

# DENTALZEITUNG



Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS  
ZWEI  
DREI  
VIER  
FÜNF  
SECHS**

**Der Fachhandel  
bietet kompetente  
Praxisplanung**



**Mehr als eine  
Werkstatt: Moderne  
Dentallabore**



**Anwender testen  
neue Produkte auf  
Herz und Nieren**



**Praxiseinrichtung/  
Laboreinrichtung/Geräte**



GEDANKEN SIND FREI



## S280 TRC INTERNATIONAL

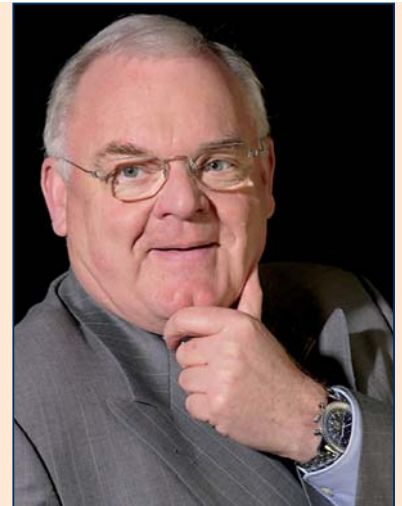
**Stern S280TRc** Klare Linien und eine frische Ergonomie in ihrer reinsten Form. Überzeugend durch ein ambitioniertes Design und eine herausragende Funktionalität. Das sicherste Back-Office im Dialog mit ihren Patienten. Innovativ, solide und ambitioniert!  
**Es gibt immer einen guten Grund für Stern Weber!**

**DIE STERN WEBER MODELL-OFFENSIVE S SERIE, TR SERIE, TRC SERIE.**



YOUR TALENT INSPIRES US

altmann dental GmbH & Co. KG Bamberg Tel. 0951 980130 • Bönig Dental GmbH Bamberg Tel. 0951 980640 • C.Klöss Dental GmbH & Co. KG Bad Vilbel Tel. 06101 307390 • deppe dental GmbH Hannover Tel. 0511 959970 • deppe dental GmbH Stendal Tel. 03931 - 217181 • dental 2000 Full-Service-Center GmbH & Co. KG Jena Tel. 03641 45840 • dental 2000 Full-Service-Center GmbH & Co. KG Leipzig Tel. 0341 904060 • dental 2000 Full-Service-Center GmbH & Co. KG Hamburg Tel. 040 6894840 • dental 2000 Full-Service-Center GmbH & Co. KG Berlin Tel. 030 63499778 • Multident Dental GmbH Hannover 0511 53005-0 • Multident Dental GmbH Berlin 030 2829297 • Multident Dental GmbH Paderborn 05251 1632-0 • Multident Dental GmbH Göttingen 0551 6933630 • Multident Dental GmbH Oststeinbek - Hamburg 040 514004-0 • Multident Dental GmbH Oldenburg 0441 9308-0 • Multident Dental GmbH Schwerin 0385 662022/23 • Multident Dental GmbH Düsseldorf - Ratingen 02102 56598-0 • Multident Dental GmbH Rostock 0381 20081-91 • Multident Dental GmbH Steinbach-Hallenberg 0160 97863104 • Multident Dental GmbH Frankfurt 069 340015-0 • Paveas Dental GmbH & Co. KG Koblenz Tel. 0261 15051 • Poulson - Dental GmbH Hamburg Tel. 040 - 66907870 • dental Eggert Rottweil Tel. 0741 174000 • ÖSTERREICH: Pharmador Innsbruck Tel. 0043 (0)512-263285 • SCHWEIZ: Sinamatt Dental AG Wetzikon/Zürich Tel. 0041 (0) 434970400  
 STERN WEBER Via Bicocca, 14/C - 40026 Imola - (BO) Italy - Tel. 0542 653441 - Fax 0542 653601 - www.sternweber.com - sternweber@sternweber.com



▲ **Lutz Müller**  
Präsident des BVD

#### Liebe Leserinnen und Leser,

jetzt kommen die entscheidenden vier Monate, in denen Sie Ihre letzten Investitionsentscheidungen für dieses Jahr treffen müssen.

Die berufspolitischen Kämpfe um die seit Jahren nicht erhöhten Honorare sind zwar nicht zu aller Zufriedenheit abgeschlossen, eine Öffnungsklausel ist aber abgewehrt. Da kann sich der Berufsstand doch wieder auf das Wesentliche konzentrieren: Die Behandlung der Patienten mit einer so hohen Qualität und einem so breiten Spektrum, dass uns die ganze Welt beneidet. Nirgends gibt es eine bessere Zahnheilkunde, wenn auch mit begrenzten Ressourcen. Viele Länder in Europa würden lieber unsere Bedingungen eintauschen, wobei wir selber mit unseren Rahmenbedingungen ja nicht richtig zufrieden sind.

Das Jahresende stellt auch für uns Händler immer eine Herausforderung dar. In vielen Fällen fallen leider viel zu spät die Entscheidungen zur Praxismodernisierung, zur Modernisierung des Labors, zum Kauf einzelner Komponenten oder gar zur Digitalisierung der Praxis/des Labors. Gerade die komplexen Investitionen müssen sehr gründlich geplant werden. Hier sind die erfahrenen Berater der Depots gefordert, mit unseren Kunden gemeinsam ein Konzept für z.B. die nächsten fünf Jahre zu entwerfen und in gemeinsamen Diskussionen einen Investitionsfahrplan zu gestalten, der die Praxis nicht überfordert, dem Wettbewerb aber standhält.

Was erwartet eigentlich der Patient neben einer guten Versorgung von seinem Zahnarzt? Der Aha-Effekt beim Betreten der Praxis ist nicht zu unterschätzen, sorgt er doch für Gespräche, die der Patientenbindung dienen. Der Wettbewerb innerhalb der Zahnärzteschaft ist sehr groß geworden. Viele versuchen mit der Ausweitung des Angebots, also mit neuen Behandlungsangeboten, die Patienten noch fester an die Praxis zu binden. Dabei hilft auch neue Technik, Technik, die begeistert, und zwar nicht nur den Behandler und Techniker, sondern auch den Patienten.

Eine Chance, die bei dem in den letzten Jahren entstandenen Investitionsstau wahrscheinlich schon lange überfällig ist. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, die Planungen zu beginnen, noch ist genug Zeit bis zum Jahresende. Auch die Neuigkeiten der IDS vom März dieses Jahres sollten in die Überlegungen einbezogen werden. Wir beraten und unterstützen Sie dabei gerne!

Ihr

Lutz Müller  
Präsident des BVD





>> 014



>> 022



>> 024



>> 046

## >> **AKTUELLES**

- 006 **BVD-Präsident Lutz Müller trifft Europaabgeordnete**
- 006 **Henry Schein unterstützt Leadership-Konferenz**
- 007 **10 Jahre Pluradent**
- 007 **Tag der Zahngesundheit 2011**
- 008 **25 Jahre System-Hygiene**
- 009 **Handel setzt auf Europa**
- 009 **Messetermine 2011**

## >> **PRAXISEINRICHTUNG**

- 010 **Offenheit und Wärme schaffen Vertrauen** Neugründung KFO-Praxis
- 014 **Ohne Ecken und Kanten** Organisches Praxisdesign
- 016 **Neubau einer Zahnklinik** Hightech und Dienstleistung
- 018 **Gut geplant zur Traumpraxis** Interview
- 022 **Alpenpanorama im Behandlungszimmer** Praxisklinik in Oberbayern
- 024 **Rückenschmerzen vermeiden** Ergonomisch arbeiten in der Zahnarztpraxis
- 028 **„Eine gute Ausstattung kann keine Geldverschwendung sein“** Anwenderbericht
- 030 **Hoher Wohlfühlfaktor** Atmosphäre schaffen mit funktionalen Möbeln
- 032 **Mehr als heiße Luft** Portät
- 034 **Ein DVT-Konzept für die Zukunft** Praxisausstattung
- 036 **Investitionsentscheidung Prophylaxeeinheit** Beispielrechnung

## >> **LABOREINRICHTUNG/GERÄTE**

- 040 **In einem Monat von null auf hundert** Laborneugründung
- 042 **Innovationen für die Seele** Laborumzug in Mainz
- 046 **Modernität als Basis für Präzision** Laborumzug in Marl
- 048 **Individualität in Serie** Traditionshersteller für Praxis- und Laboreinrichtung
- 050 **Die korrekte Zahnfarbbestimmung** Ästhetische Verblendungen



054 **Mit CAD/CAM in die Zukunft investieren** CAD/CAM-System feiert Jubiläum

056 **Details schnell und flexibel fixieren** Interview

>> **TEST**

058 **Ästhetische und zuverlässige Füllungen für jeden Geldbeutel**

Anwenderbericht Glasionomere

062 „Piezo-Gerät schneidet sehr gut ab!“ Anwenderinterview

066 **Innovatives Kariesmanagement** Anwenderbericht

070 **Zwei Composite für alle Fälle** Erfahrungsbericht

>> **UMSCHAU**

072 **Hightech-Produkten auf den Zahn gefühlt** Mit voller Fahrt voraus

074 **An der Entwicklung zeigt sich der Fortschritt**

Besichtigung eines privaten Dentalmuseums

076 **QM als Chance** Prozesse und Verbesserungsmanagement

>> **PARTNER FACHHANDEL**

078 **Praxisübernahme: Darauf kommt es an!** Planung und Innenarchitektur

>> **BLICKPUNKT**

082 **Blickpunkt Dentalhygiene**

082 **Blickpunkt Praxishygiene**

084 **Blickpunkt Kons/Prothetik**

087 **Blickpunkt Digitale Praxis**

088 **Blickpunkt Einrichtung**

091 **Blickpunkt Zahntechnik**

080 **HUMOR**

092 **IMPRESSUM/  
INSERENTENVERZEICHNIS**

094 **FACHHANDEL**

098 **PRODENTE**





**BVD-PRÄSIDENT LUTZ MÜLLER TRIFFT EUROPAABGEORDNETE**

Die Vereinbarung einer zukünftig engeren Zusammenarbeit zwischen den Europaabgeordneten und der Dentalbranche ist das Ergebnis des Treffens von Lutz Müller, Präsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. (BVD), mit dem deutschen Europaabgeordneten Dr. Thomas Ulmer am 8. Juni in Straßburg. Ausschlaggebend für die Begegnung war der Wunsch der Parlamentarier, kleine und mittlere Unternehmen stärker als bisher in den europäischen Kommunikations- und Abstimmungsprozess einzubinden. Immerhin sind in der Dentalbranche 1,2 Mio. Menschen beschäftigt.

An dem Treffen im Europäischen Parlament, das auf Einladung von Dr. Ulmer zu-



▲ V.l.n.r.: Lutz Müller, Dominique Deschietere, Dr. Jürgen Eberlein und Dr. Thomas Ulmer MdEP

stande kam, nahmen Abgeordnete aus dem Gesundheitsausschuss sowie als Vertreter des europäischen Dentalhandels der Präsident der ADDE (Association of Dental Dealers in Europe) Dominique Deschietere und

das kooptierte Vorstandsmitglied Lutz Müller teil. Dr. Jürgen Eberlein, Präsident der FIDE, vertrat die europäische Dentalindustrie. Fachlich standen die Strahlenschutzvorschriften, Regelungen für 3-D-Röntgen sowie die Auswirkungen der verschärften Hygienevorschriften im Mittelpunkt.

Für die Abgeordneten begrüßte Dr. Ulmer das erneute Treffen und schlug vor, den Austausch in Zukunft zu intensivieren. Insgesamt wollen die Abgeordneten mehr über die Anliegen der kleinen und mittleren Unternehmen wissen. Dazu seien regelmäßige Treffen mit deren europäischen Dachverbänden wichtig.



**HENRY SCHEIN UNTERSTÜTZT LEADERSHIP-KONFERENZ**



▲ Professor Dr. med. dent. Raman Bedi

Henry Schein, führendes Handelsunternehmen für Produkte und Dienstleistungen für niedergelassene Zahnärzte, Humanmediziner und Veterinäre, unterstützte die Teilnahme von über zehn Vertretern aus Entwicklungsländern am „Senior Dental Leaders-Programm“ an der zahnmedizinischen Fakultät der Universität Harvard in Boston, Massachusetts.

Das „Senior Dental Leaders-Programm“ bringt Dentalspezialisten aus aller

Welt zusammen, um ein weltweites Netzwerk zu gründen, das sich auf lokaler, regionaler und staatlicher Ebene für Programme zur Verbesserung der Mundgesundheit von Kindern einsetzt. Das intensive sechstägige Leadership-Programm wurde von wichtigen politischen Entscheidungsträgern, Leitern von NGOs und führenden Wissenschaftlern besucht. Zum Programm gehörte die Vernetzung der Teilnehmer, die Bildung effizienter Partnerschaften, der Ausbau von Führungskompetenz und eine Bewertung der bisherigen Strategien im Bereich Mundgesundheit.

In seiner Ansprache vor den Teilnehmern betonte Stanley M. Bergman, CEO und Chairman von Henry Schein, Inc., vor allem die Bedeutung der öffentlich-privaten Partnerschaften, die notwendig seien, um komplexe globale Gesundheitsthemen effektiv angehen zu können. Außerdem sprach er über den Erfolg des „Bridges to Peace-Programms“, einer Zusammenarbeit zwischen der Fakultät für Zahnmedizin der Hebräischen Universität Hadassah und der Fakultät für Zahnmedizin der Al Quds Universität. Das Programm schafft Möglichkeiten zur Zusammenarbeit für Gesundheitsfachkräfte und nutzt den Einfluss des Gesundheitssektors, um politische oder religiöse Schranken zu überwinden.

Das ursprünglich 2007 von Professor Raman Bedi, DDS, am King's College ent-



▲ Stanley M. Bergman

worfene „Senior Dental Leaders-Programm“ wurde 2011 vom Global Child Dental Fund, der Global Child Dental Health Taskforce des King's College in London und von der Fakultät für Zahnmedizin der Universität Harvard organisiert. Henry Schein Cares, das globale Programm des Unternehmens für unternehmerische soziale Verantwortung, und Colgate-Palmolive unterstützen das „Senior Dental Leaders-Programm“ seit fünf Jahren.

**10 JAHRE PLURADENT**

Alles begann vor 10 Jahren, als sich mehrere erfolgreiche Dentaldepots zu Pluradent zusammenschlossen und zu einem der größten Dentalfachhandelsunternehmen fusionierten. Heute steht Pluradent für wegweisende Konzepte, individuelle Lösungen und kompetente Beratung.



Getreu dem Motto „engagiert – wegweisend – partnerschaftlich“ entwickelt Pluradent für seine Kunden individuelle und ganzheitliche Konzepte. Mit dem Ziel der Qualitäts- und Innovationsführerschaft weiß das Dentalfachhandelsunternehmen, was auf dem Marktzukunftsfähig ist und spiegelt das in

seinem breiten Leistungsspektrum wider. Daran arbeiten Tag für Tag mehr als 1.000 Mitarbeiter in über 40 Niederlassungen. Zu dieser Stärke tragen Spezialisten in den Bereichen IT und Netzwerke, Digitales Röntgen und DVT, CAD/CAM, Laser, Praxisbörse und Planung und Innenarchitektur wesentlich bei. Das Pluradent Team antizipiert frühzeitig die Trends, die sich aus der Dynamik des Marktes und den Herausforderungen für Zahnarzt und Zahntechniker ergeben und setzt diese in richtungsweisende Konzepte um. Dabei liegt der Fokus auf dem zukunftsfähigen und nachhaltigen Erfolg von Praxis und Labor.

**TAG DER ZAHNGESUNDHEIT 2011**

Ohne die Mitarbeit der Zahnarztpraxen ist der 25. September kein Tag der Zahngesundheit – soviel steht fest. Zu ihrer Unterstützung kann auch dieses Jahr wieder ein umfangreiches Info-Paket für die Patientenaufklärung angefordert werden. Es wurde vom Aktionskreis Tag der Zahngesundheit zusammengestellt und beinhaltet u. a. Poster, Merkblätter, Broschüren, Produktproben rund um das Thema „Mundhygiene



und Prophylaxe“. Das Info-Paket ist beim Verein für Zahnhygiene e.V. in Darmstadt gegen einen Beitrag von 7,50 Euro seit Anfang Juli erhältlich.

In der Zahnarztpraxis ist jeder Tag ein Tag der Zahngesundheit – die Medien konzentrieren sich auf den 25. September. Bundesweit und regional gibt es in



ganz Deutschland Hunderte von Events, Wettbewerben und Vorträgen. Es ist also auch ein Tag der Kreativität, an dem gesunde und schöne Zähne im Mittelpunkt stehen. Das Motto 2011 ist „Gesund beginnt im Mund – je früher, desto besser!“

Die beste Aufklärung bekommt man allerdings in der Zahnarztpraxis. Auch hier können die Patienten den 25. September als einen Aktionstag erleben. Dafür bietet das Info-Paket des Aktionskreises Tag der Zahngesundheit einiges: Es enthält Plakate, Flyer, Aufklärungsbroschüren, Proben und manches mehr.

Damit gesunde Zähne bei möglichst vielen Bundesbürgern weiterhin an Bedeutung gewinnen, engagiert sich der Aktionskreis Tag der Zahngesundheit für eine starke Verbreitung des Info-Paketes. Es kann ab sofort angefordert werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf der Homepage [www.tag-der-zahngesundheit.de](http://www.tag-der-zahngesundheit.de)

**Kontakt:**

Verein für Zahnhygiene e.V.  
Liebigstraße 25  
64293 Darmstadt

# FACH DENTAL

LEIPZIG 2011

NATÜRLICH  
GUT BERATEN

## FACHDENTAL

Die Nr. 1 in Ost- und  
Mitteldeutschland

Die Fachdental Leipzig ist und bleibt der wichtigste Branchentreff der Dentalindustrie für Zahnärzte und Zahntechniker in Ost- und Mitteldeutschland. Freuen Sie sich auf die Highlights der IDS 2011 und ein attraktives Rahmenprogramm.

**Eintrittskarten-Gutscheine erhalten  
Sie bei Ihrem Dental-Depot!**

Neu: Dental Tribune Study Club,  
Symposien auf der Fachdental.  
Sichern Sie sich 10 Fortbildungspunkte!

**16. – 17.09.2011  
Leipziger Messe**

[www.fachdental-leipzig.de](http://www.fachdental-leipzig.de)

Veranstalter: Die Dental-Depots in der Region Sachsen,  
Sachsen-Anhalt Süd, Thüringen Ost



# 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**

## 25 JAHRE SYSTEM-HYGIENE

Seit 70 Jahren können sich Praxisteams auf Dürr Dental als ihren Partner verlassen. 1966 setzte das Unternehmen mit Orotol den Standard in der Sauganlagendesinfektion, und seit nunmehr 25 Jahren steht die Premium-Marke Dürr System-Hygiene für Reinigung, Desinfektion und Pflege in allen Bereichen der Praxis. Das Produktprogramm belegt nach aktuellen Zahlen der renommierten Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) in Deutschland Platz 1. Weltweit zählt Dürr Dental ebenfalls zu den führenden Herstellern dentaler Hygieneprodukte.

Zum Erfolg der Dürr System-Hygiene hat wesentlich das Vier-Farb-Konzept beigetragen: Rosa für Haut und Hände, Grün für Flächen, Blau für Instrumente, Gelb für Spezialbereiche wie z.B. Sauganlagen – diese Systematik hat



Dürr Dental 1986 in der Zahnmedizin eingeführt. In den Praxen hat sich dieses System fest etabliert und wurde bereits von vielen Mitbewerbern übernommen.

Zum 25-jährigen Jubiläum hat der Hygiene-Experte nun neue ergonomische 2,5-Liter-Flaschen im modernen Design entwickelt. Durch die optimierte Grifführung wird das Dosieren erleichtert, der neue Originalitätsverschluss sorgt für maximale Sicherheit von der Abfüllung über den Versand bis in die Praxis. Ein separat erhältliches neues Dosiersystem erlaubt zudem besonders wirtschaftliches Arbeiten.

Zudem bietet Dürr Dental fünf Top-Produkte im wirtschaftlichen 10-Liter-Großbinde an. Hierbei handelt es sich um die Flächen-Schnelldesinfektionspräparate FD 322, FD 333 sowie FD 366 sensitive, die Händedesinfektion HD 410 und die Abdruckdesinfektion MD 520 – ein Angebot mit erheblichem Preisvorteil.

Die Produkte „made in Germany“ unterliegen strengen Produktionsstandards sowie Qualitätskontrollen und werden regelmäßig von unabhängigen, renommierten Prüfstellen kontrolliert und zertifiziert. Dies alles macht die Dürr System-Hygiene seit 25 Jahren zu einem logischen und einfachen System sinnvoll aufeinander abgestimmter Produkte und Serviceleistungen.

**HANDEL SETZT AUF EUROPA**

▲ V.l.n.r.: Edward Attenborough, Präsident BDTA; Fred Picavet, Präsident Comident; Lutz Müller, Präsident BVD.

Jahrelang war der Dentalhandel auf europäischer Ebene eher schwach vertreten. Nun wird das Engagement stärker. Das gilt nicht nur für den europäischen Dachverband des Dentalhandels ADDE. Nein, ausgerechnet die Briten zeigten Ende Juni die europäische Flagge.

Der britische Dentalhandelsverband BDTA hat zum ersten Mal seine Jahrestagung außerhalb Großbritanniens veranstaltet, nämlich in Paris. Trotz dieses außergewöhnlichen Tagungsortes war die Veranstaltung sehr gut besucht und die Teilnehmer begeistert. Und fast der gesamte Vorstand des ADDE gab sich die Ehre. Der BVD war mit seinem Präsidenten Lutz Müller vertreten. Der Bundesverband Dentalhandel ist Mitglied in der ADDE und stellt mit Lutz Müller das kooptierte Vorstandsmitglied. Er setzt sich dort für eine schlagkräftigere und effektivere Organisation ein.

Befragt nach seinen Eindrücken dieser ersten britischen Veranstaltung in Frankreich, zeigte sich Lutz Müller beeindruckt: „Das ist schon toll, was der britische Verband hier in Paris auf die Beine gestellt hat. Und die Mitglieder zeigten sich sehr zufrieden.“ Gleichzeitig fand in Paris die Jahrestagung des französischen Dentalhandelsverbandes COMIDENT statt. Als Präsident wurde Fred Picavet als Nachfolger von Jean Martin-Dondoz gewählt.

**MESSETERMINE 2011**

Im Herbst 2011 finden deutschlandweit in sieben verschiedenen Städten Dentalfachmessen statt. Ca. 200 Aussteller präsentieren auf jeder Veranstaltung ihre Messeneuheiten und bieten umfassende Beratung und Angebotspreise an. Die Messen richten sich an Zahnärzte und ihre Teams, Zahnmedizinstudenten und Zahntechniker.

Die Fachdental-Veranstaltungen in Leipzig und Stuttgart werden von örtlichen Dentaldepots, die id-Deutschland-Veranstaltungen in Hamburg, Düsseldorf, München, Berlin und Frankfurt von den Fachhändlern Henry Schein, Pluradent und NWD organisiert. An folgenden Terminen finden die Messen statt:

**Fachdental Leipzig:** 16./17. September, Leipziger Messe  
**id nord:** 23./24. September, Hamburg Messe und Congress  
**id west:** 1. Oktober, Messe Düsseldorf  
**id süd:** 8. Oktober, Messe München  
**Fachdental Südwest:** 14./15. Oktober, Messe Stuttgart  
**id ost:** 5. November, Messe Berlin  
**id mitte:** 11./12. November, Messe Frankfurt

# ... 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)



Neugründung KFO-Praxis

# Offenheit und Wärme schaffen Vertrauen

Im Frühjahr 2010 eröffnete Dr. Jürgen Buken seine neu gegründete kieferorthopädische Praxis in Gehrden bei Hannover. Nach 18 Jahren in einer erfolgreichen KFO-Gemeinschaftspraxis in Hannover wollte er ein neues Projekt realisieren, in das er seine Erfahrungen einfließen lassen könnte. „Bei meinem Praxiskonzept verbinde ich hochwertige Kieferorthopädie mit einem ganzheitlichen Behandlungsansatz und 18-jähriger Erfahrung als Kieferorthopäde“, so Dr. Buken.

Kristin Jahn/Leipzig, Dr. Jürgen Buken/Gehrden

n „Wir hatten die erfreuliche Ausgangssituation in einem Gebäude, das vollständig entkernt wurde, eine Praxis über zwei Etagen völlig frei gestalten zu können“, erinnert sich Dr. Buken an den Umbau der Praxis (Abb. 1). Entstanden ist eine 280 m<sup>2</sup> große kieferorthopädische Praxis auf zwei Ebenen. „Die Kieferorthopädie der Zukunft bezieht ganzkörperliche Aspekte wie zum Beispiel Osteopathie definitiv mit ein. Das Gleiche gilt für die sogenannten weichen Faktoren wie Empathie, Herzenswärme und Vertrauen. Dazu sollten die Räumlichkeiten einladen“, beschreibt Dr. Buken die Idee der Innenarchitektur. Es bestand der Wunsch nach einem sympathischen und offenen Empfang der Patienten und einem offenen und kommunikativen Verhältnis zwischen den Patienten und den Praxismitarbeitern. Hochwertiges Möbeldesign, eine durchdachte Farbabstimmung und Wandbilder sollen ihren

Teil dazu beitragen, dass sich die Patienten bei Dr. Buken wohlfühlen.

Im weiträumigen Empfangsbereich werden die Patienten an einem großzügigen Tresen mit genügend Ablagefläche begrüßt (Abb. 2 und 5). Beim Empfang sollte freundliche Offenheit und Leichtigkeit zwischen den Mitarbeitern und den Patienten hergestellt werden. Dr. Buken erklärt: „Es ist eine sehr warme Praxis. Besonders gefreut hat uns die Rückmeldung, dass sich unsere Art mit den Patienten umzugehen in der Einrichtung der Praxis widerspiegelt.“

Die Schwerpunkte der Praxis sind klassische Kieferorthopädie und Orthodontie (Diplomate des GBO) mit Anbindung an das KFO Weiterbildungsprogramm (Network of Erasmus Based European Orthodontic Program) der Medizinischen Hochschule Hannover, ganzheitliche Kieferorthopädie, also Einbindung der Körperstatik in die erreichte Kieferposition und

Okklusion mithilfe von Osteopathie, kraniosakraler Therapie und Applied Kinesiology und unsichtbare Kieferorthopädie, insbesondere Lingualtechnik bei Jugendlichen und Erwachsenen (M.Sc. in Lingualtechnik).

Da 80 Prozent der Patienten Kinder und Jugendliche sind, wurden kindgerechte, aber auch beruhigende Farben und Einrichtungsdetails gewählt. In einem Erker können die begleitenden Eltern lesen und sich zurückziehen, ihre Kinder aber trotzdem im Auge behalten“, beschreibt Dr. Buken den Aufbau der Praxis.

## Räume

Der freundliche und robuste kindgerechte Wartebereich ist gut von den Rezeptionstelefonaten abgeschirmt. Das Patienten-WC mit stabilen Sanitärarmaturen ist großzügig, behindertengerecht und wurde mit bunten Fliesen gestaltet. Ein weiträumiger Abrechnungsbereich (Praxis-EDV: Computer konkret, voll digitalisiert, Mehrplatzsystem) bietet neben zwei Arbeitsplätzen genügend Raum und Rückzugsmöglichkeiten für bis zu fünf Mitarbeiter.

Der Abdruckraum ist gleichzeitig ein professionelles Fotostudio mit Blitzanlage, zwei digitalen Spiegelreflexkameras und hochwertigen Spiegelsystemen für extra- und intraorale Fotoerstellung. Hier stehen auch ein großer Kühlschrank für



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Die Praxis wurde in einem vollständig entkernten Gebäude über zwei Etagen völlig neu gestaltet. ▲ Abb. 2: Der offene Empfangsbereich soll als Kommunikationsinsel zwischen Patienten und Mitarbeiter funktionieren.





## cmf | restorative system

Das erste ganzheitliche  
Restaurationssystem  
ohne TEGDMA und HEMA

**Entdecken Sie uns!** Der Wert steckt im Material.  
Warum? Weil unser komplettes System frei von  
TEGDMA, HEMA und anderen Komonomeren ist.  
Die Zukunft hat bei Saremco Dental schon lange  
begonnen. Und bei Ihnen?



Schweizer Qualitätsprodukt 



Abb. 3



Abb. 4

▲ Abb. 3: Der zentrale Prophylaxebereich ist von allen fünf Behandlungsstühlen sehr gut zugänglich. ▲ Abb. 4: Die Einheiten sind reduziert und auf einen hohen Patientendurchlauf ausgerichtet. Im Hintergrund die Sitzcke im Erker für die begleitenden Eltern.

temperaturesensible Klebematerialien und eine eingebaute Anrührmaschine für Alginatabdrücke.

An allen Behandlungsplätzen wurden lichtschrankengesteuerte Sanitärarmaturen installiert. Der zentrale Prophylaxebereich ist von allen fünf Behandlungsstühlen sehr gut zugänglich (Abb. 3). Dies ist besonders wichtig, da auf Speibecken vollständig verzichtet wurde. Die hochwertigen und langlebigen, fast spartanisch ausgestatteten Behandlungseinheiten (DKL) werden den größeren Patientenfrequenzen einer kieferorthopädischen Praxis gerecht (Abb. 4). Sie sind bestückt mit sehr guten Behandlungslampen und fest installierten Patientenspiegeln.

Für die „sprechende Medizin“ wurde ein freundliches, großzügiges Beratungszimmer mit reduzierter Behandlungseinheit eingerichtet. Die Instrumentenaufbereitung mit Thermodesinfektor (Miele) und Autoklav (Mocom) befindet sich im Obergeschoss. Ein separater Arzttraum mit be-

quemer Behandlungsliege ermöglicht die Untersuchung von Wirbelsäule, Kopfge lenken, Beckenfehlstellungen, Gangbil dern etc. In einem Röntgenraum mit Digi taltechnik (Sirona) werden Panorama- und FRS-Aufnahmen angefertigt. Der schönste Raum der Praxis ist nach Einschätzung von Dr. Buken der freundlich eingerichtete Sozialraum mit Balkon und Einbauküche, der zum Wohlfühlen ein lät.

Im zahntechnischen Labor (Möbel: Freudling; Trimmer, Poliermaschine, Vaku umgeräte: Wassermann) gibt es genügend Trennung zwischen Gips und Kunststoff bereich. In diesem hellen und mit Klima anlage ausgestattenden Raum finden zwei Zahntechniker Platz. Der Serverraum ist ebenfalls mit Klimaanlage ausgestattet und abschließbar. In einem peripheren Praxisraum befindet sich das Kiefermo dellarchiv. Da sämtliche Behandlungs se quenzen fotografisch dokumentiert sind, brauchen die Mitarbeiter die Kiefermo delle nur für Planungsarbeiten ins Chef zimmer nebenan zu bringen.

