

# DENTALZEITUNG



Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS  
ZWEI  
IDS NACHLESE  
DREI  
VIER  
FÜNF  
SECHS**

Die IDS 2011  
war die größte IDS  
aller Zeiten



So haben  
die Aussteller die  
IDS 2011 erlebt



Produktneuheiten  
verbessern  
den Standard



## IDS-Nachlese Trends & Produkte im Überblick

# NSK

*new*

S-Max

# pico

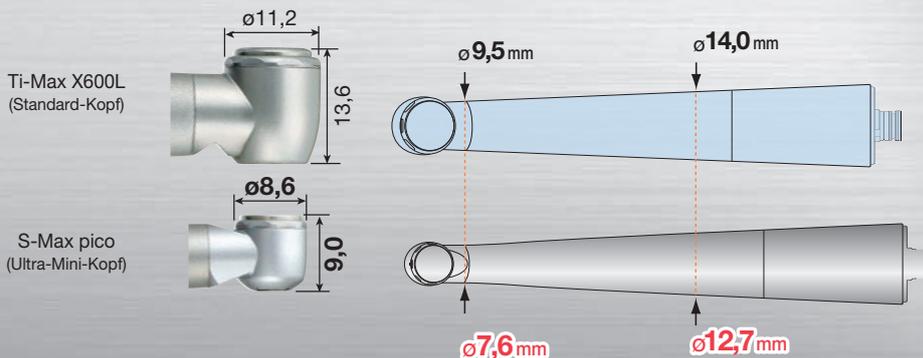
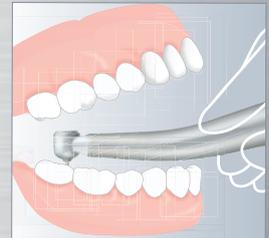
- der weltweit kleinste Turbinenkopf
- außerordentlich schlankes Design



## Ultra-Mini-Kopf & superschlanke Form

Die NSK S-Max pico Serie – speziell entwickelt für die minimalinvasive Behandlung unter beengten Verhältnissen.

Ultra-Mini-Kopf und superschlanke Form für beste Sichtverhältnisse und ein federleichtes Behandlungsgefühl.



ab sofort erhältlich:

S-Max pico **699 €\*** (inkl. Miniatur-Bohrerset, 6 Stk.)

zum direkten Anschluss an NSK-PTL

S-Max pico KL **749 €\*** (inkl. Miniatur-Bohrerset, 6 Stk.)

zum direkten Anschluss an KaVo® MULTiflex® LUX

S-Max pico SL **749 €\*** (inkl. Miniatur-Bohrerset, 6 Stk.)

zum direkten Anschluss an Sirona® Turbinenkupplung

S-Max pico für W&H®- und Bien Air®-Anschluss  
ab Herbst 2011



Miniatur-Bohrerset

\* Alle Preise zzgl. MwSt.

NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany  
TEL : +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX : +49 (0) 61 96/77 606-29



Powerful Partners®



▲ Dr. Torsten Hartmann

**Liebe Leserinnen und Leser,**

eine Woche lang war Köln das kräftig schlagende Herz des internationalen dentalen Geschehens und die IDS 2011 die erfolgreichste aller Zeiten! Mehr als 115.000 Besucher erlebten auf der IDS in Köln vom 22. bis 26. März dieses Jahres zahnmedizinische und zahntechnische Produkte und Dienstleistungen auf höchstem Niveau. Die Stände der knapp 2.000 Aussteller aus 58 verschiedenen Ländern waren durchgängig sehr gut besucht. Zwei Drittel der Aussteller und 42 Prozent der Besucher kamen aus dem Ausland nach Köln und bewiesen damit, dass die IDS die größte internationale Dentalmesse überhaupt ist. Besonders an den ersten Messetagen dominierten asiatische und damit auch japanische Aussteller, Kunden und Händler das Messegeschehen, denn trotz der schwierigen Situation im Land hatte keiner der Aussteller aus Japan seinen Messeauftritt abgesagt. In Deutschland befindet sich der ifo-Geschäftsklimaindex weiterhin auf Rekordniveau, es ist mit einer anhaltenden Expansion der deutschen Wirtschaft zu rechnen. Und die IDS scheint der Beweis dafür zu sein, dass auch für die Dentalbranche der weitere Verlauf des Jahres 2011 viel Positives bereithält.

Die Ihnen hier vorliegende Ausgabe der DENTALZEITUNG vermittelt eindrücklich die Stimmung der diesjährigen dentalen Leitmesse und gibt einen umfangreichen Überblick über die wichtigsten IDS-Neuheiten der Fachhandelspartner. Richtig interessant wird es für unsere Leser, die Zahnärzte und Zahntechniker, wenn nun nach der IDS die neuen Produkte in den Praxen und Laboren eintreffen. Viele Investitionsentscheidungen wollen nach der Informationsflut in Köln erst noch getroffen werden. Hier bieten besonders die Produktschauen der Dentalfachhändler im kommenden Herbst reichlich Gelegenheit, mit Unterstützung des Fachhandels gezielt Auskünfte einzuholen und Entscheidungen zu treffen. Bei der Auswahl und Integration neuer Produkte abhängig von den individuellen Wünschen, den Therapieschwerpunkten und Notwendigkeiten in Praxis und Labor steht der Fachhandel den Zahnärzten und Zahntechnikern als gewohnt kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Mit der Unterstützung des Fachhandels im Anschluss an die IDS oder im Zuge der Fachhandels-Events im Herbst werden auch Sie die passende Lösung für Ihre Praxis und Ihr Labor finden!

Viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe,

Ihr

Dr. Torsten Hartmann  
Chefredakteur



## >> **AKTUELLES**

- 006 Acteon Germany spendet für Tsunami-Opfer
- 006 Neue Behandlungsansätze bei Dentinhypersensibilität
- 006 Die Revolution in der dentalen Warenwirtschaft
- 008 Neue Erlebniswelt bei KaVo
- 009 Henry Schein hilft Japan
- 010 SHOFU-Nacht auf der IDS
- 010 10 Jahre Pluradent
- 011 Zehn Jahre gemeinsame Erfolgsgeschichte
- 011 Aus Visionen werden Innovationen

## >> **IDS NACHLESE**

- 012 **Die größte IDS aller Zeiten** IDS 2011
- 016 **IDS-Statements der Dentalindustrie**

## >> **BLICKPUNKT**

- 080 Dentalhygiene
- 082 Praxishygiene
- 083 Endodontie
- 084 Kons/Prothetik
- 087 Digitale Praxis
- 089 Einrichtung
- 091 Zahntechnik

## >> **FACHHANDEL**

- 094 **Partner für Praxis und Labor** Bezugsadressen Ihrer Dentaldepots

## 092 **IMPRESSUM**

## 098 **PRODENTE**

# 1 + 1 = 3

## DER NEUE AIR-FLOW MASTER PIEZON – AIR-POLISHING SUB- UND SUPRAGINGIVAL PLUS SCALING VON DER PROPHYLAXE N° 1

Air-Polishing sub- und supra-gingival wie mit dem Air-Flow Master, Scaling wie mit dem Piezon Master 700 – macht drei Anwendungen mit dem neuen Air-Flow Master Piezon, der jüngsten Entwicklung des Erfinders der Original Methoden.

### PIEZON NO PAIN

Praktisch keine Schmerzen für den Patienten und maximale Schonung des oralen Epitheliums – grösster Patientenkomfort ist das überzeugende Plus der Original Methode Piezon, neuester Stand. Zudem punktet sie mit einzigartig glatten Zahnoberflächen. Alles zusammen ist das Ergebnis von linearen, parallel zum Zahn verlaufenden Schwingungen der Original EMS Swiss Instruments in harmonischer Abstimmung mit dem neuen Original Piezon Handstück LED.



> Original Piezon Handstück LED mit EMS Swiss Instrument PS

Sprichwörtliche Schweizer Präzision und intelligente i.Piezon Technologie bringt's!

### AIR-FLOW KILLS BIOFILM

Weg mit dem bösen Biofilm bis zum Taschenboden – mit diesem Argu-



ment punktet die Original Methode Air-Flow Perio. Subgingivales Reduzieren von Bakterien wirkt Zahnausfall (Parodontitis!) oder dem Verlust des Implantats (Periimplantitis!) entgegen. Gleichmässiges Verwirbeln des Pulver-Luft-Gemischs und des Wassers vermeidet Emphyse – auch beim Überschreiten alter Grenzen in der Prophylaxe. Die Perio-Flow Düse kann's!

Und wenn es um das klassische supra-gingivale Air-Polishing geht,



> Original Handstücke Air-Flow und Perio-Flow

zählt nach wie vor die unschlagbare Effektivität der Original Methode Air-Flow: Erfolgreiches und dabei schnelles, zuverlässiges sowie stress-freies Behandeln ohne Verletzung des Bindegewebes, keine Kratzer am Zahn. Sanftes Applizieren biokinetischer Energie macht's!

Mit dem Air-Flow Master Piezon geht die Rechnung auf – von der Diagnose über die Initialbehandlung bis zum Recall.

Prophylaxepro-fis überzeugen sich am besten selbst.

**"I FEEL GOOD"**

Mehr Prophylaxe >  
[www.ems-swissquality.com](http://www.ems-swissquality.com)

**P**

**ACTEON GERMANY SPENDET FÜR TSUNAMI-OPFER**

Mitte März 2011 hat sich durch ein Seebeben vor der Küste Japans eine der bisher schlimmsten Tsunami-Katastrophen der Geschichte ereignet. Viele Tausend Menschen wurden getötet oder verletzt, Hunderttausende sind obdachlos. „Wir können uns nicht im Geringsten vorstellen, was diese Menschen erlebt haben, aber wir können helfen, wir müssen hel-

fen“, sagt Hans-Joachim Hoof, Geschäftsführer Acteon Germany; und so hat das Unternehmen mit Sitz in Mettmann zwei Prozent aller Umsätze der diesjährigen Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln direkt an das „Aktionsbündnis Katastrophenhilfe“ gespendet.

„Das Mindeste, das wir in dieser Situation tun können, ist den Helfern vor Ort fi-

nanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen, damit sie den Menschen, deren Leben in wenigen Minuten zerrüttet wurde, schnellstmöglich helfen können“, erklärt Hoof betroffen und fügt hinzu: „Mit unserer Spendenaktion möchten wir auch ein Zeichen der tiefen Verbundenheit und des Mitgefühls mit der japanischen Bevölkerung setzen. Für Hilfe gibt es keine Grenzen!“

**P**

**NEUE BEHANDLUNGSANSÄTZE BEI DENTINHYPERSENSIBILITÄT**



Dentinhypersensibilität (DHS) war das Thema eines gemeinsamen Workshops der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) mit GABA, Spezialist für orale Prävention, im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages. „Eine neuartige Technologie zur Behandlung schmerzempfindlicher Zähne“ lautete der Titel der Expertenrunde, als deren Leiter

und Moderator Prof. Dr. Gottfried Schmalz (Universität Regensburg) fungierte.

In seiner Einleitung erklärte Prof. Schmalz, dass das Phänomen schmerzempfindlicher Zähne und die Theorien zur Erklärung dieses Krankheitsbildes keineswegs neu seien. Prof. Dr. Michael Noack und Priv.-Doz. Dr. Michael Wicht (beide Universität Köln) gaben ihrem Publikum einen Überblick über „Bewährte und innovative Technologien zur Behandlung schmerzempfindlicher Zähne“. Einleitend machte Prof. Noack deutlich, dass es sich bei Dentinhypersensibilität um ein multifaktorielles Krankheitsbild handelt. Die Ursachen liegen in den Bereichen Erosion, Abrasion und bei der Zahnpflichtechnik. Dr. Wicht präsentierte unterschiedliche Behandlungsstrategien und Wirkmechanismen. Dabei stellte er sowohl häusliche als auch pro-

fessionell anzuwendende Präparate beispielhaft vor und bewertete sie anhand aktueller Studien. Prof. Noack erklärte anschließend die Neuartigkeit der Pro-Argin Technologie vor allem im Hinblick auf die Sicherheit und Schnelligkeit des Wirkeintritts. Priv.-Doz. Dr. Christian Gernhardt (Halle [Saale]) lieferte mit seinem Vortrag „Dentinhypersensibilität – Facts & Fiction“ neben Fakten auch Ausblicke zum Phänomen DHS. Dabei stellte er das derzeitige Wissen über dieses Problem auf den Prüfstand. Gerade Phänomene wie Placebo-, Nocebo- oder Hawthorne-Effekt sind beim Design aussagekräftiger klinischer Studien im Vorfeld zu berücksichtigen.

GABA ist offizieller Partner der DGZ. Zusammenfassungen der Vorträge gibt es im Internet unter [www.gaba-dent.de/zahnaerztetag2010](http://www.gaba-dent.de/zahnaerztetag2010).

**P**

**DIE REVOLUTION IN DER DENTALEN WARENWIRTSCHAFT**

Als erstes Unternehmen der deutschen Dentalbranche führt die NWD Gruppe flächendeckend einen umfassenden Datamatrix Code auf allen Lieferscheinen und mit dem März-Update der Katalog-CD auch im elektronischen Bestellwesen ein.

In Sekundenbruchteilen können mit einem Handscanner von jedem Lieferschein der NWD Gruppe die ausführlichen Informationen des Datamatrix Codes in ein Warenwirtschaftssystem wie den NWD Katalog-CD übernommen werden.

Lieferdatum, Artikelnummer, Produktbezeichnung, Stückzahl und vor allem die Chargennummer und das Verfallsdatum stehen ohne zeitaufwendige manuelle Erfassung sofort in der elektronischen Materialwirtschaft

zur Verfügung. „Der Zeitgewinn für unsere Kunden ist enorm und wir schließen durch die elektronische Datenübernahme mögliche Tippfehler bei der Erfassung durch die Praxismitarbeiter aus“, freut sich NWD-Geschäftsführer Volker Landes.

Über die zeitlichen Vorteile hinaus, revolutioniert der Datamatrix Code vor allem den Dokumentationsprozess in Praxis und Labor. Den umfangreichen Dokumentationspflichten im Rahmen von QM- und Hygienevorschriften kann nun ohne Aufwand genüge getan werden. Anhand der automatischen Übernahme von Chargennummer und Verfallsdatum lassen sich nun Produkte lü-



ckenlos vom Hersteller bis zum Patienten dokumentieren. Die Erfüllung der entsprechenden Dokumentationsforderung der Medizinprodukte Sicherheitsverordnung war zu keinem Zeitpunkt einfacher.

Bahn- und Flugreisende kennen ihn auf ihren elektronischen Tickets schon länger, im Postversand fällt der elektronische Freimachvermerk kaum noch jemandem auf. Der Datamatrix Code ist der zweidimensionale Nachfolger des Barcodes. Er kann auf weniger Raum deutlich mehr Daten abbilden und ist mit seiner eingebauten Fehlerkorrektur erheblich sicherer in der Handhabung.



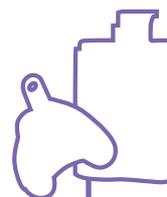
*Qualität,  
die begeistert.*

„Bei mir kommt nur Silikon vom Präzisions-  
Experten in den Löffel. Das schätzt  
auch mein Techniker.“

### Präzision, die begeistert. Mit Express™ 2.

Dürfen wir vorstellen? Jetzt ist es da: das Pendant zum großen Impregum™ – das präzise A-Silikon Express 2. Es überzeugt durch hervorragende Hydrophilie und Reißfestigkeit. Ob Präzisionsabformung mit Doppelmisch- oder Korrekturtechnik, Express 2 Materialien sind optimal aufeinander abgestimmt. Lassen Sie sich begeistern – für zufriedene Patienten und entspannte Zahntechniker.

**3M ESPE. Qualität, die begeistert.**



**Express™ 2**

VPS-Abformmaterialien

[www.3MESPE.de/Express2](http://www.3MESPE.de/Express2)

**3M ESPE**

# Per Sensor zielgenau ...

**NEU**



## Die sichere und wirtschaftliche Händehygiene

Der Hygocare Plus dosiert zuverlässig immer die optimale Präparatmenge – dank der neuen zielgenauen Stopp-Funktion im Infrarot-Sensor.

- Berührungsfreie Händehygiene
- Modernes Design, passend für jede Praxis
- Als Tisch-, Wand- oder mobiler Spender erhältlich

Mehr unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)



**DÜRR  
DENTAL**

**P**

## NEUE ERLEBNISWELT BEI KAVO



Die KaVo Dental GmbH in Biberach/Riß hat kräftig in die Modernisierung der repräsentativen Räumlichkeiten in Biberach investiert, um Zahnärzten, Zahntechnikern und dem Dentalfachhandel den bestmöglichen Zugang zu KaVo-Produkten zu ermöglichen.

Der Showroom im fünften Stock des Firmenhauptsitzes in Biberach wurde komplett umgebaut und präsentierte sich den Gästen pünktlich am 1. März im neuen Gewand. Nur vier Monate Umbauzeit verlangten den beteiligten Mitarbeitern und Handwerkern alles ab. Das Ergebnis erntete bei der offiziellen Eröffnung durchweg positive Reaktionen. Die Besucher erreichen den neuen Showroom über einen einladenden, offen gestalteten Empfangsbereich. Hier befinden sich auch Schulungsflächen für den Fachhandel, die je nach Bedarf flexibel in Räume von unterschiedlicher Größe unterteilt werden können.

Henner Witte (Geschäftsführer KaVo Dental), Jens Weirsoe (Projektleiter Training) und Ruth Geßner (General Manager des Geschäftsbereichs Einrichtungen) sprachen allen Beteiligten ihren Dank für die schnelle Umsetzung der Ideen aus und lobten die gute und effektive Zusammenarbeit, die zu diesem schnellen und überzeugenden Ergebnis geführt hat. Henner Witte durchtrennte als Höhepunkt des Abends das rote Band und eröffnete damit offiziell den neuen Showroom, den die Gäste sofort neugierig in Augenschein nahmen.

Auf der neugestalteten fünften Etage präsentiert sich auf einer Fläche von derzeit 700 m<sup>2</sup> (weitere 400 m<sup>2</sup> folgen) das Produktportfolio von KaVo. Von der Scaler-Spitze bis zu den (2-D/3-D-)Röntengeräten können Besucher hier das gesamte Spektrum der KaVo-Welt kennenlernen. Weiterhin werden auf der gleichen Etage demnächst noch Schulungsräume für den technischen Service entstehen.

Neben dem neuen Showroom konnten die Besucher an diesem Tag noch ein weiteres Ausstellungskonzept bei KaVo kennenlernen. Im KaVo-Studio, einer restaurierten Jugendstilvilla in unmittelbarer Nähe zum Firmenhauptgebäude in Biberach, präsentiert sich in einem innovativen Ausstellungskonzept die Evolution der KaVo-Neuprodukte. Fachhändler und Zahnärzte erwartet hier seit Kurzem eine besonders attraktive Form der Produktpäsentation und Schulung.

**HENRY SCHEIN HILFT JAPAN**

In Reaktion auf die tragische Naturkatastrophe, die am 11. März den Norden Japans getroffen hat, setzt Henry Schein, Inc. (NASDAQ: HSC), führender Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für niedergelassene Zahnärzte, Humanmediziner und Veterinäre, einen Hilfsfonds für Japan auf. „Zusammen mit dem Rest der Welt sind wir tief betroffen angesichts des Verlusts von Menschenleben und der Zerstörung durch das Erdbeben und den Tsunami in Japan und hoffen auf einen guten Ausgang für die noch vermissten Personen und jene, die in dieser schrecklichen Katastrophe ihr Zuhause verloren haben“, sagte Stanley M. Bergman, Chairman und Chief Executive Officer von Henry Schein, Inc. „Zusätzlich zu unserem Engagement im Rahmen des ‚Japan Earthquake and Tsunami Relief Fund‘ arbeitet Henry Schein Cares eng



mit unseren Partner-NGOs zusammen und sucht nach Möglichkeiten, die humanitären Hilfsaktionen zu unterstützen. Wie immer sind wir bereit, unseren Teil zu tun.“

Der „Japan Earthquake and Tsunami Relief Fund“ wurde durch die Henry Schein Cares Foundation ins Leben gerufen, eine in den USA als gemeinnützig anerkannte Organisation. Der Fonds bietet den Mitarbeitern von Henry Schein und anderen die Möglichkeit, einen Beitrag zur Unterstützung der Opfer zu leisten. Henry Schein verdoppelt alle Spenden von Mitarbeitern, der Erlös kommt direkt und vollständig den Hilfsmaßnahmen zugute.

Zur Unterstützung von schneller und unmittelbarer Nothilfe weltweit arbeitet Henry Schein Cares, das Corporate Global Responsibility Programm des Unternehmens, eng mit internationalen Hilfsorganisationen zusammen und stellt sicher, dass diese ausreichend medizinische Versorgungsgüter von Henry Schein in ihren Lagern haben, um vorbereitet zu sein, wenn Katastrophen passieren.

In der Vergangenheit hat Henry Schein Cares bereits auf andere Katastrophen entsprechend reagiert, unter anderem nach dem Erdbeben in Neuseeland und der Flut in Australien, nach den Erdbeben in Haiti, China und Chile im Jahr 2010, der Flut in Pakistan im Jahr 2010, dem Zyklon in Myanmar und Erdbeben in China im Jahr 2008, nach den Hurrikanen Katrina und Rita an der US-Golfküste, 2004 nach dem Tsunami in Asien, 2005 nach dem Erdbeben in Pakistan, den Konflikten in Israel, Libanon und Palästina und nach dem 11. September.

# ... und einfach desinfizieren

**NEU****Flächen-Desinfektion so einfach wie nie**

Hygowipe Plus: Der sensorgesteuerte Papiertuchspender mit integriertem Flächen-Desinfektionsmittel – nur von Dürr Dental.

- Feuchtigkeitsgrad der Desinfektionstücher in zwei Stufen wählbar
- Berührungsfrei, sicher und wirtschaftlich
- Tuchlänge individuell einstellbar

Mehr unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)





**SHOFU-NACHT AUF DER IDS**

Traditionell lud die SHOFU GmbH, europäische Niederlassung der japanischen SHOFU Inc., am Donnerstagabend der IDS Kunden und Partner zu einer feierlichen Abendveranstaltung im Hyatt Regency in Köln ein.

Geschäftsführer Wolfgang van Hall zeigte sich erleichtert darüber, dass von der Naturkatastrophe in Japan weder die Mitarbeiter von SHOFU noch deren Angehörige direkt betroffen waren. Gemeinsam wurde in einer Schweigeminute der Opfer des Erdbebens gedacht.

Herr van Hall kündigte nach über 30 Jahren bei SHOFU seinen Ruhestand an. Die Geschäftsführung der SHOFU GmbH wird damit am 1. Mai 2011 Akira Kawashima übernehmen, den Herr van Hall ein weiteres Jahr als Senior Director unterstützen wird. Akira Kawashima, der seit über 30 Jahren für SHOFU Inc. tätig ist, bedankte sich bei Herrn



▲ Wolfgang van Hall, bis April 2011 Geschäftsführer der SHOFU GmbH, und seine Frau Gerlinde auf der SHOFU-Nacht am 24. März 2011 in Köln.

van Hall für die gute Aufstellung der SHOFU GmbH und kündigte an, dass die Schwerpunkte des Unternehmens basierend auf dem MiCD-Konzept (minimalinvasive kosmetische Zahnheilkunde) im zahnärztlichen

Bereich liegen. Auch die Laborprodukte von SHOFU werden weiterhin verbessert.

Yoshikazu Wakino, Vize-Präsident von SHOFU Inc., informierte in seiner Ansprache darüber, dass das SHOFU-Vertriebsbüro in Sendai keine Schäden zu vermelden habe. „Unser Engagement, innovative Produkte zu entwickeln, herzustellen und unseren Anwendern auf der ganzen Welt zur Verfügung zu stellen, besteht nach wie vor“, so Herr Wakino.

Die traditionelle SHOFU-Nacht während der IDS bot für alle Anwesenden eine Entschleunigung der hektischen Messetage. Musikalische Untermalung auf hohem Niveau, anregende Gespräche und eine internationale Verköstigung gaben den Gästen Anlass, sich für die nächste SHOFU-Nacht in zwei Jahren zu verabreden.



**10 JAHRE PLURADENT**

Pluradent feiert dieses Jahr zehnjähriges Jubiläum. Die Wurzeln des Unternehmens reichen jedoch viel weiter zurück – stets das Wohl und die Entwicklung des Kunden im Mittelpunkt des Handelns. So wurde Pluradent zu einem führenden Dentalfachhandelsunternehmen.

Die Ansprüche von Zahnärzten und zahntechnischen Laboren auf dem Dentalmarkt sind auch aufgrund sehr kurzer Innovationszyklen hoch und erfordern eine hohe Qualität in Beratung und Verkauf. Wie das erfolgreich funktionieren kann, das zeigt Pluradent seit vielen Jahren. Getreu dem Motto „In besten Händen“ werden Kunden engagiert, wegweisend und partnerschaftlich von über 1.000 Mitarbeitern in ganz Deutschland betreut.



**Über 750 Jahre dentale Erfahrung**

Im Jahre 2001, als sich insgesamt 13 Dentaldepots zu Pluradent zusammengeschlossen hatten, kamen mehr als 750 Jahre dentale Erfahrungen zusammen. Das älteste Gründungsmitglied Emil Huber wurde bereits 1915 als kleines Ladenlokal, in dem Zahnärzte persönlich ihre Ware einkaufen, in Karlsruhe gegründet. Dieses Wissen ist die Basis für das umfangreiche Service- und Dienstleistungsangebot von Pluradent.

Pluradent zeichnet sich heute durch ein umfassendes Leistungsspektrum aus: von

der individuellen Beratung über Materialien, Geräte, Planung und Innenarchitektur bis hin zum technischen Service ist alles dabei, was Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore benötigen. Auch die Kundennähe – über 40 Niederlassungen in ganz Deutschland – charakterisiert Pluradent als kompetenten Partner im dentalen Bereich und sorgt für zufriedene Kunden. Genau wie das Logistikzentrum in Kassel, das eine pünktliche und zuverlässige Auslieferung der Bestellungen garantiert.

**Allen Grund zu Feiern**

Diesen Erfolg hat Pluradent in erster Linie seinen Kunden zu verdanken, aber auch seinen engagierten Mitarbeitern und kompetenten Lieferanten. Dafür möchte Pluradent sich herzlich bedanken. Deshalb gibt es über das ganze Jubiläumsjahr verteilt tolle Aktionen, spannende Überraschungen und besondere Veranstaltungen. Denn mit Pluradent sind Zahnärzte und Zahntechniker „in besten Händen“. Zufriedene Kunden, das zählt – die nächsten zehn Jahre können kommen.

P

**ZEHN JAHRE GEMEINSAME ERFOLGSGESCHICHTE**

**dental  
bauer**



Zum Jahresbeginn feierten Dentaldepot Wagner und dental bauer ihr „10-Jähriges“. Die dentale Geschichte begann bereits 1888, als die Unternehmerfamilie Wagner in Nürnberg den Grundstein für ihr Depot legte.

Der Qualität der Produkte und die ausgezeichneten Leistungen für Zahnärzte und Zahntechniker verdankte das Unternehmen schon damals gute Erfolg, sodass sich die Firmeninhaber im Jahre 1907 dazu entschlossen, eine Niederlassung in Stuttgart zu gründen. Sowohl das Unternehmen als auch die beiden ursprünglichen Standorte bestehen heute noch und wurden in den letzten Jahren durch Chemnitz und Regensburg

erweitert. Wenngleich sich die Besitzverhältnisse vor zehn Jahren änderten, Wagner war, ist und bleibt auch mit dem neuen Eigentümer und unter dem Namen dental bauer im klassischen Sinne ein inhabergeführtes mittelständisches Dentaldepot.

Die Entscheidung der Familie Wagner Ende der 90er-Jahre für einen Verkauf an dental bauer war mit der Lebensplanung der Eigentümer begründet. Ziel war es, ihre Firma gemeinsam mit den erfolgreich darin arbeitenden Söhnen und der gesamten Belegschaft mit einem inhabergeführten deutschen Dentaldepot zusammenzuführen. Das gute Gespür von Wagner bei der Entscheidung für den Käufer hat sich bestätigt, denn die gewollt mittelständische Firmencharakteristik existiert auch noch zehn Jahre nach dem Verkauf. Das Unternehmen ist seit dem Wechsel zu dental bauer kontinuierlich gewachsen, wirtschaftlich unabhängig und profitiert seit 2001 mit Friederich

Sigl und Thomas Vetter von zwei erfahrenen Geschäftsführern.

Ein Ergebnis, das sich sehen lassen kann; vormals Wagner zählt mit dental bauer zu den ersten Adressen im deutschen Markt.

„dental bauer lebt mittelständische Unternehmenskultur. Statt träger Hierarchien gibt es kurze Entscheidungswege, schlanke Betriebsabläufe und Verantwortliche, die hinter ihren Entscheidungen stehen. Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten empfinden ein solches Arbeiten als wohltuend. Und uns macht es seit Jahren erfolgreich“, so Jochen G. Linneweh, geschäftsführender Gesellschafter von dental bauer.

Der Namenszusatz – vormals – Wagner lässt in diesen Tagen noch den Unternehmensursprung erkennen, doch ist inzwischen weniger der Name als vielmehr die erhaltene und gelebte inhabergeführte Unternehmensstruktur das Qualitätsmerkmal.

P

**AUS VISIONEN WERDEN INNOVATIONEN**

Sirona, Technologieführer der Dentalindustrie, hat am 1. März mit Vertretern der deutschsprachigen Handelspartner das Ausstellungsfoyer seines neuen Innovationszentrums eingeweiht.

Das Sirona Innovationszentrum ist in einer Rekordzeit von nur sechs Monaten entstanden. Unter dem Dach des Gebäudekomplexes arbeiten künftig die Entwicklungsabteilungen aller Geschäftsbereiche. Rund 190 Gäste kamen am 1. März in das mit allen technischen Raffinessen ausgestattete Ausstellungsfoyer, um Präsentationen und Darbietungen rund um das Thema Forschung, Entwicklung und Innovationen zu erleben. Die Exponate der Ausstellung repräsentieren unterschiedliche Technologien und zeigen, wie in der Entwicklung bei Sirona aus Visionen Innovationen entstehen. Die Ausstellung im Innovationszentrum wird auch nach der Einweihung Besuchern und Gästen des Hauses einen Einblick in die Entwicklungsschmiede von Sirona geben.



Nach dem offiziellen Empfang in der Ausstellung bot Sirona den Handelspartnern eine exklusive Vorschau auf die diesjährigen Messeneuheiten noch vor dem Start der 34. Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln, die am 22. März begann. Dabei wurden die Produktpräsentationen von Darbietungen internationaler Varietékünstler thematisch umrahmt. In seiner Rede erläuterte Vorstandsvorsitzender Jost Fischer die Bedeu-

tung von Innovation für Sirona: „Zwei Dinge machen uns erfolgreich: Unsere weltweite Vertriebs- und Servicestruktur, die wir kontinuierlich ausbauen, und unsere Innovationskraft. Die Investition in Spitzentechnologien ist in unserer Branche ein klarer Wettbewerbsvorteil. Sirona entwickelt und fertigt seit über 130 Jahren wegweisende Innovationen für Praxen, Labore und Kliniken. Darunter sind Schlüsseltechnologien, aus denen wir wieder neue Technologien entwickeln. Somit ist unsere

Innovationskraft das Geheimnis unseres Erfolgs und unser Schlüssel für die Zukunft.“

Sirona hat in den letzten sechs Jahren insgesamt mehr als 250 Millionen US\$ für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Das entspricht einer F&E Quote zwischen 6 und 7 %. Sirona beschäftigt insgesamt über 220 Ingenieure und Wissenschaftler in den Bereichen Forschung und Entwicklung.

IDS 2011

# Die größte IDS aller Zeiten

Mit einem hervorragenden Ergebnis endete am 26. März die 34. Internationale Dental-Schau (IDS) nach fünf Tagen in Köln. Insgesamt informierten sich rund 115.000 Fachbesucher aus 148 Ländern über innovative Produkte von 1.956 Anbietern aus 58 Ländern und tauschten Erfahrungen aus. Innovationen und Trends aus allen zahnmedizinischen Bereichen, von Prophylaxe über Diagnostik und Restauration bis hin zu Spezialbehandlungen, wurden in Köln präsentiert.



■ **Die Zahl der Fachbesucher** stieg im Vergleich zur Vorveranstaltung um rund 9 Prozent auf etwa 115.000, die der Aussteller um 7 Prozent und die der belegten Fläche um 5 Prozent auf rund 145.000 m<sup>2</sup>. 1.252 Aussteller (66 Prozent der Aussteller) kamen aus dem Ausland nach Köln und zeigten damit den starken internationalen Zuspruch der IDS. Auf Besucherseite lag der Auslandsanteil bei rund 42 Prozent.

„Es ist uns gelungen, die Internationale Dental-Schau sowohl national als auch international noch attraktiver zu machen. Insbesondere die überproportionale Zunahme der internationalen Teilnehmer unterstreicht einmal mehr den Charakter der IDS als Weltleitmesse“, bilanziert Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Ver-

bandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI). Oliver P. Kuhr, Geschäftsführer der Koelnmesse, ergänzt: „Die IDS hat die Erwartungen aller Beteiligten mehr als erfüllt. Denn die IDS hat eine Fülle an Neuheiten sowie beste Voraussetzungen für Information, Kommunikation und gute Ordergeschäfte geboten. Damit hat die Veranstaltung Aussteller, Besucher und Medienvertreter gleichermaßen begeistert.“

## Glänzender Messeverlauf

Aus aller Welt seien Vertreter sämtlicher relevanten Berufsgruppen – aus Zahnarztpraxen, Dentallaboren, dem Dentalhandel, aber auch aus dem Hochschulsektor – auf der IDS gewesen, hieß

es an den Ausstellerständen. Besonders erfreut zeigten sich die Aussteller über den großen internationalen Zuspruch. Auch aus ökonomischer Sicht war die IDS für viele Aussteller sehr erfolgreich. Zahlreiche Unternehmen freuten sich über gut gefüllte Auftragsbücher. Von großer Bedeutung waren aber auch Aspekte wie Kontaktpflege, Kundenbindung, Neukundengewinnung oder die Erschließung neuer Auslandsmärkte. Auch dafür war die 34. Internationale Dental-Schau die ideale Plattform. Nicht nur aus Sicht der Aussteller, sondern auch nach Meinung der Fachbesucher war die Veranstaltung ein voller Erfolg. Das belegen die ersten Ergebnisse der Besucherbefragung. Insgesamt waren 95 Prozent der Besucher sehr zufrieden bis zufrieden mit der IDS.

Besonders groß war das Interesse des Fachhandels und der Anwender an innovativen Produkten und Technologien. Die IDS hat gezeigt, dass digitale Abläufe und Techniken weiter auf dem Vormarsch sind und die Behandlungen damit noch effizienter und qualitativ hochwertiger machen. So standen im Mittelpunkt der IDS 2011 Produkte und Systeme, die Anwendern und Patienten Verbesserungen bei Vorsorge, Diagnostik und Zahnbehandlung bieten. Dazu zählen u.a. erweiterte Ultraschall-Systeme für die schmerzarme professionelle Prophylaxe, digitale Intraoralscanner, verbesserte Methoden für Wurzelkanalbe-

handlungen, neue Materialien für Zahnfüllungen, ästhetische Kronen und Brücken, die besonders naturgetreu aussehen, oder auch die verbesserte digitale Röntgendiagnostik, die insbesondere im Bereich der Implantologie von Vorteil ist.

### Neue Chancen durch digitalen Workflow

Eine der bedeutendsten aktuellen Entwicklungen stellt die Komplettierung der digitalen Herstellungskette von der zahnärztlichen Abformung bis zur fertigen Krone, Brücke oder Suprastruktur dar. Die Auswahlmöglichkeiten für Zahnarzt und Zahntechniker an unterschiedlichen Geräten und Techniken haben sich seit der letzten IDS vor zwei Jahren vervielfacht. Heute bietet eine ganze Reihe von Unternehmen Oralscanner an. Manche basieren auf Videosignalen, andere arbeiten unter Verwendung blauer LEDs oder nach dem konfokalen Prinzip, wieder andere kombinieren Optik und Ultraschall.



▲ Die Veranstalter der Internationalen Dental-Schau, v.l.n.r.: Jürgen Schwichtenberg, Dr. Dietmar Oesterreich, Oliver P. Kuhr, Dr. Markus Heibach, Burkhard Sticklies.

Die Kombination von DVT- und CAD/CAM-Technologie bei der Planung kompletter implantologischer Behandlungen ermöglicht es Zahnärzten, Implantate chirurgisch und prothetisch simultan zu planen. Beispielsweise wird die Gestaltung von Kauflächen inzwischen durch

Software-Tools wesentlich erleichtert, und für die ästhetische Gestaltung eröffnen sich mehrere attraktive zusätzliche Möglichkeiten. So verfügt ein neues Zirkonoxid-Gerüstmaterial über eine besonders hohe Transluzenz. Damit lassen sich jetzt ästhetische Frontzahnrestaura-

**schülke** +

Die Reichweite entscheidet.



**Flächendesinfektion:**  
Super ergiebig und super  
schlagfertig.



**mikroloid® AF**  
**wipes premium**  
24 wipes | 48 wipes



**mikroloid® sensitive**  
**wipes premium**  
24 wipes | 48 wipes



tionen mit lebendiger Lichtdynamik sicherer erreichen. Der Werkstoff eignet sich außerdem für substanzschonende vollanatomische Versorgungen im Seitenzahnbereich.

### Innovationen in der Endodontie

Wird bei stark zerstörten und/oder von Bakterien befallenen Zähnen eine endodontische Behandlung notwendig, so stehen jetzt Systeme mit wenigen Feilen für

ein sichereres und schnelleres Vorgehen zur Verfügung. Der Zahnarzt kann entscheiden, ob er beispielsweise mit drei maschinengetriebenen Feilen die gesamte Wurzelkanalaufbereitung bewältigen möchte oder neuerdings mit einer einzigen – was in vielen Fällen möglich ist.

### Sicher und minimalinvasiv

Heute stehen auch weiterentwickelte diagnostische und prophylaktische Mög-

lichkeiten zur Verfügung. Mit bildgebenden Verfahren lassen sich zum Beispiel Initialkariesläsionen und unterminierende Karies bei intakter Kaufläche sicher erkennen.

Intraoralkamera und Fluoreszenzkamera haben sich zu einer kompakten Funktionseinheit vereint. Dabei eröffnen effektive Filterfunktionen neue Möglichkeiten in der Karies-, aber auch in der Paro- oder Endo-Diagnostik. Eine minimalinvasive Therapie ist im An-

ANZEIGE



# Flexibilität

in Form und Service



## QUALITÄT

Die komplette Fertigung in Deutschland ist einer der wesentlichen Qualitätsmerkmale unserer Möbellinien. Hinzu kommen Langlebigkeit sowie zeitloses und unverwechselbares Design.



## FLEXIBILITÄT

Ihre räumlichen Gegebenheiten sind für uns eine Herausforderung. Wir planen mit Ihnen gemeinsam, transportieren und montieren pünktlich zum gewünschten Termin.



## SERVICE

Schaffen Sie in Ihrer Praxis ein individuelles Ambiente – unsere Mitarbeiter beraten Sie vor Ort. Wählen Sie aus 180 RAL Farben – nur bei uns und ganz ohne Aufpreis.

© Barmmer Verlagsgesellschaft mbH

schluss viel häufiger als vor einigen Jahren möglich.

In der häuslichen Mundpflege kommt seit Jahren bevorzugt die elektrische Zahnbürste zum Einsatz. Zusätzliche optische und akustische Feedback-Elemente fördern jetzt Motivation, Pflegeverhalten und Reinigungsergebnisse des Patienten im Sinne einer gründlichen und schonenden Mundhygiene.

### Preise und Ehrungen

Der Verband der Deutschen Zahn-techniker-Innungen (VDZI) förderte mit der Verleihung des 13. Gysi-Preis-Wettbewerbs erneut den engagierten Nachwuchs im Zahntechnik-Handwerk. Die Initiative proDente verlieh auf der IDS bereits zum sechsten Mal den Journalistenpreis „Abdruck 2011“, bei dem die besten journalistischen Arbeiten zu zahnmedizinischen und zahntechnischen Themen gewürdigt werden. Auch die Preisträger des proDente Kommunikationspreises wurden im Rahmen der öffentlichen Preisverleihung auf der IDS geehrt. Ausführliche Informationen zu den proDente Preisträgern erhalten Sie in dieser Ausgabe auf S. 98. Zahlreiche Besucher nutzten nicht zuletzt auch die Speakers' Corner, um sich über neueste Ergebnisse aus Wissenschaft und Forschung zu informieren. An allen fünf Messtagen wurden dort in rund 80 Referaten von Ausstellern neue Produkte und Verfahren vorgestellt, von Implantatsystemen und Digitalisierung, über Zahnästhetik, Lasertechnologie und Dentalanästhesie, bis hin zu Möglichkeiten des modernen Stress-Managements für Zahnärzte.

