren Arztpraxen, der faszinierende Ausblick aus der verglasten Fassadenfront sowie eine Vorstellung von dem, was in diesen Räumen entstehen könnte, forcierten unsere Entscheidung zur Übernahme.

Neben dem vielumwobenen Vorteil des vorhandenen Patientenstammes einer bestehenden Praxis sind jedoch auch die Vorteile einer Neugründung in guter Lage nicht unattraktiv. So muss die in beiden Fällen meist unumgängliche Sanierung nicht im laufenden Betrieb stattfinden. Eine Abstandszahlung für einen bestehenden Patientenstamm muss nicht erbracht werden. Dieses Geld kann in modernste Praxisausrüstung fließen. Die Aufteilung der Räumlichkeiten kann nach optimierten Funktionsabläufen erfolgen und ist weniger an bestehende bauliche Sachzwänge gebunden.

Die eigenen Wiedererkennungsmerkmale hinsichtlich Praxislogo, vom Eingangsschild bis zum Briefkopf sowie Gestaltungsmerkmale innerhalb unserer



▲ Abb. 1: Empfangsraum – Blick Richtung Labor.

neuen Räumlichkeiten können von Anfang an ausgebildet werden und erfordern keine langsame Umgewöhnung des Patientenstammes.

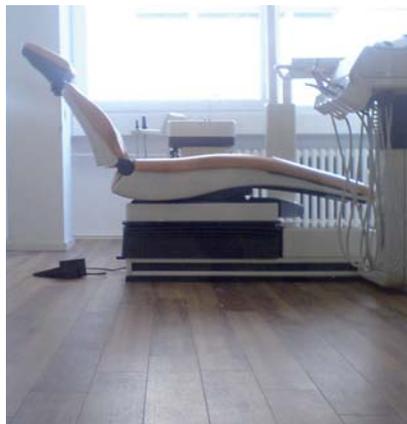
Unsere neu entstandene moderne Stadtpraxis präsentiert sich mit einer klassisch sachlichen Einrichtung, welche ästhetischen Anspruch, die beständige Qualität und Perfektion an den Arbeitsanspruch widerspiegelt und uns damit jeden Tag neu motiviert, anspruchsvolle Arbeit auf höchstem Niveau zu leisten. Im Zusammenspiel mit dem Licht-, Material- und Farbkonzept ist eine Oase im bewegten Stadtleben entstanden, welche unseren Patienten in eine ruhige, wohltuende Atmosphäre aufnimmt. Die Räumlichkeiten der Praxis spiegeln dieses Praxis-konzept wider. Unterstützt wurden wir bei der Planung und Durchführung des Umbaus vom Dentaldepot van der Ven-Dental & Co. KG.

Im Praxiskonzept steht die Ganzheitliche Zahnmedizin im Vordergrund. Unsere Neupatienten, welche den vermehrt ganzheitlichen Anspruch in ihrer Behandlung suchen, sowie Patienten, welche aus dem geschaffenen Netzwerk zusammen mit anderen Praxen aus diesen an uns überwiesen werden, sollen sich hier auf modernsten Stand der Technik versorgt wissen und geborgen fühlen.

Entgegen des alten Zustandes sollte unsere neue Praxis möglichst viel natürliches Tageslicht einfangen und ein transparenter Eindruck geschaffen werden. Um das Praxiskonzept in die Architektur-sprache umzusetzen, wurde die 170 m² große Praxis im Innenbereich bis auf den Rohbauzustand zurückgeführt, sodass nur noch die tragenden Betonstützen übrigblieben.



▲ Abb. 2: Die Praxis vorher. ▲ Abb. 3: Der Umbau.



▲ Abb. 4: Die sanierte Einheit. ▲ Abb. 5: Bewegungszone hinter Aquariumwand.

Die Sanierungsmaßnahme umfasste auch die Entrümpelung und Entsorgung des alten Praxisinventars. Von drei Behandlungseinheiten ist von uns nur eine, nach Überholung, wieder in den Betrieb mit aufgenommen worden.

Raumaufteilung

Die verwinkelten und beengten alten Raumstrukturen wurden durch neue

großzügige, teils offene, Raumausbauten ersetzt. Von der Haustür bis zur Praxiseingangstür werden unsere Patienten über die Beschilderungen mit der Aufschrift des Praxislogos in die vierte Etage geführt.

Durch die gläserne Praxiseingangstür betritt der Patient die Praxis und befindet sich in einem großen, vom Tageslicht durchfluteten Empfangsraum, direkt neben der Empfangstheke. Die Großzügig-



▲ Abb. 5: Der Warteraum. ▲ Abb. 6: Blick vom Warteraum in den Sterilisationsraum. ▲ Abb. 7: Die Aquarienwand. ▲ Abb. 8: Blick vom Behandlungszimmer zum Ruheraum und zum Arztbüro.



▲ Abb. 9a und b: Behandlungsraum.



▲ Abb. 10: Die Decke des Behandlungsraums. ▲ Abb. 11: Behandlungsraum mit neuer Einheit/ Blick auf Nachbarfassade.

keit des Raumes lässt dem Patienten seinen eigenen Freiraum zur Orientierung.

Ein in eine freistehende Wandscheibe eingelassenes Aquarium dient als Markierungspunkt und ist gleichzeitig beruhigender Blickfang, welcher zusammen mit der Farb- und Materialauswahl, innerhalb des Ausbaukonzeptes, die Grüntöne der Pflanzenwelt und die Ockerfarben der Erdtöne widerspiegelt.

Die Holzoptik des Bodens wird konsequent im gesamten Praxisbereich fortgeführt und vermittelt eine warme, behagliche Atmosphäre. Lediglich die Nassbereiche, im Bereich der WCs, wurden mit Steinzeugfliesen versehen.

Die Beleuchtung der meisten Räume erfolgt über Einbaudownlights mit Energiesparleuchten. Die Lichtfarbe wird nach Arbeits-/Funktionsbereichen und Aufenthaltsbereichen unterschieden. Die Räume mit Aufenthaltsqualität sind mit einem Warmtonlicht ausgeleuchtet. Unsere Patienten sind somit keinem grellen Kaltlicht ausgesetzt.

Der Empfangsraum bietet Platz für Veranstaltungen und Vorträge innerhalb der

Praxis. Wir können bei Fortbildungen oder Informationsabenden bis zu 20 Sitzplätze für Dia- oder Beamerpräsentationen anbieten.

Die anliegenden Räume sowie die Behandlungsräume sind ringförmig um den Empfangsraum angeordnet und werden durch dessen äußere Bereiche, welche gleichzeitig als Laufzonen dienen, erschlossen. Auf separate Flurausbildungen verzichteten wir bewusst zugunsten der offenen Raumstrukturen. Die Türen wurden mit raumhohen Zargen ausgebildet, um optisch eine größere Raumhöhe zu erzielen.

Vis-à-vis zur Praxiseingangstür sind die Behandlungsräume und der Warteraum wie an einer Perlschnur an das südliche Fensterband aufgereiht. Durch ihre raumhohen gläsernen Zugangstüren sowie durch die feststehenden Glaselemente wird das Tageslicht in den Empfangsraum geleitet.

Der Anschluss der Raumtrennwände an die Fensterfront erfolgt über Glaschwerter, welche die natürliche Ausleuchtung durch den Tageslichteinfall op-

timal innerhalb der Behandlungszimmer einbeziehen können.

Dergleichbleibende Bodenbelag bildet einen sichtbar fließenden Übergang vom Empfangsraum durch die Glaselemente hinweg in unsere Behandlungsräume. Die Glaselemente sind mit einer transparenten Folie mit Pflanzenmotiv bezogen, welche nicht nur inhaltlich, sondern auch farblich das ganzheitliche, naturbezogene Praxiskonzept visuell thematisieren. Die Behandlungsräume sind alle für den gleichen Standard ausgelegt. In jedem Zimmer ist die Möglichkeit zum digitalen Röntgen, direkt an der Behandlungseinheit, vorgerüstet. Die Einheiten verfügen über Kameras, welche digitale Großaufnahmen von den Zähnen erstellen können. Der Patient kann die Aufnahmen am Monitor seines Behandlungsstuhles betrachten und gewinnt einen offenen Einblick über den eigenen Gesundheitszustand seiner Zähne. Zugriff auf den PC-Server ist von jedem Raum aus möglich.

Anschlüsse für Strom, EDV und Telekommunikation sind standardmäßig, in notwendigem Abstand, oberhalb der Behandlungszeilen, in die Wände untergebracht. Stromzufuhr, Wasserzu- und -ablauf für die Behandlungseinheiten ließen wir neu im Estrich verlegen.

Die Decke innerhalb der Behandlungsräume übernimmt die Schallabsorbierung, um die Sprachverständlichkeit zu gewährleisten und die störenden Frequenzen während der Behandlung herauszufiltern. Die auf das Deckensystem abgestimmten Leuchten haben wir zusammen mit einem Lichtplaner ausgewählt und geben die für die Behandlung vorgeschriebene Ausleuchtung und sind für den im Behandlungsstuhl liegenden Patienten blendfrei.

Die Sitzbezüge und farbliche Einfassungen innerhalb der Behandlungszeilen sind streng in das Farbkonzept eingebunden.

Auf der rechten Seite, neben dem Praxiszugang, befindet sich unser privates Ärztebüro. Das Büro ist dimensioniert zur Aufnahme von zwei großen Schreibtischen, mit jeweils einem, dem Arbeitsplatz zugeordnetem Sideboard, sowie einem Regalschrank mit Garderobenzone. Die Stromversorgung für die EDV und Telekommunikation, zusammen mit deren Zuleitungen, sind in einem Kabelkanal unterhalb der Fensterbank angebracht. Filigrane Aufputzdownlights sorgen für



FACH DENTAL

SÜDWEST 2008



▲ Abb. 12: Blick zum Röntgenraum und zur PC-Nische. ▲ Abb. 13: Das Labor.



▲ Abb. 14: Der Steri-Sauberbereich. ▲ Abb. 15: Der Steri-Schmutzbereich.

die notwendige Ausleuchtung der Arbeitsflächen und der Bewegungszonen.

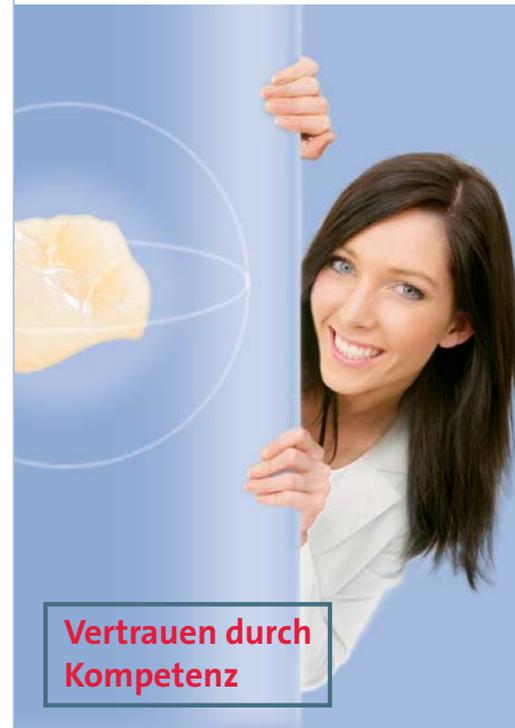
Hinter dem Arztbüro schließt sich der Ruheraum/Akupunkturraum an. Sein Zugang ist von der Helferin am Empfang gut einsehbar. Der Ruheraum wird durch das Arztbüro, über ein Glasband als Oberlicht, mit natürlichem Tageslicht versorgt. Das blendfreie diffuse Tageslicht, kombiniert mit zusätzlichen dimmbaren Lichtquellen, sorgt für eine behagliche Stimmung, welche den Patienten in einen Entspannungszustand versetzen. Raumaccessoires und musikalische Untermalung spenden zusätzlich Geborgenheit.

Ein Teilbereich des Empfangs, der Zugang zum Arztbüro sowie der Zugang zum Ruheraum befinden sich hinter einer hölzernen Wandvertäfelung mit modernem Design, welche zusätzlich die Privatsphäre unterstreicht. Gleichzeitig ließen wir innerhalb der Wandverkleidung, hinter nichtsichtbaren Türöffnungen, den Stromverteilerkasten und die Telefonanschlüsse integrieren. Angrenzend an den Ruheraum quert man einen kleinen Stichflur, parallel zur Verglasung der Behandlungsräume. Der Stichflur bindet rechts-

liegend den Sterilisationsraum und das vor Kopf liegende Eigenlabor an.

Der Sterilisationsraum ist offen und somit auch für unsere Patienten einsehbar. Die gewählte Transparenz erfordert ein Höchstmaß an Ordnung und hygienischer Sorgfalt. Dieses stärkt zusätzlich das Vertrauensgefühl unserer Patienten in die Sorgfaltspflicht und Verantwortung unseres Personals. Dem Patienten wird bewusst, dass die Hygienevorschriften ernst genommen werden. Eine speziell beschichtet, leicht zu reinigende Hartfaserplatte bildet den Fliesenspiegel. Dieser unterscheidet farblich den Schmutz- vom Sauberkeitsbereich. Auf allen Oberflächen sind Verschmutzungen leicht zu erkennen und können gut entfernt werden. Die Arbeitsplatten wurden aus Edelstahl gefertigt und die eingearbeiteten Waschbecken sind fugenfrei mit der Arbeitsplatte verarbeitet.

In unserem Eigenlabor sind die haustechnischen Anschlüsse und Geräte untergebracht. Das Ausgießen und Erstellen von Gipsmodellen ist bequem zu praktizieren. Aufgrund der anfallenden Wärmelasten durch den Kompressor wurde



Vertrauen durch Kompetenz

Zahnärzte müssen Ihre Patienten in jeglicher Hinsicht überzeugen. Durch neueste Technologien. Durch medizinische Fachkompetenz und eine intensive Beratung. Durch eine Praxis, die auch in punkto Design und Komfort überzeugt.

Besuchen Sie die Fachdental Südwest.
Erfahren Sie alles über die Praxis der Zukunft.

Parallel zur Fachdental Südwest
Deutscher Zahnärztekongress 2008

Eintrittskarten-Gutscheine
erhalten Sie über Ihr Dental-Depot!

Neue Messe Stuttgart

24. – 25.10.2008

www.fachdental-suedwest.de

Öffnungszeiten: Freitag 11 – 19 Uhr | Samstag 9 – 17 Uhr
Veranstalter: Arbeitsgemeinschaft der Dental-Depots im
BVD Region Südwest (Baden-Württemberg und Pfalz)



▲ Abb. 16a und b: Das Patienten-WC. ▲ Abb. 17: Das Personal-WC.



▲ Abb. 18: Raum fürs Personal. ▲ Abb. 19: Das Glasschwert, angebunden an der Fassade.

eine Abluftanlage unter der Abhangdecke installiert, welche die Abluft von Labor, Sterilisationsraum und Ruheraum abführt und für eine gleichbleibende Raumtemperatur sorgt.

Der Warteraum bietet Aufenthalt in hellem, klassisch modernem Ambiente. Für den Patienten stehen Informationsbroschüren und aktuelle hochwertige Journale bereit. Wasser und Kaffee wer-



▲ Abb. 20: Blick durch das Glasschwert in den Nachbarraum.

den dem Patienten von der Helferin serviert. Da unsere Praxis als Terminpraxis geführt wird, dient der runde Tisch gleichzeitig als Besprechungstisch für das Patientenberatungs- und Informationsgespräch. Vom Warteraum aus können unsere Patienten das Treiben innerhalb der belebten Einkaufsstraße aus ruhiger Entfernung genießen.

Auf der linken Seite neben der Eingangstür befinden sich der Röntgenraum, die Sanitärbereiche, Patienten- und Angestellten-WC mit Umkleidebereich sowie der Sozialraum für die Angestellten und werden leicht durch die Aquariumwandscheibe verdeckt. Diese bietet zusätzlichen Schutz der Intimsphäre.

Der Röntgenraum wurde neu ausgebaut und ist mit einem digitalen OPG-Gerät ausgestattet. Er liegt gegenüber vom Sterilisationsraum und Eigenlabor, entlang der Behandlungsräume innerhalb der Laufzone. Die Wege zu den Behandlungszimmern sind somit optimiert und zeitsparend. Ein neuwertiges Kleinröntengerät aus dem alten Bestand behalten wir im Röntgenraum bei. Vor dem Röntgenraum ließen wir in einer Wandni-

sche die Röntgencomputerstation zusammen mit dem Röntgenchipeinlesegerät einrichten. Hier können wir, direkt nach dem Röntgenvorgang, das Röntgenbild am Monitor diagnostizieren. Dank der Computervernetzung kann die Aufnahme dem Patienten am Monitor des Behandlungsraumes, hinsichtlich Krankheitsbild und weiterer Behandlungsvorgehensweise, erläutert werden.

Das Patienten-WC wurde, im Vergleich zum Bestand, um die dreifache Grundfläche vergrößert. Der Untertisch zum Aufsatzwaschbecken verläuft passend mit dem Spiegel über die komplette Wandbreite und betont die Großzügigkeit des WC-Vorraumes. Die von uns gewählten Fliesenbeläge, zusammen mit den hochwertigen Sanitärobjekten und Armaturen, vermitteln dem Patienten Anspruch an Ästhetik und Qualität.

Die Angestelltenumkleide zusammen mit dem Personal-WC sind in gleichbleibender Qualität zum Patienten-WC ausgestattet und zusätzlich mit einer Duschanlage ausgerüstet. Der Vorraum mit der Umkleide ist mit Anschlüssen für Waschmaschine und Trockner versehen.

Der Personalraum ist mit einem Aufenthaltsplatz für vier Personen und einer großen Küchenzeile ausgestattet. Hier können mühelos kulinarische Vorbereitungen getätigt werden. Dieses ist besonders nützlich bei Veranstaltungen und Vorträgen innerhalb der eigenen Praxis. Die Qualitätsausstattung setzt sich somit beim eigenen Personal weiter fort. Das fördert zusätzlich die Motivation und Zufriedenheit der eigenen Mitarbeiter. Im Personalraum befindet sich auch der Serverschrank und unterhalb der Fensterbank ist ein Kabelkanal mit gleicher Ausstattung wie im Arztbüro angebracht. Der Personalraum kann so um einen weiteren Schreibtischarbeitsplatz, z.B. für die Abrechnungshelferin, ergänzt werden. ◀◀

>> **KONTAKT**

Barbara Wolf
Elina Becker
DIEZWEI
 Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
 Becker & Wolf
 Schadowstraße 28
 40212 Düsseldorf
Donatus Schulte (Architekt)

Barrierefreie Zahnarztpraxis

Behindert ist man nicht, behindert wird man!

Und zwar von Barrieren und Hindernissen, die in unserem Alltag viele Menschen in unterschiedlicher Art und Weise zu spüren bekommen. Treppen und schmale Durchgänge behindern Rollstuhlfahrer und Menschen, die nur noch mit einer Gehhilfe gehen können, aber auch Väter und Mütter mit Kinderwagen, Kleinkinder, die das Treppensteigen erst noch lernen müssen und den Sportler, der seit gestern mit Gipsbein unterwegs ist. Zu klein geschriebene Hinweisschilder lassen sehbehinderte Menschen verzweifeln. Kleine Knöpfe zur Bedienung von Geräten oder Automaten bereiten Menschen mit Gelenkrheuma Schwierigkeiten.

Dr. Sabine Jaschinski/Witten-Herdecke

■ **All diese Menschen** haben aber eine Gemeinsamkeit:

Sie möchten ein eigenständiges, möglichst „normales“ Leben führen. Sie möchten ohne fremde Hilfe ihren Alltag meistern. Dazu gehört auch der Besuch in der Zahnarztpraxis.

Damit das möglich ist, sind sie auf eine barrierefreie Umwelt angewiesen. Der Begriff der Barrierefreiheit ist seit dem 1. Mai 2002 erstmalig in einem deutschen Gesetz definiert. Das Behinder-

tengleichstellungsgesetz (BGG) soll die Benachteiligung von behinderten Menschen beseitigen, ihnen eine gleichberechtigte Teilhabe am gesellschaftlichen Leben und eine eigenständige Lebensführung ermöglichen.

Was können wir als Zahnärzte tun?

Wir sollten uns unserer Verantwortung dieser Patientengruppe gegenüber bewusst werden, um auch diesen Men-

schen den Besuch in der Zahnarztpraxis „ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe“ (§ 4 BGG) zu ermöglichen.

Gerade diese Patientengruppe benötigt aufgrund verschiedener Risikofaktoren unsere besondere zahnärztliche Zuwendung.

Voraussetzung dafür ist, dass bauliche Barrieren vermieden werden. Dieser Artikel gibt Anregungen, wie wir uns auf die Bedürfnisse behinderter Patienten ein-



▲ **Abb. 1a und b:** Treppenstufen sind nicht nur eine Barriere für Patienten im Rollstuhl. ▲ **Abb. 2a und b:** Aufgrund zahlreicher Risikofaktoren (z.B. insuffiziente häusliche Mundhygiene, kohlenhydratreiche Ernährungsgewohnheiten) brauchen gerade Patienten mit Behinderungen unsere zahnärztliche Zuwendung. ▲ **Abb. 3:** Ein gut sichtbares Praxisschild im Eingangsbereich der Zahnarztpraxis erleichtert nicht nur Patienten mit Behinderungen den Weg in die Praxis.

stellen können; mit anderen Worten: wie wir an sie denken.

Viele der folgenden Punkte, die ein weitgehend barrierefreies Umfeld schaffen, bedeuten beim Neubau keinen besonderen Mehraufwand. Gleichzeitig sind selbstverständlich sämtliche baulichen Maßnahmen auch für Patienten ohne Behinderungen geeignet oder nutzbar.

Der Zugang zur Praxis

Die Hausnummer und das Praxis-schild sollten groß, beleuchtet, gut sichtbar und von der Straße aus zu lesen sein. Es sollten Behindertenparkplätze ausgewiesen werden: 3–5 % der Gesamtparkfläche, mindestens jedoch ein Platz.

Nicht jede Zahnarztpraxis liegt im Erdgeschoss, sie sollte aber stufenlos erreichbar sein (evtl. über eine Rampe, Fahrstuhl oder einen Nebeneingang – in diesem Fall ist am Haupteingang ein Hinweisschild anzubringen). Ein Fahrstuhl muss gut ausgeschildert sein, und zu berücksichtigen ist ein ausreichend großer Bewegungsraum für Rollstuhlfahrer (150 x 150 Zentimeter) sowohl vor als auch im Aufzug. Die Anforderungstasten sollten leicht zu bedienen und angemessen groß sein.

Ein Treppenhaus soll hell ausgeleuchtet sein. An baulichen Maßnahmen sind zu berücksichtigen, dass die Treppe breit genug ist (mindestens 135 Zentimeter), dass der Bodenbelag rutschfest ist, dass ein beidseitiger rutschfester Handlauf montiert ist und dass wenigstens auf der ersten und der letzten Stufe eine kontrastreiche Markierung vor und auf der Stufe angebracht ist. Als Orientierungshilfen im Treppenhaus sind tastbare Handlaufmarkierungen und Stockwerkanzeigen hilfreich.

Der Eingangsbereich zur Praxis sollte schwellenfrei, hell beleuchtet, kontrastreich und übersichtlich gestaltet werden. Sprechanlage, Klingel und Briefkasten müssen in einer Höhe von 85 Zentimeter angebracht und taktil erfassbar sein. Wünschenswert ist ein überdachter Hauseingang. Stufen, Podeste oder sonstige Hindernisse sollten vermieden, zumindest aber kontrastreich gekennzeichnet werden; Blumenkübel, Pfosten etc. müssen mindestens einen Abstand von 100 Zentimeter voneinander haben.



▲ **Abb. 4:** Eine kontrastreich voneinander abgesetzte Gestaltung der Bodenbeläge, Wände und Möbel erleichtert die Orientierung. ▲ **Abb. 5:** Nicht für alle Mitmenschen ist es eine Selbstverständlichkeit, mit behinderten Menschen „ganz normal“ umzugehen. Diese Verhaltensunsicherheit kann in Schulungen abgelegt werden. ▲ **Abb. 6:** Hoher personeller Aufwand. ▲ **Abb. 7:** Lange Absaugschläuche für die Behandlung von Patienten direkt im Rollstuhl.

Beim Betreten der Praxis

Schwergängige Türen sollten bei Annäherung automatisch öffnen, zu bevorzugen sind generell Automatikschiebetüren. An Ganzglastüren sind Sicherheitsmarkierungen anzubringen sowie die Außenränder kontrastreich zu gestalten.

Wenn der Patient in unserer Praxis ankommt, möchte er sich schnell orientieren. Hilfreich ist es, wenn Bodenbeläge und Wände sowie Türrahmen und Wand kontrastreich voneinander abgesetzt sind. Die Flure müssen eine hinreichende Breite (150 Zentimeter bei in den Raum schlagenden Türen und mindestens 180 Zentimeter bei in den Flur schlagenden Türen) haben, um eine gute Bewegungsfreiheit zu ermöglichen.

Auch die Türen müssen, damit behinderte Menschen diese problemlos passieren können, großzügig gestaltet sein (mindestens 90 x 210 Zentimeter). Die Rezeption muss stufenlos erreichbar sein, die Thekenhöhe beträgt 85 Zentimeter und sollte unterfahrbar sein, damit ein Patient im Rollstuhl nah genug heranfahren kann. Als Bewegungsfläche für Menschen im Rollstuhl wird generell ein Areal von 150 x 150 Zentimeter vorgesehen.

Schulung von Mitarbeiter/-innen

Menschen mit Behinderungen brauchen nicht unser Mitleid, sondern unsere Hilfe und Zuwendung und möchten weitestgehend „normal“ behandelt werden. Das Praxisteam soll durch Schulungen Scheu und Unsicherheit im Umgang mit behinderten Patienten verlieren und für die Bedürfnisse und Belange dieser Patientengruppe sensibilisiert werden. Die Schulung sollte möglichst in Kooperation mit Organisationen behinderter Menschen durchgeführt werden.

Wartebereich

Bei der Gestaltung des Wartezimmers ist es empfehlenswert, auch Plätze für Rollstühle oder Kinderwagen bereitzuhalten. Die Stühle im Wartebereich sollen eine ergonomisch geformte Sitzfläche haben und mit einer Armlehne als Aufstehhilfe ausgestattet sein. Garderobenhaken sind in einer Höhe von 85 Zentimetern und 150 Zentimetern anzubringen.

Toilettenräume für behinderte Mitmenschen müssen etwas größer gestaltet werden, sodass ein Rollstuhlfahrer genügend Bewegungsfläche hat. Toilette, Waschbecken, Taster, Haltegriffe etc. sollten kontrastreich gestaltet werden. Die Toiletentür muss nach außen aufschlagen und



▲ Abb. 8a: Der auf die Bedürfnisse von behinderten Patienten abgestimmte Behandlungsstuhl der Ambulanz für spezielle zahnärztliche Betreuung in der Universitätsklinik Witten/Herdecke: ▲ Abb. 8b: „Normaler“ Behandlungsstuhl, der „ausgebaut“... ▲ Abb. 8c: ... und stattdessen ein Rollstuhl eingebaut werden kann... ▲ Abb. 8d: ... oder an dem Liegendtransporte behandelt werden können.

im Notfall von außen zu öffnen sein. Das Türschloss soll mit einem möglichst großen Drehgriff, leichtgängig bedienbar sein. Eine Notrufanlage muss taktil und visuell gut auffindbar sein.

Um eventuell vorhandene kleine Treppen oder Rampen auf dem Weg ins Behandlungszimmer überwinden zu können, sollten mobile Rampen vorgehalten werden.



▲ Abb. 9: Zahnmedizinische Behandlung in Allgemeinanästhesie.

Bei der Behandlung

Behinderte Patienten sind Menschen, die zu ihrer zahnärztlichen Behandlung eines besonderen apparativen, räumlichen, personellen und zeitlichen Aufwandes bedürfen.

Etwa 40 Prozent der Patienten mit Behinderungen können in der Zahnarztpraxis behandelt werden. Wenn das Personal entsprechend geschult ist, können kleine Schwierigkeiten durch unterstüt-

zende Hilfestellungen (z. B. beim Mund ausspülen, beim Hinsetzen oder beim Aufstehen aus dem Stuhl usw.) überbrückt und durch einen angemessenen Umgang erleichtert werden. Hilfreich sind lange Absaugschläuche an der Behandlungseinheit, damit eine Behandlung auch außerhalb des Behandlungsstuhls, z. B. bei Patienten im Rollstuhl, möglich ist. Diese Art der Behandlung ist für kurze Untersuchungen und Eingriffe akzeptabel.

Weitere 40 Prozent der behinderten Patienten können in speziellen Praxen oder Zentren behandelt werden, in denen man sich auf die Belange dieser Patientengruppe spezialisiert hat. Ein solches Zentrum ist beispielsweise die Ambulanz für Spezielle Zahnärztliche Betreuung an der Universitätsklinik Witten/Herdecke. Hier steht ein Behandlungsstuhl speziell für Menschen mit Handicap zur Verfügung. Mit diesem Stuhl haben die Behandler die Möglichkeit sowohl Menschen im Rollstuhl als auch Menschen zu behandeln, die im liegenden Zustand in die Ambulanz kommen.

Weitere 20 Prozent der Patienten mit Behinderungen können nur in Intubationsnarkose behandelt werden. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass die benötigte Ausrüstung für die Behandlung in Allgemeinanästhesie verfügbar ist. So muss beispielsweise ein Röntgengerät vorhanden sein. Ein intraorales Röntgengerät gehört nicht zur Standardausrüstung von Tageskliniken. Analog dazu sollte für den Fall, dass das Anästhesisten-Team in die Zahnarztpraxis kommt, ein Röntgengerät im Behandlungszimmer verfügbar sein. ◀◀

>> AUTORIN



Dr. Sabine Jaschinski
 Universität
 Witten/Herdecke
 Fakultät für
 Zahn-, Mund- und
 Kieferheilkunde
 Ambulanz für
 Spezielle Zahnärztliche Betreuung
 Direktor: Prof. Dr. Peter Cichon

Die Lehre vom Chi

Feng-Shui für Zahnarztpraxen

Seit gut zehn Jahren führt Peter Friedrich Kettling moderne Feng-Shui-Beratungen für Zahnarztpraxen durch. Seine Beratung vermittelt ein Wissen, welches lange Zeit als geheim galt. Die Raumharmonielehre Feng-Shui (chinesisch, wörtlich: Wind und Wasser) blickt auf eine über 7.000 Jahre alte Geschichte zurück. Ihre Tradition wurzelt in der taoistischen Naturmystik und in der Lehre vom Chi. In der Philosophie chinesischer Gelehrter existiert die Lebensenergie Chi überall – im wärmenden Sonnenstrahl, im Lachen eines Kindes, im Duft einer Blüte, in der Natur ebenso wie im gebauten Raum. Folgerichtig entwickelten ehrwürdige Feng-Shui-Meister daraus ein komplexes System von Methoden, wie Chi in Räumen angehoben und aktiviert werden kann. Erfolg, Gesundheit und Glück gelten in der ganzheitlichen Lehre als variable Größen, die durch gezieltes Bereichern mit Chi günstig beeinflusst werden können. Das Wissen darüber stand lange Zeit nur den chinesischen Kaisern zur Verfügung. Es gelangte erst im 20. Jahrhundert nach Amerika und von dort nach Europa.

Peter Friedrich Kettling/Lübeck, Fotos: Anke Schütz



▲ Abb. 1: Wind und Wasser. ▲ Abb. 2: Kristall.



▲ Abb. 3: Der Prophylaxeraum.

■ Die fernöstliche Weisheit klingt auch für westliche Logik plausibel, wenn man bedenkt, welche Wirkung von Räumen ausgehen kann. Diese Wirkung betrifft sowohl das äußere, ästhetische Erscheinungsbild als auch die subtilen, unsichtbaren Faktoren. Wie vielleicht jeder schon mal erfahren hat, können Räume Stille erzeugen oder Unruhe stiften, arbeitsfördernd oder ver hindernd wirken. Räume können Wohlgefühl oder Unbehagen auslösen.

Durch die Wirkung gebauter Räume geht der Raum mit dem Menschen eine Beziehung ein, die entweder als angenehme Symbiose oder als Störung erfahren wird. Vergleicht man diesen Standpunkt aus der Sicht eines Feng-Shui-Experten mit den neuen Einsichten des Ladenbaus, der Baubiologie oder gar der Architekturpsychologie, wird deutlich, dass sich die Ansätze aus den unterschiedlichen Kulturkreisen und Epochen

erstaunlich angenähert haben. Allein die Tatsache, dass unterschiedliche Individuen auch unterschiedliche Räume benötigen, scheint sich im westlichen Gedankengut noch nicht zu manifestieren.