Die Behandlungen werden in dem klei nen und bequem eingerichteten Chefbüro geplant, der auch als Rückzugsmöglichkeit dient.

### Digitale Technologien

„Hightech im Sinne von karteiloser Pra xis, modernsten Klebesystemen, Hygiene und QM auf neuestem Stand ist unabding bar“, beantwortet Dr. Buken die Frage nach dem Stellenwert neuer Technologien. Am wichtigsten ist ihm, dass innovative Tech nik funktioniert und langlebig ist. „Ich habe 18 Jahre sowohl mit konventionellem als auch digitalem Röntgen gearbeitet. Weiterhin mit manuellen Karteikarten

und Papierkalender. Auch nach einer solch langen Gewöhnungsphase ist eine voll ständige Umstellung zur Digitalisierung von Röntgen und Praxisorganisation un bedingt empfehlenswert“, so Dr. Buken. Er betont, dass strengste Absicherungsmaß nahmen der Behandlungsdaten extrem wichtig sind. Die essenziellen Behand lungsdokumente (HKP's, Einverständnis erklärungen, Behandlungsprotokolle) lie gen auch auf Papier vor.

„Das Highlight an meiner Praxis ist für mich auf der technischen Seite, dass ich aus jedem Raum der Praxis per EDV alle Patientendaten, Fotos und Rntgenauf nahmen ansehen und die Besetzung des Wartezimmers einsehen kann. Persönlich ist für mich besonders wertvoll, dass ich den Mut hatte, nach 18 Jahren nochmal ein solch schönes Projekt auf die Beine zu stellen und dafür belohnt wurde“, fasst Dr. Buken die Bedeutung seiner neuen Praxis für ihn zusammen.

Bei der Einrichtung und Ausstattung ar be itete Dr. Buken mit der deppe dental GmbH in Hannover (Inhaber: Lutz Müller) eng zusammen. Die Inneneinrichtung be treute das Architekturbüro Pape & Kost in Hemmingen bei Hannover. ◀◀



Abb. 5

▲ Abb. 5: Der Eingangsbereich.

### >> KONTAKT



**Dr. Jürgen Buken**  
Kieferorthopädie  
Hornstr. 4  
30989 Gehrden  
Tel.:  
0 51 08/6 44 78 70

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

*new*

S-Max

# pico

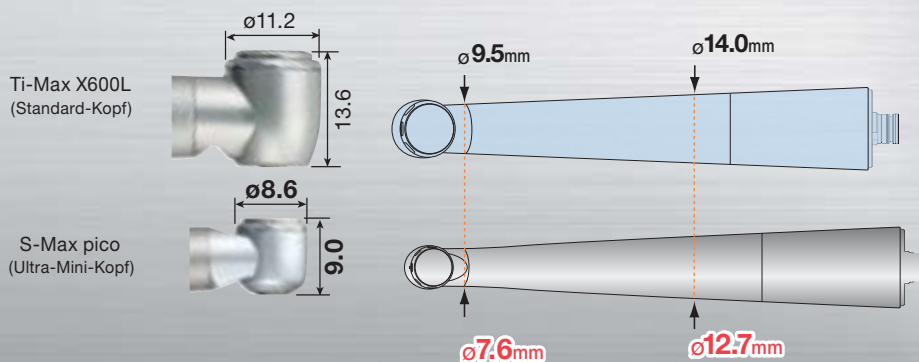
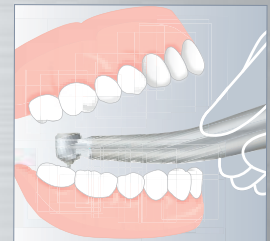
- der weltweit kleinste Turbinenkopf
- außerordentlich schlanke Design



## Ultra-Mini-Kopf & super-schlanke 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.



### erhältliche Modelle:

S-Max pico	<b>699 €*</b>	zum direkten Anschluss an NSK-PTL
S-Max pico KL	<b>749 €*</b>	zum direkten Anschluss an KaVo® MULTiflex® LUX
S-Max pico SL	<b>749 €*</b>	zum direkten Anschluss an Sirona® Turbinenkupplung
S-Max pico WLED	<b>749 €*</b>	zum direkten Anschluss an W&H® RotoQuick®
S-Max pico BLED	<b>749 €*</b>	zum direkten Anschluss an Bien Air® Unifix



Inkl. Miniatur-Bohrerset

\* Alle Preise zzgl. MwSt.





Organisches Praxisdesign

# Ohne Ecken und Kanten

Seit einem knappen Jahr gibt es die Zahnarztpraxis von Dr. Tobias Schön und Dr. Monika Schön in Grafing bei München. Ein spezielles Design mit vielen rundlich gestalteten Elementen sorgt dort für außergewöhnliche Wohlfühlatmosphäre auf 209 m<sup>2</sup>.

Kristin Jahn/Leipzig

**n Die voll digitalisierte** Praxis von Dres. Schön verbindet ein organisches, aufsehenerregendes Design mit hoher Funktionalität. Die meisten baulichen Elemente sind geschwungen oder rund ausgeführt und vermitteln Harmonie und Leichtigkeit. Der Patient wird von den fließenden Formen auf seinem Weg durch die Praxis begleitet und geleitet. Die partiellen Doppelgestaltungen der Wände muten futuristisch an und sind von stimmungsvollem indirektem Licht beleuchtet. Lichtakzente oberhalb des Fußbodens sorgen zusätzlich für Atmosphäre. Rundlich gestaltete Nischen- und Glasausschnitte lockern das Gesamtbild auf; letztere sorgen gleichzeitig für eine Weiterleitung von Tageslicht in den Gangbereich.

Besonderer Wert wurde bei der Innenarchitektur auf die Ganzheitlichkeit gelegt: Die Formgebung der Nischen- und Glasausschnitte findet sich auch im De-

sign des Empfangsdesks sowie der Möbel der Behandlungszimmer wieder, die weitgehend ohne Ecken und Kanten gestaltet wurden. Schokoladenbraun und Cremeweiß bilden natürliche Basistöne im Farbkonzept, während kräftige, apfelgrüne Dekoelemente für Auffrischung sorgen. Letztlich wurde auch ein stimmiges Corporate Design mit entsprechendem Praxislogo kreiert, das mit der Gesamtplanung harmoniert.

Die durch diese Auswahl an Formen, Farben und baulichen Elementen entstandene Wohlfühlatmosphäre wird durch eine entspannt wirkende Musikeinspielung im Hintergrund, einem saisonalen Duftlebnis sowie durch eine anregende Lichtplanung verstärkt. Die Leuchte über dem Stehempfang wechselt ruhig und in fließenden Übergängen ihre Farbe und trägt dazu bei, dass der Patient vom tatsächlichen Anlass seines Praxisbesuchs abgelenkt wird. Er soll sich

gerne in der Praxis aufhalten und sich leicht und entspannt auf seine individuelle Behandlung in professionellen Händen einstimmen.

## Ausstattung

Die Grafinger Praxis verfügt über vier Behandlungszimmer, zwei Zahnarztbüros, ein Abrechnungsbüro, einen Sterilisationsraum, einen Röntgenraum (digitales OPG), einen Sozialraum mit Küche, ein Labor, einen Technikraum, ein Patienten-, ein Personal- und ein Behinderten-WC. Empfang, Wartebereich, Kinderecke und Gänge sind ein großer offener Raumbereich ohne Trennwände. Auch die Möbel in den Behandlungszimmern (MANN GmbH) weisen Rundungen auf und integrieren sich dadurch ins Gesamtkonzept.

Klassische Karteikarten findet man hier nicht, die Daten werden komplett di-



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1 und 2: Empfangsbereich: Durch die wechselnden Farben der Deckenlampe entsteht immer wieder ein neuer Raumeindruck.



▲ **Abb. 3:** Der Wartebereich wurde bewusst offen gehalten.

gital bearbeitet. In jedem Behandlungszimmer, in den Zahnarztbüros, im Abrechnungsbüro, im Röntgenraum, in der Sterilisation sowie am Empfang befindet sich ein Computer. Alle Rechner sind per Netzwerk miteinander verbunden. Röntgen-Zahnfilme werden in den Behandlungszimmern mittels Speicherfolien aufgenommen und mit einem Speicherfolien-scanner (VistaScan Mini Plus, Dürr Dental) ausgelesen, das OPG im Röntgenraum arbeitet mit einem digitalen Sensor.

Zur weiteren Geräteausstattung der Praxis Dres. Schön gehören u.a. ein Er:YAG-Laser (KaVo KEY), ein Endomotor (VDW Silver), ein Endometrie-Messgerät (Raypex 5, VDW), ein chirurgischer Motor sowie eine Intraoralkamera (VistaCam, Dürr Dental).

Bei der Absaugung hat man sich für den Power Tower von Dürr Dental entschieden. Gearbeitet wird an den Behandlungseinheiten Primus 1058 von KaVo. Als Programm für die Behandlungsdokumentation, Terminplanung, Praxisorganisation und Abrechnung verwendet die Zahnarztpraxis Dr. Schön Charly XL (solutio GmbH).

### Patientenfeedback

Die Praxis wurde barrierefrei geplant, was von vielen Patienten anerkennend

wahrgenommen wird. Das Wohlfühlambiente in Verbindung mit der entspannenden Musik und angenehmen Düften honorieren die Patienten ebenso wie die patientenfreundlichen Sprechzeiten und das freundliche Personal. Auch die zentrale Lage innerhalb Grafings wird häufig gelobt, so Dr. Schön, „Wir hören sehr häufig, dass aufgrund der Raumatmosphäre die ursprüngliche Angst vor einem Zahnarztbesuch deutlich reduziert werden konnte. Wir haben bereits einige ehemalige Angstpatienten, die mittlerweile fast schon gerne in die Praxis kommen. Manche Patienten vergleichen das Praxisdesign mit einem Raumschiff oder einer Wellness-Lounge, andere befragen uns, ob wir die Praxis nach Feng-Shui-Grundsätzen o. Ä. geplant hätten. Sehr häufig wurden wir nach dem Ideengeber, Designer oder Architekten der Praxis gefragt“, fasst Dr. Tobias Schön die Reaktionen auf seine Praxis zusammen.

„Unseren Mitarbeiterinnen gefällt vor allem, dass die komplette Ausstattung auf dem neuesten Stand der Technik ist und alle Geräte perfekt funktionieren. Das moderne Design motiviert sie, jederzeit eine freundliche Atmosphäre in der Praxis zu schaffen. Das ist eine wichtige Grundlage dafür, dass sich unsere Patienten immer rundum wohl und bestens aufgehoben fühlen“, stellt Dr. Monika Schön den Zusammenhang zwischen Praxisdesign/-ausstattung und Mitarbeiter-/Patientenzufriedenheit her.

Für sie selbst ist der Empfangsbereich eines der absoluten Highlights der Praxis. Er besteht fast ausschließlich aus runden Formen, die vom Empfangsdesk widergespiegelt werden. Durch die wechselnde Farbe der Deckenlampe zwischen rosa, grün, blau, weiß und lila ent-

steht immer wieder ein neuer Raumeindruck.

Die Praxis von Dr. Schön entstand in Zusammenarbeit mit dem Fachhändler Pluradent, mit der der Praxisinhaber sehr zufrieden ist: „Unser Pluradent-Dentalfachberater Herr Werner Weber hat uns das Mietobjekt vorgestellt und war bei den Gesprächen mit dem Vermieter, aber auch mit den Bankberatern dabei, um uns mit seiner langjährigen Erfahrung und großen Routine zu unterstützen. Herr Weber und Pluradent-Innenarchitektin Sandra Horn erstellten zusammen mit uns das Raumkonzept der Praxis. In vielen langen Planungsgesprächen reifte der Plan von einer ursprünglich eher klassisch orientierten Praxis mit langen Gängen und Ecken zu der jetzigen Form mit den Rundungen und fließenden Übergängen.“ Die Pluradent-Beratung bezüglich der Anschaffung von Möbeln, Geräten und Instrumenten und die Installation dieser Geräte beschreibt Dr. Schön als „reibungslos und zuverlässig“. ◀◀

Bilder: Gandalf Hammerbacher (www.gandalfhammerbacher.com)

### >> KONTAKT

**Zahnarztpraxis**  
**Dr. Monika Schön und**  
**Dr. Tobias Schön**  
 Marktplatz 4b  
 85567 Grafing bei München  
 Tel.: 0 80 92/23 24 27-0  
 Fax: 0 80 92/23 24 27-1  
 E-Mail: smile@zahnaerzte-schoen.de



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 4:** Selbst in den Behandlungszimmern gibt es keine eckigen Möbel. ▲ **Abb. 5:** Eine hochwertige Ausstattung sorgt für Zuverlässigkeit und motiviert das Personal.

Hightech und Dienstleistung

# Neubau einer Zahnklinik

Die Zahnklinik Ost der Brüder Jürgen und Carsten Öztan im Berliner Bezirk Adlershof konnte am 1. April dieses Jahres ihr einjähriges Bestehen feiern. Die besonders patientenfreundlichen Öffnungszeiten wochentags von morgens 7.00 Uhr bis 2.00 Uhr nachts und am Samstag und Sonntag von 10.00 Uhr bis 2.00 Uhr sprechen besonders engagierte Berufstätige in Vollzeit an, die schnell und ohne lange Wartezeit auch nach 18.00 Uhr behandelt werden wollen und dabei besonders hohe Ansprüche an ihre zahnmedizinische Versorgung haben.

Kristin Jahn/Leipzig

n **Abgedeckt wird** in den vollklimatisierten Räumlichkeiten der staatlich anerkannten Zahnklinik mit sieben Behandlungszimmern und einem OP-Raum folgerichtig die komplette Bandbreite modernster Zahnmedizin – unter einem Dach.

## Angebot von Kons bis Bleaching

Von der konservierenden Zahnmedizin, über eine umfassende Parodontologie, Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie inklusive Implantologie, bis zur ästhetisch-kosmetischen Zahnmedizin von Botox bis zur Zahnbleichung und eigenen Sondersprechstunden für Kiefergelenk- und Angstpatienten umfasst die Zahnklinik-Ost ein Leistungsspektrum inklusive all jener Sonderleistungen, die bereits heute von immer mehr anspruchsvollen Patienten nachgefragt werden. So ist sogar die

stationäre Behandlung mit Einzelzimmer möglich.

## Modernste Ausstattung

Bei der Auswahl der Ausstattung legten die Geschäftsführer Jürgen und Carsten Öztan dementsprechend höchste Maßstäbe an. Als Behandlungseinheiten werden KaVo 1058 Arbeitsplätze genutzt, die Möbel der Arbeitsräume stammen von der Firma BKN. Die Rezeption und der Wartebereich sind mit KAPPLER MED+ORG Möbeln ausgestattet worden. Selbstverständlich sind die Klinikräume behindertengerecht gestaltet.

Ein besonderer Stellenwert kommt der Digitalisierung der Klinik zu. Alle Arbeitsbereiche sind voll digitalisiert und vernetzt. Die Röntgenausstattung stammt aus dem Hause Planmeca und als eine der ersten zahnmedizinischen Versorgungs-

einrichtungen verfügt die Zahnklinik-Ost bereits heute über ein ProMax3D mit DVT aus dem Hause Planmeca.

Der Einsatz modernster Lasertechnologie vor allem in der Wurzelkanal- und Parodontalbehandlung, aber auch in der Herpesbehandlung, unterstreicht die Bedeutung, die Jürgen und Carsten Öztan der dentalen Hightech-Ausstattung für den Erfolg ihrer Klinik beimessen.

## Erfolgreiche Umsetzung einer anspruchsvollen Idee

Der kompromisslose Anspruch des Klinikbetreibers, den modernsten Stand in Technik und Funktion auch in einer positiv gestalteten Atmosphäre für Patienten, Ärzte und Mitarbeiter fortzuführen, leitete dementsprechend den gesamten Planungsprozess der Klinik. Neben der dentalen Fachplanung wurde auch die



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1 und 2: Der wohliche Eingangsbereich hat wenig mit einer ungemütlichen Klinikatmosphäre gemein.



# ALPRO®

## ALPRO MEDICAL

We  
love  
instruments!

**BIB forte  
Aktionspaket  
REF 5535  
vom 1.06.-31.12.2011**

1 x 5 Ltr. BIB forte  
1 x Desinfektionswanne  
für 4 Ltr.  
1 x 1 Ltr. AlproSol  
1 x 250 ml AlproSolvent

**statt € 257,90**

**Aktionspreis  
€ 210,00\***

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



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

- ▲ Abb. 3 bis 5: Die Zahnklinik Ost verfügt über sieben Behandlungszimmer und einen OP-Raum.
- ▲ Abb. 6: Der großzügige, voll ausgestattete Sterilisationsraum.

Entwicklung eines gestalterischen Gesamtkonzepts an die Fachplanungsabteilung der NWD Gruppe übergeben, die nach der erfolgreichen Vorstellung ihres Konzeptes dann auch die gesamte Ausstattung vornahm und die Realisation des Projektes leitete.

Der Erfolg bestätigt Jürgen und Carsten Öztan mit ihrem Konzept. Dem Standort Adlershof folgte zwischenzeitlich ein zweiter Klinikstandort in Berlin-Marzahn. Denn die Resonanz der Patienten auf das umfassende und besonders patientenfreundliche Gesamtkonzept ist durchweg überaus positiv.

Das perfekte Zusammenspiel von dentaler Hightech-Medizin und patienten-

orientierter Dienstleistungsphilosophie funktioniert, da sind sich Jürgen und Carsten Öztan sicher. ◀◀

### >> KONTAKT

**Zahnklinik Ost**  
Standort Adlershof  
Geschäftsführer:  
Jürgen Öztan und Carsten-Can Öztan  
Dörpfeldstraße 46  
12489 Berlin-Adlershof  
Tel.: 0 30/5 65 90 50 30  
[www.zahnklinik-ost.de](http://www.zahnklinik-ost.de)



Abb. 7



Abb. 8

- ▲ Abb. 7: Bei der Ausstattung wurden ausschließlich modernste Technologien gewählt.
- ▲ Abb. 8: Auch die stationäre Behandlung in Einzelzimmern ist in der Zahnklinik Ost möglich.



Fragen Sie uns oder Ihr Dental Depot!

# ALPRO®

## 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 0171 ▶**

Interview

# Gut geplant zur Traumpraxis

**Dr. Robert Sohlich und Dr. Klaus-Detlef Behrens planten zwei Jahre, bis sie ihre Gemeinschaftspraxis in Kiel eröffneten. Grundriss und Aufteilung des Gebäudes konnten nach eigenen Vorstellungen entworfen werden, da für die Praxis ein Neubau entstand. Im Interview mit der DENTALZEITUNG sprach Dr. Sohlich über die Einrichtung und Ausstattung seiner Praxis.**



Abb. 1

▲ Abb. 1: Empfang.

**Herr Dr. Sohlich, bitte beschreiben Sie Ihre Praxis.**

Die Praxis ist ca. 500 m<sup>2</sup> groß. Derzeit arbeiten hier drei Behandler. Weitere angestellte Zahnärzte sind geplant. Angegliedert ist ein zahntechnisches Meisterlabor mit vier Mitarbeitern.

Wir haben derzeit sieben Behandlungsräume eingerichtet, davon ein Eingriffsraum (OP). Insgesamt besteht die Option auf elf Räume. In der Praxis gibt es unter anderem einen Röntgenraum, den großen Steri-Bereich und im Eingangsbereich einen kleinen Praxis-Shop. Neben dem Empfang und Wartebereich gibt es noch ein Besprechungszimmer. In allen Behandlungszimmern wurde ebenfalls eine Besprechungsecke eingerich-

tet, damit der Patient für Beratung und Aufklärung nicht auf dem Behandlungsstuhl sitzen muss. Im Obergeschoss haben wir neben unserer Kinderzahnarztpraxis einen Schulungsraum für praxisinterne und externe Schulungen eingerichtet. Im Untergeschoss befindet sich ein großzügiger Sozialraum, die Mitarbeiterumkleide, die Büros, ein Wäsche- und Hygieneraum, der Serverraum sowie die Haus- und Praxistechnik.

**Worauf haben Sie bei der Innenarchitektur Ihrer Praxis besonderen Wert gelegt?**

Die Patienten sollen sich wohlfühlen, entspannen und einen Besuch in unserer

Praxis mit etwas Positiven assoziieren. Dafür steht das offene und transparente Design der gesamten Praxis mit viel Glas und hellen Farben. Das Wartezimmer ist gestalterisch in zwei Bereiche aufgeteilt und vom Empfangsbereich mit einem Aquarium abgeteilt. Das Feedback unserer Patienten bestätigt, dass uns diese Wohlfühlatmosphäre gut gelungen ist. Ich habe über viele Jahre hinweg systematisch Ideen für die Praxisgestaltung und -einrichtung gesammelt und hatte genaue Vorstellungen davon, wie die Raumgestaltung die Arbeitsabläufe unterstützen soll und den Praxisalltag angenehm macht. Als Ergebnis wurde die Praxis auch für den Tag der Architektur in Schleswig-Holstein ausgewählt, sodass wir im Juni nicht nur Patienten, sondern auch Architekturinteressierte durch die Räumlichkeiten geführt haben.

**Was war Ihnen bei der Ausstattung besonders wichtig?**

Ganz wichtig war uns zum Beispiel ein sehr gut ausgestatteter Steri-Bereich mit ausreichend Platz. In unseren bisherigen Praxen hatten Dr. Behrens und ich die Erfahrung gemacht, dass man in einem zu kleinen Steri-Bereich nicht gut arbeiten kann – und die Hygiene ist für jede Praxis extrem wichtig. Aus diesem Grund beschäftigen wir z.B. auch eine eigene Sterilgut-Assistentin.

**Nach welchen Kriterien haben Sie Investitionsgüter ausgewählt?**

Ich habe einen hohen Anspruch an die Qualität der Geräte. Neben meiner eige-



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2: Flur. ▲ Abb. 3: Der Wartebereich im Erdgeschoss. Foto: Katja Grote

EMS-SWISSQUALITY.COM

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

# EINE KLASSE FÜR SICH

## EMS SWISS V-INSTRUMENTS UND V-HANDSTÜCKE SETZEN NEUEN STANDARD IN DER ZAHNSTEINENTFERNUNG

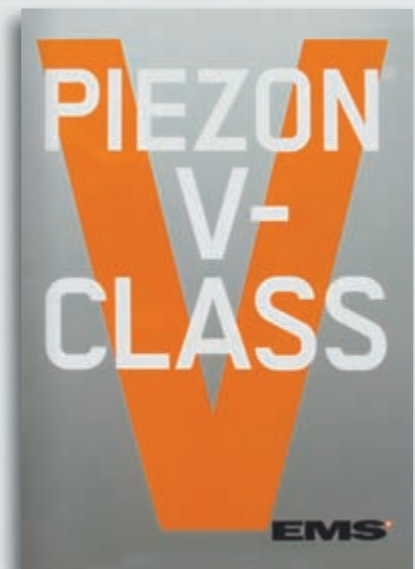
V wie Victory – in der Tat verhilft EMS seinen Kunden, Zahnarztpraxen weltweit, wieder mal zu blitzsauberen Siegen in der Königsdisziplin Prophylaxe.

Optimale Übertragung der Power des piezokeramischen Antriebs, schnelle Handhabung, reduzierte Abnutzung: Damit punktet die neue Piezon V-CLASS – Extrapunkte dank geschütztem konischem Design der Instrumentengewinde sowie der Sonotrode. Innovativ, einzigartig.

Die ohnehin unvergleichliche Klasse der Original Methode Piezon ist die Basis. NO PAIN-TECHNOLOGY – praktisch schmerzfreie Behandlung. Unschlagbar glatte Zahnoberflächen. Und das EMS Swiss Instrument PS, jetzt auch als V-PS – für praktisch 90 Prozent aller Anwendungen in der Zahnsteinentfernung.

### V-CLASS FÜR ALLE

Die Piezon V-CLASS ist Standard bei der neuen Generation Air-Flow Master Piezon, Piezon Master 700 und miniMaster LED – und für alle vorhandenen Einheiten bietet EMS ein Piezon V-CLASS Upgrade. Komplett, einfach.



> Alles zur konischen Form in der Broschüre oder unter [www.ems-swissquality.com](http://www.ems-swissquality.com)

Der Wettbewerb um Prophylaxepatienten und optimalen Recall-erfolg hat ein neues, kaum schlagbares Argument – V siegt!



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





▲ Abb. 4: Der Wartebereich für die Kinder. Foto: Katja Grote ▲ Abb. 5: Der OP. Foto: Katja Grote

nen Erfahrung habe ich viel Wert auf intensiven Austausch mit Kollegen gelegt. Auf Fortbildungen habe ich wichtige Empfehlungen von Referenten, Zahnärzten und führenden Spezialisten bekommen.

Messebesuche und Termine in anderen Praxen mit den Beratern von Henry Schein waren ebenfalls wichtig. Dann habe ich natürlich entsprechend meiner Behandlungsschwerpunkte investiert. Mein Anspruch war, dass jedes Zimmer für alles genutzt werden kann, zugleich sollte jedes Zimmer eine Spezialisierung



▲ Abb. 6: Eines der neun Behandlungszimmer.

abdecken. So ist Zimmer 1 für Operationen ausgestattet, für die Implantologie habe ich hier u.a. eine hochwertige LED-Operationsleuchte angeschafft. Zimmer 5 ist für endodontische Eingriffe eingerichtet. Ich vertraue auf Markenprodukte und denke, dass man mit No-Name-Produkten an der falschen Stelle spart. An den Stühlen zum Beispiel werde ich viele Jahre jeden Tag von morgens bis abends arbeiten. Ich habe jahrelang sehr gute Erfahrungen mit Sirona gemacht, also habe ich für die Hauptbehandlungsplätze die Teneo von Sirona und in den Nebenbehandlungsplätzen die M1 installieren lassen.

#### Welche Anschaffungen planen Sie noch?

Die Erweiterung und Komplettierung der Praxis ist ein Projekt für die nächsten zehn Jahre. Konkret geplant ist die Anschaffung eines digitalen Röntgengerätes (OPG) mit DVT und damit die vollständige Umstellung auf digitales Röntgen. Aber auch die Umstellung auf digitale Abdrucknahme und ein Mikroskop für endodontische Eingriffe sind geplant.

#### Wie stark ist Ihre Praxis digitalisiert?

Abgesehen vom OPG ist die Praxis bereits komplett vernetzt, auch das Bestellsystem läuft vollständig digital.

#### Haben Sie bei der Einrichtung die besonderen Ansprüche von Kindern, Senioren oder behinderten Patienten berücksichtigt?

Kinderzahnheilkunde ist ein Schwerpunkt der Praxis, das spiegelt sich auch in der Einrichtung und Ausstattung wider. Die Kinderzahnarztpraxis befindet sich im ersten Stock. Durch die räumliche Trennung und die gute Isolierung stört die Geräuschkulisse aus den Spielzimmern die anderen Patienten und das Team nicht. Die speziellen Kinderbehandlungsstühle Fridolin von ULTRA-DENT kommen sehr gut an und wir arbeiten gerne damit. Ein buntes Bällebad, eine Sitzecke, in der ohne Schuhe auch getobt werden darf, kindgerechte Toiletten und Monitore über den Liegen waren uns wichtig, um den Ansprüchen von Kindern gerecht zu werden, ebenso wie die Gestaltung des Kinderempfangs, wo auch die Kleinen dank einer Stufe über den Tresen gucken können. Im Eingangsbereich der normalen Praxis befinden

sich ebenfalls eine Kinder-Toilette und ein Wickelplatz. Wir sprechen aber auch und gerade ältere und mobilitätseingeschränkte Patienten an und haben dies in der Planung berücksichtigt. Neben einem barrierefreien Zugang haben wir einen Aufzug und bieten besondere Services wie einen Abholdienst an. Mit unserer Spezialisierung auf Zahnersatz und Implantate ist unser Angebot gerade für ältere Patienten relevant. Zu unserem Service gehört auch ein schneller Reinigungs- und Reparaturservice für Zahnersatz durch das angegliederte Labor in unserem Haus. Ein gemischtes Patientenspektrum aller Altersgruppen war schon bei der Auswahl der Lage entscheidend. Kiel-Suchsdorf hat sowohl ein Neubauviertel mit sehr vielen jungen Familien und Kindern als auch gewachsene Ortsteile mit gemischter Bevölkerung und vielen älteren Bewohnern.

#### Welches Dentaldepot hat Sie bei Planung und Ausführung unterstützt?

Die Zusammenarbeit mit Henry Schein war sehr eng. Unser Berater vom Henry Schein Depot in Kiel wurde bereits lange vor der Eröffnung mit einbezogen, denn ohne Beratung und Mitwirkung durch ein Depot kann man eine solche Planung nicht machen. Zusätzlich haben wir mit dem freien Architekten Harald Kurz zusammengearbeitet. Für ihn war es die erste Zahnarztpraxis, sodass er viele frische und ungewöhnliche Ideen eingebracht hat. Die erfahrenen Berater und Planer des Depots haben eine ganz wichtige Rolle bei der Planung der technischen Ausstattung gespielt, ebenso bei der Einrichtung der Behandlungsräume und der Platzierung von Möbeln oder Geräten. Aber auch in der heißen Phase des Baus war unser Berater und die Planerin von Henry Schein immer präsent. ◀◀

#### >> KONTAKT

**Dr. Klaus-Detlef Behrens**

**Dr. Robert Sohlich**

Steinberg 116

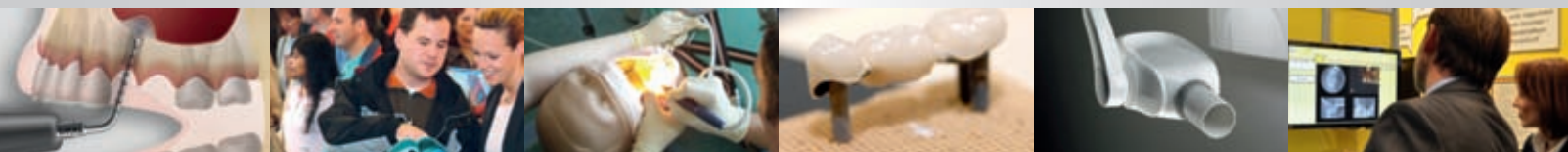
24107 Kiel

Tel.: 04 31/26 04 19 19

Fax: 04 31/26 04 19 20

E-Mail: [info@zahnaerzte-an-der-au.de](mailto:info@zahnaerzte-an-der-au.de)

[www.zahnaerzte-an-der-au.de](http://www.zahnaerzte-an-der-au.de)



## Persönlich punkten!

Gestalten Sie Ihre Zukunft! Nutzen Sie das qualifizierteste Beratungs- und Serviceangebot Ihrer Dental-Depots direkt in Ihrer Nähe:



Hamburg Messe  
Halle A1  
Fr., 23. Sept. 2011  
Sa., 24. Sept. 2011



Messe Düsseldorf  
Halle 8a  
Sa., 01. Okt. 2011



Messe München  
Halle A6  
Sa., 08. Okt. 2011



Messe Berlin  
Halle 21/22  
Sa., 05. Nov. 2011



Messe Frankfurt  
Halle 5.0  
Fr., 11. Nov. 2011  
Sa., 12. Nov. 2011

mehr für besser!