Die Internationale Dental-Schau 2011 hat gezeigt, dass das seit der Jahrtausendwende deutlich gesteigerte Innovationstempo alle Bereiche von Zahnmedizin und Zahntechnik erfasst. Dabei haben die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen der Dental-Industrie inzwischen Probleme, die vor ein paar Jahren noch bestanden, gelöst, was den Einstieg in eine aktuelle Technologie erleichtert und vereinfacht. So ergeben sich für Labor und Praxis immer wieder neue, manchmal überraschende Chancen.

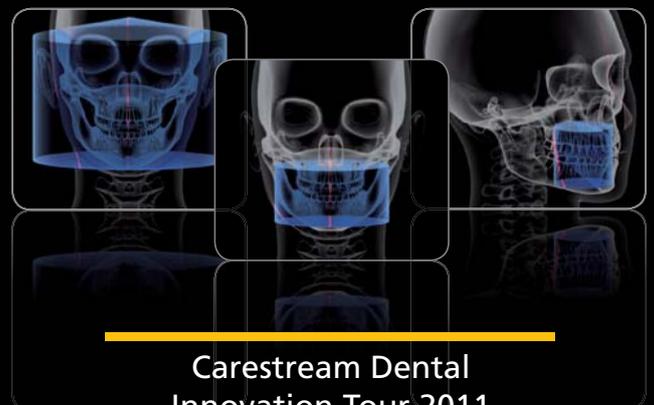
Die nächste IDS – 35. Internationale Dental-Schau – findet vom 12. bis 16. März 2013 statt. ◀◀

CS 9300 Extraorales Radiografiesystem

## Weltneuheit: Flexi-Field of View!



Die ultimative  
All-in-One Lösung



Carestream Dental  
Innovation Tour 2011

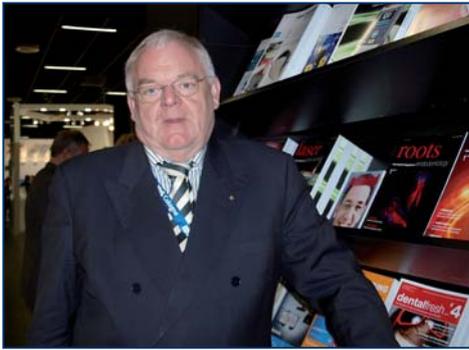
Tourdaten unter:

[www.carestreamdental.com](http://www.carestreamdental.com)  
oder Tel.: +49 (0)711 20707306

Carestream Dental

© Carestream Health, Inc., 2011.

Das Markenzeichen und die Handelsaufmachung von Kodak werden unter Lizenz von Kodak genutzt.



Bundesverband Dentalhandel e.V. (BVD)

## „Die IDS ist gigantisch“

Lutz Müller, Präsident

■ **Am stärksten sind mir auf der IDS 2011** die Weiterentwicklungen in den digitalen Produktwelten aufgefallen. Darunter waren auch viele Innovationen zu sehen, die die Behandlungs- und Arbeitsweise in Praxis und Labor verändern werden – u.a. neue OPG und DVT oder der digitale Workflow von der Abformung bis zur fertigen Krone. Leider haben aber die Herstellerfirmen bisher nur gewisse Schnittstellen geöffnet, um weiter autark mit ihren Produkten und ihrer Software arbeiten zu können. Deshalb hat mich überrascht, dass einzelne Firmenpartnerschaften diesen Weg mit gemeinsamen Entwicklungen schon jetzt betreten haben. Der Trend wird auf jeden Fall in eine weitere Öffnung gehen.

Ein breites Innovationsspektrum zeigten auch andere Bereiche. Ob bei Sauganlagen, Turbinen oder Materialien, ich musste auf der IDS feststellen, dass uns als Fachhändlern die vielen verschiedenen Themen dieser Messe erkennen lassen, dass Bedarf bei der Aufnahme von neuen Produkten und Technologien in unser Angebot besteht. Zu unserem



Kernsortiment von über 40.000 Artikeln werden demnächst viele noch dazukommen. Aber damit wird es von unserer Seite nicht getan sein. Die innovativen Produkte sind erklärungsbedürftiger und z. T. auch investitionsstärker als in der Vergangenheit. Wir als Dentalfachhandel werden unsere Kunden deshalb noch stärker umfassend beraten – gerade im Nachgang zu dieser IDS, aber auch über das ganze Jahr gesehen.

Der Gesamteindruck, den die IDS bei mir hinterlassen hat, ist gigantisch. Weit über 100.000 Besucher haben sich auf der IDS informiert. Die Bruttoausstellungsfläche steigerte sich mit 145.000 m<sup>2</sup> gegenüber der vorherigen IDS um 7.000 m<sup>2</sup>. Und das für 1.950 Aussteller aus 59 Ländern. Trotz großer Bemühungen der Ausstellerorganisation wird es immer schwieriger, bei der weiter zunehmenden Anzahl der Aussteller und der damit wachsenden Hallenerweiterungen sein Messeprogramm abzuarbeiten.

Unsere Kunden und wir vom Fachhandel haben durch Eintrittsgutscheine und organisierte Reiseangebote mit dafür gesorgt, dass die Besucherzahlen von weit über 100.000 erreicht wurden. Wir freuen uns mit dem Verband der Deutschen Dental-Industrie über den großen Erfolg der IDS. Die Messe ist international und bietet eine gute Gelegenheit, die Märkte in den verschiedenen Teilen der Erde, die hier vertreten waren, zu sehen, die ganz anders aufgestellt sind als in Deutschland.

Die Stimmung auf der IDS habe ich als sehr locker erlebt. Der Markt floriert, Tränensäcke waren keine zu sehen – ich gehe davon aus, dass sich das nicht ändern wird. ◀◀



Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI)

## „Der qualifizierte Handel nimmt eine wichtige Vermittlerrolle ein“

Dr. Martin Rickert, Vorsitzender



■ **Auf der Internationalen Dental-Schau 2011 (IDS)** in Köln nahmen 115.000 Besucher aus 148 Ländern die Gelegenheit wahr, sich auf 145.000 Quadratmeter Fläche unter 1.956 Anbietern aus 58 Ländern einen Überblick über den Stand der Technik zu verschaffen. Der Besucherzuwachs von neun Prozent spricht für die hohe Dynamik der Dentalbranche und für die zunehmende Attraktivität der Messe in Köln. Dies liegt vor allem am hohen fachlichen Niveau, denn hier bekommt man Oralscanner, bildgebende Systeme und den gesamten digitalen Workflow von der Behandlungsplanung bis zur fertigen Restauration auf dem Stand der Technik zu sehen – um nur eines von vielen Beispielen zu nennen! Die Reihe der zukunftsweisenden Innovationen umfasst darüber hinaus etwa verbesserte Ultraschall-Systeme für die schmerzarme professionelle Prophylaxe, vereinfachte Methoden für die Wurzelkanalbehandlung sowie neue Materialien für Zahnfüllungen, ästhetische Kronen und Brücken, die besonders naturgetreu aussehen.

Ich glaube, dass die Fachbesucher der IDS am meisten einmal mehr von den digitalen Technologien beeindruckt waren und deren Auswirkung auf die Qualität der Partnerschaft zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern, zwischen diesen und dem Dentalhandel sowie der Industrie. Denn je komple-

xer die im Alltag verwendeten Systeme werden, desto stärker sind fachkundige Beratung und innovative Geschäftsmodelle gefragt. Gerade der qualifizierte Handel nimmt aus meiner Sicht hierbei eine wichtige Vermittlerrolle ein.

Alle Besucher der IDS profitieren von einer breiteren Auswahl an Partnern und Produkten. Der hiesige Zahnarzt mit seinem Team und der Zahntechniker sehen sich in Köln durch immer differenziertere Angebote umworben und können ihre Investitionsentscheidung daher besonders scharf treffen. Unabhängige Umfragen haben dann auch gezeigt, dass 85 Prozent aller Besucher im eigenen Betrieb an solchen Entscheidungen beteiligt sind. Lassen Sie mich als Lokalpatriot hinzufügen: Auch die ausländischen Besucher kommen in immer größerer Zahl nach Köln. Ob aus Europa, Nord- und Südamerika, Australien oder Asien – man ist an deutscher Technik brennend interessiert.

Wenn ich die Dentalbranche mit anderen Industriezweigen oder auch im Besonderen mit der Medizintechnik vergleiche, so befindet sie sich in ausgesprochen starker Bewegung. Dies betrifft nicht nur technische Innovationen, so faszinierend sie im Einzelnen sein mögen. Interessante Entwicklungsmöglichkeiten bieten auch neue Dienstleistungen, zum Beispiel Netzwerkservices rund um die Fertigung von Zahnersatz oder Diagnostik-Zentren für aufwendige 3-D-Röntgenaufnahmen, CTs und vieles mehr. Oft finden sich zahnärztliche und zahntechnische Teams in ungeahnten Allianzen mit Wettbewerbern sowie mit Partnern aus Industrie und Fachhandel wieder. Gerade weil hier so vieles im Umbruch ist, wird es für die Entscheidungsträger wichtiger, sich mit ihrem Betrieb jetzt in geeigneter Weise zu positionieren. Die IDS bot die optimale Informationsgrundlage, und ich bin selbst gespannt, welche Chancen Zahnärzte und Zahntechniker bis zur nächsten Internationalen Dental-Schau ergreifen werden, die vom 12. bis 16. März 2013 stattfindet. Auf Wiedersehen in zwei Jahren! ◀◀





*„Ich bin begeistert von dem großen Interesse unserer Kunden an innovativen Lösungen“*

Bernd Betzold, Marketing Communications & Eventmanagement Germany

■ Mit dem Ausstellungsbereich von 3M ESPE erwartete das internationale Fachpublikum eine wahre Erlebniswelt mit den Sektionen Einfachheit, Ästhetik und Präzision, Live-Produktpräsentationen und vielem mehr. Der attraktive Messestand zeigte ein vielseitiges Angebot an Lösungen für nahezu jede Anforderung in der Zahnheilkunde und erwies sich so als echter Publikumsmagnet. Insbesondere Zahntechniker zeigten ein großes Interesse an den Möglichkeiten, die der digitale Workflow mit der aktualisierten Hard- und Software sowie den neuen Werkstoffen von 3M ESPE bietet.

Die zahllosen Besucher aus den verschiedensten Ländern (ca. 60 % aus Deutschland, 33 % aus Europa, 5 % aus Asien und 2 % aus USA) strömten zum Messestand von 3M ESPE, um mehr über unsere zukunftsweisenden Produkte und das Unternehmen zu erfahren. Zu den absoluten Highlights zählten die Innovationen, die den Zugang zu einer Vielzahl von digitalen Arbeitsabläufen ermöglichen. Mit den Lava™ Präzisionslösungen stellt 3M ESPE von der Abformung mit dem Lava™ Chairside Oral Scanner C.O.S. bis hin zur Verblendung für jeden Arbeitsschritt im digitalen Work-



flow hochwertige CAD/CAM-Komponenten zur Verfügung. Ich bin begeistert von dem großen Interesse unserer Kunden an innovativen Lösungen: Wir haben erwartet, dass viele Menschen neugierig auf die neuen Produkte, insbesondere auf die digitalen Komponenten, sein würden. Das außer-

ordentlich große Interesse an unseren innovativen Lösungen hat jedoch alle Erwartungen übertroffen. Wir gehen aufgrund der insgesamt hervorragenden Stimmung davon aus, dass uns alle eine nicht nur äußerst erfolgreiche, sondern auch hochinteressante Zukunft erwartet. Nicht nur unsere IDS-Angebote, die sehr großen Anklang fanden, bestehen über die Messezeit hinaus, sondern auch der von 3M ESPE initiierte Fotowettbewerb. Unter dem Motto „Filtek™ – Ästhetik, die begeistert“ sind Fans der weltweit beliebten Composite-Füllungsmaterialien dazu aufgerufen, ihre Interpretation von Filtek™ und Ästhetik im Bild festzuhalten und für die Teilnahme am Wettbewerb online einzureichen. Auf den Sieger, der nach Ende des Gewinnspiels am 16. September 2011 von einer vierköpfigen Jury ernannt wird, wartet eine Wochenendreise für zwei Personen. <<

ANZEIGE

**Parodontalstatus:**  
schneller, standardisiert und vollständig

pa-on

IDS Highlight!

>> Das erste Parameter zur voll automatisierten Befundung des Parodontalstatus.



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



# W&H-Sterilisatoren für Sie gebaut!



Lisa und Lina – zwei Sterilisatoren des Typs B mit einem Ziel: Erfüllung Ihrer Bedürfnisse und Anpassung an Ihre Praxisanforderungen mit dem automatischen Rückverfolgbarkeitssystem sowie den maßgefertigten Zyklen von Lisa und dem Wesentlichen der Sterilisation von Lina.



## „Es setzt sich der Trend zur Spezialisierung durch“

Timo Hand, Sales Manager northeast europe/Vertriebsleitung Deutschland

■ Die IDS 2011 wurde bei Acteon auch wieder durch ein Feuerwerk an Produktneuheiten in allen drei Geschäftsaktivitäten dental (Satelec, Sopro und Pierre Rolland) bestimmt. Herausragend kam bei den diesjährigen Besuchern der IDS unser neues Air-N-Go Konzept an. Hierbei handelt es sich um ein völlig neu gestaltetes, ganzheitliches Polishersystem, das den subgingivalen Einsatz (Biofilmmangement/Periimplantitis) sowie den supragingivalen Einsatz (Belagsentfernung) genial über ein Gerät mit Luftturbinenanschluss kombiniert. Dieses System wird durch Pulver in fünf frischen Geschmacksrichtungen und 100 % natürliche Bestandteile auf Basis von Aromen oder ätherischen Ölen perfektioniert.

Mit dem neuen White Fox präsentiert Satelec ein neues DVT speziell für den schwerpunktmäßig implantologisch tätigen Zahnarzt sowie MKG bis hin zum Radiologen. Bestechend kommt beim White Fox die weltweit erstmalige Möglichkeit der kalibrierten Dichte in „Houndsfield“-Einheiten zum Tragen, wodurch eine neue Qualität der Knochendichtebeurteilung ermöglicht wird. Sechs verschiedene FOV (field of views) ermöglichen alle gängigen Indikationen (60 x 60 mm, 80 x 80 mm, 120 x 80 mm, 100 x 100 mm, 150 x 130 mm und 200 x 170 mm).

Wiederum haben wir für die periimplantologische Knochenchirurgie mit dem neuen Piezotome SOLO ein Gerät für alle implantologischen Generalisten vorgestellt. Hierbei lobten die Besucher die hohe Performance bei einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Ergänzend hierzu wurde unser bewährtes Implantcenter 2 jetzt auch mit LED-Licht am Mikromotor vorgestellt.

ScanWave heißt bei Acteon die Zukunft der Lichtpolymerisation. Dieses Gerät bietet erstmalig eine sichere Aushärtung aller wesentlichen am Markt befindlichen Photoinitiatoren (Camphoroniquone, Lucirin und Phenylpropanedione). Bei Pierre Rolland stellen wir mit Riskontrol ART in vier verschiedenen Geruchsrichtungen und neuen Verpackungen die neueste Generation der Einmal-Ansätze für Multifunktionsspritzen vor. Adapter sind jetzt nahezu für alle Multifunktionsspritzen erhältlich.

Bei Sopro ist die Software ab sofort voll Mac-kompatibel, sodass wir dem Wunsch vieler Anwender gerecht werden



konnten, z.B. unsere SoproLife Kariesdiagnosekamera an jedem Mac-Computer zu nutzen.

Die diesjährige IDS hat bei uns eine weiterhin positive Erwartungshaltung hinsichtlich des deutschen Dentalmarktes hinterlassen. Der Auftragseingang lag über der vorigen IDS und die Reaktionen der Praxen und des Dentalfachhandels bestätigen uns speziell bei unseren Neuigkeiten in den Bereichen Prophylaxe und der Implantologie. Es setzt sich weiterhin der Trend zur Spezialisierung und den damit verbundenen Investitionen durch. Als eines der führenden Unternehmen hinsichtlich Innovationskraft sehen wir uns hier sehr gut aufgestellt, denn Spezialisierung bedeutet nichts anderes als langjährige Erfahrung und konsequente Vertiefung der Forschung und Entwicklung in den Fachgebieten. Mit der gelungenen Abrundung unseres Prophylaxe-Tisch-Geräteprogrammes durch das Air-N-Go Konzept können wir dieses Segment neu erobern und sind hier entsprechend positiv gestimmt. Neben der Prophylaxe wird aber auch der Bereich Chirurgie/Implantologie sowie unsere Imaging-sparte zweistellig wachsen. Wir erwarten hier konsolidiert ein Umsatzzuwachs in Deutschland von 15 %.

Neben den jetzt erscheinenden Einführungsaktionen in Zusammenarbeit mit dem deutschen Dentalhandel wird es im zweiten Halbjahr neue Paketvariationen geben. Auch unser neuer Acteonfalter wird zum 01.05.2011 erscheinen und ich bin mir sicher, dass es hier noch ein paar gute Überraschungen für unsere Kunden gibt. ◀◀

# RECIPROC®

*one file endo*



## Professionelle Aufbereitung – so einfach wie noch nie!

- **Weniger Arbeitsschritte** ▶ konische Greater-Taper-Aufbereitung mit nur einem Instrument
- **Sichere Anwendung** ▶ selbst stark gekrümmte und enge Kanäle können einfach aufbereitet werden
- **Bequeme Einmalverwendung** ▶ kein Reinigen, kein Sterilisieren

Weitere Informationen zu unserem RECIPROC® System unter  
▶ [www.RECIPROC.com](http://www.RECIPROC.com)

**VDW GmbH**  
Bayerwaldstr. 15 • 81737 München  
Tel. +49 89 62734-0 • Fax +49 89 62734-304  
[www.vdw-dental.com](http://www.vdw-dental.com) • [info@vdw-dental.com](mailto:info@vdw-dental.com)





## „Die hohe Besucherfrequenz und der intensive Austausch mit unseren Kunden haben uns gestärkt“

Werner Diener, Verkaufsleiter Deutschland Dental

■ **Aesculap Dental zeigte sich auf der IDS** spartenübergreifend im Verbund des B. Braun-Konzerns auf einem gemeinsamen Messestand. „Sharing Expertise“ ist für B. Braun Aesculap mehr als nur ein Slogan. Es ist ein Versprechen gegenüber unseren Kunden und Kollegen, medizinisches Wissen und Kenntnisse für die Gesundheit im Dialog mit unseren Partnern zu teilen, wirksam zu nutzen und konsequent auszubauen. Die Einladung zum Dialog mit unseren Kunden spiegelte sich auch in der offenen Standgestaltung und der Vielzahl von Besprechungstischen bei der IDS wider. Die hohe Besucherfrequenz und der intensive Austausch mit unseren Kunden hat uns gestärkt.

Unsere Neuprodukte haben die unterschiedlichen Zielgruppen sehr gut angesprochen. Wir haben als erstes Neuprodukt das Recall Titan Instrumenten Set für die Implantatreinigung vorgestellt. Die Titan-Küretten sowie das Parodontometer mit definierter Federkraft stießen auf breites Interesse. Vor allem die Grazilität und die Biokompatibilität der Küretten werden von den Anwendern als wichtige Vorteile angesehen.

Daneben haben wir die Tunnelier-Instrumente zur minimalinvasiven Deckung von parodontalen Rezessionen präsentiert. Die sehr dünnen, scharfen Arbeitsenden und ihre Tellerform ermöglichen mehr Bewegungsspielraum und einen deutlich erweiterten Mobilisierungsradius bei der frontalen und lateralen Präparation.

Auch neu in unserem Sortiment sind die Mikro Titanschrauben für das BoneFixation-System (für die Knochenblock-Augmentation). Die Mikro Titanschrauben bieten dem Anwender die Möglichkeit, auch kleine Knochenblöcke sicher auf dem Kieferkamm zu fixieren.

Außerdem haben wir auf der IDS eine neue kieferorthopädische Instrumentenlinie vorgestellt. Das neue Design und



die Funktionalität einer neuen Instrumentenlinie haben bei den kieferorthopädischen Fachbesuchern einen ausgezeichneten Eindruck hinterlassen. Hier erwarten wir eine hohe Resonanz auch nach der IDS.

Am Mittwoch und Donnerstag haben wir weniger deutsche Zahnärzte an unserem Stand registriert als die Jahre zuvor. Dies wurde aber mehr als kompensiert durch mehr internationale Besucher über den gesamten Verlauf der IDS. Der Freitag und Samstag war sowohl durch deutsche Zahnärzte als auch durch internationales Publikum gut besucht.

Im weiteren Verlauf des Jahres rechnen wir mit einer moderaten, positiven Entwicklung der Dentalbranche. Der Qualitätsanspruch unserer Kunden ist auf einem hohen Niveau. Aesculap wird daher auch in diesem Jahr in seinem Produktsegment wieder stärker wachsen als der Markt. Dies trifft insbesondere für die Exportmärkte zu.

Aesculap bietet jetzt das Recall-Set sowie die Tunnelier-Instrumente zu attraktiven Aktionskonditionen über den Fachhandel an. <<



ALPRO MEDICAL GmbH

*„Die IDS hat uns erneut eine positive Tendenz für die folgenden Monate gegeben“*

**Alfred Hogeback, Geschäftsführer**



■ **Mit AlproZyme haben wir zum ersten Mal** ein reines Protease basierendes Enzymgranulat vorgestellt. Das portionsfertige, hoch wirksame enzymatisch-alkalische Reinigungspulver lässt sich nicht nur leicht mit Wasser anmischen, sondern entwickelt auch erst dann seine maximale Leistung! AlproZyme entfernt kraftvoll und gleichzeitig materialschonend Proteine, Geweberückstände und Biofilm von Oberflächen von Medizinprodukten wie medizinischen Instrumenten, rotierenden Präzisionsinstrumenten und Endoskopen. Materialverträglichkeitstests von Herstellern liegen vor.

Als erster Anbieter im Markt stellten wir ebenfalls die MaxiWipes „Refills“ mit 800 Tüchern pro Rolle vor! Dieses ist ein „Novum“ im Markt!

Ein weiteres neues Produkt, das wir vorstellten, ist das Produkt CleanWipes. Die intensiv getränkten Tücher sind nicht nur alkohol- und aldehydfrei, sondern wurden speziell zur nicht proteinfixierenden Reinigung der Außenflächen von Medizinprodukten, wie z.B. Übertragungsinstrumenten und Endoskopen, entwickelt. Die Wirkstoffbasis ist eine glykologisch-wässrige Lösung, die sich in WL-Clean seit Jahren bei der Innenreinigung von Übertragungsinstrumenten „bewährt“ hat. Somit sind CleanWipes die ideale Ergänzung bei der Anwendung mit WL-Clean. Mit CleanWipes bietet ALPRO ein einzigartiges Produkt an.

Unser Fokus liegt grundsätzlich darauf, den Markt nicht noch mit weiteren Produkten zu überschwemmen, die es ohnehin schon gibt, sondern Marktlücken zu entdecken und auf aktuelle Hygieneanforderungen zu reagieren. Dieses ist uns sicherlich auch mit unseren neuen Produkten wieder einmal gelungen.



Die neu präsentierten Produkte plus der Produkte zur manuellen Aufbereitung der Übertragungsinstrumente waren für Handel und Zahnärzte ein echter Messemagnet. Das Feedback auf unsere zum Teil völlig neuen Produktideen war außerordentlich positiv. Sie wurden als echte „Nischenprodukte“ bewertet und vom Handel wie auch von den Zahnärzten und Hygienikern hoch gelobt. Dies galt ebenso für unseren Messestandort wie auch für unsere Präsentation. Auf dieser IDS, wie auch im Jahr 2009, hatten wir den Eindruck, dass das Interesse und auch die Anzahl des Fachpublikums deutlich gestiegen ist. Wieder einmal hat die IDS 2011 eindrucksvoll unter Beweis gestellt, wie wichtig diese Messe als Tendenzbarometer für die Dentalwelt ist. Auch für ALPRO hat die IDS insbesondere durch gute Abschlüsse aus dem In- und Ausland erneut eine positive Tendenz für die folgenden Monate gegeben. Um diese Entwicklung auch weiter zu fördern, stehen bis zum Jahresende attraktive Angebote und Aktionen für Zahnärzte und Handel zur Verfügung, die auf der IDS auch schon gut genutzt wurden. <<



## „Eine der besten IDS-Veranstaltungen überhaupt“

Jens Rüdiger, Vertriebsleiter

■ **Das IDS-Highlight auf dem Belmont Messestand** war unser neuer Behandlungsplatz CP ONE Plus. Diese durchdachte Einheit bietet eine sehr große Auswahl an Einstellungen. Mit ihr lässt sich komfortabel im Zwei-, Vier- oder Sechs-Hand-System behandeln. Aufgrund ihres abknickbaren Fußsteils kann der Zahnarzt Patientenberatungen auf Augenhöhe durchführen. Der Arzttisch ist mit zwei verschiedenen Haltern für Handstücke erhältlich, die autoklavierbar, horizontal und vertikal verstellbar sind. Das Bedienfeld am Arzttisch bietet vielfältige Funktionen mit einem intuitiven Eingabefeld und einem organischen EL-Display. Die Instrumentenhalter am Assistentztisch sind ebenfalls autoklavierbar und verstellbar.

Typisch für Belmont ist die Einheit mit einem verschleißresistenten, leisen und sehr komfortablen hydraulischen Antrieb ausgestattet. Auch die Kopfstütze wird hydraulisch bewegt.

Ein besonderer Clou der CP ONE Plus ist eine rotierende Speischale, die vom Patient sehr gut erreicht werden kann. Der Sensor zur Befüllung des Wasserglases funktioniert bei allen Materialien. Eine genaue Kontrolle über das Handstück bietet der neue Fußschalter, der über Drücken und Drehen einer Scheibe bedient wird.

Die neuen, innovativen Details der CP ONE Plus in Kombination mit dem optimierten hydraulischen Antrieb, mit dem Belmont dem Patienten durch eine sanfte ruckfreie Lagerung noch mehr Komfort bietet, haben für interessierte und begeisterte Nachfragen der Messebesucher und sehr vielen Auftragseingängen geführt. Außerdem konnten wir unsere



neu entwickelte LED-Leuchte mit zehn LED-Modulen vorstellen. Sie hat eine Brennweite von 650 mm und eine Farbtemperatur von 5.000 Kelvin. Die Lichtintensität lässt sich von 4.000–28.000 Lux stufenlos regeln. Obwohl beide Geräte noch Prototypen waren, war das Feedback überwältigend.

Wir haben an unserem Stand täglich erlebt, dass die IDS 2011 die besucherstärkste aller Zeiten war. Es kamen noch mehr Besucher als in den vergangenen Jahren an unseren Stand, und wir konnten sehr viele Fachgespräche führen. Viele neue Kontakte hatten wir auch unserer Standposition zu verdanken. Am Eingang von Halle 11.2 waren wir weithin sichtbar, wurden leicht gefunden und konnten dadurch auch zahlreiche Spontanbesuche verzeichnen. Die IDS 2011 war für Belmont eine der besten IDS-Veranstaltungen überhaupt, wir sind mehr als zufrieden mit dem Verlauf der Messe und im Zuge dessen natürlich auch mit den Auftragseingängen.

Die IDS wandelt sich von einer reinen Informationsmesse zu einer Kaufmesse, was natürlich auch für die Aussteller, die sehr viel in ihren Messeauftritt investieren, sehr erfreulich ist.

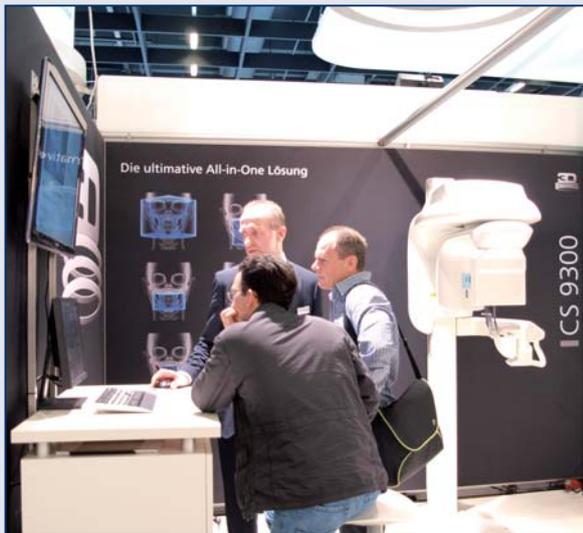
Weitere Aufträge über die auf der Messe getätigten hinaus erwarten wir als Ergebnis der geführten Gespräche. Es ist abzusehen, dass sich der Verlauf der IDS und der Launch unserer neuen Produkte positiv auf das Geschäftsjahr 2011 bei Belmont auswirken wird.

Als nächsten Schritt planen wir in Zusammenarbeit mit unseren Fachhandelspartnern eine Hilfsaktion für notleidende Kinder in Japan. Der Start soll kurzfristig erfolgen. ◀◀

Carestream Health Deutschland GmbH

## „Röntgen war ein Schwerpunkt auf der IDS“

Frank Bartsch, Trade Marketing Manager



■ **Im Mittelpunkt der IDS-Neuheiten** von Carestream Dental – eigenständiger Unternehmensbereich bei Carestream Health – stand die modular aufgebaute 9000er Röntgenfamilie, die um das neue DVT-System CS 9300 ergänzt wurde. Das CS 9300 bietet durch sein Flexi-Field-of-View von 5x5 bis 17x13,5 cm alle für die Zahnarztpraxis notwendigen Volumengrößen, sodass durch Auswahl des optimal an der Anwendung ausgerichteten Volumens die Strahlendosis so gering wie möglich gehalten werden kann.

Der Behandler kann aus 13 verschiedenen Volumengrößen den passenden Bildausschnitt wählen. Damit sind wirklich alle Bereiche abgedeckt, die ein Zahnarzt befunden muss. Das CS 9300 kombiniert DVT/3-D mit Panorama- und optionaler Ceph-Bildgebung. Zeitgleich zum Launch des CS 9300 stellten wir in Köln auch die neue CS Imaging Software vor, deren Oberfläche, Design und zahlreichen neuen Features eine unkomplizierte und nutzerorientierte Anwendung ermöglichen.

Mit dem CS 7600 haben wir auf der IDS auch ein intraorales Röntgensystem präsentiert, das ab Oktober 2011

erhältlich sein wird. Es gibt sehr viele Zahnärzte, die vom Filmröntgen auf Folienspeicherung umsteigen wollen, weil das Handling hier sehr ähnlich ist. Das CS 7600 bietet eine hervorragende Bildqualität, eine intelligente Folien-Erkennung, lässt sich intuitiv bedienen und findet dank des kompakten Designs in jeder Praxis Platz. Die Folie wird in sieben Sekunden gescannt, nach weiteren fünf Sekunden kann der Behandler das Bild am Behandlungsplatz sehen. Das CS 7600 lässt sich direkt am Behandlungsstuhl oder als zentrale Einheit für mehrere Räume einsetzen.

Eine weitere Neuheit war die intraorale Kamera CS1600. Sie bietet dank neuartiger FIRE-Technologie eine einzigartige Kariesfrüherkennung. Die Karies-Screening-Funktion spart zudem viel Zeit. Der patentierte Flüssiglinsen-Autofokus zeigt Wurzelkanalaufnahmen fast wie unter einem Mikroskop. Störende Reflexionen werden automatisch optimiert und der Kontrast perfekt angepasst.

Alle unsere Produkte bei Carestream Dental sind Eigenentwicklungen. Zudem sind wir der einzige Anbieter, der vom konventionellen Röntgenfilm bis zu Hightech-DVT-Geräten das komplette Portfolio im Röntgensektor anbietet.

Wir bekamen auf der IDS speziell auf das ab Mai erhältliche CS 9300 ein sehr positives Feedback. Das Produkt ist perfekt auf Mehrfachpraxen und Spezialisten wie MKGler, Implantologen oder Endospezialisten ausgelegt. Wir knüpfen damit an den Erfolg des 9000 3D an, das nach wie vor im Markt absolut seine Berechtigung hat und weiterhin „State of the Art“ für die „normale“ Praxis ist. Jeder Zahnarzt, der zukunftsorientiert behandeln will, wird mit den Geräten perfekt bedient.

Das Thema Röntgen war ein ganz klarer Schwerpunkt auf der IDS, und die Besucher hatten großes Interesse an unseren Produkten. Ich empfinde die Stimmung besser als vor zwei Jahren. Wir haben großes Glück gehabt, dass die Wirtschaftskrise den Dentalhandel nicht sehr stark getroffen hat. Die Investitionsbereitschaft ist weiterhin sehr hoch und wir denken, dass es auch zukünftig stark nach oben gehen wird. Insofern war die IDS auch diesmal ein ganz klarer Gradmesser der Branche. ◀◀





## „Die IDS 2011 war die erfolgreichste Dentalmesse“

Hennig Helmes, Vertriebsleiter

■ Auf der IDS 2011 in Köln haben wir die bedarfsgesteuerte Saugmaschine Turbo-Smart mit integrierter Funkverbindung für PC bzw. Serversysteme vorgestellt. Dieses neue System ermöglicht es der Zahnarztpraxis, jederzeit den Funktionsverlauf der Saugmaschine Turbo-Smart zu überwachen. Außerdem kann die Füllstandshöhe des Amalgamabscheiders jederzeit überprüft, die Leistungsfähigkeit der Maschine kontrolliert und ausgelesen werden. Zudem kann die Zahnarztpraxis optional eine regelmäßige Fernüberwachung des Saugsystems durch den Dentaldepottechniker ihres Vertrauens veranlassen. Diese Zusatzoption wird voraussichtlich Ende 2011 bzw. Anfang 2012 verfügbar sein. Des Weiteren wurde für die Saugmaschine Turbo-Smart der neue Schallschutzschrank TS Kompakt vorgestellt, ein sehr kompakter Schallschutzschrank für den Turbo-Smart, der nahezu unter jede Arbeitszeile passt und je nach Raumumgebung die Geräuschkurve der Saugmaschine auf das Niveau eines Kühlschranks herabsetzt. Der Schallschutzschrank TS Kom-



pakt überzeugt außerdem durch seine besondere Wartungsfreundlichkeit, d. h. er wird u. a. auf Rollen ausgeliefert und ist dadurch voll mobil. Die Zugänglichkeit zur Saugmaschine wird durch die Fronttür als auch durch die Rückplattentür ermöglicht.



Die IDS 2011 war die erfolgreichste Dentalmesse für CATTANI Deutschland. Insgesamt wurden sehr gute Kontakte als auch Geschäfte während und nach der Messe generiert.

CATTANI wird auch bei der nächsten Messe im Jahr 2013 wieder an der Messe teilnehmen.

Wir erwarten wie auch im Vorjahr eine weitere Expansion umsatzseitig, insbesondere auch im Großklinikbereich. Die Nachfrage nach zentralen Saugmaschinen, wie z. B. Turbo-Smart und Turbo-HP mit integriertem Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 18, belegen seit nunmehr drei Jahren diesen stetigen Nachfragegrad. Zusätzlich hat sich eine verstärkte Nachfrage nach CATTANI-Kompressoren entwickelt, da diese mit speziellen Sterilisationsfiltern nachgerüstet werden können und einer einwandfreien Hygiene in der Zahnarztpraxis zugute kommen. Wir sind also optimistisch für den weiteren Verlauf des Jahres als auch für das Jahr 2012. ◀◀

LITE ART

Ausdrucksstarke Farben für  
individuelle Akzente



Injizierbares  
Füllungskomposit für  
den Front- und  
Seitenzahnbereich

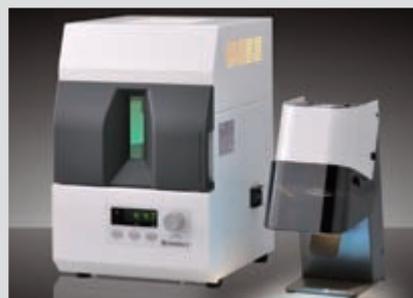
**BEAUTIFIL Flow Plus**

**IDS**  
**2011**

AUF DER  
FÜR SIE VORGESTELLT!

## BeutiBond

Lichthärtendes,  
selbstätzendes  
Ein-Komponenten-Adhäsiv



## Solidilite V & Sublite V

Leistungsstarke  
und effiziente  
Lichtpolymerisation

EINS, ZWEI, Q<sup>3</sup> PACK ... *fertig!*



Perfekte  
Ästhetik und  
Funktion mit  
erheblicher  
Zeitersparnis

**Veracia SA** ANTERIOR & POSTERIOR

3 : Quick Quality Quartet  
**Q<sup>3</sup> PACK** 



**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17 · 40878 Ratingen

Telefon: 0 21 02 / 86 64-0 · Fax: 0 21 02 / 86 64-64

E-Mail: info@shofu.de · www.shofu.de



CEFLA S.c.r.l. – Divisione Dentale (Anthos, Stern Weber, MyRay)

## „Das Publikum war interessiert und aufgeschlossen“

Volker Krause, Managing Director

■ **Neben einigen Produktergänzungen** und Optimierungen bei unseren zahnärztlichen Behandlungseinheiten von Stern Weber und Anthos stand für uns die Präsentation unserer MyRay-Röntgenprodukte auf der IDS im Vordergrund.

Hier konnten wir mit einer Vielzahl von innovativen Lösungen aufwarten. Die Angebotspalette reichte vom klassischen Kleinröntgengerät über OPGs bis hin zu unserem DVT SkyView. Das sind Produkte, die gleichermaßen innovativ, praxisorientiert und bedienungssicher sind. Auch die Marke NewTom, deren ConeBeam3D Bildsystem bereits am Markt etabliert ist, gehört zu unserem Portfolio und wurde von uns dementsprechend präsentiert. Schon auf der Messe konnten wir für unsere Produkte ein erfreuliches Feedback der IDS-Besucher vernehmen.

Es ist uns auch gelungen, zum ersten Mal, auf einer IDS das umfangreiche Produktportfolio aus unserem Hause voll umfänglich darzustellen. Im Bereich Behandlungseinheiten waren dies unsere Marken Anthos, Stern Weber aber auch Castellini und Viktor; im Bereich unserer expandierenden Röntgensparte die oben aufgeführten Produkte und Lösungen und im Bereich Hygiene unsere Produktlinie Mocom mit einem sehr vorteilhaften Produktsortiment im Bereich Autoklaven und weiterführender Hygiene.

Ich hatte in diesem Jahr den Eindruck, dass sehr viele Besucher mit einem konkreten Anliegen die IDS besuchten. Sie waren bereits vorab gut informiert und stellten präzise Fragen. Das finde ich sehr positiv. Es bedeutet, dass das Publikum interessierter und engagierter geworden ist und diese auch kurzfristig Investitionen wagen wollen.

Daraus entstand vielfach ein kritischer, faktdominierter Dialog über Preis-Leistungs-Verhältnisse, Investitionsvolu-

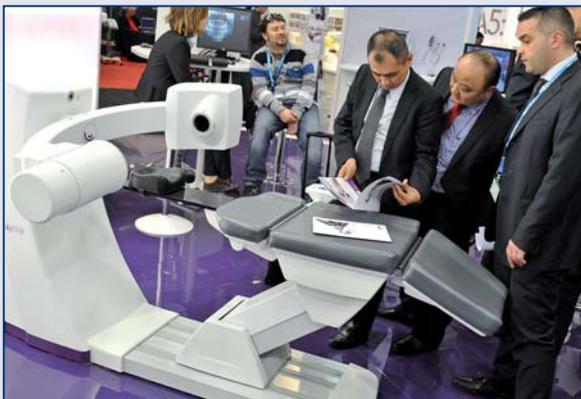


men und deren Sicherheiten, Systemintegrationen und innovative Lösungen. Vielen Fragen orientierten sich an praktischen Umsetzungsfragen und dem dafür notwendigen Support.

Die Kunden kamen auch, um ihre Kaufentscheidung nochmals abzusichern und mögliche Zweifel auszuräumen. Auf gezielte Kundenanfragen kompetent antworten zu können, macht bei der IDS besonders großen Spaß. Es motiviert, verkürzt die Zeit und schafft auch noch einen angenehmen Wissenstransfer. Gerade bei erklärungsbedürftigen und investitionsstarken Produkten entsteht hier schon auf der Messe eine Win-win-Situation für beide Gesprächspartner. Anbieter wie Kunde!

Die Stimmung auf der IDS 2011 möchte ich als durchweg positiv und engagiert beschreiben. Vor zwei Jahren – vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftskrise – war die Grundstimmung verhaltener und mitunter kritischer. Jetzt konnte man das Gefühl haben, dass man im Wesentlichen über den Berg sei. Das Stimmungsbarometer war positiv und zukunftsorientiert eingestellt. Dies nach meinem Dafürhalten sowohl bei den Ausstellern wie auch bei den Kunden.