Feng-Shui-Praxis

Praxisräume bieten meist mehr Potenzial als sie gemeinhin ausschöpfen. Viele konventionelle Zahnarztpraxen verstoßen

oft gegen die einfachsten Regeln der Raumharmonielehre. Da steht die Behandlungseinheit ungünstig in einer Achse zwischen Tür und Fenster oder der behandelnde Arzt arbeitet am Patienten mit dem Rücken zur Tür. Manchmal passen die Farben oder die ganze Ein-

richtung nicht mehr zum persönlichen Stil des Betreibers. Diese und andere unsichtbaren Faktoren können den Arzt, seine Mitarbeiter und Patienten subtil belasten. Geeignete Feng-Shui-Maßnahmen wollen derartige Settings opti-

*„Man kann
einen Menschen mit
Räumen erschlagen
wie mit einer Axt.“*

Heinrich Zille

mieren. Sie geben dem Arzt Rückendeckung und Raumkontrolle.

Gerade heute stehen Praxisbetreiber einem hohen Anforderungsprofil gegenüber. Sie sind gleichzeitig Techniker, Geschäftsleute, Manager, Psychologen im Umgang mit schwierigen Mitarbeitern oder Patienten, und dann auch noch Ärzte. Deshalb orientiert sich die Feng-Shui-Beratung immer an der individuellen Persönlichkeitsstruktur der Ärztin/des Arztes. Feng-Shui-Maßnahmen sollen vor allem zum behandelnden Arzt passen. Im Idealfall unterstützt der Raum den Arzt und der Arzt den Patienten.

Fächer, Klangspiel, Flöten & Co.

Die richtige Einrichtung und Anordnung beschränkt sich nicht nur auf das Behandlungszimmer. Der Weg zur Praxis, die Situation vor und hinter dem Eingang, die Übergänge von Raum zu Raum und die Sitzordnung im Beratungsgespräch zählen ebenso zum Repertoire. Helligkeit und Klarheit kennzeichnen die Feng-Shui-Praxis. Zum Finish der harmonischen Raumgestaltung gehört schließlich der bewusste Umgang mit Formen und Symbolen.

Die landläufige Meinung, dass Räume, die mit Feng-Shui eingerichtet sind, irgendwie chinesisch aussehen sollen, ist jedoch überholt. Natürlich haben die traditionellen chinesischen Symbole wie Fächer, Klangspiele, Flöten etc. eine starke Wirkung. Diese Gestaltungsmittel können für die energetische Raumgestaltung verwendet werden – müssen sie aber nicht – wenn man weiß, welche Absicht sie verfolgen. Auch der mitteleuropäische Kulturschatz verfügt über ausdrucksvolle Symbole, die dafür wirkungsvoll eingesetzt werden können. Denn der Sinn von Feng-Shui besteht nicht in einer bestimmten Stilrichtung. Feng-Shui-Maßnahmen sollen die besonderen Qualitäten des jeweiligen Raums unterstützen und ganz besonders diejenigen, die in diesen Räumen leben und arbeiten.

Jede Feng-Shui-Beratung sollte demnach so individuell sein, dass sie optimal zum Anliegen der Praxis und ihrer Nutzer passt. Der Feng-Shui-Berater vermittelt das mystische Wissen an weltoffene, kreative Menschen. Und so passt es ganz zur alten Feng-Shui-Philosophie, wenn sich Feng-Shui-Maßnahmen vitalisierend auf die geistige Kreativität ihrer Nutzer aus-

wirken. Sie fördern den Zuwachs ihrer Erfahrungswelten und die Entfaltungskraft ihres eigenen Potenzials.

Feng-Shui ist unsichtbar

Darüber hinaus verbessern gut durchgeführte Feng-Shui-Maßnahmen die Eigenschaften des Raums. Sie balancieren negative Einflüsse und kreieren eine tiefere Zugehörigkeit zum Ort. Professionelle Feng-Shui-Maßnahmen integrieren und fördern die Anforderungen des innerbetrieblichen Praxisablaufs. Sie sind beim gestylten Neubau ebenso wie bei der Renovierung bestehender Altbau-Praxen sinnvoll. Mit ihnen einhergehend findet ein Gefühl von „sich wohlfühlen in seiner dritten Haut“ statt. Dieser Prozess fördert gerade Neuniederlassungen oder Strukturveränderungen auf eine besonders stärkende Weise. Die Veränderung wirkt kettenreaktionsartig in andere „Räume“ hinein. Das Eine führt zum Nächsten. Privatleben und Betriebsklima profitieren von den positiven Raumeinflüssen am Arbeitsplatz. Wunschklienten fühlen sich davon angezogen, sind entspannter und empfinden weniger Angst vor der Behandlung. So schafft die Feng-Shui-Gestaltung zukunftsorientierte Praxisräume für die neuen Anforderungen eines bewussten Gesundheitswesens. ◀◀



AUTOR



Peter Friedrich Kettling studierte in Hannover Dipl.-Ing. Innenarchitektur und gründet 1997 das BÜRO FÜR RAUM. Seit dem ist er als Feng-Shui-

und Geomantie-Berater und Autor bekannt.

www.buero-fuer-raum.de

Kontakt:

Dipl.-Ing. Peter Friedrich Kettling

Bugenhagenstraße 1a, 23568 Lübeck

Tel.: 04 51/2 90 63 27

Fax: 04 51/2 90 63 89

E-Mail: info@buero-fuer-raum.de

www.buero-fuer-raum.de

FACH DENTAL

LEIPZIG 2008

Natürlich gut beraten.

Patienten von heute sind nicht nur gut informiert, sie stellen auch kritische Fragen. Eine gute Beratung wird somit mehr und mehr zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Die Fachdental Leipzig trägt diesem Trend Rechnung. Themen wie Hygiene und Prophylaxe, Controlling, Marketing und Motivation gewinnen zunehmend an Bedeutung.

Fachdental Leipzig – Top-Themen, Top-Angebote, Top-Vorträge.

Eintrittskarten-Gutscheine
erhalten Sie über
Ihr Dental-Depot!

Leipziger Messe

26. – 27.09.2008

www.fachdental-leipzig.de

Öffnungszeiten: Freitag 13 – 19 Uhr | Samstag 9 – 14 Uhr
Veranstalter: Die Dental-Depots in der Region Sachsen,
Sachsen-Anhalt Süd, Thüringen Ost

Digitale Zahnfarbenbestimmung

Dentale Fotografie mit Photoshop

Die medizinische Fotodokumentation hat es Dr. Wolfgang Bengel angetan. Seit mehr als 20 Jahren beschäftigt sich der Fachzahnarzt als Buchautor, Referent, Kursleiter im In- und Ausland sowie als Inhaber einer eigenen Zahnarztpraxis mit dieser Thematik. Nach dem Studium der Zahnmedizin in Bonn eröffnete Dr. Bengel 1977 eine eigene Praxis mit den Schwerpunkten zahnärztliche Fotografie und Erkrankungen der Mundschleimhaut.

Dr. Wolfgang Bengel/Bensheim

■ Seit 1998 ist er Generalsekretär der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DGP), im Oktober 2005 wurde er zum Vorstandsmitglied der DGZMK (Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde) gewählt. Inzwischen hat der Fachzahnarzt die Praxis aufgegeben und widmet sich ausschließlich seiner Seminar- und Autorentätigkeit.

Trend zu intraoralen Bildern

In deutschen und internationalen Zahnarztpraxen ist die schriftliche Dokumentation aller Behandlungsprozesse rechtsverbindlich. Seit einigen Jahren nimmt auch das Interesse an der fotografischen Dokumentation von Befunden und Therapiefortschritten stark zu. Die Nach-

frage nach Wissen zur digitalen medizinischen Fotografie steigt auch aufgrund der wachsenden Anzahl von Master-Studiengängen für Zahnärzte, die eine Dokumentation sämtlicher Behandlungsmethoden erfordern. Gerade in der Zahnmedizin spielt außerdem die Ästhetik eine entscheidende Rolle. Mit entsprechenden Aufnahmen der einzelnen Behandlungsschritte kann der Patient den Zustand seines Gebisses vor und nach der Behandlung gemeinsam mit dem Zahnarzt objektiv beurteilen. Die Bilddokumentation von Befunden erleichtert außerdem die Zusammenarbeit mit den Zahntechnikern. „Das Einfügen einer Einzelkrone im Frontzahnbereich ist immer eine sehr heikle Sache. Hat der Techniker eine digitale Aufnahme der Nachbarzähne vor sich, kann er

die Krone dem Gebiss optimal anpassen“, erklärt Dr. Bengel.

Dentale Fotografie wird digital

Die Bücher, die Dr. Bengel seit 1984 veröffentlicht hat, spiegeln den schrittweisen Übergang von der konventionellen hin zur digitalen Fotografie in der medizinischen Fotodokumentation wider. Im aktuellen Band mit dem Titel „Digitale Dentale Fotografie“ geht es um Fragen, die die digitale Fotografie aufwirft: Welche Farbtiefe ist notwendig? Müssen die Bilder nach der Aufnahme bearbeitet werden? Wenn ja, wie geht dies am einfachsten? Wie archiviere ich am sichersten? Dass das Thema digitale Dokumentation boomt, merkt Dr. Bengel nicht zuletzt an der steigenden



▲ Strahlendes Lächeln – Neben der klassischen Fotografie ist auch im Bereich der medizinischen Fotodokumentation ein klarer Trend in Richtung digitaler Technik erkennbar. Dr. Bengel nutzt die Hilfe von Photoshop, um seinen Patienten ihr strahlendes Lächeln zurückzugeben.



Nachfrage nach seinen Seminaren. 1999 ist Bengel selbst auf digitale Fotografie umgestiegen und hat sich sofort für den Einsatz von Photoshop als Bildbearbeitungsprogramm entschieden. „Zahnärzte bearbeiten Fotos eigentlich nicht im Sinne einer inhaltlichen Veränderung, sondern sie optimieren die Aufnahmen. Ich habe mich als Referent bewusst für das führende Programm im Bereich Bildbearbeitung entschieden und empfehle es auch überzeugt an meine Seminarteilnehmer weiter“, berichtet Bengel. Insbesondere die schnörkellose und sachliche Oberfläche des Programms seien für ihn wichtig. Zentrale Funktionen, die er zur medizinischen Bildbearbeitung einsetzt, sind Kontrastanhebungen, Farbkorrekturen und Nachschärfungen.

Auch bei der Aufbereitung der Unterlagen für seine Kursteilnehmer geht Bengel neue, digitale Wege. Zusätzlich zu einem konventionellen Skript stellt er Flash-Dateien auf CD zur Verfügung. Mit Adobe Captivate zeichnet der Referent automatisch jede Photoshop-Aktion auf dem Bildschirm auf und erstellt daraus eine interaktive Flash-Simulation. Per Mausklick und ohne Programmierkenntnisse lassen sich Beschriftungen, Audiokommentare und E-Learning-Interaktionen hinzufügen. So können die Zahnärzte auch nach dem Seminar alle Bearbeitungsschritte für die Dentalfotos nachvollziehen.

Preiswerte und präzise Zahnfarbenbestimmung

Ein wichtiges Thema bei der Herstellung von Zahnersatz sind die richtigen Farben der Implantate oder Brücken. Es ist unerlässlich, dass das Material mit der natürlichen Zahnfärbung des Patienten übereinstimmt. Dr. Bengel hat ein preiswertes Verfahren entwickelt, mit dem sich Zahnfarben in Photoshop bestimmen lassen. Die Schwierigkeit bei der Fotografie von Zahnfleisch und Zähnen ist die optimale Belichtung. Die Belichtungsmesser von Kameras sind generell neutral eingestellt und so kalibriert, dass sie Werte lie-

fern, die für eine durchschnittliche Helligkeitsverteilung im Motiv gelten. Bei der intraoralen Fotografie müssen diese Werte korrigiert werden, da sonst das Foto

„Mittlerweile setzen auch Universitäten die Methode mit den intraoralen Graukarten zur Farbbestimmung ein. Die Experten kommen dort zu gut reproduzierbaren Ergebnissen“.

fettig aus der Karte und platziert sie mit Vaseline auf dem Zahnfleisch oder dem Nachbarzahn.

Die automatischen Funktionen der Kamera schaltet er aus, um einen manuellen Weißabgleich zu ermöglichen. In Photoshop wird der Zahn selektiert und leicht weich gezeichnet, um bessere Mittelwerte zu erhalten. Mit der Pipette nimmt Dr. Bengel drei Referenzwerte ab und setzt diese über Umrechnungstabellen in Bezug zur weltweit angewendeten Farbskala des Zahnersatzherstellers VITA.

Die Genauigkeit des Bengelschen Bestimmungssystems wurde unlängst in einer amerikanischen Vergleichsuntersuchung nachgewiesen. Auf Einladung der Firma Colgate reiste Bengel zu einem Farbsymposium in die USA, wo er vor internationalen Spezialisten seine Methode zur fotografischen Zahnfarbenbestimmung vorstellte. Nach der Veranstaltung fand in New Jersey ein Vergleich von Farbmessungen mit einem Spektrofotometer, einem Colorimeter, mit dem VITA-Farbspektrum und mit Photoshop statt. Das Ergebnis: Die fotografische Bestimmung von Zahnfarben ist ebenso präzise wie jene mit dem Spektrofotometer. Dabei kostet ein Spektrofotometer, wie es für wissenschaftliche Präzisionsmessungen eingesetzt wird, ab 30.000 US-Dollar aufwärts, also in etwa 28-mal so viel wie eine Version von Photoshop. „Mittlerweile setzen auch Universitäten die Methode mit den intraoralen Graukarten zur Farbbestimmung ein. Die Experten kommen dort zu gut reproduzierbaren Ergebnissen“, berichtet Dr. Bengel. ◀◀

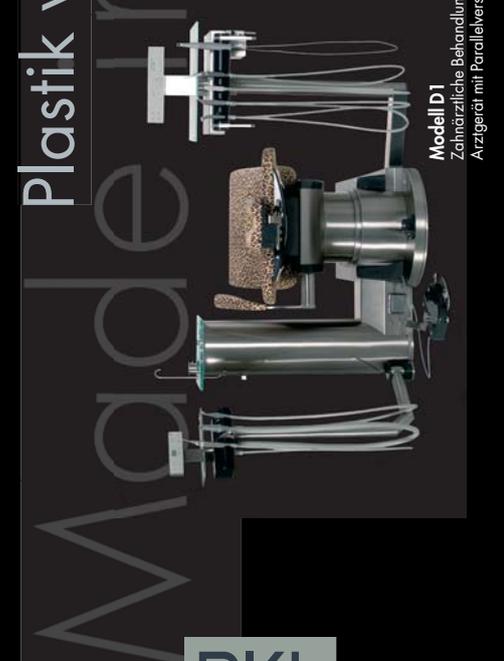
nicht die echten Lichtverhältnisse zeigt. Mittels einer Graukarte kann dieser Fehler ausgeglichen werden. Sie kalibriert die Belichtung, indem man sie möglichst nahe am Objekt aufstellt und die Karte mit dem Belichtungsmesser vollformatig anmisst. Da Dr. Bengels Motive sehr klein sind, stanzt er mit einem Locher kleine Graukon-



Modell L1
Chirurgische Behandlungseinheit
Arztgerät mit integriertem Implantologiemodul



Modell D1
Zahnärztliche Behandlungseinheit
Arztgerät mit Parallelverschiebung



DKL



DKL GmbH

An der Ziegelei 1'3'4 · D-37124 Rosdorf

Fon +49 (0)551-50 06 0

Fax +49 (0)551-50 06 296

www.dkl.de · info@dkl.de

KENNZIFFER 0251 ▶

Anwenderbericht

Das Potenzial der digitalen Praxis noch besser nutzen

Technische Entwicklungen wie digitale Geräte erleichtern die Arbeit von Zahnärzten – doch häufig erhöhen sie zugleich die Komplexität und bremsen den Workflow. Bislang fehlte es an einer intelligenten Vernetzung. Wie die aussehen kann, zeigt die neue Behandlungseinheit TENE0 von Sirona, berichtet die Zahnärztin und Erproberin Dr. Stefanie Kloß.

Dr. Stefanie Kloß/Heppenheim

■ **Der technische Fortschritt** erleichtert die Arbeit von Zahnärzten in vielerlei Hinsicht. In der digitalen Praxis stehen beispielsweise Intraoralaufnahmen schnell und bequem am Monitor zur Verfügung – sei es zur Planung und Konstruktion des Zahnersatzes oder für die Patientenkommunikation. Doch die moderne Zahnarztpraxis ist häufig auch mit einer großen Zahl von Geräten und Instrumenten ausgestattet, viele mit eigenem Display und eigenen Einstellungsoptionen: von der Intraoralkamera über Ultraschall- und Röntgengeräte bis hin zu Implantologie- und Endodontieinstrumenten. Das ständige Wechseln zwischen der Einstellung,

Steuerung und Bedienung der verschiedenen Geräte, so mein Eindruck, bremsen den Workflow.

Die neue Behandlungseinheit TENE0 von Sirona, die ich vor der Markteinführung getestet habe, löst dieses Dilemma mit einer echten Innovation: Alle digitalen Geräte lassen sich über die TENE0s Bedienoberfläche EasyTouch steuern. Via Touchscreen bestimmt der Zahnarzt etwa den Vergrößerungsgrad der von der Intraoralkamera gelieferten Bilder auf dem Praxis-PC, auf den er ebenfalls über EasyTouch zugreift, oder verändert die Bildeinstellungen von Röntgenaufnahmen. Ohne den Arbeitsstuhl verlassen zu müssen

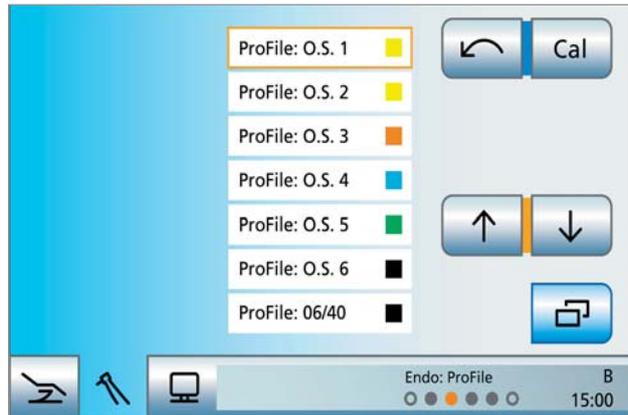
kann er anschließend die Röntgenbilder auf dem Praxis-PC speichern. Im nächsten Schritt startet er eine Software, mit deren Hilfe er verschiedene Behandlungsoptionen mit dem Patienten diskutieren kann.

Die Bedienung ist kinderleicht

TENE0 zeigt auf, welches bislang ungenutzte Potenzial die digitale Zahnarztpraxis birgt. Die Vernetzung und zentrale Steuerung der digitalen Geräte und Medien ist eine echte Hilfestellung für den Workflow des Zahnarztes und seines Teams. Zugleich machen diese Eigen-



▲ **Abb. 1:** Viele Geräte, eine Bedienoberfläche: TENE0 ermöglicht die zentrale Steuerung über EasyTouch. ▲ **Abb. 2:** Die Bedienoberfläche EasyTouch ist intuitiv verständlich und individuell konfigurierbar.



▲ **Abb. 3:** TENEo erleichtert auch die Patientenkommunikation – beispielsweise dadurch, dass Präsentationen und Filme von der Einheit aus gestartet werden können. ▲ **Abb. 4:** Bei der Endodontiefunktion ist eine umfangreiche Feilen-Datenbank enthalten.

schaften TENEo zu einem wirklichen Mittelpunkt der dentalen Praxis, denn der Zahnarzt steuert nahezu alle Behandlungsschritte über die Bedienoberfläche der Einheit.

Diese Vernetzung wird ermöglicht durch eine USB- und eine Ethernet-Schnittstelle an der Behandlungseinheit. Die Schnittstellen eröffnen zudem weitere nützliche Möglichkeiten: So kann ich über sie künftige technologische Entwicklungen bei meiner TENEo-Einheit nachrüsten und Software-Updates aufspielen. Über die Ethernet-Schnittstelle kann außerdem ein Servicetechniker auf die Einheit zugreifen und eine Fehleranalyse per Ferndiagnose erstellen.

Ich muss gestehen: Als ich das erste Mal hörte, dass bei TENEo alle Geräte über eine Oberfläche gesteuert werden, stellte ich mir die Bedienung sehr kompliziert vor. Tatsächlich ist sie kinderleicht. Die Entwickler von Sirona haben EasyTouch so gestaltet, dass die Symbole und Menüs weitgehend selbsterklärend sind. Ich kam sehr schnell mit der Einheit zurecht.

Implantologiemotor macht Tischgerät überflüssig

Praktisch ist dabei, dass nur die Funktionen angezeigt werden, die ich gerade brauche. Wenn ich beispielsweise die Intraoralkamera aus dem Arztelement nehme, erscheint auf dem 7-Zoll-Monitor von EasyTouch automatisch das Menü zur Bearbeitung der gespeicherten Bilder. Überdies kann ich die Anzeige auf der Bedienoberfläche nach meinen Präferenzen programmieren, also beispielsweise selbst bestimmen, wie detailliert einzelne Menüs dargestellt werden.

Die Grundeinstellung von EasyTouch wird durch die Zusammenstellung meiner individuellen TENEo-Einheit bestimmt. Ausgehend von einem Basisgerät bietet Sirona vier Vorteilspakete an, die beispielsweise Features in den Bereichen Patientenkomfort, Patientenkommunikation oder Spezialfunktionen bündeln. Im Paket „Therapie“ wird TENEo unter anderem mit einem speziellen Implantologiemotor geliefert. Das bietet unter anderem den Vorteil, dass der Platz gespart wird, den ein Tischgerät in Anspruch nimmt.

Konzentration auf Arbeit fällt leichter

Implantologische Behandlungen zählen zu den Schwerpunkten meines Praxisalltags und deswegen habe ich bei meiner Erprobung einen Fokus auf diese Funktionen gelegt. Positiv fiel mir dabei zunächst die Leistung des Implantologiemotors auf, der einem externen Motor in keiner Weise nachsteht. Mit Blick auf den Workflow finde ich zwei Dinge besonders gelungen: Zum einen die Möglichkeit, sowohl bei der Implantologie- als auch bei der Endodontiefunktion Workflow-Schritte zu speichern. Der nächste Schritt ist auf diese Weise bereits vorbereitet, wenn ich den vorhergehenden beendet habe. Das befreit mich davon, die Einstellungen der einzelnen Schritte jedes Mal aufs Neue vornehmen zu müssen. Zum anderen finde ich die umfangreiche Feilen-Datenbank der Endodontiefunktion sehr hilfreich, in der für jede Feile die vom Hersteller empfohlenen Werte für Drehzahl und Drehmoment gespeichert sind. Darin sehe ich eine gute Optimierung des Arbeitsablaufs bei Endo-Behandlungen, die auch in meiner Praxis regelmäßig vorkommen.

Die Workflow-Unterstützungen erleichtern mir die Konzentration auf meine Arbeit als Zahnärztin. Statt mich mit der Einstellung von Instrumenten und Geräten zu beschäftigen oder zwischen Arbeitsplätzen zu wechseln, kann ich meinen Fokus ganz auf die Behandlung des Patienten richten. ◀◀

>> VITA



Dr. Stefanie Kloß führt seit 2000 eine Zahnarztpraxis in Heppenheim, in der sie heute vier Mitarbeiter beschäftigt. Zu ihren Tätigkeitsschwerpunkten zählen implantologische, prothetische und parodontologische Behandlungen sowie Kinder- und Jugendzahnheilkunde. Dr. Kloß ist Mitbegründerin der Deutschen Gesellschaft für innovative Zahnheilkunde (DGIZ) und Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Implantologie. Ihr zahnmedizinisches Studium absolvierte sie an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg

Kontakt:
Dr. Stefanie Kloß
 Praxis am Postplatz
 Ernst-Schneider-Straße 1
 64646 Heppenheim
 Tel.: 0 62 52/12 68 58
 Fax: 0 62 52/12 68 59
 E-Mail: info@zahnsprechstunde.de
 www.zahnsprechstunde.de

Grundlagen

Einrichtung nach Maß

Bei der Einrichtung der Praxisräume sollte so einiges beachtet werden: Schließlich kommt es nicht nur darauf an, dass alles untergebracht wird, sondern das Wie ist entscheidend. Und letztendlich sollte der finanzielle Rahmen auch nicht gesprengt werden.

Peter Freuding, Marc Brandner/Stetten (Allgäu)

■ **Im Prinzip** ist es ganz einfach: alte Möbel raus, neue Einrichtung rein – fertig! Wirklich fertig? Naja, hier passen die Möbel noch nicht genau und es muss noch nachgearbeitet werden, dort fehlt

noch etwas. Doch es geht auch anders: Die akkurate Planung der neuen Praxis-einrichtung durch den Spezialisten erspart einige Aha-Erlebnisse beim späteren Aufstellen der Möbel und garantiert

ein ergonomisches Arbeiten und das Einhalten eines fest abgesteckten Kostenrahmens.

Durchdachte Planung

Wo schaut der Patient als Erstes hin, wenn er die Praxis betritt? Wie kann ich den Besucher lenken, dass er sich von selbst in der Praxis zurechtfindet? Wie lässt sich der Kompromiss vom ästhetischen, freundlichen Ambiente und ergonomischem Arbeitsplatz realisieren? Und, nicht zuletzt, welcher Kostenrahmen steht zur Verfügung?

Das alles sind Fragen, die sich die Innenarchitekten vom Einrichtungsspezialisten Freuding stellen, bevor sie an die Arbeit gehen. Sind die Eckpunkte mit dem Auftraggeber geklärt, geht es an die Planung. Hierzu wird der komplette Grundriss der Praxis mit Fenstern und Türen in den Computer eingegeben. Auf Basis dieses zweidimensionalen Aufrisses wird nach und nach mithilfe eines CAD-Programms ein dreidimensionaler Plan erstellt und die gesamte Einrichtung geplant.

Die so erhaltenen Vorschläge lassen sich in einer dreidimensionalen Projektion darstellen. Unterschiedliche Ansichten oder Farbvarianten sind auf diese Art schnell und anschaulich visualisiert. Denn die Möbel sind nur ein – wenn auch wesentlicher – Teil des Ganzen. Schließlich ist das gesamte Raumambiente wichtig. Hierbei spielen Farben und Materialien eine entscheidende Rolle.

Nur die harmonische Kombination von Fußboden, Wand und Einrichtung schafft das gewünschte „Wohlfühlklima“.

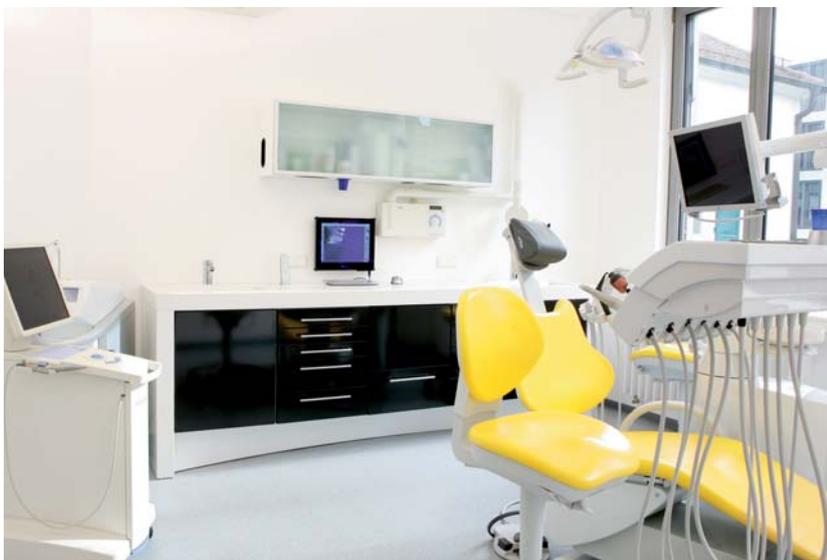


▲ **Abb. 1:** Es gibt keine Chance, den ersten Eindruck zu revidieren: Der erste Kontakt mit der Praxis ist der Empfangsbereich. ▲ **Abb. 2:** Planung der Praxiseinrichtung in dreidimensionaler Ansicht: gut zu sehen sind die drei Behandlungsräume, die farblich unterschiedlich akzentuiert sind.

Empfangsbereich

Den ersten Eindruck von der Praxis erhält man beim Betreten durch den Blick auf den Empfangsbereich. Farbe und Form spielen hier eine tragende Rolle. Klare Formen, ausgewählte Materialien, gezielt gesetzte Lichtakzente – das dient nicht nur der Optik, sondern signalisiert dem Patienten auch, wohin er sich wenden soll.

Doch gutes Aussehen allein reicht nicht. Schließlich ist die Empfangstheke auch ein Arbeitsplatz und muss dementsprechend funktionell sein. Und so soll der Arbeitsplatz hinter der Theke vor etwas allzu neugierigen Blicken geschützt sein. Auch ist ein integrierter Computerarbeitsplatz hier ebenso selbstverständlich wie die Möglichkeit, die Haussteuerung einzubauen.



▲ Abb. 3 und 4: Die Umsetzung: Fertig eingerichtete Praxis. Oben der Empfangsbereich, unten der „gelbe“ Behandlungsraum.

Behandlungsräume

Idealerweise werden die beim Empfangsbereich angefangene Farb- und Formensprache bei der Möblierung des Behandlungsraumes wieder aufgegriffen. So ergibt sich ein harmonisches Ganzes.

Ein zentraler Punkt bei der Planung ist die Behandlungseinheit, die quasi den Gegenpol zum Behandlungsstuhl bildet. Was früher eine mehr oder weniger ansehnliche Ansammlung von Schubladenschränken war, ist heute zum Blickfang in der Praxis avanciert. Als Solitär-Möbelstück akzentuiert die Behandlungseinheit den Behandlungsraum. Sie schafft für den Patienten ein angenehmeres Gefühl, eben nicht in einer chirurgischen, antiseptisch wirkenden Praxis zu sein. Erreicht wird das durch die Mate-

PolsterLIFTING



Gönnen Sie sich neue Polster und erleben Sie die gewonnene Wohlfühl-Atmosphäre!

Ihre Praxis um 12.07 Uhr



Ihre Praxis um 12.16 Uhr

Bei uns Liegen Sie richtig!

DKL



DKL GmbH

An der Ziegelei 1'3'4 • D-37124 Rosdorf

Fon +49 (0)551-50 06 0

Fax +49 (0)551-50 06 299

www.dkl.de · info@dkl.de



▲ Abb. 5: Rote und weiße Ästhetik: Ein Praxiskonzept aus einem Guss. Konsequenter wurden Farben und Formensprache vom Empfang ...

rialwahl ebenso wie durch Farben oder Ausstattungsdetails, wie zum Beispiel raffiniert gestaltete Wasserbecken.

Doch hauptsächlich ist die Behandlungseinheit Arbeitsmittel. Das heißt, dass zum Beispiel zwei Wasserbecken formschön und praktisch integriert sind. Ebenso ist der Computer mitsamt der – in einer Schublade versteckten – Tastatur integriert.

Qualität steckt im Detail. Funktionelle und schöne Bügelgriffe erleichtern die Arbeit. In dem formvollendet, ästhetischen Wasserspender sind Seifen- und Desinfektionsmittelspender integriert. Und dieser funktioniert be-

rührungslos und mit einer optischen Kontrolle.

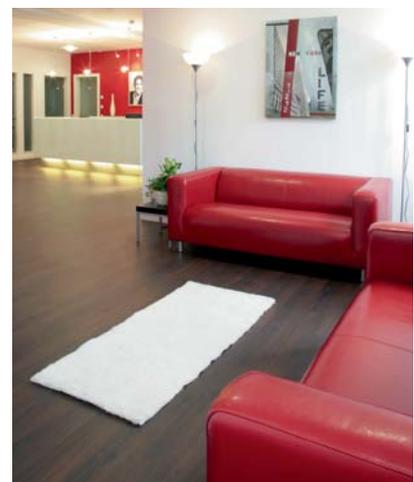
Bis zu 13 verschiedene Schubladeneinsätze sorgen für Ordnung. Für Ruhe sorgt die softTEC-Mechanik: Schubladen und Türen werden kurz vor dem Anschlagen an den Korpus sanft abgebremst und schließen unhörbar.

Einrichtung aus einer Hand

Freuding Dental + Medical kann auf dem Gebiet der Labor- und Praxiseinrichtungen auf eine über 40-jährige Erfahrung zurückblicken. Das ist nicht nur bei der Planung einer neuen Praxiseinrich-

tung von Vorteil für den Kunden. Die sprichwörtliche Freuding-Qualität für eine lange Haltbarkeit resultiert auch aus diesem über Jahrzehnte angeeigneten Wissen: hochwertige Materialien werden sorgfältig verarbeitet und von qualifizierten Mitarbeitern aufgestellt.

Von den Planungsteams mit zwei fest angestellten Innenarchitekten über den qualifizierten Außendienst bis hin zu einem Besuch des großzügigen Ausstellungsraumes am Firmensitz in Stetten im Allgäu, an dem 60 Mitarbeiter arbeiten, ist Freuding der zuverlässige Partner, wenn es um die Einrichtung von Laboratorien und Praxen geht. ◀◀



▲ Abb. 6 und 7: ... über den Wartebereich bis hin zum Behandlungsraum fortgeführt.