Bitte  
Termine  
vormerken!

Praxisklinik in Oberbayern

# Alpenpanorama im Behandlungszimmer

Die im Januar 2011 neu eröffnete Praxisklinik Pfaffenwinkel im oberbayrischen Peiting liegt mitten im Ortskern der ca. 12.000 Einwohner großen Marktgemeinde. Pünktlich zum 20-jährigen Praxisjubiläum der Zahnarztpraxis von Dr. Olaf Reichenbach trat Tochter Nancy Reichenbach, M.Sc. in die Praxis ein. Mit ihrem Eintritt fand ein Umzug in neue Räumlichkeiten statt.

Nancy Reichenbach, M.Sc./Peiting, Kristin Jahn/Leipzig

**n Grundidee von** Nancy Reichenbach war es, Tradition und Innovation sowohl im Behandlungskonzept als auch architektonisch in der neuen Gemeinschaftspraxis stimmig zu verbinden. Passend zum ganzheitlichen Behandlungsansatz, der ein Puzzle aus vielen Teilen ist, das sich zu einem Gesamtbild zusammenfügt, sollte in der Praxisklinik ein dazu passendes, schlüssiges Wohlfühlambiente bei gleichzeitig hoher Ergonomie entstehen.

## Rundgang

Im 340 m<sup>2</sup> großen Dachgeschoss mit Bergblick wurde der gesamte Eingangsbereich mit den Douglasiebalken bis in

den Dachgiebel geöffnet (Abb. 1). Das so entstandene Atrium wird sowohl als Empfangsbereich als auch für Vorträge und Fortbildungen genutzt.

Für die Reichenbachs war vor allem die Frage der Arbeitsabläufe und der Ergonomie zentraler Punkt bei der Raumaufteilung. Hinter der Rezeption aus einem schwebenden dunklen Holztisch in einem weißen Hochglanzquader im Atrium befindet sich ein zentraler Raumkörper mit Sterilisations- und Lagerbereich und einem Backoffice. Um diesen Körper ordnen sich die sechs Behandlungsräume (davon fünf komplett ausgestattet), der OP, das DVT und die Nebenräume (Schleuse, Sterilisationsraum, Küche, Lager, Labor, Büro) an. Diese Auftei-

lung ermöglicht kurze kreuzungsfreie Laufwege.

Aus allen Räumen der Südseite der Praxis haben Patienten und Behandler freien Blick über die Dächer von Peiting vorbei am Kirchturm auf das Alpenpanorama mit der Zugspitze. Die verwendeten Farben sind aufeinander abgestimmte und harmonisierende Erdtöne. Sie erzeugen eine warme heimatverbundene Atmosphäre. Im Kontrast dazu stehen die vielen weißen Flächen der grifflosen Behandlungszeilen und Schränke, die einen hygienisch sauberen Eindruck vermitteln, ohne steril zu wirken.

Glastüren und Glasflächen, die aus Diskretionsgründen in Rauchglasoptik gehalten sind, sorgen für ausreichend Lichtdurchflutung. Bei den verbauten Materialien wurden gezielt in Teilbereichen einheimische Hölzer eingesetzt. Gepaart mit den teils direkten und teils indirekten Lichtelementen wird die Vision von einer Atmosphäre, in der sich der Mensch als Gast und nicht als Patient fühlt, Realität.

Die Praxis wurden barrierefrei gebaut. Es gibt zwei Aufzüge, die Türen und das Röntgengerät wurden so gewählt, dass Patienten mit Rollstuhl oder Rollator alles problemlos erreichen können.

## Standort und Objekt

Die neue Praxis befindet sich gegenüber den ehemaligen Praxisräumen von Dr. Olaf Reichenbach im Dachgeschoss des Alpenhotels Pfaffenwinkel, sodass



Abb. 1

▲ Abb. 1: Der gesamte Eingangsbereich wird auch für Vorträge und Fortbildungen genutzt.





Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

▲ Abb. 2: In diesem Wartezimmer können sich Patienten wohlfühlen. ▲ Abb. 3 und 4: Die Praxis verfügt insgesamt über fünf komplett ausgestattete Behandlungszimmer.

die Patienten keine neuen Wege gehen müssen. Das Alpenhotel Pfaffenwinkel wurde aufgestockt und bietet ein angenehmes Ambiente für die neue Praxis, die das komplette neue Dachgeschoss einnimmt. Im gleichen Gebäude befindet sich die Allgemeinarztpraxis der Mutter von Frau Reichenbach (Gemeinschaftspraxis Dr. Steffi Reichenbach und Dr. univ. Silke Kosian) und eine Apotheke, sodass hier bezüglich des Patientenstamms Synergien bestehen bleiben und neu wachsen können.

### Ausstattung

Gerade durch die Spezialisierung auf Implantologie, Parodontologie mit konsequentem Prophylaxekonzept und der digitalen Zahnmedizin mit CEREC, DVT und digitalem Röntgen waren für die Ausstattung der Praxis von Nancy und Olaf Reichenbach umfangreiche Investitionen nötig.

Funktionell, ästhetisch, haltbar und belastbar müssen die Investitionsgüter sein, die sich beide Zahnärzte für ihre Praxis aussuchten. Die Praxis ist mit ei-

nem Röntgen-Foliensystem, digitalen Karteikarten, Kameras, CEREC und DVT (Abb. 6) komplett digitalisiert. Die Digitalisierung bedeutet für die junge und gleichzeitig alteingesessene Zahnarztpraxis die Vereinfachung vieler Arbeitsabläufe wie der Dokumentation und des QM-Systems. Zu bedenken ist aber auch die Abhängigkeit von der Technik, die Einarbeitungszeit und das Anlernen der Helferinnen.

### Ergebnis

Die Praxis der Reichenbachs legt auf Dinge wie Service, Design, Marketing und Corporate Identity trotz der ländlich geprägten Gegend von Peiting sehr viel Wert. Man fühlt sich eher wie in einer Stadtpraxis. „Die Bewohner nehmen die Praxis mit Begeisterung an. Viele denken, sie sind in dem Hotel gelandet, das sich unten im Haus befindet, und nicht in einer Zahnarztpraxis“, beschreibt Nancy Reichenbach die Akzeptanz ihrer neuen Praxis. Die Mitarbeiter schätzen besonders die Atmosphäre und die durchdachten, sich nicht kreuzenden Lauf-

wege. Das persönliche Highlight für Frau Reichenbach in ihrer Praxis ist der Eingangsbereich. „Ich freue mich jeden Morgen, wenn ich selbst in die Praxis komme“, so die Praxisinhaberin.

Bei der Planung und Ausführung wurden Nancy und Olaf Reichenbach von Pluradent München und Innenarchitekt Sven Spitthoff unterstützt. Nancy Reichenbach lobt die Zusammenarbeit als „toll, professionell und kollegial, da alle auf das gleiche Ziel hingearbeitet haben“. ◀◀

### >> KONTAKT

**Praxisklinik Pfaffenwinkel**  
**Dr. Olaf und Nancy Reichenbach,**  
**M.Sc.**  
 Hauptplatz 10b  
 86971 Peiting  
 Tel.: 0 88 61/60 24  
 Fax: 0 88 61/68 01 94  
 E-Mail:  
[info@praxisklinik-pfaffenwinkel.de](mailto:info@praxisklinik-pfaffenwinkel.de)  
[www.praxisklinik-pfaffenwinkel.de](http://www.praxisklinik-pfaffenwinkel.de)



Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 5: Der OP der Praxisklinik Pfaffenwinkel. ▲ Abb. 6: Das DVT lässt sich auch mit dem Rollstuhl oder Rollator befahren.

Ergonomisch arbeiten in der Zahnarztpraxis

# Rückenschmerzen vermeiden

**Zahnärzte legen großen Wert darauf, dass ihre Patienten während der Behandlung stabil und bequem sitzen. Die eigene Haltung steht oft weniger im Fokus. Dabei ist eine vernünftige Arbeitsposition für jedes einzelne Teammitglied der Praxis mindestens ebenso wichtig. Schließlich arbeitet man hier über viele Jahre mehrere Stunden am Tag. Grund genug, bei einer Investitionsentscheidung in einen neuen Arbeitsplatz auch ergonomische Erwägungen mit zu berücksichtigen. Insbesondere moderne Behandlungseinheiten können durch intelligente Konzepte bei der langfristigen Gesunderhaltung helfen.**

Marcel Meurer/Bad Homburg

**n** Nach einem langen Tag am Behandlungsstuhl schmerzt der Rücken: Fast jeder Zahnarzt hat diese Erfahrung machen müssen. Ungünstige Arbeitspositionen und Bewegungsabläufe führen zu Rückenbeschwerden. Von zentraler Bedeutung für Schmerzen im Rücken-, Schulter- und Nackenbereich sind dabei Fehlhaltungen und einseitige Belastungen am Arbeitsplatz.

Bei einer Befragung gaben 64 Prozent der Zahnärzte an, an Erkrankungen im Bereich der Wirbelsäule zu leiden, 42 Prozent klagten über haltungsbedingte Kopfschmerzen.

Häufig gewöhnt sich der Behandler eine ungünstige Haltung und einen falschen Bewegungsablauf früh im Berufsleben oder bereits an der Universität an. Fehlende Beinfreiheit bei vielen herkömmlichen Behandlungseinheiten kann dazu führen, dass sich Assistenz und Behandler ins Gehege kommen und dadurch beide in unnatürlichen Positionen arbeiten. Bei den meisten zahnärztlichen Arbeitsplätzen ist es außerdem nicht möglich, in einer anderen Position als der 9-Uhr-Position zu behandeln. Obwohl in zahlreichen Studien dazu geraten wird, nicht übermäßig lange in einer Arbeits-

haltung zu verbleiben. In der Arbeitsmedizin wird daher beispielsweise für Büroarbeit explizit empfohlen, zwischen sitzender und stehender Tätigkeit abzuwechseln. Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin rät in ihren Publikationen zu einer ausgewogenen „Steh-Sitz-Dynamik“. Für den Büroalltag sollten die Beschäftigten „zu 50 % sitzend und zu jeweils 25 % stehend bzw. in Bewegung verbracht werden“.

Für einen Büroarbeitsplatz können die Voraussetzungen für ergonomisches Arbeiten durch den Kauf eines entsprechenden Bürostuhls und eines höhenverstellbaren Arbeitstisches vergleichsweise einfach geschaffen werden. In der Zahnarztpraxis hängen diese zu einem großen Teil von der Behandlungseinheit ab, die bis zu 20 Jahre lang täglich genutzt wird – und zwar vom Zahnarzt und von der Assistenz gleichermaßen. Um so wichtiger ist es, dass bei der Entscheidung über eine so langfristige Investition, wie die in einen zahnärztlichen Arbeitsplatz, auch ergonomische Aspekte für alle Beteiligten bei den Auswahlkriterien berücksichtigt werden. Ein Behandlungsstuhl, an dem sowohl die Assistenz als auch der Zahnarzt rückschonend arbeiten können, hat damit eine wichtige Funktion zur Vorbeugung von langfristigen gesundheitlichen Beeinträchtigungen.



Abb. 1

▲ Abb. 1: Dr. Silke Spiller ist vom Fußanlasser begeistert.

# DAS PLUS FÜR SIE!

## BEAUTIFIL Flow Plus

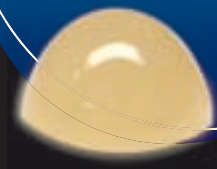
Injizierbares Komposit  
für den Front- und Seitenzahn

- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Übertreffende physikalische Eigenschaften
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Innovatives Spritzendesign
- Natürliche Ästhetik über wirksamen Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität
- Fluoridfreisetzung

**F00**  
Zero Flow



**F03**  
Low Flow







### Unabhängiges Gütesiegel als Entscheidungshilfe

Schwierig also, bei der großen Zahl der Angebote die passende Behandlungseinheit zu finden. Eine Hilfestellung beim Kaufentscheidungsprozess können vielfach unabhängige Prüf- und Gütesiegel geben. Bekannt sind hier vor allem das TÜV-Siegel für technische Sicherheit und die Beurteilungen der Stiftung Warentest. Für rückengerechte Arbeitsgeräte gibt es seit 1995 auch das Siegel der Aktion Gesunder Rücken e.V. (AGR). Der Verein wurde gegründet, um ein Bewusstsein für die Bedeutung von Rückenschmerzen zu schaffen und darüber aufzuklären, wie sich diese im Alltag reduzieren oder ganz verhindern lassen. Das Prädikat „Geprüft & empfohlen“ erhalten dabei nur Produkte, die den strengen Kriterien einer unabhängigen, multidisziplinären Expertenkommission aus Medizinern und Therapeuten gerecht werden.

### Gesundheitsfreundliches Arbeitsumfeld

Das Traditionsunternehmen KaVo setzt schon seit Langem auf Ergonomie: Bereits 1965 wurde mit dem Gerät 1025 ein zahnärztlicher Arbeitsplatz vorgestellt, der erstmals die Behandlung am liegenden Patienten ermöglichte. Mit den Behandlungseinheiten KaVo ESTETICA E70 und E80 wurde in Biberach an der Riß ein neuartiges, rückengerechtes Arbeitskonzept entwickelt, das die Bedürfnisse der Behandler berücksichtigt: Durch das Schwebestuhlkonzept der Einheiten KaVo ESTETICA E70 und E80 steht die langfristige Gesunderhaltung von Zahnarzt und Team im Vordergrund.

Der Zahnarzt kann in einer ergonomischen Behandlungsposition arbeiten. Behandler und Assistenz haben eine wesentlich größere Beinfreiheit als bei klas-

sischen bodenmontierten Einheiten. Ein wichtiger Aspekt und die Grundvoraussetzung für eine stehende Arbeitshaltung ist ein einfach zu bedienender Fußanlasser. Der Multifunktionsfußanlasser bei den KaVo-Behandlungseinheiten ESTETICA E70 und E80 zeichnet sich durch ein Schwenkpedal mit einfacher Rechts-Links-Bewegung aus und ist optional auch in einer kabellosen Variante erhältlich. Im Gegensatz zu den Pedalsystemen der meisten anderen Hersteller sind hier keine anstrengenden Auf-Ab-Bewegungen nötig. Der Zahnarzt kann mit einer natürlichen Fuß- und Beinstellung arbeiten. Das leichte Antippen des Fußanlassers genügt somit, um sämtliche Instrumenten- und Stuhlfunktionen zu steuern, ohne die Muskeln und Sehnen zu belasten. Dies ermöglicht die Bedienung sowohl stehend als auch sitzend und unterstützt damit eine aktive rückenfreundliche Arbeitsweise.

Ein Alleinstellungsmerkmal der KaVo ESTETICA E80 ist die motorische Sitzbankanhebung, die es ermöglicht, den Patienten entspannt zu lagern und bei längeren Behandlungen einfach umzupositionieren. Die Horizontalverschiebung erlaubt dem Behandler den Patienten so zu positionieren, dass er in rüchenschonender Haltung behandeln kann; dies ergibt eine maximale Beinfreiheit für Behandler und Assistenz, und der Kopf des Patienten kann aus der gleichen Position behandelt werden – ob bei der Ober- oder Unterkieferbehandlung. So können sowohl extrem kleine als auch sehr große Patienten bequem in eine für beide Seiten angenehme Behandlungsstellung gebracht werden.

Für eine ergonomische Arbeitsumgebung sorgt der ebenfalls AGR-prämierte Behandlerstuhl KaVo Physio 5007. Die Sitzgelegenheit für Zahnarzt und Assistenz ist hierbei eine ideale Ergänzung für einen rundum rückenfreundlichen Arbeitsplatz. <<

>> **KONTAKT**

**KaVo Dental GmbH**  
 Bismarckring 39  
 88400 Biberach an der Riß  
 Tel.: 0 73 51/5 60  
 E-Mail: info@kavo.com  
 www.kavo.com

### Das sagen Zahnärztinnen und Zahnärzte zu den prämierten Behandlungseinheiten:

*Dr. Ulrike Hüftlein, Ansbach:* „Die Beinfreiheit der KaVo ESTETICA E70 ist eine Wohltat. Ich bin für eine Frau relativ groß und habe jetzt entdeckt, dass ich diese Beinfreiheit alle Jahre vermisst habe, ohne es zu wissen. Jetzt kommt es meiner Körperhaltung und meinem Rücken zugute, dass die Sitzposition weit aus mehr variiert werden kann. Zurzeit arbeitet ein Assistent mit nahezu zwei Meter Körpergröße in unserer Praxis, der jede Gelegenheit nutzt, um an der neuen Einheit zu behandeln, und schwärmt von dem Komfort, den die Einheit bietet. Apropos Komfort: Die Patienten fühlen sich durch die vielfältigen Einstellmöglichkeiten ebenfalls sehr wohl.“

*Dr. Silke Spiller, Ulm:* „Der Funk-Fußanlasser ist als zeitgemäße Weiterentwicklung zu sehen und hat sich in der Praxis bestens bewährt. Er funktioniert einwandfrei und analog zu meinen anderen KaVo-Einheiten; eine Eingewöhnungsphase entfällt. Die Ladevorgänge sind äußerst selten (circa alle drei Monate) durchzuführen. Da der Fußanlasser ständig der Behandlungsposition angepasst werden muss, ist die neue Kabelfreiheit als großer Komfort zu sehen. Dadurch kann er problemlos an jede Stelle versetzt werden, nie ist das Kabel zu kurz oder der Assistenz im Weg.“

*Dr. Michael Weiss, Ulm:* „Die Ergonomie der ESTETICA E80 ist sehr ausgefeilt. Das Schwebestuhlkonzept bietet deutlich mehr Bein- und Bewegungsfreiheit sowie mehr Freiheiten in der Kombination von Behandler und Assistenz. Ein weiterer Vorteil zeigt sich im besseren Handling von Kabeln und Schläuchen.

Die Horizontalverschiebung ist eine wichtige Erweiterung der bisherigen Patientenlagerung, im Bereich der direkten Zusammenarbeit mit der Assistenz. Aber auch im Hinblick auf Freiräume bei der Behandlung aus der 12-Uhr-Position oder dem Zugang zu Schubladen bringt dies Erleichterung. Der Fußanlasser der ESTETICA E80 lässt sich einfach und bequem bedienen.



Die  
Basisversorgung  
aus Glasionomer  
und Komposit!

**EQUIA** von **GC.**



- Kaudruckbelastbar
- Bulk-Filling
- Anerkannt und erprobt

● Interessiert an exklusiven EQUIA-Angeboten?

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

Zahnmedizin Report 8/2011  
**System EQUIA®**  
sehr gut \*\*\*\*\*  
Gesamtwertung: 5 von 5  
[www.zahnmedizin-report.de](http://www.zahnmedizin-report.de)



**GC**

Für weitere Informationen:  
GC Germany GmbH  
Tel. 0 61 72/9 95 96-0  
Fax 0 61 72/9 95 96-66  
[info@gcgermany.de](mailto:info@gcgermany.de)  
[www.gcgermany.de](http://www.gcgermany.de)

Anwenderbericht

# „Eine gute Ausstattung kann keine Geldverschwendung sein“

**Auch ein Jahr nach Gründung ihrer eigenen Praxis in Bad Salzuflen gerät Zahnärztin Claudia Säger (47) regelrecht ins Schwärmen, wenn sie über ihre beiden Behandlungseinheiten spricht: „Äußere Schönheit und innere Werte sind hier hervorragend vereint.“ Sie hat sich nach sorgfältiger Prüfung für die Planmeca Sovereign entschieden.**

Markus Brakel/Düsseldorf

n Zahnärztin Säger lobt die Drehfunktion, mit der sich die Einheit in jede Richtung schwenken lässt, das einfache Umstellen von Rechts- auf Links-Behandlung, das preisgekrönte Design, die Hygienetechnik und die Update-Möglichkeiten, die ihre Geräte zukunftsfähig machen. Und auch bei den Patienten komme die Sovereign gut an: „Das ist ja absolute Hightech“, hätten die ersten Besucher gesagt, als sie sich in das viskoelastische Polster sinken ließen. Sehr gut gefalle vor allem älteren Patienten die Möglichkeit, aus einer normalen Sitzposition in die Liegeposition zu gelangen und umgekehrt. „Kinder dagegen schätzen es außerordentlich, auf der Behand-

lungseinheit Karussell zu fahren“, schmunzelt Claudia Säger, die regelmäßig Grundschulklassen und Kindergärten in ihrer Praxis betreut, in der auch ein eigenes Kinderwartezimmer mit entsprechenden Utensilien eingerichtet ist.

Schwerpunkte ihrer Praxis, die heute in ihrem früheren Elternhaus steht, sind neben der Zahnerhaltung auch Angstpatienten, die Kinderzahnheilkunde mit zweimal wöchentlichen Kindersprechstunden, die ästhetische Zahnheilkunde sowie individuelle Prophylaxe. Claudia Säger hat zunächst als Zahnarzhelferin gearbeitet, dann das Abitur nachgeholt und anschließend Zahnmedizin studiert. Nach neun Jahren in einer Gemein-

schaftspraxis bot sich dann die Chance, sich selbstständig zu machen. „Andere geben ihr Geld für teure Autos oder Designmöbel aus, ich stecke alles in die Technik meiner Praxis“, lautet ihr Grundsatz, denn: „Eine gute Arbeitsausstattung kann keine Geldverschwendung sein. Bei diesen Einheiten erhalten Sie nur durchdachte Sachen“, lobt Claudia Säger die Planmeca Technik. „Ohne die Drehfunktion möchte ich heute nicht mehr sein“, so Frau Säger. Damit kann die Einheit in Achsrichtung in verschiedene Behandlungszimmerbereiche gesenkt werden, etwa um einen empfindlichen Patienten aus der Zugluft der Belüftungsanlage zu drehen. Aber auch die



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Hochwertige Aufnahmequalität: der Planmeca ProOne. ▲ Abb. 2: Freundlich und engagiert: Das Team von Zahnärztin Claudia Säger (3.v.l.).





Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Für Zahnärztin Säger das Nonplus-ultra: Die Planmeca Sovereign Behandlungseinheit.

normale Sitzfunktion, bei der das Fußteil der Einheit nach unten geklappt wird, sei wertvoll. Patientengespräche können so auf Augenhöhe geführt werden, was ein psychologisch wichtiger Faktor sei. Claudia Säger kam es bei der Ausstattung darauf an, eine technisch gute Ausrüstung zu erhalten. In diesem Gefühl sieht sie sich bestärkt.

Darüber hinaus ist sich die Zahnärztin sicher, für die Zukunft bestens gerüstet zu sein. „Bei entsprechender Wartung der Einheiten kann ich später durch einfaches Aufspielen von Software neue Funktionen integrieren oder ein Zusatzgerät ergänzen.“ Das Touchpad ohne Knöpfe sei sehr bedienungsfreundlich. Auch der tägliche Arbeitsablauf in Richtung Qualitäts- und Hygienemanagement wird mit der Sovereign denkbar einfach. Die Hygieneprotokolle können abgelegt und dokumentiert werden, sie werden in der Software gespeichert. Darüber hinaus überzeugt das im Gerät steckende Hygienesystem, das für eine Wasserbespülung während einer Absaugung sorgt. Außerdem werde das Wasser in den Schläuchen regelmäßig gewechselt. „Alle zwei Stunden wird das Wasser komplett mit Frischwasser ausgetauscht, ehe sich Keime ansetzen können. Dafür brauche ich keine Chemikalien.“

In zwei Behandlungsräumen steht je eine Planmeca Sovereign. In einem zum Jahresende vorgesehenen weiteren Behandlungszimmer ist eine Compact i geplant, die sich aufgrund ihrer Robustheit

für die Kinderbehandlung und für die Kinder- und Erwachsenenprophylaxe sehr gut eigne. Auch in Sachen Röntgen hat sich Claudia Säger von der Planmeca-Technik überzeugen lassen. Sie verwendet einen ProOne, setzt also auf digitales Röntgen. „Die Aufnahmequalität ist sehr hochwertig und die Geräte sind ganz einfach zu bedienen“, fasst sie ihre Erfahrungen zusammen. Die Romexis Röntgensoftware biete zudem sehr viele Möglichkeiten, die Bilder zu verschicken oder in andere Systeme zu exportieren. Bei Planmeca sei das große Röntgengerät an der Wand montiert und biete dem Patienten Freiraum, er werde nicht in eine Nische gezwängt. Die elegante Form überzeugt Frau Säger zusätzlich.

Mit Service und Wartung ihrer Geräte durch Planmeca hat sie keine Probleme. Ganz in der Nähe, in Bielefeld, befindet sich ja die Deutschland-Niederlassung von Planmeca. „Wenn ich dort anrufe, sind die innerhalb von ein paar Stunden hier. Wenn es brennt, kommen sie sofort.“ Die technischen Mitarbeiter aus Bielefeld seien sehr versiert und könnten eventuelle Fehler rasch beheben.

Viele Praxisgründer laufen Gefahr, sich bei der technischen Ausstattung zu überdimensionieren. „Bei meinen Planmeca-Geräten sehe ich die Gefahr des Oversizing nicht“, stellt Säger fest. „Wenn, dann ist es ein Oversizing in eine angenehme Richtung, man kann eigentlich wenig Fehler machen.“ Auch mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis ist sie sehr zufrieden.

„Von meinen beiden Planmeca Sovereign Behandlungseinheiten bin ich nach wie vor sehr angetan.“ Darüber hinaus scheinen sie ebenfalls bei den Patienten gut anzukommen, denn auch wirtschaftlich zieht Claudia Säger nach einem Jahr eine positive Bilanz: „Es läuft sehr gut“, fasst sie die ökonomischen Fakten ihrer Praxis zusammen. ◀◀

## >> KONTAKT

**Planmeca Vertriebs GmbH**  
Walther-Rathenau-Straße 59  
33602 Bielefeld  
Tel.: 05 21/56 06 65-0  
E-Mail: [info@planmeca.de](mailto:info@planmeca.de)  
[www.planmeca.de](http://www.planmeca.de)

# FACH DENTAL

## SÜDWEST 2011

Vertrauen  
durch Kompetenz



## Die Nummer 1 im Südwesten

Mit jährlich rund 200 Ausstellern und 9.000 Fachbesuchern gehört die Fachdental Südwest zu den größten und erfolgreichsten Fachdental-Veranstaltungen. Freuen Sie sich auf die Highlights der IDS 2011 und ein attraktives Rahmenprogramm.

**Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!**

Neu: Dental Tribune Study Club, Symposien auf der Fachdental. Sichern Sie sich 10 Fortbildungspunkte!

**14. – 15.10.2011**  
**Messe Stuttgart**

[www.fachdental-suedwest.de](http://www.fachdental-suedwest.de)

Atmosphäre schaffen mit funktionalen Möbeln

# Hoher Wohlfühlfaktor

Mitten in der Wiesbadener Innenstadt, in einem Altbau, liegt die Gemeinschaftspraxis der Zahnärzte Dr. Sabine Ramm und Dr. Ulrike Jaskulski-Klein. Die Praxis vertritt einen ganzheitlichen zahnmedizinischen Ansatz und hat sich auf Angstpatienten spezialisiert. Das Wohlbefinden von Patienten und Mitarbeitern und eine darauf abgestimmte Atmosphäre stehen im Vordergrund.

Gabi Oeftger/Mömbri

■ **Passend zum Konzept** der schon vorhandenen Einrichtung wurde für den neuen Behandlungsraum eine moderne Schrankzeile ausgesucht. Hier sitzt jeder Handgriff. Verschiedene Schubladeneinsätze sorgen für Ordnung. Kräftige Farben setzen Kontraste. Stauraum und Individualität bieten zusätzlich zwei Oberschränke. Sie halten Verbrauchsmaterialien wie Becher, Papier, Hand-



schuhe und Mundschutz als auch Hygienespender für Desinfektion und Seife parat. Klare Linien in Kombination mit farbigem Glas und geschwungene Formen von Armaturen und Waschbecken sorgen für ein harmonisches Design.

## Hygiene von Anfang an

Die individuelle Anordnung der Ausstattungselemente – wie z.B. die Applikationshilfe für Handschuhe, die gleichzeitig mehrere unterschiedliche Größen bereithält oder der Spender für Mundspülbecher – ermöglicht die bedarfsgerechte Einrichtung von Wasch- und Arbeitsbereichen. Berührungslose Spender und Armaturen sind einfach und präzise in der Handhabung und bieten eine wichtige Grundlage für hygienische Arbeitsverhältnisse. Gemäß RKI sind alle Spenderapplikationen so konzipiert, dass die Arbeitsabläufe von Arzt und Team unterstützt werden und ein reibungsloser Ablauf im Praxisalltag gewährleistet ist.

Die innovative Technik der Infracronic Solutions Hygienespender IT 1000 AW EURO und die herstellerunabhängige Verwendung von EURO-Flaschen von bis zu 1.000 ml ermöglicht einen vielseitigen Einsatz unterschiedlicher Mittel über Desinfektion und Seife bis hin zu Creme oder Mundspüllösungen.

Ergonomisches Design und glatte Oberflächen sorgen zudem für eine einfache Anwendung und Reinigung. Durch die Verwendung der Schlauchdosierpumpe im Hygienespender entfällt die bei anderen Geräten notwendige Reini-



gung und Desinfektion des Inneren des Ausgabegerätes. Verbrauchsmittel können sich nicht im Gerät absetzen, wertvolle Reinigungszeit wird gespart. So wird die Praxiseinrichtung von Anfang an der Umsetzung der RKI Empfehlungen zur Infektionsprävention in der Zahnheilkunde und den Rahmenbedingungen des Gesetzgebers für Zahnarztpraxen gerecht. <<

## >> **KONTAKT**

**Weinmann GmbH**  
Infracronic Solutions  
Frankenstraße 6  
63776 Mömbri  
Tel.: 0 60 29/9 93 03-0  
Fax: 0 60 29/9 93 03-29  
E-Mail:  
kontaktlos@infracronic-solutions.com

# 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 →



**Kerr**

Sybron Dental Specialties

**KaVo**

KaVo. Dental Excellence.