Ich denke, 2011 wird für die Produkte von Cefla Dentale ein gutes Jahr. Natürlich ist jedes Jahr für alle eine Herausforderung. Die Weichen sind aber positiv gestellt. Das Produktsortiment steht. Der Vertrieb erkennt seine Chancen und der Kunde weiß, dass er auf einen kompetenten Handel bauen kann. Ich glaube auch, dass dies die grundlegende Stimmung war, die die Messe getragen hat. Was sollte uns da noch aufhalten? <<



Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG

## „Wir erwarten Großes von unseren Innovationen“

Jörg Weis, Marketing Director EMEA



■ Auf der IDS 2011 haben wir insbesondere zwei Neuheiten vorgestellt: Zum einen das COMPONEER™ Direct Composite Veneers und zum anderen die HyFlex™CM NiTi-Feile. Mit COMPONEER präsentieren wir ein neues, umfassendes und einfach zu verarbeitendes System zur Frontzahnrestauration. Es handelt sich dabei um polymerisierte, vorgefertigte Nano-Hybrid-Komposit Schmelzschalen, die die Vorteile der direkten Kompositrestauration mit den Vorzügen vorgefertigter Veneers verbinden. Die Verblendschalen werden aus Komposit industriell hergestellt, was eine ausgezeichnete Homogenität und Stabilität der Schmelzschalen gewährleistet. Die äußerst dünnen Veneerstützen ermöglichen eine sehr zahnsubstanzschonende Präparation. Sie sollen dem Zahnarzt das Leben deutlich erleichtern, denn er kann sie direkt einsetzen ohne „Umweg“ über das Dentallabor. COMPONEER sind ein praktisches Hilfsmittel für die direkte Freihand-Technik, um schneller und einfacher Einzel- als auch Komplettrekonstruktionen im Frontzahnbereich durchführen zu können. Damit steht erstmals eine wirtschaftliche Alternative zur aufwendigen indirekten Veneertechnik zur Verfügung.

Weiterhin haben wir auf der IDS 2011 ein spezielles Instrumentarium vorgestellt, das Zahnärzten das Arbeiten weiter erleichtern soll. Es handelt sich dabei um einen speziellen Halter, mit dem der Zahnarzt das Veneer einfach aufdrücken und ausrichten kann, ohne seinen Daumen benutzen zu müssen. Daneben haben wir natürlich diverse Polierer und Disks im Angebot. Der Zahnarzt kann auswählen, was genau er möchte, und muss nicht das Gesamtsortiment bestellen.

Im Bereich Endodontie haben wir als innovatives Neuprodukt die regenerative Wurzelkanalfeile HyFlex™CM vorgestellt. Wir haben ein spezielles Produktionsverfahren entwickelt, mit dem die HyFlex™CM NiTi-Feile im Gegensatz zu handelsüblichen NiTi-Feilen fast keinen Rückstelleffekt aufweist und deshalb sehr flexibel ist. Somit kann sich die Feile optimal an die Kanalatomie anpassen und ermöglicht eine sichere Aufbereitung



des Wurzelkanals. Die Feile reagiert bei extremem Widerstand mit Verlängerung der Spiralen, was die Bruchfestigkeit massiv verbessert. Diese Formanpassung kann schnell rückgängig gemacht werden, indem die HyFlex™CM NiTi-Feile durch Wärmeinfluss beim Autoklavieren oder im Glasperlensterilisator wieder in ihre ursprüngliche Form gebracht wird. Durch die Wärmeeinwirkung wird die Feile sogar gestärkt und erreicht nahezu 100% ihrer ursprünglichen physikalischen Eigenschaften. Das macht die Feile einzigartig.

An unserem Stand war es sehr voll, schon an den ersten Tagen der IDS. Es kamen sowohl viele Händler als auch Zahnärzte und Zahntechniker. Mit der Entwicklung der IDS 2011 sind wir sehr zufrieden. Das Feedback und die Stimmung der Besucher unseres Standes war überdurchschnittlich gut. Unsere Produkte haben Innovationscharakter und das schätzen die Leute.

Wir erwarten uns Großes von unseren Produkten. Die HyFlex™CM NiTi-Feile ist ein Carrier-Produkt, mit dem wir auch unsere Obturationsmaterialien und Wurzelstiftsysteme vermarkten wollen. Wir sind zum Komplettanbieter geworden. Diese Position werden wir noch ausbauen und unser Sortiment um weitere Produkte ergänzen. ◀◀



DAMP SOFT Software Vertrieb GmbH



## „Mit den Umsätzen und dem Zulauf auf der IDS waren wir sehr zufrieden“

Thomas Lohmann, Vertriebsleiter

■ **Wir haben auf der IDS 2011** schwerpunktmäßig drei Produkte vorgestellt. DS-WIN-light richtet sich als Einstieg in die Windowswelt an die klassische Ein-Platz-Praxis, die bislang mit Karteikarten und DOS gearbeitet hat. Die Resonanz auf dieses Einstiegsprogramm war sehr gut, die meisten unserer Kunden nutzen aber den Klassiker DS-WIN-PLUS. DS-WIN-PLUS ist unser Standardprodukt, das für Erweiterbarkeit und Individualisierbarkeit steht. Bei diesem modular aufgebauten Programm kann der Zahnarzt selbst entscheiden, in welchen Bereichen der Praxis er computergestützt arbeiten will. Die Gold-Edition von DS-WIN enthält erweiterte Praxisorganisationselemente oder Programm-Module und berücksichtigt viele Marketingaspekte wie auch wichtige betriebswirtschaftliche Faktoren.

Neu auf der IDS haben wir die Möglichkeit der Nutzung des iPads gezeigt. Da das DS-WIN-PLUS voll Terminal-Server fähig ist, kann das komplette Programm auf dem iPad bedient werden. Insbesondere jedoch das Zeigen von Patientenbildern über das DS-WIN-VIEW scheint mit dem iPad eine sinnvolle Alternative zum Zweitbildschirm am Behandlungsstuhl.

Das Ganze funktioniert über eine Remote-Desktop-Verbindung in Verbindung mit Microsoft Terminal-Server. Auf dem iPad muss dann noch eine Remote-Desktop-App installiert sein, und los geht's. Das Interesse an diesem Feature war riesig und kam gleich nach den Fragen zu den neuen eGK-Lesegeräten. Hierzu hatten die meisten unserer Kunden noch Fragen.

Sehr gut war auch die Nachfrage zu unserer Messeneinheit: der Spracheingabe. Hierbei können folgende Befunde



via Spracheingabe erfasst werden: 01- bzw. Erstbefund, PA-Befundung und Erhebung des Plaquestatus. Diese Möglichkeit stützt sich dabei auf die ab Windows Vista eingesetzte Spracherkennungstechnologie. Per Klick auf eine spezielle Schaltfläche wird die Spracherfassung aktiviert. Spracheingaben werden ab diesem Zeitpunkt vom Programm auf diverse Schlüsselwörter analysiert, die z.B. für einen Befund oder einen Messwert stehen könnten. Möchte man sich zwischendurch mit dem Patienten unterhalten, ohne dass das Programm „mithört“, kann man mit einem einfachen „Pause“ die Erkennung anhalten und durch ein „Weiter“ wieder aufnehmen. Besonders praktisch ist die Zurück-Funktion, mit der man sich durch die einzelnen Eingabeschritte zurückhangeln kann, wenn man mal einen Fehler gemacht haben sollte.

Der Gesamteindruck der IDS 2011 war sehr positiv. Die Herbstmessen letztes Jahr waren auch von Ausstellerseite etwas schwächer frequentiert, auf der IDS war davon nichts zu spüren. DAMPSOFT hat sich sehr gut entwickelt. Wir sind gesund und wachsen seit über zehn Jahren ständig. Im letzten Jahr haben wir den 10.000. Kunden begrüßen dürfen. Mit den Abschlüssen, die wir gemacht haben, sind wir sehr zufrieden.

Für unsere Kunden haben wir als Erweiterung unserer Glücksradaktion am IDS-Stand unsere Listenpreise bis zum 30. April um 20 % gesenkt. ◀◀

DeguDent GmbH

## „Die IDS gibt uns Wind unter den Flügeln“

Stefan Pfeifer, Leiter Marketing



■ Für Furore am IDS-Stand von DeguDent hat die Zusammenarbeit mit Sirona im Bezug auf Crypton® for inLab® gesorgt. Es hat viele überrascht, dass wir diesen neuen Werkstoff gemeinsam vorstellen. Der nass schleifbare CoCr-Werkstoff wurde für die Verwendung in der Sirona inLab MCXL entwickelt. Unsere Kunden waren beeindruckt, wie schnell man damit eine NEM-Krone herstellen kann. Crypton® for inLab® kann ab dem 4. Quartal 2011 über den Fachhandel bezogen werden.

Darüber hinaus führen wir im Augenblick das integrierte KeramiksysteM Ceramco® iC ein. Mit diesem flexiblen System lassen sich prothetische Versorgungen in geschichteter Metallkeramik, gepresster Vollkeramik und als Press-to-Metal mit nur einem einzigen Keramikmaterial realisieren. Sehr erfolgreich verlief auch der Start der neuen Ofenlinie Multimat® NTX/ Multimat® NTXpress, die wir als neue Version der bekannten Multimat®-Ofenlinien vorgestellt haben. Abschließend fand unsere neue Seitenzahnlinie Xena Balance großes Interesse. Ihre herausragenden Charakteristika sind große Prämolaren mit voluminösem Körper und eine markantere, doch ebenso natürliche anatomische Kauflächengestaltung. Xena Balance eignet sich sowohl für die Total- als auch für die Teilprothetik. Auch diese IDS Neuheiten sind unter der Marke DENTSPLY über den Fachhandel erhältlich.

Generell können wir sagen, dass die Nachfrage an unserem Stand über unseren Erwartungen lag. Wir haben am Feedback unserer Besucher gemerkt, dass unsere Kunden das offene und freundliche Standkonzept, die top besetzte Referentenbühne und die engere Zusammenarbeit im DENTSPLY Verbund sehr schätzen.



Für mich war besonders interessant zu sehen, wie sich die IDS im internationalen Vergleich darstellt. Viele relevante Neueinführungen und Firmenkooperationen wurden erst hier und nicht schon auf dem MidWinter Meeting in Chicago, der anderen großen internationalen Dentalmesse, präsentiert. Das unterstreicht doch eindrücklich den Charakter der

IDS als Leitmesse für die Dentalbranche weltweit. Dabei fällt uns am Stand deutlich auf, dass der Anteil der internationalen Besucher weiter steigt. Wir gehen davon aus, dass die Besucherzuwächse bei dieser IDS vor allem international begründet sind.

Kurz zusammengefasst: Die IDS ist nicht nur ein Stimmungsbarometer, sondern gibt uns Wind unter den Flügeln. Wenn eine IDS so gut läuft wie 2011, kann man davon ausgehen, dass es ein gutes und erfolgreiches Jahr für uns wird. Damit auch unsere Kunden davon profitieren, werden wir auch nach der IDS spannende Angebotsaktionen mit dem Fachhandel umsetzen, sodass interessierte Zahntechniker unsere Produkte zu attraktiven Konditionen kennenlernen können. ◀◀





## „Unser Kernthema war Einfachheit“

**Mathias Kraus, Direktor Vertrieb Europa**

■ **Wir haben auf der IDS 2011** mit dem Hochleistungs-Glasionomer-Füllungsmaterial ChemFil™ Rock eine neue Ära in der Glasionomertechnologie eingeleitet. ChemFil™Rock ermöglicht eine bis zu 25% höhere Festigkeit, ist frakturresistent und abrasionsbeständig für zuverlässige Seitenzahnfüllungen. Es lässt sich sehr einfach anwenden, da weder Konditionierung noch Oberflächenversiegelung nötig sind.

Mit dem NiTi-Feilensystem WaveOne beginnt im Bereich der rotierenden Instrumente für die Endodontie eine neue Epoche. WaveOne arbeitet mit einer reziproken Bewegung. Dies ermöglicht die Aufbereitung des Wurzelkanals mit nur einer Feile und reduziert das Risiko des Einschraubens und Feilenbruchs.

Als anderen wesentlichen Schwerpunkt präsentierten wir auf der IDS die Weiterentwicklung von SDR™ Smart Dentin Replacement. SDR™ ist das erste Kompositmaterial für den Seitenzahnbereich, das in der Bulk-Fülltechnik gelegt werden kann. Das heißt, dass das Füllmaterial ohne aufwendige Schichttechnik mit einer Schichtstärke von bis zu 4 mm in die Kavität gebracht wird. Wie bei einem Flowable ermöglicht SDR™ ein exzellentes Anfließen an die Kavitätenwände. Statt mit einer komplexen Schichttechnik lassen sich mit der SDR™-Fülltechnik ein-



fach und effizient Füllungen legen. Die Reaktionen darauf waren phänomenal.

Auf der IDS haben wir besonders mit SDR™ und WaveOne bereits an den ersten beiden Messetagen sehr viele Neukunden gewinnen können. Das Kernthema bei den Produkten von DENTSPLY DeTrey auf der IDS ist Einfachheit. Wir haben es mit SDR™ geschafft, die restaurative Therapie auf ein komplett neues Niveau zu heben und sie zu simplifizieren. Dasselbe findet jetzt in der Endodontie statt. Da Zahn-

ärzte mit WaveOne mit nur einer Feile den kompletten Wurzelkanal aufbereiten können, gehen nun viele den Schritt in die Endodontie, die sich vorher gescheut haben.

An der IDS 2011 ist mir aufgefallen, dass die internationalen Besucher mehr geworden sind. Die meisten kommen sicher schwerpunktmäßig wegen Investitionsgütern auf die Messe, aber auch bei einem Materialanbieter, wie wir es sind, war der Zulauf sehr gut. Einzelne suchen uns gezielt, um uns ein positives Feedback über unsere Produkte zu geben, das ist etwas Einzigartiges. Auch nach der IDS laufen die Angebote für unsere Neuprodukte und die Einstiegs- und Umsteigerangebote weiter. ◀◀



DETAX GmbH & Co. KG

## „Alles andere als farblos“

Ursula Juretzki-Mangold, Geschäftsführerin



▲ Ursula Juretzki-Mangold (Mitte)

■ **Unter diesem Motto** haben wir uns auf der IDS 2011 wieder erfolgreich präsentiert. Auf vergrößerter Standfläche, mit Experten-Lounge, Live-Vorträgen namhafter Referenten und neuem DETAX-Bistro. Dort standen unseren Kunden iPads mit Produktclips, Fachinformationen, Anwendungsbeispiele und interaktive Promotions zur Verfügung. Den Besucher erwartete am farbenfrohen DETAX-Stand ein begeistertes, kompetentes Messteam. An 20 Demonstrationseinheiten konnten sich Zahnärzte und Zahntechniker bei „Hands-on-Vorführungen“ von unseren Produktspezialisten zeigen lassen, warum DETAX-Produkte zum Besten zählen, was der Markt zu bieten hat.

Im Fokus unserer Aktivitäten standen fünf Kernbereiche:

1. Universell scanfähige Materialien für Labor- und Praxissysteme: Implant Mask scan Zahnfleischmaske oder blue eco scan für die digitale 3-D-Erfassung
2. Lichthärtende Kunststoffe für die Zahntechnik; easy-form LC, rückstandslos verbrennbarer Modellierkunststoff als Gel in Spritzen oder Paste
3. High End Abform- und Transfersilikone für die Implantologie: Detaseal® hydroflow Serie, ultimative Hydrophilie, Kontaktwinkel <math>< 10^\circ</math>; Neu: Perfect Flow, thixotrope Einstellung bei ausgezeichneter Fließfähigkeit
4. Bissregistrator der nächsten Generation: milkbite neue, luftig leichte Konsistenz für widerstandsfreies Zubeißen
5. Semipermanente Befestigung von Implantataufbauten: implantlink® semi jetzt auch als Forte mit verstärkter Haftung und Druckfestigkeit für individualisierte, in der Haftungsfläche reduzierte Aufbauten und längerer Tragedauer.

In den letzten Jahren haben wir unsere Kernkompetenz medizinischer Silikone und lichthärtender Kunststoffe weiter ausgebaut und stark in den Bereich F&E investiert. Dieser Entwicklungsaufwand hat sich bezahlt gemacht. Die Nachfrage nach DETAX-Produkten

ist nicht nur in Deutschland, sondern auch international gestiegen. Produkte „made in Germany“ stehen hoch im Kurs. Das hat sich auf der IDS weiter bestätigt. Im Vergleich zur IDS 2009 verzeichnen wir einen noch höheren Anteil an ausländischen Besuchern. Unser Messestand war so gut besucht wie 2009, wobei der Hauptandrang von Donnerstag auf Freitag verlagert schien. Insgesamt war die IDS 2011 wieder ein voller Erfolg für uns und steht der Topveranstaltung 2009 in nichts nach. Angesichts des enormen wirtschaftlichen und administrativen Aufwands, der mit den Vorbereitungen für die IDS einhergeht, ist dies eine mehr als erfreuliche Tatsache. Die Stimmung am Stand und die Resonanz der Besucher war dementsprechend positiv.

Wir werden uns auch in Zukunft auf Materialien und Produkte konzentrieren, die Zahnärzten und Zahntechnikern funktional und wirtschaftlich einen echten Mehrwert bieten. Mit einem ausgewogenen Produktportfolio und hoher Forschungs- und Fertigungskompetenz sind wir auf dem richtigen Weg. Aufgrund der erzielten Erfolge rechnen wir mit einem guten Folgegeschäft. Die aufgezeigten Gestaltungsspielräume gilt es nun zu nutzen. In den nächsten Monaten werden wir die angestoßenen Aktivitäten in Zusammenarbeit mit unseren Fachhandelspartnern vorantreiben, Messeinnovationen und Angebote deutschlandweit durch unseren Außendienst transportieren und in der Fachpresse bewerben. ◀◀





DMG Dental-Material GmbH

## „Mikroinvasive Behandlung durch Kariesinfiltration wird bei uns weiter im Fokus stehen“

Ralf Luhmann, Marketingleiter

■ Mit Honigum Pro und Luxatemp Star haben wir auf der diesjährigen IDS die neueste Generation zweier Erfolgsprodukte von DMG vorgestellt. Auch die Kariesinfiltration mit Icon stand erneut im Fokus. Ergänzend bieten wir hier mit dem TenoLux ein neu entwickeltes Röntgenfilmhalter-System zur exakteren Fixierung des Bisses auch bei späteren Kontrollen an.

Das Feedback der Besucher war positiv, die neuen Produkte wurden gut angenommen. Zudem hatten wir auch einige renommierte Experten zu Gast bei uns am Stand. Unter anderem OA Priv.-Doz. Dr. Meyer-Lückel und Dr. Paris, maßgebliche Entwickler der Kariesinfiltration, oder auch Prof. Monte Alto aus Brasilien.

Wir haben insgesamt auch dieses Jahr wieder einen positiven Eindruck von der IDS 2011. Wobei man sagen muss, dass die IDS 2009 mit der Einführung von Icon für uns ein absoluter Meilenstein war, der schwer zu toppen ist. Wir sind überzeugt, dass der Trend immer weiter zu minimalinvasiven, schonenden Therapien gehen wird. Diesen Bereich wollen wir auch bei DMG weiter stärken, hier sehen wir großes Potenzial für die Zukunft. Aber auch in den anderen DMG-Produktbereichen möchten wir natürlich weiterhin Erfindergeist beweisen. Wir arbeiten aktuell bereits an zwei hochinteressanten Neuentwicklungen, auf die man gespannt sein darf.



Mit Luxatemp Star und Honigum Pro haben wir zwei starke neue Produkte, die wir nun zunächst einmal mit unseren Fachhandelspartnern dem Zahnarzt nahebringen wollen. Darüber hinaus wird das Thema der mikroinvasiven Behandlung durch Kariesinfiltration bei uns auch längerfristig weiter im Fokus stehen. Wir möchten außerdem unseren Service im Bereich praxisorientierter Fortbildungsangebote kontinuierlich weiter ausbauen. Und nicht zuletzt wird uns auch die weitere Umsetzung unseres überarbeiteten Corporate Designs noch eine Weile in Anspruch nehmen. Es gibt also einiges zu tun. <<



# ULTRADENT

DIE DENTAL-MANUFAKTUR



## Premium Klasse

U 1500  
U 5000 S  
U 5000 F



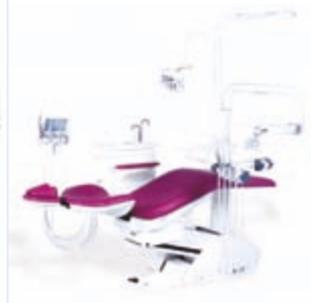
## Kompakt Klasse

U 1260  
U 1301  
  
U 1301 L/R  
links / rechts



## KFO Klasse

easy KFO  
easy KFO2



## Individual Klasse

Fridolin

## Spezial Klasse

T 11  
UD 500



## Multimedia

UV 5080  
UV 5001

## Zubehör

Pluto  
Solaris LED



ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

D-85649 Brunnthal • Eugen-Sänger-Ring 10

Tel.: +49 89/420 992-70 • Fax: +49 89/420 992-50



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



Dreve Dentamid GmbH

*„Hinter unserer Leistung steckt viel Herzblut, das merken unsere Kunden sofort“*

Torsten Schulte-Tigges, Vertriebsleiter

■ Ein wichtiges Neuprodukt zur IDS 2011 ist der Dosperevo, ein automatisches Misch- und Dosiergerät für dünnfließende, additionsvernetzende Dubliersilicone, die Neuauflage des bewährten und weltweit erfolgreichen Dospere M5. Das System ist in Verbindung mit den neuen Speed-Siliconen extrem schnell und sicher. Die geförderten Materialien erreichen höchste Qualitätswerte. Der Dosperevo reiht sich mit seinem Design in die neue Generation von Dreve Laborgeräten ein und ist auch für kleine Laboratorien lukrativ. Mit 380.000 Tonnen Siliconproduktion pro Jahr sind wir jetzt führender Dublier-Silikonhersteller.

Ein weiteres Highlight an unserem Stand war der QuickSnick, der Applikationsstift, der eine Flüssigkeit zum Lösen und Entfernen von weichbleibenden additionsvernetzenden Unterfütterungssiliconen auf Acrylatprothesen beinhaltet und eine einfache, praktische, und zeitsparende Anwendung bietet.

Ein drittes, überraschendes Neuprodukt, das wir auf der IDS 2011 vorgestellt haben, ist die MaxiFresh™ Reinigungstablette, die der äußeren Pflege und Reinigung von dentalen



Zahnschienen und Sportmundschützern dient. Das Produkt gewährleistet eine einwandfreie Hygiene und Funktion sowie schonende Reinigung. Mit MaxiFresh™ erreichen wir direkt den Patienten, denn der Zahnarzt kann es seinen Patienten für eine einfache und professionelle Reinigung zu Hause mitgeben. Die Händler reagieren darauf sehr positiv, weil das Produkt ideal den Prophylaxebereich ergänzt. Es kommt auch bei den Patienten gut an, weil es Frische herstellt und geruchsneutral ist.

Wir konnten dieses Jahr sehr viele neue Kunden an unserem Stand begrüßen. Auch die Händler orderten in diesem Jahr auf der IDS so viel wie noch nie. Das zeigt uns, dass die Marke Dreve sich weiter positiv positioniert hat und unser Unternehmen sowie unsere Produkte sehr gefragt sind. Die Stärke von Dreve besteht darin, etablierte Produkte weiterzuentwickeln, und sie immer – auch optisch – attraktiver zu gestalten. Hinter unseren Produkten steckt viel Herzblut und das merken unsere Kunden. Wir sind sehr produktverliebt und das kommt gut an. Nach der IDS werden autorisierte Fachhändler spannende Start-Pakete anbieten. ◀◀



# Schneller füllen mit Sonic Energy.

SonicFill™ – das NEUE und EINFACHE System zum Füllen von Kavitäten.

**NEU**

Kerr SonicFill Composite

KaVo SONICfill

SonicFill kombiniert die Eigenschaften eines Flowables mit denen eines universellen Komposits: Durch Schwingungsenergie wird die Fließfähigkeit des Komposits zum präzisen Füllen der Kavität zeitweise erhöht – das Modellieren erfolgt anschließend bei erhöhter Viskosität.

- **Schnell:** Nur ein Arbeitsschritt dank der Durchhärtung des Komposits bis zu 5 mm
- **Besser:** Klinisch sichere Ergebnisse dank sehr guter Adaptation an die Kavitätenwände bei minimierter Schrumpfung
- **Einfach:** Applikation durch kleine Kanüle und Steuerung über Fußanlasser

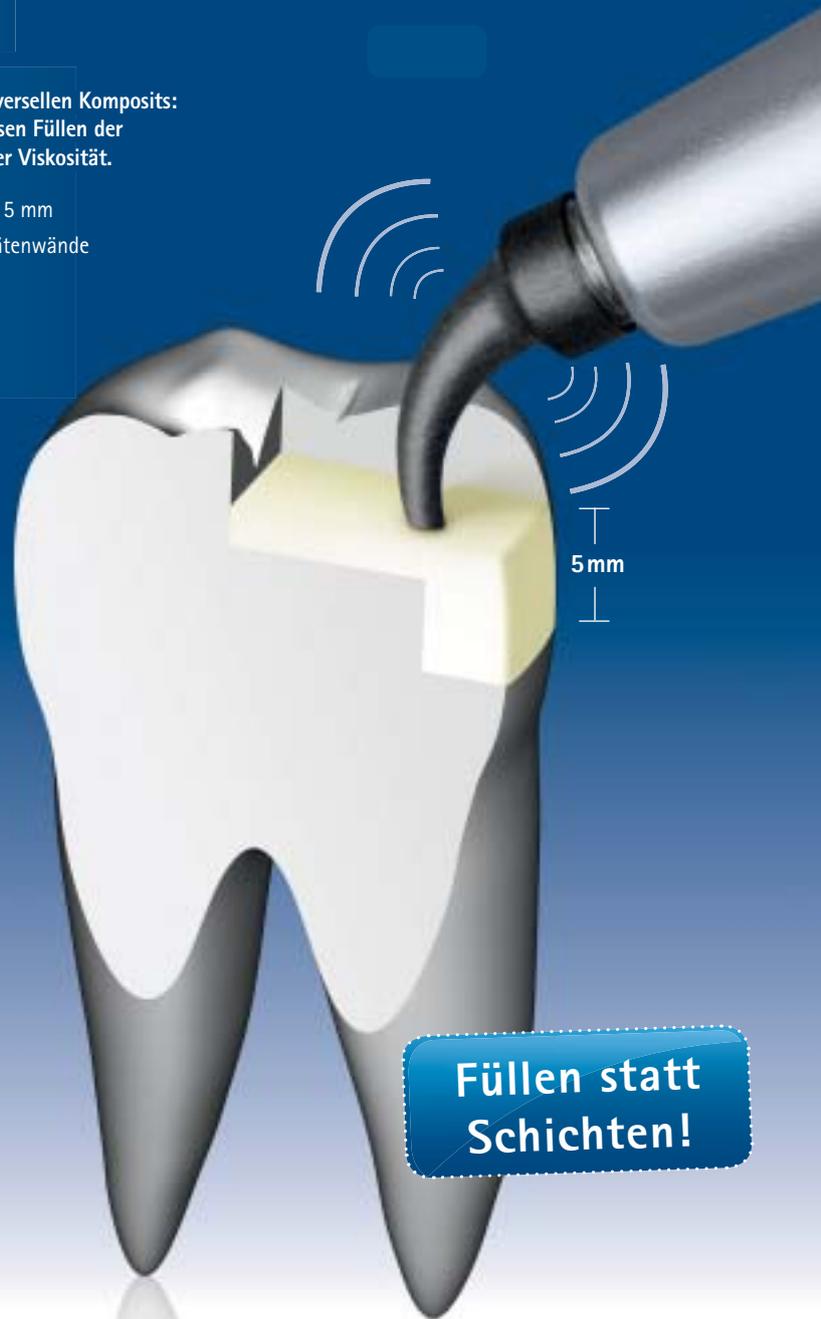
Weitere Informationen finden Sie unter: [www.sonicfill.eu](http://www.sonicfill.eu)

SonicFill™ Füllmethode

**- 30 %**

Herkömmliche Methode

Zeit →



**Füllen statt Schichten!**



**Kerr**

Sybron Dental Specialties

KerrHawe SA · Via Strecce 4 · CH-6934 Bioggio · Telefon +41 91 610 0505 · [www.kerrdental.eu](http://www.kerrdental.eu)

**KaVo**

KaVo. Dental Excellence.

KaVo Dental GmbH · D-88400 Biberach/Riß · Telefon +49 7351 56-0 · Fax +49 7351 56-1103 · [www.kavo.com](http://www.kavo.com)



DÜRR DENTAL AG

## „Die IDS ist weltweit einzigartig und ungemein attraktiv“

Axel Schramm, Vorstand Vertrieb & Marketing

■ Die DÜRR DENTAL AG zeigte sich sehr innovativ und stellte den Fachbesuchern eine Vielzahl von Neuprodukten auf einem neu konzipierten Messestand vor.

Ein Highlight ist die Intraoralkamera VistaCam iX, die durch Wechselköpfe die Vorteile eines ausgezeichneten Videobildes mit dem diagnostischen Mehrwert eines Fluoreszenzbildes zur Kariesfrühdagnostik in sich vereint. Design und Handling wurden bereits mit dem red dot product design Award und dem iF product design Award ausgezeichnet. Der Bereich Imaging fand neben der neuen Kamera auch wegen des Speicherfolienscanners und „red dot design award winner 2011“ VistaScan Mini Plus derart großen Zuspruch, dass uns die Präsentationstische zeitweise knapp wurden. Unter dem Motto „Einer für Alles“ wurde unser neuer Vector Paro vorgestellt. Ziel ist es, eine ebenso schmerzarme wie effiziente Therapie für Periimplantitis und Parodontitis zu ermöglichen. Ergänzung findet der Vector Paro durch den mit LED-Licht ausgestatteten Vector Scaler.

Auch in der Druckluftversorgung geht die Entwicklung weiter: vorgestellt wurde der neue Tornado, der sich durch eine starke Geräuschreduzierung und eine höhere Energieeffizienz auszeichnet. Die Tornado-Modelle zielen jedoch stärker auf die Exportmärkte ab. Auch für diese Kompressorregeneration haben wir einen red dot design Award erhalten. Positiv überrascht hat uns die Resonanz auf eine Netzwerkeinbindung unseres Power Tower Silence PTS 200. Dieses Kombigerät aus Druckluftversorgung, Absaugung und Abscheidung meldet dem Praxisbetreiber seinen Betriebszustand und erleichtert dem Techniker die Arbeit.

Neben einem neuen, berührungslosen Spender für Seife und Desinfektionspräparate fand unser neuer Feuchttuchspender Hygowipe Plus starkes Interesse. Das Tuch kann mit Flächendesinfektionspräparaten individuell benetzt werden. Erwähnt sei auch unsere neue Saugkanüle, die speziell bei Prophylaxebehandlungen Sicht- und Infektionsschutz verbessert.

Die Koelnmesse und der VDDI meldeten bereits vor der Messe einen erneuten Zuwachs an Ausstellern und Ausstellungsfläche. Die Ausstellerfirmen zeigten erneut eine große Investitionsbereitschaft in die Präsentation ih-



rer Produkte und Leistungen. Mir sind die tollen Messestände und die hohe Professionalität aufgefallen. Auch Dürr Dental hatte in ein neues Messekonzept investiert.

Eben dies macht die IDS weltweit so einzigartig und ungemein attraktiv. Besucher und Kunden ihrerseits analysierten sehr zielorientiert vorteilhafte Lösungen und trafen häufig direkt Kaufentscheidungen. Wir möchten uns bei unseren Geschäftspartnern für einen signifikant höheren Auftragszugang herzlich bedanken. Unser Messteam hat mit viel Leidenschaft und Kompetenz ebenfalls entscheidend dazu beigetragen.

Für den weiteren Verlauf des Jahres 2011 sind wir von Hause aus recht zuversichtlich. In vielen europäischen Märkten, so auch in Deutschland, stehen die Zeichen nach der Finanzkrise auf Wachstum. Spannend ist die Situation in Spanien, Großbritannien und Japan. Dort wird der weitere Fortgang des Jahres zeigen, wo die Reise hingehet. Die USA wird sich im Laufe des Jahres erholen.

Wir haben den Eindruck, dass wir mit unseren Produktinnovationen gut aufgestellt sind und wollen unsere Gestaltungsspielräume für weiteres Wachstum nutzen.

Wir freuen uns darauf dem Praxisteam in den kommenden Wochen in einer Vielzahl von gemeinsamen Initiativen mit dem Fachhandel unsere Angebote näher zu bringen. Wir sind daher zuversichtlich, dass 2011 ein gutes Jahr für unser Haus werden wird. IDS 2013, wir kommen sehr gerne wieder! ◀◀



# Entdecken Sie Innovation



## Tetric EvoCeram®

Tetric EvoCeram ist ein universelles Nano-hybridcomposite für die hochwertige Standardversorgung im Front- und Seitenzahnbereich. Es ist das meistverkaufte lichthärtende normalviskose Composite in Deutschland. Tetric EvoCeram wird jetzt in neuen ergonomischen Spritzen und Cavifils angeboten.



## Tetric EvoCeram® Bulk Fill

Tetric EvoCeram Bulk Fill ist ein Nano-hybridcomposite speziell für die effiziente Seitenzahnversorgung, das in Schichtstärken bis zu 4mm verwendet werden kann.

Eine Überschichtung mit einem weiteren Composite ist nicht erforderlich.

Lieferbar ab Ende Mai 2011



## IPS Empress Direct Color

IPS Empress Direct Color ist ein Composite-Material für die naturnahe Individualisierung und Charakterisierung direkter und indirekter Restaurationen.

IPS Empress Direct Color wird in sieben Farben angeboten.



## IPS e.max® CAD Impulse

Mit diesen 5 hochfesten Impulse-Farben lassen sich im CEREC/inLab-System individuelle Helligkeitswerte bei Kronen (3 Value-Blocks) oder transparente Veneers (2 Opal-Blocks) herstellen.



## IPS e.max® Press Multi

Der neue polychromatische Press-Multi-Rohling ermöglicht die Herstellung von Einzelzahnkronen mit natürlichem Farbverlauf auf Dentin/Schmelz in einem Pressvorgang.

Lieferbar ab Juni 2011



## IPS e.max® Press Implant Solutions

Erstmals können individuelle Implantat-Abutments bzw. Abutmentkronen aus hochfestem Lithium-Disilikat wirtschaftlich im Press-Labor hergestellt werden.

Lieferbar ab Juni 2011



## Ivoclean

Ivoclean ist eine Reinigungspaste zum Entfernen der Verunreinigungen - speziell Proteinen -, die nach der Einprobe auf der Oberfläche von Restaurationen haften.

Lieferbar ab Juni 2011

Alle IDS Neuheiten 2011 finden Sie auf [www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)



EMS Electro Medical Systems GmbH

## „Der außerordentliche Zuspruch zur Prophylaxe ist weiterhin ungebrochen“

Torsten Fremerey, Geschäftsführer



traditionellen Prophylaxe-Live-Demos mit kompletter Praxiseinrichtung, auch Trainings-Live-Kurse an. Diese Kombination von Produktpräsentation und Anwendungswissen trug erheblich zum Erfolg bei.

Zusammenfassend war es für uns die erfolgreichste IDS seit Gründung der EMS. Und das nicht nur wegen der hohen Publikumsfrequenz auf unserem Stand und den überragenden Verkaufszahlen. Die Loyalität zu unseren Handelspartnern zeigte sich in den unzähligen Einzelgesprächen und Besuchern an unserem Messestand. Die guten Kontakte zum Handel sind seit jeher die Basis unserer

■ In diesem Jahr haben wir unsere etablierten Innovationen für sich sprechen lassen. Erstmals präsentierten wir der Weltöffentlichkeit unser Kombigerät AIR-FLOW Master Piezon®. Der Erfolg hat unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen. So konnten wir ein ausgesprochen stattliches Umsatzwachstum erreichen.

Demnach treffen wir mit dieser Einheit noch einmal mehr den Nerv der Zeit.

Dann waren wir zu dieser IDS natürlich in großer Festtagsstimmung. Die Fachbesucher waren herzlich eingeladen, mit uns unser 30-jähriges Schweizer Firmenjubiläum zu feiern ... und das taten sie zahlreich. Da muss ich unseren Kreativen ein großes Kompliment machen. Unser Standkonzept kam auch in diesem Jahr wieder sehr gut an und war eine willkommene Wohlfühlinsel im bunten Messegeschäft – wie auch unsere Jubiläumsangebote. Insbesondere das AIR-FLOW® handy DUO+ erfreute sich großer Beliebtheit. Unser AIR-FLOW® handy PERIO gibt es seit der IDS nur noch im Gesamtpaket mit dem AIR-FLOW® handy 2\*. Damit trennen wir zwei Anwendungen ganz klar mit zwei Geräten. Das schafft deutlich mehr Transparenz und Indikationssicherheit.

Im Rahmen unserer Jubiläumsaktivitäten stellten wir auch unsere Swiss Dental Academy nochmals verstärkt in den Vordergrund. Als großen Messeschwerpunkt boten wir, neben unseren

30-jährigen Erfolgsgeschichte. An diesem Grundsatz werden wir weiterhin festhalten und bei einer konsequenten Handelsausrichtung bleiben. Die Messe war ein rauschendes Fest. Denn 30 Jahre EMS, das ist schon eine Riesenerfolgsgeschichte. Kontinuierliche Innovation und Qualität haben unsere Marktführerschaft bis heute optisch wahrnehmbar untermauert. Die IDS hat uns daher abermals motiviert und lässt uns optimistisch in die Zukunft blicken. Der außerordentliche Zuspruch zur Prophylaxe ist weiterhin ungebrochen. Die professionelle Zahnreinigung gewinnt auch in anderen Bereichen wie der Implantatreinigung zunehmend an Bedeutung. Die klare Marktführerschaft haben wir uns in den letzten Jahren mit unseren innovativen Produkten überzeugend erarbeitet. Auch in Zukunft wollen wir gemeinsam mit dem Fachhandel zeigen, dass die Praxen, die EMS-Produkte einsetzen, erfolgreicher sind. Wir freuen uns darauf.

Unsere Kunden dürfen auch nach der IDS gespannt sein.

Als Innovator mancher technologischen Raffinesse werden wir wie gewohnt zu gegebener Zeit interessante Neuheiten präsentieren. Bis dahin wollen wir uns über die enorme Nachfrage unserer Qualitätsprodukte freuen. Von unseren Jubiläumspreisen können unsere Kunden noch bis 30. Juni 2011 profitieren.

Kurzum: So geht Prophylaxe heute – am besten mit EMS. ◀◀



**ALPRO**<sup>®</sup>  
ALPRO MEDICAL

**For your  
safety!**

GC Germany GmbH

*„Unserem offenen Stand  
auf der IDS galt hervorragende  
Aufmerksamkeit“*

Frank Rosenbaum, Geschäftsführer



■ **Wir haben auf der IDS 2011** in allen drei Kompetenzfeldern neue Produkte vorgestellt. Für sehr hohe Aufmerksamkeit, vor allem im Bereich der restaurativen Zahnheilkunde, sorgte unser Füllungssystem EQUIA. Auf der Basis wissenschaftlicher Studien konnten wir das Indikationsspektrum erweitern und unseren Kunden mitteilen, dass EQUIA als alternatives Füllungsmaterial in der gesetzlichen Krankenkasse voll abrechenbar ist.

Im Bereich der Minimum Intervention haben wir unser neues MI ORTHO-Konzept vorgestellt. Zahnschonende

Befestigung und Remineralisierung unterstützen hier den Kieferorthopäden für ein effektives White Spot-Management.

Hervorragende Aufmerksamkeit galt auch unserem offenen Stand auf der IDS. Zahnärzte und Zahntechniker schätzten die hohe Beratungskompetenz der GC-Mitarbeiter. Wir konnten bestehende Kundenkontakte vertiefen und zahlreiche neue Kundenkontakte gewinnen. Die IDS 2011 hat uns bestätigt, dass der Materialbereich für Zahnärzte und Zahntechniker wichtiger Garant für die täglichen Abläufe in Praxis und Labor ist und bleibt. Unsere Verpflichtung zu höchster Qualität trifft hier exakt auf die Bedürfnisse unserer zahnärztlichen und zahntechnischen Kunden. Wir erwarten daher ein auch weiterhin überproportionales Wachstum für GC.

Nach der IDS liegt der Fokus darauf, die vielen Produktneuheiten vor Ort mit unseren Kunden und unseren Fachhandelspartnern in den Alltag zu integrieren. ◀◀



**WL Aktionspaket  
REF 5561  
statt € ~~325,80~~**

2 x WL-clean (OP)  
2 x WL-cid (OP)  
1 x WL-Blow Set  
2 x Dose CleanWipes  
2 x Adapter 02/G

**vom 1.04.-30.09.2011**

**Aktionspreis  
€ 293,00\***

\*Alle Preise sind unverb. Preisempfehlungen  
und verstehen sich zzgl. MwSt.

Fragen Sie uns oder Ihr Dental Depot!