Firmenporträt

Behandlungseinheiten für Individualisten

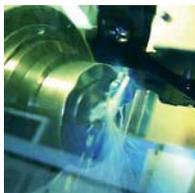
Die meisten Zahnärzte kaufen sich nur einmal in ihrem Praxisleben eine Behandlungseinheit. Was nicht heißen muss, dass ein Patient, den der Zahnarzt vom Milchzahn bis zum Implantat betreut, all die Jahre auf stets dem gleichen Polster sitzt. Mit der Idee, Polster für zahnärztliche Behandlungsstühle zu reparieren, gründete Andreas Ebel 1985 die Firma Dental-Kunstleder und Lederservice. Heute heißt dieser ehemalige Fünf-Mann-Betrieb DKL, schreibt beeindruckende Zahlen, stellt noch immer Polster her – und seit über zehn Jahren Behandlungsstühle, die einzigartig sind.

Kristin Jahn/Leipzig



▲ Abb. 1: Das Werk in Rosdorf.

■ In dem Bereich des PolsterLIFTINGS bringt es Dental-Kunstleder und Lederservice zu bemerkenswerter Perfektion. Ab 1995 stellt das Unternehmen nahtlose Kunstlederpolster im Tiefziehverfahren mit modernsten Maschinen her und produziert in dem Produktbereich InForm Werkzeuge und Formen für neue Polster Teile verschiedener Stuhlersteller. Das



▲ Abb. 2: Fertigung. ▲ Abb. 3: Große Auswahl an Polstern.

alte Handwerk wird über diesen Innovationen nicht vergessen – nach wie vor produzieren die Rosdorfer Polster mit konventionellen Methoden.

Ein weiterer wichtiger Unternehmenszweig ist RöntoPLEX. Hier handelt es DKL wie beim Polstern: Angeboten werden mit der Herstellung von neuen Röntgenschürzen und der Reparatur von Altschürzen nicht nur Produkte, sondern auch Servicelösungen.

Bei der tagtäglichen Arbeit mit Behandlungsstühlen bleibt es nicht aus, gewisse individuelle Vorstellungen davon zu entwickeln, welche Möglichkeiten die Gestaltung einer Behandlungseinheit bietet. 1997, zwei Jahre nach der Verbesserung der Technik und der Arbeitsgänge

beim Polstern, produziert Dental-Kunstleder und Lederservice eigene Behandlungseinheiten – mit einer ganz eigenen Idee. Die Einheiten sind in ihrer Einzigartigkeit bislang unerreicht.

Neue ästhetische Ansätze

Die in Anlehnung an den Bauhaus-Stil konzipierten Einheiten bestehen aus gebürstetem Edelstahl. Selbstverständlich bietet das Unternehmen für den edlen Stahl ein eigenes Pflegeprodukt. Jede Hausfrau würde bei Einrichtungsgegenständen aus diesem Material die Hände über dem Kopf zusammenschlagen und im Kampf gegen Fettfingerabdrücke nie mehr froh werden – nicht aber der Zahnarzt, denn durch das speziell auf das Edelstahl abgestimmte Reinigungs- und Pflegespray DENTA-INOX gehören diese Probleme der Vergangenheit an. Der Reinigungs- und Pflegeaufwand verringert sich auf ein Minimum.

Die D.E.T. CHAIRS mit ihren klaren Formen sind modern, innovativ und zukunftsorientiert. Die Firma wurde völlig neu ausgerichtet – der Firmenname ist bis zum Jahr 2000 der alte, ein wenig verstaubt, ein wenig träge. Das merken auch die Inhaber. Mit dem Namen DKL bekommt die Firma eine neue Unternehmensidentität, die den hergestellten Produkten und den angebotenen Serviceleistungen gerecht wird.



▲ Abb. 4: Unkonventionelles Design.

Minimaler Platzbedarf bei maximalem Komfort

Die Weiterentwicklungen der Edelstahl-Behandlungseinheiten finden in der 2002 neu errichteten Produktionshalle statt. Hier konstruiert DKL den modifizierten Behandlungsplatz L1 für kieferorthopädische und prophylaktische Behandlungen und den zahnärztlichen Behandlungsplatz D1. Der moderne Maschinenpark und das technische Know-how machen es den Rosdorfern möglich, Zubehörteile für die Fertigung selbst herzustellen.



▲ Abb. 5: Produktion in Rosdorf.

Der Erfolg von DKL erfordert im Jahr 2005 weitere bauliche Maßnahmen: Der neue Verwaltungstrakt und die erweiterte Produktionshalle sind nicht nur Zeichen für kontinuierliche Expansion, sondern spiegeln mit ihren klaren Linien auch das Designkonzept der Behandlungsstühle wider.

Drei Wünsche auf einmal: Ästhetik, Funktion, Ergonomie

Dass die Besonderheit der Einheiten von DKL die Fixierung auf ein bestimmtes Material ist, bedeutet nicht, dass Funktion und Ergonomie dabei zu kurz kommen. Die kieferorthopädische Behandlungseinheit L1 ermöglicht dem Behandler in allen Behandlungspositionen uneingeschränkten Patientenzugang und dem Patienten auch bei längerer Sitzung ein bequemes Liegen. Das Behandlungsgerät ist an einem Schwenkarm montiert und lässt sich beim Ein- und Ausstieg des Patienten hinter der Rückenlehne positionieren. Die Sicht des Patienten auf die Instrumente ist nun versperrt, was psychologisch gerade für Angstpatienten wichtig ist. DKL verbindet bei dieser Lösung außergewöhnliches Design mit einem intelligenten Bedienkonzept und mit ergonomischer Funktionalität.

Die zahnärztliche Behandlungseinheit D1 bietet DKL als Cart- oder Verschiebeversion an. Bei der Parallelverschiebung ist das Arztgerät parallel zum Behandlungsstuhl variabel positionierbar, bei der Cart-Version befindet es sich auf einem

fahrbaren Fuß. Es liegt am Zahnarzt, zu entscheiden, welche Version seinen Vorlieben entspricht. Beiden Varianten überzeugen mit uneingeschränktem Handlungskomfort für Arzt und Patienten.

Eine Frage des (guten) Geschmacks

Die Frage nach der Entscheidung für oder gegen eine Einheit von DKL ist keine Frage nach Funktionalität und Ergonomie. Diese Ansprüche dürften alle modernen Behandlungseinheiten erfüllen. Es ist eine Frage der individuellen und kompromisslosen Positionierung auf dem Gebiet der Inneneinrichtung und auch eine Frage der Exklusivität zu moderaten Preisen. DKL erweckt bei seinen Kunden ein neues ästhetisches Bewusstsein und bietet allen, die in dem Designkonzept der Rosdorfer aufgehen, ungeahnte Möglichkeiten. Nureines bietet der Hersteller nicht: etwas anderes als Behandlungseinheiten aus gebürstetem Edelstahl und Glas.

In einer Zeit, in der weißer Kunststoff das Praxisbild dominiert, verhilft DKL seinen Kunden zur Individualisierung und Differenzierung auf dem dentalen Markt.

Richtig schwierig wird es dann, wenn die Entscheidung für diese Materialien gefallen ist, denn nun steht eine Auswahl aus den über 50 möglichen Farbvarianten der Polsteran. Darunter befinden sich selbstverständlich nicht nur Uni-Farben, sondern auch Exotisches wie ein Behandlungsstuhl im Leopardendesign, gesehen auf den Fachdentals 2007.

Die Variantenvielfalt der Produkte präsentiert DKL auf einer ca. 300 m² großen Ausstellungsfläche in den neuen Räumlichkeiten, in denen auch umfassende Beratung garantiert ist. ◀◀

>> **KONTAKT**

DKL GmbH
An der Ziegelei 1'3'4
37124 Rosdorf
Tel.: 05 51/50 06-2 07
Fax: 05 51/50 06-2 10
E-Mail: info@dkl.de
www.dkl.de

Möbel für Generationen

Qualität und Innovation im Dienste der Zahnärzte

Die Karl Baisch GmbH aus Weinstadt ist seit 1949 der führende Hersteller von Praxismobiliar für den Dentalmarkt. Qualität und kundenorientierte Innovationen waren dabei stets das Rezept, um diese Spitzenstellung im harten Wettbewerbsumfeld zu verteidigen.

Redaktion

■ **Karl Baisch junior**, der das Unternehmen nach dem Krieg von seinem Vater übernahm, entwickelte die ersten Stahlschränke für den medizinischen und insbesondere zahnmedizinischen Bereich. Schon 1949 stellte er auf der ersten Dentalmesse in Wiesbaden mit dem „Baisch Diplomat Automatic“ ein Schrankmodell vor, das in den folgenden Jahrzehnten zum gewohnten Bild einer Zahnarztpraxis gehörte. Bis heute werden alle Produkte des Traditionsunternehmens ausschließlich im Stammwerk in Weinstadt entwickelt und gefertigt.

Traditionelle Baisch-Qualität – made in Germany

Neben der Funktionalität und den vielen Detaillösungen, welche die tägliche Arbeit des Zahnarztes erleichtern, sind es

vor allem zwei Eigenschaften, die Baisch-Produkten zu dauerhafter Popularität verhelfen: Qualität und Design. Die aus rostfreiem Stahl hergestellten Möbel sind im wahrsten Sinne des Wortes unverwüstlich. In den Zahnarztpraxen werden die Baisch-Möbel von einer Generation an die nächste vererbt und eine Lebensdauer von über 30 Jahren ist keine Ausnahme, sondern auch heute noch die Regel.

Dass Qualität und zeitloses Design ihren Preis haben, steht außer Frage. Dafür erwirbt der Zahnarzt aber auch zeitlos schöne Praxismöbel mit langer Haltbarkeit und höchster Funktionalität. Über klemmende, quietschende Schubladen, hängende Schranktüren, aufquellende Türen und Arbeitsflächen müssen Baisch-Kunden sich auf viele Jahre hinaus nicht ärgern. Und wenn Verschleißteile dann tatsächlich einmal ersetzt werden müs-

sen, kann man davon ausgehen, dass diese bei Baisch noch erhältlich sind, selbst wenn die Möbel älter als zehn Jahre sind.

Stahl als überlegener Werkstoff

Stahlmöbel bieten viele Vorteile. Sie sind deutlich hygienischer als Holz. Dank der nahezu porenfreien Oberflächen und der Lackierung sind sie sehr kratzfest und unempfindlich, es gibt keine Nischen für Keime. Sie bieten Komfort und Stabilität über lange Zeit. Die Baisch-typische Verarbeitung trägt das ihre dazu bei. Die Schränke sind komplett aus verzinktem Stahlblech gefertigt, auch die Schubladen sind komplett aus Metall. Es werden nur hochwertigste Schubladenführungen eingesetzt. Türen und Schubladen schließen nach Antippen fast wie von Geister-



▲ Abb. 1: Die Firma Baisch kann auf eine lange Tradition zurückblicken.



▲ Abb. 2: Das Möbelprogramm Baisch.Consent Avantgarde. ▲ Abb. 3: Baisch.Evolution – langlebige Stahlmöbel im modernen Design.

hand mit einem leisen „Plopp“ und lassen sich genauso leicht öffnen. Schalldämmende Kautschukeinlagen zwischen den Wänden der doppelwandigen Schränke senken den Geräuschpegel. Ein beflockter Dichtprofil zwischen den Schubladen verhindert das Eindringen von Staub und Keimen und erhöht den Schallschutz zusätzlich.



▲ Abb. 4a: Das Baisch.Hygienecenter in der Vollstahl-Version.

Baisch-Kunden können aus einer breiten Farbpalette und unterschiedlichen Oberflächenbeschichtungen für die Stahlmöbel wählen, von der soliden Pulverbeschichtung bis hin zum zweifach aufgetragenen und versiegelten Metallic-Lack. Auch das „Innenleben“ der Schubladen und Schränke lässt sich den eigenen Bedürfnissen mit einer Vielzahl von Schubladeneinsätzen optimal anpassen.

Zeitlos schöne Möbel

Bei einer derart langen Lebenserwartung der Praxismöbel ist es natürlich unerlässlich, dass auch die gestalterische Qualität, das „Design“, dem Zahn der Zeit widersteht. Der Name Baisch steht denn auch seit jeher geradezu stellvertretend für klassisches, zeitloses und schnörkelloses Produktdesign, welches auch dann

noch ästhetisch wirkt, wenn bereits die dritte Generation von Zahnarztstühlen hinzustellen wird. Dass ein solches Design keineswegs langweilig oder hausbacken zu sein braucht, davon zeugen eine Vielzahl von Designpreisen, zuletzt der renommierte IF Product Design Award.

Noch wichtiger für die Zukunftssicherung aber war es, mit innovativen Produkten und innovativem Marketing neue Kundengruppen zu begeistern und dauerhaft Wachstum zu schaffen. Deshalb wurde das komplette Produktsortiment überarbeitet und viele neue Produkte eingeführt. Seit 2005 ergänzt eine neue Behandlungsschranklinie für junge Zahnärzte, die starken Budgetrestriktionen unterliegen, das klassische Produktsortiment. Die „junge“ Produktlinie Match ermöglicht es Baisch, vom starken Wachstum in diesem Preissegment zu profitieren. Unterstützt wird der Verkauf mit einem einzigartigen Internet-Konfigurator. Dieser erlaubt es Zahnärzten und Fachhändlern, Möbel mit der Oberflächenbeschaffenheit und Farbe ihrer Wahl online zusammenzustellen und anschließend ein verbindliches Angebot mit Preisübersicht, Vermaßung und dreidimensionaler Darstellung auszudrucken (www.baisch.de).

Zunehmende Bedeutung des Sterilisationsraumes

Ein starkes Wachstum wird derzeit auch bei Möbeln für Sterilisationsräume in Zahnarztpraxen verzeichnet – ein Bereich, der angesichts der aktuellen Hygiediskussion im Gesundheitswesen verstärkt im Fokus steht.

Das neu durchdachte Baisch.Hygienecenter bietet ein Sterilisationsmöbelsystem, das den Workflow rund ums Desinfizieren und Sterilisieren strukturiert und organisiert. Und zwar schlüssig und systematisch vom ersten bis zum letzten Arbeitsschritt. Dafür sorgt nicht nur die folgerichtige Modulordnung, sondern auch die durchdachte Ausstattung. Für jedes Erfordernis, jeden Handgriff, jeden Behälter, jedes Gerät finden Sie eine innovative Lösung – vom cleveren Relingensystem, das viele Funktionen auf Augenhöhe verlagert und für eine freie Arbeitsfläche sorgt, über berührungslos bedienbare Armaturen und praktische Lifttüren an Oberschränken oder Scharnieren, bis



▲ Abb. 5a bis 5c: a: Tischspender – Die praktische Lösung für die Arbeitsplatte. b: Mobiler Spender – Hygiene, wo immer Sie sie benötigen. c: Wandspender – Die Formschöne Hygienelösung für die Wand.

hin zu leicht gängigen, mühelos zu handhabenden Bedienelementen wie Auszügen und Schubladen. Hinzu kommt eine Auswahl robuster, pflegeleichter und langlebiger Materialien. Das Baisch.Hygienecenter ist in drei Versionen erhältlich: Vollstahl, Stahl/Holz und Holz. Mit diesem Sterilisationsraumsystem wird ein konsequent methodisches Gesamtkonzept verfolgt, das nur ein Ziel hat: hy-

gienische Sicherheit. Das Design ist klar, geradlinig, State of the Art und langlebig. Besonders stolz ist man bei Baisch auch auf das jüngste Produkt, einen berührungslosen elektronischen Spender für Seife und Händedesinfektion, der den treffenden Namen „Hygenius“ trägt. Das infrarotgesteuerte Gerät mit hochwertiger Chromoberfläche wurde bereits mit einem begehrten Designpreis ausge-

zeichnet, ist neuerdings auch in einer Netzversion erhältlich und stößt im In- und Ausland auf ausgezeichnete Resonanz. ◀◀

i INFO

Die Karl Baisch GmbH mit Sitz in Weinstadt bei Stuttgart ist weltweit führender Planer und Einrichter für Zahnärzte. In eigener Regie werden Komplettlösungen für Behandlungsmöbel aus Stahl sowie für Rezeptionen und Sterilisationsräume entwickelt, gefertigt und vertrieben. Das Unternehmen besteht seit 1907.

>> KONTAKT

Karl Baisch GmbH
Matthias Schmückle, Vertriebsleiter
Tel.: 0 71 51/6 92-2 40
E-Mail: matthias.schmueckle@baisch.de
www.baisch.de

ANZEIGE

Qualitätsmanagement

DS-WIN Easy-QM
...endlich wieder Zeit fürs Wesentliche.

DAMP SOFT
mit Sicherheit!

Software vom Zahnarzt für den Zahnarzt.
www.dampsoft.de · 04352-917116

Interview

Funktionell und ergonomisch: Komfort für Behandler und Patient

Dr. Michael Weiss behandelt in seiner Ulmer Praxis seine Patienten auf der Behandlungseinheit ESTETICA E80 von KaVo. Das Besondere an der E80: Die Integration von Endo- und Chirurgieantrieb. 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. Die Dentalzeitung sprach mit Dr. Michael Weiss darüber, wie die ESTETICA E80 im Arbeitsalltag bei Zahnarzt und Patient ankommt.



▲ Dr. Michael Weiss

Wie bewährt sich das Schwebestuhlkonzept der E80 in der täglichen Praxis?

Das Schwebestuhlkonzept bietet deutlich mehr Bein- und Bewegungsfreiheit sowie mehr Freiheiten in der Kombination von Behandler und Assistenz. Ein weiterer Vorteil zeigt sich im besseren Handling von Kabeln und Schläuchen.

Betrachten Sie die Horizontalverschiebung des Patientenstuhles als Muss?

Die Horizontalverschiebung ist eine wichtige Erweiterung der bisherigen Patientenlagerung, vor allem im Bereich der direkten Zusammenarbeit mit Assistenz. Aber auch in Hinblick auf Freiräume bei der Behandlung aus der 12-Uhr-Position oder den Zugang zu Schubladen bringt dies Erleichterung.

Gibt es von Ihren Patienten Reaktionen auf das Softpolster?

Ja, die gibt es tatsächlich. Das Softpolster ist für die Patienten sehr angenehm, vor allem bei lang andauernden Behandlungen.

Die E80 verfügt über integrierte Endo- und Chirurgiefunktionen. Verändert das Ihre tägliche Arbeit z.B. im Vergleich zu Stand-alone-Lösungen?

Die integrierten Endo- und Chirurgiefunktionen machen einen spontanen Einsatz der entsprechenden Geräte wesentlich angenehmer. Ein aufwendiges Herfahren oder Herrichten entfällt, da die

Geräte direkt am Stuhl montiert sind. Des Weiteren ist bei Vollaussstattung eines Stuhles die platzsparende Integration sehr sinnvoll, da so die Lagerung im Zimmer bzw. in Garagen oder Schränken entfällt.

Wie beurteilen Sie die automatische Reinigungs-/Desinfektionsfunktion der E80?

Die automatische Reinigungs- und Desinfektionsfunktion erleichtert den Assistenzen die Reinigung, da das Anrühren der Desinfektionslösung entfällt. Aus unserer Sicht gewährleistet sie außerdem eine höhere Prozesssicherheit.



▲ ESTETICA E80 von KaVo.

Dauer-/Intensiventkeimung: Ist das ein entscheidendes Kriterium für Sie? Für wie sinnvoll erachten Sie diese Funktion?

Die Dauer- bzw. Intensiventkeimung bringt vor allem unter den neuen Richtlinien in modernen Praxen eine deutliche Arbeitserleichterung mit sich und gibt den Patienten die Sicherheit, mit Hygiene und neuesten Standards der Wasseraufbereitung in Kontakt zu kommen. Dies ist nicht nur ein Sicherheits-, sondern auch ein Marketingkriterium innerhalb unserer modernen Klinik.

Macht es aus Ihrer Sicht tatsächlich Sinn, dass Teile wie Mundspülbecken, Becherfüller, Instrumentenablage, Griffe, ... für die Reinigung abnehmbar sind oder hat dies aus Ihrer Sicht wenig Relevanz?

Ja, es macht Sinn, da die Reinigung im abgenommenen Zustand deutlich besser durchzuführen ist. Vor allem bei den Griffen und der Instrumentenablage im Bereich der chirurgischen Maßnahmen ist es natürlich besonders hilfreich. Die Griffe z.B. können steril gelagert und dann im chirurgischen, sterilen Bereich aufgesetzt werden.

Wie beurteilen Sie die Ergonomie der E80?

Die Ergonomie der E80 ist sehr ausgereift, die pneumatischen Bremsen – gerade beim Tischkonzept – ermöglichen ein komfortables Handling des Schwebetisches. Der Fußanlasser der ESTETICA E80 lässt sich einfach und bequem bedienen. Vor allem die Variation zwischen den verschiedenen Stufen mit unbegrenzter Geschwindigkeitsregulierung ist sehr an-

genehm. Die Kopfstütze ist ganz einfach in nahezu jede Position einstellbar. Die vorhandene Nackenunterstützung bei der neuen Kopfstütze ist bei den Patienten sehr willkommen. Bei der Rückenlehne ist die Lordose-Unterstützung positiv zu erwähnen.

Was halten Sie vom Design, der Wertigkeit und der Qualität der E80?

Die Qualität der E80 macht einen soliden Eindruck. Sie signalisiert das angenehme Feature der deutschen Wertarbeit. Das Design ist nicht zu futuristisch, aber dennoch sehr ansprechend und strahlt für die moderne Zahnarztpraxis mit Überzeugung die Liebe zum Detail und zum Design aus. Die Wertigkeit der verschiedenen Komponenten lässt einen guten Schluss auf die Werte der in der Zahnarztpraxis erbrachten Arbeiten zu.

Welche Vorteile bietet für Sie speziell das Centro Trägersystem, welches die Integration von z.B. Mikroskopen oder Displays ermöglicht?

Die Centro-Säule ist in unserer hochmodernen, innovativen Klinik und Praxis nicht wegzudenken. Gerade die Vielzahl der verschiedenen montierten Geräte und Instrumente wie intraorale Kamera, Röntgen, Mikroskop, Schwebetisch usw. sind ohne Centro nicht mehr denkbar. Auf die Patienten hat dies einen sehr positiven Aspekt, denn die Patienten können so erkennen, dass sie in einer modern eingerichteten Praxis sind. Wir haben auch von vielen Patienten Positives über die Centro-Säule gehört.

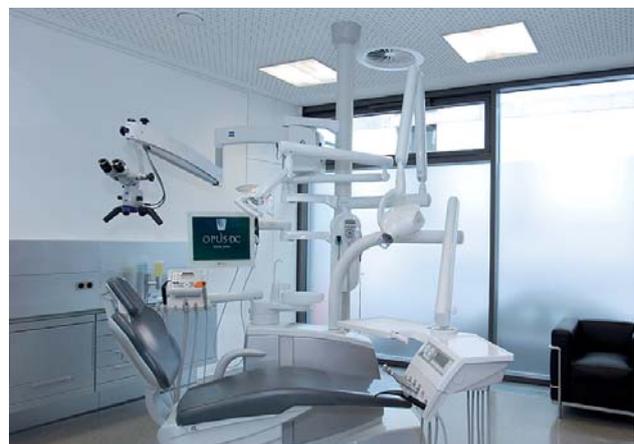
Was ist Ihnen darüber hinaus an dieser neuen E80 Einheit aufgefallen?

Die E80 bietet den Vorteil, alle modernen zahnmedizinischen Behandlungsmethoden an einem Behandlungsstuhl durchführen zu können. Sie besticht durch ein modernes, ansprechendes Design und hat für die Patienten eine angenehme Lagerungs- und Liegemöglichkeit. Vor allem auch die Laufruhe und die Eleganz der durchgeführten Bewegungen machen es für Behandler und Patienten angenehm, sich mit dieser Einheit zu befassen. Die Tastaturen und Bedienelemente sind übersichtlich angeordnet und sind ergonomisch erreichbar. Die Tastenkombinationen und Bedienelemente sind sehr individuell einstellbar und für die persönlichen Bedürfnisse gut programmierbar. Vor allem die behandlerorientierte Einstellung Behandler 1-2-3 usw. erleichtert mehreren Behandler-Teams ein individuelles Programmieren. Durch die sehr ergonomische Gestaltung der Assistenzseite ist das Arbeiten auch für die Assistenzen sehr angenehm. Von den Patienten wird überraschenderweise sehr oft die automatische Schwenk- und Spülposition des Mundspülbeckens positiv bemerkt. <<



KONTAKT

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



▲ Fotos: eifert fotodesign, ulm

Dentale Versorgungseinrichtungen rechtzeitig modernisieren

Zahnarztpraxis im Wandel – wenn sich rundum alles ändert

Welche dentalen Versorgungsanlagen benötigt ein Zahnarzt? Wer heute eine Praxis aufbaut, wird sich zwangsläufig mit dieser Frage auseinandersetzen müssen. Über eine Grundausstattung hinaus müssen dabei auch Faktoren wie Behandlungsschwerpunkte, Öffnungszeiten, Patientengruppen und viele mehr berücksichtigt werden. Hingegen verfügt der etablierte Zahnarzt über einen bewährten Gerätepark, der aber unter Umständen modernisiert und veränderten Rahmenbedingungen angepasst werden muss. Wer sich vor 15 Jahren eingerichtet hat, stellt jetzt möglicherweise fest, dass sein Druckluft- und Saugsystem nicht mehr auf die Anforderungen seiner Praxis zugeschnitten ist. Geändert haben sich aber nicht nur die Rahmenbedingungen, auch die dentale Technik insgesamt hat sich weiterentwickelt.

Dipl.-Biologe Bernhard Winkler/Trebur

■ **Sauberkeit und Hygiene** sind eine fundamentale Voraussetzung für den Behandlungserfolg. Saug- und Druckluftanlagen sorgen für ein entsprechendes Arbeitsumfeld und sind darüber hinaus der Motor vieler Geräte einer Zahnarztpraxis. Von ihnen wird erwartet, dass sie

reibungslos und absolut zuverlässig über Jahre arbeiten. Zwar stehen diese Geräte häufig im Keller und werden nach der Aufstellung nicht mehr wahrgenommen, aber für die tägliche Arbeit sind sie unentbehrlich. Druckluft wird in der Praxis an allen Ecken und Enden benötigt: zum Antrieb der Turbinen, für die Luft-Wasser-Spritze, zur Steuerung der Behandlungseinheiten und an vielen anderen Stellen. Für welche Technik man sich bei der Anschaffung dieser Anlagen entscheidet, sollte wohl überlegt sein – schließlich werden damit die Weichen auf Jahre hinaus gestellt.

dung für eine zukünftige Praxiserweiterung oder -modernisierung gerüstet. Spätestens wenn dann der Kompressor immer öfter anspringt, ist es angebracht, über eine Anpassung der Druckluftanlage nachzudenken. Mit dem Tandem-Konzept der Dürr Silver Airline-Serie bleibt man dabei besonders flexibel. Der Verdichter wächst gewissermaßen mit der Praxis – einfach durch Nachrüsten eines zweiten Aggregats, das seinen vorherbestimmten Platz auf der vorhandenen Kompressor-Einheit findet.

Im Hinblick auf wachsende Anforderungen, die lange und flexible Öffnungszeiten oder gar der 16-Stunden-Schichtbe-



▲ Abb. 1: Druckluftsystem Duo Tandem: Ein Aggregat mit Membran.

Trend zu Gemeinschaftspraxen

Bei Praxiserweiterungen geht der Trend zunehmend in Richtung Gemeinschaftspraxen; inzwischen bevorzugt nach Angaben des IDZ allein im alten Bundesgebiet ein knappes Drittel der Existenzgründer diese Praxisform. Mit einer modular aufgebauten, flexiblen Drucklufttechnik ist die Praxis bereits bei der Grün-



▲ Abb. 2: Sterilfilter.

trieb einer Zahnarztpraxis mit sich bringen, gewinnen neue Methoden der Lufttrocknung an Bedeutung. Die jüngste Generation der Dürr Dental-Kompressoren arbeitet mit einer Membrantrocknung, die im Gegensatz zu herkömmlichen Trocknungssystemen keine Betriebsunterbrechung für die Regeneration des Trocknungsmittels benötigt. Damit können die Verdichter im Dauerbetrieb rund um die Uhr ohne Unterbrechung laufen und dreimal trockenere Luft liefern als konventionelle Anlagen.

Die aktuellen Kompressoren der Produktlinie Silver Airline von Dürr Dental sind heute serienmäßig mit der besonders effizienten Membrantrocknung ausgestattet. Sie ist auch auf ältere Anlagen ohne großen Aufwand nachrüstbar. Vom Duo für zwei Behandler über den Trio oder bis zum Quattro für vier bis fünf Behandler sind alle Aggregate aus den gleichen Komponenten zusammengesetzt. Durch den modularen Aufbau kann für jede Praxisgröße angemessen dimensioniert werden.

Trend zu chirurgischen Arbeiten

Jedes Jahr werden in Deutschland über eine Million Implantate gesetzt, Tendenz steigend. Die Zuwachsraten liegen regelmäßig im zweistelligen Prozentbereich. Ähnliches gilt auch für die Kieferorthopädie und die Endodontie. Daraus ergeben sich besondere Anforderungen an die Versorgungstechnik, insbesondere das Saugsystem. Während im traditionellen Praxisbetrieb vor allem kontinuierlich hohe Volumina an Speichel, Blut, Spraynebel und Dentinresten abtransportiert werden, kommt es für den Bedarf der Chirurgie darauf an, schnell ein hohes Vakuum entwickeln zu können.

Mit der chirurgischen Saugeinheit Dürr VC 45 steht dem Zahnarzt ein vielseitiges, effizientes und überaus zuverlässiges System zur Verfügung. Im Unterschied zu herkömmlichen Sauganlagen entwickelt es stärkeren Unterdruck, um punktgenau größere Blutmengen mit Gewebe- oder Dentinresten zu entfer-

nen, und kommt dafür auf ein geringeres Saugvolumen – genau wie es bei den genannten chirurgischen Eingriffen benötigt wird. Das System lässt sich stufenlos regeln und erreicht bis zu 910 Millibar Unterdruck bei über vier Stunden unterbrechungsfreiem Arbeiten und Übersaugerschutz. Die Saugeinheit Dürr VC 45 hat ein Gewicht von weniger als sieben Kilogramm, mit dazu gehörigem Cart für den Transport sind es gerade einmal 12,5 Kilogramm. Damit kann die Saugeinheit einfach von einem Behandlungsstuhl zum anderen gebracht werden und benötigt keinen separaten Installationsraum.

Gerade bei chirurgischen Eingriffen muss auch die dentale Luft hygienisch absolut einwandfrei sein. Spezielle Sterilfilter des Druckluft-Spezialisten Dürr Dental gewährleisten mit einer Porengröße von einem Hunderttausendstel Millimeter eine besonders sichere Keimvermeidung und halten feinste Stäube, Bakterien, Pilzsporen und sogar Viren zurück. Damit genügt die Luft aus diesen Anlagen höchsten hygienischen Anforderungen und ist für die Dentalchirurgie geeignet.

Trend zur Prophylaxe

Immer mehr Menschen legen Wert auf Vorsorge und den Erhalt ihrer Zähne. Deshalb bieten viele Zahnärzte ihren Patienten gezielte Programme an. Zur professionellen Prophylaxe gehört dabei oft die Zahnreinigung mit einem Pulverstrahlgerät. Für das Saugsystem stellt sich die Frage, wie sie die Mehrbelastungen verkraftet; auf jeden Fall muss mit der Ablagerung von Prophylaxe-Pulver in den Rohrleitungen und Schläuchen gerechnet werden. Im schlimmsten Fall führt dies zum Totalausfall des Saugsystems. Eine einfache technische Lösung ist

hier die nachträgliche Installation einer zusätzlichen Spüleinheit sowie die Anwendung spezieller Reinigungspräparate wie der Dürr MD 555 Cleaner. Die saure Reinigungskraft beseitigt die schwerlöslichen Salze der Prophylaxe-Pulver.

Fazit

Der Wandel in der Dentalmedizin, veränderte Ar-



▲ **Abb. 4:** Chirurgische Saugeinheit VC 45 mit Sekretbehälter.

beitszeiten und -schwerpunkte stellen auch an die Praxistechnik höhere Anforderungen. Modular aufgebaute und vielseitig nutzbare Anlagen bieten die beste Voraussetzung, um neue Chancen nutzen und trotzdem flexibel bleiben zu können. Mit Systemen von Dürr Dental ist jede Praxis technisch „up to date“ und bestens für die Zukunft gerüstet. Als Grundausstattung steht dem Zahnarzt mit den Tandem-Kompressoren zuverlässige und vielfach bewährte Technik von Dürr Dental zur Verfügung. Sie kann problemlos erweitert werden und gewährleistet dauerhaft höchste hygienische Qualität. Praxen, die mit älteren Silver Airline-Kompressoren arbeiten, können ihre Anlage ohne große Umstände auf den neuesten technischen Stand bringen, indem sie mit Membrantrocknung nachrüsten. Für die Anforderungen invasiverer Arbeiten ist die chirurgische Sauganlage Dürr VC 45 als kompaktes und mobiles System die ideale Lösung, auch für kleinere Praxen mit einem Schwerpunkt im Bereich invasiver Eingriffe. ◀◀



▲ **Abb. 3:** Spezialreiniger für Sauganlagen.