Porträt

# Mehr als heiße Luft

**Auf der 34. IDS in Köln war im März 2011 der Trend nach behandler- und patientenfreundlichen Einheiten deutlich erkennbar. Der amerikanische Hersteller A-dec, bekannt für seine luftbetriebenen Behandlungseinheiten, präsentierte sich auf der Messe auf über 240 m<sup>2</sup> mit seinen neuen Produkten. Der Messeauftritt hatte sich schnell herumgesprochen, denn die meisten Besucher kamen auf Empfehlung.**

Ralph Dankers/Neuss

n Bereits seit über 40 Jahren sind die Einheiten von A-dec über den Dentalfachhandel erhältlich. Wer sich damals eine luftbetriebene Behandlungseinheit in die Praxis stellte, wurde häufig von den Kollegen belächelt. Die Langlebigkeit der A-dec-Einheiten hielt jedoch jeder Kritik stand. Dass A-dec nicht auf dem Stand von vor über 40 Jahren stehengeblieben ist, war beim Besuch des Messestandes überdeutlich zu sehen. Die luftbetriebenen Einheiten von A-dec können auch mit Piezon Scalern oder elektrischen Mikromotoren ausgestattet werden. Diese Geräte verfügen zum Beispiel über Endofunktionen, eine Begrenzung des Drehmoments und automatischen Motor-Stopp und werden damit so der modernen Zahnmedizin gerecht. Und auch mit den luftgesteuerten Instrumenten wie einem Air-Motor oder einem Air-Scaler halten A-dec-Einheiten modernen Anforderungen stand.

## Nützliche Ausstattung an bewährten Stühlen

Natürlich waren auch am A-dec-Stand auf der IDS in Köln Neuheiten zu bestaunen. Das Arztelement der 2009 vorstellten A-dec 300, die es zukünftig auch als Radius-Einheit geben wird, kann als Upgrade innerhalb von Sekunden bequem vom Rechts- auf einen Linkshänderarbeitsplatz geschwenkt werden – ohne einen Techniker rufen zu müssen. Das vielen bereits von der A-dec 500 bekannte „Kuschelpolster“ wurde nun auch für die A-dec 300 konzipiert und vor-

gestellt. „Angenehm, bequem – das tut gut“, war das durchgängige Besucherfeedback. Andere Anwender berichteten, dass ihren Patienten die Entspannung auf diesem Stuhl auffällig leicht fiel. Von den verschiedenen Varianten der A-dec 500 erfreute sich besonders der Farbton Weiß großer Beliebtheit. Viele Messebesucher fühlten sich in die Zeit ihres Studiums zurückversetzt, als sie bei einem ausgestellten Simulator die früher vermisste „dritte Hand“ entdeckten, die bei der Absaugung assistiert.

## Weltpremiere einer neuen Einheit

Das absolute Highlight von A-dec auf der IDS war die Präsentation einer Weltpremiere – der neuen A-dec 200. Diese Einheit, eine Kombination aus neuen und bewährten A-dec-Komponenten, ist für den internationalen Markt entwickelt worden. Die Entwickler haben einen kompromisslos hohen Qualitätsanspruch mit

einer optimalen Ausstattung als Behandlungseinheit für Arzt, ZMF oder Dentalhygienikerin verbunden – und das zu einem sehr interessanten Preis.

A-dec 200 ist als reine Lufteinheit konzipiert, aber auch als elektrische Variante erhältlich. An dieser kann z.B. mit einem Piezon Scaler, einem kollektorlosen Motor, einer Lichtturbine und der bewährten A-dec Drei-Wege-Spritze behandelt werden. Ein freier Köcher am Arztelement mit dem groß dimensionierten Ablagetisch bietet zusätzlichen Platz für eine Polymerisationslampe oder eine Intraoralkamera. Die Assistentenseite lässt sich optional mit einem Touchpad zur Steuerung von Stuhl, Lampe und Speifontäne ausstatten und verfügt über einen großen und einen kleinen Sauger. Die große Speifontäne bietet genügend Platz zum Einbau vom Amalgamabscheider oder Beckenventil.

## Heimliches Highlight

Ganz im Verborgenen wurde auf dem Messestand ein Erlkönig gezeigt. Trotz Verhüllung stieß diese neue Gerätekonstellation auf großes Interesse. Es handelt sich hierbei um den Zusammenschluss einer bewährten Stuhl- und Speifontäne mit einem kleineren Arztelement. Auf den Herbstmessen des Fachhandels wird es zum Verkauf bereitstellen. Ein Besuch lohnt sich also!

## Großes Interesse von Hochschulen

Auch Universitätskliniken aus der ganzen Welt besuchten den A-dec-Stand auf



▲ Beim Design der A-dec 300 stand das Wohlergehen des Behandlers im Vordergrund.

der weltweit wichtigsten Dentalmesse. A-dec punktet hier mit seiner Qualität und Langlebigkeit, denn nach der Garantiezeit sollten Einheiten besonders für Universitäten so wenig Zusatzkosten wie möglich verursachen. „Die Folgekosten für A-dec-Einheiten sind konkurrenzlos niedrig. Das hilft, den Uni-Haushalt zu entlasten“, bestätigen die Anwender aus den Universitäten. Die Universität Amsterdam arbeitet mit über 250 Behandlungsplätzen von A-dec. In Frankreich besitzt A-dec bereits einen hohen Marktanteil, in England, wo sich der Sitz der A-dec Europa Division befindet, ist das Unternehmen eine feste Größe. Auch in Deutschland wächst A-dec stetig.

### Alles aus einer Hand

A-dec, ein Produkt vom Behandler für Behandler, dafür stehen Ken Austin und seine Frau, die Gründer der A-dec Inc. In diesem Sinne werden fast 20.000 Einheiten produziert und weltweit vertrieben. Fast 90 Prozent der für eine A-dec-Einheit benötigten Teile stammen aus eigener Produktion. Mit ausgereiften Qualitätskontrollen und hochwertigen Materialien produziert A-dec vom Stuhlzylinder bis zur antimikrobiellen Luft- und Wasserleitung, vom Wasserventil bis zum Instrumentenschlauch, die benötigten Produkte selbst. ◀◀



#### INFO

A-dec stellt auf der Fachdental Leipzig (16./17. September), der id (8. Oktober, München), der Fachdental Stuttgart (14./15. Oktober) und auf der id mitte (Frankfurt am Main 11./12. November) seine Neuprodukte aus.



#### KONTAKT

**Eurotec Dental GmbH**  
Forumstraße 12  
41468 Neuss  
Tel.: 0 21 31/1 33 34 05  
E-Mail: [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info)  
[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info)

**KENNZIFFER 0331** ▶



## Die Vorzüge von Flexibilität. Das neue CS 9300 System: Die ultimative "All-In-One"-Lösung mit "Flexi-Field-Of-View"

Das neue CS 9300 liefert jederzeit optimale Ergebnisse für eine bessere und sicherere Diagnose. Das CS 9300 ermöglicht Ihnen die Auswahl eines optimalen Sichtfeldes für jede Diagnoseaufgabe.

Um eine hohe Bildqualität für jede Modalität mit der jeweils geringstmöglichen Strahlendosis zu erhalten, benötigen Sie nichts weiter als die "All-In-One"-Lösung CS 9300.

- "Flexi-Field-Of-View" mit wählbaren Volumengrößen von 5 cm x 5 cm bis 17 cm x 13,5 cm
- Panorama-, 3D- und optional Cephalometrie\*-Lösung in einem System
- Hervorragende Bildqualität mit einer Auflösung von bis zu 90 µm
- Intelligentes Dosismanagement

### Carestream Dental Innovation Tour 2011

Tourdaten unter:  
[www.carestreamdental.com](http://www.carestreamdental.com)  
Tel.: +49 (0)711 20707306  
oder informieren Sie sich auf einer der regionalen Fachdental-Veranstaltungen

\*Verfügbar ab Herbst 2011

© Carestream Health, Inc. 2011. Das Markenzeichen und die Handelsaufmachung von Kodak werden unter Lizenz von Kodak genutzt.



Praxisausstattung

# Ein DVT-Konzept für die Zukunft

Die Digitalisierung der dentalen Radiologie und die 3-D-Volumentomografie (DVT) haben in den letzten Jahren verstärkt Einzug in die Praxislandschaft genommen. Die Frage nach der klinischen Indikation dieser Geräte stellt sich kaum noch. Stattdessen tritt die Frage nach der wirtschaftlichen Implementierung dieser Technik in den alltäglichen Praxisablauf in den Vordergrund.

Jörg Mudrak/Gelnhausen

n Auch nach Etablierung des dreidimensionalen Röntgens bilden routinemäßig durchgeführte, klinisch indizierte 2-D-Panoramasaufnahmen und kephalometrische Aufnahmen weiterhin die Grundlage einer verantwortungsvollen Therapieplanung. DVT-Aufnahmen erweitern allerdings das diagnostische und therapeutische Spektrum bis zum Rand des individuellen Wissenshorizontes des Behandlers. Ein Ende dieser Entwicklung ist bei Weitem noch nicht abzusehen.

## Herstellerkonzept bei der Auswahl eines digitalen Röntengerätes beachten

Bei der Anschaffung eines solchen Hightech-Gerätes ist dem Konzept, das die einzelnen Hersteller mit ihren Geräten verfolgen, besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Ein für mich gut nachvollziehbares und auf über 30-jähriger Erfahrung basierendes Konzept bietet die Firma SOREDEX mit dem CRANEX 3D® Kombinationsgerät.

Entsprechend der individuellen Erfahrung des Anwenders kann beim 2-D-Konzept aus sechs verschiedenen Panoramaaufnahmevariationen (Erwachsener, Kind, KG lat, KG pa, Bissflügel, Sinus, Sektionen), beim 2-D-/kephalometrischen Konzept aus vier Aufnahmevariationen (lateral reduziert/voll), PA/AP, Carpus), oder beim 3-D-Konzept zwischen einem oder optional zwei Scanvolumen gewählt werden. Damit passt sich CRANEX 3D® der eigenen Praxisentwicklung an. Einfache, unkomplizierte und delegierbare Arbeitsabläufe sind die Bedingungen, die an diesen eminent wichtigen therapeutischen Baustein gestellt werden sollten und vom CRANEX 3D® erfüllt werden (Abb. 1).

Die CMOS-Technologie für 2-D-, kephalometrische und DVT-Aufnahmen, die Auswahl des Bildgebungsprogramms anhand des CLEAR TOUCH™ Kontrollpanels (Abb. 2), die sichere Positionierung des Patienten mithilfe dreier Lichtvisiere,

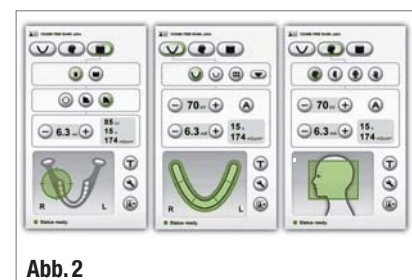


Abb. 2

▲ Abb. 2: Mit dem CLEAR TOUCH™ Kontrollpanel lässt sich das Bildgebungsprogramm auswählen.

des schwenkbaren Spiegels, der stabilen 5-Punkt-Positionierungshilfe und die AES-Funktion (Automatische Expositions Einstellung) führen zur den bestmöglichen Expositionsparametern für den jeweiligen Patienten.

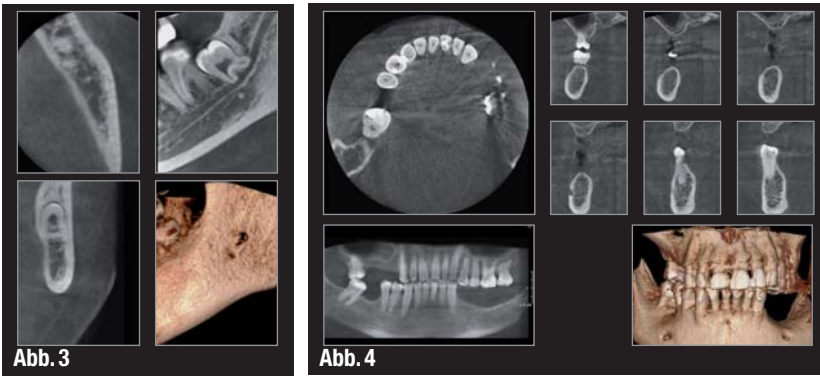
Die CMOS-Sensortechnologie zeichnet sich durch einen großen dynamischen Bereich, einen besseren Kontrast und keinerlei Bildverzerrungen in den klinischen Aufnahmen aus. Das vermindert unnötige Wiederholungsaufnahmen.

3-D-Aufnahmen sind meiner Meinung nach aus der modernen, zukunftsorientierten Praxis nicht mehr wegzudenken: Sie haben sich etabliert. Strahlendosisreduzierende Techniken, wie z.B. gepulste Strahlung, voreinstellbare Scanvolumen und entsprechende Rekonstruktionsalgorithmen werden den wachsenden Anforderungen gerecht. Diese Technologie des CRANEX 3D® reduziert auch die eventuellen Konsequenzen von kleineren Patientenbewegungen. Das ist ein, bei einem



▲ Abb. 1: CRANEX 3D® von SOREDEX.





▲ Abb. 3: Das XS Scanvolumen (6 x 4 cm). ▲ Abb. 4: Das Midi Scanvolumen (6 x 8 cm).

Standgerät, nicht zu vernachlässigender Faktor bezüglich der Bildqualität. Standards wie zum Beispiel adaptierbare mA-Werte seien nur am Rande erwähnt. Mit dem CRANEX 3D® Konzept können auch Grenzindikationen wie Kiefergelenkaufnahmen entsprechend dem indizierten Aufnahmeverfahren gewählt werden.

### Auswahl des Scanvolumens

Hinsichtlich des Scanvolumens schwirren die unterschiedlichsten Abmessungen eines Mindestmaßes durch die Literatur. Als Empfehlungen genannte Scanvolumina sind 8 x 8 cm, 10 x 10 cm, 6 x 8 cm oder 4 x 8 cm (H x B). Allgemeine Empfehlungen beachten nicht, dass das Scanvolumen durch Industrienormen festgelegt wird und die Gesamtgröße des Sensors auch dessen Preis bestimmt.

Der CRANEX 3D® verfügt über ein festes (6 x 4 cm) und ein optionales (6 x 8 cm) Scanvolumen, mit einer hohen (max. 0,133 mm) und einer Standardauflösung (min. 0,2 mm). Die Aussage „hohe Auflösung“ ist hier wörtlich zu nehmen. Die Aufnahmequalität wird nicht durch Rauschen beeinträchtigt. Die exzellente Bildqualität des CRANEX 3D® ist besonders wichtig für die Endodontie oder Parodontologie. Mit dem XS Scanvolumen (6 x 4 cm) kann die Positionierung einzelner, lokaler Implantate mit Berücksichtigung des Gegenkieferparts genau geplant und virtuell simuliert werden (Abb. 3), ebenso wie die strukturelle oder morphologische Diagnostik des einzelnen Kiefergelenkes – also die gesamte lokale oder regionale Pathologie.

Mit dem Midi Scanvolumens (6 x 8 cm) kann der gesamte dento-alveoläre Bereich des UK und OK – ohne Kiefergelenke – abgebildet werden (Abb. 4). Dies wird durch die patentierte Patientenposi-

nierungskorrektur EasyScout™ (Abb. 5) ermöglicht. Bei Scanvolumina dieser Größe ist die Anfertigung einer Scoutaufnahme (mit minimaler Dosis) unabdingbar. Notwendige Korrekturen mussten bis dato durch eine manuelle Neupositionierung entweder des Patienten oder des Aufnahmebereiches vorgenommen werden. Bei dem CRANEX 3D® hingegen wird die Korrektur über die Verstellung der Scoutaufnahme erreicht, welche eine laterale und eine frontale Aufnahme darstellt. Zweitaufnahmen werden dadurch auf ein Minimum reduziert, was dem ALARA Prinzip und allen nationalen und internationalen Richtlinien entspricht.

### Bearbeitung der Datensätze

Zunächst werden alle 2-D- und auch 3-D-Aufnahmen über die SCANORA 5.x Software akquiriert und dort gespeichert. Die Bearbeitung der 2-D-Aufnahmen kann ebenfalls mit der SCANORA 5.x Software durchgeführt werden. Das Prinzip und die Funktionalität dieses Bildbearbeitungsprogramms sind bekannt und haben sich seit vielen Jahren im Praxisalltag bewährt.

Bei der 3-D-Bildbearbeitung wurde das Konzept der offenen Softwarearchitektur des „großen Bruders“ SCANORA 3D® übernommen. Die im DICOM Format vorliegenden 3-D-Datensätze können also mit jedem dicomfähigen und zugelassene 3-D-Bildbearbeitungsprogramm geöffnet, bearbeitet und gespeichert werden. Bei Datensätzen des Midi Scanvolumens ist das auch mit jedem „Drillguide System“, wie z.B. SIMPLANT, ExpertEase™, NOBEL GUIDE, etc., möglich.

Im Lieferumfang von CRANEX 3D® inbegriffen ist eines der – meiner Meinung nach – besten 3-D-Bildbearbeitungsprogramme enthalten: OnDemand Dental™

(CYBERMED, Korea). Der YouTube-Kanal des Herstellers unterstreicht eindrucksvoll die Möglichkeiten dieses Programms.

Die klassischen Module wie das MPR Modul bzw. 3-D-Modul (Multi Planar Reformat) mit der axialen, sagittalen, koronalen und gerenderten Ansicht oder das DVR-Modul (Dental Volume Reformat) dienen einer exakteren Diagnostik und einer erfolgreicherer Therapie ebenso wie das TMJ-Modul (Kiefergelenk) oder das optionale FUSION-Modul, mit dem sich prä- und postoperative Aufnahmen überlagern lassen, wodurch Langzeitdokumentationen möglich werden.

### Schlussfolgerung

Das variable Konzept des CRANEX 3D®, ein logischer und effizienter Arbeitsablauf mit intuitiver Patientenposi-



Abb. 5

▲ Abb. 5: Intuitive Patientenpositionierungskorrektur mit dem EasyScout™ Verfahren.

tionierung, einer patentierten berührungslosen Patientenpositionierungskorrektur im 3-D-Modus und einer toleranten, offenen Softwarearchitektur, scheint das Konzept der Zukunft zu sein – es spiegelt den Wunsch, frei über Therapiealternativen entscheiden zu können und mit dieser Entscheidung sich selbst unabhängig fachlich weiterentwickeln zu können, wider. ◀◀

### >> KONTAKT

**Jörg Mudrak, Oralchirurg**  
 Am Stetenrain 11  
 36251 Ludwigsau  
 Tel.: 0 66 21/7 95 09 46  
 Fax: 0 66 21/7 95 09 47  
 Praxis: Seestraße 15  
 63571 Gelnhausen  
 Info: [www.soredex.de](http://www.soredex.de)

Beispielrechnung

# Investitionsentscheidung Prophylaxeeinheit

Die Zahngesundheit der deutschen Bevölkerung in allen Altersgruppen hat sich in den vergangenen Jahren nachweislich verbessert.<sup>1</sup> Eng verbunden mit dieser Entwicklung ist ein breites Angebot an Vorsorgemaßnahmen durch das Praxisteam: Zahnarzt, Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP) und Dentalhygienikerin (DH). Doch wie etabliert man ein tragfähiges Vorsorgekonzept, wenn die räumlichen Möglichkeiten begrenzt sind?

Horst Willeweit/Bielefeld

n Mittlerweile haben sich die professionelle Zahnreinigung (PZR) und die Individualprophylaxe (IP) in der zahnärztlichen Praxis als feste Bestandteile etabliert. Diese Bereiche machen mittlerweile einen nicht unerheblichen Teil des Umsatzvolumens mancher Zahnarztpraxis aus. Und auch als Marketing-

instrument hilft das Angebot dieser Leistungen, da sie durch die Patienten zunehmend nachgefragt werden. Insbesondere in kleineren Praxen oder bei stark begrenztem Platzangebot ist es allerdings nur schwer möglich, einen eigenen Prophylaxearbeitsplatz einzurichten. In solchen Fällen hilft ein besonderes Praxis-konzept.

Die Möglichkeiten sind vielfältig: Vom „normalen“ Behandlungsplatz, an dem zu bestimmten Zeiten oder je nach Bedarf die IP/PZR durchgeführt wird, bis hin zum separaten Prophylaxezimmer oder sogar -bereich wird je nach Ausrichtung und vorhandenem Raum gearbeitet. Ob große Praxis mit eigener Prophylaxeabteilung und eigenem Fachpersonal, oder ob kleine Praxis: Häufig gilt, dass für die vorsorgewillige Patientenschaft der Platz nicht ausreicht. Hinzu kommt, dass gerade für eine professionelle Zahnreinigung Termine für die Mittagszeit oder in

den frühen Abendstunden bevorzugt werden, wodurch ein separater Prophylaxeplatz unweigerlich zu „Leerstand“ oder Leerlauf während der „normalen“ Praxiszeit führen würde. Sofern die verantwortliche Zahnmedizinische Fachangestellte (ZMF), DH oder ZMP keinen separaten Prophylaxebereich vorfindet und am Behandlungsplatz arbeitet, lassen sich die Geräte zur Zahnstein-

entfernung (ZEG), das Airpolishing sowie Handinstrumente und Hilfsmaterialien einfach mit einem fahrbaren „Untersatz“ – einem Cart – zum jeweiligen Zahnarztstuhl bewegen.

*„Die Anschaffung einer Prophylaxeeinheit kann helfen, den Umsatz zu optimieren und die Auslastung zu verbessern.“*

## Robust und preisgünstig

Die Anschaffung einer Prophylaxeeinheit (z.B. Basisversion der ACTUS 101, Morita) kann helfen, den Umsatz zu optimieren und die Auslastung zu verbessern. In der Basisversion der ACTUS 101 sind bereits sämtliche Instrumente für die Durchführung von Prophylaxeleistungen enthalten: Auf der Behandlerseite eine Multifunktionsspritze, ein DIN Midwest 4-Loch-Anschluss für die Schnellkupplungen zur Versorgung von Airflow-Handy, Airscaler, Turbine, Kro-



▲ Abb. 1: Ideal für die Behandlung in der 12-Uhr-Position.

nenabzieher und zwei freie Instrumentenköcher sowie ein integrierter Ultraschallscaler. Erweiterbar ist die Einheit beispielsweise durch ein oder zwei leistungsstarke Elektro-Mikromotoren bzw. luftgetriebene Motoren. Die genannte Einheit ist erweiterbar und lässt sich damit auch als zahnärztlicher Arbeitsplatz nutzen. Von der routinemäßigen Zahnbehandlung bis zur IP lassen sich damit dann, je nachdem, ob gerade eine Füllung versorgt oder Zähne professionell gereinigt werden sollen, alle Leistungen durchführen.

Die Kombination aus Schwebearmgerät und großem Tray-Tisch erlaubt die Behandlung sowohl mit assistierender Helferin in der Vier-Hand-Behandlung als auch alleine in der Zwei-Hand-Behandlung aus der ergonomischen und rückschonenden 12-Uhr-Position. Die Anordnung der Schwenkarme mit dem Saugschlauchträger auf der linken Patientenstuhlseite sowie des mobil beweglichen Schwenkarms des Arztelementes auf der anderen Seite ermöglichen diese Doppelnutzung. Das Mundspülbecken lässt sich zum Reinigen leicht herausnehmen und kann im Thermodesinfektor behandelt werden.

### Ein Arbeitsplatz, der sich wirtschaftlich rechnet

Eine kleine Beispielrechnung veranschaulicht, wie eine solche Einheit betriebswirtschaftlich betrachtet werden kann: Bei angenommenen 200 Arbeitstagen, an denen jeweils acht Patienten in der Individualprophylaxe (Selbstzahlerleistung, mit einem Preis von 55 Euro) behandelt werden, ergibt sich ein Jahresumsatz von 88.000 Euro. Dem Umsatzerlös werden die Kosten des „Profitcenter Individualprophylaxe“ entgegengestellt. Hierbei entstehen bei der kreditfinanzierten Anschaffung des Behandlungsplatzes sowie den sonstigen anfallenden Positionen (wie Möbel, Kleingeräte und Verbrauchsmaterialien) Kreditkosten von monatlich rund 800 Euro. Zählt man die üblichen Personalkosten für eine ZMF sowie die anteiligen Gemeinkosten (wie



▲ Abb. 2: Multifunktional: Der ACTUS-Behandlungsplatz.

Raumkosten, Wartungskosten und Verbrauchsmaterialien) zusammen, stehen einem möglichen Umsatzerlös von 88.000 Euro entsprechende Kosten von 64.000 Euro gegenüber. Ergebnis: Ein Vorsteuergewinn von rund 24.000 Euro. Das entspricht einer Umsatzrendite von rund 27 Prozent. Ein angenehmer Nebeneffekt in der langfristigen Betrachtung: Bereits nach dem sechsten Jahr ist die Einheit abbezahlt und die Zahlung der Kreditrate entfällt. Bei gleichbleibenden Umsatzerlösen werden nun 37.000 Euro erwirtschaftet. Das entspricht einer Umsatzrendite von 43 Prozent! Hierfür muss natürlich gewährleistet sein, dass eine ausreichende Zahl an Patienten vorhanden ist oder neu gewonnen werden kann. Ausgehend von den voranstehenden Daten liegt der sogenannte Break-even-Point – also der Punkt, an dem die Investition sich sozusagen selbst trägt – bei 1.090 IP-Sitzungen jährlich.

Damit eine Zahnarztpraxis in dieser Disziplin die Umsatzrendite von 43 Prozent erreichen kann, hier nun eine weitere Rechnung: Um den Break-even-Point zu erreichen, müssen bei 436 Patienten durchschnittlich 2,5 Prophylaxebehandlungen pro Jahr durchgeführt werden. Soll nun die projektierte Umsatzrendite erreicht werden, müssen 640 IP-Patienten gewonnen werden. Das ist ein Wert von rund 40 Prozent der Patienten einer durchschnittlichen Einzelpraxis. Dieser lässt sich – bei geeignetem Praxismarketing – innerhalb von rund zwei Jahren in den meisten Praxen erreichen.

### Info

Ein wichtiger Aspekt für eine solche Investitionsentscheidung ist die Möglichkeit, ergonomisch zu arbeiten. J. Morita organisiert unter dem Titel „Ergonomie und Workflow“ einen Workshop, bei dem die gesunde Haltung im Mittelpunkt steht. Bei lediglich vier Teilnehmern finden die Kurse in Praxen der Anwender statt. Hier analysiert kompetentes Fachpersonal in einem 1,5-tägigen Kurs zunächst die Motorik und Arbeitsposition der Teilnehmer, um anschließend gemeinsam Verbesserungspotenziale zu erschließen.

Kurstermine und Veranstaltungsorte können bei Morita (Kontakt: Frau Anne Altmann telefonisch unter der Rufnummer 0 60 74/8 36-0 oder per E-Mail: aaltmann@morita.de) angefragt und gebucht werden. Schauen Sie sich auch die Animation zum Thema Ergonomie auf der Website [www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe) an. Sie finden diese im Produktbereich unter Spaceline EMCIA SMT. ◀

### >> KONTAKT

**J. Morita Europe GmbH**  
Petra Kunkel  
Justus-von-Liebig-Straße 27a  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 0 60 74/8 36-0  
Fax: 0 60 74/8 36-2 99  
E-Mail: [pkunkel@morita.de](mailto:pkunkel@morita.de)  
[www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe)

<sup>1</sup> Vgl. Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) (2006), Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV), [http://www.kzbv.de/service/DMS\\_%20IV\\_Kurz.pdf](http://www.kzbv.de/service/DMS_%20IV_Kurz.pdf), Abruf 09.05.2011.





## CarieScan PRO™ – Spitzentechnologie für die genaue und zuverlässige Erkennung von Karies

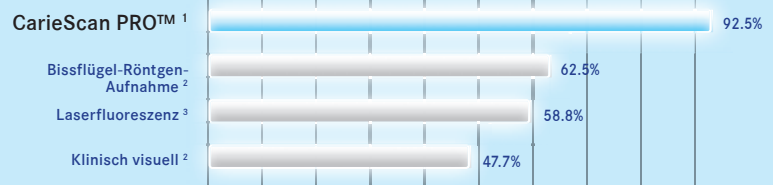
- Präzise und reproduzierbare Ergebnisse
- AC-Impedanzspektroskopie (ACIST)
- Einfache und bequeme Anwendung
- Wissenschaftlich bewiesene Technologie
- Ein echter Gewinn für das moderne, individuelle Karies-Management
- Wissenschaftlich bestätigte Technologie

CarieScan PRO™  
hat eine Sensitivität  
und eine Spezifität  
(Minimierung falsch-  
positiver Ergebnisse)  
von über 92%



Der Trend zu präventiven und individuellen, patientenbezogenen Methoden des Kariesmanagements wird von maßgebenden Gesellschaften, wie ICDAS, CAMBRA und ADA befürwortet. Diese Behandlungsweisen stellen eine breitere Basis an Informationen zur Entscheidungsfindung, Prognose und zum Management von Karies zur Verfügung. ICDAS bietet ein System, welches speziell auf die Umsetzung eines umfassenden individuellen Kariesmanagements, für verbesserte Langzeitergebnisse, ausgerichtet ist.

### Performance Index



Kombination für die Zuverlässigkeit bei der Erkennung von Sensitivität (D3) und Spezifität (D1). Literaturquellen: 1. Pitts u. a.: Caries Research 2008, vol 42(3) S. 211.  
2. Bader u.a.: Journal of Dental Education 2001, Vol 65, Nr. 10 S. 960  
3. Bader u.a.: Journal of Am Dent. 2004, 135, S. 1413 - 1426

Zur Umsetzung eines effektiven Kariesmanagements, benötigt der Anwender geeignete Behandlungsprotokolle und -mittel, um Primärkaries präzise erkennen zu können. Forschungsergebnisse zeigen, dass durch rein visuelle Kontrollen lediglich 40% der initialen Läsionen erkannt werden. Mittels Röntgenuntersuchungen ist es nicht möglich, primäre Läsionen im Anfangsstadium zu erkennen. Messungen mit Laserfluoreszenz-Systemen können zu falsch-positiven Ergebnissen führen, welche unter Umständen unnötige chirurgische Eingriffe an gesunden Zähnen bedingen und zu Unsicherheit bei den Anwendern führen können.

Nun aber steht eine optimierte Technologie zur Verfügung: Innerhalb des modernen Kariesmanagements wird nicht mehr solange abgewartet, bis Kavitäten deutlich sichtbar sind. Vielmehr liegt der Fokus darauf, Karies frühzeitig zu erkennen und ohne operative Eingriffe zu behandeln. Für den Patienten birgt die frühzeitige Diagnose den Vorteil, dass Karies gestoppt oder Läsionen remineralisiert werden können. Gleichzeitig sind hohe Kosten für Restaurationen vermeidbar. Optimalerweise werden heutzutage Behandlungsmethoden eingesetzt, die individuell auf den Patienten abgestimmt sind.