**ALPRO**<sup>®</sup>  
ALPRO MEDICAL

**Sicher.Sauber.ALPRO.**

ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstr. 9 • D-78112 St. Georgen

☎ +49 7725 9392-0 ☎ +49 7725 9392-91

🌐 [www.alpro-medical.com](http://www.alpro-medical.com)

✉ [info@alpro-medical.de](mailto:info@alpro-medical.de)

**KENNZIFFER 0411** ▶



Hager & Meisinger GmbH

## „Das überwiegend internationale Publikum war sehr interessiert“

Jennifer Stahn, Leiterin Marketing

■ Erneut konnten wir in diesem Jahr auf der IDS 2011 einige neue Bone Management® Systeme und weitere Produkte aus unserem Standardsortiment präsentieren. Besondere Highlights sind die beiden neuen Osteosyntheschrauben-Sets; Screw System TX und Screw System TX Professional. Diese Schrauben-Sets dienen der einfachen und sicheren Fixierung von Knochensegmenten im Zusammenhang mit An- und Auflagerungsplastiken. Die Torx kompatiblen Systeme ermöglichen eine sichere Aufnahme und eine besonders hohe Kraftübertragung. Die Schrauben besitzen einen sehr flachen Kopf und sind in zwei sehr dünnen Durchmesser erhältlich (Kerndurchmesser 0,9 mm bzw. 1,0 mm). Das Screw System TX Professional beinhaltet Schrauben in vier unterschiedlichen Längen: 7,0 mm, 10,0 mm, 13,0 mm und 16,0 mm.

Des Weiteren wurden zwei Knochentransfer-Systeme in die MEISINGER Bone Management® Familie integriert und in Köln präsentiert. Für die unterschiedlichen Sinuslift-Techniken wurde das Lift-Control Plus – zur Durchführung der internen/indirekten Sinusbodenelevation nach Summers und für die direkte Sinusbodenelevation nach Boyne – vorgestellt. Mit dem innovativen Tissue-Control lassen sich viele moderne Augmentationstechniken umsetzen, sowohl im Bereich des Knochens als auch des Weichgewebes.

Wie auch schon in der Vergangenheit wurden alle Produktneuheiten von den Fachbesuchern mit großem Interesse begutachtet und zum Teil auch direkt bestellt. Unser Gesamteindruck nach den anstrengenden und doch sehr erfolgreichen fünf Tagen in Köln war mehr als positiv. Es waren deutlich mehr Besucher auf unseren beiden Standflächen. Das überwiegend internationale Publikum zeigte sich sehr interessiert – besonders an unserem hochwertigen Workshop-Programm – und sorgte für eine ausgelassene und gute Stimmung.

Wir sehen der Entwicklung unseres Unternehmens und der kompletten Dentalbranche in diesem und im kommenden Jahr absolut positiv entgegen. Nach dem wirklich großartigen Feedback auf unsere neuen Produkte und auf unsere Aktionen können wir hier vom Markt noch einiges erwarten.

Für dieses Jahr haben wir noch tolle Aktionen und Events geplant. Die bereits auf der IDS 2011 vorgestellte Diamantaktion wird noch bis Ende Juni laufen. Unser neues Bohrersortier- und Bohrerbevorratungssystem kam gut an und wird uns ebenfalls noch einige Monate begleiten. Die dritte MEISINGER Bone Management Road Show in Kooperation mit Acteon/Satelec, VOCO, W&H, DENTSPLY Friadent und Porsche Deutschland startet im April 2011 in Oldenburg. Danach folgt sehr schnell unser 5<sup>th</sup> German MEISINGER

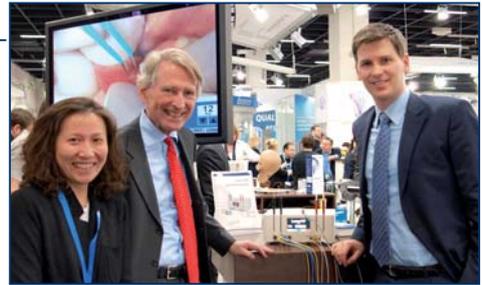
Bone Management Symposium an der Universität Witten/Herdecke mit wirklich spannenden Referenten. Neben Prof. Terheyden, Prof. Friedmann und Dr. Reinhardt werden Prof. Jackowski, Prof. Haßfeld und Dr. Dr. Bonsmann erneut die Veranstaltung leiten. Wie in den Vorjahren gibt es wieder zahlreiche praktische Übungen und Vorträge zu innovativen Themen, beispielsweise ein selbstquellender Gewebeexpander vor Kieferkammaugmentation. Bei Anmeldung zu einer der beiden Veranstaltungen gibt es jeweils kostenfrei den begehrten und limitierten Porsche Panamera USB-Stick. Selbstverständlich haben wir auch für die Teilnehmer dieser Veranstaltungen noch einige Aktionen parat – aber das wird hier noch nicht verraten! ◀◀



Hager & Werken GmbH & Co. KG

## „IDS goes East“

Patrick Hager, Geschäftsführer



▲ Kate Tsui Yim (Hager Asia), Michal Hager und Patrick Hager (v.l.n.r.).

■ **Überrascht wurden wir** von der Vielzahl der Kunden aus dem Mittleren Osten. Trotz aktueller politischer Lage war hier das Kaufinteresse ungehindert. Auch waren viele Händler aus der Asia-Pazifik-Region zur Messe angereist. Hager & Werken ist in dieser Region mit einem eigenen Verkaufsbüro in Hongkong und einer Niederlassung in Shanghai gut vertreten.

Am Stand von Hager & Werken gab es das weltweit erste Kombinationsgerät LaserHF nicht nur zu begutachten, sondern auch zum Ausprobieren. Das Fachpublikum konnte sich selber von den Vorzügen der zwei integrierten Lasereinheiten für die Therapie und die Chirurgie, aber auch der Hochfrequenz ein Bild machen. Das portable Kombigerät ist unwesentlich größer als ein Ultraschallgerät und mit 3,5 kg universell einsetzbar. Entsprechend hoch war auch das Interesse aus In- und Ausland.

Auf reges Interesse stieß auch der patentierte Folienabformlöffel Miratray Implant, mit dem der individuelle Löffel bei der implantologischen Abformung praktisch überflüssig wird. Er erspart dem Zahnarzt nicht nur Geld, sondern eine zusätzliche Sitzung mit dem Patienten. Der Einmallöffel ist einfach, sicher und sauber in der Handhabung. Von dieser Idee ließ sich wirklich jeder Kunde begeistern.

Prophylaxe ist ein wichtiger Eckpfeiler von Hager & Werken. Wir haben das Cavitron-Sortiment um das neue Cavitron Insert Slimline 1000 ergänzt. Damit sind eine bessere Anpassung an schwer zugängliche Interdentalräume und ein verbesserter subgingivaler Zugang möglich. Unsere miradent-Displays haben Zuwachs erhalten: Das neue Bodendisplay beinhaltet alle Bestseller der Mundhygiene und



konzentriert sich auf die Bereiche Interdentalreinigung, Pflege der Dritten sowie Kinderprophylaxe. Hier besticht vor allem die neue Tier-Themenwelt, die nachweislich die Motivation unserer Kleinen in Sachen Zahnprophylaxe steigert. Insgesamt wird uns die IDS 2011 in bester Erinnerung bleiben. Sie ist und bleibt die unangefochtene Leitmesse der Dentalbranche, und wir freuen uns darauf, unsere Kunden 2013 wieder mit spannenden Themen und Produkten zu überraschen. Bis dahin schicken wir jedem Kunden auf Wunsch gerne den aktuellen Katalog Nr. 36 in die Praxis. ◀◀



ANZEIGE

### Effiziente Desinfektion oraler Bakterien!

**PADPLUS**  
PHOTO ACTIVATED DISINFECTION

**Neu!**

>> Die photoaktivierte Oraldesinfektion, die 99,9% aller Bakterien sekundenschnell abtötet.



**orangedental**  
premium innovations

info: +49 (0) 73 51.474 99.0



▲ Yvonne Hoffmann (rechts)

## „Wir versuchen uns unabhängig von aktuellen Trends zu machen“

**Yvonne Hoffmann, Geschäftsführerin**

■ **Die IDS stand für uns** ganz im Zeichen des chemischen Elementes Kupfer. Kupfer gehört zu den lebenswichtigen Spurenelementen und seine heilende Wirkung ist seit Jahrtausenden bekannt. Man kennt die Verwendung von Kupfer in der traditionellen chinesischen Medizin genauso wie in der Ayurveda. In der Zahnmedizin wurden Zemente mit Kupferzusatz bis in die 70er-Jahre vielfach erfolgreich eingesetzt und irgendwann einfach vergessen. „Nicht alles was gut ist, ist neu und nicht alles was neu ist, ist gut“, pflegte Dietbert Hoffmann, Zementexperte der zweiten Generation, zu sagen.

Aktuelle Studien haben den Nutzen von Kupfer erneut unter Beweis stellen können und so gibt es bei Hoffmann's gleich zwei neue Produkte mit Kupferzusatz: Copperionzement in der neuartigen READY2MIX-Einzeldosierung mit dem Namen READY2PROTECT sowie einen Carboxylatzement mit Kupferzusatz in Kapseln.

READY2MIX, das neue Dosiersystem, wurde live demonstriert. Begeistert waren die Anwender von der Kombination aus QM-kompatibler Dosiersicherheit bei gleichzeitiger Flexibilität. Anmischfehler können nun ausgeschlossen werden und die Konsistenz gelingt immer – für Unterfüllungen, aber auch für Befestigungen. Neben dem Preis DER entscheidende Vorteil gegenüber Kapselsystemen. Ebenfalls positiv war die Resonanz auf das Thema Kupfer: Zu unserer Überraschung gab es nicht wenige Fachbesucher, die den neusten Stand der Forschung bereits kannten und sich freuten, dass es neue Produkte mit Kupferzusatz gibt. Besonders Implantologen und auf Kinderzahnheilkunde spezialisierte Zahnärzte waren von diesen Produkten begeistert.

Als Erfinder des Phosphatzements liegt in der Herstellung und Weiterentwicklung von klassischen Zementen unsere Kernkompetenz. Wir versuchen, uns ein wenig unabhängig



von aktuellen Trends zu machen. Unser Anspruch ist es, ausschließlich klinisch ausgereifte und für Anwender wie Patienten sichere Produkte herzustellen. In über 50 Ländern vertrauen Zahnärzte den Produkten der Hoffmann Dental Manufaktur. Mit mehr als 40.000 Anwendungen weltweit täglich gehört das Familienunternehmen aus Berlin zu den führenden Anbietern von Zahnzement weltweit.

### Hoffmann's READY2MIX im Einsatz auf der IDS 2011

Am 25. März 2011 bittet der ägyptische Zahnarzt Dr. Osman am Stand der Hoffmann Dental Manufaktur um etwas Zahnzement. Seiner Ehefrau, die ebenfalls Zahnärztin ist, war kurz zuvor eine Krone herausgefallen. Der Mitarbeiter am Stand mischt innerhalb von 60 Sekunden das neue READY2MIX an. Unter den staunenden Blicken der Kollegen setzte Herr Dr. Osman ganz unprätentiös seiner charmanten Begleiterin die Krone wieder ein.

Nach nur zwei Minuten konnte eine glückliche Patientin (und Zahnärztin) wieder strahlend lächeln. Herr und Frau Osman sagten dazu: „Wir sind doch selbst Zahnärzte, weshalb sollen wir wegen dieser Kleinigkeit zu einem lokalen Zahnarzt gehen“ und weiter „Phosphatzement ist für uns nach wie vor der beste Zement zur Befestigung von Kronen und Brücken“ und „die neue Einzeldosierung von Hoffmann's gefällt uns richtig gut!“

Bei diesem ungewöhnlichen Einsatz konnte Hoffmann's READY2MIX einmal mehr seine außergewöhnlichen Qualitäten unter Beweis stellen. Der klassische Hoffmann's Phosphatzement in der Einzeldosierung lässt sich ganz ohne Geräte anmischen und weiterverarbeiten. READY2MIX eignet sich für unterwegs, beispielsweise für Hausbesuche und Visiten in Alten- und Behindertenheimen. ◀◀



# IDS-Neuheiten

**airNGO**  
BEAUTY N HEALTH

Der erste Airpolisher mit Doppelfunktion  
SUPRA (supragingival) & PERIO (subgingival)



5 frische Geschmacksrichtungen mit 100% natürlichen Aromen!

**NEU** **sopro**  
jetzt auch



SOPRO 617

SOPRO 717

SOPRO LIFE

sopix<sup>2</sup>



**PIEZOTOME**  
Piezo.Ultrasonic.Surgery.Unit  
SOLO

Essentiell für minimal-invasive Chirurgie!

- Speziell für die präimplantologische- und maxillofaziale Chirurgie konzipiert
- Neueste Satelec Piezo-Technologie in einem kompakten System
- Kraft, Präzision und Sicherheit für eine kontrollierte Schnittführung
- Umfangreiches Angebot an Chirurgie-Ansätzen von Satelec
- Bestes Preis-/Leistungsverhältnis

Neugierig? Demotermine?  
Rufen Sie uns an!  
0800 / 728 35 32  
oder fragen Sie Ihr Depot!



**ACTEON**



Hu-Friedy Mfg. Co., LLC.

## „Die IDS beeindruckt immer wieder aufs Neue“

Ron Saslow, Vorstandsvorsitzender und Geschäftsführer

■ In diesem Jahr haben wir einige **Produktfamilien** präsentiert, von denen wir glauben, dass sie eine wichtige Rolle für Zahnärzte spielen, die bei der Arbeit ihr Bestes geben wollen, die aber auch die neuesten Technologien nutzen.

Im Laufe der über 100 Jahre langen Entwicklung haben wir uns auf kontinuierliche Innovation konzentriert. Und dieses Erbe inspiriert uns heute. Wir haben kürzlich unsere Angebote an Ultraschall-

geräten erweitert und sind jetzt durch unsere SWERV3 und Symmetry IQ Einheiten eines von sehr wenigen Unternehmen, die Klinikern eine Wahl zwischen

magnetostriktiven und piezoelektrischen Technologien anbieten. Beide Technologien haben wir auf der diesjährigen IDS ausgestellt und sie wurden gut angenommen.

Hinsichtlich Wachstumskategorien sehen wir eine erhöhte globale Fokussierung auf Infektionskontrolle und allumfassende Behandlungseffektivität. Hu-Friedy ist durch unsere IMS (Instrument Management System) Produkte seit einer Weile auf der Spitzenposition in diesem Bereich. Mit der Infektionskontrolle haben wir kürzlich neue Reinigungs- und Pflegeprodukte auf den Markt gebracht, z.B. Enzymax, ein Instrumentenreiniger, der hilft, Patienten und Kliniker zu schützen.

Dies war das achte Mal, dass ich an der IDS teilgenommen habe, und trotzdem bin ich immer aufs

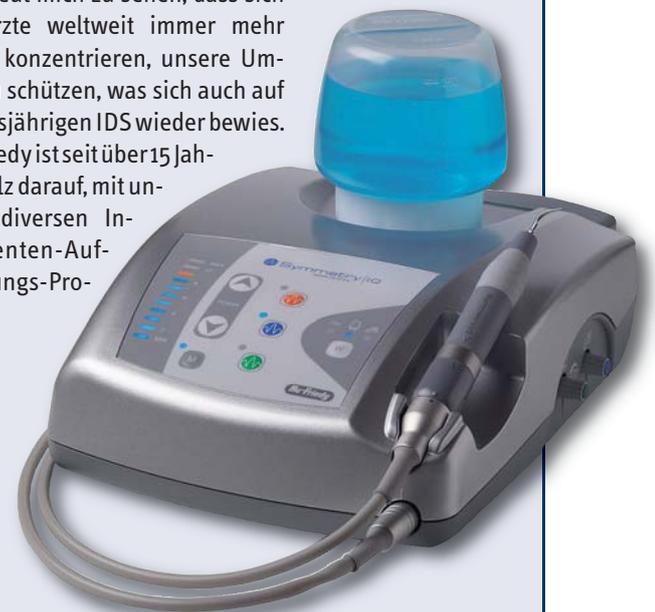
Neue beeindruckt von der Aufregung, die dieses Ereignis alle zwei Jahre umgibt. Dieses Jahr war es genauso.

Hinsichtlich Wachstum und Entwicklung ist Hu-Friedy ein globales Unternehmen und wir sehen zunehmend, dass es weltweit bedeutende Wachstumsmöglichkeiten gibt. Um diese Möglichkeiten zu nutzen, muss man auf den heimischen Märkten präsent sein, weswegen wir in Europa unseren Hauptsitz in Rotterdam haben, daneben aber auch Firmensitze in Mailand, Tokio und Shanghai. Wir haben außerdem eine bedeutende Präsenz in Lateinamerika und Australien/Neuseeland.

Es freut mich zu sehen, dass sich Zahnärzte weltweit immer mehr darauf konzentrieren, unsere Umwelt zu schützen, was sich auch auf der diesjährigen IDS wieder bewies. Hu-Friedy ist seit über 15 Jahren stolz darauf, mit unseren diversen Instrumenten-Aufbereitungs-Pro-

grammen an der Spitze dieses Bestrebens zu sein. Wir werden auch weiterhin umweltfreundliche Produkte auf den Markt bringen.

Wir arbeiten weiterhin mit unseren Handelspartnern zusammen, um überwältigende Programme zu entwickeln, die den einzigartigen Wert der Hu-Friedy Produkte herausstellen. Viele dieser Programme werden nach der IDS in den verschiedenen europäischen Märkten eingeführt. <<



# Aqium 3D

Mit Bestnoten\*  
neue Maßstäbe gesetzt!



**SCANBAR!**  
getestet und empfohlen von  
3shape



Von der **IDS**  
in Ihre Praxis.  
Zum attraktiven  
**Einführungs-**  
**angebot!**

# HYDROPHIL

Bei gleichzeitig hoher Reißfestigkeit und -dehnung.



\*In einem Vergleichstest mit Abformmaterialien anderer bekannter Markenhersteller erzielt Aqium 3D Bestwerte (durchgeführt von einem externen Prüfinstitut).

Aqium 3D verdrängt vorhandene Feuchtigkeit sofort und effektiv und benetzt die Oberfläche blasenfrei und präzise. Die gleichzeitig hohe Reißfestigkeit und -dehnung, kombiniert mit hervorragenden Rückstellwerten, garantiert eine sichere Mundentnahme und präzise Abformungen. Darüber hinaus lassen sich alle Aqium 3D-Abformungen digitalisieren ohne Sprays oder Puder.

Weitere Informationen über Aqium 3D und das Einführungsangebot erhalten Sie unter: **Telefon 02266 4742-15 · [info@mueller-omicron.de](mailto:info@mueller-omicron.de)**

AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR

## ABONNIEREN SIE JETZT!

Bestellung auch online möglich unter:  
[www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)



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

### Faxsendung an: 0341/48474-290

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).

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

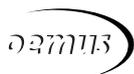
Unterschrift \_\_\_\_\_

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 AG

Abonnement-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](mailto:grasse@oemus-media.de) | [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



Humanchemie GmbH

## „Es ist eine Rückkehr zur Zahnerhaltung erkennbar“

Dr. Constanze Knappwost-Gieseke, Geschäftsführung



■ Die IDS 2011 war – wie erwartet – wieder stark von internationalen Besuchern geprägt. Erfolgreiche strategische Gespräche mit dem Fachhandel und unseren internationalen Partnern wechselten sich ab mit Fachgesprächen mit praktizierenden Zahnärzten aus dem In- und Ausland. Interessenschwerpunkt war hier das Dentalhygieneprogramm mit Cupral® zur Parodontitisbehandlung, Tiefenfluorid zur Kariesprophylaxe und Hämostatikum Al-Cu als keimreduzierendes Blutstillungsmittel.

In der Dentalbranche ist auch in Deutschland eine Rückkehr zur Zahnerhaltung erkennbar. Neben der Kariesprophylaxe durch Fluoridierung, z. B. nach der PZR oder dem Bleachen, wird auch der Behandlung von Parodontitis mehr Aufmerksamkeit gewidmet. Ebenfalls sind Implantate nicht

mehr immer die erste Wahl, sodass eine sichere Endodontie wieder interessanter wird, nicht zuletzt, weil auch die Patienten immer häufiger die Erhaltung des natürlichen Zahns wünschen.

Voraussichtlich zu Beginn der regionalen Fachmessen des Handels im Herbst wird daher eine neue Generation der Depotphorese®-Geräte auf dem Markt verfügbar sein, die um einige Funktionen erweitert die Behandlung noch sicherer werden lassen. Ein weiterer Trend ist sicher die Vermeidung von Materialien mit allergenem Potenzial. Hierbei ist vor allem auf organische Stoffe, wie z.B. Füllungsma-



terialien, Lacke und Kleber zu achten. In den Produkten der Humanchemie GmbH werden daher so wenig wie möglich organische Substanzen verwendet. Die meisten Produkte sind frei von entsprechenden Substanzen und stellen so bei vielen Indikationen eine sinnvolle Alternative dar (z.B. alkalische Zemente, mineralische Fissurenversiegelung).

Mit Beginn der Fachmessen im September werden dann auch wieder interessante Messeangebote, wie z.B. das Starter-Set für die Depotphorese® mit Cupral®, auf den entsprechenden Veranstaltungen erhältlich sein. ◀◀



◀ KENNZIFFER 0481

Ivoclar Vivadent AG

## „Die Rückmeldung der Kunden an unserem Stand war schlichtweg überwältigend“

Josef Richter, Geschäftsleitung Vertrieb



■ **Ivoclar Vivadent hat auf der IDS 2011** im Zeichen des CAD/CAM-Trends in der Vollkeramik zwei neue Lithium-Disilikat-Blöcke vorgestellt: IPS e.max Impulse und Opal. Nun ist es erstmals möglich, dünne Veneers für Frontzahnverblendungen aus einem Block zu fräsen. Die IPS e.max Impulse-Veneers überzeugen durch eine natürliche Ästhetik und eine einzigartige Festigkeit. Die IPS e.max Opal-Blöcke bieten optimale Maskierungsfähigkeiten überall dort, wo dunkle Zahnstümpfe oder Metallstrukturen abgedeckt werden müssen.

Vollkeramik bedeutet jedoch nicht nur prothetische Lösungen, die gefräst bzw. geschliffen werden: Der einzigartige neue IPS e.max Press Multi-Rohling weist einen schnellen, dem natürlichen Zahn nachempfundenen Farbverlauf auf. Mit diesem Rohling können ebenfalls monolithische Kronen gepresst werden, die die natürlichen Farbnuancen eines Zahnes in einer Pressung und ohne nachträgliches Charakterisieren ermöglichen. Ein äußerst erstaunliches und verfahrenstechnisch einzigartiges Ergebnis. Neben dem IPS e.max Press Multi-Rohling bieten wir zusätzliche presstechnische Lösungen für Implantat-Abutments, die nun ebenfalls aus dem bewährten und äußerst biegefesten Lithium-Disilikat möglich sind.

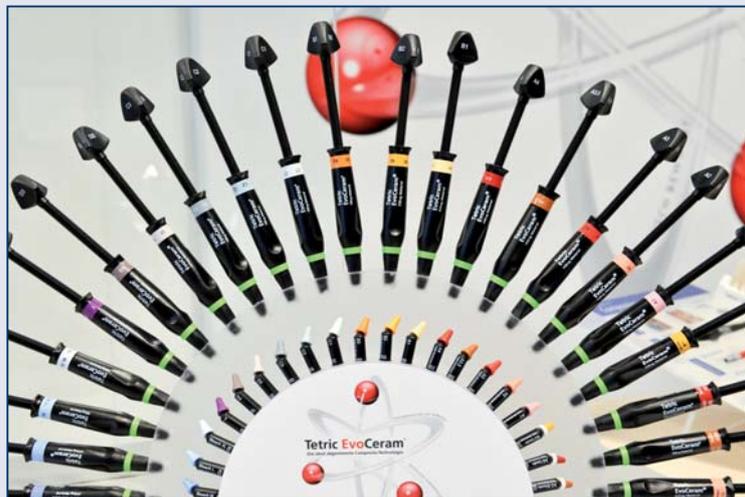
In der direkten Restaurationstherapie gelang es uns, einen weiteren innovativen Schritt zu machen. Dank einer neuen ausgeklügelten Katalysatorchemie und einer Konsistenzanpassung ist es mit Tetric EvoCeram Bulk Fill nun möglich, in vier Millimeter starken Schichten zu arbeiten und mit einer bluephase 20i innerhalb von nur zehn Sekunden zu polymerisieren. Hierbei muss man nicht auf die bewährte und millionenfach erprobte klinische Sicherheit von Tetric EvoCeram verzichten. Zusätzlich erspart man sich, eine weitere Schicht aus abrasionsbeständigem Universalkomposit in okklusale Flächen zu legen: Bei Tetric EvoCeram Bulk Fill erübrigt sich dies aufgrund seiner Füllertechnologie und hohen Polierbarkeit. Ebenfalls neu: Das gesamte Tetric EvoCeram Erscheinungsbild ist nun in ergonomischem Design verfügbar.

Abgerundet wird unser IDS-Neuheitenportfolio 2011 durch die optimierten EP3000 und EP 5000 Keramik-Pressöfen der zweiten Generation, die nun auch mit energie-

sparender Power Saving-Technologie, Programmieroptionen und Thermozykluskontrollen erhältlich sind. Zudem gibt eine Multimedia-Applikation passende Antworten und Empfehlungen zu jeder Befestigungs- und Materialkombinierbarkeitsfrage. Und die Ivoclean-Paste erledigt die Reinigung von prothetischen Arbeiten nach der Anprobe zuverlässig und restlos gründlich.

Die Rückmeldung der Kunden an unserem Stand war schlichtweg überwältigend, was sich in einem mehr als doppelt so hohen Messeauftragswert verglichen mit der IDS 2009 niederschlug. Unsere Präsentation auf der IDS 2011 wurde durchweg als sehr positiv bewertet. Die Kunden fühlten sich gemäß eigenen Aussagen bei uns sehr wohl. Die IDS 2011 war eine ungewöhnlich erfolgreiche Messe. Der Besucherandrang, das Kaufinteresse und das Informationsbedürfnis der Besucher betreffend zukunftsreicher Produktentwicklungen und technologischer Trends waren sehr groß.

Es hat sich bestätigt, dass der gute Trend 2010 zum Jahresende hin angehalten, sich sogar verstärkt und gefestigt hat. Diese Vorzeichen sowie die anhaltend gute Verbraucherstimmung lassen auf ein weiteres erfolgreiches Dentaljahr hoffen. Sollte diese Tendenz sich fortsetzen, gehen wir davon aus, dass unsere Ziele auch dieses Jahr eingestellt werden können. Unabhängig von den speziellen IDS-Messeaktionen bieten wir in allen Märkten interessante Produktangebote an, die die lokalen Bedürfnisse unserer Kunden berücksichtigen. ◀◀





## „Auf der IDS konnten wir uns erfolgreich und vielseitig präsentieren“

Jürgen-Richard Fleer, General Manager

■ **Die IDS war ein großer Erfolg** für Morita. Wir haben unsere Innovationskraft nahezu in allen Produktkategorien bestätigt: Vom neuen Endomotor TriAuto mini, dem neuen Mikromotor Torx SS/SSR – mit der neuen Familie der Hand- und Winkelstücke TorqTech – über die faszinierenden Ultraminiturbinen Ultra M und Ultra E und dem Intraoralröntgensystem Veraview iX bis hin zur Premium-Behandlungseinheit Soaric haben wir gepunktet. Dass sich unsere Mitbewerber bei uns am Stand die Klinke in die Hand gegeben haben, ist wohl das beste Kompliment, das man erhalten kann.

Am besten kam die neue Behandlungseinheit Soaric bei unseren Standbesuchern an. Hier finden sich viele der eben genannten Innovationen vereint. Soaric wurde als Premium-Behandlungseinheit mit Fokus auf qualitätsorientierte Zahnheilkunde entwickelt und bietet wertvolle Unterstützung nicht nur bei Ergonomie und Hygiene. Insbesondere bei komplexen Behandlungsprozessen, wie der Endodontie, ist die Behandlungseinheit durch Erweiterungsmöglichkeiten und Schnittstellen für Operationsmikroskope der Firmen Carl Zeiss oder Leica eine echte Arbeitserleichterung. Der integrierbare Apex-Lokator bietet zudem zahlreiche Sicherheitsfunktionen und unterstützt visuell über das sogenannte „Relaxed View Interface“. Damit hat der Zahnarzt alle Instrumentenparameter entspannt im Blick. Mit dem EndoWave Hybrid Konzept haben wir darüber hinaus Feilen geschaffen, die den Ablauf nicht nur sicherer gestalten, sondern ihn auch schneller machen, indem der Anwender nur drei Feilen zur Wurzelkanalaufbereitung benötigt. Sowohl die TorqTech-Hand- und -Winkelstücke als auch die TwinPower-Turbinen überzeugen durch ihre besonders kleinen Köpfe für beste Sicht und mehr Bewegungsspielraum. Die optional in Soaric integrierbare Polymerisationslampe PenCure 2000 ist

modular und lässt sich natürlich für die klassische Aushärtung, aber auch durch einen Wechselkopf ideal für das Einzelzahnbleaching verwenden.

Die Ökonomisierung der Zahnheilkunde und damit Kosten-Nutzen-Betrachtungen, Überlegungen zum Return on Investment und spezifischen Praxisstrategien werden in Zukunft zunehmen. In einer durchschnittlichen Einzelpraxis dominieren die Personalkosten mit etwa 25 Prozent der Gesamtkosten. Für den Inhaber heißt das, dass er entweder das Personal intensiver in den Wertschöpfungsprozess einbinden oder Kosten durch sinnvolle Investitionen reduzieren muss. Eine Behandlungseinheit kostet über die Investitionsdauer rund 3,50 Euro pro Stunde, eine Assistenz circa 18 Euro pro Stunde. Die Ausstattung, die wir herstellen, muss also das Personal unterstützen und deren Effizienz steigern. Soaric beispielsweise unterstützt bei den notwendigen Hygieneprozessen optimal, da flankierende Prozesse minimiert werden, Reinigungen und Desinfektionen laufen so weit wie möglich automatisiert ab. Wir werden alles daran setzen, unsere Produkte weiter zu verbessern, damit der Zahnarzt seinen Workflow noch mehr optimieren kann. ◀◀



KaVo Dental GmbH

## „Wir wollen Imaging und CAD/CAM miteinander verheiraten“

Henner Witte, Geschäftsführer



■ Die IDS 2011 stand bei uns unter dem Motto KaVolution. Dahinter verbirgt sich eine Kombination aus Evolution, Innovation und Solution, also System-Lösungskompetenz. Evolution steht bei KaVo für das Vorantreiben bestehender KaVo-Anwendungsgebiete. Innovation bedeutet die konsequente Weiterentwicklung der Technologien, die wir Jahr für Jahr auf den Markt bringen, um die Medizintechnik besser zu machen. Wie man auf der IDS sehen konnte, ist uns das in diesem Jahr ganz besonders gut gelungen. Im Bereich der Systemlösungen entwickeln wir aufeinander abgestimmte, integrierbare Produkte.

Wie man am Eingang des IDS-Stands von KaVo sehen konnte, liegt unser Schwerpunkt auf dem Bereich Röntgen. Hier präsentierten wir ein sehr überzeugendes Angebot mit vier neuen Produkten und einer neuen Scannerreihe. Bei KaVo Pan eXam Plus handelt es sich um ein modulares 2-D-/3-D-Röntgensystem mit indikationsbezogener Volumenwahl, wahlweise 6 x 8 cm zur Darstellung des gesamten Zahnbogens bzw. 6 x 4 cm für die lokale Diagnostik. Das KaVo Pan eXam Plus, eine Weiterentwicklung des Orthopantomograph™ in modernem KaVo-Design. Das neue Panoramaröntgengerät KaVo Pan eXam, ebenfalls aus der Imaging Master Series, bietet mit innovativer Technologie den Premium-Einstieg in die vollständige Routinediagnostik. Das neue modulare Gendex GXDP-700 Röntgengerät aus der Imaging Expert Series ermöglicht den wirtschaftlichen Einstieg in die Welt der 2-D-/3-D-Diagnostik und stellt ein sehr vielseitiges Diagnostikinstrument für die zahnärztliche Praxis dar. Das neue Gendex GXDP-300 Panoramaröntgengerät bietet ein ausgewogenes Funktionsspektrum zu einem hervorra-

genden Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit seinen vier Programmen ist das GXDP-300 optimal auf die Anforderungen der täglichen, zahnärztlichen Routinediagnostik zugeschnitten. Der neue KaVo Scan eXam Scanner ergänzt das digitale Speicherfoliensystem der KaVo Imaging Master Series. Die Schnelligkeit des KaVo Scan eXam in der Bilderstellung wird durch die kurze Scanzeit von nur fünf Sekunden einschließlich Löschkfunktion erreicht.

Für die CAD/CAM-Fertigung haben wir mit dem neuen KaVo ARCTICA CAD/CAM-System eine Maschine präsentiert, die sowohl für die Praxis als auch für das Labor konzipiert wurde und meist nachbearbeitungsfreie Ergebnisse in sehr hochwertiger Qualität liefern kann. Diese Technologie ist ein wichtiger Baustein für den Bereich der digitalen Zahnmedizin, in dem wir Imaging und CAD/CAM-Lösungen miteinander verheiraten wollen.

Auch im Equipmentbereich haben wir auf der IDS 2011 einige Innovationen vorgestellt. Neu herausgebracht haben wir einen innovativen Schwingentisch und als Weltneuheit den kleinsten und leichtesten Motor, den KaVo je hatte.

Im Instrumentenbereich haben wir eine komplett überarbeitete Produktlinie für das mittlere Preissegment, unsere Expert Series, präsentiert. Hier wurde konsequent deutsche Technologie, deutsche Ingenieursarbeit und deutsches Know-how umgesetzt, auch das kommt auf der IDS sehr gut an, wie man am Stand beobachten konnte.

Wir sind sehr zufrieden mit dem Verlauf der Messe. Der Stand war immer voll, unsere Mitarbeiter waren ausgelastet und wir haben eine hohe Nachfrage nach unseren Produkten festgestellt. Es herrschte eine tolle Stimmung und wir sind auch für das Jahr 2011 sehr zuversichtlich. <<





Kerr GmbH

## „Wir haben eine echte Innovation in den Markt gebracht“

Oliver Klein, Country Manager Germany and Austria

■ **SonicFill war eindeutig der Star** am Messestand von Kerr – in der Kerr Welt. IDS-Besucher konnten erstmals diese Gemeinschaftsentwicklung von KaVo und Kerr sehen und selbst testen. Und davon wurde reichlich Gebrauch gemacht. Das SonicFill-System ermöglicht es dem Anwender, einfach und bequem kaustabile Kompositfüllungen zu legen – mit einer rekordverdächtigen Schichtstärke von bis zu 5 mm. In unserer Welt macht Schall-Technologie die Bulk-Füllung möglich.

Das System besteht aus dem KaVo SonicFill Handstück und einem speziell entwickelten hochgefüllten Komposit von Kerr. Dieses wird mittels Schallenergie aktiviert, erhält damit eine geschmeidige sahnige Konsistenz und approximale Kästen füllen sich wie von selbst. Das Komposit ist eine Neuentwicklung mit einem sehr niedrigen Schrumpfungsgrad und ist in verschiedenen Farben erhältlich.

Wir haben mit SonicFill eine echte Innovation in den Markt gebracht, deren gesamte Entwicklung von wissenschaftlicher Seite begleitet wurde. Das sogenannte Bulk-Filling stößt in deutschen Praxen auf großes Interesse – ist aber noch nicht weit verbreitet. Mit SonicFill wird dieser Wunsch kompromisslos erfüllt.

Daneben präsentierte Kerr die neueste Entwicklungsstufe der bewährten Optibond Adhäsiv-Familie. Optibond XTR ist ein neuartiges selbstätzendes Adhäsiv – der Anwendungsschritt eines Primers entfällt. Das gilt, egal ob man Keramik-/ Porzellanrestaurationen, Metall- oder Zinkrestaurationen oder Kompositrestaurationen durchführt – einfach universal. Untersuchungen zeigten ferner, dass Optibond XTR gleich-



mäßig hohe Scherverbundfestigkeiten mit den gängigsten im Markt vertretenen Befestigungs- und Stumpfauflauf-Kompositen lieferte.

Neu vorgestellt wurde auch DemiPlus – unsere neueste Polymerisationslampe. Das Produkt verfügt gegenüber dem Vorgängermodell Demi über weitere sinnvolle Features und eine höhere Wattleistung. Unter ergonomischen Gesichtspunkten wurde das Design überarbeitet.

Auch kleine Neuheiten kamen ganz groß an: Metafix, das Matrixsystem aus Metall, bietet Randstabilität und ist angenehm einfach zu handhaben.

Die Stimmung bei uns am Kerr Messestand, aber auch grundsätzlich auf der IDS, 2011 war sensationell gut – beim Handel und den Zahnärzten. Wir erwarten eine positive Marktentwicklung und sehen ein überdurchschnittlich deutliches Wachstum bei Kerr. Meiner Auffassung nach waren die ersten drei Tage wesentlich internationaler als 2009. Wir haben die Abschlüsse im nationalen Bereich deutlich steigern können. Das stimmt uns sehr positiv und bestätigt unsere Erwartungen. Wir sind sehr zufrieden.

Im Rahmen einer soliden Einführung unserer Neuprodukte werden wir auch im Nachgang der IDS unsere Angebote bis September weiterlaufen lassen und so unsere Verlässlichkeit und Kontinuität untermauern. <<





## Wir halten an der Umwelt fest!

Umweltgerechte Entsorgung hat einen Namen. enretec.

**amazon.com**

Werden Sie Entsorgungskunde bei Ihrem  
Dental-Depot und erhalten Sie einen  
Amazon Gutschein im Wert von 20,- Euro!

**Kostenfreie Servicehotline:  
0800 367 38 32**



Kuraray Europe GmbH

*„Es zeigte sich, dass die Besucher Vertrauen in uns und unsere Kompetenzen haben“*

Dr. Ernst Wühr, Head of Germany/Austria

■ Unser IDS-Konzept hatte dieses Mal das Motto „Kuraray – Meister der Moleküle“. Als Technologie-Experten und als Erfinder des Bondings können wir hier auf eine jahrzehntelange Erfahrung zurückblicken. Produkte wie Panavia oder SE Bond zeugen eben von dieser Klasse und sind allgemein anerkannt. Man darf – so denke ich – mit Fug und Recht behaupten, dass gerade in der Forschungsarbeit unserer Firma besonders viel Wert auf jedes noch so kleine Detail gelegt wird und eben auch auf die Beherrschung sowie auf den kundenorientierten Einsatz der Molekülstrukturen.

Drei von uns entwickelte Technologien standen hierbei besonders im Fokus:

a) die MDP-Technologie – steht für überdurchschnittliche Haftung, z.B. bei Panavia oder bei unserem selbstadhäsiven SA Cement

b) die MDPB-Technologie – steht für überdurchschnittliche Haftung mit zusätzlichem antibakteriellen Effekt, z.B. bei Protect Bond

sowie

c) die Filler-Technologie – steht für überdurchschnittliche Eigenschaften sowie für zuverlässige, langlebige Restaurationen.

Für die Messe haben wir daher überdimensionale Moleküle inszeniert und sind damit der Technologieführerschaft von Kuraray im wahrsten Sinne auf den Grund gegangen. Diese Technologien ziehen sich dabei wie ein roter Faden durch alle Produkte. Das bedeutet, wenn der Behandler mit einem Produkt von Kuraray zufrieden ist, dann hat er die Gewissheit, dass auch die anderen Materialien unserer Firma seinen Bedürfnissen und seinen Anforderungen entsprechen. Die Botschaft für unsere Kunden war eindeutig: Wir entwickeln für Ihren Erfolg!

Ein ganz wesentlicher Punkt unserer langfristigen Firmenstrategie ist auch die Expansion. Auf der IDS wurde daher auch der richtige Rahmen gewählt, um den Zusammenschluss zwischen Kuraray Medical Inc. und Noritake Dental Supply Co., Ltd. offiziell bekannt zu geben.



Kuraray ist seit Jahren bekannt für Dentalmaterialien basierend auf Polymeren und organischen Synthese-Technologien, während Noritake in Japan der führende Lieferant von Dental-Keramiken ist. Als „Preferred Partner“ von Nobel Biocare sind Noritake-Produkte weltweit anerkannt. Beide Unternehmen hoffen durch den Zusammenschluss, ihr Produktportfolio zu erweitern sowie mit vereintem Know-how neue Materialien zu entwickeln. Der Weg zum Komplettanbieter in Sachen Dentalmaterialien ist dabei vorprogrammiert. Auf der IDS wurde dahingehend auch eigens eine Pressekonferenz abgehalten. In der Folge wird unser Unternehmen nun die Integration der beiden Firmen in Richtung einer schlagkräftigen, modernen sowie höchst innovativen Unternehmung vorantreiben.