>> **KONTAKT**

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

Bildberatungssoftware

Optimale Integration digitaler Technologien in Praxisabläufe

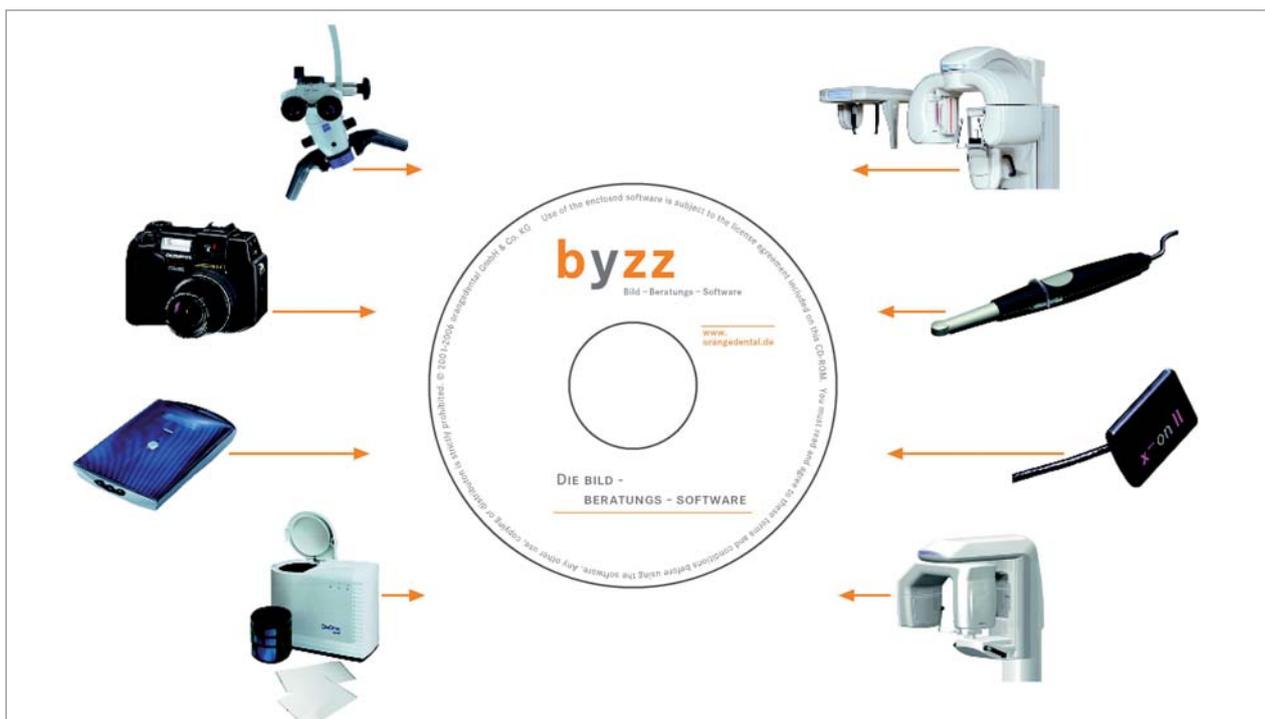
Die Vielfalt der digitalen Geräte in der Zahnarztpraxis nimmt kontinuierlich zu: Intraorale Kameras, Kleinröntgensensoren, Speicherfolienscanner und digitale OPGs haben ihren Siegeszug angetreten. Viele Praxen sind bereits komplett vernetzt, Maus und Tastatur haben sich zu zahnärztlichen Instrumenten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

Redaktion

■ Die einzelnen Geräte werden mit unterschiedlichen Software-Lösungen verschiedener Anbieter gesteuert, die Anbindung an die Abrechnungs-Software ist nicht immer gegeben, die Daten-Archivierung erfolgt häufig in unterschiedlichen Datenbanken, die hardwaretechnischen Voraussetzungen und die

Möglichkeiten der Integration an der Behandlungseinheit sind vielfältig. Häufig stößt das Praxisteam dabei an die Grenzen des technischen Know-hows, der Schulungsaufwand wird erhöht und der Einsatz im Praxisalltag verläuft nicht immer reibungslos. orangedental, der Spezialist für Digitale Integration aus Bibe-

rach, arbeitet seit 1998 kontinuierlich an der Lösung dieser Problemstellung. Die Bildberatungssoftware byzz, mit mittlerweile weit über 1.000 Installationen im Einsatz, integriert und steuert alle gängigen digitalen Geräte in der Praxis. Egal mit welchem digitalen bildgebenden System Sie gerade arbeiten möchten



DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des

**AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR**

(3-D, OPG, CEPH, Sensor, Scanner, Intraoralkamera oder Mikroskop), die Aufnahme wird über byzz gestartet und das Ergebnis steht Ihnen in byzz patientenspezifisch zur Verfügung – das vereinfacht die tägliche Arbeit enorm und minimiert den Schulungsaufwand für Ihr Team. Die Patientendaten werden direkt aus der Abrechnungssoftware übernommen, die Bilddaten werden in einer zentralen Datenbank gesichert.

Aber byzz kann noch mehr: Mit spezifischen Bildbearbeitungstools holen Sie das optimale aus allen Aufnahmen her-

„byzz integriert und steuert alle gängigen digitalen Geräte in der Praxis – das vereinfacht die tägliche Arbeit enorm und minimiert den Schulungsaufwand für Ihr Team.“

aus und dem Praxisteam werden mit Aufklärungsbroschüren, Vorher-Nachher-Bildern, Bildkatalogen und Diashows wertvolle Hilfsmittel für die Patientenaufklärung und -beratung zur Seite gestellt. Byzz wird ständig weiterentwickelt.

Der gut geschulte Außendienst sowie der technische Service von orangedental unterstützen Sie optimal in der Konzeption, Installation und Schulung der von Ihnen ausgewählten Lösung. Auch bei Fragen ist orangedental immer für Sie da – die telefonische Hotline bietet Support an sieben Tagen die Woche. So können Sie sich ganz auf Ihre Patienten konzentrieren. <<

>>

KONTAKT

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

KENNZIFFER 0471 ▶

25,- Euro/Jahr
statt 34,- Euro
6 Ausgaben

- Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 25,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird. (Poststempel genügt)

Datum _____

Unterschrift _____

Labor/Firmenname _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AGAbonnement-Service
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 | Fax: 03 41/4 84 74-2 90

E-Mail: grasse@oemus-media.de | www.oemus.com

Grundlagen bei der Laborplanung und -einrichtung

Die Neueinrichtung eines zahntechnischen Labors

Der Autor zeigt grundlegende Strukturen in Form seiner eigenen 2004/2005 erfolgten Laborplanung auf. Heute gibt es unterschiedlichste Möglichkeiten, welche Gebäude für das Projekt Dentallabor infrage kommen. Aus wirtschaftlicher Sicht sind selbst Containerbauten interessant und mit entsprechender Klimatisierung nicht unbedingt eine schlechte Lösung. Bei der Auswahl der Räumlichkeiten sollten immer die Lichtverhältnisse und die in der Zahntechnik dazugehörige Staub- und Gasentwicklung im Vordergrund stehen. Der Autor entschied sich bei der Neugründung seines Labors für eine leer stehende Fabrikanlage.

ZTM Thomas Mahler/Pockau

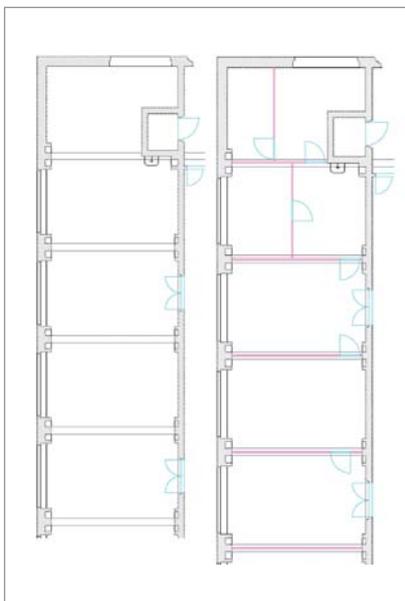
■ Sie verfügt über 3,90 Meter hohe Räume mit zwei Meter hohen und ebenso breiten Fenstern. Die ehemalige Montagehalle hat eine Grundfläche von ca. 120 Quadratmetern. Zur Aufteilung der Räume wurden Trockenbau-Ständerwände sowie zwei Glastrennwände für mehr Licht und eine größere Raumoptik verwendet. Die große Fensterfront ist im Winter zwar ein negativer Faktor bezüglich

der Heizkosten, für die Ausleuchtung und das Raumklima aber nahezu optimal. Die Mitarbeiter werden es danken.

Die Räume

Notwendige Räume für unser kleines Labor sind ein Gips- und Einbettraum, ein Arbeitsraum für Edelmetall, Kunststoff und Mogu, staubarmer Verblendraum für

Keramik und Komposites, Gussraum, Büro, Aufenthalts- und Sozialraum sowie Toiletten für Frauen und Männer getrennt. Weiterhin wird ein Bereich für den Eingang der Arbeiten mit Desinfektionsstrecke sowie zum Verpacken der fertigen Arbeiten benötigt. Im Labor sollte auch ein Empfangsraum für Patienten, welche vom Zahnarzt in das Labor geschickt werden, zur Verfügung stehen.



▲ Abb. 1: Der Grundriss des Labors. ▲ Abb. 2: Deckenversorgung für Strom, Gas und Luft.

Die ersten Details

Der nächste Schritt unserer Planung soll der Einbau der elektrischen Anlage, der Wasser-, Abwasser- sowie Gas- und Druckluftversorgung etc. sein. Es gibt sicherlich sehr unterschiedliche Meinungen über den Umfang solcher Anlagen.

Wichtig sind beim Neubau der elektrischen Anlage entsprechende Mechanismen wie FI-Schutzschalter, ein Hauptschalter für alle Bereiche, ausgenommen Licht, und einem Versorgungskreis für nachts betriebene Geräte. Bei Gas- und Druckluftversorgung habe ich großen Wert auf die zentrale Steuerung gelegt. Die Verteilung von Gas und Druckluft muss entsprechend der geplanten Geräte stattfinden. Große Kabelkanäle bieten sehr viel Spielraum für spätere Veränderungen (Abb. 2). Im Bereich der Arbeitstische ist es vorteilhaft, die Versorgung von der Decke herab zu verlegen. Wir verhindern damit Stolperkanten. Das trifft jedoch nur für die von mir gewählte Variante der frei im Raum stehenden Arbeitsplätze zu. Steckdosen und Luftanschlüsse kann man nie genug haben. Das Potenzial für spätere Veränderungen und Anpassungen ist dann wesentlich höher.

Das Mauerwerk

Die optische Gestaltung der Räume sollte farbneutral, aber nicht eintönig sein. Große Grünpflanzen schaffen eine angenehme Atmosphäre. Je wohler man sich beim Arbeiten fühlt, desto höher ist die Leistungsbeurteilung.



▲ Abb. 3: Raumgestaltung mit großen Pflanzen und Bildern.

Für den Fußboden kann von edlem Holz bis schlichten PVC alles verwendet werden. Ausgenommen ist hier nur der Gussraum, hier sind Materialien wie Beton oder Fliesen aufgrund der erhöhten Brandgefahr die beste Lösung (Abb. 3).

Die Ausstattung

Alle Laborräume brauchen als Voraussetzung für die hier stattfindenden Arbeiten großzügige Tageslichtneonlampen. Zusätzlich zur Deckenbeleuchtung müssen abgehängene Lampen in voller Breite über die Arbeitsplätze montiert werden.

Arbeitstische, gleich welchen Herstellers, sollten einige Grundmerkmale aufweisen: Es muss eine möglichst feuerfeste, versiegelte Arbeitsplatte vorhanden sein. Des Weiteren muss eine Absaugung für Feinstaub integriert werden. Wärmequellen wie elektrische oder mit Gas betriebene Bunsenbrenner gehören ebenso zum Standard heutiger Laboreinrichtungen. Die Schubladen für Müll und Metallschleifstaub befinden sich idealerweise direkt unter dem Arbeitsbereich, die für Material und Werkzeuge rechts daneben. In direkter Reichweite vom Arbeitsplatz sollten großzügige Ablagemöglichkeiten vorhanden sein.

Die freien Wandbereiche werden für Ablageflächen mit Unterschränken oder für Hängeschränke genutzt. Dadurch entsteht Stauraum für alle im Labor benötigten Materialien und Kleinigkeiten sowie Stellflächen für Geräte und sonstiges Zubehör (Abb. 4). Sehr wichtig sind Waschbecken in allen Arbeitsräumen. Diese sollten immer

Nass- und
Trockenabsaugung mit nur
einem einzigen Gerät!

TURBO
SMART

inklusive Amalgamabscheider



Kompakt
Leistungsstark
Kostengünstig

DIBT-Zulassung:
Z-64.1-23

- Schnelle Installation durch den Techniker
 - Voll elektronisch geregelt
 - Leistungssteuerung nach Bedarf
 - Ohne Gerätewechsel auf bis zu 4 Behandlungsplätze gleichzeitig erweiterbar
 - Amalgamabscheider ohne Zentrifuge und ähnliche bewegliche Bauteile
- 2 Behandler gleichzeitig
nur € 4.531,-*
 - 4 Behandler gleichzeitig
nur € 5.380,-*
- *Empf. VK-Preis (zzgl. MwSt.)
- Lieferung und Installation durch den autorisierten Fachhandel!

Gutes muss nicht teuer sein!



CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 20
27637 Nordholz
Fon + 49 47 41 - 18 19 8 - 0
Fax + 49 47 41 - 18 19 8 - 10
info@cattani.de
www.cattani.de



▲ Abb. 4: Nutzung der freien Wandflächen. Infektionsstrecke.

mit entsprechenden Hautpflege- und Desinfektionsmittelpendern ausgestattet sein.

Im Gipsraum müssen die Unterschränke Vorratscontainer für Gipse und Einbettmassen enthalten. Zubehör und Arbeitsmittel wie Gips- und Anrührbecher und Spatels sind auf Regalablagen wesentlich übersichtlicher aufgehoben als in Schränken. In jeden Schrank passt viel Unordnung. Der Arbeitsplatz zum Beschleifen und Sägen der Gipsmodelle ist aufgrund der Staubentwicklung ebenfalls in den Gips- und Einbettraum zu integrieren (Abb. 5).

Besonderheiten im Gussraum sind zum einen die erhöhten Aufstellmöglichkeiten für unsere Vorwärmöfen, die Absauganlage sowie ein besonders kompakter, stabiler Schrank für die Gussanlage. Hierbei ist auf kurze Wege zwischen Ofen und Gussgerät zu achten. Die Absaugung sollte in einer Minute ca. die Hälfte des Raumvolumens evakuieren können. Für die Vorwärmöfen und die Lüftung müssen Dauersteckdosen zum Nachtbetrieb gelegt werden. Geräte mit ho-



▲ Abb. 6: Eingebaute Gipscontainer. ▲ Abb. 7: Arbeitsplatz zum Wohlfühlen.



▲ Abb. 5: Kleine, optisch abgetrennte Desinfektionsstrecke.

her Feuchtigkeits- und Geruchsentwicklung, wie zum Beispiel Koch- und Ausbrühgeräte, sind in Räumen mit Absaugung zu platzieren.

Große Aufmerksamkeit ist einer separat eingerichteten und gekennzeichneten Desinfektionsstrecke zu schenken. Als Zahntechniker machen wir uns täglich viel zu wenig Gedanken über drohende Gefahren von Infektionen mit HIV, Keuchhusten, Tuberkulose usw. Wir vertrauen auf eine meist sehr nachlässig durchgeführte Vorsorge in den Praxen (Abb. 6).

Ein weiteres wichtiges Detail der Planung ist meiner Meinung nach an einen in Größe und Ausstattung angemessenen Sozialraum zu denken. Auch wenn dieser Raum nicht arbeits- bzw. umsatzrelevant erscheint, ist er für unsere Mitarbeiter Erholungs- und Stärkungsbereich. Wie schon vorab erwähnt, hängt die Leistungsbereitschaft enorm vom Umfeld ab. Es sollte ein heller Raum mit der Anzahl der Mitarbeiter entsprechenden Größe sein. Umkleide- und



Aufbewahrungsmöglichkeiten in Form von Spinden oder Schränken sowie Sitzmöglichkeiten sind notwendig.

Schlusswort

Ich möchte hier bewusst nicht auf die Aufstellung und Notwendigkeit bestimmter Geräte, Maschinen und Werkzeuge eingehen. Jeder Laborinhaber weiß selbst, mit welcher Technik er auf die Forderungen seines ganz speziellen Marktes reagieren muss.

Zur Grundausstattung des zahntechnischen Betriebes gehören natürlich Geräte wie Handstücke, Tischabsaugungen, ein Fräsgerät, ein Vorwärmofen, ein Keramikofen, ein Lichthärtegerät, ein Anrührgerät, Gipstrimmer, ein Kochgerät, ein Ausbrühgerät, ein Tiefziehgerät, ein Sandstrahler, ein Dampfstrahler, ein Gussgerät, ein Drucktopf sowie ein oder zwei Kühlschränke. Es muss in erster Linie jeder für sich entscheiden, was für ihn grundsätzlich zur Abdeckung seines Angebotes notwendig erscheint.

Häufig werden bestimmte moderne, zeitgemäße Verfahren und Techniken vorgestellt. Es wird dabei oft ein hoher Leistungsstand vorausgesetzt und keiner möchte nach außen diesen infrage stellen. Halten wir uns einmal vor Augen, dass wir mit unserem steigendem Niveau, welches zweifellos weltweit führend ist, sehr oft wesentlich routinierter an eine große implantatgetragene vollkeramische Brücke herangehen als an eine wirklich funktionierende Totalprothese. Keiner spricht von den einfachen kleinen Dingen, die, wenn man sie beherrscht, die Grundlage unseres Handwerkes bilden. Ebenso lässt sich dies auf unsere Laborgestaltung und -einrichtung projizieren. Auch moderne Laborausstattungen brauchen Grundlagen. Wie diese verpackt werden liegt in der Hand des Einzelnen. Ob zum Beispiel CAD/CAM den Mittelpunkt bildet, spielt für die Arbeitsfähigkeit keine primäre Rolle. Damit soll jedoch die Wichtigkeit dieser modernen Techniken und Systeme nicht infrage gestellt werden (Abb. 7). <<

>> KONTAKT

ZTM Thomas Mahler
SMILODENT Zahntechnik Pockau
Siedlungsstraße 5-7
09509 Pockau
E-Mail: info@smilodent-pockau.de

Laborporträt

Symbiose von Funktion, Licht und Farbe

Bei der Gestaltung eines Zahnlabors gibt es Maßnahmen, die absolut notwendig sind. Die Neueinrichtung bietet aber auch genug Gelegenheiten, bei denen man individuell festlegen kann, welche Richtung man mit dem Labor einschlagen möchte. Hier soll anhand meines Labors ein kleiner Eindruck über die Kombination von Notwendigkeiten mit spezifischen Gestaltungselementen vermittelt werden.

Georg Vonmetz/Oberndorf, Österreich



■ **Die Standortwahl** ist nicht unwichtig. Beachten muss man hier die Infrastruktur: Die vielen Serviceleistungen, die ein Labor anbietet, zum Beispiel die Lieferung der fertigen Arbeiten oder die Farbnahme direkt am Patienten, machen es ratsam, eine

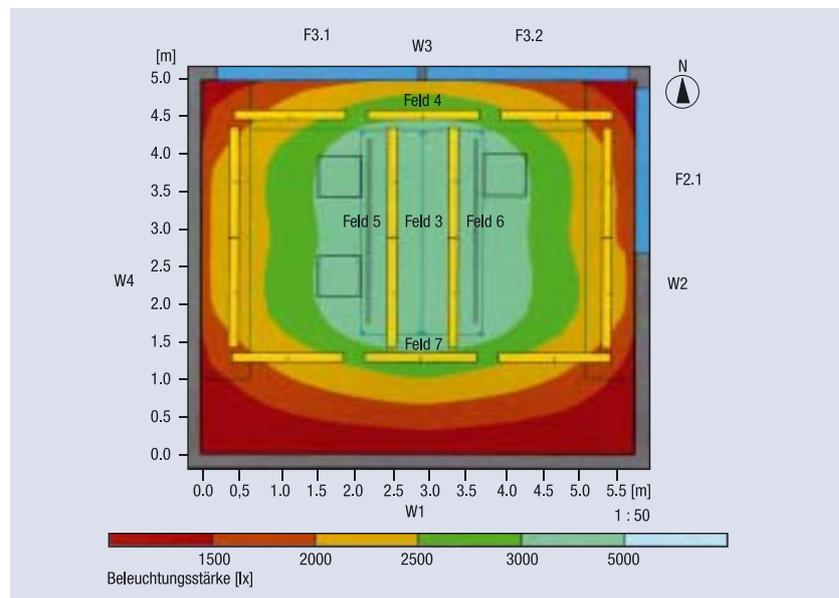
gewisse Nähe zum Behandler anzustreben und auch für den Patienten gut erreichbar und auffindbar zu sein.

Ebenso grundsätzlich bei der kompletten Neuplanung eines Labors – vom Standort über das Gebäude bis zur Einrichtung – ist das Einhalten der gesetzlichen Bestimmungen, die hier gelten. Eine Vorabinformation ist vor der Planung unbedingt einzuholen.

Die Auswahl eines passenden Objektes richtet sich natürlich vorrangig nach der geplanten Größe des Labors und danach, welche Geräte vorgesehen sind. Auch die Anzahl der Mitarbeiter spielt hier eine entscheidende Rolle und ob eine Erweiterung

der Räumlichkeiten möglich bzw. überhaupt vorgesehen ist. Auch, ob die Raumaufteilung noch verändert werden kann und frei planbar ist, oder ob die baulichen Gegebenheiten keinen Umbau zulassen, sollte beachtet werden.

Bei der Errichtung meines Labors konnte ich einen für mich perfekten Standort finden, der zwischen Kitzbühel und St. Johann/Tirol liegt. Den Innenausbau konnte ich fast gänzlich selbst gestalten (Abb. 1). Besonders wichtig waren mir die Planung der Stromzufuhr und Beleuchtung. Zuerst entschied ich mich für eine herkömmliche Beleuchtung mit Leuchtstoffröhren. Es stellte sich aber heraus,



▲ Abb. 1: Das Labor im Rohbau. ▲ Abb. 2: Der Eingangsbereich, noch unrenoviert. ▲ Abb. 3: Computergeplante Beleuchtung.



▲ Abb. 4: Das Labor am Anfang. ▲ Abb. 5: Und nach einigen Änderungen im derzeitigen Zustand.

dass die Lichtverhältnisse für die zahn-technische Arbeit nicht ausreichend waren. Daraufhin entschied ich mich für eine professionelle Beratung und Planung. Die Investition in ein computergeplantes Beleuchtungssystem hat sich mehr als be-

zahlt gemacht. Dadurch habe ich eine optimale Ausleuchtung von ca. 5.000 Lux am Arbeitsplatz.

Bei dem Stromnetz muss darauf geachtet werden, dass auch große Belastungen abgesichert sind, da viele Geräte zum Ein-

satz kommen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen regelmäßig neue Technologien und Geräte angeschafft werden. Dass sich auch diese problemlos mit dem vorhandenen Steckdosen betreiben lassen müssen, muss im Vorfeld bedacht werden. Auch aus diesem Grund ist es wichtig, von Anfang an räumlich großzügig zu planen – schließlich benötigen neue Geräte auch Platz. Nachträgliche Änderungen können dann sehr zeitaufwendig und kostenintensiv werden.

Auch in meinem Labor sind nachträgliche Erweiterungen und Umbauten nötig geworden, die ich schon im Vorfeld einkalkuliert und geplant habe. Somit konnte ich mir Zeit und Geld sparen.

Die Gestaltung der Räumlichkeiten und Wände unterliegt dem individuellen Geschmack. Im Labor verbringt man viel Zeit und sollte sich eine bestimmte Lebensqualität gönnen. Grau in Grau muss der Alltag nicht sein, darum habe ich viel Farbe eingebracht. Auch im Eingangsbereich (Abb. 6) war es mir wichtig, ein bestimmtes Wohlgefühl zu vermitteln. ◀◀



KONTAKT

Lückenlos

Zahntechnisches Meister-Labor
ZTM Georg Vonmetz
Paß-Thurn-Straße 3a
A-6372 Oberndorf/Tirol
Tel.: +43- (0) 53 56/7 36 69
E-Mail: lueckenlos@aon.at



▲ Abb. 6a–c: Der Eingangsbereich.



Interview

Wissens- und Leistungsaustausch durch Netzwerke

Das Dentallabor Lorenz in Oschatz versteht sich sowohl als individuelles und dienstleistungsorientiertes Unternehmen als auch als Teil einer Corporate Identity der sächsischen Lorenz-Gruppe. Die Redaktion der Dentalzeitung fragte Manja Scheffler, Geschäftsführerin des Dentallabors Lorenz in Oschatz, inwieweit diese Voraussetzungen die Laboreinrichtung beeinflussen und wie man sich auf zukünftige Veränderungen vorbereiten kann.

Das Dentallabor Lorenz Oschatz wurde 2004 als fünfte Niederlassung des Dentallabors Lorenz in Sachsen eröffnet. Handelte es sich dabei um einen Neubau oder einen Umbau eines bereits vorhandenen Labors?

Als wir unser Engagement 2004 in Oschatz begannen, wurde schnell klar: das gekaufte Labor mit seiner ineffektiven Raumaufteilung sowie dem verbesserungsbedürftigen bautechnischen Zustand entsprach nicht unseren Anforderungen. Im Oschatzer Gewerbegebiet

Liebschützberg fanden wir schnell Räumlichkeiten, die zum einen unseren Vorstellungen sehr entgegenkamen und zum anderen nur geringfügiger Veränderungen bedurften. Auf einen kompletten Neubau konnten wir so verzichten und uns stattdessen auf den Innenausbau, die Installation und Einrichtungsplanung konzentrieren.

Nach welchen Kriterien wählten Sie den Standort in Oschatz aus?

Die partnerschaftliche Zusammenar-

beit mit unseren Kunden im Sinne einer patientenorientierten Behandlung erfordert immer wieder eines: die Nähe zum Kunden. Im Bedarfsfall sind wir so schnell in der Zahnarztpraxis, um z.B. gemeinsam ein ideales Versorgungskonzept zu erarbeiten.

Wir verstehen uns als serviceorientierter Anbieter zahntechnischer Leistungen im High-End-Bereich – dazu gehören natürlich auch entsprechende repräsentative, stilvolle Räumlichkeiten. Dieses Gebäude mit seinen hellen Räumen, der



▲ Abb. 1: Wünsche und Bedürfnisse stehen im Mittelpunkt einer individuellen Patientenberatung in angenehmer Atmosphäre. ▲ Abb. 2: Gestaltungselement und Arbeitsfläche zugleich: Arbeitsplanung und Logistiktresen.



SEGO® | SOFT
Process Documentation

Dokumentation der Instrumentenaufbereitung



Schützen Sie sich vor haftungsrechtlichen Risiken!

- > Sichere Dokumentation durch schnelle, vollautomatische Anwendung
- > Kompatibel zu allen gängigen Praxismanagement- und Patientenverwaltungssystemen
- > Hersteller-unabhängig, einfache Anbindung an über 200 verschiedene Medizingeräte
- > Erfüllt die Richtlinien des Robert-Koch-Instituts

Sie finden uns auf allen Dental-Fachmessen, fragen Sie dazu gerne Ihren Medizingeräte-Hersteller.

com | G@ | tec®

Messtechnik GmbH

Interesse?

- > info@comcotec.org | > +49 89 3270 8890
- > www.segosoftware.info

großzügigen Platzaufteilung sowie der guten Verkehrsanbindung wird diesen Anforderungen in vollster Weise gerecht.

Inwieweit profitieren Sie bei der Einrichtung von den Erfahrungen in den anderen Standorten? Ist es für den Umbau von Vorteil, mit anderen Laboren vernetzt zu sein?

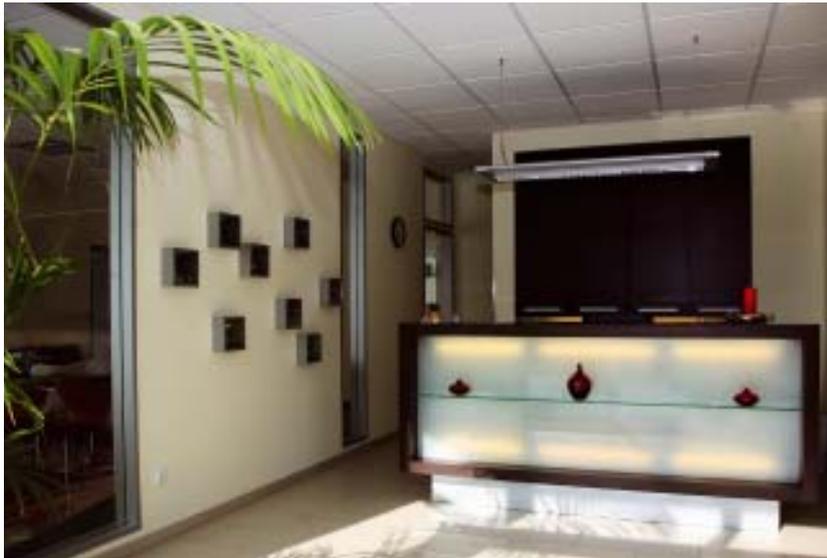
Charakteristisch für Netzwerke ist ja die ständige Möglichkeit zum Wissens- und Leistungsaustausch. Durch die bisherigen Erfahrungen entsteht natürlich im Laufe der Zeit ein perfektes Zusammenspiel aller Beteiligten, was quasi zwangsläufig zur Optimierung aller Prozesse führt. Natürlich gibt es auf jedem Bau Momente, in denen man auf die Hilfe anderer angewiesen ist. In diesen Phasen waren wir froh, die Synergien der Laborgruppe nutzen zu können, sei es durch die Unterstützung im operativen Geschäft oder die gemeinsame strategische Planung. All das gibt uns Sicherheit und damit die Möglichkeit, entschlossen und selbstbewusst unsere Ziele zu verfolgen.

Welche individuellen Problemlösungen standen bei der Einrichtung Ihres Labors im Vordergrund? Gibt es ein spezielles Raumkonzept, das zugrunde gelegt wurde?

Jede Branche beinhaltet ja ihre eigenen Anforderungen, was Raumaufteilung und Gestaltung der Arbeitsplätze betrifft, die zu berücksichtigen waren. Ich denke hier z.B. an die Implementierung einer Zentralabsaugung sowie individuell für den zahntechnischen Herstellungsprozess angefertigtes Mobiliar.

Ganz konkret galt es in Oschatz zusätzlich, eine optimale Abgrenzung zwischen Empfangs- und Arbeitsbereich sowie den Sozialräumen zu realisieren, was die Einhaltung aller gesetzlichen Vorschriften wesentlich erleichtert. Der 2-Etagenbau bot beste Voraussetzungen hierfür. So finden sich die 17 Arbeitsplätze sowie die Funktionsräume nun im Obergeschoss. Im Erdgeschoss sind die Sozialräume, der Empfangsbereich sowie der Beratungsraum für Patienten untergebracht. Dort können wir bei Bedarf in angenehmer Atmosphäre ohne störende Nebengeräusche individuelle Fragen des Patienten beantworten und gemeinsam die für ihn passende Versorgungsalternative finden.

Die Einrichtung der neuen Labore in



▲ Abb. 3: Klare Linien und ein zeitgemäßes Farbkonzept wirken im Empfangsbereich.

Oschatz, Dresden, Glauchau und Chemnitz wurde durch uns gemeinsam mit dem Innenarchitekten geplant. Dabei gibt es Gestaltungselemente, die sich gewissermaßen als roter Faden durch das gesamte Corporate Design der Lorenz-Gruppe ziehen und sich somit auch in der Gestaltung der Räumlichkeiten wiederfinden. Letztendlich sollen sich Mitarbeiter sowie Besucher und Gäste unseres Hauses natürlich wohlfühlen.

Der zunehmende Einsatz der CAD/CAM-Technologie beansprucht mehr Raum als der geringer werdende Anteil an Gussarbeiten. Inwieweit haben Sie sich bei der Einrichtung des Labors diesen Gegebenheiten angepasst?

Bei der Raumkonzeption haben wir dem derzeitigen Entwicklungsstand in diesem Bereich Rechnung getragen.

Perspektivisch bietet unser Labor die Möglichkeit, CAD/CAM-Technologien jederzeit kurzfristig zu integrieren.

Wie sehen Sie die Entwicklungen in diesem Bereich? Wie wirkt sich der technische Fortschritt auf die Laboreinrichtung der Zukunft aus?

Keiner kann die zukünftige Entwicklung genau voraussehen, jedoch sind natürlich Trends klar absehbar. Jede Dentalmesse wie z.B. die IDS zeigt uns, wie schnell die Entwicklung im technischen Bereich voranschreitet. Die Maschinen werden präziser, schneller, vielfältiger einsetzbar – was eine gewisse Industrialisierung dieses traditionellen Handwerksberufes mit sich bringt, was im Sinne qualitätssichernder Maßnahmen Vorteile beinhaltet. Für eine individuelle, den heutigen ästhetischen Anforderun-

gen entsprechende Versorgung wird jedoch die Erfahrung eines exzellenten Technikers, sein geschultes Auge sowie das nötige kreative Handling nie obsolet sein. Hier liegen nach wie vor Entwicklungschancen.