## Bessere Ergebnisse durch herausragende Technologie

CarieScan PRO™ ist das erste dentale Diagnosegerät, das auf AC-Impedanzspektroskopie (ACIST) zurückgreift, um Karies mittels Messung von Veränderungen der Zahndichte festzustellen. Diese direkten Messungen werden mit einem Klassifizierungssystem normaler Dichten verglichen, dessen Daten das Ergebnis sechsjähriger Forschung der Universitäten Dundee und St. Andrews sind.

Die Grundidee ein elektrisches Signal für die Karieserkennung zu nutzen, stammt aus den 50er Jahren. 1996 berichtete das Magazin Nature Medicine (Februar Ausgabe 1996, vol 2,2 s. 235-237) über den erstmaligen Einsatz von elektrischen Mehrfachfrequenzen, mit der sogenannte ACIST-Technologie. Die Verwendung von Mehrfachfrequenzen war ein großer Schritt dahin, den Status der Zahnhartsubstanz genauer charakterisieren und eine bessere Unterscheidung zwischen gesunden und kariösen Zähnen treffen zu können.

Im Rahmen der ACIST-Technologie wird Wechselstrom (niedrige Amplitude) vom Zahnschmelz bis zur Pulpa geleitet, um die Zahndichte zu messen. Nicht nur die Zahnoberfläche wird gescannt, vielmehr dringt das Wechselstromsignal durch den ganzen Zahn. CarieScan PRO™ ermittelt in vier Sekunden Werte, die die Wahrscheinlichkeit eines kariösen Befalls von 0 bis 100 angeben. Die Ergebnisse werden sowohl numerisch als auch farbig auf dem LED-Display angezeigt. Der Anwender wählt dementsprechend geeignete Behandlungsmaßnahmen, individuell pro Patient.

Die Varianz der Impedanz in den verschiedenen Stadien ist signifikant. Die Impedanz eines gesunden Zahnes ist wesentlich höher, als die eines demineralisierten Zahnes mit kariösen Läsionen. Die Impedanz eines demineralisierten Zahnes mit kariösen Läsionen jedoch ist immer noch höher, als die eines Zahnes mit ausgeprägter Dentinkaries. Aus diesem Grund ist die Diagnose von Sensitivität (gesunde Zähne) und Spezifität (kariöse Zähne) in den verschiedenen Stadien mit ACIST weitaus einfacher und genauer, als mit anderen gängigen Diagnosemethoden.

## Deutlich weniger falsch-positive Diagnosen

Andere Techniken basieren auf optischen oder radiographischen Verfahren. Die Ergebnisse optischer Verfahren werden häufig durch Ablagerungen oder Verfärbungen beeinflusst. Radiographische Methoden setzen Patienten und Praxisteam unnötigen, potenziell gefährlichen, ionisierenden Strahlungen aus. Fluoreszenzbasierte Systeme diagnostizieren ausgeprägte Läsionen und Karies besser, als konventionelle visuelle oder radiographische Methoden. Allerdings unterliegen Laserfluoreszenz-Systeme einem Risiko falsch-positiver Messungen von bis zu 40% (geringe Spezifität) - speziell im Fall von Verfärbungen. Dies kann zu unnötigen, invasiven Eingriffen innerhalb gesunder Zahnschmelz führen.

## Keine Schmerzen – viele Vorteile

Keine Schmerzen, kein unangenehmes Gefühl, keine ionisierende Strahlung; einfach den Sensor auf dem trockenen Zahn des Patienten platzieren. Die Messergebnisse sind auch für die Patienten klar und einfach ablesbar. So können die Behandlungsschritte

leichter erklärt werden. CarieScan PRO™ ist Spitzentechnologie für die Praxis, mit der Patienten erfolgreicher behandelt und zusätzliche Gewinne realisiert werden können.

### CarieScan PRO™

–  
Karies  
zuverlässig  
erkennen.

**Einführungspreis  
Euro 2.990,- \***

\* zzgl. MwSt. Gültig bis 31.12.2011

## Zahngesundheit langfristig kontrollieren und überwachen

CarieScan PRO™ liefert konsistente, reproduzierbare und zuverlässige Daten, die es dem Anwender erlauben, die Messwertaufzeichnungen der verschiedenen Patientenbesuche miteinander zu vergleichen. Der Vergleich dieser Daten ermöglicht die Überwachung des Krankheits- und Behandlungsverlauf. Präzise Daten und geringe Kosten pro Patient stellen das Plus für den Anwender dar.

>> Fax +49(0)735 1.4749944

>> Email [info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de)

Praxis .....

Straße .....

PLZ/Ort .....

Email .....

Tel. ....

Depot .....

Ich wünsche weitere Informationen.

Ich wünsche einen Demotermin.

**orangedental**   
premium innovations

orangedental GmbH & Co. KG  
Aspachstr.11 . 88400 Biberach . Tel. 07351.474990

Wie viele Vorgänge in Ihrer Praxis, hat auch die Karieserkennung einen langen Weg hinter sich. Röntgenbilder stellen die Situation oft nicht komplett dar, Laserfluoreszenz resultiert in einem hohen Risiko falsch-positiver Ergebnisse. CarieScan PRO™ nutzt die klinisch geprüfte ACIST-Technologie (AC-Impedanz Spektroskopie), um gesunde und kariöse Zähne mit einer Genauigkeit von 92,5 % zu diagnostizieren.

CarieScan PRO™ ist ein kompaktes, leichtes, batteriebetriebenes Gerät, das einfach zu bedienen ist und automatisch kalibriert wird. Zudem ist CarieScan PRO™ Bluetooth-fähig. CarieScan PRO™ dient zur frühestmöglichen Erkennung von Karies. Dieses einzigartige Gerät liefert präzise und reproduzierbare Daten zur langfristigen Überwachung von Karies und zur Erstellung individueller Behandlungspläne.

### Quellen:

Bader et al; Journal of Am Dent. 2004, 135 s. 1413 - 1426

Ritter et al; Journal of Esthetic and Restorative Dentistry (JERD, Februar 2010, Vol. 22:1, S. 31-39)





Laborneugründung

# In einem Monat von null auf hundert

Seit einem knappen Jahr wird im Labor Zischow Dental in Hamburg Zahnersatz gefertigt. Gegründet wurde das Labor von Susanne Zischow. Innerhalb nur eines Monats wurden alle Planungen, mit denen ein halbes Jahr vorher begonnen wurde, umgesetzt. Im Interview mit Laborleiter Kay Zischow erfahren wir, wie die Neugründung ablief.

## Herr Zischow, warum haben sich Ihre Frau und Sie für eine Neugründung entschieden?

Eine Neugründung ist in meinen Augen vorteilhafter als eine Übernahme, da wir einen freien Gestaltungsspielraum hatten und weder alte Geräte noch bestehende Verträge mit Mitarbeitern oder anderen Firmen übernehmen mussten. Begonnen haben wir mit 12 Mitarbeitern, inzwischen haben wir auf insgesamt 18 Mitarbeiter aufgestockt.

## Welche Räume gibt es im Labor?

Unser Labor hat einen großzügigen Eingangsbereich mit Wartezone und Empfang. Für das Scannen und die digi-

taile Bearbeitung der Modelle haben wir einen eigenen CAD/CAM-Raum eingerichtet. Ein Behandlungs- und Farbnahmeraum für die Patienten ist derzeit noch mit einem fast schon historischen Stuhl ausgestattet. Hier ist mittelfristig geplant, eine neue Behandlungseinheit aufzustellen, um vor Ort Live-OPs durchzuführen, die dann in den Schulungsraum übertragen werden. In weiteren Räumen entlang eines Ganges sind die Arbeitsvorbereitung, die Technische Leitung, die Keramik, der Gussraum und die Edelmetallabteilung untergebracht. Ein Technikraum verbirgt die Zentralabsaugung. Einen Aufenthaltsraum für die Mitarbeiter gibt es natürlich auch. Im noch

nicht fertiggestellten hinteren Teil des Objekts ist ein großer, teilbarer Schulungsraum in Planung, in dem Präsentationen und Schulungen für Kunden stattfinden werden. Auch die Dachterrasse, die momentan noch renoviert wird, soll später für Kundenevents genutzt werden.

## Würden Sie die Designidee Ihres Labors kurz beschreiben?

Unser Ziel war es, ein angenehmes Ambiente zu schaffen, damit sich die Patienten und die Mitarbeiter bei uns gut aufgehoben fühlen. Dentallabore sind häufig nur in Weiß gehalten und haben ein ehertechnisches Ambiente. Wir wollten Farbakzente setzen und entdeckten den Magentaton RAL 4006 für uns. Die Farbe erzeugt Lebendigkeit in den Räumen. Als Nebeneffekt profitieren wir von dem Wiedererkennungseffekt beim Kunden, denn zusammen mit unserem Logo taucht es auch in unseren Geschäftspapieren auf.

## Worauf haben Sie bei der Innenarchitektur Ihres Labors besonderen Wert gelegt?

Bei der Planung haben wir sehr darauf geachtet, dass die Aufteilung der Räume unsere Arbeitsabläufe unterstützt und keine langen Laufwege ergibt. Aus diesem Grund haben wir vor einigen Räumen, etwa vor der Tür der Arbeitsvorbereitung, noch Arbeitszonen eingerichtet. Ganz wichtig war natürlich das Licht, hier haben wir richtig investiert und spezielle Leuchten installiert. Das Licht kommt



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Der Eingangsbereich. ▲ Abb. 2: Vor dem Raum für die Arbeitsvorbereitung.



dem Tageslicht sehr nahe, ist aber nicht grell und ermüdet die Augen nicht. Auf Vermittlung von Henry Schein hatte ich vorher schon Kontakt zu einem Laborinhaber in Hannover, der diese Leuchten ebenfalls hat und mit dem wir uns austauschten. Die Beratung und Installation erfolgte mit einem spezialisierten Elektriker.

Ergonomie muss man bei der Planung eines Labors immer im Hinterkopf haben, nicht nur bei der Installation der Geräte, sondern auch bei den Stühlen. Unser Berater hat uns für die Bestuhlung ganz neue Modelle empfohlen, die einerseits sehr flexibel und individuell einstellbar sind, die zugleich aber auch gut zu reinigen sind. Meine Erfahrung ist es, dass bei allen Anschaffungen – von den Stühlen bis zur Absaugung – die Funktionalität und die Gesundheit der Mitarbeiter im Vordergrund stehen muss, die Optik ist zweitrangig.

**Welche Investitionsgüter und Geräte gehören Ihrer Meinung nach zur Grundausstattung?**

Ein digitaler Modell- und Abdruckscanner ist heute neben der üblichen Laborausstattung (Gusschleuder, Brennöfen, ergonomische Arbeitsplätze etc.) unverzichtbar, nicht nur weil die Kunden diesen Stand der Technik heute erwarten. Für CAD/CAM spricht auch die Wirtschaftlichkeit der Geräte, die heutzutage zudem eine sehr hohe Qualität liefern. Es ist sehr schwierig bzw. zu teuer, Mitarbeiter einzustellen, die die gleiche Qualität wie ein Fräszentrum liefern. CAD/CAM-Systeme sind ja schon seit gut 15 Jahren auf dem Markt, aber erst in den letzten zwei bis drei Jahren hat sich gezeigt, was möglich ist. Die neuen Geräte haben mich richtig überzeugt.

Wichtig bei der Auswahl von Geräten ist mir vor allem ein qualifizierter und schneller technischer Support vor Ort. Für die Scanner habe ich bei Henry Schein einen Spezialisten als Ansprechpartner, der sehr kompetent ist. Und als unser Labor-Laser nicht rund lief, konnte mir das Depot innerhalb kürzester Zeit einen Techniker des Herstellers vermitteln, der das Problem per Fernwartung am Telefon behoben hat. Auch die Galvanotechnik gehört heute zum Standard, ebenso wie Geräte für die Zirkonbearbeitung. Ganz wichtig waren mir bei der Ausstattung des Labors die Qualität der Kera-



Abb. 3



Abb. 4

▲ Abb. 3: Die Räume für die Edelmetall- und Keramikbearbeitung sind durch ein Fenster verbunden. ▲ Abb. 4: Scanner gehören für Kay Zischow zur Grundausstattung eines Labors.

miköfen – die Ästhetik wird immer wichtiger, und für ästhetisch gute Ergebnisse spielten nicht nur das Material, sondern auch die Öfen eine große Rolle.

**Was denken Sie, wie wichtig ist Hightech für den Erfolg eines Labors allgemein?**

Einige der aktuellen technischen Geräte wie CAD/CAM-Scanner oder das Equipment für die Galvanotechnik werden, wie gesagt, von Laborkunden ganz selbstverständlich als Standard erwartet. Als Alleinstellungsmerkmal reicht Hightech aber nicht aus. Ich glaube, dass man sich heute durch Kundenorientierung und Service auszeichnen muss, und das ist auch der besondere Fokus unseres Labors.

**Welches Dentaldepot hat Sie bei Planung und Ausführung unterstützt?**

Wir arbeiten seit dem Beginn der Planung dieser Räumlichkeiten eng mit Henry Schein zusammen. Die Ausführung lief sehr gut, trotz eines sehr engen

Zeitplans: Die Geräte konnten erst ab dem 25. November geliefert, eingebaut und installiert werden. Fünf Tage später war Eröffnung und die Mitarbeiter hatten schon 48 Arbeiten auf dem Tisch. Es ist ganz klar, dass die Auswahl der Laboreinrichtung ohne erfahrene Fachleute wie die Fachhandelsberater nicht geht. Die Depots haben im Vergleich zu mir einen viel besseren Überblick darüber, welche Alternativen es zu einem bestimmten Gerät gibt und welches Teil aus den dicken Katalogen für ein bestimmtes Einrichtungsdetail in unserem Labor am besten passt. ◀◀

**>> KONTAKT**

**Zischow Dental Hamburg GmbH**  
 Winterhuder Weg 76a  
 22085 Hamburg  
 Tel.: 0 40/2 38 80 98-0

ANZEIGE

**Parodontalstatus:**  
 schneller, standardisiert und vollständig

**pa-on**

**Neu!**

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

**orangedental** premium innovations info: +49 (0) 73 51.474 99.0

Laborumzug in Mainz

# Innovationen für die Seele

**Zahntechnikermeister Jürgen Wolf aus Mainz hat „Freude an schönen Dingen“, wie er über sich selbst sagt. Diese Lebenseinstellung hat er in sein neu eingerichtetes Dentallabor in Mainz transferiert.**

Kristin Jahn/Leipzig

**n** Nachdem Jürgen Wolf vor 32 Jahren sein erstes zahntechnisches Labor in Mainz gegründet hatte, wollte es der 57-Jährige noch einmal wissen und plante sein neues Traumlabor. Die offizielle Einweihung der neuen Räume wird am 2. September gefeiert, gearbeitet wird hier schon seit Mitte Mai 2011. Jürgen Wolfs Interesse an den Veränderungen der Technologien, mit denen zahntechnische Produkte hergestellt werden, motivierten ihn zudem Umzug mit kompletter Neueinrichtung. In seinen alten Räumen waren für die neuen Techniken nicht ausreichend Kapazitäten vorhanden.

Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Hussein Beydoun und der zum Führungsteam gehörenden Zahntechnikermeisterin Beatrix Ritter baute er die komplett entkernten Räume im 2. Obergeschoss eines Gebäudes im Mainzer Gewerbegebiet nach seinen Vorstellungen

um. Lediglich zwei Wände der ehemaligen Büroräumlichkeiten seien stehen geblieben. Die Raumaufteilung wurde zunächst von Frau Ritter auf Skizzen erarbeitet. Die Feinplanung und Umsetzung fand dann in Teamarbeit mit dem Dentalfachhändler Altschul Dental (Mainz) und dem Labormöbelhersteller Freuding (Stetten/Allgäu) statt.

## Raumplanung

Der Standort hatte sich aufgrund seiner guten Autobahnbindung ins Rhein-Main-Gebiet und dem kurzen Anfahrtsweg ins Mainzer Stadtzentrum bereits bewährt. Auf 230 m<sup>2</sup> Fläche hat sich Jürgen Wolf seinen Traum vom modernen Dentallabor verwirklicht. Vom großzügigen und einladend gestalteten Eingangsbereich gehen das Patientenzimmer und das Büro des Geschäftsführers ab. Bevor es in den

eigentlichen Arbeitsbereich geht, kommt man am CAD/CAM-Raum und einem Raum, in dem Auftragseingang und Auftragsausgang bearbeitet und archiviert werden, vorbei. Durch eine beschriftete Glastür geht es in den offen gestalteten Arbeitsbereich. Zwei Technikräume, Gussraum und Arbeitsvorbereitungsraum sind lediglich durch Zwischenwände voneinander abgetrennt – Türen sucht man hier vergebens. In der Mitte der Fertigung befinden sich für alle Mitarbeiter gut zugängliche Geräte (Sandstrahlgeräte, Dampfstrahl- und Ultraschallgerät, Poliereinheit etc.). Eine Durchreiche vom Arbeitsbereich zum Versandraum erspart unnötige Wege.

Großzügigkeit, technisch moderne und harmonische Ausstrahlung waren ein besonderes Anliegen bei der Planung. „Jeder, der das Labor betritt, soll automatisch das Gefühl erfahren, richtig zu sein. Im alten

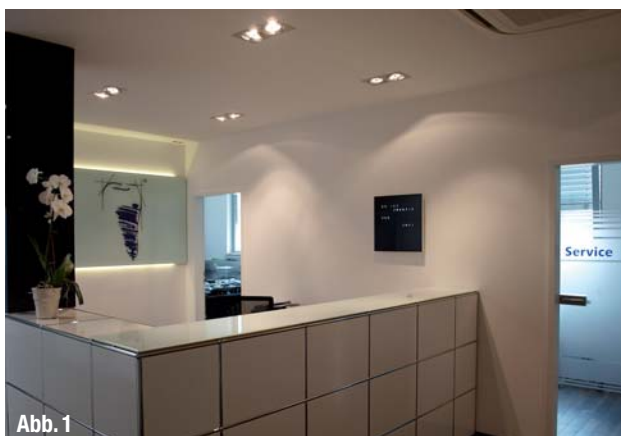


Abb. 1



Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Der Eingangsbereich des Dentallabors Wolf wirkt angenehm auf Patienten und Kunden. ▲ **Abb. 2:** Die Granitarbeitsplatte ist eine Sonderanfertigung, ebenso wie ...

Labor kam der Patient herein und stand sofort im Fertigungsbereich. Viele Patienten fühlten sich davon gestört, dass es keinen separaten Bereich gab“, so Wolf.

### Gestaltung

Mit Produkten von der Stange waren einige Bereiche des Labors nicht zu verwirklichen. Besonders bei den Möbeln finden sich zahlreiche Sonderanfertigungen im Dentallabor Wolf. Die Edelstahlfronten, die an fast allen Arbeitsplätzen im Labor verbaut wurden, kommen aus dem Praxisbereich. Auch die Granitarbeitsflächen an den Technikerarbeitsplätzen sind Sonderanfertigungen. Um die Sandstrahlgeräte in eine ergonomische Arbeitshöhe zu bringen, wurde eine Sonderanfertigung für das Labor gebaut. Jürgen Wolf und seine Mitarbeiter arbeiten so täglich mit Möbeln, die genau ihren Vorstellungen entsprechen und ganz nebenbei noch einzigartig sind. Bei der Farbgestaltung wurde neben den Edelstahlfronten der Schränke auf violette Elemente, die Wärme in die Räumlichkeiten bringen, gesetzt. Details wie raffinierte Uhren und ausgewählte Bilder runden die Innengestaltung ab.

Mit dem neuen Labor konnte sich Jürgen Wolf einen weiteren langgehegten Wunsch erfüllen: Arbeiten bei gleichmäßigem Nordlicht. Die Arbeitsplätze, an denen ästhetisch besonders hochwertige prothetische Arbeiten hergestellt werden, profitieren von der Ausrichtung des Technikraums nach Norden.

### Digital ist Grundausrüstung

Bei der Ausstattung vom Dentallabor Wolf wurden alle digitalen Möglichkeiten, die sich modernen Labors bieten, eingesetzt. Von der digitalen Farbnahme, die wahlweise im Labor oder in der Zahnarztpraxis durchgeführt wird, bis zur CNC-Fräsmaschine ist alles vorhanden. Über ein Netzwerk sind in jedem Raum Daten wie Patientenbilder oder Kalendereinträge am Computer einsehbar.

CAD/CAM-gefertigte Arbeiten bietet das Labor seit etwas mehr als fünf Jahren an. Die Erfahrungen, die in dieser Zeit gesammelt wurden, haben die Entscheidung für die Anschaffung einer eigenen Fräsmaschine bestärkt. Eine richtige Entscheidung, wie Herr Wolf jetzt feststellt. „Ich bin neugierig auf die weitere Ent-



Abb. 3



Abb. 4

▲ **Abb. 3:** Die kurzen Laufwege sind der offenen Gestaltung der Fertigung zu verdanken. Rechts: Die Schrankhöhe wurde auf die Arbeitshöhe an den Sandstrahlgeräten abgestimmt.  
 ▲ **Abb. 4:** Laborinhaber Jürgen Wolf gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Hussein Beydoun im Dentallabor Wolf.

wicklung der digitalen Technik in der Zahntechnik. Das Neue muss man pflegen“, führt er aus. „In fünf Jahren sind die heutigen Anschaffungen nicht mehr innovativ. Auf dem aktuellen Stand zu sein, ist ein sich ständig verändernder Prozess.“

### Selbstverwirklichung als Anspruch

„Ein Dentallabor sollte nicht aussehen wie eine Werkstatt, schließlich werden hier Medizinprodukte gefertigt“, betont Jürgen Wolf.

Die Rückmeldungen von Patienten und Zahnärzten, die das Labor aufsuchen, seien durchweg positiv. „Viele unserer Gäste sagen, dass sie sich sofort wohlfühlen und sie die Einrichtung gleichzeitig als außergewöhnlich wahrnehmen. Uns war es wichtig, dass bei der Innenarchitektur Schlichtheit und klare Linien verwendet werden und die Räume gleichzeitig zum Wohlfühlen einladen. Das haben

wir erreicht“, gibt der Zahntechnikermeister zufrieden zu Protokoll. „Ich bin ein visueller Mensch. Wenn ich schöne Dinge sehe, dann geht’s mir gut.“

Die Innovationen, die wir hier integriert haben, dienen auch der persönlichen Weiterentwicklung, der Zufriedenheit und der täglichen Arbeitsmotivation“, fasst der Geschäftsführer, der noch lange nicht an den Ruhestand denkt, die für ihn wichtigsten Punkte an seinem neugestalteten Labor zusammen. ◀◀



### KONTAKT

**WOLF Dentallabor GmbH**  
 In der Dalheimer Wiese 1  
 55120 Mainz  
 Tel.: 0 61 31/68 10 74  
 E-Mail: kontakt@wolf-dentallabor.de  
 www.wolf-dentallabor.de

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 51.474 99.0



# IHRE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT: EINZIG UND ALLEIN



Fragen Sie jetzt  
den teilnehmenden  
Fachhandel nach  
unseren attraktiven  
Herbstangeboten.

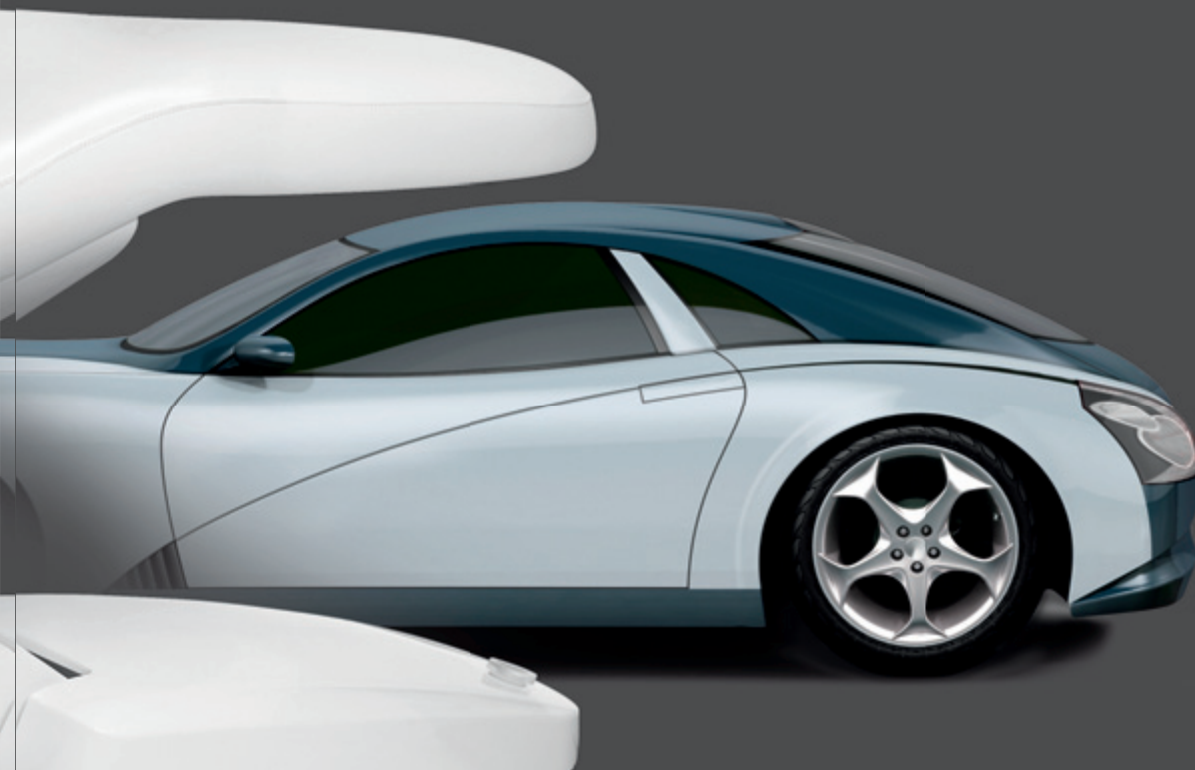


# ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

## VON IHREN PERSÖNLICHEN WÜNSCHEN INSPIRIERT.

Die Premium-Klasse von Ultradent bietet Ihnen Behandlungsplätze, die Sie so individuell konfigurieren können wie Ihr Traumauto. Wir sind eine moderne Dentalmanufaktur, die flexibel nach Ihren Wünschen fertigt. In Deutschland. In überragender Qualität. In hochwertiger Vollendung. Wir sind der erfahrene Partner für den rundum zufriedenen Zahnarzt. Durch höchste Zuverlässigkeit und intuitive Bedienbarkeit. Mit neuesten Technologien & Multimedia. Lassen Sie sich vom universellen Ultradent Premium-Anspruch faszinieren.



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

**ULTRADENT PRODUZIERT UNTER DEUTSCHER LEITUNG AM STANDORT MÜNCHEN.** Als Familienbetrieb mit traditionellen Werten und höchster Kompetenz für permanente Innovation.

**DIE PREMIUM-BEHANDLUNGSEINHEITEN VON ULTRADENT KOMBINIEREN ÄSTHETIK UND FUNKTION FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE:** Die Modelle U 1500 und U 5000 sind die ideale Basis für Ihr persönliches Behandlungskonzept.

**DIE PREMIUM-KLASSE VON ULTRADENT PASST PERFEKT IN IHRE PRAXIS?** Ihr kompetenter Ansprechpartner im Dental-Fachhandel berät Sie gerne. Wir freuen uns über Ihr Interesse!

Laborumzug in Marl

# Modernität als Basis für Präzision

**Bereits vor 15 Jahren gründete Wolfgang Engel sein Dentallabor in Marl. Den aus Platzgründen nötig gewordenen Umzug nutzte der Zahntechnikermeister zur kompletten Neugestaltung des Labors. Das Ergebnis überzeugt durch die Kombination aus Funktionalität, Großzügigkeit und Wohlfühlelementen.**

Kristin Jahn/Leipzig

**n** Seit September 2010 ist das Dentallabor Engel in der Mainstraße in einem Gewerbegebiet in Marl ansässig. Auf einer Grundfläche von 260 m<sup>2</sup> wurden vorhandene Büroräume komplett neugestaltet. Trennwände eingebaut, Wasser-, Gas- und Druckluftversorgung installiert und eine neue Klimaanlage integriert. Entstanden sind acht Technikräume, ein Sozialraum, zwei Büros, zwei Toiletten, eine kleine Küche und ein Empfangsraum mit Wartebereich sowie ein separates Patientenzimmer. Insgesamt stehen 16 voll ausgestattete Arbeitsplätze und zwei Funktionsplätze im Gipsbereich zur Verfügung. Das voll ausgestattete Patientenzimmer ist mit einem Zahnarztstuhl ausgerüstet. Für Vorträge und Fortbildungsveranstal-

tungen steht ein weiterer Raum mit Konferenztisch und kompletter Multimedia-Ausstattung zur Verfügung. Ein eigener CAD/CAM-Raum ist den Schwerpunkten des Labors geschuldet: Vollkeramik, CAD/CAM und Implantatversorgungen gehören genauso zum Portfolio von Herrn Engel wie die Fräs- und Geschiebetechnik, Inlays, Veneers und alle gängigen Techniken.

Bei der Gestaltung des Labors war für Herrn Engel besonders die hochwertige Ausstattung der Arbeitsplätze wichtig. Das Labor ist mit modernsten Geräten ausgestattet, die Basis für Präzision und Kreativität bilden sollen. Für die Mitarbeiter steht im Sozialraum eine Einbauküche mit Kaffeevollautomat zur Verfügung.

Diesen nutzen auch gern die Patienten, die zur farblichen Anpassung ihrer keramischen Arbeiten im Wartebereich Platz nehmen. Mittels der digitalen Farbnahme und einem integrierten Patientenberatungssystem wird die Kommunikation erleichtert und das Verständnis für die entsprechende Versorgung beim Patienten optimiert. Darauf aufbauend werden mit dem CAD/CAM-System und dem Scanner die vollkeramischen Kronen, Brücken, Veneers und individuelle Implantataufbauten am PC erstellt.

Die Anschaffung weiterer neuer Technologien, wie ein eigener Fräscomputer und ein Messsystem zur Kiefergelenkregistrierung, sind in Kürze geplant. Auf die Frage, was die Highlights seines Labors



Abb. 1



Abb. 2

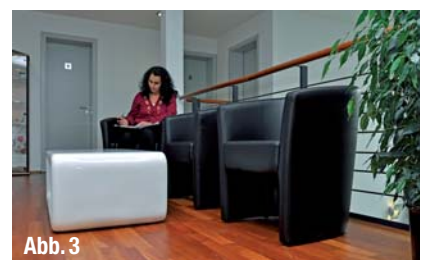


Abb. 3

▲ **Abb. 1:** In diesem Gebäude in Marl ist das Dentallabor Engel ansässig. ▲ **Abb. 2:** Die Arbeitsplätze sind hochwertig ausgestattet und funktional gestaltet. ▲ **Abb. 3:** Im großzügigen Patientenbereich liegen Zeitschriften und Magazine aus.





Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

▲ **Abb. 4:** Für die Patienten steht sogar ein Behandlungsstuhl zur Verfügung. ▲ **Abb. 5:** Ein Konferenzraum ermöglicht Fortbildungen im Labor.  
▲ **Abb. 6:** Wolfgang Engel und sein Team.

seien, antwortet Wolfgang Engel: „Meine Mitarbeiter schätzen vor allem die Arbeitsatmosphäre mit den sehr gut ausgestatteten Arbeitsplätzen. Die technischen Highlights sind selbstverständlich der digitale Scanner und das CAD/CAM-System. Viel Lob bekommen wir auch von den Patienten, die zu uns kommen. Sie sind von unserem individuellen Farbpassungsservice begeistert und fühlen sich im voll ausgestatteten Patientenzimmer und bequemen Patientenstuhl sehr wohl.“

Sich wohlfühlen gilt natürlich auch für die Mitarbeiter. Der helle und großzügige Arbeitsbereich bietet den Mitarbeitern

genügend Licht und Freiraum, um bestmögliche Arbeiten zu fertigen. Zwischenwände trennen unterschiedliche Bereiche voneinander ab. Um das Licht nicht auszusperren, sind sie zum Teil gläsern. Die Farben Grau und Weiß dominieren das Labor und verdeutlichen den hohen ästhetischen und qualitativen Anspruch an den hier gefertigten Zahnersatz. Die Schlichtheit der Gestaltung verweist auf den funktionalen Charakter eines Dentallabors. Behaglichkeit wurde mit dekorativem Wandschmuck, dem wohnlichen Parkettboden im Eingangs- und Patientenbereich und großzügigen Grünpflanzen geschaffen. Das Dentallabor Engel

wurde von der NWD-Gruppe geplant und zusammen mit den Firmen Freuding und Zubler eingerichtet. ◀◀

>> **KONTAKT**

**Dental-Labor Engel GmbH  
Wolfgang Engel**

Mainstr. 16  
45768 Marl

Tel.: 0 23 65/51 10-0

Fax: 0 23 65/51 10-12

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

[www.engel-zahntechnik.de](http://www.engel-zahntechnik.de)

ANZEIGE

Kombinierte Nass- und Trockensauganlage:

# TURBO-SMART

mit Amalgamabscheider

- Schnelle Installation durch den Techniker
- Voll elektronisch geregelt
- Leistungssteuerung nach Bedarf
- Ohne Gerätewechsel auf bis zu 4 Behandlungsplätze gleichzeitig erweiterbar
- Amalgamabscheider ohne Zentrifuge und ähnliche bewegliche Bauteile

DIBT-ZULASSUNG: Z-64.1-23

**kompakt  
leistungsstark  
kostengünstig**



BESUCHEN SIE  
UNS AUF DER ...



Leipziger Messe  
16. – 17.09.2011

Halle 5  
Stand 5F65

Empf. VK-Preis (zzgl. MwSt.):

- 2 Behandler gleichzeitig nur **4.760,- €**

- 4 Behandler gleichzeitig nur **5.620,- €**



CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG

Scharnstedter Weg 20 · 27637 Nordholz · Tel.: +49 4741 – 18 19 80 · Fax: +49 4741 – 18 19 810  
[info@cattani.de](mailto:info@cattani.de) · [www.cattani.de](http://www.cattani.de)



Traditionshersteller für Praxis- und Laboreinrichtung

# Individualität in Serie

**Ob Labor oder Praxis: Eine qualitativ hochwertige Einrichtung erleichtert nicht nur die Arbeit, sondern sorgt auch für Freude am Arbeitsplatz. Gut geplant ist hierbei schon fast eingerichtet.**

Peter Freuding, Stetten (Allgäu)/Marc Brandner, Leutkirch im Allgäu



Abb. 1

▲ Abb. 1: Die Einrichtung wird auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmt.

Ohne CAD/CAM ist die Zahntechnik für viele nicht mehr vorstellbar. Und ohne CAD/CAM ist auch die Planung und Herstellung von Laboreinrichtungen nicht vorstellbar – zumindest beim Einrichtungsspezialisten Freuding aus Stetten im Allgäu: Sind der komplette Grundriss von Labor oder Praxis mit Fenstern und Türen in den Computer eingegeben, gehen die Einrichtungsfachleute von Freuding ans Werk. Hier gibt es zwei wesentliche Ausgangspunkte, die berücksichtigt werden. Zum einen sind es die Arbeitsabläufe, zum Zweiten natürlich die Finanzen. Nun wird mit einem CAD-System die Einrichtung geplant. Dieses ermöglicht im ersten Schritt das schnelle Durchspielen von verschiedenen Einrichtungsvarianten. Ob Technische als Einzelarbeitsplatz oder die Aufstellung in 2er-, 3er-, 4er- oder gar 10er-Gruppen – der Phantasie sind hier kaum Grenzen gesetzt (Abb. 1 und 2). Meist beschränken eher die räumlichen Gegebenheiten die Vorstellungen. Und – natürlich ganz wichtig – die logistischen Arbeitsab-

läufe müssen berücksichtigt und das Ganze in ein ergonomisches Arbeitsplatzkonzept eingebettet werden. Für die Einrichtungsspezialisten von Freuding ist das die tägliche Arbeit. Das Wissen um die



Abb. 2

▲ Abb. 2: Techniktisch F40: Hochwertige Materialien, sorgfältige Verarbeitung und zahlreiche Details überzeugen. ▲ Abb. 3: Aus einem Guss: Gips- und Gussarbeitsplatz müssen nicht grau sein.

Arbeit in Labor und Praxis ist bei Freuding in den letzten 50 Jahren stetig gewachsen und wird als Selbstverständlichkeit bei der Planung mitgebracht.

## Zahlreiche Einrichtungsmöglichkeiten bieten immer die richtige Lösung

Was für den technischen oder keramischen Arbeitsplatz gilt, das hat auch in Großteilen für die Bereiche Gipsen und Gießen seine Gültigkeit. Wo sollte die Gusschleuder stehen? Wohin mit der Muffelablage? Bei der Gestaltung eines modernen Labors treten noch andere Fragen auf (Abb. 3). Welche Anforderungen muss die Einrichtung für den CAD/CAM-Raumerfüllen? Wohin und in welcher Reihenfolge mit den vielen Geräten? Kann der Laserarbeitsplatz in das gestalterische Konzept integriert werden?

Bei Freuding weiß man Antworten auf diese Fragen. Ein flexibles, individuell



Abb. 3



**ABONNIEREN SIE JETZT!**

Bestellung auch online möglich unter:  
www.oemus.com/abo



Abb. 4

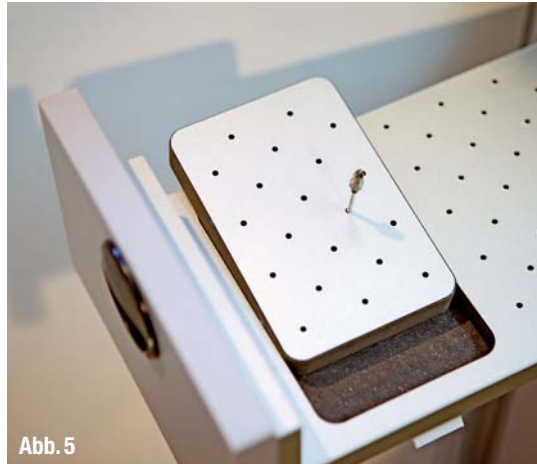


Abb. 5

▲ Abb. 4 und 5: Durchdachte Details: Schwenkbarer Ansaugtrichter der Absauganlage oder die Bohrerschublade mit herausnehmbarem Einsatz sind nur einige Beispiele hierfür.

planbares System aus Schränken und Ablageflächen lässt hier eine Vielzahl an Einrichtungsmöglichkeiten zu. Die optimale Anpassung an die Raumsituation ist auf diese Art ebenso gewährleistet wie eine ideale Adaption an die Laborabläufe und die jeweilige Personalsituation.

Und schließlich lassen sich die Varianten in der CAD-Planung in einer dreidimensionalen Projektion darstellen. Unterschiedliche Ansichten oder Farbvarianten sind auf diese Art schnell und anschaulich visualisiert. Denn die Möbel sind nur ein – wenn auch wesentlicher – Teil des Ganzen. Schließlich ist das gesamte Raumambiente wichtig. Und so spielen Farben und Materialien eine entscheidende Rolle. Nur die harmonische Kombination von Fußboden, Wand und Einrichtung schafft das gewünschte „Wohlfühlklima“.

**Die Summe der Details**

Labor- und Praxiseinrichtungen von Freuding zeichnen eine Vielzahl an durchdachten Details aus, die in dieser Form ihresgleichen suchen. Mit einem Griff lässt sich beispielsweise der Ansaugtrichter der integrierten Absaugung wegklappen (Abb. 4). So kann am Techniktisch ohne Störungen gearbeitet werden. Häufig benutzte Bohrer können in einem herausnehmbaren Teil eines speziellen Einsatzes für Schubladen platziert werden (Abb. 5). Dieser wird bei Bedarf kurzerhand auf den Techniktisch gestellt. Das ständige Öffnen und Schließen der Schublade entfällt damit ebenso wie einzelne auf dem Tisch liegende Schleifkörper.

Man könnte diese Liste hier noch weiter fortführen; erwähnt seien aber noch scheinbare Kleinigkeiten wie eine Muffelablage direkt unter der Gusschleuder oder ein Abfallring aus Edelstahl mit integrierter Abstreifkante.

**Von der Planung zur Produktion**

Sind die Fragen der Einrichtung geklärt, kommen die wirklichen Vorteile der CAD-Planung zum Tragen. Anschlüsse für Luft, Elektro und Gas an den jeweiligen Arbeitsplätzen lassen sich ebenso einplanen wie die dezente Verlegung der zugehörigen Leitungen. Und diese CAD-Planung dient dann bei der Herstellung der Einrichtung als Vorlage. So greifen die vollautomatischen Bearbeitungszentren direkt auf die Daten zurück. Aber auch die Handarbeit der Facharbeiter, die bei Freuding noch einen nicht zu vernachlässigbaren Stellenwert hat, richtet sich selbstverständlich nach diesen Plänen.

Freuding ist seit über 50 Jahren auf Einrichtungen für Labor und Praxis spezialisiert. Im Schauraum im Werk in Stetten im Allgäu steht der persönliche Kontakt im Vordergrund – trotz oder gerade wegen aller CAD/CAM-Technik. ◀◀

**>> KONTAKT**

**Freuding Labors GmbH**  
 Labor- und Praxiseinrichtungen  
 Am Schleifwegacker 2  
 87778 Stetten (Allgäu)  
 Tel.: 0 82 61/76 76-0  
 Fax: 0 82 61/76 76-50

**KENNZIFFER 0491 ▶**



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

**Faxsendung an: 03 41/4 84 74-290**

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 \_\_\_\_\_



Ästhetische Verblendungen

# Die korrekte Zahnfarbbestimmung

**Farbe ist eine physiologische, rezeptorabhängige Sinneswahrnehmung mit stark physikalischer Beeinflussung. Zahnfarbe ist ein komplexes Geschehen aus Wahrnehmung und Reproduktion und zudem ein wesentlicher Faktor bei der Herstellung von ästhetischem und akzeptiertem Zahnersatz.**

ZA Jens-Christian Katzschner/Hamburg

**n Die sichere Reproduktion** einer Zahnfarbe erfordert zahntechnische und zahnärztliche Meisterschaft. Sie beruht auf exakter Einhaltung der Prozesskette aus Wahrnehmung, Kommunikation, Reproduktion, Überprüfung und erneuter Wahrnehmung. Viele Zahnersatzarbeiten müssen wiederholt werden, weil es zu Farbabweichungen kommt und der Patient diese nicht akzeptiert. Oft liegt es daran, dass in der Praxis einem entscheidenden Schritt dieser Prozesskette z. B. aus Zeit- oder Kostengründen nicht die nötige Aufmerksamkeit geschenkt wird. Ist es Ihnen noch nie passiert, dass nach Präparation, Abformung und provisorischer Versorgung das Labor anruft, um eine detaillierte Zahnfarbe zu erfragen? Sie rekonstruieren aus vorliegenden Karteieinträgen A3 und Transpa, was aber eher eine „Verlegenheitsantwort“ mit vager

Reproduktionswahrscheinlichkeit ist? Eine fehlerhafte Zahnfarbe ist ein Hauptgrund für die wiederholte Herstellung von Zahnersatz. Das bedeutet für die Praxis mit dem entstehenden Mehraufwand (vom Mehraufwand des Labors ganz zu schweigen) auch einen immensen Imageverlust. Das große Interesse von Patienten an farbkorrekten Zahnersatz spricht z. B. in Blogs wie [www.gutefrage.net](http://www.gutefrage.net) eine deutliche Sprache.

In der Wahrnehmung der Patienten bedeutet die Zahnfarbbestimmung, dass ein Zahnfarbmuster vergleichend neben einen Zahn gehalten wird. Die Reproduktion kann dann zu einem Glücksspiel mit ungewissem Ausgang werden. Ist aber nicht gerade die Voraussagbarkeit des Ergebnisses eine besondere qualitative Eigenschaft eines vom Standard abweichenden und eventuell teuren Produktes?

## Phänomen Farbe

Farbwahrnehmung ist in erster Linie eine komplizierte, physiologische Sinnesleistung der im Auge lokalisierten Farb-, Hell- und Dunkelrezeptoren. Diese reagieren empfindlich auf bestimmte elektromagnetische Lichtwellenlängen. Die daraus resultierenden elektrischen Potenziale lassen im zentralen Nervensystem den Eindruck von Farbe, Farbhelligkeit und Grauwert entstehen.

Diese Sinneswahrnehmung hängt im entscheidenden Maße von beeinflussbaren, physikalischen Faktoren ab, u. a. vom Umgebungslicht. Eine an der Dentaleinheit befindliche Operationsleuchte, die mit 22.000 Lux Lichtspektrum vom Tageslichtspektrum abweicht, kann mit falscher Lichttemperatur und gebündeltem weißen Licht das Ergebnis der Sinneswahrnehmung empfindlich beeinflussen und



Abb. 1



Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Farbwahrnehmung ist in erster Linie eine komplizierte, physiologische Sinnesleistung der Augen. ▲ **Abb. 2:** Eine fehlerhafte Zahnfarbe ist ein Hauptgrund für die wiederholte Herstellung von Zahnersatz.

# Wir verändern Ihre Sichtweise.



Die neue KaVoLUX® 540 LED – das **5-Sterne-Licht** für Ihre Praxis:

- ★ **Natürliches Licht in höchster Qualität** dank vier verschiedenfarbigen LED's und einzigartigem optischem System
- ★ **Gleichmäßiges Lichtfeld** exakt begrenzt und schattenfrei mit individuell einstellbarer Lichtfarbe
- ★ **COMPOsave Modus** für problemlose Verarbeitung des Füllmaterials ohne vorzeitiges Aushärten
- ★ **Komfortabel und praktisch in der Handhabung** dank arretierbarem 3D-Gelenk und berührungsloser Bedienung
- ★ **Lange Lebensdauer und geringer Energieverbrauch** durch modernste LED-Technologie mit ventilatorfreier Kühlung

Mehr  
Informationen



KaVo. Dental Excellence.



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 3:** In der Wahrnehmung der Patienten bedeutet die Zahnfarbestimmung, dass ein Zahnfarbmuster vergleichend neben einen Zahn gehalten wird. ▲ **Abb. 4:** Rite\*lite erzeugt ein gleichbleibendes Licht mit neutralem Beleuchtungsumfeld. ▲ **Abb. 5:** Mit Rite\*lite ist die Standardisierung der Lichtverhältnisse sowohl in der Praxis als auch im Labor möglich.

fehlerhafte Resultate hervorrufen. Ursache sind auftretende Metamerie-Effekte (durch Umgebungslicht verursachte Farbveränderung) und falsche Farbwahrnehmung eines so komplexen Körpers wie dem menschlichen Zahn aufgrund fehlerhafter Reflektion eines parallelen, gebündelten Lichtstrahles, der aus allen Grundfarben besteht.

Das ist nur ein Beispiel für die Beeinflussung. In der Gesamtheit gibt es noch viel mehr zu beantwortende Fragen wie z. B.:

- ▶ Kennen Sie Farbtemperatur, Lichtspektrum und Leuchtdauer Ihrer Tageslichtumgebungsleuchten?
- ▶ Nehmen Sie die Zahnfarbe in einem roten, grünen oder gelben Behandlungszimmer?
- ▶ Wann haben Sie das letzte Mal einen Farbsehtest und ein Farbtraining für die Praxis durchgeführt?
- ▶ Gibt es einen idealen Zeitpunkt für die Farbnahme?
- ▶ Benutzen Sie in der Praxis und im Labor eine klar abgestimmte und einheitliche Terminologie? (Versuche wie „A3 mit weniger Rot und grauen Transpaanteilen“ sind dabei oft wenig nützlich.)

### Farbe im Praxisalltag

Gerade für die exakte Kommunikation gibt es inzwischen physikalisch klar definierte Adressiermöglichkeiten der Zahnfarbe, z. B. mittels VITA 3D Master unter Verwendung klarer, physikalischer Parameter wie Farbton (hue), Sättigung (saturation) und Hellwert (value). Die strikte Erarbeitung und Einhaltung aller einzelnen praxisrelevanten Faktoren führt zu einem individuellen Praxis-Labor-Farb-

konzept und erfordert Willen und Disziplin. Aber schon geringe und einfach umzusetzende Veränderungen haben einen entscheidenden und ergebnisverbessernden Einfluss.

Betrachten wir noch einmal die Bedeutung des Umgebungslichtes. Durch die Verwendung einer standardisierten, dem Tageslichtspektrum und der Tageslichttemperatur entsprechenden diffusen Lichtquelle, lassen sich lichtabhängige Fehler deutlich verringern.

Wir verwenden in der Praxis dafür das „Rite\*lite“ von der Firma Sigma Dental. Hierbei handelt es sich um ein kabelloses Ringlicht. In den Ring sind sechs weiße, diffus streuende LEDs eingelassen. Im Griff befinden sich zwei austauschbare, handelsübliche AA-Batterien. Die Leuchtdauer der LEDs von 30.000 bis 40.000 Stunden entsprechen mehr als einem Praxisleben.

Rite\*lite erzeugt ein gleichbleibendes Licht mit neutralem Beleuchtungsumfeld. Mit diesem Licht kann der Fehler der parallelen Lichtstrahlung der OP-Leuchte ausgeglichen werden. Mit nur einem Rite\*lite ist die Standardisierung der Lichtverhältnisse (Spektrum und Lichttemperatur) sowohl in der Praxis als auch im Labor möglich. Lichtbedingte Metamerie-Effekte können ausgeschlossen werden und die Anwendung am Patienten ist sehr einfach:

Ohne Decken- und OP-Leuchte wird am aufrecht sitzenden Patienten von farbsehtüchtigen Personen mithilfe des Rite\*lite und Sicht durch den Ring die Farbmusterung mittels Zahnfarbmustern zügig durchgeführt. Der Zahn sollte zuvorig gereinigt und nicht ausgetrocknet sein. Deshalb ist es notwendig, die Farbe immer vor

der Präparation zu bestimmen. Patientinnen sollten wegen der starken Kontrastierung keinen Lippenstift benutzen.

Eine graue, neutralisierende Abdeckung der Patientenkleidung und die Vermeidung farbiger Praxisbekleidung sind ebenfalls sehr hilfreich. Durch den Ring des „Rite\*lite“ können auch blitzlichtfreie vergleichende Fotos mit und ohne Farbmuster aufgenommen und an das Partnerlabor als zusätzliche Hilfestellung übermittelt werden.

### Fazit

Die Entwicklung eines eigenen individuellen Praxis-Labor-Farbkonzeptes ist für die Akzeptanz der zahnfarbenen Arbeiten von immenser Wichtigkeit.

Kleine Veränderungen und die Nutzung technischer Hilfsmittel wie z. B. „Rite\*lite“ können Ergebnisse schon deutlich positiv beeinflussen.

Informationen über das „Rite\*lite“ erhalten Sie unter [www.sigmadental.de](http://www.sigmadental.de). Wenn Sie Fragen zum Farbkonzept haben, finden Sie Details unter [www.dental-dialog-konzept.com](http://www.dental-dialog-konzept.com) („Ein Weg zum funktionellen Zahnersatz“). ◀◀

### >> KONTAKT

**Zahnarztpraxis**  
**Jens-Christian Katzschner**  
 Halbenkamp 10  
 22305 Hamburg  
 Tel.: 0 40/61 30 38  
 E-Mail:  
[praxis@zahnarzt-katzschner.de](mailto:praxis@zahnarzt-katzschner.de)  
[www.zahnarzt-katzschner.de](http://www.zahnarzt-katzschner.de)





Hinter jedem erfolgreichen  
Implantologen steht ein Implantmed



**Messepreis**  
statt € 2.590,-  
**€ 2.449,-**  
auf allen Fachdentals  
+ infotagen 2011

Mit dem neuen Implantmed führen Sie implantologische Eingriffe mit höchster Präzision durch. Die Antriebseinheit ist einfach zu bedienen und garantiert ein längeres Arbeiten ohne Ermüdungserscheinungen – dank des leichten, jedoch leistungsstarken Motors und des ergonomisch geformten Winkelstücks. Und bei besonders hartem Knochen unterstützt Sie die integrierte Gewindeschneide-Funktion.

implantmed

W&H Deutschland, t 08682/8967-0 wh.com

Besuchen Sie uns am Messestand in Leipzig, Hamburg, Düsseldorf, München, Stuttgart, Berlin und Frankfurt 2011

CAD/CAM-System feiert Jubiläum

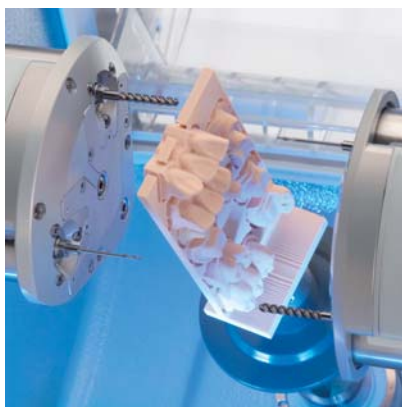
# Mit CAD/CAM in die Zukunft investieren

Ein flexibler CAD/CAM-Partner für das zahntechnische Labor – diesen Anspruch erfüllt das inLab-System von Sirona seit zehn Jahren. 2001 kam die erste inLab-Maschine auf den Markt und trug seitdem maßgeblich zum wachsenden Markt der computergestützten Restaurationsfertigung bei. Heute können Zahntechniker damit ein breites Spektrum an Indikationen realisieren.

Antje Buchholz/Bensheim

Seit vor zehn Jahren das erste inLab-System auf den Markt kam, hat sich viel getan: Das System ist aus den Kinderschuhen geschlüpft und erwachsen geworden. Aber eines ist es dabei immer geblieben: Ein System, das Zahntechniker in ihrer Arbeit unterstützt und mit dem sie ihr handwerkliches Können noch effizienter umsetzen können.

Dafür sorgen unter anderem die außerordentlich hohe Materialvielfalt und damit verbunden das breite Indikationsspektrum, das inzwischen mit inLab versorgt werden kann. So stehen Feldspat- und Glaskeramiken sowie Lithium-Disilikat für Vollkronen, Inlays, Onlays und Veneers zur Verfügung, Aluminium- und Zirkonoxid für Kronenkäppchen, Brückengerüste und Abutments. Für



▶ Mit der inLab MC XL Schleifeinheit können u.a. auch Modelle auf Basis digitaler Abformungsdaten (CEREC Connect) gefräst werden.

temporäre Versorgungen und für das Guss- und Pressverfahren kann aus verschiedenen Kunststoffen ausgewählt werden. Sirona arbeitet seit vielen Jahren mit den erfahrenen Materialpartnern VITA-Zahnfabrik, Ivoclar Vivadent und Merz Dental zusammen. Über die zentrale Fertigung infiniDent Services können Metalllegierungen bezogen werden. Ab Herbst dieses Jahres bietet Sirona das neue transluzente Zirkonoxid inCoris TZI an – für die Herstellung von unverblendet, vollanatomischen Keramikrestaurationen.

## Mehr Flexibilität durch stetige Weiterentwicklung

Die ständige Weiterentwicklung des inLab-Systems spielt bei Sirona eine große Rolle. 2009 wurde CEREC Connect integriert: der Empfang digitaler Abformdaten von der Zahnarztpraxis und die Weiterverarbeitung direkt im Labor mit dem inhouse Schleifmaschinensystem inLab. Dies bietet Praxis und Labor enorme Vorteile hinsichtlich Patientenkomfort, Präzision und Arbeitsprozesse. Zeitintensive und fehleranfällige manuelle Arbeitsschritte entfallen. Moderne Modellfertigungsverfahren bieten Alternativen zum Gipsmodell. Die im Stereolithografieverfahren hergestellten Arbeitsmodelle werden zentral bei Sirona gefertigt. Bei z.B. kurzfristigen Aufträgen kann auch die weiterentwi-

ckelte inLab MC XL Schleifeinheit Modelle auf Basis digitaler Abformdaten ausfräsen. Zudem bietet das inLab-System offene Schnittstellen-Optionen für die flexible Fertigung mit anderen CAD/CAM-Systemen.

Trotz der vielseitigen Einsatzmöglichkeiten bleibt das inLab-System benutzerfreundlich. Der Anwender muss kein Computerfachmann sein, denn die Software führt ihn einfach und sicher durch den Konstruktionsprozess – unabhängig von der Indikation.

Einsteigen – am Ball bleiben – den Anschluss nicht verpassen: CAD/CAM wurde vor zehn Jahren noch belächelt. Das inLab-System bietet dem zahntechnischen Labor wirtschaftliche Unabhängigkeit, hohes Wertschöpfungspotenzial und flexible Anwendungsmöglichkeiten – heute und in Zukunft. ◀◀

## >> KONTAKT

**Sirona Dental Systems GmbH**  
**Antje Buchholz**  
Marketing Manager inLab  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 0 62 51/16-0  
E-Mail: [contact@sirona.de](mailto:contact@sirona.de)  
[www.sirona.com](http://www.sirona.com)

# Sie haben es in der Hand!

Umweltgerechte Entsorgung hat einen Namen. enretec.



**Kostenfreie Servicehotline:**  
**0800 367 38 32**



Interview

# Details schnell und flexibel fixieren

**Kompositexperte Jürgen Freitag verleiht seinen Verblendungen mit Flüssigmassen Individualität und ein natürliches Lichtspiel. Damit kein Detail verloren geht, härtet er die Modellation mit der Angelierlampe an. Wie er dabei schnell zu ästhetischen Ergebnissen kommt, verrät Freitag im Interview mit der DENTALZEITUNG.**

**Herr Freitag, Sie verblenden in Ihrem Labor viel mit Kompositen. Worauf kommt es Ihnen dabei an?**

Verblendungen, ob Keramik oder Komposit, müssen für mich die Ästhetik und Lichtdynamik des natürlichen Zahns wiedergeben. Deshalb arbeite ich mit Kompositen in unterschiedlichen Konsistenzen – pastöse Massen für den Zahnkörper, fließfähige für die Details, die den Unterschied machen. Gerade bei Kombiarbeiten muss ich die lichteoptischen Eigenschaften mit Rücksicht auf die Gerüstkonstruktion gezielt steuern. Ich kombiniere nach Bedarf die flüssigen und pastösen Massen des Signum Verblendsystems von Heraeus. So entstehen individuelle Meisterwerke. Spaß macht das aber erst mit dem richtigen Werkzeug.

**Wie muss das richtige Werkzeug für Sie aussehen?**

Ich will bei der Arbeit flexibel sein, mich im Labor frei bewegen – mit meiner Angelierlampe genauso wie mit Pinsel und Modellierinstrument. Viele Angelierlampen im Markt sind groß und nehmen viel Platz



▲ Starkes Team für die Kompositpolymerisation: das Universalpolymerisationsgerät HiLite power (links) und die Angelierlampe HiLite pre von Heraeus.

im Labor weg. Ich habe mich für die HiLite pre von Heraeus entschieden: Sie ist klein und handlich und flexibel in der Anwendung.

**Flexibel – was heißt das bei einer Angelierlampe?**

Ich nutze die HiLite pre einfach neben Modellierinstrument und Pinsel an meinem Arbeitsplatz oder als feste Station im Dauerbetrieb. Dabei kann ich das Belichtungsintervall frei wählen. Das Tolle an dem Stick ist, dass ich ihn an andere Arbeitsplätze mitnehmen kann, ohne mir über eine Steckdose Gedanken zu machen. Die Lampe verbraucht wenig Strom und hat einen starken Akku.

**In welchen Situationen setzen Sie die Angelierlampe ein?**

Für das Finishing verwende ich die flüssigen Signum matrix Massen. Damit kein Detail verloren geht, fixiere (angeliere) ich sie zwischendurch. Ich nutze die HiLite pre zum Beispiel, um mal schnell eine Modellation im grazilen Fissurenbereich oder in der inzisalen Front „einzufrieren“ oder um einen spitz modellierten Mamelonfinger zu fixieren. Solche zierlichen Modellationen könnte ich gar nicht anders zwischenhärten: Schon durch Anstoßen oder Bewegungen des Modells würde sich die flüssige Modellation in ihrer Form verändern. Das ist ärgerlich und kostet Zeit für Korrekturen. Dies erspare ich mir von vornherein.

**Was sind dabei für Sie die Vorteile der HiLite pre?**

Mit der kräftigen LED-Lampe der HiLite pre ist die Modellation in wenigen Sekunden fixiert. Ich führe das Handstück dabei

in jedem erforderlichen Winkel frei über das Modell. Falls nötig kann ich direkt im Artikulator angelieren. Die Lichtfrequenz macht den Effekt der Valuemassen gut sichtbar – besser als bei jeder anderen Angelierlampe. So kann ich die Farbwirkung gezielt steuern. Insgesamt komme ich mit der HiLite pre rascher zu hochwertigen Ergebnissen. Auch für die neuen flüssigen Signum Dentine, die Heraeus im Herbst auf den Markt bringt, kann ich die Angelierlampe nutzen.