Generell ist über die IDS 2011 aus unserer Sicht ein absolut positives Fazit zu ziehen. Das offene Standkonzept hat unsere Kunden genauso beeindruckt wie die Kompetenz unserer Mitarbeiter, an die wir hohe fachliche Anforderungen stellen. Der deutlich größere Besucherstrom, den wir aktiv betreuen durften, spricht hier genauso Bände wie das Mehr an Umsatz, den uns die IDS beschert hat. Es zeigte sich, dass die Besucher Vertrauen in uns und unsere Kompetenzen hatten und haben. Dies ist in jedem Falle ein beruhigendes Gefühl, auf dem es auch nach der IDS aufzubauen gilt. Wir werden daher in wenigen Tagen zusammen mit dem Fachhandel und den Depots eine groß angelegte Aktion beginnen mit dem Thema „Mit Kuraray stilvoll in die Grillsaison“. Unsere Kunden erwarten hier spezielle Angebote und Zugaben rund um eines der liebsten Themen der Deutschen. Wir freuen uns schon sehr darauf und sind auch gespannt auf das Feedback. ◀◀



# Zahnaufhellung hat einen Namen!



neu



Einfach und schnell: Geschlossene Anmischung in Spritzen, somit stets frisches Material. Applikation direkt aus der Spritze mit beflocktem FX-Tip. Für einzelne Zähne, aber auch für den gesamten Zahnbogen einsetzbar.

Opalescence® **BOOST**

**Exzellente Ergebnisse in nur 40 Minuten**

- Die praxisbewährte Nr. 1 im In-Office-Markt
- Zahnaufhellung auf dem Patientenstuhl – unter voller Kontrolle
- **Jetzt mit 40% Wasserstoffperoxid**
- **Ø 2 x 20 min für ein strahlendes Lächeln**
- Chemisch aktiviert – **kein Licht notwendig, kein Geräteaufwand**
- Enthält die PF-Formel für den aktiven Kariesschutz



**Opalescence Boost zum sofortigen Start**

**Bestellung per Telefon: 02203-35 92 15**

## Opalescence Boost 40% Intro Kit

4 x 1,2 ml (1,49 g) Opalescence Boost/Activator, 2 x 1,2 ml (1,34 g) OpalDam Green, 2 IsoBlock, je 10 Micro 20 ga & Micro 20 ga FX Tips, 2 Farbschlüssel, 2 Luer Vacuum Adapter, 2 SurgiTip.

UP 4750 € 159,90

Weitere Packungsgrößen auf Anfrage. Preise zzgl. MwSt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ausliefernden Fachhändlers.

**ULTRADENT**  
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhover Berg 30 · 51149 Köln  
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · [www.updental.de](http://www.updental.de)

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel



▲ Monika Lehmann (2. von rechts)

## „Zahnärzte sind stärker bereit für Neuinvestitionen“

Monika Lehmann, Geschäftsführerin

■ **Auf der IDS** konnten wir erfolgreich unsere neue Möbellinie Ansoma mit gerader Blendenform präsentieren. Ansoma kommt komplett ohne Griffe aus, die Schubladen öffnen sich durch leichtes Antippen. Das gibt den Möbeln zum einen ein aufgeräumtes Aussehen, zum Zweiten erleichtert diese Lösung die hygienische Reinigung der Fronten erheblich. Für eine optimale Platzausnutzung lassen sich die Schubladen komplett ausziehen. Ansoma ist doppelwandig konstruiert und vorn und hinten mit einem zurückgesetzten Sockelbereich versehen. Unsere Kunden können zwischen verschiedenen Arbeitsplatten auswählen. Ansoma ist mit HPL (Schichtstoff), Hi-Macs (Mineralwerkstoff), Silestone (Quarzwirkstoff) oder Glas-Arbeitsplatten erhältlich. Wie gewohnt stehen bei der Farbgestaltung von Ansoma ohne Aufpreis 180 RAL-Farben zur Verfügung. Besonders die Öffnungsautomatik und das reduzierte Design von Ansoma kamen bei den Messebesuchern sehr gut an. Auch die internationalen Fachbesucher, die wir an unserem Stand begrüßen durften, zeigten großes Interesse an den Möbellösungen aus Thüringen.

Ein weiteres Highlight bei uns am Stand war der neue Hygieneschrank 2010. Die Front besteht aus einem Alurahmen und satiniertem Glas, was dem Schrank ein zeitgemäßes Aussehen gibt. Der Hygieneschrank 2010 lässt sich durch eine Hochschwenktür mit stufenlosem Stopp öffnen. Blumotion-Aufsätze garantieren ein sanftes und leises Schließen der Hochschwenktür. Die Ausstattung ist individuell möglich und lässt sich mithilfe der Schiene zum Einhängen von berührungslosem Desinfektionsmittel- und Seifen-



spendern sowie Becherspender und herausnehmbare Einsätze für Papierhandtücher, Mundschutz und Einmalhandschuhe jederzeit verändern.

Der Hygieneschrank 2010 ist in zwei verschiedenen Größen erhältlich. Die kleine Variante misst 1.000 x 305 x 300 mm, die größere 1.000 x 610 x 300 mm. In der größeren Version ist der Hygieneschrank 2010 mit einem zusätzlichen Einlegeboden für mehr Stauraum ausgestattet. Auch der Hygieneschrank 2010 kann auf das individuelle Praxisambiente abgestimmt werden. Interessierte Zahnärzte können aus verschiedenen Plexiglasfarben und Glasfarben ohne Aufpreis die passende wählen. Der durchdachte Aufbau des Schrankes und die Möglichkeit zur flexiblen und individuellen Gestaltung erntete bei den Fachbesuchern großes Lob. Besonders gut kam an, dass ein so funktionaler Schrank auch optisch überzeugt.

Auf der IDS 2011 konnten wir an unserem Messestand deutlich mehr Interessenten als noch vor zwei Jahren begrüßen. Mir ist aufgefallen, dass die deutschen Zahnärzte wieder stärker bereit für Neuinvestitionen sind. Auch die ausländischen Händler haben ein sehr starkes Interesse an deutschen Produkten im Allgemeinen und an den Stahlmöbeln von Le-iS im Speziellen gezeigt.

Auf der IDS 2011 haben wir wieder deutlich gespürt, dass langlebige Stahlmöbel überall auf der Welt geschätzt werden. Unser Motto „Flexibilität in Form und Farbe“ ist in einer Zeit, in der individuelle Lösungen immer stärker verlangt werden, aktueller und gefragter denn je.

Bis Ende August können unsere Kunden von fünf Prozent Einführungsrabatt auf die neue Möbellinie Ansoma profitieren. ◀◀



Miele & Cie. KG

## „Wir konnten zahlreiche vielversprechende Gespräche führen“

Jan-Bernd Rapp, Leiter Marketing Professional, Vertriebsgesellschaft Deutschland



schnelle Laufzeiten und sichere Bedienung. Die IDS 2011 bedeutet für Miele einen neuen Besucherrekord, denn nach einer sehr erfolgreichen IDS 2009 sind die Besucherzahlen in diesem Jahr noch einmal gestiegen. Weil wir auf unserem Stand zahlreiche vielversprechende Gespräche führen konnten, erwarten wir für die kommenden Monate einen sehr positiven Messenachlauf.

Wir sind von der Qualität des Miele Klein-Sterilisators so überzeugt, dass wir dem Zahnarzt eine Geld-zurück-Garantie anbieten möchten: Beim Kauf zwischen dem 22.03. und dem 30.06.2011 erhält der Zahnarzt ein sechswöchiges Rückgaberecht nach Inbetriebnahme. Der Klein-Sterilisator kann ohne Risiko an uns zurückgegeben werden. <<

■ Auf der IDS 2011 haben wir unsere Prozesschemikalien der Produktreihe „ProCare Dent“ präsentiert. Die „ProCare Dent“-Produkte (Reinigungsmittel, Neutralisator, Klarspülmittel und Regeneriersalz) sind auf die Thermo-Desinfektoren von Miele abgestimmt und bieten damit viele Vorteile.

Darüber hinaus wurde den Besuchern der Klein-Sterilisator PS 1201B vorgeführt.

Er verfügt über einen doppelwandigen Druckbehälter mit integriertem Dampferzeuger und überzeugt durch sichere Verfahrenstechnik,



ANZEIGE



[www.maxifresh.info](http://www.maxifresh.info)



## „Unsere Philosophie wird international sehr geschätzt“

Eiichi Nakanishi, President & C.O.O

■ Auf der diesjährigen IDS stellten wir eine Vielzahl höchst innovativer Neuentwicklungen vor, die in den kommenden Wochen und Monaten in den Verkauf gehen werden. Ein absolutes Highlight war dabei unsere Ultra-Mini-Turbine S-Max pico, die in Bezug auf die Kopfdimensionen die weltweit kleinste Dentalturbine ist und in Verbindung mit den pico-Minibohrern die ideale Ergänzung für die minimalinvasive und die Kinderbehandlung darstellt. Die deutsche und internationale Zahnärzteschaft war hellauf begeistert und schätzt die neue Behandlungsfreiheit sehr.

Aber auch unsere neue Premium-Winkelstückserie Ti-Max Z, die in Bezug auf Lebensdauer und Anwenderfreundlichkeit neue Maßstäbe setzt, sowie unser neues Chirurgiegerät Surgic Pro oder der neue NSK Air-Scaler Ti-Max S970 lösten spontane Begeisterung aus. NSK zeigte sich mit seinen fast unzähligen Neuvorstellungen zum wiederholten Male als der in diesem Segment innovativste Hersteller weltweit.

Generell war die IDS 2011 für NSK eine rundum gelungene Veranstaltung. Für unsere Produkte und unseren Messeauftritt sowie die Zuverlässigkeit und Schnelligkeit unserer Vertriebsorganisation NSK Europe ernteten wir sehr viel Lob. Außerdem konnten wir einmal mehr die positive Erfahrung machen, dass unsere Philosophie, erstklassige Produkte zu einem fairen, anwenderfreundlichen Preis anzubieten, international sehr geschätzt wird. Das äußerst positive Feedback lässt uns überaus optimistisch auf den weiteren Verlauf dieses und der kommenden Jahre blicken. Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um den begeisterten



Anwendern der NSK-Produkte für ihr großes Vertrauen in uns zu danken. Die Entwicklung, die NSK in den vergangenen Jahren in Deutschland und Europa genommen hat, ist einzigartig und wäre ohne die große Unterstützung und Zufriedenheit der NSK-Produkte anwendenden Zahnärzte und Techniker sowie unserer Fachhandelspartner nicht denkbar gewesen. ◀◀



# DENTALE INNOVATIONEN HENRY SCHEIN



Sie im Mittelpunkt unseres Handelns:

- unabhängige Beratung sowie Geräte-/Softwaredemonstration
- umfassende Betreuung in allen relevanten Entscheidungsphasen
- optimale Integration in Ihre Praxis
- Schulung für Sie und Ihr Praxisteam
- kompetenter After-Sales-Service von Spezialisten in Ihrer Nähe

Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten finden Sie unter [www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)

**Erfolg verbindet.**

**HENRY SCHEIN®**  
DENTAL



## „Wir möchten allen Kunden für ihr Interesse und wertvolles Feedback danken“

Stefan Kaltenbach, Geschäftsführer

■ **Als eines der führenden Unternehmen** im Bereich 3-D/Digitales Röntgen haben wir unser Produktportfolio nach unserer Maxime „für jede Disziplin und Anforderung das richtige 3-D-Röntgengerät“ entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden erweitert. Das Duo3D8.5 adressiert die Anforderungen der innovativen allgemeinen Praxis: leistungsfähiges 2-in-1-Gerät aus Spitzenklasse OPG und DVT, 3-D-Volumen von 8,5 x 8,5 cm – damit werden die überwiegenden Indikationen der allgemeinen Zahnheilkunde abgedeckt, Multi-FOV – hochauflösend bei 5 x 5 cm für Endo und Paro und zu guter Letzt ist das Duo3D8.5 einfach und schnell auf ein größeres 3-D-Volumen von 12 x 8,5 cm aufrüstbar – für den Fall, dass die Praxis ihr Leistungsspektrum ausweitet. Das ist eine einzigartige Kombination. Zahlreiche Kunden haben die IDS 2011 genutzt und gleich bestellt.

Für das Marktsegment der aufrüstbaren Panorama-Röntgengeräte sowie der Einstiegsgeräte in 3-D-Röntgen haben wir das Flex3D vorgestellt. Das Flex3D wird als reines OPG, als OPG/CEPH, als 3-D/OPG Kombigerät oder 3-D/OPG/CEPH angeboten. Die Aufrüstbarkeit eines OPG auf 3-D ist bestechend einfach: 3-D-Sensorkassette einstecken, Software aufspielen und los geht's.

Mit unseren „best practice“ Produkten haben wir eine Spezialgeräte-Offensive gestartet. Ziel ist es, die Diagnose, Therapie und Prophylaxe von Paro, Karies und Endo mit sinnvollen Spezialgeräten zu vereinfachen sowie Vergrößerung, Licht und Ergonomie jeder Behandlung zu verbessern. Das Parometer pa-on ermöglicht die standardisierte Erhebung des Parodontalstatus. CarieScan erkennt Karies mittels Widerstandsmessung. Mit PAD/PADPlus können alle oralen Bakterien effizient mit einem photoaktivierten Wirkstoff abgetötet werden. endo-safe dient der Entkeimung des Wurzelkanals. Unsere Intraoralkamera c-on III,

die Lupenbrille opt-on und das Dentaloscope liefern Visualisierung, Vergrößerung, Licht und perfekte Dokumentation. Das ist unser Erfolgsprinzip (best practice) für Paromanagement, Kariesmanagement, Endo und Prophylaxe. Interesse und Feedback der IDS-Besucher waren großartig.

Wir möchten uns beim Fachhandel für die Unterstützung, die hervorragende Vorbereitung der Messeaufträge sowie das große Interesse an den Neuprodukten ganz herzlich bedanken. Ebenfalls möchten wir auch allen Kunden und Interessenten für ihr Interesse und ihr wertvolles Feedback danken. Wir haben uns sehr gefreut, dass uns so viele Fachhandelsvertreter, Kollegen und Kunden auf unserer ersten orangedental club night die Ehre gegeben haben. Insgesamt sind wir mit dem Messeverlauf sehr zufrieden – an dieser Stelle möchte ich es nicht versäumen, dem orangedental Team für den super Einsatz vor und während der Messe zu danken.

Die Nachfrage nach 3-D-Röntgen scheint nachhaltiger denn je. Im Bereich der spezialisierten Praxen ist die Nachfrage nach großvolumigen und hochauflösenden Geräten ungebrochen. Im Bereich der allgemeinen Zahnheilkunde beginnt der Markt aufzubrechen – immer mehr Praxen erkennen den Vorteil für Patient und Praxis sowie den hervorragenden ROI einer Investition in 3-D-Röntgen. Wir gehen bei orangedental daher erneut von einem Wachstum aus. Als Spezialisten für die digitale Praxisintegration ist für uns die Konvergenz der Themen 3-D-Röntgendiagnostik/-Planung, optischer 3-D-Scan/virtueller Abdruck und CAD/CAM eine wichtige Antriebsfeder der Branche.

Unsere Aktionspreise, die wir auf der IDS kommuniziert haben, sind im gesamten zweiten Quartal gültig. Im Rahmen der IDS Nachlesen haben wir mit unseren Handelspartnern attraktive Angebote vorbereitet. <<



Philips GmbH

## „Über 7.500 Besucher testeten die Sonicare-Produkte an unserem Stand“

Kristina Weddig, Managerin Marketing Oral Healthcare CO DACH



■ **Philips hat den IDS-Besuchern** die Weltneuheit Sonicare AirFloss präsentiert und ist damit dem Anspruch dieser Großveranstaltung gerecht geworden. Sonicare AirFloss ist ein einfach anzuwendendes, effektives und effizientes Produkt für die häusliche Reinigung der Zahnzwischenräume. Sonicare AirFloss arbeitet mit einem Hochdruck-Sprühstrahlgemisch aus Luft und Mikrotröpfchen. Diese Microburst-Technologie bietet eine völlig neue Art des Plaquebiofilm-Managements im approximalen Bereich – also für rund 40 % der Zahnoberflächen.

Präsentiert wurde Sonicare AirFloss auf dem Pressefrühstück von E. Joseph van Elsberg, Senior Vice President der Sparte Consumer Lifestyle von Philips für Oral Healthcare. Im Beisein von namhaften Meinungsbildnern und Wissenschaftlern, wie Sylvia Fresmann, Dr. Dirk Stockleben, Professor Ulrich P. Saxer, Professor Michael Noack (siehe Bild rechts), Dr. Ian Peace, Professor Loos, Maria Goldie wurde das Produktkonzept vorgestellt. Diese hatten bereits im Vorfeld selbst Erfahrung mit AirFloss sammeln können und standen für Fachfragen zur Verfügung.

Unser Standmotto lautete „Experience the difference – erleben Sie den Unterschied“ und dies haben wir bei den Gästen an unserem Messestand auf beeindruckende Weise erreicht. Über 7.500 Besucher nutzten die Gelegenheit und testeten die Sonicare-Produkte. Das ist eine erneute Steigerung gegenüber den Vorjahren. Die Wartezeit konnten die Gäste dann für eine Trendbefragung zum Thema Zahnzwischenraumreinigung nutzen. Die Ergebnisse werden wir in Kürze vorstellen.

Vor wenigen Wochen hat Philips Discus Dental übernommen. Dieser Schritt hat eine hohe strategische Bedeutung. Die IDS 2011 war der erste große gemeinsame Auftritt. Neben den Sonicare Produktkonzepten konnten die Gäste erstmals auch die positiven Effekte der Akquisition von Discus erleben.

Zahnpflege ist ein wichtiger Bestandteil unserer auf die Ge-



sundheit und das Wohlbefinden unserer Kunden ausgerichteten Strategie; außerdem ist dieser Bereich ein wichtiger Wachstumsmotor innerhalb unseres Portfolios. Das Geschäft von Discus mit professioneller Zahnaufhellung ist ein solides Fundament für unser Wachstum im Bereich der kosmetischen Zahnheilkunde und wird die Position von Philips als eine der führenden Zahnpflege-Marken bei Zahnmedizinern und Verbrauchern stärken. Zudem ergänzen die Zahnpflegeprodukte von Discus das existierende Philips Sonicare Portfolio; so können wir unsere Beziehungen zu professionellen Zahnpflegeexperten und Zahnmedizinern noch weiter verbessern.

Die Stimmung ist gut. Das Feedback auf unsere Produkte ist beeindruckend gut. Wir haben für unsere Marktsegmente klare und ambitionierte Ziele. Ich sehe keinen Grund, diese Ziele nicht zu erreichen.

Das Jahr 2011 wird noch weitere Philips Sonicare Highlights bereithalten. Als der Erfinder der Sonicare Schallzahnbürste haben wir bereits auf der IDS wegweisende Entwicklungen bei den Schallzahnbürsten gezeigt. Dies wird sich jetzt weiter fortsetzen. ◀◀



Planmeca Vertriebs GmbH



## „Erster integrierter Intraoralscanner ist der Planmeca-Renner auf der IDS“

Dieter Hochmuth, Geschäftsführer

■ **Das aufregendste Neuprodukt**, das wir auf der IDS 2011 vorgestellt haben, ist der intraorale Scanner Planmeca PlanScan, der weltweit erste Intraoralscanner zum Einbau in die Behandlungseinheit. PlanScan war eindeutig der größte Besuchermagnet auf dem Planmeca-Stand. Der Kiefer wird mit PlanScan in zwei bis drei Minuten abgescannt und die Daten können dann direkt ans Labor gesendet werden. Andere IDS-Schwerpunkte sind Weiterentwicklungen und Neuvorstellungen im DVT-Bereich. Dazu gehören die 3-D-Bildgebung mit dem sogenannten Gesichtsscan Planmeca ProFace 3D für Gesichtsfotografien.

Dabei wird während einer DVT-Aufnahme gleichzeitig eine Gesichtsfotografie gemacht, die computergestützt mit der DVT-Aufnahme zusammengesetzt und im Nachhinein zum Beispiel für Wiederherstellungschirurgie verwendet werden kann. Im Röntgenbereich arbeiten wir zukünftig auch mit der sogenannten One-Shot-Technologie, wodurch die Aufnahmezeiten im Ceph-Bereich erheblich verkürzt werden und eine deutliche Strahlenreduktion erreicht wird. Darüber hinaus gibt es einige Neuerungen bei den Einheiten, wie z.B. eine überarbeitete Software bei der Planmeca Sovereign oder ein Facelift bei der Planmeca Compact i. Unsere Produkte entwickeln sich immer stärker zu High-End-Produkten. Unser Ziel ist die Zusammenführung aller Produkte auf einer Internetplattform, auf der sich die Anwender auch austauschen können.

High-End-Produkte waren unser Renner auf der IDS. Unser Stand war seit dem ersten Messtags durchgängig sehr stark besucht. Rund 100 Mitarbeiter standen für die Beratung zur Verfügung und alle waren durchgängig in Kundengesprächen. Die Besucher fühlten sich offensichtlich sehr wohl auf unse-



rem neuen Stand – die Verweildauer war sehr hoch. Auch auf unserem Hotelschiff auf dem Rhein, das komplett ausgebucht war, führten wir bis spät in den Abend Gespräche mit unseren Kunden. Für mich war die IDS 2011 ein gigantisches Erlebnis und noch besser als 2009.

Außerdem feiert Planmeca in diesem Jahr sein 40-jähriges Bestehen. Heikki Kyöstilä, Präsident von Planmeca, hat aus diesem Anlass aus Frankreich 1.500 Flaschen Champagner kommen und an unsere Kunden ausschenken lassen. Das ist natürlich sehr gut angekommen und auch wirklich angemessen, schließlich arbeiten mittlerweile über 2.400 Mitarbeiter weltweit für Planmeca. Damit sind wir weltweit eines der größten und führenden Unternehmen der Dentalbranche.

Unsere Erwartungen für das Jahr 2011 sind hoch, die Messe hat hier eine erste Benchmark gesetzt. Die Neuheiten im IDS-Jahr sind ein starker Motor. Die Entwicklung zu hoch entwickelten Produkten, also Hightech, High-End, Software und vor allem IT Integration sind deutlich zu sehen. Selbst mittelständische und kleine Praxen gehen in den High-End-Bereich und stellen sich etwa mit dem digitalen Röntgen für die Zukunft auf. Die dentale Welt hat sich verändert, ob das im Behandlungs-, Computer- oder Softwarebereich ist, und wir stehen hier erst am Anfang. Zum Beispiel bei den Steuerungssystemen für die Behandlungseinheiten, die heute komplett in Netzwerke und umfassende Softwarelösungen eingebunden und somit mit anderen Geräten, z.B. digitalen Röntgeneinheiten, vollständig vernetzt sind. Wir stehen am Beginn einer echten digitalen Revolution der Dentalbranche. Planmeca will hier mit integrierten Produkten, wie dem neuen in die Behandlungseinheit integrierten Intraoralscanner PlanScan, Maßstäbe setzen. <<

# iCare+

AUTOMATISCHES REINIGUNGS-, DESINFEKTIONS-  
und PFLEGESYSTEM für dentale Übertragungsinstrumente

REINIGUNG

DESINFEKTION

PFLEGE



**n.clean n.cid**  
REINIGUNGS-/DESINFEKTIONS-  
PRODUKTE für iCare+

Im ständigen Bestreben, Produkte zu entwickeln, die den Tagesablauf für Zahnarztpraxen und Krankenhäuser erleichtern und Prozesse verbessern, hat NSK sein Produktprogramm ausgebaut und stellt mit dem **iCare+** ein revolutionäres Gerät zur Wiederaufbereitung von dentalen Übertragungsinstrumenten vor. **iCare+** reinigt und desinfiziert dentale Übertragungsinstrumente innen und außen in aufeinanderfolgenden Aufbereitungszyklen. **Dies gibt Ihnen die Möglichkeit, vier Instrumente in weniger als 10 Minuten zu reinigen, zu desinfizieren und zu schmieren.**

NSK Europe GmbH, Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany  
Tel.: +49 (0) 61 96/77 606-0, Fax: +49 (0) 61 96/77 606-29  
www.nsk-europe.de

**NSK**  
POWERFUL PARTNERS



WENIGER ALS 10 MINUTEN FÜR VIER INSTRUMENTE



## „Eine gigantische Frühlingswoche mit sehr guten Ergebnissen“

Werner Schmitz, Inhaber und Geschäftsführer

■ **Unser absolutes Highlight** war unbestritten die neue Ritter KFO-Behandlungseinheit auf Basis unseres Format C plus Konzeptes. Das klassische und klare Design kombiniert mit dem hervorragendem Preis-Leistungs-Verhältnis ist bei den Zahnärzten mit kieferorthopädischem Schwerpunkt richtig gut angekommen.

Ferner ist das mobile Röntgengerät Port-XIII ein Publikumsmagnet gewesen. „Ist ja toll, und damit kann man Röntgen? Das sieht ja aus wie ein großer Fotoapparat!“, meinten viele der Besucher. In der Tat wurde das Port-XIII für den mobilen Einsatz, z.B. Altenheimen und Hausbesuchen, konzipiert. Der Zahnarzt kann vom Stativ Röntgenbilder genau wie in der Praxis mit den gewohnten Einstellmöglichkeiten aufnehmen. Mit einem Preis von 3.490 EUR (zzgl. MwSt.) ein richtiger „Messereenner“. Ergänzt wurden die Neuheiten durch zwei komplett neue Behandlungseinheiten, die erstmalig gezeigt wurden. Der neue Contact Ultra-Lite steht dabei für ein Maximum an Leistung bei einem Minimum an Preis. Die IDS eignet sich immer sehr gut, um Meinungen über neue Produkte einzuholen. So war das Feedback zur neuen Patientenliege des ContactLite Comfort

durchweg positiv und sehr aufschlussreich. Abgerundet wurde das Ritter-Produktportfolio um Ritter America Behandlungseinheiten für den internationalen Markt sowie Kompressoren, Absauganlagen, Autoklaven und Sterilisationszubehör, die ebenfalls ein hohes Besucherinteresse auf sich zogen.

Alles in allem konnten sich unsere Besucher auf der diesjährigen IDS bei einem frischen Glas Kölsch an vielen Innovationen und einem regen Informations-

austausch erfreuen. Die IDS und damit Köln war für uns – wie immer – ein wichtiges und tolles Ereignis. Es war ein bisschen so wie das Wetter: eine gigantische Frühlingswoche mit vielen neuen Kontakten, sehr guten Ergebnissen und Perspektiven, angefangen von neuen Händlern bis hin zu konkreten Aufträgen.

Die künftige Entwicklung des Gesamtmarktes für unsere Produkte schätzen wir sehr positiv ein, da wir als flexibles und schnell reagierendes Unternehmen mit unserer vielseitigen Produktpalette sehr gut aufgestellt sind. Wir haben für unsere internationalen

Kunden auch erstmalig Ritter Implantate und Ritter Instrumente vorgestellt – und trotz der vielen Implantathersteller war das Interesse riesig! Wir werden diese Geschäftszweige weiter ausbauen. Wir haben auch festgestellt, dass die Nachfrage nach Ritter-Behandlungseinheiten nach Veränderung verlangt, um den deutschen Markt optimal zu befriedigen. Wir freuen uns auf die Zukunft! <<



Sanavis Group (Sycotec GmbH &amp; Co. KG, SciCan GmbH, MICRO-MEGA Endodontics)

## „Die Qualität der Fachbesuche und der Gespräche war sehr hoch“

Dr. Martin Rickert, Geschäftsführender Gesellschafter



■ **Wir konnten eine Fülle an Produkten** und auch Neuheiten präsentieren. Zu letzteren gehörten u.a. der Schnell-Sterilisator Statim G4, der mit einem stark erweiterten Funktionsumfang präsentiert wurde. Auch der Thermodesinfektor Hydrim fand großes Interesse, da dieser genau die Anforderungen bestehender Regularien und Vorschriften erfüllt. Das Handstück-Reinigungs- und Pflegegerät Statmatic Plus begeisterte viele Fachbesucher, da es speziell für die Innenreinigung von Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen entwickelt wurde und einen validierten Prozess darstellt. Dies zu einem sehr günstigen Preis, der in Kombination mit unserem Schnellsterilisator eine sehr flexible, sichere und wirtschaftliche Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken garantiert. Weiterhin zeigten wir die neuen Mikro-Motoren E-Statim Advance, E-Statim Prep sowie eine neue Spindel u.a. für die CAD/CAM-Bearbeitung. Im Endo-Bereich konnten wir ein neues System zur Wurzelkanal-Füllung (Revo-S Obturation) und das EndoAce/EndoAce Torque als Antriebe für die Wurzelkanal-Aufbereitung präsentieren. Dies alles zusätzlich zu unseren bewährten Produkten, wie z.B. Statim-Sterilisatoren, Statis-Instrumenten, Optim-Oberflächendesinfektion und Revo-S NiTi-Feilen.

Die Resonanz der Fachbesucher auf der IDS bezüglich unseres Auftritts und unserer Produkte war hervorragend. Alle Marktteilnehmer haben uns einen starken und gelungenen Auftritt bescheinigt. Sowohl das Stand-Design, der Gesamtaufbau als auch die Produktpräsentationen kamen sehr gut an.

Ich kann, so glaube ich, ohne Übertreibung sagen, dass der Auftritt unserer drei Firmen unter dem Dach der Sanavis



Group ein überwältigender Erfolg war. Die Teams aller drei Firmen haben eine überragende Arbeit abgeliefert. Die IDS als Gesamtveranstaltung hat natürlich ihren Beitrag dazu geleistet, denn auch hier konnte ein Wachstum gegenüber der Vorveranstaltung verzeichnet werden. Die Qualität der Fachbesuche und der Gespräche war sehr hoch. Besonders hervorzuheben ist auch der hohe Anteil internationaler Besucher, die ebenfalls mit gezielten Themen auf uns zugekommen sind. Somit hat diese IDS wieder einmal einen deutlichen Schritt zu mehr Attraktivität für die gesamte Branche getan, und dies spiegelte sich auch für unsere Firmen wider.

Die Zeichen stehen insgesamt klar auf Wachstum. Dies zeigt sich bei allen Produktbereichen unserer Firmen bereits im ersten Quartal dieses Jahres. Der Verlauf und die Resonanz auf der IDS bestärken uns in unseren Erwartungen, dass die verbleibenden drei Quartale ebenfalls Wachstum im Vergleich zum Vorjahr bringen werden. Mit den Themen Praxishygiene, Dentale Antriebstechnik und Endodontie sind wir strategisch in Bereichen unserer Dentalbranche platziert, die sicherlich noch einiges Potenzial nach oben haben.

Bereits zur IDS hatten wir einige Sonderangebote, die bis zum 30. Juni 2011 gültig sind. Im Bereich Hygiene zählen hierzu unter anderem: Rückkaufaktionen für Autoklaven und Thermodesinfektoren sowie attraktive Kombi-Angebote für sich ergänzende Geräte zur idealen Instrumentenaufbereitung. Auch für die Endodontie haben wir interessante Angebots-Pakete für die einfache und sichere Wurzelkanalaufbereitung und -füllung geschnürt. <<





SCHEU-DENTAL GmbH

*„Wir sehen für unser Unternehmen eine weitere positive Entwicklung“*

Christian Scheu, Geschäftsführer

■ **Wir haben auf der diesjährigen IDS 2011** im Bereich der Tiefziehtechnik das MINISTAR<sup>®</sup> Druckformgerät mit innovativer Scanner-Technologie vorgestellt. Der auf jeder einzelnen Scheu-Folie aufgedruckte Barcode wird vom Geräte-Scanner erkannt, sodass alle relevanten Daten wie Heizzeit, Kühlzeit und optimale Temperatur programmiert sind und somit perfekte und reproduzierbare Tiefziehergebnisse erreicht werden.

Mit der neuen BIOPLAST<sup>®</sup> XTREME Mundschutzfolie gibt es erstmals eine Tiefziehfolie, die Segmente mit unter-



ten und Innovationen ist ungebrochen und die deutsche Dentalindustrie konnte in diesem Bereich sicherlich ihren Vorsprung ausbauen.

Wir sehen deshalb für unser Unternehmen und auch für unsere Branche eine weitere positive Entwicklung in diesem Jahr.

Wir werden zusammen mit dem deutschen Fachhandel über das ganze Jahr verteilt weitere Aktionen mit Sonderkonditionen anbieten. Im Bereich der Schulung und Weiterbildung werden wir in einigen Wochen zusammen mit dem Fachhandel ein attraktives E-Learning Programm vorstellen. ◀◀

schiedlichen Härtegraden aufweist. Das härtere Mittelsegment schützt die empfindlichen Frontzähne und die weicheren Seitensegmente verteilen die Schlag- und Stoßkräfte auf die Seitenzähne.

Für die CLEAR-ALIGNER Schienentherapie haben wir neue Produkte gezeigt, wie zum Beispiel die CA<sup>®</sup>-SMART Software zum Messen von Winkeln und Strecken bei der Umstellung in der Set-up Technik.

Alle neuen Produkte wurden von unseren Kunden und Händlern aus aller Welt sehr positiv aufgenommen und wir konnten bereits während der Messetage einen sehr hohen Auftragseingang feststellen.

Wir haben auf der IDS den Trend bestätigt gesehen, dass der Anteil der ausländischen Besucher nochmals größer geworden ist. Die Nachfrage nach deutschen Qualitätsproduk-



Schülke & Mayr GmbH

## „Große Begeisterung über das rege Besucherinteresse“

Julia Hinrichs, Marketing Hygiene International,  
Marktmanagement Medical/ Dental



■ **Im Mittelpunkt der schülke Produktpräsentationen** für die auf der IDS versammelte Dentalbranche waren die neuen mikrocid premium wipes im Softpack zur Flächendesinfektion sowie desderman pure zur hygienischen und chirurgischen Händedesinfektion.

Große Begeisterung herrschte bei schülke über das rege Besucherinteresse am eigens für die IDS konzipierten neuen Messestand: Informationen wurden ausgetauscht, Muster übergeben und Fachgespräche mit den Kollegen aus dem In- und Ausland geführt. Am Ende konnte sich schülke über ein ausgesprochen positives Feedback freuen.

Viel Anklang fanden auch die verschiedenen Aktionen, die an jedem Messetag präsentiert wurden: Dienstag bis Donnerstag gab es eine wunderbar pflegende Handmassage, Freitag und Samstag konnten sich Praxisteams durch eine professionelle Make-up Beratung inspirieren lassen. Und der desderMAN war ein vom Messepublikum heftig umschwärmter Partner für gemeinsame Erinnerungsfotos an die IDS 2011.

schülke nutzte die IDS auch als Startschuss für ein neues Produkt-Highlight: die innovativen mikrocid premium wipes zur Flächendesinfektion, die ab sofort im Handel erhältlich sind. Besonders vorteilhaft im Vergleich zu handelsüblichen Tüchern sind die mikrocid premium wipes durch ihre äußerst hochwertige, extra weiche Tuchqualität, die handliche Darreichungsform als Softpack sowie durch ihre extrem hohe Reichweite. Schülke sowie der Dentalfachhandel wird die mikrocid premium wipes auch in den kom-

menden Wochen mit unterschiedlichsten Aktionen vorstellen und bewerben.

desderman pure, das zweite Highlight der diesjährigen IDS, ist ein hochwirksames Spitzenprodukt zur Händedesinfektion, das ein besonders breites Wirkungsspektrum aufweist. desderman pure beinhaltet keine Farb- und Parfümstoffe und ist somit auch für empfindliche Haut sehr gut verträglich; die enthaltenen rückfettenden Substanzen sorgen

für reichlich Pflege und hinterlassen ein sehr angenehmes Hautgefühl.

Bis zur nächsten IDS in zwei Jahren wird schülke weiter forschen und entwickeln – damit die Dentalbranche sich auch zukünftig über beste hygienische Verhältnisse, gesunde Mitarbeiter und Patienten freuen kann. <<



ANZEIGE

### Effektives Kariesmanagement!

**CARIESCAN**  
EXCEED EXPECTATIONS

**Neu!**

>> Spitzentechnologie für die genaue und zuverlässige Erkennung von Karies.



**orangedental**  
premium innovations

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



## „Beachtliche Resonanz für unsere Speakers' Corner“

Wolfgang van Hall, Geschäftsführer

■ Die IDS 2011 war für uns die erfolgreichste IDS, die wir je besucht haben. Nicht nur, dass sie wie auch in den Vorjahren weiter sowohl in der Anzahl der Aussteller als auch der Besucher gewachsen war, sondern auch unsere Halle 4 war durch die neue Hallenzuteilung sehr gut besucht. Die Stimmung sowohl bei der Industrie als auch beim Fachhandel und den Zahnärzten und Zahntechnikern war ausgesprochen positiv, der wirtschaftliche Aufschwung war allen anzumerken und das Interesse an neuen Investitionen war deutlich spürbar.

Wir hatten einen regen Zulauf an unserem Stand, sicher auch bedingt durch unsere Zeitung „SHOFU News“, die wir wie immer schon vorab an unsere Kunden versandt hatten, um sie über unsere Aktivitäten auf der IDS und unsere neuen Produktvorstellungen zu informieren. Unsere wichtigsten Neuprodukte auf dieser IDS waren sicher das injizierbare Flow-Komposit Beautiful Flow Plus, das die Produktlinie Beautiful sinnvollergänzt. Beautiful Flow Plus steht in einer injektionsfähigen, aber absolut standfesten und einer moderat fließfähigen Variante zur Verfügung. Beide können in den bekannten Flow-Indikationen, aber auch für die Füllungstherapie im Front- und Seitenzahnbereich eingesetzt werden. Ein weiteres Produkthighlight ist die neue semi-anatomische Zahnlinie Veracia SA, die aus der Vorlage der vollanatomischen Veracia Zähne entstanden ist und die Abnutzung verbleibender natürlicher Zähne berücksichtigt. Dabei ist die innovative, wachsfreie Garniturhalterung für die Seitenzähne zugleich eine Aufstellhilfe, die zeitsparende Effizienz und Anwendersicherheit bietet.

Eine Neuerung an unserem Stand war unsere eigene Speakers' Corner, die internationalen Experten, Zahnmedizinern, Zahntechnikern und Fachleuten aus der Dentalindustrie wertvolle Informationen und die Gelegenheit zum kollektiven Meinungsaustausch bot. An jedem Messttag hielten

namhafte nationale und internationale Referenten halbstündige Vorträge und standen anschließend den interessierten Besuchern für individuelle Gespräche und Beratungen zur Verfügung.

Auf großes Interesse bei den Zahnmedizinern stießen insbesondere die Referate von Frau Dr. Joshi aus Singapur und Herrn Prof. Dr. Tolidis von der Universität in Athen, die das von SHOFU unterstützte MiCD-Konzept vorstellten, das als ganzheitlicher Ansatz zu verstehen ist, minimalinvasive Behandlungsmethoden mit ästhetischer Zahnmedizin zu vereinen. Ein weiteres Highlight bildeten die Vorträge von Herrn Diedrichs (ZA), der über die Einsatzmöglichkeiten des innovativen injizierbaren Füllungskomposits „Beautiful Flow Plus“ bei umfangreichen Restaurationen – auch im okklusionstragenden Seitenzahnbereich – referierte.

Aufmerksame Zahntechniker verfolgten gespannt die Präsentationen namhafter nationaler und internationaler Kollegen über die Keramiksysteme „Vintage MP“ und „Vintage ZR“ und das neue keramische Malfarbensystem „Vintage Art“. Zahntechnikermeister German Bär veranschaulichte die Herstellung einer natürlich wirkenden Gingiva mit „Ceramage Gum“ und präsentierte eindrucksvoll die Möglichkeiten der individuellen farblichen Charakterisierung von Kompositrestaurationen mit den lichthärtenden Pastenmal Farben „Lite Art“. Lebhaftige Diskussionen am Messestand und reges Interesse belohnten unseren Entschluss, eine eigene Speakers' Corner auf dem Messestand eingerichtet zu haben. Dieses Konzept werden wir unbedingt weiter verfolgen.

Jetzt freuen wir uns darauf, unsere neu vorgestellten Produkte im Markt einzuführen und auch auf den regionalen Herbstmessen den interessierten Zahnärzten und Zahntechnikern vorzustellen, die nicht die Gelegenheit hatten, zur IDS zu kommen. ◀◀



Sirona Dental Systems GmbH

## „Der digitale Workflow und der virtuelle Patient sind die großen Themen“

Jost Fischer, Chairman & Chief Executive Officer



■ **Wir haben auf der IDS 2011** über ein Dutzend Neuheiten vorgestellt und damit unsere Stellung als Innovationsführer behauptet. Der digitale Workflow und der virtuelle Patient sind die großen Themen für Sirona. Die neue Software CEREC 4.0 ergänzt den digitalen Workflow um wesentliche Funktionen wie beispielsweise die Herstellung von Bohrschablonen und macht die Bedienung intuitiv und einfach. Im Bereich der Bildgebenden Systeme haben wir zwei wesentliche Neuprodukte präsentiert. ORTHOPHOS XG 3D bietet 2-D und 3-D in einem Gerät. Der bei GALILEOS integrierte Facescanner von Sirona legt einen Gesichtsscan über die 3-D-Röntgenaufnahme. Der Zahnarzt soll die Möglichkeit bekommen, die Behandlung vor dem Eingriff virtuell zu planen und dem Patienten Therapieanschlüsse anschaulich zu erläutern. Die digitalen Daten können über die Zeit hinweg vervollständigt werden.