Ihr Unternehmen sucht ständig gute Mitarbeiter und bildet aus: Was muss man bei der Neueinrichtung eines Labors beachten, wenn perspektivisch Vergrößerungen immer möglich sein sollen?

Zunächst einmal sind wir sehr stolz, entgegen dem Branchentrend konsequent an unserer Ausbildungsphilosophie festzuhalten – und dies seit Jahren. Unser Erfolg basiert in erster Linie auf dem Engagement jedes einzelnen Mitarbeiters – die Besten werden also immer Entwicklungschancen bei uns bekommen. Dieser perspektivische Grundsatz wurde auch bei der Laborplanung bereits berücksichtigt, sei es durch die Schaffung räumlicher Ressourcen ebenso wie die Umsetzung entsprechender Ausstattungsstandards für ein angenehmes Arbeitsklima. Neben der gleichbleibenden Qualität aller zahntechnischen Leistungen bieten wir im Servicebereich ein Plus an Leistungen für unsere Kunden bzw. deren Klientel. Dass die Lorenz-Gruppe hierfür beste Voraussetzungen mitbringt, hat uns der TÜV Rheinland durch die erfolgte QM-Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000 kürzlich bestätigt. Mit dem zusätzlichen Angebot einer umfassenden Patientenberatung auf Wunsch des Behandlers kann auch der Zahnarzt als unser Partner Synergien im Sinne gemeinsamer Beratungskompetenz nutzen und der Erfolg jedes Einzelnen wird zum Erfolg des gemeinsamen Dentalnetzwerkes. ◀◀

ANZEIGE

EverClear – sehen Sie was Sie sehen möchten – immer!

normaler Spiegel nach 5 Sekunden EverClear – immer klar!

orangedental premium innovations info: +49 (0) 73 51 . 4 74 99 . 0

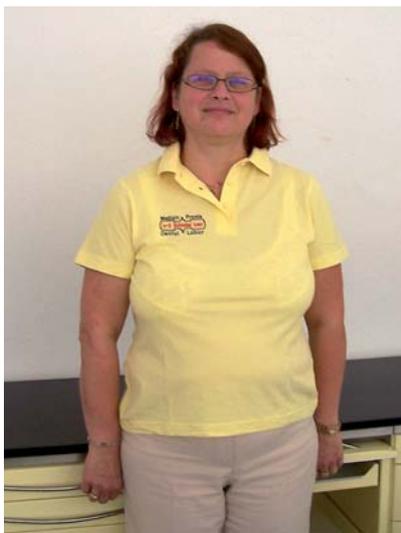
>> **KONTAKT**

ZT Manja Scheffler
 Dentallabor Lorenz
 GmbH Oschatz
 Lutherstraße 23
 04758 Oschatz
 Tel.: 0 34 35/62 22 71
 Fax: 0 34 35/62 15 53
 E-Mail: oschatz@
 dentallabor-lorenz.de

Interview

Stahlmöbel überzeugen mit Langlebigkeit, Robustheit und Design

Seit mittlerweile zwölf Jahren setzt Le-iS Stahlmöbel GmbH im thüringischen Treffurt als Material für Praxis- und Labormöbel auf Stahl. Schon die Tatsache, dass sich die Anzahl der Mitarbeiter seit der Firmengründung mehr als verdoppelt hat, zeigt den Erfolg des Firmenkonzepthes. Monika Lehmann, Geschäftsführerin des international erfolgreichen Unternehmens, sprach mit der Dentalzeitung über die Produkte der Le-iS Stahlmöbel GmbH.



▲ Abb. 1: Monika Lehmann, Geschäftsführerin der Le-iS Stahlmöbel GmbH.

Le-iS konnte sich seit der Firmengründung 1996 stetig vergrößern. Wie schaffen Sie es, so erfolgreich zu sein?

Der Kunde steht bei uns an erster Stelle. Wir haben immer wieder neue Ideen, mit denen wir unsere Kunden begeistern, und die wir dank unserer motivierten Mitarbeiter erfolgreich umsetzen können. Flexibilität und Zuverlässigkeit sind unsere Schlüssel zum Erfolg.

Welche Produktpalette bieten Sie an?

Wir stellen verschiedene Serien von Praxis- und Labormöbeln her. Die Möbel sind nach individuellen Wünschen und Vorstellungen planbar. Unsere Kunden können aus 180 verschiedenen RAL-Farben und Arbeitsplatten wäh-

len, um die Möbel dem eigenen Geschmack entsprechend gestalten zu können und sie für die jeweilige Praxis und das Labor anfertigen zu lassen.

Außerdem bieten wir hochwertige Zubehörteile an, mit denen sich unsere Möbel individuell auf die jeweiligen Ansprüche in Praxis und Labor anpassen lassen. Hierzu gehören viele verschiedene Schubladeneinsätze für unterschiedlichste Ansprüche oder berührungsfreie und somit superhygienische Seifen- und Desinfektionsspender mit Infrarotsensor aus Edelstahl oder in weiß.

Warum haben Sie sich auf Stahl als Material für Praxis- und Labormöbel spezialisiert?



▲ Abb. 2: Die Framosa Serie mit gelber Front. ▲ Abb. 3: Serie Voluma mit PC. ▲ Abb. 4: Der neue Hygieneschrank 1000 von Le-iS Stahlmöbel GmbH.



sind hoch. Sie müssen den strengen Richtlinien des Robert Koch-Instituts entsprechen, und darüber hinaus ist es für die tägliche Arbeit wichtig, dass sie funktionell und robust sind. Nicht zuletzt ist es für die Kunden immer vordergründiger, dass sie auch das Design der Möbel überzeugt.

Worin unterscheiden sich die verschiedenen Serien Ihrer Praxismöbel?

Die einzelnen Möbellinien unterscheiden sich in der Ausstattung und in der Form der Fronten.

Jede Möbellinie hat eine andere Blendenform. Die Ausstattung variiert z.B. in den Rollschubführungen, den Dämpfungssystemen der Schubkästen oder der Dämmung. Die Herstellungsqualität aller Möbellinien ist jedoch die gleiche.

Stahl ist ein sehr widerstandsfähiges Material. Es ist resistent gegen viele Einflüsse bei der täglichen Arbeit in Praxis und Labor und hat besonders durch seine Langlebigkeit große Vorteile gegenüber anderen Materialien.

Welche Anforderungen stellen Ihre Kunden an moderne Labormöbel?

Die Anforderungen an Labormöbel

Dürfen wir in Zukunft neue Produkte aus dem Haus Le-iS erwarten?

Gerade auf den Markt gekommen ist unser neuer Hygieneschrank. Das hochwertige Möbelstück ist eine große Hilfe für das effiziente, hygienische Arbeiten in der Praxis.

Zur Internationalen Dental-Schau (IDS) im März nächsten Jahres werden wir eine neue Variante unserer Möbel vorstellen – lassen Sie sich überraschen! <<



KONTAKT

Le-iS Stahlmöbel GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 28a
99830 Treffurt
Tel.: 03 69 23/8 08 84
Fax: 03 69 23/5 13 04
E-Mail: service@le-is.de
www.le-is.de

ANZEIGE



Klare Verhältnisse.



Fresh[®] clear
Das transparente Abformmaterial

Anwenderbericht

Einer der ersten selbst- ätzenden Komposit- zemente fortentwickelt

In diesen Tagen ist es nicht schwer, eine anspruchsvolle ästhetische und kosmetische restaurative Zahnheilkunde zu betreiben. Heute steht Zahnärzten und Zahntechnikern, anders als jemals zuvor, eine Vielzahl von indirekten restaurativen Materialien zur Auswahl, um das Lächeln eines Patienten schnell, einfach und vorhersagbar wiederherzustellen.

Dr. Ara Nazarian/Troy, Michigan (USA)

■ **Traditionell** wurden Metallkeramik-Restaurationen eingesetzt, wenn Festigkeit und Haltbarkeit im Seitenzahnbereich erforderlich waren, und/oder in der anterioren Region, wenn keine vollständige Isolierung gegen Feuchtigkeit erreicht werden konnte, was vollkeramische restaurative Möglichkeiten ausschloss. Aus ästhetischer Sicht waren vollkeramische Versorgungen die ideale Wahl des Autors für kosmetisch anspruchsvolle Fälle, doch dabei haben sich Probleme mit Überempfindlichkeiten aufgrund der Fehler entwickelt, die während den für das Bonding erforderlichen Schritten auftreten können, insbesondere bei der Eingliederung mehrerer Einheiten in einer Sitzung.

Glücklicherweise ist Maxcem™ Elite von Kerr ein selbstätzendes Einkomponenten-Komposit-Zementensystem, das mehrere Schritte beim Bonding indirekter Restaurationen eliminiert. Zahnärzte haben alles, was sie zum Ätzen, Primern und Bonden brauchen, in einer Spritze. Maxcem™ Elite haftet absolut fest an allen zahnärztlichen Substraten und behält gleichzeitig seine hervorragenden mechanischen und ästhetischen Eigenschaften. Der Zement wird bequem mit einer Automisch-Doppelspritze direkt in die Restauration oder Kavitätenpräparation eingebracht. Es

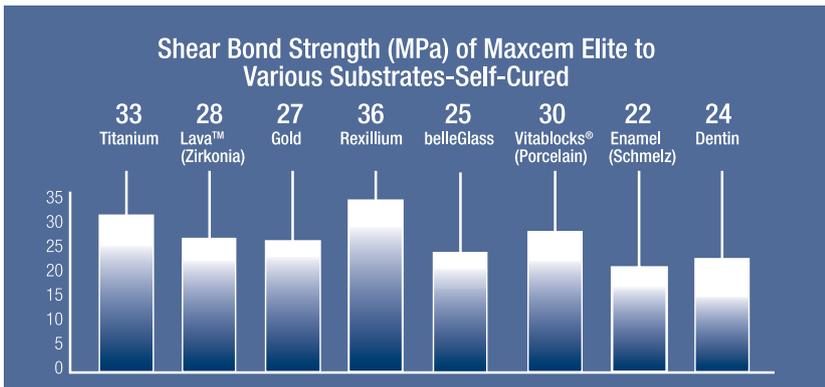
sind auch gekrümmte Spitzen als Zubehör für Inlays/Onlays und Applikation nach dem Einsetzen erhältlich. Keine Wartezeit von 90 Sekunden vor der Haftklebung, kein Anmischen von Hand und keine Aufbewahrung im Kühlschrank erforderlich. Durch Verwendung einer aminfreien Chemie, ähnlich wie das eng verwandte NX3, besitzt Maxcem™ Elite eine überlegene Farbstabilität, die seinen Einsatz unter ästhetischen Restaurationen überall in der Mundhöhle erlaubt. Egal, ob Sie sich für die Verwendung dieses Zements bei Zirkonoxid-, Vollkeramik-, indirekten Komposit-

oder sogar Metallkeramik-Restaurationen entscheiden – das Vorgehen ist kinderleicht!

Laut Hersteller besitzt das Material unter anderem folgende Merkmale und Vorteile (siehe Tabelle).

Abhängig von den verwendeten Substraten wurden Haftfestigkeiten von 22–36 MPa aufgezeichnet. Bei Kombination mit OptiBond® All-In-One ermittelte das Forschungsteam von Kerr einen Dentin- und Schmelz-Haftfestigkeitswert von Maxcem™ Elite in Höhe von 35 MPa bzw. 30 MPa. In Verbindung mit OptiBond Solo™ Plus ergaben sich für Maxcem™

MERKMALE	VORTEILE
<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Haftfestigkeit und Kompatibilität zu gängigen zahnärztlichen Substraten oder Werkstoffen • Möglichkeit zur sofortigen Haftklebung • Einfache Anwendung • Anwendbar für gängige indirekte Restaurationen • Patentiertes Redox-System 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Haftfestigkeit ohne Notwendigkeit eines Adhäsivs • Spart Zeit am Behandlungsstuhl • Keine Aufbewahrung im Kühlschrank nötig • Einfaches Versäuern • Kein Handanmischen erforderlich • Anteriore, posteriore, Keramik-, VMK- und CAD/CAM-Materialien • Farbstabilität, ästhetisch, funktioniert mit allen Substraten von opak bis transluzent



▲ 24-Stunden-Testung. Interne Daten. Scherhaftfestigkeit (MPa) von Maxcem Elite an verschiedenen Substraten – Selbsthärtend. Erhältlich auf Anfrage.

Elite entsprechende Werte von 35 MPa bzw. 33 MPa. Das obenstehende Diagramm zeigt die unterschiedlichen Werte.

Wir Zahnärzte suchen stets nach einem Material, das schnell und einfach anzuwenden und doch sehr effektiv ist. Maxcem™ Elite ist in der Tat eine weiterentwickelte und verbesserte Version des

traditionellen Maxcem™-Zements, eines der ersten selbststättenden Kompositzemente in der Zahnmedizin. Jetzt, mit verbesserter Haftfestigkeit und der Möglichkeit der sofortigen Haftklebung, wird sich Maxcem™ Elite als neues, verbessertes, führendes Material für diesen Anwendungsbereich erweisen. ◀◀



▲ Abb. 1: Gesamtansicht eines Patienten vor der Behandlung. ▲ Abb. 2: Präparationen. ▲ Abb. 3: Einbringen von Maxcem™ Elite in Lava-Krone. ▲ Abb. 4: Postoperative Gesamtansicht der zementierten Restaurationen.

>> AUTOR

Ara Nazarian, DDS, ist Absolvent der University of Detroit-Mercy School of Dentistry. Nach seinem Examen schloss er eine AEGD-Fortbildung in San Diego, Kalifornien, bei der United States Navy ab. Er ist Stipendiat und Preisträger der Excellence in Dentistry. Gegenwärtig unterhält er eine Privatpraxis in Troy, Michigan, mit Schwerpunkt auf umfassender und restaurativer Zahnheilkunde. Seine Artikel wurden in vielen der heute populären zahnärztlichen Fachzeitschriften veröffentlicht. Dr. Nazarian arbeitet auch als klinischer Berater für den Dental Advisor, wobei er neue Produkte auf dem Markt testet und bespricht. Er hat Vorträge und praktische Workshops über ästhetische Materialien und Techniken in den gesamten Vereinigten Staaten gehalten. Dr. Nazarian ist außerdem der Schöpfer des DemoDent-Modellsystems für die Patientenaufklärung. Er ist erreichbar unter +1 (248) 457-0500 oder www.demo-dent.com

15%

PREISVORTEIL

Flächen- desinfektion mit **MinutenWipes** oder **PlastiWipes**



AKTIONSWOCHEN
gültig vom 01.05.-31.10.2008

MinutenSpray/MinutenWipes
3 Kanister MinutenSpray
+ 3 NF JumboWipes
+ 3 JumboWipes Dosen + 3 Spritzflaschen
nur 410,00 €

PlastiSept/PlastiSept-Wipes
3 Kanister PlastiSept + 3 NF JumboWipes
+ 3 JumboWipes Dosen
+ 3 Schaumflaschen
nur 520,00 €



Fragen Sie uns oder Ihr Dental Depot!

ALPRO®

MEDICAL GMBH

Sicher.Sauber.ALPRO.

ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstr. 9 • D-78112 St. Georgen

+49 7725 9392-0 ☎ +49 7725 9392-91

www.alpro-medical.com

info@alpro-medical.de

KENNZIFFER 0631 ▶

Anwenderbericht

Große Auswahl und perfekte ästhetische Ergebnisse

Die Verbesserungen der ästhetischen Zahnmedizin führen dazu, dass auch die Erwartungen der Patienten ansteigen. Direktrestaurationen, besonders im Frontzahnbereich, sollen möglichst gut mit den Zähnen ihrer Umgebung harmonisieren. Dr. Schönfeldt schreibt von seinen Erfahrungen mit dem Direktrestaurationsmaterial GC Gradia Direct bei direkten Mehrschichtrekonstruktionen.

Dr. Stefan Schönfeldt/Günthersleben

■ **Mithilfe adhäsiv** befestigter Kompositrestaurationen sind heutzutage ästhetisch hochwertige, langlebige und vor allem zahnhartsubstanzschonende Reparaturen im Frontzahnbereich möglich. Insbesondere bei jungen Patienten ist die Erhaltung der Zahnhartsubstanz von großem Interesse. Darüber hinaus

können adhäsive Mehrschichtrestaurationen aus hoch ästhetischen Kompositen zu jeder Zeit nachpoliert, korrigiert und gegebenenfalls sogar repariert werden, sodass im Allgemeinen eine langfristige Funktionstüchtigkeit bei gleichzeitig hoher Ästhetik gewährleistet ist.

Farbauswahl

Das Komposit GC Gradia Direct stellt eine breite Farbpalette zur Auswahl, die durch zusätzliche Spezialfarben ergänzt werden kann. Es verfügt über einen guten Chamäleoneneffekt, sodass auch bei der Einschichttechnik zufriedenstellende ästhetische Er-



▲ Abb. 1: Zahn 12 vor Verbreiterung distal zum kompletten Lückenschluss. ▲ Abb. 2: Zahn 12 nach Verbreiterung distal zum kompletten Lückenschluss. ▲ Abb. 3: Abrasionen der Schneidekanten Zähne 11, 21. ▲ Abb. 4: Mehrschichtrekonstruktion der Schneidekanten Zähne 11, 21.

gebnisse erreicht werden können. Besonders hochwertige ästhetische Resultate erreicht man durch Mehrschichtrekonstruktionen und Mehrfarbentechnik – diese Verfahrensweisen werden durch die große Farbauswahl erleichtert. Das Komposit ermöglicht die Einarbeitung von individuellen Verfärbungen, beispielsweise durch die Simulation von Kalkflecken oder ähnlichen farblichen Besonderheiten.

Handling und Polierbarkeit

Das Komposit lässt sich hervorragend handhaben, da es sowohl standfest als auch gleichzeitig gut modellierbar ist. Das Material klebt nicht am Instrument und erleichtert das Modellieren damit ungemein.

Ein Vorteil von GC Gradia Direct ist die geringe Lichtempfindlichkeit gegenüber Umgebungslicht, denn bei aufwendigeren Restaurationen ergibt sich somit genügend Zeit zum exakten Modellieren. An der Polierbarkeit des Komposits gab es nichts zu beanstanden. Mit Polierscheiben, Gummipolierern, Bürstchen und Polierpaste konnte in kurzer Zeit ein überzeugender Hochglanz erreicht werden. Es sind sehr gute ästhetische Erfolge mit GC Gradia Direct zu erreichen. Die breitgefächerte Farbpalette sowie individuelle Massen gewährleisten das Gelingen eines ästhetisch ansprechenden Ergebnisses.

Fazit

GC Gradia Direct eignet sich sehr gut für Einschicht- und Mehrschichtrekonstruktionen. Frontzahnrestaurationen in Mehrschichttechnik mit diesem Material und der großen Farbauswahl für Mehrfarbentechnik genügen höchsten ästhetischen Ansprüchen. Durch das sehr gute Handling erreicht man zügige Rekonstruktionen. Hochglanzpolituren sind schnell mit einfachen Mitteln erreicht. Im Beobachtungszeitraum, der ca. zwei Jahre umfasste, ergaben sich sehr wenige Misserfolge.

Auch die Umformung von Zähnen im direkten adhäsiven Verfahren, wie z.B. Verbreiterungen oder auch Lückenschlüsse größeren Umfangs, sind mit GC Gradia Direct sehr gut möglich und zeigen auch bei diesem Verfahren hochwertige ästhetische Ergebnisse. Als nachteilig erwies sich die Darreichungsform in Spritzen. Es zeigte sich, dass durch den schwarzen Kunststoffzylinder die Entnahme des Materials recht schwierig war. ◀◀

KENNZIFFER 0651 ▶

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.



Waschtrays, 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...



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

Interview

Der Zahnarzt als Führungskraft: Nähe und Distanz als Methode

Boris Grundl ist ein erfolgreicher Business Coach und Kongressredner, eine langjährige Führungskraft, einer, der außerordentliche Ergebnisse bei der Arbeit mit großen Unternehmen vorweisen kann. Das Wissen darum, wie man Menschen führt und entwickelt, hat Boris Grundl durch sein eigenes Schicksal erworben: Grundl war früh gezwungen, für sich selbst Wege aus scheinbar ausweglosen Situationen zu finden. Mit 25 Jahren springt der Spitzensportler, Sportstudent und Draufgänger von einer mexikanischen Felswand ins Wasser und wird nach dem Sprung von seinem Freund vorm Ertrinken gerettet. Selbst schwimmen konnte er nicht mehr – er ist querschnittsgelähmt, seine Muskulatur zu 90 Prozent gelähmt. Boris Grundl hatte alles verloren und sich noch mehr zurückerobert. Auf den BVD-Fortbildungstagen am 2. Juni stellte er sein Führungssystem Leading Simple vor und beeindruckte die Teilnehmer mit seinen präzisen und einfachen Konzept, von dem auch Zahnärzte profitieren können.

Sie erlebten in Ihrer Jugend einen schweren Schicksalsschlag. Welchen Einfluss hatte diese Erfahrung auf Ihre heutige Tätigkeit als Management-Trainer?

Mir wurde durch den Unfall alles ge-



▲ Boris Grundl: Steh auf! Bekenntnisse eines Optimisten. Erschienen im Econ Verlag, Berlin, ISBN 978-3-430-20041-7, € 19,90 (D)

nommen. Dadurch wurde ich fast dazu gezwungen, einen Weg zu finden, der mir in dieser Situation wieder Möglichkeiten offenbart. Es hat sich herausgestellt, dass ich im Bereich der Führung Stärken habe, und ich habe alles auf eine Karte gesetzt. Ich musste mich an einem kleinen Strohhalm festhalten, der dann immer größer wurde. Heute ist es ein riesiger Mammutbaum geworden.

Das gleiche Prinzip habe ich dann in meiner Managerkarriere und Führungskraftkarriere angewendet: Ich habe Wege gesehen, die kaum einer sehen konnte – wie dieser kleine Strohhalm – und konnte die Menschen dafür gewinnen, dass sie diese Möglichkeiten auch sehen. Auch daraus wurde ein großer Baum, der am Anfang kaum sichtbar war.

Der Unfall beeinflusste also zum einen meine eigene Entwicklung und meinen persönlichen Weg entscheidend, zum anderen konnte ich mit diesen Fähigkeiten auch anderen Menschen helfen, sich zu entwickeln, indem ich dieses Prinzip als Führungskraft angewandt habe.

Wie läuft ein Coaching bei Ihnen ab?

Es geht um Wirkung. Jeder hat eine be-

stimmte Wirkung im Umgang mit anderen. Und Führen bedeutet nichts anderes, als dass ich meine Wirkung auf andere erhöhe. Um die zu erhöhen, muss ich irgendetwas ändern. Die meisten denken, wenn sie andere ändern wirds besser. Das geht aber nicht, Sie müssen immer sich selber ändern, Ihren Zugang zu anderen ändern – dann ändern Sie auch andere.

In der Regel verliert man das Wissen aus einer Fortbildung relativ schnell wieder. Der Grund ist ganz einfach: Im Alltag kommt man in die Routine zurück und setzt nicht um, was man sich vorgenommen hat, sondern fällt zurück in alte Muster.

Wir machen erstens von den Inhalten her so wenig wie möglich. Weniger ist mehr, das ist das Entscheidende. Zweitens: Durch unsere permanente Begleitung haben die Menschen einen positiven Umsetzungsdruck. Wir bringen die Organisationen immer wieder dazu, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen.

Also geht es darum, die Menschen zu motivieren, selbst herauszufinden welchen Weg sie gehen sollen?

Ja. Sie können es ganz einfach machen: Sie sind immer dann stark, wenn Sie sich

selber finden. Wenn Sie sich permanent weiterentwickeln und herausfinden, für was Sie eigentlich da sind. Irgendwann ergibt sich ein Weg aus dem, was man tut. Je mehr man an seinem Weg nicht zweifelt, sondern fragt: „Bin ich das, oder wer bin ich oder was liegt mir?“, fängt man an sich zu entwickeln. Im Grunde geht es darum, sich erst mal selbst immer tiefer kennenzulernen und dann anderen Leuten zu helfen, dass die das auch hinbekommen. Das wars schon. Überall, in Firmen, Vereinen, Organisationen, bei der Kindererziehung ist das der Kern – sich selbst entwickeln und dann helfen, dass sich andere entwickeln können.

Es ist auch nicht schlimm, wenn man ein paar Jahre etwas macht und dann feststellt, das ist es nicht. Perfekt – man weiß jetzt, das ist es nicht. Hätte man das nicht getan, wüsste man das nicht. Im Grunde geht's über den Sieg über sich selbst und anderen Leuten zu helfen, dass auch sie sich selbst besiegen. Andere zu besiegen macht keinen Sinn.

Würden Sie sagen, dass Ihre Geschichte das beste Beispiel für den Erfolg Ihrer Strategie ist?

Ich habe das große Glück, dass der liebe Gott mich so liebt, dass er mir diese Herausforderung gegeben hat. Ich will keinen anderen Zustand. Meine Tochter ist nur geboren, weil ich den Unfall hatte.

Was mir manchmal fehlt, ist die Leichtigkeit. Wenn ich einen Milan beobachte, der ohne einen Flügelschlag 30, 40 Minuten mit dem Aufwind spielt, beneide ich die Leichtigkeit. Bei mir ist schon das Anziehen mit so viel Wille und Disziplin und Beharrlichkeit verbunden.

Es ist schon grenzwertig, wenn ich andere sehe, wenn sie mal locker in ein Auto springen – die wissen gar nicht um ihre Leichtigkeit. Im Grunde genommen mache ich meine Geschichte als Beispiel dafür, wie man täglich das Beste auch sich herausholt. Ich habe auch keine Wahl – ich muss ja. Durch den Vorbildcharakter, den ich jetzt habe, wird das auch immer heftiger.

Auf der BVD-Tagung am 2. Juni hatten Sie über Ihr Führungssystem „Leading Simple“ gesprochen. Können Sie kurz erläutern, worum es dabei geht?

Meine Stärke ist, dass ich das Thema Menschenentwicklung systematisiert habe. Mir geht es darum, Organisationen zu befähigen, Menschen zu entwickeln. Es

geht nicht so sehr darum, andere zu besiegen. Die Idee ist, ein Umfeld zu schaffen, wo jeder der Beste ist, der er sein kann. Jeder soll das aus sich herausholen, was da ist. Also bin ich eine Blume, bin ich eine Blume, bin ich ein Baum, bin ich ein Baum. Als Blume kann ich kein Baum sein, aber ich kann alles rausholen, was als Blume da ist.

Das systematisiert und nachvollziehbar auf methodischem Weg an Firmen zu vermitteln ist das, was uns auszeichnet.

Dieser Name „Leading Simple“ ist bewusst gewählt. Die Fantastischen Vier singen in einer Strophe „Es könnte alles so einfach sein, ist es aber nicht.“ Ich sage: Es könnte alles so einfach sein, und ist es auch. Die Frage ist, ob wir bereit sind, die wenigen einfachen Dinge, um die es im Grunde geht, nicht unnötig zu verkomplizieren. Diese Einfachheit muss mit der Beharrlichkeit eines Presslufthammers in die Tiefe einer Organisation gebracht werden.

Diesen Ansatz bietet „Leading Simple“ in einem ausgearbeiteten, komplett fertigen Führungssystem, nach dem sehr viele Unternehmen arbeiten und dementsprechend starke Ergebnisse produzieren. Es hat über zehn Jahre gedauert, diesen Markennamen und dieses Rüstzeug zu entwickeln. Es geht darum, Menschen mit System zu führen, darum, dass Organisationen durch eine gewisse Systematisierung von Entwicklungsprozessen ihre Fähigkeiten, Menschen zu entwickeln, auf ein deutlich höheres Niveau bringen.

Auch der Zahnarzt ist Unternehmer. Wie kann er sich und seine Praxis erfolgreich führen?

Ich habe sehr viele Ärzte und Zahnärzte im Coaching. Praxen sind wie kleine Familien und es wird ziemlich viel über Nähe geführt. Wichtig ist hier, dass emotionale Nähe und Distanz ausgewogen sind, denn einen Freund kann man schwer kritisieren. Diese Ausgewogenheit ist in Zahnarzt- und Arztpraxen zu wenig gewährleistet, wie ich oft erlebt habe.

Als Arzt ist der Arbeitsalltag hektisch. Als Ausgleich möchte man im Team Harmonie haben, das geht bis zur Harmoniesucht. Es muss nah sein, es muss freundlich sein, aber es ist keine Familie. Das heißt, man muss zusammenarbeiten, mit Respekt, mit Nähe, aber auch mit Distanz – nah, aber nicht zu nah.

Das zweite entscheidende Thema bei Arztpraxen ist der kontinuierliche Entwicklungsprozess von Menschen. Hier sollte man überlegen: Wie bringe ich meine Mitarbeiter dazu, dass sie sich weiterentwickeln?

Wann lernen und wachsen wir am meisten? Wenn Schmerzen oder Distanz da sind, wenn es uns schwerfällt. Deshalb braucht es das auch immer in Führungssituationen – dass man auf Distanz geht. Beide Seiten – Nähe und Distanz – müssen Menschen am Arbeitsplatz erleben.

Ihr aktuelles Buch heißt „Steh auf. Bekennnisse eines Optimisten“. Welche Botschaft wollen Sie damit transportieren und an wen richtet es sich?

Inhalt des Buches ist es, wie tief das Thema Verantwortung für sein Leben zu übernehmen gehen kann. Im Grunde genommen ist es ein Aufruf an alle, die ein



▲ Boris Grundl war in seiner Jugend ein erfolgreicher Tennisspieler.



▲ Boris Grundl wurde sieben Jahre nach seinem Unfall zum besten europäischen Rollstuhl-Rugbyfahrer seiner Klasse gewählt.



▲ Boris Grundl bei einem seiner Impulsvorträge.

Stück mehr Selbstverantwortung übernehmen wollen. Insofern für einen Chef genauso relevant wie für einen Mitarbeiter.

Die Geschichte beschreibt jemand, der sich von einem Nullpunkt aus weit entwickelt und auch wirtschaftlich extrem erfolgreich wird. Das ist nicht nur die Geschichte vom Sozialhilfeempfänger zum finanziellen Wohlstand. Hier geht es um einen, der ein ehemaliger Pflegefall ist. Das ist natürlich ein extremes Beispiel, was das Thema Selbstverantwortung angeht.

Die emotionalen Erfahrungen sind in „Steh auf!“ in Geschichten aufgeschrieben. Jeder hat die Möglichkeit, sich das rauszunehmen, was ihm hilft, den nächsten Schritt der Selbstverantwortung

zu übernehmen, sich selber zu führen. Das Buch gibt keine Fakten an die Hand. Der Mensch lernt über sehr emotionale Geschichten, weil ihn das mehr berührt, bewegt und inspiriert, als wenn irgendwo etwas ganz nüchtern dasteht.

Bekenntnisse heißt es, da in dem Buch keine Heldengeschichten stehen. Es ist auch nicht so, dass ich da immer toll dastehe. Bekenntnis heißt eben Hose runter lassen. Wo ich mich verlaufen habe und Rückschläge einstecken musste und dastehe wie ein Depp, das muss alles rein. Und natürlich danach im Erkenntnisprozess Strategien und Denkweisen zu überwinden. In dem Buch stelle ich diesen Weg, den Irrtum, das Verirren vor der Erkenntnis dar.

Es ist nicht entscheidend, dass ich die ganze Zeit nur über Erfolge schreibe, damit man etwas von dem Buch hat. Ich muss auch sagen, was ich nicht hinbekommen habe und was ich ändern musste, um es hinzubekommen. Damit kann der Leser etwas anfangen. Wenn ich nur schreibe, was ich alles erreiche, sagt der Leser, ja toll, aber er hat keine Erkenntnis. Und das Buch ist ja geschrieben worden, um anderen Menschen auf die nächste Stufe der Erkenntnis zu helfen. Das ist der Anspruch.

Welche Zukunftspläne haben Sie für die Grundl Leadership Akademie?

Erst mal mussten wir einen Namen und einen Bekanntheitsgrad bekommen. Der ist jetzt da. Und jetzt geht es darum, mehr Leute zu erreichen. Ich allein komme ans Limit. Ich kann eine bestimmte Anzahl von Auftritten realisieren, ich kann ein Buch schreiben, Interviews geben, aber irgendwann ist ein Limit erreicht. Es ist alles zentriert auf mich.

Das heißt, dass andere Leute, die sich von diesen Themen inspiriert fühlen, eine Nähe dazu haben und auch diese Lust besitzen, andere zu entwickeln – das ist ja die Mission, die dahintersteht – dass wir solchen Trainern und Coaches Möglichkeit geben, im Rahmen dieser Inhalte eine eigene Karriere starten zu können.