**Womit polymerisieren Sie die Modellation aus?**

Hier setze ich auf den Universalisten: Die HiLite power von Heraeus ist bei uns aufgrund ihres breiten Indikationsspektrums im Dauerbetrieb für sämtliche lichteitenden Werkstoffe, ob Komposite, Löffel- oder Ausblockmaterial. Der Belichtungsraum ist relativ groß, sodass ich die Arbeit mitsamt Modell hineinstellen kann. Um effizient zu hochwertigen Ergebnissen zu kommen, brauche ich beides: die mobile Lampe für die schnelle Zwischenfixierung und das starke Polymerisationsgerät für die sichere Aushärtung.

**Herr Freitag, vielen Dank für das Gespräch! <<**

## >> **KONTAKT**

**ZTM Jürgen Freitag**  
JF-Dental GmbH  
Hessenring 63, 61348 Bad Homburg  
Tel.: 0 61 72/2 27 24  
E-Mail: [contact@jf-dental.de](mailto:contact@jf-dental.de)

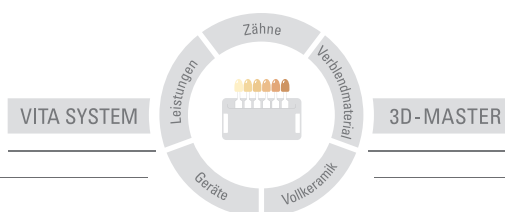
# VITA VACUMAT® New Generation – Wirtschaftlichkeit hoch vier!

Steuern Sie bis zu vier Brenneinheiten mit nur einem Bedienelement.



product  
design  
award

2011 ■



**VITA**

Je mehr Leistung desto besser. Je weniger Aufwand umso effizienter. Profitieren auch Sie mit der VITA VACUMAT New Generation von größter Wirtschaftlichkeit. Steuern Sie mit nur einem vPad-Bedienelement bis zu vier Premium-Brennöfen VACUMAT 6000 M bzw. Kombipressöfen VACUMAT 6000 MP

und setzen Sie neue Standards für optimierte Arbeitsprozesse. Dank modularem Aufbau lässt sich das Brennsystem perfekt auf Ihre Bedürfnisse abstimmen und um weitere Brennöfen, Bedienteile und Zubehör erweitern. Effizienter können Sie Zukunft nicht begegnen. / [www.myvacumat.com](http://www.myvacumat.com)

Anwenderbericht Glasionomere

# Ästhetische und zuverlässige Füllungen für jeden Geldbeutel

In unserer Gemeinschaftspraxis versuchen wir, jedem Patienten in seiner persönlichen Situation gerecht zu werden. Daher läuft bei uns eine Behandlung selten genau gleich ab. Es ist das Wichtigste, abzuschätzen, was für den Patienten das Beste ist. Wir versuchen täglich, der persönlichen Situation der Patienten flexibel zu begegnen, besonders in der konservierenden Zahnheilkunde. Die Patientenspanne in unserer Praxis reicht vom eher anspruchlosen Arbeiter bis hin zum gehobenen Manager, sodass wir jeden Tag zwischen verschiedenen physikalischen und ästhetischen Ansprüchen und den finanziellen Möglichkeiten der Patienten agieren. Wir sind froh darüber, dass wir mit den modernen Glasionomeren gute und klinisch erprobte Füllungsmaterialien für viele unserer Patienten gefunden haben.

ZA Kay Kischko/Wolgast

In unserer Praxis in Wolgast liegt der Prozentanteil an Füllungen mit Amalgam, GIZ und Komposit bei ca. 40 : 45 : 15. Wir haben also einen recht hohen Anteil an Komposit- und Glasionomer-Füllungen und einen geringen Anteil an Amalgamversorgungen, der sich aktuell noch weiter zum Komposit hin verschiebt. Wenn Amalgam tatsächlich als Füllungsmaterial abgeschafft werden sollte und unsere Patienten keine Mehrkosten zahlen können oder wollen, gibt es für mich bislang nur eine Alternative: das zweistufige Füllungskonzept EQUIA von GC, bestehend aus dem modernen Glasiono-

mer EQUIA Fil und dem lichthärtenden Komposit-Schutzlack EQUIA Coat.

Ich bin schon seit vielen Jahren ein Fan von Glasionomermaterialien. Warum? Der Aufbau von Zähnen vor einer ZE-Versorgung erfolgte früher häufig mit Zink-Phosphatzementen. Die Überkronungen mussten dann bald erfolgen, da die Haltbarkeit dieser Aufbauten sehr begrenzt war. Mit den Glasionomeren konnte das Intervall bis zur endgültigen Versorgung ganz wesentlich verlängert werden. In dieser Hinsicht haben die Glasionomermaterialien von Anfang an überzeugt.

Mit großer Häufigkeit verwende ich Glasionomere seit ca. 1998. Ich habe damals sehr gute Erfahrungen mit dem von Hand anzumischenden Fuji IX GP von GC gemacht. Die Handanmischvariante kam uns sehr gelegen, denn für sehr große Füllungen konnten wir die benötigte Menge direkt anmischen und mussten nicht mehrere Kapseln nehmen. Zudem bot uns die Handanmischvariante die Möglichkeit, das Material fester anzumischen. So ließ es sich besser stopfen. Ähnlich wie beim Amalgam ließen sich durch die festere Konsistenz etwas straffere Kontaktpunkte schaffen.

## Verbesserter Glasionomer plus Komposit-Schutzlack

Als dann vor ca. viereinhalb Jahren EQUIA eingeführt wurde, haben wir sofort gewechselt. Mit EQUIA Fil und dem dazu gehörigen Coating verwenden wir nun ein kostengünstiges und effizientes Glasionomermaterial, das noch länger als sein Vorgänger hält und gleichzeitig sehr ästhetisch ist.





# amalsed®

## amalsed® – das praxiserprobte Amalgam-Abscheidesystem auf Sedimentationsbasis

- Wartungs- und störungsfrei
- Das preisgünstigste System am Markt mit den geringsten Folgekosten
- Für jede Betriebsgröße das passende Produkt
- Einbau erfolgt über autorisierte Dentaldepots

**amalsed® on Tour**  
Düsseldorf 07.09.2011  
Bielefeld 21.09.2011  
Bielefeld 16.11.2011

Nähere Informationen unter:

**NEU**

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

Wir haben das EQUIA-System also seit seiner Markteinführung in regelmäßigem Gebrauch. Mehr als 1.000 Füllungen werden es bestimmt sein, die wir damit bisher gelegt haben. Wir verwenden das System für alle Arten von Aufbaufüllungen, wenn klar ist, dass die Zähne in absehbarer Zeit mit Kronen versorgt werden sollen. Mehrere Jahre können so überbrückt werden. Dies nimmt viel Druck aus den ZE-Planungsgesprächen, was sich auf die langfristige Zahnarzt/Patienten-Beziehung sehr positiv auswirkt. Auch bei allen Patienten, die kein Amalgam mehr im Mund haben möchten und die eine kostengünstige, gute Alternative wünschen, verwenden wir das glasionomerbasierte System mit dem Schutzlack sehr gerne. Aufgrund seiner Biokompatibilität kommt es selbstverständlich auch bei Kindern und Schwangeren, wo man Amalgam nicht verwenden darf, zum Einsatz.

Ich habe den Umstieg auf das zweistufige Konzept damals als sehr erleichternd empfunden. Und ich habe mich gefragt, warum wir das System nicht schon früher verwendet haben. Die materialtechnische Besonderheit von EQUIA liegt für mich vor allem darin, dass das Glasionomer eine Phase hat, in der es noch mal gestopft werden kann – ohne Fäden zu ziehen und zu kleben! Seine hohe Verschleißfestigkeit und die gute chemische Adhäsion an die Zahnstruktur haben mich ebenfalls überzeugt.

Das dazugehörige Coating ist zudem eine verlässliche Sache. Derlichthärtende Lack schützt die Füllung in der Nachhärtungsphase sehr zuverlässig und wesentlich besser als die früheren lösungsmittelbasierten Lacke. So werden beispielsweise die feinen Mikrobäschen, die gerade bei den Kapselprodukten immer wieder vorkommen, an der Oberfläche durch den Lack geschlossen. Und der Patient merkt nach Auftrag und Aushärtung sofort, dass die Füllung sehr glatt ist. Dieses Gefühl hat er in diesem Maße bei Glasionomermaterialien sonst nicht. Nach dem Einschleifen sind GIZ-Füllungen bekanntermaßen recht stumpf, und dieses Problem löst der Lack hervorragend.

### Unkomplizierter und effizienter als Amalgam und Komposit

Die Ästhetik stimmt ebenfalls, denn die Füllung wirkt nach dem Auftrag des

Lacks noch etwas transparenter und natürlicher. Dem Patientenanspruch an Ästhetik im Seitenzahnbereich entspricht das Material durch seine Farbe und seine GIZ-untypische, geringe Transparenz weitestgehend. Auch die Haltbarkeit und

die Kantenfestigkeit sind gut. Spezielle Tricks, um das Ergebnis noch zu optimieren, braucht es bei EQUIA nicht. Das Material ist sehr unkompliziert, einfach und schnell im Handling – mehr als das, was in der Gebrauchsanweisung steht, braucht



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Zahn 25 nach Entfernen der alten Füllung und der Karies mit sehr stark reduzierter Restsubstanz. ▲ Abb. 2: Vorbereiten der Aufbaufüllung mit Spreader und Matrice.

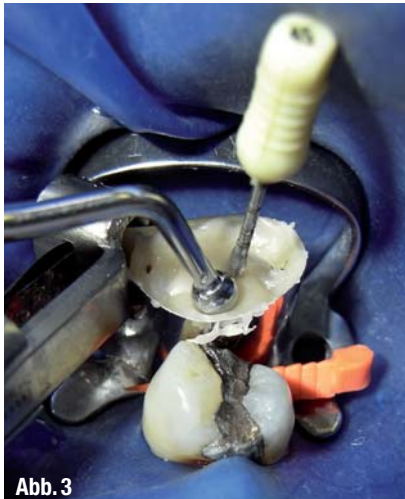


Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 3:** Befüllen der Kavität mit EQUIA Fil und Stopfen des Materials mesial. ▲ **Abb. 4:** Nach Entfernen des Spreader, dem ersten Ausarbeiten, Erweiterung des koronalen Zugangs und Befüllen des Kanals mit Kalziumhydroxid-Dispersion. ▲ **Abb. 5:** Verschließen des Zugangs mit Fuji Lining LC.

es nicht, um zu einem optimalen Ergebnis zu kommen.

Eine Spezialität, die wir häufig in der Praxis machen: Wir führen Wurzelbehandlungen selten in nur einer Sitzung durch und arbeiten dabei sehr häufig mit medikamentösen Einlagen, insbesondere um apikale Aufhellungen zur Abheilung zu bringen, persistierende Blutungen aus Wurzelkanälen zu stillen oder weite offene, jugendliche Wurzelspitzen durch Sekundärdentinbildung zu verschließen.

Zum Schutz vor Frakturen stark geschädigter Zähne führen wir mit EQUIA Fil häufig Aufbaufüllungen durch. Dazu stecken wir Spreader in die Kanäle und füllen den gesamten Innenraum zwischen den Wandfragmenten mit EQUIA Fil auf. Wenn wir die Spreader dann herausziehen, haben wir auf den Kauflächen

sehr gute Zugänge zu den Wurzelkanälen. Diese lassen sich mit Feilen in der Tiefe und einem Diamanten auf der Kaufläche noch auf ca. 1,5 bis 2 mm Durchmesser erweitern. Dadurch lässt sich der Zahn sehr gut beschicken und die Zähne werden ganz erheblich stabilisiert. Die befüllten Wurzelkanäle werden mit zwei bis drei Millimeter dicken Verschlüssen aus Fuji Lining LC (einem weiteren hervorragenden lichthärtenden Glasionomermaterial von GC zur Unterfüllung) verschlossen. Sie können die Zugänge problemlos über mehrere Monate sicher schützen. Durch dieses Vorgehen ist die Anzahl an frakturierten Zähnen während der medikamentösen Einlagen bei uns drastisch zurückgegangen.

Es erlaubt auch die Stabilisierung von Brückenpfeilern, die durch Sekundärkaries häufig besonders stark zerstört sind.

Nach zufriedenstellendem Abschluss der Wurzelbehandlung können später gesetzte Wurzelstifte Neuanfertigungen jahrelang aufschieben. Die Dankbarkeit der Patienten für die Rettung solcher auf den ersten Blick aussichtslos erscheinender Fälle ist dem Zahnarzt gewiss!

### Fazit: Kombiprodukt als Langzeitversorgung geeignet

Aufgrund unserer guten klinischen Erfahrungen kommt das Kombinationsprodukt aus verbessertem Glasionomer und schützendem Komposit für mich als Langzeitversorgung infrage. Und wenn ich mir anschau, wie sich die Standzeiten von Glasionomermaterialien entwickelt haben, sehe ich EQUIA ganz klar als einen weiteren großen Schritt in Richtung Amalgamalternative an. Die Ergebnisse einer aktuellen retrospektiven Studie über zwei Jahre sprechen dafür, dass EQUIA als dauerhaftes Füllungsmaterial für Klasse 1- und für kleinere Klasse 2-Kavitäten verwendet werden kann, wenn auch die extremen Standzeiten von Amalgam noch nicht erreicht werden. ◀◀



Abb. 6



Abb. 7

▲ **Abb. 6 und 7:** Langzeitprovisorium: Glasionomer-Aufbaufüllung nach okklusaler Anpassung und Finish mit EQUIA Coat.

### >> **KONTAKT**



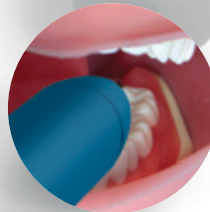
**ZA Kay Kischko**  
Hufelandstraße 1  
17438 Wolgast  
[www.kischkohorzahnaerzte.de](http://www.kischkohorzahnaerzte.de)



## Varios 970

Multifunktions-Ultraschallgerät Varios 970 mit LED

Das schlanke Design des Handstückes bietet einen optimalen Zugang und gewährleistet beste Sichtverhältnisse.



Mitbewerber

NSK

Varios 970 Komplettsset bestehend aus:

- Steuergerät
- Handstück
- Handstückkabel
- Fußschalter
- 3 Scaler-Aufsätze (G4, G6, G8)
- 2 Kühlmittelbehälter
- 3 Drehmomentschlüssel
- Steribox

**1.999€\***

**Varios 970  
mit LED**

**2.450€**

**1.749€\***

**Varios 970  
ohne Licht**

**2.150€**

## iPiezo engine **Varios 970**

### Multifunktions-Ultraschallscaler Varios 970 mit LED

Die neue Technologie von NSK, iPiezo, gewährleistet eine stabile Leistungsabgabe durch automatische Anpassung an die optimale Vibrationsfrequenz in Abhängigkeit vom Belastungszustand. Die Leistung wird so fein geregelt, dass ein und dasselbe Handstück für Endodontie, Parodontologie und Zahnsteinentfernung verwendet werden kann. Eine breite Palette an Aufsätzen für jeden Anwendungsbereich steht zur Verfügung.



Anwenderinterview

# „Piezo-Gerät schneidet sehr gut ab!“

Seit Zahnarzt Sven Pentzek aus Landsberg am Lech sich auf oralchirurgische Eingriffe spezialisiert hat, haben konventionelle Behandlungsformen für ihn den Reiz verloren. Ob 8-er-Entfernung, Sinusbodenelevation oder eine komplizierte Kieferkammspaltung: Er möchte seinen Patienten vor allem wieder zu mehr Lebensfreude und Kaukraft verhelfen. Seitdem er mit dem Piezotome 2 von Satelec arbeitet, ist Knochenchirurgie für ihn jedenfalls keine Knochenarbeit mehr, sondern ein präzises und komfortables „Schneide-Vergnügen“, wie er im Interview mit der DENTALZEITUNG berichtet.

**Herr Pentzek, was halten Sie von der Aussage: „Die moderne Zahnheilkunde kommt heute nicht mehr an der Ultraschallchirurgie vorbei.“?**

So würde ich es nicht formulieren. Die Zahnheilkunde käme sicherlich ohne die Ultraschallchirurgie aus, aber dieses Verfahren ist eine deutliche Erleichterung und vor allem eine viel sichere Art, oralchirurgisch zu arbeiten. Beim piezoelektrischen Ultraschallverfahren muss ich mir viel weniger Sorgen machen, dass benachbarte Strukturen grob zerstört werden. Ich kann mit den Instrumenten nicht abrutschen und schädige generell kein Weichgewebe! Die Handhabung ist zudem sehr einfach und die Instrumente ermöglichen mir ein präzises, genaues Schneiden. Ich denke schon, dass in naher Zukunft ein Wechsel hin zur Piezochirurgie stattfinden wird.



▲ Zahnarzt Sven Pentzek benotet das Piezotome 2 von Satelec.

**Seit wann arbeiten Sie piezochirurgisch?**

Noch nicht sehr lange, erst seit einigen Monaten. Wir wollten uns in unserer Praxis am Anfang erst einmal richtig auf die konservierende, prothetische Zahnheilkunde einstellen. Seit dreieinhalb Jahren implantieren wir jetzt auch – mit relativ hohen Stückzahlen. Seitdem ich mich auf chirurgische Maßnahmen spezialisiert habe und mir meine Kollegen gut zuarbeiten, stellte sich die Frage nach einem modernen Ultraschallgenerator für die Piezochirurgie.

Während eines Symposiums in Budapest im vergangenen Jahr habe ich mir dann mehrere Geräte angeschaut und sie auch ausprobieren können. Ich hatte das Glück, dass wir an Frischleichenpräparaten üben konnten. Das war eine der tollsten Weiterbildungsmöglichkeiten, die mir sehr viel gebracht hat. Eine realistischere Übungssituation hatte ich in einem Workshop noch nie. Seitdem wende ich das Piezochirurgie-Verfahren an – mit immer mehr Begeisterung.

**Und für welchen Ultraschallgenerator haben Sie sich in Budapest entschieden?**

Für das Piezotome 2 von Satelec. Das duale Ultraschallgerät für die Parodontal- und Piezochirurgie hat mir am meisten zugesagt – u.a. wegen der simplen Programmführung, der einfachen Handhabung und der hohen Leistungsstärke. Im Vergleich mit anderen Ultraschallge-

räten hat mir beim Piezotome 2 auch die große Auswahl an spezifischen Ansätzen und Instrumentenkits gefallen.

**Wie waren Ihre ersten Erfahrungen mit dem Gerät?**

Die Umstellung von den rotierenden auf die Ultraschall-Instrumente war für mich nicht sehr groß. Die Piezotome-Ansätze sind sehr fein und lassen sich generell auch sehr fein führen. Ich habe damit ein viel besseres taktiles Gefühl. Der piezoelektrische Ultraschallgenerator nimmt mir die Handarbeit also nicht ab, er erleichtert sie mir vielmehr und macht mich sicherer. Ein bisschen feinmotorische Übung sollte man jedoch schon mitbringen.

**Wo liegen für Sie mögliche Fehlerquellen in der Piezochirurgie?**

Fehlerquellen sehe ich hier eigentlich gar nicht, das Verfahren ist so einfach in der Anwendung, zudem so sicher und präzise im Schnitt, dass damit kaum etwas schief gehen kann. Mit rotierenden Instrumenten ist die Gefahr von Gewebeschäden jedenfalls deutlich größer. Das ist auch der Grund, weswegen ich die herkömmlichen Handinstrumente nicht mehr verwende.

**Für welche Indikationen verwenden Sie den Ultraschallgenerator?**

Für alle Bereiche in der Knochenchirurgie, ob zur Osteotomie, Osteoplastik, Sinusbodenelevation oder auch zur

# Die neue Freiheit

VALO  
CORDLESS

Immer am richtigen Platz, grenzenlos einsatzbereit.  
Basierend auf der bewährten VALO-Technologie \*.

## KLEIN · STARK · INNOVATIV

Drei Polymerisations-Modi, 1.000, 1.400 und 3.200 mw/cm<sup>2</sup>, volle Leistung für alle Anforderungen

Breitband-Technologie, gebündelter Lichtstrahl;  
tiefere Aushärtung aller lichthärtenden Materialien

Leichtes, graziles Handstück mit kleinem Kopf,  
der Lichtstrahl erreicht auch tiefe Kavitäten

Stabile, CNC-gefräste Aluminium-Konstruktion, bruchfest.  
Kratzfest, Teflon-beschichtet; Spezialglas-Linse

Neueste Batterietechnologie (LiFePO<sub>4</sub>), aufladbar,  
hocheffiziente LEDs, sichere Langzeit-Höchstleistung

ORIGINALGRÖSSE

Vergleichen Sie die Größe Ihrer Lampe!



sensiblen Knochenkammspaltung. Gerade bei einem Sinuslift bekomme ich die Fensterung viel exakter hin, ohne dass das umgebende Gewebe geschädigt wird und die Schneider'sche Membran selten perforiert. Ich nutze das Verfahren auch gerne für größere Extraktionen, um den Alveolarkamm möglichst minimalinvasiv bearbeiten zu können.

**Wie reagieren Ihre Patienten auf die Piezochirurgie?**

Durchweg positiv. Moderne, innovative Therapieformen stehen bei den Patienten doch meistens hoch im Kurs. Vor der Behandlung erkläre ich ihnen, dass ich mit dem Piezo-Gerät präziser und gewebeschonender arbeiten kann und dass es eine fast schmerzfreie Angelegenheit ist. Das überzeugt jeden.

**Auf einer Skala von 1 bis 6 – wobei 1 für „sehr gut“ und 6 für „schlecht“ steht: Welche Noten würden Sie dem Piezotome 2 für folgende Eigenschaften geben?**

**Leistungsstärke/Ultraschallleistung:**

Da ich andere Ultraschallgeneratoren ausprobiert und so gute Vergleichsmöglichkeiten habe, kann ich hierfür guten Gewissens die Note 1 geben. Das heißt: Die Leistungsstärke bzw. die Ultraschallleistung ist für mich perfekt.

**Chirurgische Präzision und Schnittbreite:**

Der mikrometrische Schnitt ist schon recht gut, könnte für mich jedoch manchmal noch ein klein wenig feiner sein, so dass ich hier die Note „gut“ gebe.

**Zuverlässigkeit:**

Hierfür gibt es wieder die Note 1, denn bislang hatte ich keine Probleme mit dem Gerät. Immerhin gibt es den Piezotome-Ultraschallgenerator seit fast fünf Jahren auf dem Markt, auch das spricht für seine Zuverlässigkeit und seine lange Lebensdauer.

**Schonung des Weichgewebes:**

Wenn man das Ultraschallgerät richtig anwendet, gibt es keine Komplikationen und das umliegende Weichgewebe wird durch die selektive Schnittführung optimal geschont; also auch hierfür die Schulnote 1.



▲ Der Ultraschallgenerator schneidet durchweg gut ab.

**Beleuchtungsstärke/Ausleuchtung:**

Absolut perfekt! Das heißt wieder: Note 1. Durch das autoklavierbare Licht-Handstück, das mit sechs LEDs ausgestattet ist, und die Kavitationswirkung habe ich eine optimale intraoperative Sicht.

**Benutzerfreundlichkeit:**

Das Piezo-Gerät hat alles, was ich brauche und genau so, wie ich es brauche. Meinen Anforderungen an eine gute Bedienbarkeit erfüllt es also tadellos; schon wieder eine 1. Die Programme sind sehr einfach schaltbar und selbsterklärend auf dem Display gekennzeichnet. Auch der Stufen-Fußschalter mit dem integrierten „PiezoTouch“ lässt sich bequem bedienen.

**Vielseitigkeit:**

Piezotome 2 verfügt über zwei Ultraschallhandstücke und zwei Betriebsmodi. Im „Chirurgie-Modus“ schneidet das Gerät präzise im Hartgewebe, und im „Newtron-Modus“ kann es für konventionelle PAR-, Endo- und Retrochirurgie-Behandlungen eingesetzt werden. Mehr geht ja eigentlich gar nicht, und mehr brauche ich auch nicht. Also: Note 1 für ein sehr breites Indikationsspektrum.

**Und wie lautet Ihr Gesamturteil?**

Ich bin sehr zufrieden. Und wenn Sie es ganz genau wissen wollen: Gesamtnote 1,2. Ich habe den Kauf jedenfalls nicht bereut. Ich habe aber auch das Glück, dass ich Kollegen habe, die mir

Patienten für oralchirurgische Eingriffe überweisen. In einer Praxis, in der nur manchmal operiert wird, ist das High-techgerät sicherlich überdimensioniert.

**Hat sich die Anschaffung des Piezotome-Geräts für Sie in der Praxis amortisiert?**

Ich habe das Gerät ja erst seit kurzer Zeit; amortisiert hat es sich daher sicherlich noch nicht. Ich sehe es vor allem als Service für den Patienten und für mich als sicheres und zuverlässiges Instrument für die Oralchirurgie, die damit jetzt auch noch mehr Spaß macht. Der größte wirtschaftliche Vorteil für die Praxis ist sicherlich, dass ich weniger Folgeschäden und -behandlungen zu verzeichnen habe als mit den herkömmlichen Methoden.

**Herr Pentzek, vielen Dank für Ihre persönliche Einschätzung und Ihre Notenvergabe. <<**

**>> KONTAKT**

**Acteon Germany GmbH**  
 Industriestraße 9  
 40822 Mettmann  
 Tel.: 0 21 04/95 65 10  
 Fax: 0 21 04/95 65 11  
 Kundenservice: 0800/728 35 32  
 E-Mail: info@de.acteongroup.com  
 www.de.acteongroup.com



# Sicherheit

Investieren Sie in Zuverlässigkeit. Konzentrieren Sie sich auf den Patienten. Bringen Sie Ihren Stil zum Ausdruck. Das A-dec 200™-System von dem weltweit verlässlichsten Unternehmen für Zahnarztgeräte bietet Ihnen ein komplettes System für eine erfolgreiche Zukunft.

Entdecken Sie, wie Sie mit A-dec 200 Sicherheit gewinnen.

Wenden Sie sich noch heute an Ihren autorisierten A-dec-Händler.



**a dec**<sup>®</sup>  
reliablecreativesolutions™

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem örtlichen A-dec-Vertragshändler oder nehmen Sie mit uns Kontakt auf:  
Eurotec Dental GmbH, Tel.: 02131 - 133 34 05, Fax: 02131 - 133 35 80, email: [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info)

# Innovatives Kariesmanagement

**Hightech in der diagnostischen Zahnheilkunde kann nicht allein über modernste Geräte und Methoden definiert werden. Für den Praxiserfolg entscheidend sind weitere Fragestellungen, die sich stark am Einzelfall orientieren.**

Dr. Volker Scholz/Lindau

**n Der behandelnde Zahnarzt** muss sich fragen, ob die Methode individuelle Patientenansprüche erfüllt, ob zusätzliche Befunde auch zu anderen Therapieentscheidungen führen und wie unterschiedliche diagnostische Befunde zueinander in Beziehung gesetzt werden können. Weiterhin sollte eruiert werden, ob sich aus den Befunden ein Behandlungskonzept entwickeln lässt, das dem Patienten Vorteile bringt, welchen Einfluss die Qualität der Diagnose auf das Therapieergebnis hat und letztendlich, wie das Therapieergebnis im Sinne des Qualitätsmanagements gesichert und kontinuierlich verbessert werden kann.

Es macht daher keinen Sinn, ein einzelnes Diagnoseverfahren losgelöst von anderen zu betrachten, wenn es darum geht, erfolgreiches Kariesmanagement mit hohem Patientennutzen zu betreiben. Die aktuelle Kariesaktivität des Patienten muss generalisiert, zahnbezo-

gen und risikoflächenbezogen erkannt werden. Der Zahnarzt muss die Risikofaktoren für den Patienten transparent machen, ein Problembewusstsein schaffen, Qualitätszusagen für den Patienten geben können („Value for Money“) und den Patienten in Relation zu seiner Bereitschaft zur Mitarbeit zum Teammitglied machen.

Verfahren zur Kariesaktivitätsdiagnostik stehen zahlreich zur Verfügung. Manche sind neu und technologielastrig, und entsprechen oberflächlich betrachtet dadurch am ehesten dem Hightech-Anspruch. Manche werden als neu bezeichnet, wurden jedoch nur wieder „ausgegraben“. Die meisten Veröffentlichungen, besonders wissenschaftliche Studien, betrachten immer nur eine Methode oder Produkt. Dies liegt in der Natur der Dinge, da eine Studie, die die Kriterien der Wissenschaftlichkeit erfüllen soll, meist nur mit einem variablen Para-

meter in einer klinischen Verlaufskontrolle durchführbar ist.

Mit dem CarieScan PRO™-Gerät von Orangedental lassen sich die oben genannten Forderungen derzeit optimal erfüllen. Die klinisch epidemiologische Notwendigkeit für ein diagnosegestütztes Kariesmanagement möglichst schon in der reversiblen, noch nicht kavitierten Phase der Karies, lässt sich aus dem klinisch nicht erklärbaren Kariesrückgang in der Mundgesundheitsstudie IV ableiten. Wegen des allgemeinen Fluoridgebrauchs, schreitet Karies heute langsamer voran und beginnt unter intakten Oberflächen. Es wird somit Karies als sogenannte „hidden caries“ übersehen. Jeder von uns Praktikern kennt die erschreckende Situation, wenn zu spät eine kleine verdächtig erscheinende Stelle am Zahn eröffnet wird und darunter bereits Dentinkaries bis zur Pulpa zu erkennen ist.

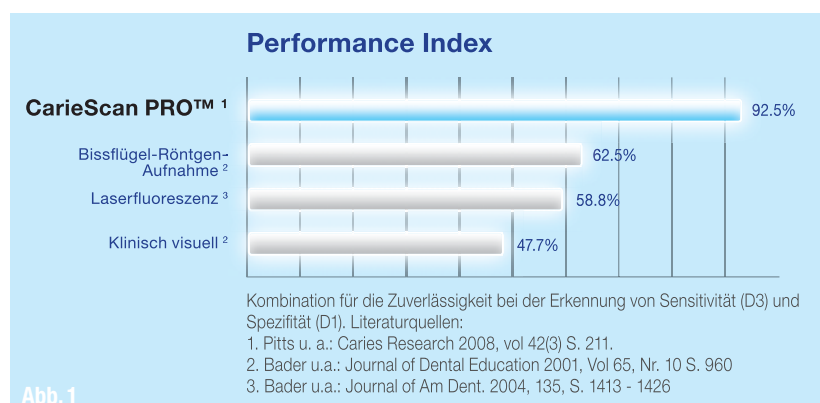


Abb. 1

▲ Abb. 1: Performance-Index.