Im Instrumentenbereich haben wir eine neue Version von unserem PerioScan präsentiert. PerioScan entdeckt und entfernt gleichzeitig Konkrement und arbeitet durch kontrollierte Schwingungen schmerzarm und präzise. Damit sind Diagnose und Therapie in einem Gerät vereint. Mit SiroBoost haben wir die stärkste Turbine der Welt auf der IDS 2011 gelauncht. Mit ihr kann der Zahnarzt noch effizienter arbeiten. Im Bereich der Behandlungseinheiten haben wir mit SINIUS die neue Effizienzklasse im Kompaktbereich vorgestellt. Diese Einheit hat eine Riesenresonanz im Handel und bei unseren Zahnärzten hervorgerufen. Unsere Laborsparte hat auch durch die neue Materialpartnerschaft mit DENTSPLY erhöhte Aufmerksamkeit erhalten. Die Labor-



schleifmaschine in Lab MC XL von Sirona ist das einzige Gerät, das neuerdings neben keramischen Werkstoffen auch NE-Metalle von DENTSPLY verarbeiten kann. Damit können Labore jetzt 100% aller Restaurationen mit inLab abdecken.

Am IDS Stand von Sirona herrschte zu jeder Zeit großer Andrang, dabei interessierten sich die Messebesucher für alle Bereiche. Das zeigt sich auch deutlich an den Aufträgen, die wir schreiben. Die Stimmung auf der IDS war überwältigend. Wir stellen einen ganz klaren Trend hin zur Systemanbietererschaft fest. Darin sind wir führend. Zahnärzte wollen nicht nur einzelne Produkte, sondern auch künftige Innovationen mitkaufen, um den digitalen Workflow weiterzuentwickeln.

Die IDS ist eindeutig die führende Dentalmesse der Welt. Wer im Dentalgeschäft etwas anzubieten hat, der ist auf dieser Messe vertreten – deshalb kommen auch immer mehr Besucher und Aussteller, das hat die IDS 2011 bewiesen. Wir freuen uns sehr über den kolossalen Besucherandrang am Sirona-Stand und die tolle Resonanz auf unser Angebot.

Die Messe ist ein wichtiger Treffpunkt und wir werden alle Kontakte, die wir hier geschlossen haben, über unsere Handelspartner entsprechend weiterverfolgen. Unsere Kunden und Handelspartner laden wir jederzeit herzlich in unser neu eröffnetes Innovationszentrum nach Bensheim ein, um sich weiter zu informieren oder Fortbildungen zu besuchen. In unseren Schulungszentren bieten wir ein weites Spektrum an hochwertigen Trainings an. Gemeinsam mit unseren Handelspartnern legen wir großen Wert auf eine hohe Beratungskompetenz und -qualität. <<



SOREDEX Deutschland



## „Die beste IDS seit zehn Jahren“

Philippe Geiselhard, Geschäftsführer

■ Für **Soredex**, ein Unternehmen der finnischen Palodex Group, war die IDS 2011 die beste der letzten zehn Jahre. Unser diesjähriger Stand war sowohl von Kunden, Freunden, aber auch von neuen Kontakten aus Deutschland und dem Ausland außergewöhnlich gut besucht. Es gab ein reges Interesse an unserer gesamten Produktpalette, welche wir mittlerweile optimal ergänzt haben. Das Auftragsvolumen beweist uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.



Soredex feiert nächstes Jahr sein 35. Jubiläum. In Deutschland vertreibt Soredex unter dem eigenen Namen erst seit acht Jahren Röntgenprodukte. Vorher wurden die Produkte unter den Namen verschiedener Vertriebspartner vermarktet. Eine Analyse unseres diesjährigen IDS-Erfolges zeigt, dass wir für jeden Bedarf und jeden Wunsch das passende Produkt bieten können. Unser Preis-Leistungs-Verhältnis wird mittlerweile anerkannt und gelobt.

Im Bereich Neuheiten gab es für unsere Kunden einige Überraschungen. Neben unserem Zugpferd, dem intra-oralen Folienscanner Digora® Optime, der nun als einziger Scanner am Markt mit einer UV-Lampe zur internen Desinfektion versehen ist, entdeckten unsere Kunden das neue Cranex® 3D, eine Kombination aus Panorama, 3-D-DVT und cephalometrischer Bildgebung. Das Besondere dieses Ge-



räts ist neben der hervorragenden Bildqualität, wie man sie bei jedem Soredex-System gewöhnt ist, die außergewöhnlich einfache Einstellung, die durch das neue Verfahren EasyScout™ möglich wird. Das Cranex® 3D kann als reines digitales Panoramaröntgengerät bestellt und jederzeit auf 3-D und/oder Ceph aufgerüstet werden.

Auf der Messe zeigten wir auch den großen Bruder unseres bewährten Scanora® 3D, den Scanora® 3Dx. Er verfügt über bis zu sechs verschiedene Field-of-View (FOV/ Gesichtsfelder). Der Zahnarzt kann zwischen von 5 x 5 cm bis zu 27 x 17 cm wählen! Soredex verfügt damit über eine umfangreiche Produktpalette.

Aber Erfolg und Anerkennung kommen nicht nur allein durch unsere Produkte, sondern auch durch den Service. Was bringt es unseren Zahnärzten und Händlern, Produkte von hohem Niveau zu kaufen, wenn der Service, der technische Support sowie die Beschaffung von Ersatzteilen nicht stimmen? Der Service und die Verfügbarkeit von Teilen sollten bei jeder Anschaffung eines Gerätes als Entscheidungskriterien gelten. Was nützt der günstigste Preis, wenn der Service nicht stimmt oder es schon nach zwei Jahren schwer wird, an Ersatzteile heranzukommen? Unsere Mannschaft hat in Bezug auf ihre Kompetenz und Zuverlässigkeit einen besonders guten Ruf, worauf ich sehr stolz bin. Wir können auch Ersatzteile für Geräte beschaffen, die über 20 Jahre alt sind.

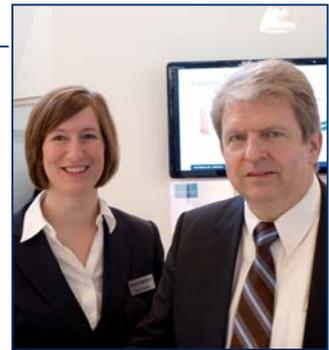
Ich möchte diese Gelegenheit nutzen, um mich bei allen unseren Händlern und Anwendern für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung recht herzlich zu bedanken. ◀◀



Transcodent GmbH & Co. KG

*„Wir konnten unser Produktsortiment einem qualifizierten und interessierten Publikum präsentieren“*

**Dr. Joachim Fritze, Geschäftsführer**



malkanülen sehr positiv. Gerade im Bereich der Wurzelkanalspülung bietet Transcodent dem Zahnarzt mit der flexiblen 31 Gauge (0,28 x 25 mm) Spülkanüle mit zwei seitlichen Öffnungen eine technisch ausgereifte Lösung, die immer mehr Anwender begeistert.

Abschließend lässt sich sagen, dass die IDS 2011 für uns wieder eine hervorragende Möglichkeit bot, das aktuelle Transcodent Produktsortiment einem qualifizierten und interessierten Publikum zu präsentieren. Unser Engagement als Aussteller lässt sich auch aufgrund der gestiegenen Zahl von interessierten Zahnärzten/Zahnärztinnen aus aller Welt und dem Standbesuch einer großen Zahl unserer Kunden sehr positiv bewerten. <<

■ **Wir haben zur IDS das breit gefächerte Sortiment** an sterilen Injektions-, Pasten- und Spülkanülen nochmalig erweitert. So ist seit der IDS die neue 0,3 x 23 mm Luer Injektionskanüle zur Verwendung mit Transcodent Einmalspritzen erhältlich. Gleichzeitig wurde unsere erste Kunststoffkanüle für den Dentalhandel, der Elephant Tip™, vorgestellt. Der Elephant Tip™ eignet sich zur Applikation von Pasten und zähen Dentalmaterialien und ist sowohl als gerade Version als auch als 45° gebogene Variante erhältlich.

Neben der Produktkommunikation steht bei uns natürlich die Kundenbetreuung im Vordergrund, sodass wir dieses Jahr mit einem großen Team aus Customer Service, Vertrieb und Produktmanagement vor Ort waren. Dabei haben wir die IDS auch als Forum genutzt, um unserem exklusiven Kundenkreis unsere erst in Kürze erhältliche, technologisch wegweisende Neuentwicklung im Applikationsbereich zu präsentieren. Die frühzeitige Kommunikation im Vorfeld der offiziellen Markteinführung lässt sich gerade auf der IDS in Köln aufgrund der hohen Anzahl an Entscheidungsträgern unserer Branche sehr gut durchführen.

Auch die Resonanz der Fachbesucher auf unser Kanülensortiment im Bereich der Lokalanästhesie und der Endodontie bestätigt uns bei der permanenten Weiterentwicklung unseres Angebotes. Nach wie vor sehen wir die Entwicklung der Nachfrage nach hochqualitativen, sterilen Ein-



ANZEIGE

**Scharf bis zum Rand!**

**opt-on 2.7 TTL**

**Neu!**



>> Die Lupe mit der größten Tiefen- und Randschärfe und dem höchsten Tragekomfort.

**orangedental** premium innovations

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



*„Wir entwickeln  
Behandlungseinheiten  
ständig weiter“*

**Martin Slavik, Vertriebsleiter**

■ **Unsere Neuprodukte sind auf der IDS** bei unseren Kunden gut angekommen. Wir haben speziell im Bereich der Multimediaausstattung der Arbeitsplätze mit den neuen Flachbildschirmen, die wir vorgestellt haben, sehr gutes Feedback bekommen. Wir unterstützen mit unseren Produkten auch eine Einbindung der Behandlungseinheit in die Praxissoftware und in die Praxis-EDV. Die Digitalisierung der Praxis speziell am zahnärztlichen Arbeitsplatz schreitet immer weiter voran. In diesem Bereich werden neue Produkte sehr gut angenommen. ULTRADENT deckt auch die speziellen Fachbereiche in der Zahnmedizin ab. Wir haben auf der IDS eine Einheit präsentiert, die gleichermaßen für Links- und Rechtshänder geeignet ist. Sie kann in weniger als einer Minute von nur einer Person aus dem Praxisteam schnell und einfach umgebaut werden. Außerdem schließt ein neuer Behandlungsstuhl von uns die Nische zwischen der Kinderbehandlung und der KFO-Behandlung. An diesem Stuhl gibt es keine Anbauten von Instrumenten, was psychologisch besonders für Kinder und Jugendliche eine gute Situation darstellt. Ansonsten sind wir in dem Bereich Modellpflege und Detailverbesserung auf der Messe angetreten. Unsere Flaggschiffe, die Behandlungseinheiten der Premium-Klasse U 1500 und U 5000, haben wir durch einige technische Modifikationen noch bedienungsfreundlicher gestaltet. Auch die Hygienegerichtlinien lassen sich nun noch einfacher umsetzen. Ausstattungsrelevante Veränderungen gibt es auch bei unseren KFO-Einheiten. Außerdem zeigten wir, was bei der farblichen Gestaltung der Einheiten durch verschiedene Lacke möglich



ist. Dass solche Stühle auf der Messe gekauft werden, zeigt uns, dass es Bedarf bei individualisierten Einheiten gibt.

Uns ist die hohe Bereitschaft der Zahnärzte aufgefallen, auf der Messe auch zu kaufen, anstatt sich ausschließlich zu informieren. Das ist bei dem finanziellen Aufwand, den die Aussteller betreiben, ein sehr wichtiger Punkt, der für mich mit einem Messeerfolg verbunden ist. Die zweite Sache, die mir aufgefallen ist, ist, dass das internationale Publikum immer mehr und immer fachkompetenter vertreten ist. Die Leute kommen mit ganz klaren Vorstellungen aus den Exportmärkten und fragen bewusst in Deutschland gefertigte Dentalprodukte nach. Dieser Punkt ist sehr wichtig für uns, da es eine Bestätigung für unsere Dental-Manufaktur-Philosophie ist.

In den letzten IDS-Jahren waren die Monate vor der Messe gerade im Investitionsgüterbereich von einiger Zurückhaltung gekennzeichnet. Durch langfristig ausgerichtete Produktpolitik und ständige Weiterentwicklung auch bestehender Einheiten hat sich dieser Effekt im IDS-Jahr 2011 nicht mehr bemerkbar gemacht. Wir haben seit Jahresbeginn eine sehr gleichmäßige Auftragseingangs- und Geschäftssituation, die ja eigentlich durch die IDS nur verbessert werden kann.

Nach der Sommerpause, zur Messesaison im Herbst, wird es für die regionalen Fachmessen wieder attraktive Angebote von uns geben. Jeder, der hier auf der IDS etwas versäumt hat, sollte sich bei seinem Dental-Fachhändler informieren und ist auf den Fachmessen und in unserem Showroom in München herzlich willkommen. <<



Ultradent Products

## „Der Besucheransturm war überwältigend“

Hans-Joachim Althoff, Leiter Vertrieb



■ **Schon mal vorweg – das war die erfolgreichste IDS** seit Jahren. Neben den Verkaufs- und Beratungstheken waren wir gleich mit vier verschiedenen Aktivitäten auf über 220 qm am Start, und das interessierte Fachpublikum kam noch zahlreicher als bei dem bis dahin erfolgreichsten Jahr 2009.

Unser Schwerpunkt war die Opalescence-Zahnaufhellung mit Live-Bleaching. Als besonderes Highlight wurde Chairside mit dem neuen Opalescence Boost 40% gebleicht. Durch den erhöhten Wirkstoffgehalt ist es nun noch schneller und stärker denn je. Alle 20 Minuten ein glücklicher und anschließend aufgehellter Patient. Die Ergebnisse sowie die ständigen Menschentrauben am Behandlungsstuhl waren beeindruckend. Ein weiterer Publikumsmagnet war „Bleaching to go“, die Aufhellungsmethode für „Zwischendurch“. Hier hatten auf 40 m<sup>2</sup> extra Standfläche die Besucher die Möglichkeit, sofort Opalescence TrèswHITE Supreme selbst zu testen und zu bewerten. Das Ergebnis der diesmal 2.349 Tester ist eindeutig: weit über 90 % waren begeistert und würden TrèswHITE ihren Patienten empfehlen. Interessant war auch, dass ca. 70 % der Tester vorher ihre eigenen Zähne noch nie gebleicht hatten.

Ebenfalls neu vorgestellt wurde mit Opalescence Oh! die neue Leichtigkeit der Schienen-Zahnaufhellung zu Hause: Einfach und exakt wird Gelaus kleinen Caps in die Schiene dosiert – ein Cap für eine Schiene. Dies geht schnell und sauber, und es gibt keinen Überschuss und keine Materialverschwendung. Und natürlich ist auch in Opalescence Oh! die patentierte PF-Formel mit Fluorid und Kaliumnitrat enthalten, für minimierte Zahnsensibilitäten und erhöhten Kariesschutz. Ein Profifotografenteam suchte und fand aus über 1.200 „Hobby-Models“ die Oh!-Gesichter der IDS. Hier wurde täglich eine Digitalkamera an den Tagessieger vergeben.



Ein weiteres Highlight bei Ultradent Products war eine Premiere auf der IDS: Das MARC-System – ein wissenschaftliches System, das nicht nur die Lichtstärke einer Polymerisationsleuchte misst, sondern vor allem deren Energiemenge, die in einer Kavität definitiv ankommt. Viele Besucher hatten die Gelegenheit, ihr „Polymerisationskönnen“ mit der VALO zu testen. Fazit: Optimale Aushärtungsergebnisse sind dann zu erwarten, wenn eine korrekte Handhabung mit einer leistungsstarken Leuchte kombiniert wird. Dabei zeigten sich die Stärken der VALO. Mit Breitband-LEDs und hoher Lichtleistung in drei Modi emittiert sie eine intensive Lichtenergie; und durch ihre zierliche Bauart und mit der Fokussierung des Lichtstrahls stellt sie auch sicher, dass diese Energie tatsächlich voll in das Komposit gelangt. Mit der VALO werden Streuverluste vermieden, ihre gesamte Konzeption macht sie in der täglichen Anwendung extrem fehlerverzeihlich und sicher.

Die IDS 2011 hatte in unseren Augen ein besonders zahlreiches und hochinteressiertes Publikum. Der Besucheransturm war überwältigend. Gefragt waren bei Ultradent Products bewährte wie neue Produkte sowie Produktdetails, die für die eigene Praxis umsetzbar sind – Dan Fischer-Produkte eben. Die Konjunktur wirkt stark belebt, von Kaufzurückhaltung keine Spur! Praxisgerechte Qualitätsprodukte haben gerade heute ihren Markt, und da ist unser Unternehmen bestens aufgestellt. Getreu nach dem Motto von Dan Fischer „Improving Oral Health Globally“ werden wir auch auf Depotveranstaltungen und regionalen Fachmessen weiter Aufklärung betreiben. ◀◀



## „Die Reziprotechnik wird der Endodontie deutliche Impulse geben“

Harald Schlepper, Communication Manager

■ Die wichtigste Produktvorstellung war für uns ganz klar RECIPROC®. Dieses neue Konzept stellt die wohl bedeutendste Neuentwicklung seit der ersten Nutzung von Nickel-Titan-Instrumenten zur Aufbereitung von Wurzelkanälen dar. Anders als bei rotierenden NiTi-Systemen mit aufwendigen Instrumentensequenzen kann man mit RECIPROC® die vollständige Aufbereitung und Formung des Wurzelkanals mit einem einzigen Instrument durchführen: One File Endo. Diese starke Vereinfachung wird durch die neue reziproke Bewegung und das spezielle Instrumentendesign ermöglicht.

In der Hin- und Herbewegung mit unterschiedlichen Drehwinkeln schneidet das Instrument in der längeren Vorwärtsbewegung, in der kürzeren Rückwärtsbewegung wird es entlastet. Die Drehwinkel sind im VDW.SILVER®RECIPROC® Motor gespeichert und verhindern, dass ein Instrument über sein spezifisches elastisches Limit bewegt wird. Das Risiko einer Instrumentenfraktur wird dadurch minimiert. RECIPROC® ist gleichzeitig effizient und sicher.

Wir hatten eine sehr gute Akzeptanz des neuen Konzeptes erwartet und sind deshalb mit einem stark erweiterten Team auf der IDS angetreten. Das Echo der Besucher war exzellent. Besonders die Reduktion auf ein Instrument pro Zahn und damit der Wegfall jeglicher Instrumentenwechsel wurde als großer Vorteil anerkannt. Bei Zahnärzten, die wenig oder keine Erfahrung mit rotierenden NiTi-Systemen hatten, war beim Ausprobieren die Überraschung, wie einfach eine Aufbereitung sein kann, besonders groß. Nie zuvor haben wir auf einer Messe so viele Fachberatungen durchgeführt und so viele Systeme verkauft. RECIPROC® hat vom Start weg überzeugt.

Als weitere Produktvorstellung haben wir mit RAYPEX®6 einen neuen Apexlokator mit aktueller Mehrfrequenztechnik



vorgelegt. Das Besondere daran ist ein hochauflösender Touchscreen, der Anzeige und Bedienungspanel zu einer selbsterklärenden Benutzeroberfläche verbindet, wie bei einem aktuellen Smartphone. RAYPEX®6 signalisiert auch dem Patienten sofort: hier ist modernste Technik im Einsatz. Das schicke Gerät war ein erfolgreicher Blickfang am VDW-Stand.

Die IDS hat sich auch 2011 einmal mehr selbst übertroffen. Das ist nicht unbedingt überraschend, denn das tut sie kontinuierlich seit 1983, als ich zum ersten Mal dabei war, und sicher war es davor auch kaum anders. Sogar im Krisenjahr 2009 waren neue Rekorde statt Krisenstimmung angesagt. Die starke internationale Ausrichtung ist das Sahnehäubchen für die Aussteller. Auf keiner anderen Veranstaltung erreicht man so viele Zahnärzte und Fachhändler aus aller Welt.

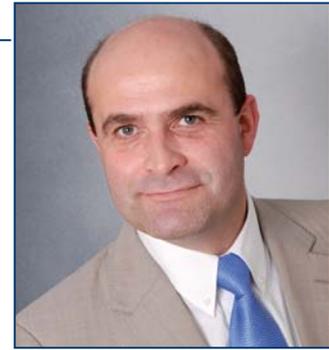
Die Reziprotechnik ist eine echte Innovation. Sie wird der Endodontie deutliche Impulse geben und den schon länger anhaltenden Trend zur geräteunterstützten Behandlung noch verstärken. Das gestiegene Patienteninteresse an der Erhaltung ihrer eigenen Zähne ist auch Motivation für die Zahnärzte, eine moderne Behandlungsmethode anzubieten. Die positiven Signale von der IDS lassen ein gutes Jahr erwarten, nicht nur für VDW und die Endodontie, sondern für die Dentalbranche insgesamt.

Wir konzentrieren uns bei den Angeboten für unsere Kunden jetzt besonders auf RECIPROC® und bieten hier ein Einsteigerpaket mit Motor, Instrumenten, passenden Gutta-percha- und Papierspitzen an. <<

VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG

## „Die Resonanz auf unsere Produkte und unseren Messestand war sehr positiv“

Michael Brielmann, Vertriebsleiter



■ **Das Highlight an unserem Stand** auf der IDS war die neue Zahnlinie VITAPAN PLUS, die sich für jeden Prothetiker und für jede Indikation eignet. Bei der Erarbeitung dieser Frontzahnlinie wurden die gestiegenen Ansprüche und Bedürfnisse von Anwendern berücksichtigt. VITAPAN PLUS besitzt eine optimierte Formgebung für eine perfekte Symbiose aus Ästhetik und Funktion. Es ist sicher und einfach in der Verarbeitung, außergewöhnlich in der Ästhetik und zuverlässig im Trageverhalten. Darüber hinaus ist der VITAPAN Plus Frontzahn mit allen VITA Seitenzahnlinien zu kombinieren. Sogar aus dem Marktumfeld wird uns bekundet, dass uns mit dieser innovativen Zahnlinie ein großer Wurf gelungen ist. Auch die Rückmeldungen, die wir von Zahntechnikern bekommen haben, waren sehr positiv.

Um Neues voranzutreiben, haben wir Bewährtes optimiert. Im Bereich CAD/CAM haben wir unser Sortiment an hochwertigen Materialien und die Farbpalette erweitert. Neu im Rahmen der VITA Rapid Layer Technology ist, dass neben dem oxidkeramischen Brückengerüst die ebenfalls computergestützt zu fertigende Verblendstruktur aus den VITABLOCS Mark II geschliffen werden kann. Damit lassen sich vollanatomische Brückenversorgungen komplett computergestützt herstellen. Dadurch erreichen wir eine reduzierte Herstellungszeit und Prozesssicherheit. Dieses Konzept werden wir weiter ausbauen und neue Farben anbieten.



Im Bereich Geräte haben wir einen Ofen speziell für die Zahnarztpraxis bzw. das Praxislabor vorgestellt. Er ist komplett auf die Bedürfnisse der Zahnärzte abgestimmt, indem er zum Beispiel einfach zu bedienen und individualisierbar ist. Wir haben mit dem neuen HighSpeed-Sinterofen VITA ZYRCOMAT 6000 MS einen Ofen vorgestellt, mit dem sogar mehrgliedrige ZrO<sub>2</sub>-Brücken mittels VITA RLT-Technologie direkt in der Praxis bzw. im Praxislabor herstellbar sind. Die Markteinführung wird im Herbst stattfinden. Der Sinterofen ist eine zukunftssichere und wirtschaftlich attraktive Investition.

Weiterhin gab es eine Überarbeitung unseres VITA VM Verblendkonzepts für grenzenlose Kreativität. Wir haben für VITA VM neue Zusatzmassen entwickelt, die gestalterische Möglichkeiten noch weiter ausdehnen. Das Ergebnis sind mehr Lichtdynamik, mehr Farbtöne, mehr Farbsicherheit und eine bessere Anwenderfreundlichkeit. Wir erreichen mit unseren Produkten hervorragende ästhetische Ergebnisse und sind mit unseren Keramiken sehr nah am natürlichen Zahn.

Das Gerät VITA Easyshade Advance stellt eine Evolution in der digitalen Zahnfarbmessung dar. Das Dental-Fotopspektrometer ermöglicht eine exakte Bestimmung von Zahnfarben in Sekundenschnelle. Die Präzision elektronischer Messdaten wurde mit dem Prinzip der visuellen und standardisierten Farberkennung kombiniert. VITA Easyshade Advance ermöglicht dank seiner zukunftsweisenden Softwarelösung eine einfache, schnelle und hochpräzise Bestimmung der Grundfarbe natürlicher Zähne und Restaurationen. Es ersetzt die Schwächen des Auges, denn die Ergebnisse werden nicht durch äußere Einflüsse wie Umgebungslicht beeinträchtigt.

Unser Stand auf der IDS 2011 war stets gut besucht. Die Agenturbeauftragten haben sich die Resonanz auf unseren Messeauftritt genau angesehen und konnten uns ein positives Feedback geben. Unsere Mitarbeiter gaben den Messebesuchern kompetent Auskunft und präsentierten VITA professionell. Wir sind ein anerkannter Lieferant mit einem breiten Sortiment und auch im Bereich CAD/CAM gut vertreten. Die Digitalisierung ist angekommen und steht nicht mehr nur vor der Tür. Die Entwicklung geht schneller voran als manche Leute denken. Es ist spannend zu sehen, wie die dentale Welt beispielsweise in fünf Jahren aussehen wird. ◀◀



## „Die IDS 2011 ist ein Grund zu feiern“

Olaf Sauerbier, Geschäftsführer

■ **Wir haben auf der IDS schwerpunktmäßig vier Neuprodukte vorgestellt.** GrandioSO bzw. GrandioSO Flow wurde von VOCO mit dem Ziel entwickelt, einen Kunststoff zu schaffen, der der Zahnschmelzstruktur möglichst nahe kommt. Es ist uns gelungen, verschiedene physikalische Eigenschaften des Zahnes in GrandioSO abzubilden und gleichzeitig die Modellierbarkeit optimal zu gestalten und die Verarbeitungszeit zu verkürzen. GrandioSO kommt zurzeit von allen auf dem Markt erhältlichen Füllungsmaterialien dem natürlichen Zahn am nächsten. Neu auf der IDS vorgestellt haben wir auch GrandioSO Flow, das in zwölf verschiedenen Farben speziell an GrandioSO angepasst wurde. Als besonderes Highlight möchte ich die Farbe Weiß-Opakerwähnen. Dabei handelt es sich um das Material mit der höchsten Opazität, das man zurzeit kaufen kann.

Das zweite Neuprodukt, das wir hier präsentierten, ist Quick Up. Quick Up sorgt für einen starken Halt von Attachments bzw. Sekundärteilen in der Prothesenbasis und weist hohe Festigkeitswerte auf. Wir bieten mit diesem Produkt dem Zahnarzt eine Möglichkeit, recht einfach und sauber dieses spezielle Problem zu lösen. Ein weiteres Produkt, das wir vorstellten, ist Cimara Zircon, ein Reparatursystem für Keramikrestorationen auf Zirkongerüsten. Weiterhin haben wir mit Curvy XL eine neue Größe unserer anatomisch geformten Interdentalkeile zur Versorgung des Interdentalbereiches präsentiert. Mit Rebilda Form bieten wir kleine Formhilfen für den adhäsiven Stumpfaufbau zum Beispiel mit Rebilda DC an.

Die Neuprodukte wurden alle sehr gut angenommen, da wir Lösungen in Bereichen bieten, die als problematisch



wahrgenommen werden. Die Besucher konnten bei uns am Stand alle Produkte ausprobieren und wurden speziell informiert. Jeder Schwerpunkt war bei der IDS 2011 erstmalig auf einer eigenen Produktinsel zu finden. Dieses Konzept wurde sehr gut angenommen, wir werden das in Zukunft so weiterführen. Besonders am vorletzten Messtag war sehr viel los, wir waren voll ausgelastet.

Neben der Produktpräsentation am Stand waren wir auch in der Speakers' Corner mit Top-Vorträgen zu GrandioSO und dem Einsatz von Glasfaserstreifen in der Zahnmedizin präsent. Diese Vorträge wurden sehr gut besucht, gerade zu GrandTEC gab es viele Nachfragen zu den Abrechnungsmodalitäten beim Einsatz dieses Produkts.

Der Gesamteindruck der IDS 2011 ist sehr gut und die Stimmung ist noch viel besser. Sowohl die Zahnärzte als auch die Händler aus dem Ausland, die wir hier auf der Messe trafen, sind alle sehr positiv gestimmt. Ich gehe davon aus, dass wir schon einen Teil unseres Umsatzzuwachses 2011 den Neuprodukten zu verdanken haben, die wir hier vorstellten. Wir haben erheblich mehr Verkäufe als während der IDS 2009 feststellen können. Neben unserem 30-jährigen Firmenjubiläum ist der Verlauf der IDS 2011 also ein weiterer Grund, dieses Jahr besonders zu feiern.

Unsere Angebotsaktionen für die Neuprodukte starten ab April 2011 und sind bis Oktober gültig. Im Nachgang der IDS werden wir Kontakt zu unseren Kunden aufnehmen, um sie zu informieren. ◀◀

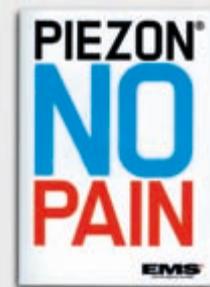


EMS-SWISSQUALITY.COM

**EMS**<sup>+</sup>  
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

# DAS NEUE PIEZON

PIEZON MASTER 700 – DIE ORIGINAL METHODE  
PIEZON MIT DEM VORSPRUNG INTELLIGENTER  
i.PIEZON TECHNOLOGIE



> Neue Broschüre –  
alles zur Original  
Methode Piezon und  
über den neuen  
Piezon Master 700

**KEINE SCHMERZEN** für den Patienten – mit diesem Ziel machte sich der Erfinder der Original Methode Piezon an die Entwicklung des neuen Piezon Master 700.

Das Resultat ist eine Behandlung, die weder Zähne noch Zahnfleisch irritiert – die einmalig glatte Zahnoberflächen bei maximaler Schonung des oralen Epitheliums bewirkt.

Es ist die Symbiose von intelligenter Technologie und unvergleichlicher Präzision. Die Original Piezon LED-Handstücke und das i.Piezon Modul für eindeutig linear verlaufende Instrumentenbewegungen und EMS Swiss Instruments aus biokompatiblen Chirurgiestahl mit feinsten Oberflächen – alles ist füreinander gemacht, harmonisch aufeinander abgestimmt.

Und mit modernem Touch Panel setzt der neue Piezon Master 700 neue Standards in Bedienbarkeit und Hygiene. Alle profitieren, alle fühlen sich wohl – Patient, Behandler, die ganze Praxis.

Persönlich willkommen >  
[welcome@ems-ch.com](mailto:welcome@ems-ch.com)

**“I FEEL GOOD”**



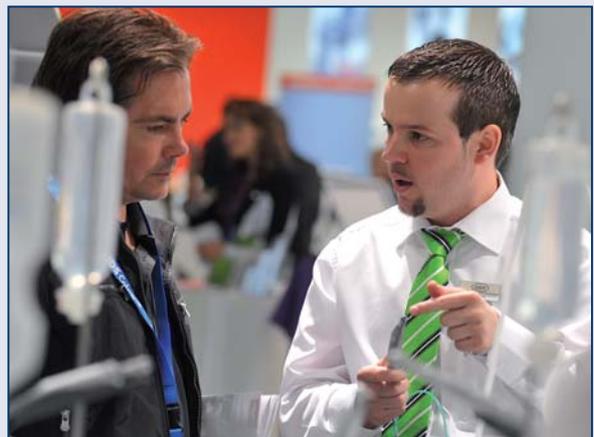
## „Man spürt die Dynamik“

Claudia Morell, Area Manager AT, BE, DE, LU, NE

■ **Der Klasse B-Sterilisator Lina**, die kleine Schwester von Lisa, kam sehr gut an. Lina bietet ausschließlich Klasse B-Zyklen und einen kurzen ECO B-Zyklus für kleine Beladungen sowie eine einfache Bedienung durch die praktische Tastatur. Lisa bietet ebenfalls ausschließlich Klasse B-Zyklen an, verkürzt zusätzlich automatisch den gesamten Sterilisationszyklus nach der Art und Anzahl der zu sterilisierenden Instrumente automatisch und verfügt über ein integriertes automatisches Rückverfolgbarkeitssystem mit der Option der Sterilgutfreigabe.

Sehr neugierig und interessiert waren die Besucher auch an unserem Wasser-Aufbereitungssystem Multidem, weil die Entnahme der Kartusche so einfach ist. Das kann wirklich jeder ohne Werkzeug durchführen, muss kein Techniker kommen. Multidem wurde von den Veranstaltern der IDS als eines der zehn innovativsten Messeneuheiten ausgezeichnet. Als Ergänzung zu unserer Kupplungsreihe haben wir eine neue Kupplung mit Multiflex®-Anschluss vorgestellt.

Ein ganz neues und innovatives Produkt, das wir außerdem vorgestellt haben, ist Anesto, ein Handstück zur Lokalanästhesie. Das Anästhetikum wird über eine rotierende Nadel direkt in den Knochen injiziert. Einer der größten Vorteile ist, dass die Betäubung punktgenau im Kiefer wirkt und nur sehr niedrige Mengen des Anästhetikums gebraucht werden. Besonders bei Risikopatienten wie solchen mit Herz- oder Kreislaufproblemen ist das von Vorteil. Es gibt auch keine Betäubung des Gesichts, da sie ja im Knochen stattfindet. Der Patient kann zum Beispieler einfach eine größere Behandlung in der Mittagspause durchfüh-



ren lassen und eine halbe Stunde später im Büro wieder ganz normal sprechen. Das ist eine Methode, die z.B. in Nordamerika schon seit Jahren genutzt wird, aber in Deutschland noch nicht sehr verbreitet ist. Das kam gut an auf der IDS.

Sehr gute Resonanz haben wir auch auf unsere Präsentation von LED+ erhalten. Dank dieser innovativen LED-Technologie verfügen die neuen Synea Turbinen, Alegra Winkelstücke und die chirurgischen Hand- und Winkelstücke von W&H über das beste LED-Licht am Markt, das dem Tageslicht so nah kommt wie keine andere LED. Das wurde auch sehr gut angenommen, wir haben sehr viele Auftragsingänge für LED+ verzeichnen können.

Die vielen Neuheiten, die W&H auf der IDS präsentiert hat, zeigen, dass wir uns immer auf dem innovativsten Stand halten. Die IDS ist eine gute Plattform, um das zu kommunizieren. Auch unser neues Messestanddesign kam bei unseren Kunden und Partnern wahnsinnig gut an. Die komplette Standmannschaft ist gemäß unseres Mottos „Surprisingly Young“ in Jeans und sportlich-frischen Hemden gekleidet. Man spürt die Dynamik, wenn man über den Stand geht. Auch für das Team war das sehr angenehm, denn sie fühlen sich wohl in diesen Sachen und können auch in der Messesituation ganz natürlich mit den Kunden umgehen.

Wir haben auf der IDS sehr gute Gespräche geführt und erwarten Steigerungen gegenüber 2009. Auf internationalen strategischen Besprechungen haben wir weltweit neue Kooperationen abgeschlossen. Ich empfinde die allgemeine Stimmung auf der IDS positiver als 2009. Es hängt einfach nicht mehr das lähmende Wort Krise in der Luft. ◀◀



# 10 Jahre Pluradent. Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Eine runde Sache – dank Ihnen.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen macht Pluradent zu einem führenden Dentalfachhandelsunternehmen mit umfassendem Leistungsspektrum: von der individuellen Beratung über Materialien, Geräte, Planung und Innenarchitektur bis zum technischen Service.

Sie sind unser Ansporn, Tag für Tag engagiert, wegweisend und partnerschaftlich mit unseren über 1.000 Mitarbeitern in mehr als 40 Niederlassungen deutschlandweit für Sie da zu sein.

Wir freuen uns auf die Zukunft – mit Ihnen.



Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in über  
40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe.  
Mehr dazu im Internet:

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

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich



**ZAHNGESUNDHEIT AUF FACEBOOK**

**KENNZIFFER 0801**

Über 16 Millionen Menschen aus dem deutschen Sprachraum sind bei der Social-Media-Plattform facebook registriert. Neben dem sozialen Austausch und der Unterhaltung spielt auch der Informationsfaktor

bei der stetig steigenden Anzahl an Nutzern eine zunehmende Rolle. Diese Chance möchte GABA als Spezialist für orale Prävention nutzen, um die internetaffine Zielgruppe für die Themen Zahnpflege und Mundhygiene zu sensibilisieren. Die Fanseite „Zähne: zeigen“, online seit Januar, informiert über alle relevanten Indikationen und gibt wertvolle



Tipps zur Pflege von Zahnfleisch und Zähnen. Dass Zahngesundheit auch im Web 2.0 eine große Rolle spielt, zeigt die stetig wachsende Fangemeinde der Seite.

Kommen Sie uns auf facebook besuchen und werden Sie Fan von „Zähne: zeigen“ auf [www.facebook.com/zaehnezeigen](http://www.facebook.com/zaehnezeigen)

**GABA**

Berner Weg 7  
79539 Lörrach  
Tel.: 0 76 21/9 07-0  
E-Mail: [info@gaba.com](mailto:info@gaba.com)  
[www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)



**STARBRUSH: MINIATUR-BÜRSTE FÜR EFFEKTIVE REINIGUNG**

**KENNZIFFER 0802**

Oft muss ein Zahnarzt an den Zähnen in kleinste, enge Räume vordringen. Reinigungsarbeiten dort sind mit herkömmlichen

Hilfsmitteln oft erschwert oder sogar unmöglich.

Hier kommt STARbrush ins Spiel: Ein Miniatur-Bürstchen, das seinen Namen verdient.

Das Borstenbündel ist dünner als der Winkelstückschaft; so erreicht man mit STARbrush Fissuren, Kavitätenecken und Winkel oder die Bereiche um Brackets mühelos. STARbrush besitzt festelastische



Nylonborsten und kann mit jeder Reinigungspaste eingesetzt werden. Für Zahnoberflächen empfiehlt sich z. B. Ultrapro Tx, für Kavitäten und Stümpfe Consepsis Scrub, die Paste, die gleichzeitig reinigt und desinfiziert.

**ULTRADENT PRODUCTS, USA**

Am Westhover Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 0 22 03/35 92-0  
E-Mail: [info@updental.de](mailto:info@updental.de)  
[www.updental.de](http://www.updental.de)



**DIE PHILIPS WELTNEUHEIT HEISST SONICARE AIRFLOSS**

**KENNZIFFER 0803**

Sonicare AirFloss ist ein einfach anzuwendendes, effektives und effizientes Produkt für die häusliche Reinigung der Zahnzwischenräume. Sonicare AirFloss arbeitet mit einem Hochdruck-Sprühstrahlgemisch aus Luft und Mikrotröpfchen. Diese Microburst-Technologie bietet eine völlig neue Art des Plaque-Biofilm-Managements im approximalen Bereich – also für rund 40 % der Zahnoberflächen.



schnellen Luftstoß, der Wassertröpfchen in den Approximalraum schießt und dort den Plaque-Biofilm beseitigt. „Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Sonicare AirFloss einen nennenswert positiven Effekt auf die Patientencompliance hat. Häufig empfinden Patienten die Anwendung von Zahnseide als

zeitraubend, kompliziert und schmerzhaft. Sonicare AirFloss ist das Gegenteil: Schnell und wohltuend – das macht den Unterschied“, so Peace weiter.

Erste Akzeptanzstudien mit Patienten ergaben, dass 86 % der Teilnehmer die Anwendung des neuen Sonicare AirFloss als deutlich einfacher im Vergleich zur traditionellen Zahnseide empfinden.<sup>1</sup>

„Wir wissen, mit wie viel Mühe zahnärztliche Teams täglich voller Überzeugung den Patienten die Reinigung des Zahnzwischenraums empfehlen“, so Erik Hollander,

Senior Marketing Director, Philips Consumer Lifestyle. „Sonicare AirFloss wurde mit dem Ziel entwickelt, den Patienten ein einfach anzuwendendes Gerät empfehlen zu können, das die orale Gesundheit weiter voranbringt – ein Produkt, dessen Anwendung die Patienten lieben werden.“

Sonicare AirFloss besitzt einen ergonomisch geformten Griff und eine grazile, abgewinkelte Düse mit leicht zu platzierender Spitze. Mit nur einem Knopfdruck erfolgt die tiefe Reinigung zwischen den Zähnen.