Ich werde mich nicht zurückziehen, aber wenn ich es ernst meine mit meiner Mission, dann muss ich nicht nur der Prophet sein, dann gibt's auch noch andere Propheten. Es geht um die Idee, und um die Kraft, die dahintersteckt, nicht um die Person Boris Grundl. Es geht darum, dass mehrere Leute rausgehen und auch merken, dass sie andere berühren können. ◀◀

>> **KONTAKT**

Boris Grundl
 Grundl Leadership Akademie
 Richard-Kohler-Weg 8
 78647 Trossingen
 Tel.: 074 25/32 82 62
 Fax: 074 25/32 82 60
 E-Mail: info@grundl-akademie.de
www.grundl-akademie.de

Anwendertreffen

Praktiker tauschten Informationen aus

Im Frühjahr 2008 trafen sich nunmehr bereits zum 3. Mal die Anwender, zukünftigen Anwender und Interessenten des ARCUSdigma 2 von KaVo im Hörsaal der ZMK der altherwürdigen Westdeutschen Kieferklinik in Düsseldorf unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Hugger zur jährlichen Fortbildungsveranstaltung.

ZA Jens-Christian Katzschner/Hamburg



■ **Noch nie war das** Interesse so groß wie in diesem Jahr. Sicher lag es auch an dem hohen Informationsbedarf um das seit Dezember 2007 eingeführte ARCUSdigma 2, einem ultraschallbasierten UK-Bewegungsaufzeichner der Firma KaVo. So war es nicht verwunderlich, dass Themen wie die Konzeption des ARCUSdigma aus der Sicht des Kliniklers, die Auswahl unterschiedlicher Achssysteme, die elektroni-

schen Messsysteme im täglichen Praxis-einsatz, die klinische Auswertung von Bewegungsaufzeichnungen, die Zentrikbestimmung mit dem ARCUSdigma als Live-Demonstration, das ARCUSdigma für die Totalprothetik, der Vergleich der Reproduzierbarkeit von elektronischen Vermessungen und das ARCUSdigma im täglichen Labor-/Praxiseinsatz eine so große Anzahl an Teilnehmern mobilisierte. Der Neubau des Hörsaals der ZMK, eine gelungene Synthese von alt und neu, war voll besetzt und die Referenten hatten anfänglich Mühe, aufgrund der vielen Fragen ihr Zeitmanagement einzuhalten.

Das völlig neu entwickelte, an den Fragen der täglichen Praxis orientierte, innovative ultraschallbasierte Vermessungssystem ARCUSdigma 2 enthält eine so große Menge an nützlichen Funktionalitäten, dass es sich weit von den klassi-

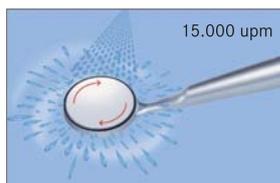
schen Bewegungsaufzeichnungsgeräten abhebt. Dem Praktiker steht endlich die Aufzeichnung der Programmierdaten für unterschiedliche Artikulatoren (KaVo, SAM, Artex, ArtexSL und weitere) offen. Darüber hinaus findet jedes bekannte Achsenkonzept seinen Widerhall. Es ist möglich, zwischen dem virtuellen Artikulator, der arbiträren Achse, der klassischen geführten zentrischen Achse und der kinematischen Achse – einem Produkt aus Übereinstimmung von Protrusionsspur und Öffnungsspur – zu wählen.

Genau diesem Thema widmete sich der erste Vortrag von Prof. Hugger, der als Hausherr dem Praktiker erläuterte, welchen Nutzwert elektronische Aufzeichnungen haben und welche Achswahl für welche Aufgabe sinnvoll ist, auch wenn moderne Konzepte ein gewisses Umdenken erfordern.

Dem Cheftwickler des Systems, Hans-Walter Lang, oblag die schwierigste Aufgabe, die Unmenge der neuen Möglichkeiten des Systems zu erläutern. Leider in „zu“ kurzer Zeit ging es über Artikulatorprogrammierung mit den klassischen Werten der Gelenkbahnneigung, dem Bennettwinkel, einen möglichen ISS und die Bennettlateralbewegung als Shiftwinkel bis hin zur Zentrikbestimmung. Egal ob die Zentrik als geführte Zentrik, Adduktionsfeld oder Stützstift oder als therapeutische UK-Positionierung im Falle einer Pathologie zu bestimmen ist. Weitere Funktionalitäten, die erläutert werden mussten, sind die Bewegungsaufzeichnung, die EAEF (Elektronische Analyse

ANZEIGE

EverClear – sehen Sie was Sie sehen möchten – immer!



Glasklares Prinzip: **EverClear** der revolutionäre Mundspiegel, der immer klar und sauber bleibt!



EverClear IntroSet

orangedental
premium innovations



info: +49 (0) 73 51 . 474 99 . 0



Ethiologischer Faktoren nach Axel Bumann), die Elektronische Positionsanalyse und die Möglichkeit der Anbindung eines 2-Kanal-EMGs. Gerade die vielfältige Nutzung dieser Möglichkeiten zeigten in der anschließenden Diskussion die Interessenausrichtung der Teilnehmer.

Waren es die Fragen der Laborleiter zur unterschiedlichen Artikulatorenwahl, so brannte vielen Zahnärzten die zentrale Frage der Zentrikbestimmung mit dem Schwerpunkt „Was ist der richtige Biss?“ unter den Nägeln. Besondere Aufmerksamkeit fand die kurzfristig verfügbare EMG-Anbindung, die während einer Stützstiftregistrierung oder einer Adduktionsfeldregistrierung auch gleichzeitig die Potenziale der beiden Mm. Masseter links und rechts abzuleiten vermag und damit die zusätzliche Anwendung von kosten- und aufwandsintensiven weiteren Systemen überflüssig machen wird.

Der anschließende Vortrag von OA Dr. Wegmann zum Thema elektronische UK-Positionsbestimmung mit dem ARCUSdigma System widmete sich genau dieser Fragestellung. Er verglich und analysierte kritisch unterschiedliche Registriertechniken in ihrer Ausführung mit der Wahl der Achsen und einem möglichen systemischen Fehler.

Der in Dortmund niedergelassene Kollege Dr. Mentler zeigte den täglichen Nutzwert des Gerätes für den funktionsdiagnostisch und funktionstherapeutisch tätigen Zahnarzt, indem er die klinische Auswertung von Bewegungsaufzeichnungen mit den Diagnosen einer Funktionsdiagnostik, die als Resultat von Anamnese und klinischer Untersuchung entstanden, verglich. Er unterstrich noch einmal die Genauigkeit zwischen bekannter Diagnose und Bewe-

gungsspur anhand von Fallbeispielen aus seiner Praxis.

Bei der anschließenden Live-Demonstration einer Zentrikregistrierung durch OA Dr. Wegmann, die aus den bereits genannten zeitlichen Gründen in die Mittagspause verlegt werden musste, waren alle Teilnehmer, ob als Zuschauer oder als tatkräftige Unterstützung, anwesend. Trotzdem blieb bei Fingerfood und Bio-nade noch Zeit, um ausgiebig zu diskutieren, und die Zeit konnte wieder aufgeholt werden.

OA Dr. W. Hannak erläuterte anschaulich die Einbindung des ARCUSdigma in die Arbeit des Totalprothetikers und hob die neue präzise Stützstiftregistrierung und gleichzeitige Ermittlung der Programmierdaten des Artikulators als ein wichtiges Werkzeug des Totalprothetikers hervor.

Der immer wieder kontrovers diskutierten Frage nach der Reproduzierbarkeit und damit Sinnhaftigkeit der ermittelten Funktionsparameter beim funktionsgesunden und beim funktionsgestörten Patienten ging der Vortrag von Dr. A. Demling nach. Er stellte das Ergebnis seiner an der Universität Hannover durchgeführten Studie vor.

Die Wiederholgenauigkeit der Digma-Messungen bei gelenkgesunden Patienten beträgt für die wichtige Gelenkbahnneigung 1,37 Grad, bei Patienten mit einer CMD wird immer noch eine Wiederholungsgenauigkeit von 2,17 Grad erreicht. Die Studie bescheinigt dem ARCUSdigma von KaVo somit eine gute Reproduzierbarkeit.

Nach all den zahnärztlich geprägten Vorträgen beleuchtete Herr ZTM H. Thiel anhand eines Artikels, den er in der Lokalpresse veröffentlichte, einen ganz anderen Aspekt der Arbeit mit dem ARCUSdigma. Er beschrieb darin den Zusammen-

hang zwischen der Präzision eines Zahnersatzes und dem für ihn notwendigen Informationsfluss in der Systempartnerschaft zwischen Zahnarzt und Techniker. Die Reaktionen vieler Leser überraschte sehr. Unerwartet wandten sich viele betroffene Patienten an das Labor mit der Bitte um weitergehende Hilfe. Damit widerlegte sich die Auffassung, dass es nur um den Preis eines Zahnersatzes geht. Vielmehr wird deutlich, dass die Frage: „Bekomme ich für mein Geld die größtmögliche Sorgfalt?“ im Mittelpunkt steht. Die Arbeit mit dem ARCUSdigma für die tägliche prothetische Rehabilitation von funktionsgesunden Patienten ist somit auch ein „Aushängeschild“ für die sensible und präzise Vorgehensweise zum Wohle des Patienten.

Mit diesem Denkanstoß endete pünktlich eine gelungene Veranstaltung, die nur ansatzweise die Fähigkeiten und Möglich-



keiten des neuen ARCUSdigma 2 widerspiegelte und auch in der abschließenden Diskussion ihren Widerhall fand. Lange sind nicht alle Fragen beantwortet. Nicht umsonst steht dafür das kompetente Referententeam mit einer Vielzahl von Fachvorträgen bereit und sicher finden Sie auch in Ihrer Nähe tatkräftige Unterstützung. <<

>> **KONTAKT**

Jens-Christian Katzschner
Halbenkamp 10
22305 Hamburg
E-Mail: katzschner@occlusion.de
www.zahnarzt-ergonomie.de

Echtheit garantiert

Die Prozessdatendokumentation des Thermodesinfektors und Sterilisators zur Instrumentenaufbereitung in einer Zahnarztpraxis hat heutzutage eine erhebliche Bedeutung. Sie stellt einen aussagekräftigen Beleg bei Behörden und Versicherungen für die ordnungsgemäße Instrumentenaufbereitung dar.

Manfred Korn/Garching bei München

■ **Der Umfang** der anfallenden Daten kann aus wirtschaftlicher Sicht nur mithilfe der elektronischen Datensicherung effizient erfolgen. Anders als auf dem Papier kann die hygienebeauftragte Person nicht allein mit ihrer Unterschrift die Freigabe der aufbereiteten Instrumente quittieren. Für den „elektronischen Echtheitsnachweis“ ist es von entscheidender Bedeutung, die quittierte Freigabe beweisen zu können. Mithilfe der elektronischen Signatur, vergleichbar mit der natürlichen Unterschrift, wird die Echtheit der Instrumentenfreigabe bewiesen. Dazu sind sowohl technische Vorkehrungen (Kryptografie) als auch rechtliche Regelungen (z.B. Signaturgesetz) erforderlich.

SegoSoft ist eine Software für die Prozessdokumentation, die automatisch die Daten von Ihrem Thermodesinfektor und Sterilisator mit einem Höchstmaß an Datensicherheit sammelt, verwaltet und archiviert. Im Gegensatz zu einer einfachen Datenbank, die nur Prozessdaten speichert, verfügt SeGoSoft über eine Möglichkeit, die Echtheit der aufgezeichneten Prozessdaten nachzuweisen. Die unternehmenswichtige Hygienesokumentation wird mit einer fortgeschrittenen elektronischen Signatur im Sinne des deutschen Signaturgesetzes (§ 2 Nr. 2 SigG) geschützt.

Durch den Gesetzgeber wurde mit dieser Signatur das Ziel verfolgt, eine öffentlich überprüfbare und sichere Signierungsmethode zu entwickeln, mit der eine Person auf elektronischem Wege Daten unterzeichnen kann. Damit ist NICHT gemeint, dass die eigenhändige Unterschrift in digitaler Form vorliegt. Denn diese ist jederzeit sehr leicht zu kopieren, wodurch eine Unterscheidung zwischen Original und Kopie nicht möglich ist. Diese Tatsache würde die Beweiskraft der Unterschrift zunichte machen. Im Gegensatz dazu wird bei jedem

von SeGoSoft erzeugten Hygienesokument mithilfe eines öffentlich überprüfbaren und standardisierten kryptografischen Verfahrens ein Schlüssel berechnet und mit dem Dokument, das die Prozessdaten wiedergibt, zu einer Einheit verbunden. Damit ist sowohl die Echtheit des Dokuments als auch die Identität der freigebenden Person nach öffentlichen Standards überprüfbar. Der durch SeGoSoft erstellte Schutz der Hygienesokumentation ist als Beweismittel für die Echtheit der Dokumentation vor Gericht zulässig (§§ 144, 371f Zivilprozessordnung [ZPO], § 86 Strafprozessordnung [StPO], §96 Abs 1 Verwaltungsgerichtsordnung [VwGO]).

Der hohe Automatisierungsgrad von SeGoSoft erlaubt ein bisher einzigartig effektives, zeit- und kostensparendes Arbeiten. Das bedeutet, dass ein Anwender sich auf das sachgerechte Beladen des Sterilisators oder Thermodesinfektors konzentrieren kann. Die Software erkennt selbstständig den Beginn und das Ende des Aufbereitungsprogrammes. Nach dem Ende der Aufbereitung wird der Anwender automatisch von SeGoSoft an die Freigabe des Prozesses erinnert. Dies geschieht in Form einer Eingabemaske, in der alle notwendigen Parameter für eine erfolgreiche Freigabe nach den Richtlinien des RKI innerhalb weniger Sekunden bestätigt werden. Aus der Eingabemaske heraus kann auch direkt der Etikettendruck für verpackte Güter erfolgen.

Die Eingabemaske, in der die vom Robert Koch-Institut geforderten täglichen und chargenbezogenen Routineprüfungen festgehalten werden, nennt sich „Freigabedialog“ und kann vom Anwender an seine Bedürfnisse angepasst werden. Unter anderem können hier Informationen zur Beladung festgehalten werden sowie das Chargenkontrollergebnis des

Prozessindikators (z.B. Helix-Test). Über den automatisch am Bildschirm erscheinenden Freigabedialog werden die Instrumente nach Beendigung des Gerätelaufes für die weitere Benutzung freigegeben. Die Prozessdaten werden von der SeGoSoft manipulationsgeschützt gespeichert, mit der digitalen Signatur der freigebenden Person versehen und automatisch in das für die Langzeitarchivierung geeignete PDF-Format umgewandelt. Dadurch ist sichergestellt, dass nur autorisiertes Personal den Aufbereitungsprozess und die Beladung freigeben kann. Mit der Umwandlung der Daten in das PDF-Format wird die Wiedergabe der Hygienesokumentation nach der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist von 10 bis 30 Jahren problemlos ermöglicht. Es muss keine Rücksicht auf verwendete Software-Versionen genommen werden. SeGoSoft ist kompatibel zu allen gängigen Praxismanagement- und Patientenverwaltungssystemen und verfügt über eine einfache Anbindung an über 200 verschiedene Medizingeräte. Sie unterstützt alle gängigen Hersteller und Systeme.

SeGoSoft bietet damit eine einzigartige und sichere Lösung für den Echtheitsnachweis der Prozessdaten der Instrumentenaufbereitung in der Zahnarztpraxis. <<



KONTAKT

Comcotec Messtechnik GmbH
Lichtenbergstraße 8
85748 Garching bei München
Tel.: 0 89/32 70 88 90
Fax: 0 89/3 27 08 89 89
E-Mail: info@segosoft.info
www.comcotec.org

Endo-Fortbildung

Einfach erfolgreich an der Wurzel

Theorie und Praxis mit dem Endospezialisten Dr. Allan Deutsch – das erlebten zwanzig Zahnärzte und Zahnärztinnen am 14. Mai in Landshut. In der Praxis von Dr. Holger Dennhardt ging es einen Tag lang um die möglichst einfache Aufbereitung des Wurzelkanals. Dafür gab es in dem theoretischen Teil umfangreiche Informationen vom Basiswissen bis zu sehr speziellen Tipps für die Kanalaufbereitung. Der anschließende rund fünfstündige Workshop bot den Teilnehmern ausreichend Gelegenheit zum praktischen Arbeiten.

Redaktion

■ **„Keep it simple and successful“**, so lautet das Motto des amerikanischen Endospezialisten Dr. Allan Deutsch für die moderne Wurzelbehandlung. „Ich will die besten Ergebnisse für die Patienten erzielen, jedoch auf einem einfacheren Weg als mit den konventionellen Behandlungskonzepten.“ Mit diesem Anspruch gab er den Teilnehmern in einem rund zweistündigen Vortrag einen umfassenden Überblick über die moderne Endodontie und stellte ihnen sein One-Visit-Konzept vor. Dieses beruht vor allem auf einer gründlichen Entfernung des Gewebes und schonenden Erweiterung des Kanals mittels einer oszillierenden maschinellen Aufbereitung.

Grundlagen und Tipps

Zunächst machte Dr. Allan Deutsch deutlich, dass der Erfolg einer Wurzelkanalaufbereitung von vielen grundsätzlichen Faktoren abhängt. Diese gelten sowohl für die konventionelle Endodontie mit mehreren Sitzungen wie auch für das One-Visit-Konzept. Deshalb ging er das Thema Wurzelkanalbehandlung von der Anamnese bis zur Obturation strukturiert und nachvollziehbar durch. Grundlagenwissen, wie zum Beispiel das Vorliegen der richtigen Indikation und die Diagnose mittels eines elektrischen Längenmessgeräts, wurden ebenso angesprochen wie

praktische Tipps für ein effektives Spülkonzept.

Einfacher Aufbereiten

„Keine einzige Studie kann belegen, dass eine Endotherapie über mehrere Sitzungen hinweg erfolgreicher ist als Aufbereitung und Füllung in einer Sitzung“, damit unterstrich der New Yorker Endospezialist den Erfolg seines Konzeptes, in dessen Mittelpunkt die Kanalaufbereitung steht. Hier stellte er eine einfachere Alternative zur Handaufbereitung und maschinellen Aufbereitung mit NiTi-Feilen vor. Denn beide Vorgehensweisen



bergen Risiken. So kann es bei der Verwendung von Handinstrumenten zu Überinstrumentierungen kommen. NiTi-Feilen können rasch brechen, zum Beispiel in engen gekrümmten Kanälen und wenn sie zu oft verwendet werden. Dr. Deutsch hat mit dem Endo-Express eine neue Methode der maschinellen Wurzelkanalaufbereitung entwickelt, welche diese Risiken minimiert. Die wesentlichen Unterschiede liegen darin, dass sich das Winkelstück oszillierend mit einem 40-Grad-Winkel bewegt und die flexiblen Stahlfeilen ein modifiziertes Schneidekantendesign aufweisen. So können sich die sogenannten Safe-Sider-Feilen selbst bei einer höheren Drehzahl nicht mehr im Kanal festfressen. Mit der Kombination aus oszillierender Bewegung und den abgeflachten Schneidekanten lässt sich das Gewebe schonend und sauber aus dem Wurzelkanal entfernen. Zu seinen praktischen Empfehlungen gehörte zum Beispiel: Für das Arbeiten in gekrümmten Kanälen sollten die Feilen leicht vorgebogen werden, damit sie besser bis zum Apex vordringen können. Zu-

dem bevorzugt er eine weite Kanalaufbereitung mit einer um ca. 1mm verkürzten Wurzelfüllung.

Probieren geht über Studieren

Dem theoretischen Teil folgte ein mehrstündiger Workshop. Hier hatten die Teilnehmer ausreichend Gelegenheit, erste Erfahrungen mit der oszillierenden Aufbereitung des Kanals an extrahierten Zähnen zu machen. Dabei stand ihnen Dr. Deutsch immer als Ansprechpartner zur Seite. Überrascht zeigten sich die Zahnärzte vor allem darüber, mit welcher hoher Belastbarkeit die Feilen arbeiten, ohne dass diese brechen. Es ginge tatsächlich leichter, stellten sie während der Anwendung fest.

Fazit

Der Eintageskurs mit Dr. Allan Deutsch vermittelte im theoretischen Teil viele wertvolle Informationen für eine erfolgreichere Wurzelbehandlung. Der an-

schließende mehrstündige Workshop gab unter der persönlichen Anleitung des Endospezialisten ausreichend Gelegenheit, sich praktisch mit der oszillierenden Aufbereitung von Wurzelkanälen auseinanderzusetzen.

Weitere Informationen und Anmeldung:

LOSER & CO GmbH
Postfach 10 08 29, 51308 Leverkusen
Benzstr. 1c, 51381 Leverkusen
Tel.: 0 2171/70 66 70
Fax: 0 2171/70 66 66
E-Mail: info@Loser.de ◀◀

i INFO

Weitere Kurse finden im Herbst statt:

- 19.11. Köln
- 21.11. Hamburg
- 22.11. München

ANZEIGE

Flexibilität in Form und Service

Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rezeption oder Labor:

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

Ihre Vorteile:

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

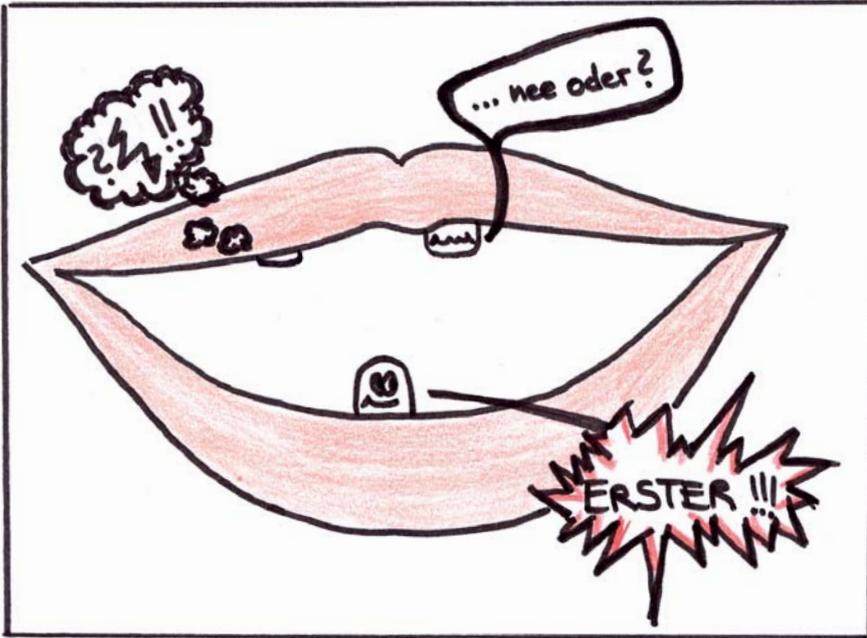
Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

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

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

ab € 6045,00
(ohne Zubehör)





Die ersten Probleme der Milchzähne.

Es möchte mancher
beißen, wenn er nur
Zähne hätte.

Witze

Seelsorgetelefon:

„Ist dort die Alkoholiker-Beratung?“

„Ja, haben Sie irgendwelche Sorgen?“

„Ja, ich wüsste gern, wie man Erdbeerbowle macht!“

Männer sind wie Zähne: Man bekommt sie mühsam; wenn man sie hat, bereiten sie einem zuweilen Schmerzen; und wenn man sie los ist, hinterlassen sie eine Lücke.

Sagt ein Skelett zum anderen:

„Komm, wir gehen an den Strand!“

„Lieber nicht“, erwidert das andere, „da blamieren wir uns bis auf die Knochen!“

„Guten Tag, Herr Doktor, mein Problem ist, dass ich ignoriert werde.“

„Der Nächste bitte.“

„Endlich hat mein Mann aufgehört, seine Fingernägel abzubeißen.“ – „Wie haben Sie denn das geschafft?“ – „Ich habe seine Zähne versteckt!“

Fragt ein ängstlicher Patient den Zahnarzt: „Ist das Zähneziehen bei Ihnen schmerzlos?“

„Meistens. Bis jetzt habe ich mir nur einmal die Hand verrenkt.“

Die merkwürdigen Rezepte und Ratschläge der frühen Zahnmedizin



- Um den Babys beim Zahnen zu helfen, massierte man das Zahnfleisch mit Eibischwurzeln ein oder gab ihnen Veilchenwurzeln zum Kauen.
- Um Zahnschmerzen vorzubeugen, trug man eine Haagebutte mit sich herum.
- Man rieb das Zahnfleisch mit einer Paste aus Honig und Rinderhornpulver ein und hoffte, dass danach keine Zähne mehr ausfielen.
- Wenn ein Zahn weh tat, presste man eine Gewürznelke auf die schmerzende Stelle.

Ihre desinfizierende Wirkung

kannte man seit der Antike. Sie ist heute wissenschaftlich erwiesen.

- Bei rasenden Zahnschmerzen berührte man den wehen Zahn mit einem Nagel, den man anschließend in einen Baumtrieb.

www.childrentooth.de



Schmerzende Backen

Dass manchen Patienten nach dem Zahnarztbesuch die Backen schmerzen, kann auch von dem langen Sitzen auf den harten Stühlen im Wartezimmer kommen.

Andreas Dunker



DGP RATGEBER 1

KENNZIFFER 0781

Seit seinem Erscheinen hat der DGP Ratgeber 1 „Gesundes Zahnfleisch“ Erfolgsgeschichte geschrieben. Mehr als eine Million dieser informativen Patienten-Broschüre haben Zahnarztpraxen in den vergangenen Jahren bei GABA – Spezialist für orale Prävention – bestellt. Seit vielen Jahren ist die GABA offizieller Partner der Deutschen Ge-

sellschaft für Parodontologie (DGP).

Nun hat die DGP das Heft aktualisiert. „Parodontitis“ lautet der neue Titel des Ratgebers 1. Patientengerecht wird erklärt, was eine Parodontitis ist, wie sie entsteht, welche Folgen sie haben kann und wie man sie richtig behandelt oder ihr wirkungsvoll vorbeugt. Am Ende der Broschüre finden die Leser einen Selbsttest. Dieser gibt Aufschluss über den Gesundheitszustand des Zahnfleisches und weist damit auch auf die et-



▲ DGP Ratgeber 1.

waige Notwendigkeit eines Zahnarztbesuches hin.

Es sind bisher 4 DGP-Ratgeber in Zusammenarbeit mit der GABA erschienen:

- Ratgeber 1: Parodontitis
 - Ratgeber 2: Gesundes Zahnfleisch bei Bluthochdruck, Diabetes, Transplantation
 - Ratgeber 3: PSI – Der Parodontale Screening Index zur Früherkennung der Parodontitis
 - Ratgeber 4: Implantate – Vorbehandlung, Pflege, Erhalt
- Die Ratgeber sind – zur Abgabe an Patienten – kostenlos zu beziehen.

GABA BERATUNGSSERVICE

Postfach 24 20
79514 Lörrach
Fax: 0 76 21/90 71 49
E-Mail: info@gaba-dent.de



NANOSENSITIVE® HCA DENTAL-KIT

KENNZIFFER 0782

Die Entwicklungen innerhalb der Nanotechnologie eröffnen neue Therapiewege auch bei der Behandlung schmerzempfindlicher Zähne. Das neue Behandlungskonzept aus dem Hause Hager & Werken besteht aus der Intensivbehandlung nanosensitive® hca dental-kit und der Intensivpflege nanosensitive® hca. Beide Produkte basieren auf dem patentierten Wirkstoff NovaMin®, welcher mithilfe von nanopartikulären Minera-



▲ nanosensitive® hca dental-kit.

lien naturalen Zahnschmelz (Hydroxylkarbonatapatit) neu aufbaut. Dabei werden die offenen Dentinkanäle durch winzige Nanokristalle nachhaltig verschlossen und mögliche Reizleitungen an die Zahnnerven wirksam unterbunden. Studien belegen eine Reizreduktion von mehr als 90 %. Das nanosensitive® hca dental-kit (In-Office-System) ist ausschließlich für die Verwen-

dung in der Praxis entwickelt worden und erzielt eine rasche Schmerzlinderung bei akutem Schmerz. Es beinhaltet drei Behandlungssets (à 0,5 g) und wird zu einem Einführungspreis von 29,00 Euro netto angeboten. Die Intensivpflege nanosensitive® hca hingegen wird nach der Praxisbehandlung vom Patienten verwendet, um den Schutz nachhaltig aufrechtzuerhalten. Diese häusliche Anwendung wird bei leichter Schmerzempfindlichkeit auch unabhängig vom nanosensitive® hca dental-kit eingesetzt. Innerhalb des Aktionszeitraumes von September 2008 bis Februar 2009 wird bei Kauf eines nanosensitive® hca dental-kits die Intensivpflege nanosensitive® hca (Tube mit 50 ml) gratis mitgeliefert.

Weitere Informationen unter www.hagerwerken.de bzw. www.nanosensitive.de

HAGER & WERKEN GMBH & CO. KG

Postfach/P.O.B. 10 06 54
47006 Duisburg
Tel.: 02 03/99 269-0
Fax: 02 03/29 92 83
E-Mail: info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de



DIRECTDIA

KENNZIFFER 0783

DirectDia Paste wurde für die Hochglanzpolitur aller Restaurationsmaterialien und zur Politur und Reinigung der natürlichen Zahnhartsubstanz entwickelt.

Die Polierpaste ist zu 20% mit Diaman-

ten einer Korngröße von 2–4µm gefüllt und sowohl intra- als auch extraoral anwendbar.

Wegen ihrer grünen Einfärbung ist die Paste im Mund des Patienten sehr gut zu erkennen.

Unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit wurde die Dosierspitze so konzipiert, dass jeweils nur die gewünschte Menge an Paste abgegeben wird.



▲ DirectDia Paste von SHOFU.

Während der Politur verbleibt die Polierpaste auf der Zahnoberfläche und kann aufgrund ihrer Wasserlöslichkeit nach der Politur leicht entfernt werden.

Die Paste hat einen angenehmen Limonengeschmack und wird in Spritzen zu 3g angeboten. Die einfache Handhabung und die hervorragenden Ergebnisse werden Sie überzeugen!

SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

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

**COM-FIT™ EASYBREATHE™****KENNZIFFER 0791**

Der COM-FIT™ EASYBREATHE™ Mundschutz ermöglicht eine leichtere Atmung bei

SULTAN HEALTHCARE INC.

Herr Slobodan Jarni
Säulenstraße 28
82008 Unterhaching
Tel.: 0 89/55 27 61 71

www.sultanchemists.com

▲ COM-FIT™ EASYBREATHE™ Mundschutz schützt.

gleichzeitig hohem Schutzgrad. Der bemerkenswerte DP-Wert von nur 0,57 erleichtert die Atmung um 250 Prozent im Vergleich zu Standard-Mundschutzprodukten. Der Mundschutz von Sultan Healthcare zeichnet sich durch eine Filterwirkung von 97 Prozent selbst gegen winzige Partikel von nur 0,1 µm Größe aus und ist erhältlich mit Ohrschlaufen oder zum Binden.

**HYGOSONIC****KENNZIFFER 0792**

Zahnärztliche Instrumente werden meist im Tauchbad desinfiziert – jedoch muss dann die Reinigung konventionell in einem Zwischenschritt erfolgen. Dieser zusätzliche Arbeitsschritt kann nun dank des neuen Hochleistungs-Ultraschall-Systems

zungen nur 30 Minuten. So reduziert sich z. B. die Einwirkzeit der Instrumentendesinfektion ID 213 von 15 Min. auf 2 Min. (geprüft gemäß DGHM/VAH-Anforderungen). Und das Ganze in einem einzigen Arbeitsschritt! Schneller, gründlicher und schonender können

Instrumente kaum manuell gereinigt und desinfiziert werden.

Mit dem innovativen Dürr Hygasonic zeigt Dürr Dental, dass die Ultraschall-Technologie als ideale Ergänzung zur manuellen Tauchbad-Desinfektion mit den Markenpräparaten der Dürr System-Hygiene eingesetzt werden kann. Dieses Verfahren spart der Praxis bei der Aufbereitung von zahnärztlichen Instrumenten, Bohrern, Hilfsmitteln oder Prothesen viel Zeit, indem die notwen-

ditionsmittel, auf wenige Minuten. Mit der Instrumentendesinfektion ID 213 und der Bohrerdesinfektion ID 220 aus dem Programm der Dürr System-Hygiene stehen zwei vollviruzide Präparate mit kurzer Einwirkzeit und langer Standzeit zur Verfügung. Ebenso leistungsfähig ist der Dürr Hygasonic im Labor zur Zement- oder Gipsentfernung, wobei MD 530 bzw. MD 535 zur Anwendung gelangen.

Effizienz und Gründlichkeit des Hygasonic basieren auf der für Dürr typischen Innovationskraft: Das formschöne Gerät im modernen Edelstahlgehäuse sieht nicht nur gut aus, sondern integriert auch die neueste Ultraschall-Technologie. Zur Beseitigung extrem hartnäckiger Verschmutzungen ist eine sogenannte Boost-Funktion eingebaut, welche die Ultraschall-Leistung um 25 Prozent steigert. Um Schallschatten zu vermeiden, haben die Dürr-Ingenieure eine Schallfeldoptimierung (Sweep) implementiert, die für perfekte Kavitation an den Instrumentenoberflächen sorgt. Und damit sie bei frisch angesetzten Reinigungslösungen nicht durch Gasbläschen gestört wird, besitzt der Hygasonic eine Funktion zur Entgasung von Flüssigkeiten.

Die Bedienung des Dürr Hygasonic erfolgt einfach und komfortabel über eine ergonomische Folientastatur und zwei Drehregler für die Zeit- und Temperatureinstellung. Sein Gehäuse ist hygienisch, leicht zu reinigen und selbstverständlich beständig gegen Flächendesinfektionsmittel.

Im Fachhandel erhältliches umfangreiches Zubehör wie Einsatz- oder Tauchkorb, Bechergläser und Deckel oder die Dürr Instrumentengreifzange machen dieses Ultraschallbad der Extra-Klasse universell nutzbar. Der Dürr Hygasonic ist über den Dentalfachhandel erhältlich.



▲ Das Hochleistungs-Ultraschall-System Dürr Hygasonic reinigt in einem Arbeitsschritt das gesamte Instrumentarium.

Dürr Hygasonic entfallen: Je nach eingesetztem Desinfektionsmittel der Dürr System-Hygiene dauert damit die komplette manuelle Instrumentenaufbereitung nur noch wenige Minuten – bei starken Verschmut-

zungen nur 30 Minuten. So reduziert sich z. B. die Einwirkzeit der Instrumentendesinfektion ID 213 von 15 Min. auf 2 Min. (geprüft gemäß DGHM/VAH-Anforderungen). Und das Ganze in einem einzigen Arbeitsschritt! Schneller, gründlicher und schonender können Instrumente kaum manuell gereinigt und desinfiziert werden.

Dank der Leistungsfähigkeit des Dürr Hygasonic kann jetzt das gesamte Instrumentarium komplett im Ultraschallbad in einem einzigen Arbeitsgang gereinigt und desinfiziert werden. Für die Praxis reduziert sich dadurch der Zeitbedarf der Instrumentenhygiene, abhängig von Material, Verschmutzungsgrad und dem eingesetzten Desinfek-

DÜRR DENTAL AG

Dr. Carsten Barnowski
Höffigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42/7 05-1 11
Fax: 0 71 42/7 05-4 41
E-Mail: barnowski.c@duerr.de
www.duerr.de

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

P

GC TISSUE CONDITIONER

KENNZIFFER 0801



▲ „All-in-one“-Material mit speziellem Coating.

Zahnprothesen anpassen, Druckstellen ausgleichen, Gewebe konditionieren und funktionell abformen: Elastische Unterfütterungsmaterialien haben vielschichtige Aufgaben, wenn es um die Verbesserung von Sitz, Halt und Funktion von Prothesen geht. Mit dem GC Tissue Conditioner ergänzt GC EUROPE sein System moderner Unterfütterungsmaterialien um ein neuartiges, patentiertes „All-in-one“-Material mit einem speziellen Coating. Dem Zahnarzt steht nun ein temporäres weichbleibendes Unterfütterungsmaterial auf Acrylatbasis zur Verfügung, das aufgrund sei-

ner chemischen Zusammensetzung nicht nur schnell, sicher und einfach verarbeitbar, sondern auch vielseitig verwendbar ist – ob zur vorübergehend weichen Unterfütterung, zum Gewebekonditionieren, wenn (Immediat-) Prothesen geplant sind, nach präprothetischer oder Implantat-Chirurgie oder auch zur funktionellen Langzeitabformung.

Das neue Pulver-Flüssigkeits-System der Dental Care Company kombiniert erstmals ein Methacrylat-Monomer mit einem Dibutylsebacat (DBS) als Weichmacher. Der große Vorteil: Das Salz der Sebacinsäure steht nicht wie die herkömmlich verwendeten Dibutylphthalate (DBP) in Verdacht, gesundheitsschädlich für das endokrine System des Menschen zu sein.

Gleichzeitig bildet das multifunktionale Monomer in der Flüssigkeit beim Vermischen mit dem Pulver eine homogene, engmaschige Matrix, die den DBS-Weichmacher und den Alkohol langfristig daran hindert, aus der Masse zu diffundieren. So bleibt das neue Unterfütterungsmaterial in der Mundsituation bis zu vier Wochen weich und elastisch und passt sich bei Schleimhautveränderungen immer wieder flexibel der Mukosa an – für einen stets optimalen Prothesensitz ohne Druckstellenprobleme.

Dabei besticht das Unterfütterungsmaterial auch durch eine für den Zahnarzt perfekte Verarbeitungszeit und -konsistenz. Bereits

fünf Minuten nach der Applikation der fließfähigen Masse kann er mit dem Finieren und Polieren beginnen, wobei der Anmischprozess bis zur gewünschten blasenfreien Konsistenz nur maximal 30 Sekunden dauert. Selbst bei minimaler Schichtstärke lässt sich der GC Tissue Conditioner bequem wieder entfernen; das Material wird einfach mit der Hand von der Zahnprothese abgezogen – ohne Einsatz von scharfen Instrumenten oder Hartmetallfräsen.

Ein weiterer Vorteil der neuen chemischen Acrylat-Konfiguration: Die glatte, porrenfreie Oberfläche verhindert bei exzellenter Ästhetik eine Anlagerung von Plaque und Mikroorganismen – egal, in wie vielen Schichten das Material aufgetragen wird. Gleichzeitig unterstützt es die schnelle Gewebeheilung, besonders wichtig bei Implantatarbeiten! Wird vorher noch das zum System gehörende, neu entwickelte Coating aufgetragen, verstärken sich die Adhäsionskraft an den Prothesenkunststoff, die Farbresistenz und die dauerelastischen Eigenschaften des GC Tissue Conditioners um ein Vielfaches. Entfernt wird das Unterfütterungsmaterial dann mit einer Hartmetallfräse.

Der neue GC Tissue Conditioner ist ab sofort in den Farben Pink und Weiß erhältlich – und zwar in einer 1:1-Standardpackung mit Pulver, Flüssigkeit, Coating und diverser Zubehör sowie als Refillpackung.

GC GERMANY GMBH

Paul-Gerhard-Allee 50
81245 München
Tel.: 0 89/89 66 74-0
Fax: 0 89/89 66 74-29
E-Mail: info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

P

TI-MAX X

KENNZIFFER 0802

Die neuen Premium Hand- und Winkelstücke der X-Serie von NSK kombinieren modernste Technologie mit einem eleganten und ergonomischen Design.

Die Instrumente aus Volltitan sind sehr leicht und garantieren ein hohes Maß an Bedienungskomfort. Mit der DURACOAT-Oberflächenveredelung geht NSK sogar noch einen Schritt weiter. Die biokompatiblen und anti-allergenen Eigenschaften von Titan werden



▲ Das passende Hand- und Winkelstück für jedes dentale Anwendungsgebiet.

genutzt, um die Lebensdauer der Ti-Max X Hand- und Winkelstücke zu verlängern und eine kratzfesteste Oberfläche zu schaffen.

Das gesamte Know-how von NSK, die neuesten technologischen Fortschritte und viel Liebe für jedes Detail wurden bei der Entwicklung der Instrumente berücksichtigt. Bester Zugriff und beste Sicht auf das Behandlungsfeld standen dabei im Mittelpunkt. Unvergleichliche Beständigkeit sowie höchster Komfort für Zahnarzt und Patient sind Aus-

druck des hohen Know-hows, das sich in jedem einzelnen Modell der X-Serie widerspiegelt.

Die Ti-Max X Hand- und Winkelstücke zeichnen sich durch das Vierfach-Wasserspray für eine optimale Kühlung, das patentierte NSK Clean-Head-System, Zellglasoptik für hervorragende Lichtverhältnisse sowie leistungsfähige Keramik-Kugellager aus. Das X-GEAR SYSTEM sorgt zudem für extreme Geräuscharmheit und minimale Vibration, um eine effiziente und komfortable Behandlung zu ermöglichen. Die Ti-Max X-Serie steht für Qualität, Funktionalität und höchste Leistungsfähigkeit.

Mit dem breiten Angebot verschiedener Modelle verfügt NSK über das passende Hand- und Winkelstück für jedes Behandlungsfeld.

NSK EUROPE GMBH

Elly-Beinhorn-Str. 8
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0
Fax: 0 61 96/7 76 06-29
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.

P XO OSSEO

KENNZIFFER 0821

Ein Schwerpunkt der Zahnmedizin sind heutzutage in hohem Maße kosmetische Verfahren. Die zunehmende Bedeutung eines schönen Lächelns hat zu einem starken Wachstum im Implantatbereich sowie der ästhetischen Behandlungen insgesamt geführt.



▲ Zuverlässige Chirurgieinstrumente erhöhen die Effizienz in der Praxis.

Alles in Reichweite zu haben und so die Arbeitseffizienz zu erhöhen, ist ein sehr wichtiger Arbeitsfaktor, sowohl für die Erhöhung des Einkommens als auch für die Durchführung der bestmöglichen Behandlung, das Wohl-

befinden der Patienten und die Schonung des eigenen Körpers.

Vor diesem Hintergrund hat XO CARE A/S den stärksten, zuverlässigsten, am einfachsten zu verwendende Implantatmotor – XO Osseo – sowie das sicherste elektrochirurgische Gerät – das vollautomatische XO Odontosurge – auf den Markt gebracht.

Zahnmediziner und Zahnhygieniker, die sich in der prophylaktischen Arbeit mit Schwerpunkt auf nichtinvasive Behandlungen

engagieren, können jetzt XO Odontogain mit externer Spülung auf der Brücke erhalten. XO Odontogain wurde speziell zur Behandlung von Periodontitis entwickelt, ist aber auch sehr effizient bei prophylaktischen, Endo- und restaurativen Behandlungen.

Die positiven Effekte dieses Gerätes bei der Behandlung von Periodontitis sind im Ergebnis von Langzeitforschungen gut dokumentiert.

XO Osseo kann in XO 4-6 Einheiten mit oder ohne XO Smart Link integriert werden. XO CARE empfiehlt für die Implantatchirurgie die Steuerung von XO Osseo durch XO Smart Link, da das Drehmoment hierdurch gesteuert werden kann.

XO Odontosurge kann an XO 4-2, XO 4-6 und XO 4-6 mit XO Smart Link angeschlossen werden, und XO Odontogain kann an XO 4-1, XO 4-2, XO 4-6 und XO 4-6 mit XO Smart Link angeschlossen werden.

EUROTEC DENTAL

Forumstr. 12
4468 Neuss
Tel.: 0 21 31/1 33 34 05
Fax: 0 21 31/1 33 35 80
E-Mail: info@eurotec-dental.info

P PIEZON MASTER SURGERY

KENNZIFFER 0822

Mit dem Piezon Master Surgery steht die Methode Piezon nun auch der Zahn-, Mund- und Kieferchirurgie zur Verfügung. Die Methode basiert auf piezokeramischen Ultraschallwellen, die hochfrequente, geradlinige Schwingungen vor und zurück erzeugen. Der Ultraschallantrieb ermöglicht eine mikrometrische Schnittführung im Bereich von 60 bis 200 Mikrometern, bei der nur wenig Knochensubstanz verloren geht. Selektiv schneiden die Ultraschallinstrumente lediglich Hartgewebe; Weichgewebe bleibt geschont. Aus den hochfrequenten Vibratio-



▲ Für die Zahn-, Mund- und Kieferchirurgie: Der Piezon Master Surgery.

nen mit permanenter Kühlung resultiert zudem ein weitgehend blutarmes Operationsfeld, in dem thermische Nekrosen verhindert werden.

Eingesetzt werden kann der Piezon Master Surgery in der Parodontal-, Oral- und Maxillachirurgie sowie in der Implantologie. Konkrete Indikationen sind die Osteotomie und Osteoplastik, Extraktion, Wurzelspitzenresektion, Zystektomie, Gewinnung von Knochenblö-

cken, Sinuslift, Nervtransposition, Kieferkammspaltung und Gewinnung von autologen Knochen.

Speziell die Bedienung über das Touch-Board ist einfach und hygienisch: Durch Streichen des Fingers über die vertieften Bedienelemente könne man sowohl die Power als auch die Durchflussmenge der isotonischen Lösung einstellen. Die LED reagiert auf den Fingerstreich mit einem leisen Signal – auch wenn die Hand im Chirurgie-



▲ Die 3-Touch-Panel-Technologie ist selbsterklärend und immer hygienisch.

handschuh steckt und eine zusätzliche Schutzfolie verwendet wird. Der Hygiene zuliebe wurde beim Design auf Ecken, Fugen und Ritzen verzichtet.

Angeboten wird der Piezon Master Surgery als Basis-System mit fünf Instrumenten zur Anwendung bei Implantatvorbereitungen.

Die Entwicklung der exklusiven „Swiss Instruments Surgery“ basiert auf Erfahrungen 25-jähriger kontinuierlicher Forschungsarbeit und deckt unterschiedlichste Applikationen, so die Aussage von EMS. Damit stehen dem Anwender auch Optionssysteme für Zahnextraktionen, retrograde Wurzelkanalaufbereitungen und Eingriffe am Knochen zur Verfügung. Alle Systeme enthalten autoklavierbare Combitorques und eine Steribox.

EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH

Schatzbogen 86
81829 München
Tel.: 0 89/42 71 61-0
Fax: 0 89/42 71 61-60
E-Mail: info@ems-dent.de
www.ems-dent.de

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

P RESICEM

KENNZIFFER 0831

Mit ResiCem „Ivory“ steht Ihnen neben „Clear“ nun eine weitere Farbe zur Verfügung. So können Sie im Bedarfsfall gezielt farbliche Anpassungen von Restaurationen vornehmen, um eine ästhetische Angleichung an die jeweilige Patientensituation zu erreichen.

ResiCem ist ein universelles, dualhärtes Befestigungssystem mit überragenden physikalischen Eigenschaften für alle Arten von Gerüst- und Restaurationswerkstoffen. 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.



▲ ResiCem – das Befestigungskomposit jetzt auch in der Farbe Ivory erhältlich.

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

Verbindung 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 dringen nach Vermischen behutsam in die Mikrostrukturen von Schmelz und Dentin ein.

Die ResiCem Paste enthält zudem Fluorid abgebende und aufnehmende PRG-Füller.

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.

Über das System informieren wir Sie gerne.

SHOFU DENTAL GMBH

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

P LUXACORE Z-DUAL

KENNZIFFER 0832

Mit dem Premium-Composite LuxaCore Z-Dual präsentiert DMG die konsequente Weiterentwicklung von LuxaCore-Dual, dem jetzt seit zehn Jahren weltweit erfolgreichen Composite für Stumpfaufbauten, Aufbaufüllungen und Wurzelstiftzementierungen. Mit seinen mechanischen Eigenschaften kommt LuxaCore Z-Dual dem natürlichen Zahn näher als jedes andere Material seiner Kategorie. Dank DMG patentierter, echter Nanotechnologie und Zirkondioxid-Anteil konnten die Werte für Druckfestigkeit und Beschleifbarkeit selbst gegenüber dem



▲ Das neue LuxaCore® Z von DMG ist beschleifbar wie Dentin.

vielfach ausgezeichneten LuxaCore-Dual noch einmal verbessert werden.

Das herausragende Merkmal des neuen LuxaCore Z-Dual: Es lässt sich beschleifen wie natürliches Dentin. Das ermöglicht eine besonders einfache und prä-

zise riefenfreie Präparation. Die hohe Druckfestigkeit sorgt für Stabilität unter der Krone, das sehr gute Fließverhalten gewährleistet optimale Anpassung an Kavitätswände und Wurzelstifte. Für die Verwendung als Wurzelstiftzement ist auch die geringe Filmdicke von 20 µm von entscheidendem Vorteil (die Grenze für Präzisionszemente liegt laut ISO 4049 bei 25 µm).

Mit den anwendungsfreundlichen Applikationssystemen Automix und Smartmix kann LuxaCore Z, wie auch schon das bewährte LuxaCore, automatisch angemischt, dosiert und direkt appliziert werden. Spezielle Endotips erleichtern die Anwendung im Wurzelkanal.

DMG

Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
Kostenfreies Service-Telefon:
0800/3 64 42 62
E-Mail: info@dmg-dental.com
www.dmg-dental.com

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

P ENTRAN

KENNZIFFER 0841

„Think Endo cordless“ lautet die Aufforderung von W&H an alle Praxen – nicht nur an die Verwender von Table Top-Geräten. Mit Entran präsentiert W&H seine Interpretation eines kabelfreien Handstücks zur Wurzelkanalaufbereitung. Ganz gleich, ob die Crown-Down-Technik oder die Single-Length-Technik präferiert wird: Entran bietet feinfühliges, sicheres und zuverlässiges Arbeiten und eröffnet Ihnen die ganze Palette endodontischer Eingriffe mit rotierenden Wurzelkanalinstrumenten zur Wurzelkanalaufbereitung.

Die Ergonomie eines Handstücks entscheidet mit über den Erfolg der endodonti-



▲ Absolute Bewegungsfreiheit ohne Kabelzug – hervorragende Sicht beim Eingriff.

schen Behandlung. Entran überzeugt als kabelfreie Lösung für die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung nicht nur mit größtmöglicher Bewegungsfreiheit. Auch das besonders geformte Winkelstück mit seinem niedrigen Gewicht zögert das Ermüden der Hand deutlich hinaus. Mehr noch: Damit Auge und Hand optimal zusammenarbeiten können, ist der Kopf von Entran für eine sichere Sicht im Anwendungsfeld angenehm klein und kompakt. Der schmale Körper des Handstücks und die Soft-Touch-Oberfläche ermöglichen ein angenehmes Arbeiten. Dank Easy Click-Funktion lassen sich Gerät und Handstück schnell und einfach zusammenstecken. Das Handstück kann beliebig gedreht werden – im insgesamt 360° frei beweglich.

Alle Funktionen, die Sie für den sicheren, souveränen Eingriff brauchen, sind im Entran-Gerät integriert. Dabei haben wir besonderen Wert auf einfachste Handhabung und höchste Zuverlässigkeit gelegt. Durch einfa-

chen Tastendruck stellen Sie das Drehmoment ein. Der gewählte Wert erscheint auf der LED. Während des Eingriffs leuchtet bei 75% des eingestellten Drehmoments der Kontroll-LED-Ring. Das eingestellte Drehmoment wird nicht überschritten. Wird es erreicht, ändert Entran selbstständig die Drehrichtung, bis die Feile wieder frei ist. Eine automatische Entlastung, die Ihre Eingriffe noch sicherer macht und heute unentbehrlich ist.

Für die stabile Drehzahl von 300 rpm am Wurzelkanalinstrument sorgt sowohl die präzise arbeitende miniaturisierte Elektronik als auch der in dieser Klasse einzigartige und ausdauernde Li-Ionen-Akku, der jederzeit aufgeladen werden kann – ohne negative Auswirkung auf die Langlebigkeit. Wenn die Akku-Kapazitätsanzeige blinkt, kann noch ein Patient fertig behandelt werden. Mit einer vollen Akkuladung sind ca. 30 Behandlungen möglich.

Unter www.wh.com befinden sich eine entsprechende Übersicht und außerdem Informationen zu technischen Details und den Lieferformen.

W&H DEUTSCHLAND GMBH

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

P ENDOREZ

KENNZIFFER 0842

Eine endodontische Behandlung kann nur langfristig erfolgreich sein, wenn es gelingt, die Reinfektion der Kanäle wirksam zu verhindern. Einen wichtigen Beitrag hierzu leistet eine dichte, dauerhafte Wurzelfüllung mit EndoREZ, dem hydrophilen und biokompatiblen Wurzelfüll-Sealer auf Kompositbasis.

EndoREZ ist in der Lage, tief in Ramifikationen und Dentinkanälchen des Wurzelkanals einzudringen. Dank der Applikationstechnik mit feinsten Kanülen, den NaviTips, wird das Material von apikal nach koronal eingebracht – dies bietet



▲ EndoREZ-Accessory Points.

Gewähr für eine blasenfreie Füllung. Ein adhäsiv beschichteter EndoREZ-Masterpoint wird einfach nachgeschoben; die zeitraubende laterale Kondensation entfällt. Durch die Adhäsionsschicht des EndoREZ-Points und dem anhaftenden EndoREZ entsteht so ein dichter, spaltfreier Verbund. Die Oberfläche von EndoREZ kann unmittelbar danach mit Licht gehärtet werden, um eine Deckfüllung aufzubringen. Die Zeit für die chemische Durchhärtung beträgt ca. 30 Minuten.

Soll sich an die Wurzelfüllung ein Stift-/Stumpfaufbau anschließen, so war es bisher üblich, dies in einer weiteren Sitzung vorzunehmen. Dank des neuen EndoREZ Accelerators kann dies jedoch nun sofort in der gleichen Sitzung durchgeführt werden, denn die Abbindezeit von EndoREZ wird durch den Accelerator auf nur 5 Minuten verkürzt. Dazu schiebt man neben dem EndoREZ-Masterpoint einfach einige dünne EndoREZ Accessory Points ein, die zuvor in den Accelerator

getaucht wurden. Auch diese werden nicht lateral kondensiert! Die guten physikalischen Eigenschaften von EndoREZ ändern sich durch den Accelerator nicht. EndoREZ, seit Jahren auf dem Markt, hat sich bereits bestens bewährt. Eine 5-Jahres-Studie mit positiven Resultaten bestätigt dies. Dank des neuen Accelerators ist der Einsatz nun noch praxisgerechter geworden.

Das Ergebnis ist eine Restauration aus einem Guss, praktisch ein „Monoblock“: EndoREZ, EndoREZ-Points, Befestigungs- und Aufbau-Komposit sowie ggf. ein Faserstift bilden eine adhäsive Einheit, die an der Zahnschicht haftet. Eine erneute Keimbeseidelung wird zuverlässig verhindert und der Zahn wird dauerhaft stabilisiert. Dies sind beste Voraussetzungen für eine langfristige Zahnerhaltung.

Ausführliches Infomaterial über das EndoREZ-Wurzelfüll-System sind beim autorisierten Dentalfachhandel oder direkt bei der deutschen Ultradent-Niederlassung in Köln erhältlich.

ULTRADENTS PRODUCTS

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 0 22 03/35 92-0
Fax: 0 22 03/35 92-22
E-Mail: info@updental.de
www.updental.de

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

P

3D ACCUITOMO 80

KENNZIFFER 0861

Mit der neuen Generation des Volumetomografie-Gerätes „3D Accuitomo 80“ will J. Morita seine Ansprüche als technologischer Marktführer in der Diagnostik ein weiteres Mal unter Beweis stellen. Die dreidimensionale, radiografische Aufnahmequalität mit der kleinen Voxelgröße von 0,125 mm konnte man nochmals steigern, so Morita. Mit nur noch 0,08 mm sind die Aufnahmen in Klarheit und Detailreichtum kaum mehr zu übertreffen. Hart- und Weichgewebe können mittels einer erhöhten Bild- dynamik präziser visualisiert werden. Verantwortlich hierfür ist der FPD (Flat Panel Detector), der über eine 13 Bit tiefe Graustufenskala



▲ 3D Accuitomo 80: Jetzt mit noch kleinerer Voxelgröße von 0,08 mm und drittem Aufnahmebereich 80 x 80 mm.

verfügt und für eine subtile Verteilung der Kontraste sorgt.

Mit der Zahl „80“ im Namen zeigt die neue Generation 3D Accuitomo gleichfalls seine Kompetenz im Aufnahmebereich. Neben $\varnothing 40 \times H 40$ mm und $\varnothing 60 \times H 60$ mm steht nun auch der Aufnahmebereich $\varnothing 80 \times H 80$ mm zur Verfügung. Wenn es der Fall verlangt, lassen sich Aufnahmen für den kompletten Mundraum, inklusive Nasen- und Nebenhöhlen, erstellen. Damit deckt der 3D Accuitomo 80 alle Untersuchungen im Bereich der Implantat-Therapie, bei apikalen Läsionen, Kiefergelenkaufnahmen, Impaktierungen, in der Endodontie, restaurativen Zahnheilkunde, Chirurgie und im HNO-Bereich optimal ab. Der Bereich 40×40 mm ist nach Herstellerangabe für 90 % aller Fälle ausreichend. Implantate hingegen seien zuverlässig mit dem Format 60×60 mm zu planen, bei dem sowohl die oberen als auch die unteren Zahnreihen dargestellt werden. In

beiden Aufnahmebereichen wird der Patient nur einer geringen aber effektiven Strahlendosis ausgesetzt. Der Hersteller legt besonderen Wert darauf, dass der Anwender zwischen den Aufnahmebereichen wählen kann, ohne auf eine gleichbleibend hohe Auflösung verzichten zu müssen. Alle Bereiche können mit einer Voxelgröße von 80 μ m, 125 μ m oder 160 μ m erstellt werden.

Neu ist zudem die speziell entwickelte Zoom-Rekonstruktions-Funktion. Diese „Lupe“ ermöglicht es, aus einer 80×80 -Aufnahme mit einer Voxelgröße von 160 μ m in alle Detailansichten von interessierten Regionen zu zoomen. Dabei wird die Vergrößerungs-Aufnahme mit 80 μ m sogar schärfer. Somit entfallen nachträgliche Detailaufnahmen, die den Patienten unnötig gesundheitlich belasten. Im Arbeitsalltag fügt sich der 3D Accuitomo 80 leicht und einfach in den Behandlungsablauf. Den Patienten positioniert man mit drei Laserlichtvisieren sowie einem LCD bequem und exakt. Praktisch ist die kostenlose Viewer-Software, welche dem Überweiser für die Betrachtung der Aufnahmen und zum Patientengespräch zur Verfügung steht.

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

P

PAX-UNI3D

KENNZIFFER 0862

3-D-Röntgen in aller Munde. Auf der IDS 2007 hat der Siegeszug der 3-D-Röntgendiagnostik begonnen. Kein Wunder, denn die Vorteile der 3. Dimension liegen auf der Hand: glasklare Diagnose, transparente Behandlungsplanung und erhöhte Sicherheit bei der Durchführung der Behandlung.

Mit dem Pax-Uni3D erweitert Orangedental sein Portfolio innovativer Produkte um ein einzigartiges Produkt, das durch Qualität und Modularität überzeugt. Das Pax-Uni3D besteht aus einem Volumetomografen, der einen 3-D-Datensatz mit einem Volumen von 50×50 Millimeter aufnimmt, einem OPG mit einem separaten 2-

D-Sensor und einem one-shot CEPH mit einem großflächigen Flat-Panel-Sensor (264 x 325 Millimeter). Alles in einem hochintegrierten und form-schönen Gerät.

Das Pax-Uni3D ist technologisch auf dem neuesten Stand. Die Röntgendosis einer 3-D-Aufnahme entspricht ungefähr der einer bisherigen Standard-Panorama-Aufnahme. Das Field of View (FOV) des 3-D-Datensatzes mit 50×50 Millimeter ist für die Implantologie optimiert und ermöglicht bei OK-Aufnahmen auch die detaillierte Darstellung des Sinusbereichs. Mit der integrierten Planungssoftware kann einfach und schnell die Implantat-/Behandlungsplanung durchgeführt werden.

Der OPG-Sensor des Pax-Uni3D besticht durch qualitativ hochwertigste



▲ Pax-Uni3D.

Aufnahmen. Kein Wunder, denn der 2-D-Sensor entspricht dem Sensor des „großen Bruders“ des Pax-Uni3D, dem Picasso Trio. Mit den Standardprogrammen und zusätzlichen Aufnahmeprogrammen für Kieferhöhle, Mandibularkanal und Schneidezähne orthogonal gehört das Pax-Uni3D in die Spitzenklasse.

Das one-shot CEPH mit dem großflächigen Flat-Panel-Sensor ist ein ganz besonderes Highlight für Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie und Kieferorthopädie. Mittels eines speziellen Algorithmus werden Weich- und Hartgewebe besonders klar differenziert. Bei einer Aufnahmedauer von < 1 Sekunde werden sowohl Röntgendosis als auch die Gefahr einer verwackelten Aufnahme minimiert.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

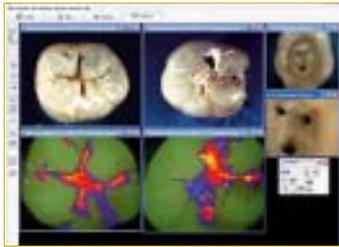
Im Forstgarten 11
88400 Biberach/Riß
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0
Fax: 0 73 51/4 74 99-44
E-Mail: info@orangedental.de
www.orangedental.de

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

P IMAGING-SOFTWARE DBSWIN

KENNZIFFER 0871

Von der Diagnose bis zur Dokumentation – mit der Imaging-Software DBSWIN von Dürr Dental steht der Praxis ein bewährtes und vielseitiges Werkzeug für den Umgang mit digitalen Bildern zur Verfügung. Das Programm ist jetzt in der komplett überarbeiteten Version 4.5 erhältlich, die auch auf Windows Vista einsetzbar ist und mit einer Reihe neuer Funktionen aufwartet.



▲ Die Software für zahnärztliche Diagnostik und Kommunikation – jetzt auch für Windows Vista.

Als besonders nützlich erweisen sich zum einen die patentierten diagnoseunterstützenden Filter, beispielsweise speziell für die Kariesdiagnostik oder für die Endodontie, zum anderen die automatische Optimierung der Aufnahmen. Ein persönliches Profil speichert die individuelle Vorgehensweise des Zahnarztes bei der Bildauswertung ab; spätere Diagnosen werden damit

deutlich schneller und komfortabler erstellt. Die ergonomische Oberfläche lässt sich einfach und intuitiv bedienen. Die Bilder erscheinen nach der Erfassung sofort auf dem Monitor; Bearbeitung, Dokumentation und Export sind ganz einfach mit wenigen Klicks erledigt. DBSWIN steuert alle Dürr Kameragenerationen der VistaCam-Serie und VistaProof sowie die Röntgensysteme VistaScan und VistaRay. Die Imaging-Software ist vielfältig einsetzbar und kann über die Twain-Schnittstelle zusätzliche Videoquellen wie Spiegelreflexkameras oder Mikroskope anbinden.

Flexibilität zeigt DBSWIN 4.5 auch beim Datenaustausch: Die Imaging-Software beherrscht alle gängigen Bildformate und tauscht diese Daten mit allen verbreiteten Programmen für Abrechnung und Praxisverwaltung aus. DICOM (Digital Imaging and Communications in Medicine), der Softwarestandard für den Austausch medizinischer Daten, wird selbstverständlich unterstützt. Damit lassen sich z.B. eigene Aufnahmen, Computertomogramme aus der Klinik und Diagnosetexte unkompliziert zusammenfassen und schnell an Kollegen verschicken – das vereinfacht die Kommunikation und spart eine Menge Papier.

Das Programm ist in 18 Sprachen ab sofort im Fachhandel erhältlich. Nutzer der Vorgängerversion DBSWIN 4 können kostenlos auf die neue Version umsteigen. Wer mit noch älteren Versionen arbeitet, bekommt das Upgrade zum Sonderpreis. Gratis mitgeliefert wird DBSWIN 4.5 beim Kauf einer VistaProof- oder VistaCam-Kamera, eines VistaScan-Speicherfolienscanners oder eines VistaRay-Sensorsystems.

DÜRR DENTAL AG

Daniel Kaiserauer
Höfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42/7 05-4 40
Fax: 0 71 42/7 05-4 41
E-Mail: kaiserauer.d@duerr.de
www.duerr.de

P DS-WIN EASY-QM

KENNZIFFER 0872

Das DS-WIN Easy-QM ist eine Zusammenführung der Bereiche BuS, Praxisorganisation, Qualitätsmanagement, Medizinprodukte- und Chargennummernverwaltung sowie Materialverwaltung. Über eine Multifunktionsleiste werden die einzelnen Programmbereiche sinnvoll miteinander verknüpft. Auf diese Weise erhält der Nutzer ein in den Praxisalltag integriertes, logisch strukturiertes QM-Instrument.

Die Organisation von Praxisabläufen, die Koordination von Aufgaben und die Kommunikation der Mitarbeiter untereinander nehmen dabei eine zentrale Funktion ein.

Im Easy-QM Modul steht die gesamte Multifunktionsleiste zur Verfügung, sodass die einzelnen Dialoge über Symbole aufrufbar sind.

Mithilfe des QM-Einrichtungsassistenten wird man systematisch durch das Programm geführt und baut so automatisch ein praxisinternes individuelles Qualitätsmanagement-System auf.

Der QM-Einrichtungsassistent leitet Sie Schritt für Schritt durch das Programm, wobei Sie über einen direkten Link den dazugehörigen Dialog im DS-WIN Easy-QM öffnen, um parallel die Eingaben vornehmen zu können. Als Erstes bearbeiten Sie die gesetzlichen Vorgaben bezüglich der RKI-Richtlinien, den Belehrungen, der Gefahrstoffdokumentation und der Geräteverwaltung. Dadurch werden Sie gleichzeitig auf eine mögliche Praxisbegehung vorbereitet. Anschließend werden sukzessive weitere QM-Maßnahmen eingeführt. Sofern Sie eine freiwillige Zertifizierung anstreben, liefert DAMPSOFT die notwendigen „Werkzeuge“, um diese vorzubereiten.