Sonicare AirFloss entfernt bis zu 99 % mehr Plaque-Biofilm im Approximalraum als bei alleiniger Anwendung einer Zahnbürste.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> An Ease of Use Study to Evaluate Philips Sonicare Airfloss, String Floss and the Waterpik Waterflosser (IHUT). S. Krell, A. Kaler, J. Wei.

<sup>2</sup> A Randomized, Parallel Design Study to Evaluate the Effect of AirFloss (Chinook) on Removal of Interproximal Plaque and Reduction in Gingivitis. Jain V, Wei J, Jenkins W, Delaurenti M.

**PHILIPS ORAL HEALTHCARE GMBH**

Lübeckertordamm 5  
20099 Hamburg  
Tel.: 0 40/28 99 15 09  
[www.philips.de/sonicare](http://www.philips.de/sonicare)

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

dentale  
zukunft

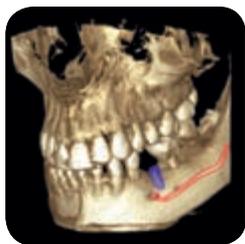
# Planmeca ProMax 3D

Alle Volumengrößen

Sonderpreis zzgl. MwSt.

ab **69.000 Euro** für Promax 3Ds

Perfekte Feldgröße für alle Anwendungen



**Planmeca  
ProMax 3Ds**

Ø 50 x 80 mm

inklusive 2D  
Panoramafunktion

**Planmeca  
ProMax 3D**

Ø 80 x 80 mm

inklusive 2D  
Panoramafunktion

**Planmeca  
ProMax 3D Mid**

Ø 160 x 160 mm

inklusive 2D  
Panoramafunktion

**Planmeca  
ProMax 3D Max**

Ø 230 x 260 mm

**Planmeca ProMax  
3D ProFace**

Die einzigartige  
Kombination aus  
DVT Bild- und 3D-  
Gesichtsfoto





**HALITOSIS-IRRITUM**

**KENNZIFFER 0821**

**GABA**

Berner Weg 7  
79539 Lörrach  
Tel.: 0 76 21/9 07-0  
E-Mail: info@gaba.com  
[www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)

**Mundspülung kann Mundgeruch bekämpfen**

Weit verbreitet ist der Irrtum, die Ursachen von Halitosis lägen vor allem im Magen-Darm-Bereich. Halitosis entsteht zu über 90 % in der Mund-



höhle und dort vor allem auf der Zunge. Meist sind bakterielle Stoffwechselprodukte dafür verantwortlich. Spezielle Produkte (z. B. meridol HALITOSIS Mundspülung) können helfen.



**EMS TREIBT ERGONOMIE UND LEISTUNG AUF DIE SPITZE**

**KENNZIFFER 0822**

Zur IDS brachte EMS den Piezon V-CLASS hervor. Diese neue Generation von Scaling-Instrumenten überzeugt durch ihr intelligentes Design, die neu entwickelte Verbindung zum Handstück und die verbesserte Leistungsübertragung auf das Instrument.

**Mehr Ergonomie für den Anwender**

Der Behandler spürt die optimierte Leistungsübertragung bis in die Spitze seines

**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](http://www.ems-dent.de)

Instrumentes und erlebt die Effizienz in der Praxis. Zudem spart er Zeit und Mühe beim Auf- und Abschrauben der Instrumente: statt mehrmaligem Umgreifen genügt nur eine halbe Umdrehung mit der CombiTorque V-CLASS. Das kurze Schraubengewinde erleichtert zudem die Reinigung und bietet weniger Platz für böse Keime und Bakterien.

**Längere Lebensdauer**

Die einzigartige Passform optimiert die Schnittstelle zwischen Instrument und Handstück und reduziert die natürliche Abnutzung der beiden Gewinde. Zudem hat EMS die Speziallegierung der Swiss Instru-



ments V-CLASS noch einmal verbessert und somit die Lebensdauer erhöht.

**Goldstandard-Produkte bereits ausgestattet**

EMS hat 14 Original EMS Swiss Instruments mit diesem neuen Standard ausgestattet: Allen voran natürlich die V-PS-Spitze – dieser Alleskönner von EMS eignet sich für praktisch 90 % aller Anwendungen bei der Zahnsteinentfernung – sowie verschiedene Instrumente für die Bereiche Scaling, Perio und Endo.

Ab sofort sind die genannten Vorteile der neuen Generation Piezon V-CLASS optional bei ausgesuchten Geräten verfügbar. Dazu zählen: Piezon Master 700, Air-Flow Master Piezon und miniMaster LED.



**HENRY SCHEIN ULTRASCHALLREINIGUNGSGERÄT SWEEP 2000**

**KENNZIFFER 0823**

Das Henry Schein Ultraschallreinigungsgerät Sweep 2000 kombiniert modernste Technologie und einfache Handhabung mit zuverlässiger Ausführung. Das innovative und automatisch einrastende Deckelsystem sorgt für einen geschlossenen

**HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND**

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 0 61 03/7 57 50-00  
Fax: 08000/40 44 44  
E-Mail: cbdeurope@henryschein.de  
[www.henryscheinbrand.com](http://www.henryscheinbrand.com)



Reinigungszyklus sowie ein standardisiertes Reinigungsverfahren bei sehr geringer Betriebslautstärke. Besonders hervorzuheben sind der anwenderfreundliche Einhän-

gekorb, der durch seine Neugestaltung ein handfreies Abtropfen ermöglicht, sowie das übersichtliche digitale Bedienfeld. Außerdem wurde beim Henry Schein Ultraschallreinigungsgerät Sweep 2000 der Wasserablauf vergrößert.

Das Gerät wurde gemäß der europäischen Normen entwickelt und ist ideal für den Reinigungsprozess in allen ärztlichen Praxen. Dieses Produkt ist exklusiv erhältlich bei Henry Schein. Mit den neuen Produkten der Henry Schein Hausmarke bietet das Unternehmen hochwertige Markenqualität zu einem besonders günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis.

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

# amalsed® on Tour

Die Roadshow macht Station in Ihrer Nähe. Überzeugen Sie sich vor Ort vom Amalgam-Abscheider-System auf Sedimentationsbasis.

Berlin	11.05.2011
Bielefeld	18.05.2011
Frankfurt	08.06.2011
Hamburg	29.06.2011
Düsseldorf	20.07.2011
Bielefeld	21.09.2011
Bielefeld	16.11.2011

Nähere Informationen unter:

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

**NEU**

## **P** APEXLOCATOR KENNZIFFER 0831

Die elektrische Längenmessung ist der röntgenologischen Bestimmung in der direkten Lokalisierung der apikalen Konstriktion überlegen (wissenschaftliche Stellungnahme der DGZMK). Bei der Auswahl eines geeigneten Gerätes haben die Apexlocatoren der bewährten Raypex-Reihe mit präzisen Messergebnissen und ihrer einzigartigen Zoomfunktion der apikalen Sektion bisher schon gepunktet. Das neueste Modell RAYPEX®6 definiert nun die Standards in Bedienungsfreundlichkeit und Darstellung neu. RAYPEX®6 verwendet zur exakten Längenbestimmung aktuelle Mehrfrequenztechnik mit Relativmessung. Bei der Neuentwicklung wurden besonders hohe Anforderungen an Design, Funktionalität und Bedienungsfreund-



lichkeit gestellt. Das Ergebnis überzeugt: Das schicke, handliche Gehäuse kann bei Nichtgebrauch flach zusammengeklappt werden. Ein hochauflösender Touchscreen verbindet Anzeige und Bedienungspanel zu einer selbsterklärenden Benutzeroberfläche wie bei einem aktuellen Smartphone. RAYPEX®6 signalisiert auch dem Patienten sofort: Hier ist modernste Technik im Einsatz.

Die Bedienelemente sind so gestaltet, dass eine zielsichere, schnelle Navigation durch die Funktionen ohne Umwege ermöglicht wird. Die dreidimensionale grafische Darstellung informiert permanent über die Position der Feilenspitze. Die automatische Zoomfunktion für den Bereich der apikalen Konstriktion erhöht die Sicherheit im kritischen Bereich kurz vor Erreichen der Arbeitslänge. Akustische Signale ermöglichen „blindes“ Lokalisieren des Apex.

Mit den Grundeinstellungen ist RAYPEX®6 sofort einsatzbereit: Plug-and-Start. Anpassungen von Anzeige, Ton usw. an persönliche Vorlieben sind schnell erledigt.

RAYPEX®6 steht für präzise Längenbestimmung mit selbsterklärender Touchscreen-Funktionalität. Plug-and-Start.

### **VDW GMBH**

Bayerwaldstraße 15  
81709 München  
Tel.: 0 89/6 27 34-0  
E-Mail: [info@vdw-dental.com](mailto:info@vdw-dental.com)  
[www.vdw-dental.com](http://www.vdw-dental.com)

## **P** ENTRAN

**KENNZIFFER 0832**

Mit Entran präsentiert W&H seine Interpretation eines kabelfreien Handstücks und ermöglicht hervorragende Sicht beim Eingriff dank dem neuen, extra kleinen Kopf. Fünf unterschiedliche Drehmomentstufen für NiTi-Feilen in Verbindung mit dem „auto reverse/auto forward“ Modus und die drehmomentgesteuerte, automatische Richtungsänderung bieten größtmögliche Sicherheit. Mit dem kraftvollen, langlebigen Li-Ionen-Akku können Sie bis zu 30 Behandlungen mit einer Ladung durchführen. Der schmale Körper des Handstücks, der extra kleine Kopf und die Soft-



Touch-Oberfläche ermöglichen ein feinfühliges, sicheres und zuverlässiges Arbeiten sowie optimalen Zugang – selbst im engsten molaren Bereich.

### **W&H DEUTSCHLAND GMBH**

Raiffeisenstraße 4  
83410 Laufen  
Tel.: 0 86 82/89 67-0  
E-Mail: [office.de@wh.com](mailto:office.de@wh.com)  
[www.wh.com](http://www.wh.com)

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



**LED+: DAS MAXIMUM AN LED-TECHNOLOGIE**

**KENNZIFFER 0841**

Exklusiv in den neuen Synea Turbinen, Alegra Winkelstücken sowie den chirurgischen Hand- und Winkelstücken ist nun die neue LED+-Technologie verbaut.

Zur IDS 2007 präsentierte W&H als erster Hersteller sterilisierbare LED-Instrumente. 2011 bietet das österreichische Familienunternehmen in diesem Bereich ein zusätzliches Plus – und damit das Maximum an LED-Technologie: W&H LED+ für sämtliche Anwendungsgebiete und für ein unvergleichlich entspanntes Arbeiten durch perfekte Ausleuchtung und eine natürliche, kontrastreiche Farbwiedergabe.

**Die wesentlichen Vorteile von LED+ auf einen Blick**

- Tageslicht im Behandlungsfeld durch die optimale Farbtemperatur von 5.500 Kelvin
- Größtes Ausleuchtungsfeld im Vergleich

**W&H DEUTSCHLAND GMBH**

Raiffeisenstraße 4  
83410 Laufen  
Tel.: 0 86 82/89 67-0  
E-Mail: office.de@wh.com  
[www.wh.com](http://www.wh.com)

durch Platzierung des LED-Chips direkt an der Lichtaustrittsstelle am Kopf des Instrumentes

- Optimales Kontrastsehen: Ein Farbwiedergabe-Index von über 90 für eine naturgetreue Wiedergabe der Farben und damit ein deutlich verbessertes Kontrastsehen für Ihre Augen.

- Konstante Lichtqualität: Konstante Lichtqualität sowie Lichtstärke von min. 25.000 Lux, unabhängig von der Einstellung der Spannungsversorgung der dentalen Einheit bei Synea und Alegra; bis zu 31.000 Lux bei den chirurgischen Instrumenten – abhängig von der Drehzahl.

- Höchster Lumenwert im Vergleich: Lumen ist die Maßeinheit für die gesamte Lichtleistung einer Lichtquelle, unabhängig von der Entfernung der Lichtquelle zum Objekt. Tatsächlich wird der Lumenwert in Zukunft auch bei herkömmlichen Lichtquellen wie Glühlampen die Watt-Angabe ersetzen. Er ist damit also der einzige Wert, der verlässlich die tatsächliche Lichtleistung einer Lichtquelle angibt.



▲ LED+ (rechts) erlaubt die natürliche Wiedergabe von Rottönen im Mund.

- Sterilisierbarkeit: W&H hält hygienische Standards auf höchstem Niveau ein und bietet als einziger Hersteller ein LED-Programm, das komplett sterilisierbar ist.

**Hoher Farbwiedergabe-Index (CRI)**

Völlig neu ist der adaptierte, hohe Farbwiedergabe-Index der LED+-Instrumente.

Der Farbwiedergabe-Index ist ein wichtiger Aspekt künstlicher Beleuchtungsmittel, denn ein hoher CRI-Wert trägt wesentlich zum menschlichen Wohlbefinden durch eine verbesserte optische Wahrnehmung bei. Die perfekte Farbwiedergabe liegt bei einem Index von 100. Herkömmliche LEDs erreichen nur einen CRI zwischen 60 und 80. Zudem weisen diese LEDs einen zu geringen Rotanteil auf, für zahlreiche medizinische Anwendungen ein erhebliches Manko. W&H bedient sich jedoch einer neuen Technologie. Resultat ist ein CRI von mehr als 90, der eine kontrastreiche Farbwiedergabe erlaubt und nun auch die natürliche Wiedergabe von Rottönen im Mund ermöglicht.



**ULTRA-MINI-TURBINE S-MAX PICO VON NSK**

**KENNZIFFER 0842**

Auf der IDS 2011 stellte NSK erstmals in Europa die neue Turbine S-Max pico vor. Die S-Max pico zeichnet sich durch einen sensationell kleinen Ultra-Mini-Kopf mit einem Durchmesser von nur 8,6 mm bei einer gleichzeitigen Kopfhöhe von nur 9,0 mm aus. Sie ist damit die weltweit kleinste Dentalturbine.

Die S-Max pico wurde speziell entwickelt, um minimalinvasive Behandlungen zu erleichtern und bei Arbeiten mit dem Mikroskop oder der Lupenbrille einen möglichst freien Blick auf die Präparationsstelle zu



gewähren. Daher wurde neben einer signifikanten Verringerung der Kopfgröße auch besonderer Wert darauf gelegt, den Durchmesser des Griffbereichs zu verschlanken und auf ein Minimum zu reduzieren (Reduktion des Durchmessers um durchschnittlich 1,5 mm). Einen entscheidenden Beitrag zu den perfekten Sichtverhältnissen leistet die bewährte NSK-Zellglasoptik, welche zuverlässig Licht an den Ort des Geschehens überträgt.

Mit ihrem Edelstahlkörper und den Keramikgugellagern in Verbindung mit dem NSK Clean-Head-System steht die S-Max pico für höchste Qualität und Präzision sowie Lebensdauer und Hygiene. Besonders interessant: der Turbinenrotor der S-Max pico lässt sich ganz einfach in der Praxis wechseln – dies reduziert

Ausfallzeiten und verringert die Servicekosten.

Für die Verwendung in Kombination mit der S-Max pico bietet NSK speziell entwickelte Miniaturbohrer für minimale Präparationen an.

Die Ultra-Mini-Turbine S-Max pico ist erhältlich für die Anschluss-Systeme aller führenden Instrumentenhersteller. Sie ist damit die ideale Ergänzung für die minimalinvasiven Konzepte einer jeden Praxis.

**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](http://www.nsk-europe.de)

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

**P SELBSTÄTZENDES ADHÄSIV OPTIBOND™ XTR**

**KENNZIFFER 0851**

OptiBond XTR ist ein neues selbstätzendes Zwei-Komponenten-Adhäsiv, das sich für den universellen Einsatz bei allen direkten und indirekten Restaurationen bzw. für alle Kompositzemente und dentalen Substrate eignet. Dieses selbstätzende, lichthärtende Universal-Adhäsiv ist das einzige Adhäsivsystem, das die Leistungsfähigkeit und Langlebigkeit eines Total-Etch-Adhäsivs und die Einfachheit der Self-Etch-Technik in sich vereint. Die universelle Kompatibilität ermöglicht die Anwendung für jegliche Art von Restauration, direkt oder indirekt.

In unabhängigen Studien wurde die gleichbleibend hohe Verbundfestigkeit auf Dentin und Schmelz nachgewiesen,



die mit den Standards sowohl für Total-Etch- als auch für Self-Etch-Adhäsive vergleichbar ist.

Die einzigartige Chemie des OptiBond XTR Self-Etch-Primers und Adhäsivs in diesem Zwei-Flaschen-System sorgt für unerreichte Verbundfestigkeit auf unpräpariertem Schmelz und Dentin. Die Kombination der GPDM Monomere von Kerr und des proprietären ternären Lösungs-

mittelsystems im Primer fördert die Schmelzätzung, maximiert die Penetration des Bondings und bildet somit die Basis für exzellente Haftfestigkeit. Das Adhäsiv ermöglicht eine effiziente Polymerisation, eine perfekt ausbalancierte Chemie und erhöht die Hydrophobie. Diese Eigenschaften führen zur Erhöhung der mechanischen Festigkeit und der Kompatibilität mit allen Kompositen, Kompositzementen oder Stumpfaufbaumaterialien. Primer und Adhäsiv bilden zusammen einen starken, dauerhaften Verbund, der die Randdichtigkeit bei hervorragender Versiegelung des Dentins verbessert. Auf diese Weise wird die postoperative Überempfindlichkeit vermindert und der Komfort für den Patienten gewährleistet.

OptiBond XTR ist in zwei unterschiedlichen Darreichungen erhältlich: In den herkömmlichen Flaschen und in der anwenderfreundlichen, praktischen Uni-dose™.

**KERR GMBH**

Murgstr. 1/14  
76437 Rastatt  
Tel.: 0 72 22/96 89 70  
[www.kerrdental.de](http://www.kerrdental.de)

**P BEAUTIFIL FLOW PLUS**

**KENNZIFFER 0852**

Das Entwicklungskonzept von Beautifil Flow Plus basiert auf der Erzielung möglichst hoher mechanischer Kennwerte unter Beibehaltung der für Flow-Materialien typischen einfachen Handhabung. Beautifil Flow Plus steht in einer injektionsfähigen, aber absolut standfesten Variante „F00“ (Zero Flow) und einer moderat fließfähigen Variante „F03“ (Low Flow) zur Verfügung. Beide können in den bekannten Flow-Indikationen, aber auch für die Füllungstherapie im Front- und Seitenzahnbereich eingesetzt werden.

**Indikationserweiterung**

Als wesentliche Innovation ist die Freigabe dieser Flow-Materialien für okklusionstragende Klasse I- und II-Restaurationen anzusehen. Die physikalische Basis für diese Indikationserweiterung sind die

gegenüber dem klassischen Beautifil Flow um mehr als 50 Prozent erhöhte Dehnzuggrenze (F00: 121 MPa, F03: 115 MPa) und um fast 30 Prozent erhöhte Biegefestigkeit sowie ein Elastizitätsmodul von 8,5 (F00) bzw. 8,4 GPa (F03).

Beide Viskositätsstufen sind in den Farben A0,5/A1/A2/A3/A3,5/A4, dem opakeren A20 sowie der Schmelzfarbe „Incisal“ (Inc) und einem „Bleaching White“ (BW) erhältlich. Zusätzlich gibt es in F00 die Opakfarben A0,50 und A10 und in F03 die opake A30, ein „Milky“ (MI) und „Cervical“ (CV).

**„Cone Technique“**

Bei dieser Schichttechnik werden kegelförmige Inkremente in die Zentralkavität injiziert, als würde man Höcker oder höckerabhängunterstützende Strukturen vormodellieren wollen. Diese Koni werden dann – ohne bis dahin verlaufen zu sein – in einem Arbeitsgang lichtpolymerisiert.

Dadurch werden praktisch alle wichtigen Strukturen der Restauration in einem Schritt direkt appliziert und polymerisiert, ohne die Bondingschicht kritischen Spannungen auszusetzen. Das Verhältnis von



gebundenen zu freien Oberflächen und damit der C-Faktor werden erstrebenswert klein gehalten, da zwar ein beträchtliches Kompositvolumen eingebracht wird, aber durch die einzelnen, sich nach okklusal konisch verjüngenden Strukturen ergeben sich eben größtenteils freie Oberflächen. Abschließend wird die Restauration, ggf. in Teilschritten, mit einem weniger standfesten Flowmaterial komplettiert. Optional kann vorhergehend ein klassisches Flow im Sinne eines Liners am Kavitätenboden eingebracht werden.

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/8 6 64-0  
E-Mail: [info@shofu.de](mailto:info@shofu.de)  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

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



**SYSTEM FÜR KOMPOSITFÜLLUNGEN IM SEITENZAHNBEREICH**

**KENNZIFFER 0861**

KaVo und Kerr stellten zur IDS 2011 erstmals in Europa das gemeinsam entwickelte SonicFill™-System vor, ein neuartiges, zeitsparendes System zum Füllen von Seitenzahnkavitäten. Das System vereint die Vorteile fließfähiger und universaler Komposite und ermöglicht es dem Zahnarzt,



Kompositfüllungen in nur einem Schritt durchzuführen.

Der Anwender erzielt mit SonicFill hervorragende klinische Ergebnisse bei einer Zeitersparnis von mindestens 30 %. Das System besteht aus dem KaVo SonicFill Handstück und einem speziell entwickelten Komposit von Kerr. Mittels Schwingungsenergie wird die Viskosität des Komposits reduziert, sodass es in einen fließfähigeren Zustand übergeht, die Kavität sehr schnell gefüllt werden kann und eine sehr gute Adaptation an die Kavitätswände und -ränder erzielt wird. Nach dem Aussetzen der Schwingungsenergie

erreicht das SonicFill-Komposit wieder seine ursprüngliche Viskosität und ist einfach zu modellieren. Die geringe Material-schrumpfung und die große Aushärtungstiefe von bis zu 5 mm runden den Anspruch an ein schnell zu verarbeitendes und zuverlässiges Komposit ab. Zusätzlich ermöglicht die speziell entwickelte, ergonomische Unidose™ Spitze einen optimalen Zugang zur Kavität und damit ein präzises Platzieren des Komposits. Die Steuerung erfolgt über den Fußanlasser der Einheit. Zahlreiche klinische Studien zeigen, dass mit SonicFill gegenüber Bulk-Fill Flowables oder traditionell geschichteten Kompositen gleichwertige bzw. bessere Ergebnisse erzielt werden.

**KAVO DENTAL GMBH**

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



**SICHERE UND EXAKTE BEFESTIGUNG**

**KENNZIFFER 0862**

Der neue NSK Prothetikschrauber iSD900 bietet höchste Sicherheit beim Befestigen von Halteschrauben bzw. Abutmentschrauben. Mit drei Geschwindigkeiten (15, 20, 25 U/min) sowie zwischen 10 und 40 Ncm frei wählbaren Anzugsmomen-

ten (anwählbar in 1- und 5-Ncm-Schritten) ist er bestens geeignet für alle gängigen Implantatsysteme. Das speziell für diese Anwendung konzipierte Drehmoment-Kalibriersystem stellt dabei sicher, dass stets das exakt erforderliche Drehmoment anliegt. Gegenüber herkömmlichen Befestigungssystemen wie z.B. manuellen Ratschen bietet der iSD900 eine deutliche Zeitersparnis bei gleichzeitig bester Zugänglichkeit. Der Behandler kann sich so auf das Wesentliche



dieser Prozedur konzentrieren, nämlich Schrauben ohne Verkanten zu platzieren. Der iSD900 ist so leicht und klein wie eine elektrische Zahnbürste und aufgrund seiner Aufladung durch Induktion (d.h. keine Kontaktkorrosion an elektrischen Kontakten) und seinem sterilisierbaren Verlängerungs-An/Aus-Schalter höchst benutzerfreundlich und kinderleicht in der Anwendung. Für den Betrieb des iSD900 sind handelsübliche AAA-Akkus geeignet.

**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](http://www.nsk-europe.de)



**AQIUM 3D SETZT MIT PERFEKTER PERFORMANCE NEUE MASSSTÄBE** **KENNZIFFER 0863**

Aqium 3D bietet dem Anwender die Möglichkeit, perfekte Abformungen auf konventionelle Weise durchzuführen und dank der hervorragenden Scanfähigkeit, ohne Zusatz von Puder oder Sprays, digitale



ponenten von Aqium 3D sind hinsichtlich der Hydrophilie, Reißfestigkeit/-dehnung, Fließeigenschaft, Thixotropie, Viskosität und Farbkontrast perfekt aufeinander abgestimmt und bilden so eine unvergleichlich hohe Performance des Gesamtsystems, das seinesgleichen sucht.

Hervorzuheben ist die direkte, sofort einsetzende Wirkung der stark ausgeprägten Hydrophilie bei der Light-Komponente. Ein Vergleichstest mit bekannten Markenprodukten, durchgeführt von einem externen Prüflabor, bestätigt die außergewöhnliche Performance von Aqium 3D Light

Daten für die computergestützte Herstellung von Zahnrestorationen zu generieren. Das Gesamtsystem sowie die Einzelkom-

**MÜLLER-OMICRON GMBH & CO. KG**

Schlosserstr. 1  
51789 Lindlar  
Tel.: 0 22 66/47 42 21  
Fax: 0 22 66/34 17  
E-Mail: info@mueller-omicron.de  
[www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de)

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

**NEUE KAMERA FÜR INTRAORAL- UND FLUORESCENZAUFGNAHMEN****KENNZIFFER 0871**

Intraorale Kamerabilder und Fluoreszenzaufnahmen bietet Dürr Dental nun in der kompakten Version VistaCam iX inklusive der intelligenten Software DBSWIN.

Die neueste Generation der Intraoral-kamera VistaCam iX zeichnet sich nicht nur allein durch ihre Funktionalität aus, sondern erfüllt sämtliche Ergonomieansprüche. Sie wurde bereits mit dem „iF product design award 2011“ prämiert und ist „red dot design award winner 2011“. Dürr Dental führt in seiner neuen Kamera bewährte und zugleich erfolgreiche Technologien zusammen. Die VistaCam-Produktlinie steht für effektive Kommunikation und Diagnoseunterstützung.



Die VistaCam iX erfüllt in den Bereichen Tiefenschärfe und Bildqualität höchste Ansprüche bei voll digitaler Bildübertragung. Die kreisrunde, durchdachte Anordnung der LEDs sorgt für optimale und homogene Ausleuchtung.

Kariesfrüherkennung und Plaque-Visualisierung wurden bisher mit der Fluoreszenzkamera VistaProof realisiert. Nun werden intra-orale Kamerabilder und Fluoreszenzaufnahmen in der neuen VistaCam iX vereint.

Der Anwender kann sich schnell einen Überblick über den aktuellen Zahnstatus verschaffen. Die Dürr Dental-Software DBSWIN ermöglicht eine präzise Lokalisation und Auswertung der Kariesaktivität am Bildschirm. Mit der neuen Version ist es zudem möglich, Videoclips aufzunehmen, so lässt sich z.B. ein Status festhalten.

Die VistaCam iX ist mit einer 360°-Rundum-Handauslösung ausgestattet, die in jeder Aufnahmesituation die optimale Anwendung der Funktionalitäten Still/Live und Speichern ermöglicht. Die Sensitive-Control-Funktion bestätigt dies fühlbar am Handstück. Ein Bewegungssensor ermöglicht eine automatische An- und Abschaltung der Kamera. Zudem lässt sie sich in nahezu jeder Praxisumgebung integrieren, auch ohne PC mit der Stand-alone-Version. Durch die Möglichkeit des Entkoppelns direkt am Handstück ist die Intraoralkamera VistaCam iX bestens geeignet für Praxen mit mehreren Behandlungsplätzen.

**DÜRR DENTAL AG**

Klaus Heiner  
Höfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 0 71 42/7 05-4 40  
Fax: 0 71 42/7 05-4 41  
E-Mail: heiner.k@duerr.de  
**www.duerr.de**

**MODULARES 2-D/3-D-RÖNTGENSYSTEM****KENNZIFFER 0872**

Das innovative KaVo Pan eXam Plus, High-End Röntgengerät der KaVo Imaging Master Series, besticht durch höchste Bildqualität, ein modulares 2-D/3-D-Konzept, zukunftsweisende Systemintegrationen und maximalen Bedienkomfort.

Die einzigartige Multilayer Pan-Aufnahme erzeugt bei nur einem Panorama-Ablauf fünf unterschiedlichen Bildschichten für eine optimierte diagnostische Bildaussage. Dank der patentierten „V-Shape-Beam“-Technologie wird eine brillante Bildqualität mit homogener Bildschwärzung erzielt.

Das modulare 2-D/3-D-Integrationskonzept des KaVo Pan eXam Plus mit flexibler Aufrüstbarkeit des Panoramagerätes auf 3-D- oder Fernröntgenfunktion erlaubt eine Anpassung an diagnostische Anforderungen

und bietet damit eine hohe Investitionssicherheit. Durch die indikationsbezogene Volumenwahl – isolierte Befundung (60 x 40 mm), Implantologie (60 x 80 mm) – wird die Befundzeit verkürzt und gleichzeitig die Strahlendosis reduziert. Bedarfsorientiert kann zwischen der Standardauflösung und der Hochauflösung gewählt werden.

Mithilfe der SmartScout™ Funktion lassen sich Befundregion und Aufnahmeparameter für eine zielgenaue Positionierung des Volumens einfach und schnell über den 10-Zoll-Touchscreen mit intuitiver Bedienoberfläche auswählen. Aufgrund des vielfältigen, integrierten diagnostischen Programmangebotes deckt das KaVo Pan eXam Plus praktisch alle klinischen Fragestellungen ab und ermöglicht eine differenzierte Befundung.

Die hochwertige Viewer-Software On-Demand 3D Dental für die 3-D-Volumendarstellung und -analyse verfügt über umfassende Druck- und DICOM-Funktionalitäten, eine umfangreiche Implantatdatenbank und optionale Zusatzmodule für erweiterte Funktionalitäten.



Das KaVo Pan eXam Plus, eine Weiterentwicklung des Orthopantomograph™ in modernem KaVo-Design, überzeugt durch die anerkannt hohe Bildqualität, eine lange Lebensdauer, die hohe Betriebssicherheit und Zuverlässigkeit und durch geringe Wartungskosten.

**KAVO DENTAL GMBH**

Bismarckring 39  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: 0 73 51/56-0  
E-Mail: info@kavo.com  
**www.kavo.com**

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



**FÜR JEDE ANFORDERUNG DAS RICHTIGE 3-D-RÖNTGENERÄT**

**KENNZIFFER 0881**



Das PaX-Duo3D8.5 ist ein 2-in-1-Gerät, bestehend aus einem DVT und einem integrierten OPG mit einem separaten 2-D-Sensor. Ein integriertes OPG ist Pflicht, denn schließlich nimmt die Praxis i.d.R. deutlich mehr OPGs als DVTs auf. Das DVT ermöglicht 3-D-Volumen mit einem maximalen FOV von 8,5 x 8,5 cm und beinhaltet die Multi-FOV Option, d.h. indikationsspezifisch können auch

3-D-Aufnahmen mit einem FOV von 8 x 5 cm und 5 x 5 cm erstellt werden, hochauflösend (0,08 mm/0,12 mm Voxel). Damit werden die überwiegenden Indikationen der allgemeinen Zahnheilkunde im 3-D-Scan abgebildet. Einzigartig ist die Möglichkeit auf ein FOV von 12 x 8,5 cm aufzurüsten, insoweit die Zahnarztpraxis ihr chirurgisches Angebotsspektrum ausweiten möchte. Bei einem FOV von 12 x 8,5 cm lässt sich mit Sicherheit der gesamte Kiefer abbilden. Das PaX-Duo3D ist alleine in Deutschland über 100-fach bewährt und besticht durch seine hervorragende Qualität. PaX-Duo3D8.5 – das beliebteste 3-D-Röntgengerät jetzt auch mit

FOV 8,5 x 8,5 cm. Preis-Leistung überzeugen.

Weiterhin führte orangedental zur IDS 2011 das PaX-Flex3D ein. Das PaX-Flex3D ist ein modulares 3-D-Röntgengerät, das als aufrüstbares Panoramagerät oder als DVT (FOV 8 x 5 cm) mit integriertem OPG sowie optional mit CEPH angeboten wird. Das DVT ist hochauflösend und ermöglicht durch das Multi-FOV (8 x 5 und 5 x 5 cm) strahlungsoptimierte 3-D-Aufnahmen. Mit dem PaX-Flex3D zielt orangedental auf das Einstiegssegment für 3-D-Röntgen und auf den Markt der aufrüstbaren OPGs. Die Aufrüstbarkeit des PaX-Flex3D ist einfach – es wird lediglich die 3-D-Sensorkassette eingesteckt. PaX-Flex3D – das modulare Multifunktions-Röntgengerät mit der einfachsten Aufrüstbarkeit.

Im Bereich Software und Spezialgeräte glänzt orangedental zur IDS mit Innovationen. Mit dem Parameter „pa-on“, das vollständig in die bewährte Bildberatungs-Software byzz integriert ist, wird erstmalig ein Parameter zur vollautomatisierten Befundung des Parodontalstatus vorgestellt. Der innovative CarieScan bietet exzellente Möglichkeiten zur Kariesdiagnostik.

Seit der IDS 2007 ist orangedental führend im Bereich 3-D-Röntgen. Mit den DVT/OPG-Kombigeräten Duo3D, Uni3D, Reve3D und Zenith3D sowie dem OPG Primo bietet orangedental heute das umfassendste digitale Röntgenportfolio. Im Rahmen der IDS 2011 werden das Duo3D8.5 (FOV 8,5 x 8,5 cm) und das Flex3D (FOV 8 x 5 cm) vorgestellt.

**ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG**

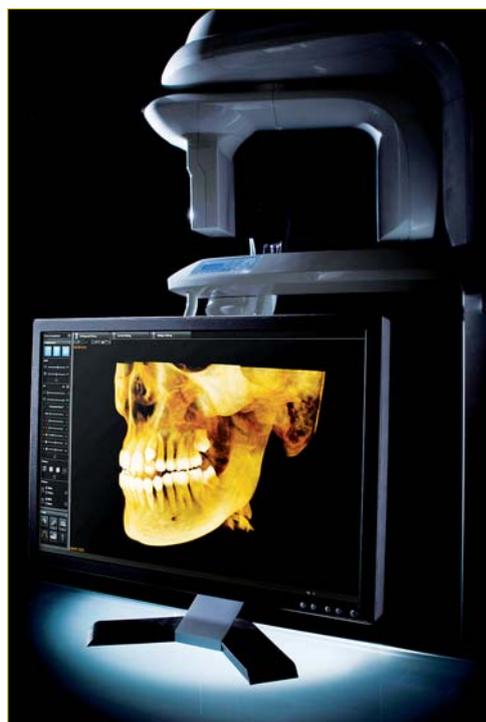
Aspachstraße 11  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: 073 51/4 74 99-0  
E-Mail: info@orangedental.de  
[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)



**DAS DVT FÜR ALLE FÄLLE**

**KENNZIFFER 0882**

Mit dem neuen CS 9300 von Carestream Dental wird die modular aufgebaute 9000er-Röntgenfamilie jetzt um ein weiteres Schlachtschiff ergänzt, das durch sein innovatives „Flexi-Field-of-View“ für jeden zu befundenden Bereich die optimale Volumengröße bietet und bei geringst möglicher Strahlendosis abbildet. „Dieser „große Bruder“ des u.a. durch die Stitching-Funktion 2009 nochmals weiterentwickelten KODAK 9000 3D garantiert allen potenziellen Anwendern aus Endo über Paro bis hin zu Implantologie und Kieferchirurgie die ultimative und perfekt am Diagnosebedarf ausgerichtete „All-in-one“-Lösung“, so Frank Bartsch.



„Der CS 9300 kombiniert nicht nur Panorama- und 3-D-Technologie, sondern bietet darüber hinaus hilfreiche Features wie z. B. frei wählbaren Sichtbereich von 5 x 5 bis 17 x 13,5 cm, exakte Positionierung, einfache Bedienoberfläche, erstklassige Auflösung sowie eine Detailwiedergabe, die ihresgleichen sucht. Und das bei einem herausragenden Preis-Leistungs-Verhältnis.“

Zeitgleich zum Launch des CS 9300 stellte Carestream in Köln auch die neue CS Imaging Software vor. Ihre innovative Benutzeroberfläche und das flexible Design garantieren eine unkomplizierte und nutzerorientierte Anwendung, zahlreiche neue Features erhöhen den Nutzwert zusätzlich. Erste Reaktionen von Testkunden haben dies auf ganzer Linie bestätigt.

**CARESTREAM HEALTH DEUTSCHLAND GMBH**

Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart  
Tel.: 07 11/2 07 07 03 06  
E-Mail: europedental@carestream.com  
[www.carestreamdental.com](http://www.carestreamdental.com)

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



**PREMIUM-KLASSE MIT NEUEM DESIGN**

**KENNZIFFER 0891**

Mit der ständigen Weiterentwicklung der Premium-Behandlungseinheiten 1500, U 5000 S und U 5000 F hat die Dental-Manufaktur ULTRADENT eine moderne Geräteklasse geschaffen, die im Segment der Kompaktbehandlungseinheiten Standards auf höchstem Niveau anbietet. Die spezielle ULTRADENT-Modulbauweise macht dabei eine individuelle Ausstattung nach den Wünschen und Vorgaben des Zahnarztes möglich.

Die Modelle 2011 verfügen über interessante Neuheiten. Besonders auffällig sind die großen 19 Zoll Flachbildschirme. Das Bedienelement auf der Assistenzseite hat eine neue Aufhängung bekommen und ist dadurch noch ergonomischer ausgerichtet. Das Design der Helferinelemente und des Traytisches wurde ideal an das Gesamtkonzept angepasst.



bei allen Versionen vom Gerät unabhängig verstellbar und lässt sich daher exakt ausrichten. Natürlich ist auch dieser Arbeitsplatz mit dem Multimedia-System ULTRADENT-VISION auszustatten oder vorzurüsten.

Viele Details, wie das neue Touchscreen-Display, ein optionaler Funk-Fußanlasser, austauschbare Steuerelemente und ein tropffreies

In Sachen Positionierung, Programmierung und Information lässt das Zahnarztgerät keine Wünsche offen und unterstützt die Behandlung mit vielen exklusiven Instrumenten und allen Optionen. Vom ZEG über autoklavierbare Mikromotoren mit Drehmomentsteuerung und großem Drehzahlband, über Intraoralkamera bis hin zum Elektro-Chirurgie-Gerät und eine im Gerätekörper integrierte Kochsalzpumpe kann alles über die Zentraleinheit gesteuert werden. Sechs Köcher können individuell bestückt werden. Die einfache, symbolgesteuerte Programmierung umfasst alle Instrumente und die Stuhlpositionen, die für jeweils vier Behandler gespeichert werden können. Die Trayablage ist

Filtersystem erleichtern die Behandlung und unterstützen die Praxishygiene. Das Superstoffpolster in zwölf Farben und ein individuelles Kopfstützensystem mit magnetischen Auflagen sorgt für Komfort, die beweglichen Armlehnen erleichtern den Einstieg. Auch die exklusiven Komfortpolster mit Klimateffekt oder Massagefunktion sind eine ULTRADENT-Entwicklung. Dabei sorgen entweder sechs geräuschlos arbeitende Belüfter in Rückenlehne und Sitzpolster für wohltuende Frischluft oder spezielle Elektromotoren bieten durch sanfte Massage beruhigende Entspannung. Gerade für längere Behandlungen ist diese Option ein großer Vorteil für Zahnarzt und Patient.

**ULTRADENT DENTAL-MEDIZINISCHE GERÄTE GMBH & CO. KG**

Eugen-Sänger-Ring 10  
85649 Brunnthal  
Tel.: 0 89/42 09 92-70  
Fax: 0 89/42 09 92-50  
E-Mail: info@ultradent.de  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)



**KONTAKTLOSES HYGIENESYSTEM**

**KENNZIFFER 0892**

Die innovative Sensortechnik des Freeline von Infracronic Solutions führt in Kombination mit der herstellerunabhängigen Verwendung von Desinfektionsmitteln, Seifen oder Cremes zu einem hochattraktiven System für die Händedesinfektion, -reinigung und Pflege sowie zur Dosierung von Lösungen und Mundwasserspülungen. Der Handspendemechanismus wird vollautomatisch ohne Berührung aus-



▲ Freeline ist ab Sommer 2011 erhältlich.

gelöst und gibt 1,5 ml Desinfektionsmittel, Seife oder Pflegecreme ab.

Durch die Verwendung der Schlauchdosierpumpe entfällt die vorgeschriebene Reinigung und Desinfektion des Ausgabegerätes.

Mittel können sich so erst gar nicht im Gerät absetzen. Für eine besonders hygienische und schnelle Reinigung kann der Flaschenaufsatz mit dem Ausgaberohr vom Spenderkörper abgenommen und in einer Spülmaschine oder im Autoklaven gereinigt werden. Die herstellerunabhängige Verwendung von Euro-Flaschen von bis zu 1.000 ml ermöglicht einen vielseitigen Einsatz des Freeline als mobile Lösung für Hygiene oder als feste

Montage am Waschtisch oder der Arbeitsplatte. Die Tischausführung lässt sich schnell und einfach nachrüsten. Die Durchgangsbohrungen stimmen mit denen herkömmlicher Pumpspender unabhängig vom Hersteller überein. Der Freeline ist sowohl mit Batteriebetrieb als auch mit Netzanschluss verfügbar.