Die automatische Revisionsverwaltung



▲ Die Funktionen/Symbole aus dem Bereich BuS im DS-WIN Easy-QM.

bietet eine schnelle und einfache Änderung, Prüfung und Freigabe der QM-Dokumente und eine automatische Archivierungsfunktion.

Mit dem integrierten Aufgabenmanager werden Aufgaben angelegt, delegiert und koordiniert, deren Bearbeitung/Umsetzung kontrolliert, Projekte übersichtlich organisiert, dazugehörige Dateien (Fotos, Worddokumente, Präsentationen etc.) können verknüpft werden, To-Do-Listen und Erinnerungsfunktionen angelegt.

Aufgaben können einzelnen Mitarbeitern oder Mitarbeitergruppen (z.B. Verwaltungshelferinnen) zugeordnet werden. Sobald ein Mitarbeiter eine Aufgabe erledigt hat, erhalten Sie eine Meldung in Ihre Mitarbeiterkartei und können den Erfolg überprüfen. Praxismanagerinnen zeigen sich deutschlandweit begeistert: „Darauf haben wir gewartet!“ Das DS-WIN Easy-QM ist auch als Stand-Alone-Version für Nicht-DAMPSOFT-Anwender nutzbar.

DAMPSOFT SOFTWARE

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

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

P TENE0

KENNZIFFER 0881

Sirona Dental Systems hat mit TENE0 eine komplett neue Behandlungseinheit für die Zahnarztpraxis vorgestellt. Sie verbindet zukunftsweisende Technologien mit größtem Komfort für Behandler und Patienten und lässt sich dabei spielend einfach bedienen.

Die Steuerung des Behandlungssystems erfolgt über die intuitive Bedienoberfläche EasyTouch, die bei jeder Behandlung nur die Funktionen anzeigt, die der Zahnarzt gerade braucht.

TENE0 ist ein wirklicher Mittelpunkt für die dentale Praxis, denn alle Behandlungsschritte inklusive der Patientenkommunikation können in einem optimierten Workflow direkt an der Einheit ausgeführt und gesteuert werden. TENE0 bietet die Option, verschiedene Instrumente wie Endodontie- und Implantologiemotoren in die Behandlungseinheit zu integrieren und dadurch den Platz



▲ Intuitiv bedienbare Behandlungseinheit TENE0 optimiert den Praxisworkflow.

zu sparen, den ein Tischgerät in Anspruch nimmt. Aus vier frei kombinierbaren Vorteilspaketen können sich Zahnärzte TENE0 so zusammenstellen, wie es ihren individuellen Anforderungen am besten entspricht. Dabei ermöglicht eine Ethernet-Schnittstelle das Nachrüsten künftiger technologischer Entwicklungen und die Installation von Software-Updates. Auch beim Service bietet

TENE0 eine praktische Neuerung: Eine Fehleranalyse ist per Ferndiagnose möglich.

„Mit TENE0 leiten wir einen Generationswechsel in unseren Behandlungseinheiten ein, ohne auf bewährte Konzepte zu verzichten. Das Vertrauen unserer Kunden beruht auf den Erfolgsfaktoren unserer Einheiten wie außergewöhnliche Bedienfreundlichkeit, Langlebigkeit und zeitloses Design. TENE0 erfüllt wie seine Vorgänger all diese Kriterien und bietet darüber hinaus Zukunftssicherheit auf Basis von State-of-the-Art-Technologien. Unsere Kunden werden auch TENE0 zu Recht ihr Vertrauen schenken“, so Michael Geil, Leiter

des Geschäftsbereichs Behandlungseinheiten bei Sirona. Das breite Fachpublikum kann TENE0 auf den Fachdental-Ausstellungen erleben. Zu den Messen hat Sirona auf seiner Website ein Gewinnspiel gestartet (www.sirona.de/TENE0). Zahnärzte haben die Chance, den neuen Arbeitsstuhl HUGO zu gewinnen, der ergonomisches Sitzen fördert.

SIRONA DENTAL SYSTEMS GMBH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0180/1 88 99 00
Fax: 0180/5 54 46 64
E-Mail: contact@sirona.com
www.sirona.de

P HYGIENESCHRANK 1000

KENNZIFFER 0882



▲ Der neue Hygieneschrank 1000 von Le-iS Stahlmöbel.

Mit dem Hygieneschrank 1000 hat Le-iS Stahlmöbel einen Einrichtungsgegenstand entwickelt, der in Funktion, Ergonomie, De-



sign und nicht zuletzt im Preis überzeugt. Der Hygieneschrank 1000 ist ausgestattet mit Papierhandtüchern, Mundschutz, Einmalhandschuhen, schwenkbarem sowie abnehmbarem Becherspender und sensorgesteuerten Desinfektions- und Seifenspendern. Dieses wesentliche Hygienzubehör lässt sich bequem durch den Boden des Schrankes entnehmen, alle Teile sind sinnvoll angeordnet, was die Arbeitsabläufe in der Praxis entscheidend optimiert und vereinfacht.

Neu ist die Hochschwenktür für die Öffnung des Schrankes. Sie lässt sich platzsparend öffnen, ohne in Konflikt mit anderen Hängeschränken zu kommen. Die Liebe zum Detail zeigt sich bei dem Hygieneschrank 1000 im stufenlosen Stopp und den Blumotion-Aufsätzen für lautloses Schließen.

Die Front besteht auch aus einem Alurahmen mit satiniertem Glas. Der Hygieneschrank 1000 passt mit diesem neutral-schlichten, aber eleganten Design sehr gut in jede Praxis. Individuelle Akzente können Sie bei der Farbe des Korpus und der Einlegeböden setzen: Wie bei jedem unserer Produkte bieten wir Ihnen bei der Farbgestaltung die freie Wahl zwischen allen RAL-Farben, natürlich ohne Aufpreis! Bei einer Größe von 1.000 x 300 x 610 mm erhalten Sie den Hygieneschrank 1000 zum einmalig günstigen Einführungspreis von 1.450,00 Euro. Den Hygieneschrank 500 mit einer Größe von 500 x 300 x 610 mm erhalten Sie für 920,00 Euro.

LE-IS STAHLMÖBEL GMBH

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

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

P

12 O' CLOCK

KENNZIFFER 0901

A-dec, weltweit die Nr. 1 unter den Herstellern von dentalen Behandlungseinheiten, hält vielerlei Lösungen bereit, um die ideale Praxis zu gestalten. Lösungen, die Ihnen und Ihrem Team helfen, Patienten ergonomischer und effizienter zu behandeln; Lösungen, welche die neuesten Technologien für modernste Zahnmedizin aufnehmen und integrieren. Lösungen von solcher manifester Qualität und elegantem Design, dass sie Bände über Ihren exzellenten Behandlungsservice gleichermaßen zu Patienten und Kollegen sprechen.

Die Gelegenheit, eine tatsächliche Verbesserung der Praxisgestaltung in Hinsicht auf erhöhte Effizienz und verbesserte Ergonomie herbeizuführen, ergibt sich nicht



▲ Ergonomisch und effizient mit der 12-Uhr-Position.

lastungen frei von Konventionen zu treffen.

Dreiviertel aller Zahnärzte sind im Laufe ihrer Karriere von Rückenschmerzen betroffen, gleichermaßen die häufigste Ursache für ein frühzeitiges, unfreiwilliges Ende der Zahnarzt Karriere. Nur wahres vierhändiges Arbeiten kann eine nennenswerte Verringerung dieser Beschwerden garantieren. A-dec hat auf Sie gehört und das „12 o'clock“, das Arztelement in der 12-Uhr-Position, als einziger Hersteller in dieser Form im Programm.

A-DEC/EUROTEC DENTAL

Forumstr. 12
41468 Neuss
Tel.: 0800/2 33 23 38
E-Mail: info@eurotec-dental.info

allzu oft und erfordert manchmal auch, dass man bereit ist, umzudenken und Entscheidungen für ein verbessertes Arbeitsumfeld und eine Verringerung arbeitsbedingter Be-

Fahren Sie es einmal Probe und Sie werden feststellen, dass Sie sich mit A-dec auf der Überholspur in Sachen Ergonomie und Arbeitskomfort befinden.

P

CONTACTLITE

KENNZIFFER 0902

Aus besonderem Anlass der Fußball EM 2008 wurde ein professionelles Einsteiger- oder Praxiserweiterungspaket für die moderne Zahnarztpraxis geschnürt, dessen Basisausstattung einen Top-Behandlungsplatz wie den ContactLite besonders attraktiv macht: Komplett-Einheit mit Arztelement als Variante S (schwingende Schläuche), H (hängende Schläuche) oder C (Cart-Version) mit Ritter OP-Leuchte PlanetLite, eine Turbineneinrichtung mit Licht, 2 x Elektro-Motor mit Licht, ein ZEG ohne Licht, ein Arzthocker, ein ABS (Desinfektions-System), ein Mundspülbeckenventil Dürr, 1x 6-Funktions-Spritzen auf der Arztseite, 1x 3-Funktions-Spritze auf der Helferinnenseite und große und kleine Absaugung. Eine optionale Multimedia-Ausstattung ist bei diesem hervorragenden Preis-Leistungs-Paket die perfekte Abrundung einer „made in Germany“-Philosophie.



▲ Die Ritter Behandlungseinheit ContactLite: Top-Qualität „made in Germany“.

„Ritter wird Ersatzteile und einen hervorragenden Service auch in den nächsten Generationen bieten können“, so der Firmeninhaber Werner Schmitz. „Das gilt übrigens auch für alle alten Ritter-Geräte, dafür stehe ich mit Namen und Person!“, bestätigt Werner Schmitz.

Ritter hat in Deutschland mehrere Showrooms, in denen die neuesten Produktgenerationen von Behandlungseinheiten präsentiert werden, z.B. im RitterPoint Ulm/Baden-Württemberg, wo der Zahnarzt in einem einzigartigen Ambiente modernes Work-

RITTER®CONCEPT GMBH

Bahnhofstr. 65
08297 Zwönitz
Tel.: 03 77 54/13-4 00
www.ritterconcept.com

Ritter ist seit 120 Jahren einer der erfahrensten deutschen Hersteller von Behandlungseinheiten und blickt auf eine erfolgreiche enge Partnerschaft mit der dental bauer-gruppe und vielen zufriedenen Ritter-Kunden zurück.

flow in der Praxis erleben kann. Bundesweit ist Ritter professionell durch einen starken Vertriebspartner, der dental bauer-gruppe, vertreten. Der Erfolg gibt dem Unternehmen recht, da immer mehr deutsche Zahnärzte Ritter das Vertrauen schenken.

**AQUASPENSE/AQUASPENSE SL****KENNZIFFER 0911**

▲ AquaSpense/AquaSpense SL.

Der AquaSpense wurde hauptsächlich für die Erstellung von Modellen mit einer Flüssigkeit (destilliertes Wasser) entwickelt. Das Pulver wird in einem Behälter auf die dazugehörige kalibrierte Waage gestellt und der AquaSpense fügt durch das vorherige Programmieren die genaue Menge an Flüssigkeit selbstständig hinzu.

Somit sind Ungenauigkeiten beim anschließenden Anmischen ausgeschlossen. Sie können jederzeit Modelle mit den gewünschten Eigenschaften produzieren und durch die mithilfe von AquaSpense erzielten einheitlichen vorhersehbareren Arbeitszeiten ökonomischer arbeiten.

Der AquaSpense SL wurde hauptsächlich für den Einbettmassenbereich entwickelt. Er unterscheidet sich zu dem normalen AquaSpense darin, dass man zwei unterschiedliche Flüssigkeiten zum Anmischen verwenden kann. Auf der einen Seite sorgen zwei Pumpen für das Zufügen von Wasser. Die andere Seite besitzt eine Quetscharmatur, um dem Pulver spezielle Flüssigkeiten zuzuführen.

Ansonsten ist die Handhabung identisch. Das Pulver wird auch in einem Behälter auf die dazugehörige kalibrierte Waage gestellt und durch die vorherige Programmierung des AquaSpense SL wird die genaue Menge an Flüssigkeit selbstständig hinzugefügt.

Der AquaSpense SL ist extrem vielseitig verwendbar und ermöglicht selbst kleineren Laboren ein vielseitiges Einsatzgebiet. Selbst im Gipsbereich ist er zu verwenden, wenn destilliertes Wasser in Kombination mit Gipshärter oder anderen speziellen Flüssigkeiten angewendet werden soll.

Vorgestellt wurden beide Liquid-Dispenser erstmals auf der IDS 2007. Seitdem haben sie sich am weltweiten Markt sehr gut etabliert und wurden von den Zahntechnikern mit Begeisterung in ihre alltägliche Arbeit aufgenommen.

Beide Geräte verfügen über 15 frei definierbare Programmplätze und haben eine Größe von 30 x 50 x 33,5 Zentimeter. Jedes Gerät wiegt 9,3 Kilogramm. Die digitale Anzeige verfügt über vier Zeilen mit je 20 Buchstaben. AquaSpense und AquaSpense SL können bis zu einer Höhe von 2.000 über NN und bei einer Temperatur von 13 – 41°C in Betrieb genommen werden. Es wird eine Spannung von 100–240 V, 50/60 Hz, 1 A benötigt.

WHIP MIX EUROPE GMBH

Randestr. 2

44141 Dortmund

Tel.: 02 31/56 77 08-0

Fax: 02 31/56 77 08-50

E-Mail: miriam.krickau@whipmix-europe.com

www.whipmix.com**KENNZIFFER 0912** ▶

Parodontologie: Erschließen Sie das Therapie- Potenzial unter der Oberfläche

Wir laden Sie herzlich ein zur neuen Fortbildungsreihe
»Parodontale Therapie in der zahnärztlichen Praxis«.

Aus dem Inhalt:

- Aktualisieren und vertiefen Sie Ihr Wissen.
- Parodontale Medizin und PAR Prävention
- Ursachen u. Risikofaktoren
- Indikationsgerechte Behandlungsplanung
- Zeitgemäße Parodontalbehandlung: nichtchirurgische und chirurgische Therapiestrategien
- Regenerative Maßnahmen
- Erhaltungstherapie

Die Termine der Initialveranstaltung:

Berlin	26.11.2008
Bonn	25.10.2008
Dortmund	22.10.2008
Dresden	14.11.2008
Düsseldorf	05.12.2008
Erfurt	12.11.2008
Hamburg	31.10.2008
Hannover	19.11.2008
Kassel	29.10.2008
Karlsruhe	05.11.2008
München	03.12.2008
Neu-Ulm	21.11.2008
Nürnberg	24.10.2008
Offenbach	29.10.2008
Osnabrück	12.11.2008
Stuttgart	03.12.2008

Die Referenten:

Prof. Dr. Nicole Arweiler, Priv.-Doz. Dr. Rainer Buchmann, Prof. Dr. Holger Jentsch, Prof. Dr. Bernd-Michael Kleber, Priv.-Doz. Dr. Axel Spahr

Nähere Informationen zur Initialveranstaltung und den vertiefenden Nachfolgekursen sowie Anmeldemöglichkeiten erhalten Sie bei Ihrem pluradent Fachberater oder im Internet unter **www.pluradent.de**.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Hier und in vielen weiteren Niederlassungen finden Sie uns:
Pluradent AG & Co KG (Zentrale) · Kaiserleistr. 3 · 63067 Offenbach
Telefon 0 69 / 8 29 83-0 · Telefax 0 69 / 8 29 83-271
E-Mail: offenbach@pluradent.de


Ihr Partner für Erfolg



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 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Lysann Reichardt 03 41/4 84 74-2 08 l.reichardt@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 2008 mit 6 Ausgaben.
 Es gilt die Preisliste Nr. 9 vom 1. 1. 2008

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 Lochthofen 03 41/4 84 74-1 12 s.lochthofen@oemus-media.de
 Berit Melle 03 41/4 84 74-1 13 b.melle@oemus-media.de
 Kristin Jahn 03 41/4 84 74-1 02 k.jahn@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 motschmann@oemus-media.de
 E. Hans Motschmann 03 41/4 84 74-1 26 h.motschmann@oemus-media.de

Druckauflage

50.247 Exemplare (IWW 1/08)



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. 69
Alpro	S. 63
Belmont Takara	S. 59
BVD	S. 33
CATTANI	S. 49
CCC	S. 85
Comcotec	S. 57
DAMPISOFT	S. 39
Dentalschule	S. 93
Dental Union	S. 77
Dentalzeitung	S. 47
DENTSPLY DeTrey	S. 7
DKL	S. 25, 29
Dreve	S. 61
Dürr Dental	S. 31
EMS	S. 43
Eurotec / XO	S. 37
GC Germany	S. 45
Hager & Werken	S. 51
Henry Schein	S. 89
Kerr	S. 9
Le-iS Stahlmöbel	S. 75
LOSER & CO	S. 65
Messe Stuttgart	S. 15, 23
NSK Europe	S. 21, 73
orangedental	S. 58, 70, 3. US
Pluradent	S. 91
Procter & Gamble	S. 11
Ritter Concept	S. 81
SciCan	2. US
SHOFU	4. US
Sirona	S. 17
Sultan Healthcare	S. 54, 55
W&H	S. 35
Einhefter/Postkarten	
Ivoclar Vivadent	Titelpostkarte
Kerr	Beilage
NSK	Beilage
Oemus Media	Postkarten

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

00000

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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Görlitz
 02828 Görlitz
 Tel. 03 58 81/40 54 54
 Fax 03 58 81/40 94 36
 E-Mail: goerlitz@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 02977 Hoyerswerda
 Tel. 03 57 71/42 59-0
 Fax 03 57 71/42 59-22
 E-Mail: alpha.hoyerswerda@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

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

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

dental bauer GmbH & Co. KG
 04720 Döbeln
 Tel. 03 34 31/7 13 10
 Fax 03 34 31/71 31 20
 E-Mail: doebeln@dentalbauer.de
 Internet: www.dentalbauer.de

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Halle
 06108 Halle (Saale)
 Tel. 03 45/2 98 41-3
 Fax 03 45/2 98 41-40
 E-Mail: halle@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Dental Depot C. Klöss Dental Halle GmbH
& Co. Betriebs KG
 06112 Halle (Saale)
 Tel. 03 45/5 22 22 44
 Fax: 03 45/6 85 91 88
 Internet: www.kloess-dental.de

Garlichs & Sporreiter Dental GmbH
 06449 Ascherleben
 Tel. 03 4 73/91 18 18
 Fax 03 4 73/91 18 17

GARLICH & DENTEG GMBH
 06618 Naumburg
 Tel. 03 4 45/70 49 00
 Fax 03 4 45/75 00 88

DENTAL MEDIZIN SCHWARZ KG
 07381 Pößneck
 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

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

GERL GMBH & Co. KG
 Niederlassung Vogtland
 08523 Plauen
 Tel. 03 37 41/13 14 97
 Fax 03 37 41/13 01 14
 E-Mail: vogtland@gerl-dental.de
 Internet: www.gerl-dental.de

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

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. 0 30/44 04 03-0
 Fax 030/44 04 03-55
 E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de
 Internet: www.wolf-hansen.de

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

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

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

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

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

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

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

LIPSKÉ DENTAL GMBH
 13507 Berlin
 Tel. 030/4 30 94 46-0
 Fax 030/4 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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Waren-Müritz
 17192 Waren-Müritz
 Tel. 03 99/6 43 80
 Fax 03 99/64 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 85/9 23 03
 Fax 00 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. 040/65 66 87 00
 Fax 040/65 66 87 50
 E-Mail: info@nordenta.de
 Internet: www.nordenta.de

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

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

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

dental bauer GmbH & Co. KG
 Hotline Hamburg
 22419 Hamburg
 Tel. 0180/4 00 03 86
 Fax 0180/4 00 03 89
 E-Mail: hamburg@dentalbauer.de
 Internet: www.dentalbauer.de

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

NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 22525 Hamburg
 Tel. 040/85 33 31-0
 Fax 040/85 33 31 44
 E-Mail: thiel.hamburg@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

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

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

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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Leer
 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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Bremen
 28219 Bremen
 Tel. 04 21/3 86 33-0
 Fax 04 21/3 86 33-33
 E-Mail: bremen@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

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

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

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

Horn Dental Salzwedel GmbH
 29410 Salzwedel
 Tel. 0 39 01/3 08 44-0
 Fax 0 39 01/3 08 44-30
 E-Mail: mail@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 Salzufen
 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
 36037 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

dental bauer GmbH & Co. KG
 38114 Braunschweig
 Tel. 05 31/5 80 85 95
 Fax 05 31/5 80 85 96
 E-Mail: braunschweig@dentalbauer.de
 Internet: www.dentalbauer.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

Pluradent AG & Co KG
 40472 Düsseldorf
 Tel. 02 11/22 97 52-0
 Fax 02 11/22 97 52-29
 E-Mail: duesseldorf@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

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. 02 61/5 73 17-0
 Fax 02 61/5 73 17 22
 E-Mail: alpha.moenchengladbach@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

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

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

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

NWD 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

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

**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

van der Ven-Dental & Co. KG
47269 Duisburg
Tel. 02 03/76 80 80
Fax 02 03/7 68 08 11
E-Mail: info@vandervn.de
Internet: www.vandervn.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 21/9 92 23 50
Fax 02 21/43 32 11
E-Mail: info@dentimed.de
Internet: www.dentimed.de

Anton Gerl GmbH
50996 Köln
Tel. 02 21/54 69 10
Fax 02 21/5 46 91 15
E-Mail: koeln@gerl-dental.de
Internet: www.gerl-dental.de

Anton Gerl GmbH
Niederlassung Aachen
52062 Aachen
Tel. 02 41/94 30 08-55
Fax 02 41/94 30 08-28
E-Mail: aachen@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

Anton Gerl GmbH
Niederlassung Bonn
53111 Bonn
Tel. 02 28/96 16 27 10
Fax 02 28/96 16 27 19
E-Mail: bonn@gerl-dental.de
Internet: www.gerl-dental.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

ALTSCHUL DENTAL GMBH
55120 Mainz
Tel. 0 61 31/6 20 20
Fax 0 61 31/62 02 41
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
55122 Mainz
Tel. 0 61 31/3 75 70-0
Fax 0 61 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: info@bk-dental.de
Internet: www.BK-Dental.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
56075 Koblenz
Tel. 02 61/91 49 77-0
Fax 02 61/91 49 77-11
E-Mail: info.koblenz@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
57078 Siegen
Tel. 02 71/8 90 64-0
Fax 02 71/8 90 64-33
E-Mail: nwd.siegen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Gerl GmbH
58097 Hagen
Tel. 0 23 31/8 50 63
Fax 0 23 31/88 01 14
E-Mail: hagen@gerl-dental.de
Internet: www.gerl-dental.de

dental bauer GmbH & Co. KG
59075 Hamm
Tel. 0 23 81/79 97-0
Fax 0 23 81/79 97 99
E-Mail: hamm@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.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 Möhnesee
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
Internet: www.kloess-dental.de

**Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Offenbach**
63067 Offenbach
Tel. 0 69/82 98 30
Fax 0 69/82 98 32 71
E-Mail: offenbach@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH
Zentrale**
63225 Langen
Tel. 0 61 03/7 57 50 00
Fax 0800-4000 44
E-Mail: info@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH
Niederlassung Aschaffenburg**
63739 Aschaffenburg
Tel. 0 60 21/2 38 35
Fax 0 60 21/2 53 97
E-Mail: aschaffenburg@kern-dental.de
Internet: www.kern-dental.de

**Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Wiesbaden**
65189 Wiesbaden
Tel. 06 11/3 61 70
Fax 06 11/36 17 46
E-Mail: wiesbaden@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Limburg**
65549 Limburg
Tel. 0 64 31/4 59 71
Fax 0 64 31/4 48 61
E-Mail: limburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Multident Frankfurt GmbH
65929 Frankfurt am Main
Tel. 0 69/34 00 15-0
Fax 0 69/34 00 15-15
Internet: www.multident.de

ALTSCHUL DENTAL GMBH
66111 Saarbrücken
Tel. 06 81/6 85 02 24
Fax 06 81/6 85 01 42
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
66115 Saarbrücken
Tel. 06 81/70 95 50
Fax 06 81/7 09 55 11
E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**SAAR-DENTAL-DEPOT
DREHER NACHF. GMBH**
66130 Saarbrücken
Tel. 06 81/9 88 31-0
Fax 06 81/9 88 31-9 36
E-Mail: info@saar-dental.de
Internet: www.saar-dental.de

**Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Homburg**
66424 Homburg
Tel. 0 68 41/6 70-51
Fax 0 68 41/6 70-53
E-Mail: homburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**dental bauer GmbH & Co. KG
Niederlassung Neunkirchen**
66538 Neunkirchen
Tel. 0 68 21/90 66-0
Fax 0 68 21/90 66-30
E-Mail: neunkirchen@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

**HALBGEWACHS
Dental GmbH & CO. KG**
67434 Neustadt/Weinstr.
Tel. 0 63 21/3 94 00
Fax 0 63 21/39 40 91
E-Mail: halbgewachs.neustadt@nwdent.de
Internet: www.dentaldepot-halbgewachs.de

**Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Mannheim**
68219 Mannheim
Tel. 06 21/8 79 23-0
Fax 06 21/8 79 23-29
E-Mail: manheim@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**funck-Dental-Medizin GmbH
Heidelberg**
69121 Heidelberg
Tel. 0 62 21/47 92-0
Fax 0 62 21/47 92 60
E-Mail: info@funckdental.de
Internet: www.funckdental.de

**dental bauer GmbH & Co. KG
Niederlassung Heidelberg**
69126 Heidelberg
Tel. 0 62 21/3 16 92-0
Fax 0 62 21/3 16 92-20
E-Mail: heidelberg@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
69126 Heidelberg
Tel. 0 62 21/30 00 96
Fax 0 62 21/30 00 98
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
69469 Weinheim
Tel. 0 62 01/94 63-0
Fax 0 62 01/1 61-18
E-Mail: info.weinheim@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

70000

**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.de

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

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

80000

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. 070 71/97 77-0
 Fax 070 71/97 77 50
 E-Mail: info@dentalbauer.de
 Internet: www.dentalbauer.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
 73037 Göppingen
 Tel. 071 61/67 17-132/148
 Fax 071 61/67 17-153
 E-Mail: info.goepfingen@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Heilbronn
 74080 Heilbronn
 Tel. 071 31/47 97 00-0
 Fax 071 31/47 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. 075 31/9 92-0
 Fax 075 31/99 22 70
 E-Mail: info@dentina.de
 Internet: www.dentina.de

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Konstanz
 78467 Konstanz
 Tel. 075 31/98 11-0
 Fax 075 31/98 11-33
 E-Mail: konstanz@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

BDS FREIBURGER
DENTAL DEPOT GMBH
 78467 Konstanz
 Tel. 075 31/9 42 36-0
 Fax 075 31/9 42 36-2
 E-Mail: konstanz@bds-dental.de
 Internet: www.bds-dental.de

HUBERT EGGERT DENTAL DEPOT
 78628 Rotweil/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

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

Henry Schein Dental Depot GmbH
 83026 Rosenheim
 Tel. 080 31/9 01 60-0
 Fax 080 31/9 01 60-11
 E-Mail: info.rosenheim@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.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 GmbH & Co. KG
 86152 Augsburg
 Tel. 08 21/50 90 30
 Fax 08 21/50 90 31
 E-Mail: info@dentalmedizinschwarz.de
 Internet: www.dentalmedizinschwarz.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

dental bauer GmbH & Co. KG
Niederlassung Ulm
 89075 Ulm
 Tel. 07 31/15 92 87-0
 Fax 07 31/15 92 87-29
 E-Mail: ulm@dentalbauer.de
 Internet: www.dentalbauer.de

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Neu-Ulm
 89231 Neu-Ulm
 Tel. 07 31/9 74 13-0
 Fax 07 31/9 74 13 80
 E-Mail: neu-ulm@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

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. 091 31/99 10 66
 Fax 091 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 28 01/17 31
 Fax 09 28 01/1 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. 036 81/30 90 61
 Fax 036 81/30 90 64
 E-Mail: suhl@kern-dental.de
 Internet: www.kern-dental.de

GERL GMBH & Co. KG
 Niederlassung Thüringen
 98547 Viernau
 Tel. 03 68 47/4 05 16
 Fax 03 68 47/4 10 41
 E-Mail: thuringen@gerl-dental.de
 Internet: www.gerl-dental.de

Henry Schein Dental Depot GmbH
 99084 Erfurt
 Tel. 03 61/60 13 09-0
 Fax 03 61/60 13 09-10
 E-Mail: info-nuernberg@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.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

Sommer-Themen im Vordergrund

Eng angelehnt an die Urlaubszeit präsentierte sich die Pressearbeit der Initiative proDente im Sommer. Neben den traditionellen monatlichen Schwerpunktthemen (Zahnbehandlungsangst im Juni und PZR im Juli) standen Pressemeldungen zur Urlaubssaison im Mittelpunkt. Ziel der Aktivitäten: Die Patienten sollten zur Vorsorge ihre Zahnarztpraxis aufsuchen.

Zum Auftakt warnte die Initiative vor Gefahren für Tauchurlauber (siehe unten). Eine weitere Meldung stellte die Urlaubscheckliste, den Sprachführer und die Promotion an acht deutschen Flughäfen in den Mittelpunkt.

Zu jeder Urlaubssaison weist proDente auf eine ausführliche Checkliste für die Urlaubsreise und die kostenlose Hilfe

durch den Sprachführer hin. Die Checkliste ist in Sommer- und Winterurlaub unterteilt und enthält zudem spezielle Hinweise für Familien mit Kleinkindern. Der Sprachführer ist im Internet auch nach einzelnen Sprachen unterteilt. Beide Angebote können im Internet angesehen, heruntergeladen und ausgedruckt werden. Zahnärzte und Zahntechniker können zudem auf ihren Seiten auch auf diesen Service verweisen und ihre Beratungskompetenz ergänzen.

Parallel verteilte die Initiative an acht deutschen Flughäfen in Kooperation mit „Zahnmännchen e.V.“ rund 100.000 Sprachführer und zahngesunde Genussmittel an wartende Urlauber. Fluggäste in Hamburg, Hannover, Berlin, Köln, Düsseldorf, Leipzig und Stuttgart wurden angesprochen. Am 2. August endete die Aktion auf dem Flughafen in München.

Flankiert wurden die saisonalen Themen und Aktivitäten durch die monatlichen Schwerpunkte. Im Juni wurde mit der Angst vor dem Bohrer ein konkreter Teilbereich der Zahnbehandlungsangst angesprochen. Im Juli stand die Vorsorge mit der Beschreibung der professionellen Zahnreinigung im Mittelpunkt.

Zahnfüllungen gefährlicher als Haie

Besonders bei Tauchern kann der Wasserdruck bei vorgeschädigten Zähnen schnell zum Problem werden. Die wenigsten Abenteuerlustigen machen sich Gedanken über mögliche, schmerzhaftes Folgen des Wasserdrucks.

Undichte Zahnfüllungen oder kleine nicht behandelte Löcher in den Zähnen können beim Tauchen höllisches bewirken. Der erhöhte Druck unter Wasser führt dazu, dass sich in den Hohlräumen eingeschlossene Luft beim Auftauchen ausdehnt und Füllungen oder ganze Zahnteile regelrecht „abgesprengt“ werden können. Bereits in einer Tiefe von nur zehn Metern ist der Druck bereits doppelt so hoch wie an der Oberfläche.

Neben der klassischen Tauchuntersuchung sollte ein kurzer Check-up beim Zahnarzt zu jeder Reisevorbereitung zählen, wenn die Unterwasserwelt gefahrlos und vor allem ohne schmerzhaftes Folgen erkundet werden soll:

1. Füllungscheck

Um Hohlräume zu vermeiden, müssen Füllungen intakt und dicht sein, sodass sich keine Lufteinschlüsse bilden können. Auch im Sinne der Zahnerhaltung und zur Vorbeugung von Wurzelentzündungen sind solche defekte Füllungen zu erneuern.

2. Zahnfleischcheck

Unbehandelte Zahnfleischentzündungen können ausstrahlen und zu einer Bakterienbelastung des ganzen Körpers führen. Lockere Zähne, die meist auch noch druckschmerzhaft



sind, können beim Mundstück des Lungenautomaten oder beim Schnorchel zu Problemen führen. Aber auch ohne den Tauchgang kann ein ausgefallener Zahn die Urlaubsfreude trüben.

3. Röntgenübersichtsaufnahme beider Kiefer

Diese Aufnahme lässt Schwachpunkte erkennen. So können entzündete Wurzelspitzen, die nahe an den Kieferhöhlen liegen, zu einer Entzündung der Kieferhöhle und damit zum Ende des Tauchurlaubs führen. Diese Entzündungen können unter Erhalt des Zahnes zumeist operativ entfernt werden.

Tote Zähne, die nicht wurzelbehandelt sind, können bei Druckschwankungen einem Barotrauma unterliegen und extreme Schmerzen verursachen. Selbst ein Klimawechsel allein kann zu akuten Abszessen führen und die schönste Zeit im Jahr total vermasseln.

4. Abnehmbarer Zahnersatz

Damit die Prothese beim Tauchen nicht auf einmal quer im Halse hängt, sollte der Sitz des herausnehmbaren Zahnersatzes regelmäßig überprüft und ggf. korrigiert werden.