Auch als Dosierhilfe kann der Freeline eingesetzt werden. Mit der Becherfüllfunktion gibt er vollautomatisch eine individuell zuvor festgelegte Menge aus. Damit ist sichergestellt, dass immer die richtige Dosierung von Desinfektionsmittel, Seife, Cremelotion oder Mundspüllösungen genutzt wird. Durch seine einfache Handhabung unterstützt der Freeline die Umsetzung der RKI-Empfehlungen zur Infektionsprävention in der Zahnheilkunde und wird so auch den Rahmenbedingungen des Gesetzgebers für Zahnarztpraxen gerecht.

**INFRACTRONIC SOLUTIONS**

Frankenstraße 6  
63776 Mömbris  
Tel.: 0 60 29/9 93 03-0  
E-Mail: kontaktlos@infracronic-solutions.com  
[www.infracronic-solutions.com](http://www.infracronic-solutions.com)

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



**NEUE ARBEITSINSEL S280TRC VON STERN WEBER**

**KENNZIFFER 0901**

Stern S280TRc ist eine Arbeitsinsel, die nicht nur Behandlungsstuhl, Wassereinheit, Instrumente und Lampe umfasst, sondern auch multimediale Instrumente, Röntgengeräte und den Diodenlaser integriert und somit dem Zahnarzt ein kompaktes und komplettes Behandlungszentrum zur Verfügung stellt. Das Konzept der Linie TRc fördert die Interaktion innerhalb des Behandlungsteams und schafft optimale Arbeitsräume für problemlose Behandlungen.



**Gebaut für eine lange Lebensdauer**

Stern S280TRc ist ein kompaktes Instrument im Mittelpunkt der Praxis, ein Konzentrat aus Zuverlässigkeit, ausgewählten Materialien und Technologien. Robustheit steht dabei an erster Stelle. Die sorgfältige Auswahl der Materialien auf Grundlage ihres spezifischen Einsatzes gewährleistet eine längere Lebensdauer.

Durch die Verwendung von Aluminiumlegierungen werden hervorragende mechanische Eigenschaften sowie Steifigkeit und Festigkeit der Konstruktionsteile an der Behandlungseinheit und des Behandlungsstuhls garantiert.

**Einfachere Behandlungen**

Die Ergonomie ist eine komplexe Wissenschaft, die verschiedene sich gegenseitig beeinflussende Faktoren behandelt, um ein Gleichgewicht zu erzielen, das dem Behandlungsteam einen stressfreien und körperschonenden Arbeitstag garantiert. Der an der Säule der Wassereinheit aufgehängte Behandlungsstuhl mit seiner großzügigen Höhenverstellung, den Freiräu-

men unter der Rückenlehne und den für eine optimale Patientenzugänglichkeit studierten Formen ist die Lösung, die ein Gleichgewicht schafft, das nicht unmittelbar auffällt, gerade weil es optimal ist.

**Integrierte Röntgentechnik**

An beiden Modellen der neuen Linie TRc ist ein aus einem HF-Röntgengerät RXDC und dem neuen integrierten Sensor ZEN-X bestehendes Diagnosesystem verfügbar. Dadurch wird nicht nur eine verbesserte Diagnoseleistung an der Behandlungseinheit garantiert, sondern auch eine Lösung, die großen Komfort und Effizienz verspricht.

**Integrierter Diodenlaser**

Der Laser stellt in der Zahnheilkunde eine große Evolution mit erheblichen Vorteilen in vielen Bereichen dar. Stern Weber integriert den Laser Klasse IV im Instrumententräger, um dem Zahnarzt ein einfaches, vielseitiges und effizientes Instrument zu bieten. Die Entwicklung der Technik hat im Falle des im zahnmedizinischen Bereich angewandten Lasers sicherlich dazu beigetragen, die gewöhnlichsten Behandlungen weniger traumatisch zu gestalten. Neben verbesserten Endergebnissen reduziert der Einsatz des Lasers wesentlich die Notwendigkeit einer örtlichen Betäubung.

**STERN WEBER**

Cefla Dental Group GmbH  
Eisbachstraße 2  
53340 Meckenheim  
Tel.: 0 22 25/9 99 64-0  
Fax: 0 22 25/9 99 64-29  
[www.sternweber.com](http://www.sternweber.com)



**DER NEUE BAISCH HYGENIUS MK2**

**KENNZIFFER 0902**

Der BAISCH Hygenius MK2 ist ein berührungsloser Spender für Seife und Desinfektion in einem. Er ist erhältlich als Modell für den Tischplatten-Einbau (Batterie und Netzbetrieb), als Modell für den Spenderschrank BAISCH-Hycab (nur lieferbar mit Batteriebetrieb) und als Modell mit Standfuß variabel (Batteriebetrieb). Der Hygenius MK2 ermöglicht eine berührungslose Bedienung und lässt sich ein-



fach warten und reinigen. Weitere Vorteile des neuen BAISCH Hygenius MK2:

- Netzunabhängiger Batteriebetrieb mit einer Standzeit größer 6 Monate
- Hygienisches Einwegsystem mit 500 ml Flasche und integrierter Einwegpumpe (dringende Empfehlung des Herstellers)
- Kein Sterilisationsaufwand, da Flasche und Pumpe nach Gebrauch entsorgt werden
- Vorhandene handbetriebene Tischspender können problemlos durch den Hygenius MK2 getauscht werden, da die Tischbohrungen für diesen exakt passen

Der neue BAISCH Hygenius MK2 kann ab 1. Mai 2011 über den Fachhandel bezogen werden.

**KARL BAISCH GMBH**

Lagerhausstr. 17a  
94447 Plattling  
Tel.: 0 99 31/8 90 07-0  
E-Mail: [info@baisch.de](mailto:info@baisch.de)  
[www.baisch.de](http://www.baisch.de)

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

**P GC PRÄSENTIERT DREIDIMENSIONALE KERAMIK-MALFARBEN**

**KENNZIFFER 0911**

GC Initial IQ Lustre Pastes NF bringen noch mehr Farbtiefe und lebensechte Transluzenz in die Initial IQ Press- und Schichtsysteme und sind mit allen anderen Verblendkeramiken aus dem GC Initial-Sortiment kompatibel.

Die Lasurpasten mit der „Neuen Formel“ sind in gebrauchsfertigen Gläsern

erhältlich. Sie sind zeitsparend, aber auch vielseitig in der Anwendung, da sie von nun an zu beiden WAK-Keramiken passen – ob „low“ oder „high“ (WAK-Bereich zwischen 6,9 und 13,3). Aufgrund ihrer feineren thixotropen Beschaffenheit garantieren die verbesserten pastösen Speziallasuren eine noch leichtere und präzisere Applikation. Die beiden Flüssigkeiten „Diluting“ und „Refresh Liquids“ dienen zudem zur Verdünnung, um die optimale Konsistenz der Lasuren bis zum Ende zu erhalten.



Die GC Initial IQ Lustre Pastes NF basieren auf speziellen dreidimensionalen Feinkeramik-Partikeln und können daher im Vergleich zu herkömmlichen Malffarben in einer dickeren Schicht appliziert werden. So verleihen sie der späteren Restauration eine unübertroffene Vitalität. Das

neue GC Initial IQ Lustre Pastes NF-Sortiment enthält eine Neutral- und eine Value-Masse (zur Modifizierung der Helligkeit), vier Body- (A, B, C, D) und acht Effekt-Lasuren sowie zwei Verdüner, zwei Spezialpinsel und eine Anmischplatte.

**GC GERMANY GMBH**

Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 0 61 72/9 95 96-0  
E-Mail: info@gceurope.com  
[www.gceurope.com](http://www.gceurope.com)

**P SEMI-ANATOMISCHE ZAHNLINIE UND GARNITURHALTERUNG**

**KENNZIFFER 0912**

Die semi-anatomische Zahnlinie Veracia SA ist aus der Vorlage der vollanatomischen Veracia Zähne entstanden und berücksichtigt die Abnutzung verbleibender natürlicher Zähne. Die funktionellen Charakteristika der Veracia Zähne wurden belassen und an exakt vorbestimmten Sektoren mit Abrasionsbereichen versehen.

Das Ergebnis sind eine deutlich bessere Kauleistung, ein angenehmer Tragekomfort



der stabilisierten Prothese und wesentlich weniger Stress für das Kiefergelenk. Mit Veracia SA sind Sie an kein Okklusionskonzept gebunden. Durch den klaren okklusalen Aufbau, die effektive zentrale Okklusion und die gezielt eingearbeiteten Freiräume lassen sich die Seitenzähne gegenseitig leicht und eindeutig aufstellen. Das physiologische Design der Veracia SA Seitenzähne ermöglichte die Entwicklung einer wachsfreien Garnitur-

halterung mit integrierter Aufstellhilfe – Q3-Pack. Mit Q3-Pack gelingt eine funktionelle und qualitativ hochwertige Seitenzahnaufstellung mühelos, unabhängig vom eingesetzten Artikulatorsystem. Die Aufstellzeit von acht Veracia SA Seitenzähnen wird auf wenige Minuten begrenzt; zeitintensive Vorbereitungen oder aufwendiges Equipment sind nicht erforderlich.

Q3-Pack ist präzise und sichert korrekte Kontaktbeziehungen der Veracia SA Seitenzähne, wobei Funktions- und Schleifkorrekturen auf ein Mindestmaß reduziert werden. Auch ungeübte Zahn techniker erreichen nach der Positionierung der Frontzähne problemlos diese Ergebnisse.

**SHOFU DENTAL GMBH**

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

**P MEHR ALS NUR EINE MODELLPFLEGE: DER DOSPER EVO**

**KENNZIFFER 0913**

Der Dosper evo, die Neuauflage des bewährten und weltweit erfolgreichen Dosper M5, gewährleistet einen wesentlich verbesserten Arbeitsprozess und reiht sich mit seinem Design in die neue Generation

von Dreve Laborgeräten ein. Das automatische Misch- und Dosiergerät für dünnfließende, additionsvernetzende Dubliersilikone ist freigegeben für alle Dubliersilikone mit dem Mischungsverhältnis 1 : 1, durch neuartige Fördermengenregulierung. Unerwünschtes Leerfördern sowie eine Verwechslung der Komponenten sind jetzt ausgeschlossen. Ein weiterer Vorteil ist die einzigartige Arbeits-



feldbeleuchtung, die eine unerwünschte Schattenbildung reduziert.

Mit dem Dosper evo wird der Arbeitsprozess verkürzt und sicher. Dadurch erreichen die Materialien hohe Qualitätswerte. Das Gerät ist sofort einsetzbar, sehr sparsam und somit auch für kleine Laboratorien lukrativ. Liefer-

bar ist der Dosper evo für 230 V und 115 V und in den Farben Rot und Silber.

**DREVE DENTAMID GMBH**

Max-Planck-Straße 31  
59423 Unna  
Tel.: 0 23 03/88 07-40  
Fax: 0 23 03/88 07-55  
E-Mail: info@dreve.de  
[www.dreve.com](http://www.dreve.com)

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



**IMPRESSUM**

**Verlag**

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

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

**Verlagsleitung**  
 Ingolf Döbbelcke  
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
 Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller  
 03 41/4 84 74-0 doebbecke@oemus-media.de  
 03 41/4 84 74-0 isbaner@oemus-media.de  
 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**  
 Marius Mezger  
 Bob Schliebe  
 03 41/4 84 74-1 27 m.mezger@oemus-media.de  
 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.  
 Burgmauer 68, 50667 Köln  
 Tel.: 02 21/2 40 93 42  
 Fax: 02 21/2 40 86 70

**Erscheinungsweise**  
 Die DENTALZEITUNG erscheint 2011  
 mit 7 Ausgaben.  
 Es gilt die Preisliste Nr. 12 vom 1. 1. 2011

**Beirat**  
 Jochen G. Linneweh  
 Franz-Gerd Kühn  
 Dr. Wolfram Schön  
 Wolfgang Upmeier  
 Wolfgang van Hall (kooperatives Mitglied)

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

**Redaktion**  
 Kristin Jahn  
 Katrin Kreuzmann  
 03 41/4 84 74-1 02 k.jahn@oemus-media.de  
 03 41/4 84 74-1 13 k.kreuzmann@oemus-media.de

**Redaktionsanschrift**  
 siehe Verlagssitz

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

**Druck**  
 westermann druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

**Druckauflage**  
 50.066 Exemplare (IWW 1/11)



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**

3M ESPE	S. 7
ACTEON	S. 45
ALPRO MEDICAL	S. 41
BVD	S. 93
Carestream Dental	S. 15
Dental Union	3. US
Dreve Dentamid	S. 57
Dürr Dental	S. 8, S. 9
EMS	S. 5, S. 77
enretec	S. 53
Henry Schein	S. 59
Ivoclar Vivadent	S. 39
Kerr	S. 37
Le-iS Stahlmöbel	S. 14
Medentex	S. 83
Müller-Omicron	S. 47
NSK	2. US, S. 63
NWD Gruppe	S. 81
OEMUS MEDIA	S. 48
orangedental	S. 18, S. 43, S. 67, S. 71, 4. US
Pluradent	S. 79
Schülke & Mayr	S. 13
SHOFU Dental	S. 27
ULTRADENT	S. 35
Ultradent Products	S. 55
VDW	S. 21
W&H	S. 19

**Beilagen/Postkarten**

- CATTANI Beilage
- KaVo Postkarte
- Kuraray Postkarte
- NSK Beilage
- OEMUS MEDIA Postkarte
- Planmeca Beilage



# ZUSAMMENSPIEL für Ihren Fortschritt

Die BVD-Dentaldepots unterhalten eine enge Kooperation mit der Industrie!

Dabei sind auch Ihre Wünsche und Anregungen von Bedeutung und ermöglichen einen ständigen Informationsaustausch.

## IHRE VORTEILE

- Weiter verbesserte Produkte
- Vereinfachte Abläufe
- Optimierte Logistik
- Gewährleistung höchster Qualität

Viele Hersteller und Lieferanten, die sich nachdrücklich zu dieser Zusammenarbeit bekennen, sind dem Bundesverband Dentalhandel e.V. schon als „Kooperative Mitglieder“ beigetreten.



**BVD Bundesverband Dentalhandel e.V.**

Burgmauer 68 · 50667 Köln

Tel: 0221-2409342 · Fax: 0221-2408670

info@bvdental.de · www.bvdental.de

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

**00000**

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Dresden**  
 01067 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 Dresden**  
 01097 Dresden  
 Tel. 03 51/79 52 66-0  
 Fax 03 51/79 52 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: nwd.dresden@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Görlitz**  
 02828 Görlitz  
 Tel. 0 35 81/40 54 54  
 Fax 0 35 81/40 94 36  
 E-Mail: goerlitz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 02977 Hoyerswerda  
 Tel. 0 35 71/42 59-0  
 Fax 0 35 71/42 59-22  
 E-Mail: nwd.hoyerswerda@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Cottbus**  
 03050 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 55/53 61 80  
 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 61  
 Fax 03 41/9 04 06 19  
 E-Mail: adler.m@dental2000.net  
 Internet: www.dental2000.net

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 04720 Döbeln  
 Tel. 0 34 31/7 13 10  
 Fax 0 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 Aschersleben  
 Tel. 03 4 73/91 18 18  
 Fax 03 4 73/91 18 17

**GARLICH & DENTEG GMBH**  
 06618 Naumburg  
 Tel. 0 34 45/70 49 00  
 Fax 0 34 45/75 00 88

**dental 2000**  
**Full-Service-Center GmbH & Co. KG**  
 07743 Jena  
 Tel. 0 36 41/4 58 40  
 Fax 0 36 41/4 58 45  
 E-Mail: info.j@dental2000.net  
 Internet: www.dental2000.net

**Bauer & Reif Dental GmbH**  
**Dentalhandel und -Service**  
 07745 Jena  
 Tel. 0 36 41/23 77 87-0  
 Fax 0 36 41/23 77 87-29  
 E-Mail: info@bauer-reif-dental.de  
 Internet: www.bauer-reif-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 07745 Jena  
 Tel. 0 36 41/29 42-0  
 Fax 0 36 41/29 42 55  
 E-Mail: info.jena@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Vogtland**  
 08523 Plauen  
 Tel. 0 37 41/13 14 97  
 Fax 0 37 41/13 01 14  
 E-Mail: vogtland@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

**Altmann Dental GmbH & Co. KG**  
 08525 Plauen  
 Tel. 0 37 41/52 55 03  
 Fax 0 37 41/52 49 52  
 E-Mail: info@altmann-dental.de  
 Internet: www.altmann-dental.de

**Bönig-Dental GmbH**  
 08525 Plauen  
 Tel. 0 37 41/52 05 55  
 Fax 0 37 41/52 06 66  
 E-Mail: info@boenig-dental.de  
 Internet: www.Boenig-Dental.de

**dental bauer – vormals Wagner – GmbH & Co. KG**  
 09111 Chemnitz  
 Tel. 03 71/56 36-1 66  
 Fax 03 71/56 36-1 77  
 E-Mail: chemnitz@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**MeDent GmbH Sachsen**  
**Dentalfachhandel**  
 09113 Chemnitz  
 Tel. 03 71/35 03 86  
 Fax 03 71/35 03 88  
 E-Mail: info.medent@sachsen.de  
 Internet: www.medent-sachsen.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 09130 Chemnitz  
 Tel. 03 71/51 06-66  
 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. 0 37 22/51 74-0  
 Fax 0 37 22/51 74-10  
 E-Mail: chemnitz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**10000**

**Dental-Depot Wolf + Hansen**  
**Dental-Medizinische Großhandlung GmbH**  
 10119 Berlin  
 Tel. 0 30/44 04 03-0  
 Fax 0 30/44 04 03-55  
 E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
 Internet: www.wolf-hansen.de

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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Berlin**  
 10783 Berlin  
 Tel. 0 30/23 63 65-0  
 Fax 0 30/23 63 65-12  
 E-Mail: berlin@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 10829 Berlin  
 Tel. 0 30/2 82 92 97  
 Fax 0 30/2 82 91 82  
 E-Mail: berlin@multident.de  
 Internet: www.multident.de

**NWD Berlin**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 12099 Berlin  
 Tel. 0 30/21 73 41-0  
 Fax 0 30/21 73 41-22  
 E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**DENTAL 2000**  
**Full-Service-Center GMBH & CO. KG**  
 12529 Berlin-Schönefeld  
 Tel. 0 30/6 43 49 97 78  
 Fax 03 41/9 04 06 19  
 E-Mail: info.b@dental2000.net  
 Internet: www.dental2000.net

**Gottschalk Dental GmbH**  
 13156 Berlin  
 Tel. 0 30/47 75 24-0  
 Fax 0 30/47 75 24 26  
 E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de  
 Internet: www.gottschalkdental.de

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Berlin**  
 13507 Berlin  
 Tel. 0 30/4 30 94 46-0  
 Fax 0 30/4 30 94 46-25  
 E-Mail: berlin@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-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: nwd.frankfurt@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Waren-Müritz**  
 17192 Waren-Müritz  
 Tel. 0 39 91/6 43 80  
 Fax 0 39 91/64 38 25  
 E-Mail: waren@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Greifswald**  
 17489 Greifswald  
 Tel. 0 38 34/79 89 00  
 Fax 0 38 34/79 89 03  
 E-Mail: greifswald@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 17489 Greifswald  
 Tel. 0 38 34/85 57 34  
 Fax 0 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 11-4 30  
 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. 0 38 55/9 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  
 Internet: www.multident.de

**20000**

**NWD Nord**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 20097 Hamburg  
 Tel. 0 40/85 33 31-0  
 Fax 0 40/85 33 31 44  
 E-Mail: nwd.hamburg@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Nordenta Handelsgesellschaft mbH**  
**(Versandhändler)**  
 22041 Hamburg  
 Tel. 0 40/65 66 87 00  
 Fax 0 40/65 66 87 50  
 E-Mail: info@nordenta.de  
 Internet: www.nordenta.de

**DENTAL 2000 GMBH & CO. KG**  
 22049 Hamburg  
 Tel. 0 40/68 94 84-0  
 Fax 0 40/68 94 84 74  
 E-Mail: info.hh@dental2000.net  
 Internet: www.dental2000.net

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Hamburg**  
 22083 Hamburg  
 Tel. 0 40/32 90 80-0  
 Fax 0 40/32 90 80-10  
 E-Mail: hamburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 22113 Oststeinbek  
 Tel. 0 40/51 40 04-0  
 Fax 0 40/51 84 36  
 Internet: www.multident.de

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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 22761 Hamburg  
 Tel. 0 40/8 55 04 78-0  
 Fax 0 40/8 55 04 78-19  
 E-Mail: hamburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

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

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

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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
24103 Kiel  
Tel. 04 31/5 17 77  
Fax 04 31/5 17 79  
E-Mail: kiel@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.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 GARLICHS KG**  
**DENTAL DEPOT**  
26122 Oldenburg  
Tel. 04 41/95 59 50  
Fax 04 41/50 87 47  
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: www.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**  
28199 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@mssl-dental-union.de  
Internet: www.dental-union.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
29410 Salzwedel  
Tel. 0 39 01/3 08 44-0  
Fax 0 39 01/3 08 44-30  
E-Mail: salzwedel@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.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

**Lohrmann Dental GmbH**  
**(Versandhändler)**  
30559 Hannover  
Tel. 05 11/35 32 40-78  
Fax 05 11/35 32 40-79  
E-Mail: info@lohrmann-dental.de  
Internet: www.lohrmann-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**  
**Niederlassung 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 21-15  
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

**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**  
33335 Gütersloh  
Tel. 0 52 41/9 70 00  
Fax 0 52 41/97 00 17  
E-Mail: info.guetersloh@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
33609 Bielefeld  
Tel. 05 21/96 78 11-0  
Fax 05 21/96 78 11-22  
E-Mail: nwd.bielefeld@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Bielefeld**  
33699 Bielefeld  
Tel. 05 21/9 22 98-0  
Fax 05 21/9 22 98 22  
E-Mail: bielefeld@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
34117 Kassel  
Tel. 05 61/7 09 33-0  
Fax 05 61/7 09 33-99  
E-Mail: kassel@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.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.giessen@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**  
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

**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  
Internet: www.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

**NWD Nordost**  
38114 Braunschweig  
Tel. 05 31/58 04 96-0  
Fax: 05 31/58 04 96-22  
E-Mail: nwd.braunschweig@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.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: nwd.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

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

**40000**

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Düsseldorf**  
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 11/52 81 25-0  
E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Hasenbeck Multident Dental GmbH**  
40885 Ratingen  
Tel. 0 21 02/5 65 98-0  
Fax 0 21 02/5 65 98-30  
E-Mail: ratingen@multident.de  
Internet: www.multident.de

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

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

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

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

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

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
45128 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**

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Essen**  
 45136 Essen  
 Tel. 02 01/89 64 00  
 Fax 02 01/89 64 0 64  
 E-Mail: essen@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 45219 Essen-Kettwig  
 Tel. 02 054/95 28-0  
 Fax 02 054/8 27 61  
 E-Mail: nwd.essen@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 47805 Krefeld  
 Tel. 02 51/9 35 73-0  
 Fax 02 51/9 35 73-40  
 E-Mail: krefeld@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.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**  
 48153 Münster  
 Tel. 02 51/76 07-0  
 Fax 02 51/7 80 15 17  
 E-Mail: consult@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**KOHLSCHEIN DENTAL-TEAM**  
**MÜNSTERLAND (KDM)**  
 48341 Altenberge  
 Tel. 02 05 05/9 32 50  
 Fax 02 05 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

**5000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 50354 Hürth b. Köln  
 Tel. 02 23/4 03 99-0  
 Fax 02 23/4 03 99-20  
 E-Mail: info.koeln@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**MPS Dental GmbH**  
 50858 Köln  
 Tel. 02 23/4/95 89-0  
 Fax 02 23/4/95 89-2 03  
 E-Mail: mps.koeln@nwdent.de  
 Internet: www.mps-dental.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

**MPS Dental GmbH**  
 52074 Aachen  
 Tel. 02 41/88 65-1 37  
 Fax 02 41/88 65-1 38  
 E-Mail: mps.aachen@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**NWD Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 52074 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  
 E-Mail: dental@hess-schmitt.de

**Altschul Dental GmbH**  
 55120 Mainz  
 Tel. 06 31/6 20 20  
 Fax 06 31/62 02 41  
 E-Mail: info@altschul.de  
 Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 56068 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

**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

**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

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Hagen**  
 58093 Hagen  
 Tel. 02 31/8 50 63  
 Fax 02 31/88 01 14  
 E-Mail: hagen@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 59067 Hamm  
 Tel. 02 31/79 97-0  
 Fax 02 31/79 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. 02 31/29 87-0  
 Fax 02 31/29 87-22  
 E-Mail: nwd.dortmund@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**6000**

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 60388 Frankfurt am Main  
 Tel. 06 109/50 88-0  
 Fax 06 109/50 88 77  
 E-Mail: frankfurt@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Grill & Grill Dental**  
**ZNL der Altschul Dental GmbH**  
 60388 Frankfurt am Main  
 Tel. 06 9/94 20 73-0  
 Fax 06 9/94 20 73-18  
 E-Mail: info@grillugrill.de  
 Internet: www.grillugrill.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 60528 Frankfurt am Main  
 Tel. 06 9/26 01 70  
 Fax 06 9/26 01 71 11  
 E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**C. Klöss Dental GmbH & Co. Betriebs-KG**  
 61118 Bad Vilbel-Dortelweil  
 Tel. 06 101/70 01  
 Fax 06 101/6 46 46  
 E-Mail: c.kloess@kloess-dental.de  
 Internet: www.kloess-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Offenbach**  
 63067 Offenbach  
 Tel. 06 9/82 98 30  
 Fax 06 9/82 98 32 71  
 E-Mail: offenbach@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
**Zentrale**  
 63225 Langen  
 Tel. 06 103/7 57 50 00  
 Fax 08000-4000 44  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Aschaffenburg**  
 63739 Aschaffenburg  
 Tel. 06 201/2 38 35  
 Fax 06 201/2 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

**Multident Frankfurt GmbH**  
 65929 Frankfurt am Main  
 Tel. 06 9/34 00 15-0  
 Fax 06 9/34 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: altschulsb@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 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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 66386 St. Ingbert  
 Tel. 06 89/9 98 35-0  
 Fax 06 89/9 98 35-99  
 E-Mail: st.ingbert@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Homburg**  
 66424 Homburg  
 Tel. 06 841/6 70-51  
 Fax 06 841/6 70-53  
 E-Mail: homburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**HalbGEWACHS**  
**Dental GmbH & Co. KG**  
 67434 Neustadt a.d.W.  
 Tel. 06 321/39 40-0  
 Fax 06 321/39 40-92  
 E-Mail: halbgewachs.neustadt@nwdent.de  
 Internet: www.dentaldepot-halbgewachs.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 68165 Mannheim  
 Tel. 06 21/43 85 01-0  
 Fax 06 21/43 85 01-13  
 E-Mail: mannheim@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Mannheim**  
 68219 Mannheim  
 Tel. 06 218/79 23-0  
 Fax 06 218/79 23-29  
 E-Mail: mannheim@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**funck-Dental-Medizin GmbH**  
**Heidelberg**  
 69121 Heidelberg  
 Tel. 06 221/47 92-0  
 Fax 06 221/47 92 60  
 E-Mail: info@funckdental.de  
 Internet: www.funckdental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 69126 Heidelberg  
 Tel. 06 221/30 00 96  
 Fax 06 221/30 00 98  
 E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 69469 Weinheim  
 Tel. 06 201/94 63-0  
 Fax 06 201/1 61-18  
 E-Mail: info.weinheim@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**7000**

**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

**dental bauer – vormals Wagner – GmbH & Co. KG**  
 70563 Stuttgart  
 Tel. 07 11/61 55 37-3  
 Fax 07 11/61 55 37-4 29  
 E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
**Niederlassung Stuttgart**  
 70563 Stuttgart  
 Tel. 07 11/76 72 45  
 Fax 07 11/76 72 46-0  
 E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
 70565 Stuttgart  
 Tel. 07 11/71 50 90  
 Fax 07 11/7 15 09 50  
 E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Stuttgart**  
 70567 Stuttgart  
 Tel. 07 11/25 56-0  
 Fax 07 11/25 56-29  
 E-Mail: stuttgart@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

**Lohrmann Dental GmbH  
(Versandhändler)**  
71554 Weissach im Tal  
Tel. 071 91/4 95 39 30  
Fax 071 91/4 95 39 59  
E-Mail: info@lohrmann-dental.de  
Internet: www.lohrmann-dental.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.goeppingen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Karlsruhe**  
76135 Karlsruhe  
Tel. 0721/86 05-0  
Fax 0721/86 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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
78467 Konstanz  
Tel. 075 31/9 42 36-0  
Fax 075 31/9 42 36-2  
E-Mail: konstanz@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**dental EGGERT**  
78628 Rottweil  
Tel. 0741/1 74 00-0  
Fax 0741/1 74 00-5 00  
E-Mail: info@dental-eggert.de  
Internet: www.dental-eggert.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Freiburg**  
79106 Freiburg  
Tel. 0761/4 00 09-0  
Fax 0761/4 00 09-33  
E-Mail: freiburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
79108 Freiburg  
Tel. 0761/1 52 52-0  
Fax 0761/1 52 52-52  
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
79111 Freiburg  
Tel. 0761/4 52 65-0  
Fax 0761/4 52 65-65  
E-Mail: freiburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**80000**

**Bauer & Reif Dental GmbH  
Dentalhandel und -service**  
80336 München  
Tel. 089/76 70 83-0  
Fax 089/76 70 83-26  
E-Mail: INFO@bauer-reif-dental.de  
Internet: www.bauer-reif-dental.de

**NWD Bayern  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
80336 München  
Tel. 089/68 08 42-0  
Fax 089/68 08 42-66  
E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
80339 München  
Tel. 089/97 89 90  
Fax 089/97 89 91 20  
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**mdf  
Meier 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

**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**  
84034 Landshut  
Tel. 0871/4 30 22-20  
Fax 0871/4 30 22-30  
E-Mail: info.landshut@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Bauer & Reif Dental GmbH  
Dentalhandel und -Service**  
86150 Augsburg  
Tel. 0821/50 90 30  
Fax 0821/50 90 31  
E-Mail: augsburg@bauer-reif-dental.de  
Internet: www.bauer-reif-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
86152 Augsburg  
Tel. 0821/3 44 94-0  
Fax 0821/3 44 94 25  
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
86154 Augsburg  
Tel. 0821/42 09 40-0  
Fax 0821/42 09 40-19  
E-Mail: augsburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Augsburg**  
86156 Augsburg  
Tel. 0821/4 44 99 90  
Fax 0821/4 44 99 99  
E-Mail: augsburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Kempten**  
87439 Kempten  
Tel. 0831/5 23 55-0  
Fax 0831/5 23 55-49  
E-Mail: kempten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
88214 Ravensburg  
Tel. 0751/36 21 00  
Fax 0751/3 62 10 10  
E-Mail: info.ravensburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Weingarten**  
88250 Weingarten  
Tel. 0751/5 61 83-0  
Fax 0751/5 61 83-22  
E-Mail: weingarten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
89073 Ulm  
Tel. 0731/92 02 00  
Fax 0731/9 20 20 20  
E-Mail: info.ulm@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
89075 Ulm  
Tel. 0731/15 92 87-0  
Fax 0731/15 92 87-29  
E-Mail: ulm@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Ulm**  
89077 Ulm  
Tel. 0731/9 74 13-0  
Fax 0731/9 74 13 80  
E-Mail: ulm@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**90000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
90411 Nürnberg  
Tel. 09 11/5 21 43-0  
Fax 09 11/5 21 43-10  
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

**dental bauer – vormals Wagner –  
GmbH & Co. KG**  
90482 Nürnberg  
Tel. 09 11/5 98 33-0  
Fax 09 11/5 98 33-2 22  
E-Mail: nuernberg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Sico-Dentaldepot GmbH**  
91056 Erlangen  
Tel. 091 31/99 10 66  
Fax 091 31/99 09 17  
E-Mail: info@sico-dental.de

**dental EGGERT  
Niederlassung Ansbach**  
91522 Ansbach  
Tel. 0981/20 36 73 02  
Fax 0981/20 36 73 03  
E-Mail: ansbach@dental-eggert.de  
Internet: www.dental-eggert.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
93051 Regensburg  
Tel. 0941/9 45 53 08  
Fax 0941/9 45 53 38  
E-Mail: info.regensburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer – vormals Wagner –  
GmbH & Co. KG**  
93055 Regensburg  
Tel. 0941/78 53 33  
Fax 0941/78 53 35-5  
E-Mail: regensburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
94036 Passau  
Tel. 0851/9 59 72-0  
Fax 0851/9 59 72 19  
E-Mail: info.passau@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**AMERTSMANN Dental GmbH**  
94036 Passau  
Tel. 0851/8 86 68 70  
Fax 0851/8 94 11  
E-Mail: info@amertsmann.de  
Internet: www.amertsmann.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
95028 Hof  
Tel. 092 81/17 31  
Fax 092 81/1 65 99  
E-Mail: info.hof@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Altmann Dental GmbH & Co. KG**  
96047 Bamberg  
Tel. 0951/9 80 13-0  
Fax 0951/20 33 40  
E-Mail: info@altmann-dental.de  
Internet: www.altmann-dental.de

**Bönig-Dental GmbH**  
96050 Bamberg  
Tel. 0951/9 80 64-0  
Fax 0951/2 26 18  
E-Mail: info@boenig-dental.de  
Internet: www.Boenig-Dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
97070 Würzburg  
Tel. 0931/35 90 10  
Fax 0931/3 59 01 11  
E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Anton Gerl GmbH  
Niederlassung Würzburg**  
97076 Würzburg  
Tel. 0931/3 55 01-0  
Fax 0931/3 55 01-13  
E-Mail: wuerzburg@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Anton Kern GmbH  
Dental-Med. Großhandel**  
97080 Würzburg  
Tel. 0931/90 88-0  
Fax 0931/90 88 57  
E-Mail: info@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.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

**Anton Gerl GmbH  
Niederlassung Thüringen**  
98547 Viernau  
Tel. 036 84/7 05 16  
Fax 036 84/7 10 41  
E-Mail: thuringen@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
99084 Erfurt  
Tel. 0361/60 13 09-0  
Fax 0361/60 13 09-10  
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Altschul Dental GmbH**  
99097 Erfurt  
Tel. 0361/4 21 04 43  
Fax 0361/5 50 87 71  
E-Mail: erfurt@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Erfurt**  
99198 Erfurt  
Tel. 0362 03/6 17-0  
Fax 0362 03/6 17-13  
E-Mail: erfurt@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

## proDente verleiht Kommunikationspreis 2011

Im Rahmen der 34. Internationalen Dental-Schau wurden die Preisträger des proDente Kommunikationspreises am 23. März 2011 im Rahmen einer öffentlichen Preisverleihung geehrt.

Der Kommunikationspreis 2011 möchte erfolgreiche PR- und Marketing-Aktivitäten von Zahnärzten und Zahntechnikermeistern über die lokalen und regionalen Grenzen hinaus bekannt machen.

Die Zinser Dentaltechnik GmbH wurde für den besten Printbeitrag ausgezeichnet. Dem Meisterlabor ist es gelungen, mit ineinandergreifenden PR-Maßnahmen auf das Unternehmen und seine Leistungen aufmerksam zu machen. Regelmäßig tritt das Labor bei der Schaltung der PR-Maßnahmen partnerschaftlich mit Zahnärzten an die Öffentlichkeit. Ein an Zahnärzte gerichteter Newsletter wird geschickt eingesetzt, um das eigene Know-how zu vermitteln. Zahlreiche Artikel im regionalen Magazin „Laufpass“ vermitteln Kompetenz.

Den ersten Preis in der Kategorie Interaktiv erhielt der niedergelassene Zahnarzt Dr. Manfred Jooß. Der Zahnarzt hat die Errichtung von Trinkwasser-Spendern in drei Schulen in



V.l.: Fabian Zinser, Dirk Kropp, Dr. Manfred Jooß

Ravensburg initiiert. Die neuen Trinkwasser-Spender machen es den Schülern leichter, „zahngesund“ zu trinken, zuckerhaltige Getränke müssen nicht mehr sein. Die Aktion wurde mit einer breiten Kooperation auf die Beine gestellt. Neben Dr. Manfred Jooß unterstützten die „Technischen Werke Schussental“ und die Arbeitsgemeinschaft Zahngesundheit im Kreis Ravensburg das Projekt.

## „Abdruck 2011“ zum sechsten Mal vergeben

Dr. Anja Störiko, Sylvia Mende, Rainer Ulbrich und das Redaktionsteam der Sendung „Visite“ wurden mit dem Journalistenpreis „Abdruck 2011“ ausgezeichnet. Zum sechsten Mal in



V.l.: Sylvia Mende, Edith Heitkämper (NDR), Dr. Tilman Hassenstein (NDR), Dr. Anja Störiko, Rainer Ulbrich (BR)

Folge ehrt die Initiative proDente e.V. preiswürdige journalistische Arbeiten über zahnmedizinische und zahntechnische Themen in den Kategorien Print, Hörfunk, TV und Internet. Die von der vierköpfigen Jury ausgezeichneten Journalisten haben ihre Beiträge im Norddeutschen Rundfunk (NDR), Bayerischen Rundfunk (BR), in „spielen und lernen“ und im „Döbelner Anzeiger“ veröffentlicht.

Eine der beiden Gewinnerinnen ist Sylvia Mende vom „Döbelner Anzeiger“. Für ihre Reportage schlüpfte sie einen Tag lang in die Rolle eines Zahntechnikerlehrlings in einem Dentallabor und beschrieb die Entstehung einer Zahnkrone. Die zweite Sieger-Autorin in der Kategorie Print ist Dr. Anja Störiko mit ihrem Bericht über Zahnfehlstellungen in der Elternzeitschrift „spielen und lernen“.

Den ersten Platz in der Kategorie TV belegt das Redaktionsteam des NDR-Gesundheitsmagazins „Visite“. Der Beitrag „Parodontitis – kranke Zähne, kranker Mensch“ beschreibt, wie sich die Zahnbetterkrankung Parodontitis und andere weit verbreitete Erkrankungen wie Diabetes, Herzinfarkt oder Schlaganfall gegenseitig beeinflussen.

Der Gewinnerbeitrag in der Kategorie Hörfunk veranschaulicht die Zahnpflege bei alten und pflegebedürftigen Menschen. Der zweiteilige Beitrag des Bayerischen Rundfunks von Autor Rainer Ulbrich beschreibt den Hausbesuch eines Zahnarztes am Pflegebett einer Patientin sowie das in Bayern laufende Modellprojekt „Teamwerk“, bei dem Pflegepersonal in Heimen in der Zahn- und Prothesenpflege alter Menschen geschult wird.

OMNIDENT

... gibt's bei meinem  
Dental-Union Depot



## Die OMNIDENT Generation. Wann gehören Sie dazu?

Perfektes Produktportfolio. Kürzeste Lieferzeiten. Herausragende Qualität. Günstige Preise.  
Für Ihre Praxis. Für Ihr Labor.

**OMNIDENT – nur bei Ihrem  
Dental-Union Depot.**

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

[www.dental-union.de](http://www.dental-union.de)



**OMNI  
DENT®**

We care. You smile.

# >> Für jede Praxis das richtige Röntgengerät.

**PaX-Zenith3D**  
 >> DVT - Free FOV [24x19 - 5x5], OPG, 2-in-1



**PaX-Reve3D**  
 >> DVT - Free FOV [15x15 - 5x5], OPG, 2-in-1, CEPH One-Shot optional



**PaX-Duo3D<sup>12</sup>**  
 >> DVT - Multi FOV [12x8.5 - 5x5], OPG, 2-in-1



**Neu!**  
**PaX-Duo3D<sup>8.5</sup>**  
 Multi FOV [8.5x8.5 - 5x5]

**PaX-Flex3D**  
 >> DVT - Multi FOV [8x5 - 5x5], OPG, CEPH - modular



**Neu!**

...unser Bestes in 3D/Digitales Röntgen.

**- best in 3D.**  
 diagnostik - planung - praxisintegration

**PaX-Uni3D**  
 >> 3D [5x5 od 8x5 oder Multi-FOV 12x8.5], OPG, CEPH One-Shot, Zenon One-Shot - modular



**Neu!**  
 Zenon OS

**PaX-Primo**  
 >> OPG - das ERSTE seiner Ära [mit ALSA Technologie]



**byzz**  
 >> optimale Integration in den Workflow der Praxis und die Systemarchitektur



**7 Tage**  
**Hotline/Support !**

>> +49 (0) 7351 . 474 99 20

>> Danke für Ihre Unterstützung und die tolle IDS 2011!