## Diagnosegerät zur Kariesmessung

CarieScan PRO™ ist das erste dentale Diagnosegerät, das auf Impedanzmessung (ACIST) zurückgreift, um Karies mittels Messung von Veränderungen der Zahndichte festzustellen. Kleinste kariöse Läsionen und nicht sichtbare versteckte Karies können schnell ermittelt werden. Die Ergebnisse sind präzise und erlauben ein einfaches Monitoring der Situation über die verschiedenen Behandlungsphasen hinweg. Zahlreiche



Abb. 2a



Abb. 2b

Studien bestätigen eine Messgenauigkeit von 92,5 Prozent. Das Risiko von falsch-positiven und falsch-negativen Diagnosen wird deutlich gesenkt. Damit ist der Einsatz von CarieScan PRO™ präziser als optische, radiografische oder sonstige Methoden mit Laser-Fluoreszenz.

CarieScan PRO™ ist bluetoothfähig und kann über die neue RemoteView Software ganz einfach mit dem Computer verbunden werden. Mit der RemoteView Software werden alle Messergebnisse und Patientendaten in vielfältiger Weise grafisch und übersichtlich aufbereitet.

### Zusammenspiel der Diagnosemethoden

Es soll nicht versäumt werden zu erläutern, wie verschiedene Diagnosemethoden sinnvoll miteinander in Beziehung gesetzt werden können, um das Ziel „Innovatives Kariesmanagement“ in der Praxis zu verfolgen.

Die Methoden, die hier betrachtet werden, sind alle an anderer Stelle bereits

umfassend wissenschaftlich dokumentiert worden und können zumindest für den hier beschriebenen Einsatz als wissenschaftlich gesichert angesehen werden. Deshalb wird darauf verzichtet, Funktionsweise bzw. Verlässlichkeit etc. hier zu besprechen, sondern das Augenmerk liegt darauf, welche wann am angebrachten ist. Zur Auswahl stehen Plaque-relevator (Spiegel und Sonde), intra-orale Kamera, Röntgen (wird nicht besprochen, da hier nicht relevant), bakterieller Kariesaktivitätstest und Impedanzspektroskopiemessung mit CarieScan PRO™.

Zur Diagnose der subklinischen bzw. verschiedenen klinischen Erscheinungsformen der Karies muss auch geklärt werden, wie man es dem Patienten am besten vermittelt. In der Kariesaktivitätsdiagnostik verletzen viele Praktiker das Erfolgsprinzip „Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.“ Dem Patienten werden oftmals vergeblich „Kariestests“ angeboten, die dieser privat bezahlen soll. Woran liegt das? Zunächst sollte jedes Team sich bewusst

machen, dass der Informationsstand unserer Patienten leider immer noch meilenweit von unserem eigenen entfernt ist. Die Lebenserfahrung der meisten Patienten im Zusammenhang mit Karies ist schlichtweg die: „Jedes Mal, wenn ich zum Zahnarzt komme, sagt er hier ist Karies, da muss eine kleine Füllung gemacht werden.“

Es gibt also vermeintlich keine Heilung. Warum soll also ein Patient, der das glaubt zu wissen, für eine Diagnosemethode, die nichts weiter bestätigt, als das ihm bereits Bekannte, privat bezahlen wollen? Der „Köder“ für den Patienten kann also nicht die Diagnose, sondern folgende auf die Diagnose gestützte Therapieergebnisse sein:

- ▶ Rechtzeitige Maßnahme vor irreversibler kariöser Läsion
- ▶ Optimaler Schutz gesunder Zahnschubstanz
- ▶ Höhere Lebenserwartung des natürlichen Zahns
- ▶ Bessere ästhetische Ergebnisse bei einer Restauration



Abb. 2c



Abb. 2d

▲ Abb. 2a–d: Klinisch diagnostische Beispiele mit CarieScan PRO™: Verschiedene CarieScan PRO™ Diagnosestufen.



Befund	Klinische Konsequenz
gesunde Zahnoberfläche	keine, individuelles Präventionsprogramm (IPP) weiterführen
mögliche initiale Karies unter der Schmelzoberfläche (1 – gelb)	keine, IPP um Diät- und Fluoridberatung ergänzen
mögliche initiale Karies unter der Schmelzoberfläche (2 – gelb)	keine, IPP um Diät- und Fluoridberatung ergänzen
mögliche weitergehende initiale Karies unter der Schmelzoberfläche	keine, IPP plus Intensivfluoridierung mit Lacken
mögliche etablierte Karies unter der Schmelzoberfläche	keine, IPP plus Intensivfluoridierung mit Lacken, ggf. Fissurenversiegelung
mögliche etablierte Karies unter der Schmelzoberfläche	selektive, minimalinvasive Eröffnung der gefährdeten Stellen, erweiterte Fissurenversiegelung, IPP-Intervall verkürzen und intensivieren
etablierte Karies unter der Schmelzoberfläche	minimalinvasive Eröffnung der gefährdeten Stellen, Füllung plus erweiterte Fissurenversiegelung, IPP-Intervall verkürzen und intensivieren

▲ **Abb. 3:** Schematische Übersicht der CarieScan PRO™ -Ergebnisse und mögliche präventive und klinische Konsequenzen.

Das alles muss in eine verständliche und attraktive Sprache gepackt werden, die dem Image der Praxis und dem Niveau der jeweiligen Klientel entspricht.

Im Folgenden sollen daher besprochen werden, wie die wichtigsten heute zur Verfügung stehenden diagnostischen Methoden für ein „Innovatives Kariesmanagement“ eingesetzt werden können. Zur Veranschaulichung sei ein Ablauf konstruiert, wie dieser sich an einem fiktiven neuen Patienten (oder für bestehende Patienten „neu eingeführt“) abspielen könnte.

Der Patient hat keinen klinisch feststellbaren, akuten kariologisch begründeten Behandlungsbedarf. Er ist beschwerdefrei.

Es wird keine Rücksicht auf den Versicherungsstatus des Patienten genommen, da dieser allein in der Verantwortung des Patienten liegt und nicht zwischen dem Angebot der Praxis und der Wahlfreiheit des Patienten stehen sollte!

### Termin (Zahnarzt + ZMP)

Es wird eine normale Befundung erweitert durchgeführt:

- ▶ Bestimmung der Mutans Streptokokken mit Dentocult SM screening und gleichzeitig im gleichen Teströhrchen Dentocult SM site strip. Hierdurch erhält man einen Überblick über die augenblickliche Belastung kariogener Keime generell, aber auch aus bis zu vier Plaqueabstrichen aus Bereichen

der Zahnreihen, die dem Behandler gefährdeter erscheinen (Fissuren, Approximalräume).

- ▶ Messung mit CarieScan PRO™ der klinisch gefährdeten oder bereits auffälligen Stellen
- ▶ PSI – Parodontaler Screening Index

### Termin (ZMP)

- ▶ Anfärben der Zähne mit Plaquerelavator „2-farbig“, um alte Plaque hervorzuheben und den CarieScan PRO™-Wert hiermit in Beziehung zu setzen. Natürlich sind dabei Bilder, die mit einer intraoralen Kamera auf einen Bildschirm im Blickfeld des Patienten und Behandlers gebracht werden können, sehr viel instruktiver, da sich die Details besser wiedergeben lassen.
- ▶ Zähneputzen des Patienten unter Anleitung. Anschließend Entfernung der supragingivalen Restbeläge durch maschinelle professionelle Zahnreinigung und Demonstration „Vorher/Nachher“ mit der Kamera bzw. „Zungengefühl“ durch den Patienten.
- ▶ Besprechung der Befund Ergebnisse unter Einsatz der CARIOGRAM-Software. Mit dieser Software lässt sich mit dem Patienten auf Basis der individuellen Befunde der interaktionäre Zusammenhang der verschiedenen die Kariesaktivität beeinflussenden Faktoren sowie eine individuelle Betreuungsstrategie gemäß den Wünschen des Patienten entwickeln.

### Gegebenenfalls 3. Termin (Zahnarzt)

- ▶ Prospektives „Ausblasen“ kritischer Stellen am Zahn mit einem Gerät zur kinetischen Kavitätenpräparation (z.B. KCP), die entweder hohe Werte bei der Messung mit dem CarieScan PRO™ und/oder klinisch den Verdacht auf eine Dentinkaries unter der Schmelzabdeckung oder am Füllungsrand aufweisen. Sodann fakultativ:
- ▶ Dentinkaries vorgefunden: Selektive Entfernung vorhandener Dentinkaries mit Carisolv (chemo-mechanisch) und somit hoher diagnostischer Sicherheit irreversibel geschädigtes Gewebe unter optimaler Schonung der Pulpa und Schutz gesunder Zahnschubstanz entfernt zu haben. Adhäsive Versorgung des Defekts.

- ▶ Keine Dentinkaries: Versiegelung.

Unschwer zu erkennen ist, dass eine derartig durchgeführte Betreuung nichts mit „Kassenzahnmedizin“ zu tun hat und daher auch schlecht mit den üblichen „Kassenknecht PC-Lösungen“ der dentalen Softwareanbieter organisierbar ist. Im Sinne kontinuierlicher Verbesserung durch Orientierung an den Besten kann „Dental Excellence“ für an die Praxis gebundene Patienten mit höchstmöglicher Qualität in der Gesunderhaltung der Zähne einhergehen und dies auch bewiesen werden. Dazu sind objektive Messwerte notwendig, die über höchstmöglich reproduzierbare Diagnosemethoden wie etwa CarieScan PRO™ entstehen, um dieses „benchmarking“ überhaupt erst zu ermöglichen. Die Zahnarztpraxis kann somit ein Vorreiter in der Medizin hin zum Gesundheitsdienstleister mit Total Quality Management werden. Dieser „Köder“ schmeckt dem „Fisch“, denn jetzt versteht der Patient den Nutzen für ihn. ◀◀



### KONTAKT

#### Dr. Volker Scholz

Praxis für Sanfte Zahnheilkunde

Europaplatz 1, 88131 Lindau

Tel.: 0 83 82/94 24 90

Fax: 0 83 82/94 24 89

E-Mail:

vscholz@sanfte-zahnheilkunde.de

www.sanfte-zahnheilkunde.de

# 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 Emphyseme – 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 bio-kinetischer 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.



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

Erfahrungsbericht

# Zwei Composite für alle Fälle

**Auf dem Dentalmarkt wird eine große Anzahl von Composite-Materialien angeboten, die sich für unterschiedlichste Indikationen innerhalb der Füllungstherapie eignen. Die einen werden aufgrund ihrer positiven physikalischen Eigenschaften vornehmlich im Seitenzahnbereich eingesetzt, andere finden vor allem im Frontzahnbereich Anwendung, weil sich mit ihnen besonders ästhetische Resultate erzielen lassen. Die erhältlichen Materialien unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Handhabung und Verarbeitungseigenschaften, dem Preis sowie dem Farbangebot deutlich, sodass es für den Zahnarzt schwierig ist, eine geeignete und wirtschaftlich sinnvolle Auswahl an Produkten für seine Praxis zu wählen.**

Dr. Udo Burbach/Willich-Neersen

**n Dass es möglich ist**, mit nur zwei Materialien eine adäquate Lösung für jeden erdenklichen Patientenfall zu erhalten, hat sich in meiner Praxis in Willich-Neersen gezeigt. In dieser werden lediglich Filtek™ Supreme XTE und Filtek™ Z500 Universal Composite eingesetzt (Abb. 1 und 2).

Seit fast zehn Jahren verwende ich Füllungsmaterialien der Filtek™ Supreme-Produktfamilie, da diese gut applizierbar sowie leicht stopfbar sind und nicht zu stark am Instrument kleben. Außerdem überzeugen mich die Materialien, die auf Basis von Nanotechnologie entwickelt wurden, hinsichtlich ihrer Farbstabilität und Polierbarkeit – Eigenschaften, die im Rahmen zweier Weiterentwicklungen des Produktes noch optimiert wurden.



▲ Abb. 1: Filtek™ Supreme XTE Universal Composite.

## Material für die Mehrschicht- und Mehrfarbtechnik

Mit dem neuesten Mitglied der Produktfamilie, Filtek Supreme XTE, lassen sich heute hoch ästhetische und langlebige Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich herstellen. Insgesamt sind 36 verschiedene Farben in vier Opazitätsstufen erhältlich, deren Transluzenz und Fluoreszenz optimiert wurde. Ich halte ein großes Sortiment an Body-, Dentin- und Enamel- sowie einigen Einlegefarben vor, um die naturgetreue Nachbildung der Zähne bei jedem Patienten zu ermöglichen. Mit Filtek Supreme XTE erfolgt dies in meiner Praxis stets in Mehrschicht- und Mehrfarbtechnik. Die Herstellung dieser Art von Restaurationen – die häufig im ästhetischen Frontzahnbereich, aber auch bei Seitenzähnen gewünscht sind – ist sehr arbeitsaufwendig (Abb. 3 bis 5). Ich verwende das Composite vornehmlich für besonders anspruchsvolle Fälle.

## Material für Alltagssituationen

Auf der Suche nach einer Alternative für Routinebehandlungen, die mir dennoch die positiven Verarbeitungseigenschaften bietet, mit denen ich seit Jahren durch Filtek Supreme vertraut bin, stieß ich auf

Filtek Z500 Universal Composite. Das Material, das ebenfalls für Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich entwickelt wurde und ein vergleichbar einfaches Handling bietet wie Filtek Supreme XTE, ist in acht Universalfarben und einer Opak-Farbe verfügbar. Diese lassen sich einfach und schnell auswählen, wodurch das Material einen besonders effizienten Behandlungsablauf sicherstellt. Es wird in meiner Praxis für alltägliche Versorgungen in Einschichttechnik verwendet. Die Verfügbarkeit der drei Standardfarben A2, A3 und A3,5 ist für diesen Zweck vollkommen ausreichend, sodass das Lager übersichtlich bleibt. Nach meiner Erfahrung lassen sich mit Filtek Z500 ästhetisch zufriedenstellende Restaurationen fertigen. Das Material wird zudem regel-



▲ Abb. 2: Filtek™ Z500 Universal Composite.





▲ **Abb. 3:** Die provisorische Füllung an Zahn 26 wurde exkaviert und der Zahn in Form geschliffen. ▲ **Abb. 4:** Auf dem Kavitätenboden wurde eine Schicht Filtek™ Supreme XTE in A4D aufgetragen, der Aufbau der Approximalfächen erfolgte mit Filtek™ Supreme XTE in der Farbe A3E. ▲ **Abb. 5:** Fertige Versorgung nach Kernaufbau mit Filtek™ Supreme XTE, Farbe A3B, und Legen einer dünnen Deckschicht in A3E. Der jetzt noch sichtbare Farbunterschied okklusal ist durch die Trockenlegung bedingt, nach kurzer Zeit im feuchten Mundmilieu jedoch nicht mehr erkennbar.

mäßig für Aufbaufüllungen im Rahmen einer indirekten Versorgung verwendet und hat sich auch hier bereits bewährt.

### Fazit

Mit Filtek Supreme XTE und Filtek Z500 Universal Composite bietet 3M ESPE Anwendern zwei Füllungsmaterialien, mit denen sich jeder Patient und jede Indikation innerhalb der Füllungstherapie zufriedenstellend behandeln lässt. Egal, ob die Ansprüche besonders hoch sind oder die Behandlung möglichst kosten-

günstig erfolgen soll, ob ein Eckenaufbau an einem Frontzahn oder eine Füllung im Seitenzahnbereich erforderlich ist – eines der beiden Materialien wird die Wünsche des Zahnarztes und des Patienten ganz sicher erfüllen. Und diese Erfahrung habe ich nicht nur in meiner Praxis in Willich-Neersen gemacht: Seit dem Zusammenschluss mit zwei Partnerpraxen in Krefeld und Mönchengladbach zu einer überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft werden auch von meinen Kollegen dort keine weiteren Composite mehr verwendet. ◀◀

### >> AUTOR

Dr. Udo Burbach promovierte 1992 zum Doktor der Zahnmedizin an der Universität Bonn. Nach seiner Assistenzeit ließ er sich im Jahr 1996 in einer Einzelpraxis in Willich-Neersen nieder, bis er sich 2010 mit zwei Einzelpraxen in Krefeld und Mönchengladbach zur überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft dentmedis zusammenschloss.

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.

Mit voller Fahrt voraus

# Hightech-Produkten auf den Zahn gefühlt

Die IDS 2011 hat erneut deutlich gemacht, dass Produkte angefasst und ausprobiert werden müssen, um sie beurteilen zu können. Neben den über 100.000 Besuchern waren auch über 900 Journalisten auf der IDS 2011 vor Ort, um kompetent über die Branche berichten zu können. Da man nie gut genug informiert sein kann, bot Carestream Health 13 Fachjournalisten an Bord der Color Magic auf der Fahrt von Kiel nach Oslo im Juli noch einmal exklusiv die Möglichkeit, den Kodak-Produkten mit kritischen Fragen und Anwendungstests auf den Zahn zu fühlen – die DENTALZEITUNG war dabei.

Kristin Jahn/Leipzig

n Mit einer Sammlung produkt- und unternehmensbezogener Marketingaussagen und einer Präsentation der wichtigsten Röntgentechnologien begrüßte Frank Bartsch – Trade Marketing Manager bei Carestream Health, zu denen Carestream Dental als exklusiver Hersteller der Kodak Dental Systems Produkte gehört – die Workshop-Teilnehmer. „Letztlich ist es wichtig, ob der Praktiker unsere Aussagen über die Kodak-Produkte beim Einsatz bestätigen kann – und ob sie für ihn überhaupt von Relevanz sind“, so Bartsch.

Carestream beschäftigt als einziger Anbieter im Dentalbereich, der seine Produkte ausschließlich über den Handel vertreibt, spezialisierte Berater, die



sich vor Ort um die individuellen Belange in der Zahnarztpraxis kümmern. Eine davon ist Ingrid Köller, unter deren Leitung die Produktaussagen in mehreren Workshops validiert wurden. Köller unternahm zunächst einen kleinen Streifzug durch die Welt der digitalen Dentaldiagnostik – von der nach den Standards der Wi-Fi Alliance entwickelten intraoralen Kamera Kodak 1500 bis zur Bedeutung des fokussierten Volumens bei der diagnostischen Nutzung einer DVT-Aufnahme. Bei der eigenen Bedienung des intraoralen Equipments konnten sich die Teilnehmer selbst vom einfachen und intuitiven Aufbau der Produkte und Softwaremodule überzeugen.

Der niedergelassene Zahnarzt Dr. Sigmund Kopp aus Güstrow teilte seine Praktikererfahrungen mit den Journalisten. Ihm gelang es, den Gästen anhand praktischer Fallbeispiele auch für Panorama- und DVT-Aufnahmen aufzuzeigen, welchen diagnostischen Vorteil eine digitale Röntgenlösung wie das Kodak 9000 3D bietet. Dr. Kopp beantwortete auch kritische Fragen aufschlussreich.

„Das Kodak 9000 3D ist für mich bis heute bei den täglichen Standardanforderungen und damit in etwa 90 Prozent aller Fälle die perfekte Antwort. Für die restlichen 10 Prozent – wie Spezialisten mit sehr komplexen Fragestellungen, die unterschiedlich große Volumen erfor-

dern, oder Gemeinschaftspraxen – bietet Carestream Dental mit dem CS 9300 eine optimal am Diagnosebedarf ausgerichtete All-in-One-Lösung. Es wäre wünschenswert, dass auch die gesetzlichen Krankenkassen erkennen, dass die Aufnahme der 3-D-Technologie in den Gebührenkatalog hinsichtlich Behandlungserfolg und möglicher Folgekosten nur Vorteile bietet“, fasst Kopp seine Erfahrungen mit Kodak-Produkten zusammen.

Abgerundet wurde die zweitägige „Tour de Dental 2011“ mit einer gemeinsamen Stadtrundfahrt durch die norwegische Hauptstadt. Als es am 10. Juli wieder in Kiel von Bord ging, nahmen die Journalisten die Erkenntnis mit in ihre Redaktionen, dass die beste gedruckte Produktinformation Ausprobieren und Anfassen nicht ersetzen kann. ◀◀

## >> **KONTAKT**

**Carestream Health  
Deutschland GmbH**  
Dental Systems Group  
Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart  
Tel.: 07 11/20 70 73 06  
[www.carestreamdental.com](http://www.carestreamdental.com)



# FACH DENTAL

## SÜDWEST 2011

Vertrauen  
durch Kompetenz

## Die Nummer 1 im Südwesten

Mit jährlich rund 200 Ausstellern und 9.000 Fachbesuchern gehört die Fachdental Südwest zu den größten und erfolgreichsten Fachdental-Veranstaltungen. Freuen Sie sich auf die Highlights der IDS 2011 und ein attraktives Rahmenprogramm.

**Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie  
bei Ihrem Dental-Depot!**

**Neu: Dental Tribune Study Club,  
Symposien auf der Fachdental.  
Sichern Sie sich 10 Fortbildungspunkte!**

**14. – 15.10.2011 /// Messe Stuttgart**

**[www.fachdental-suedwest.de](http://www.fachdental-suedwest.de)**

Öffnungszeiten: Freitag 11 – 18 Uhr | Samstag 9 – 16 Uhr



Besichtigung eines privaten Dentalmuseums

# An der Entwicklung zeigt sich der Fortschritt

Im idyllischen Adelheidsdorf bei Hannover befinden sich wahre Schätze aus der Geschichte der Zahnmedizin. Wolfgang Upmeier, Direktor und Prokurist bei Henry Schein Dental und Beiratsmitglied der DENTALZEITUNG, sammelt hier seit über 40 Jahren dentale Fundstücke, die die Zeit überdauert haben und die Geschichte der Zahnmedizin lebendig halten. Die Redaktion der DENTALZEITUNG folgte der Einladung zu einer exklusiven Besichtigung.

Katrin Kreuzmann, Kristin Jahn/Leipzig

Das **Dentalmuseum** von Wolfgang Upmeier und seiner Frau Jutta entspringt der gemeinsamen Sammelleidenschaft und ist nicht öffentlich zugänglich. Seit 40 Jahren sammeln die Upmeiers historische oder kuriose zahnmedizinische Exponate. Gesammelt wird auf Reisen um die ganze Welt, über Auktionshäuser und berufliche und private Kontakte. Aus einem neu errichteten Gartenhaus wurde so auf dem Grundstück der Familie Upmeier ein kleines privates Dentalmuseum, in dem die Ausstellungsstücke systematisch sortiert wurden.

Anhand alter Kataloge wie einem Sortimentsbuch aus den 1940er-/1950er-Jahren von Emil Huber bestimmen Wolfgang und Jutta Upmeier aufs Jahr genau die Markteinführung ihrer Exponate und

können somit die Entwicklung der Technologien für die Zahnärzte und Zahntechniker nachvollziehen.

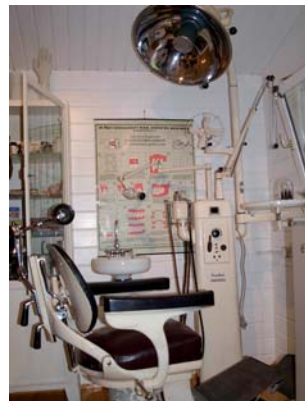
## Fundorte

Einige Dinge hat Herr Upmeier bei Auktionen erworben, zum Beispiel einen Arzneimittelschrank, den er in Bremen bei der Auflösung einer alten Arztpraxis ersteigert hat. Viele Dinge entstammen alten Zahnarztpraxen oder Dentaldepots und waren über Internetauktionen zu bekommen. Auch alte Ordner und Zertifikate werden aufbewahrt. Von Ivoclar Vivadent hat Herr Upmeier vor einigen Wochen einen alten Behandlungsstuhl geschenkt bekommen, der sonst einfach entsorgt worden wäre. An der Außenwand des

Dentalmuseums sind zwei alte Praxis-schilder befestigt. Sie stammen von Frau Upmeiers Vater, der als Zahnarzt tätig war. Das ältere der beiden Schilder wurde in der Zeit von 1946 bis 1960 verwendet und veranschaulicht die damaligen Öffnungszeiten – damals wurde auch am Wochenende gearbeitet.

## Entdeckungsreise

„Es ist manchmal schwierig, den Überblick über all die Objekte zu behalten“, geben beide zu, denn die Sammlung ist im Laufe der Zeit auf viele Exponate angewachsen. Die große Anzahl der Ausstellungsstücke geht jedoch nicht zulasten der Ordnung. Mit wenigen Handgriffen findet Wolfgang Upmeier immer sofort



▲ Abb. 1: Wolfgang Upmeier: „Ich bin sehr technikverliebt.“ ▲ Abb. 2: Eine alte, eindrucksvolle Behandlungseinheit. ▲ Abb. 3: Das älteste Stück des Museums: ein Behandlungsstuhl aus der Zeit um 1880.

den Gegenstand, über den er gerade eine Geschichte erzählt hat.

Im Gartenhaus von Familie Upmeier kann neben dieser eindrucksvollen technischen Entwicklung der dentalmedizinischen Geräte auch die Entwicklung der Verpackungen und genutzten Materialien verfolgt werden. Zu den Sammelobjekten gehören Goldstiftzähne von Biodent, Interims-Kronen, Wangenhalter oder eine Bleischachtel für Röntgenaufnahmen. Im Vergleich zu heute war es früher üblich, den Jahresbedarf an Material und Produkten immer in der Praxis aufzubewahren. Diese Vorratspackungen finden sich in dem beschaulichen Museum wieder. Zu den Museumsstücken zählen auch Zahnpasta und -pulver in Dosen sowie handgedrehte Tupfer. Auch alte Spritzen und Mischgeräte finden Platz. Weiterhin befinden sich in der Sammlung Zahnpastagefäße aus der Zeit um die Jahrhundertwende, die Familie Upmeier aus aller Welt mitgebracht hat, z.B. aus Australien. Auch ein sehr alter Behälter von Odol ist unter der Sammlung. Zu den Ausstellungsstücken des Museums gehören auch eine kleine Zahnarztpraxis von Playmobil, Playmobil-Zahnärzte und -praxisstühle.

Zu Kriegszeiten mussten Zahnärzte mobil sein, woran ein aufwendiggestalteter Zahnmediziner-Koffer mit Einsätzen und verschiedenen Fächern für unterschiedliche Instrumente und Materialien erinnert. Neben dieser transportablen Zahnarztpraxis bewahren Wolfgang und Jutta Upmeier weitere zahnärztliche Behandlungskoffer im besten Zustand auf. In einer kleinen Holzkiste befindet sich zum Beispiel eine klappbare Hausapotheke, die kleine, geruchsintensive Porzellangefäße enthält. Die Gerüche waren auch einer der Gründe, weswegen Familie Upmeier ihre Exponate aus dem Wohnhaus ins neu gebaute Gartenhaus verlagert hat.

Klein und kompakt sind auch eine alte Sterilisierbox und ein Zahntechnik-Koffer, der Kriegsware wie Klebwachs in Stangen oder Zangen enthält. Ein Modelltechnik-Koffer von Siemens, Baujahr 1967, mit kleinen Modellen für Stühle und Geräte in den Farben Orange-Schwarz befindet sich ebenfalls im Besitz von Familie Upmeier. Solch ein Koffer diente Außendienstlern dazu, mit Zahnärzten anschaulich im Puppenstubenformat ihre Praxis-einrichtung zu planen und zu gestalten.



▲ Abb. 4: Jutta Upmeier mit Erinnerungsstücken, die in einigen Ländern, die sie und ihr Mann besucht haben, zur Mundpflege genutzt werden. ▲ Abb. 5: Ein Modelltechnik-Koffer von Siemens, Baujahr 1967.



### Alterspraxis im Bestzustand

Die Technikverliebtheit von Wolfgang Upmeier spiegelt sich in dem außerordentlich guten Zustand aller Exponate wider. Alles ist funktionstüchtig. „Es ist interessant, die Technik in den unterschiedlichen Zeiten zu vergleichen. Ohne Weiterentwicklung hätte es keinen Fortschritt gegeben“, erklärte er. Den High-tech-Turbinen, die heute mit immer höheren Wattzahlen das Bohren so angenehm wie möglich machen, gingen langsam schleifende Fußstrittmaschinen voraus. In Adelheidsdorf kann eine solche historische Einheit von Kaltenbach & Voigt bestaunt werden.

Eindrucksvoll ist auch die alte OP-Leuchte, die Wolfgang und Jutta Upmeier extra reparieren ließen. Die vier Birnen der Leuchte lassen sich einzeln zu- und abschalten, was auch heute noch demonstriert werden kann. Auch eine Chirurgie-einrichtung mit integrierter Absaugeinheit gehört zu dem Bestand. Mit einigem Befremden betrachtet man heute die Treibbohrmaschine, die zuletzt im Zweiten Weltkrieg benutzt wurde. „Solche Treibbohrmaschinen werden heute sogar noch in einigen Ländern genutzt, beispielsweise in Indien“, erzählte Wolfgang Upmeier. Für die meisten unvorstellbar, denn die Erschütterungen bei der Bedienung des Gerätes verursachen eine schmerzvolle Behandlung.

Eine Röntgenkugel von Siemens aus dem Jahre 1959, die sich dreidimensional bewegen lässt, stellt sich als erstaunlich durchdacht heraus. Zum Röntgen waren damals noch längere Belichtungszeiten notwendig, weswegen der Kopf des Patienten mit einem am Stuhl befestigten Riemen fixiert wurde. Herr Upmeier kommentierte dieses Detail zu Recht damit,

dass das Gerät aussehe wie ein „Folterinstrument“.

### Aus einer Zeit vor den RKI-Richtlinien

Ein regelrechter Blickfang des kleinen Museums ist ein reich verzierter Behandlungsstuhl mit einer Speischale aus Kristall. Er wurde etwa 1880 gebaut und ist somit das älteste Stück des Museums. Seine Füße in der Form von Löwentatzen und die Armauflage für den Zahnarzt lassen die große Detailverliebtheit des Herstellers erkennen. Wolfgang Upmeier demonstrierte, wie der Zahnarzt den Patienten in eine Schocklage bringen konnte. Nach wie vor lässt sich dieser Stuhl hoch- und runterfahren. Die wunderschön geschmiedete Rücklehne ist nicht nur ein Fest für das Auge, sondern auch eines für Bakterien und Krankheitserreger – aus hygienischer Sicht ist dieses Schmuckstück als Behandlungsstuhl nach heutigen Erkenntnissen also völlig ungeeignet. Instrumentengriffe und Zahnbürsten aus Holz würden heutzutage jeder Zahnarztpraxis bei einer Begehung zum Verhängnis werden.

Mitnehmen kann der Besucher des Museums die Bestätigung, dass sich die moderne Zahnmedizin technisch auf höchstem Niveau befindet. Die Entwicklungswege von Einrichtung, Instrumentarium und Materialien, die die Zahnmedizin in den im privaten Museum dokumentierten mehr als 130 Jahren gegangen ist, zeigen eindrucksvoll, wie durchdacht die aktuelle Arbeitsumgebung von Zahnärzten ist – und wie wenig Anlass es im Vergleich zu früher für eine ausgewachsene Zahnarztangst gibt. Vor 100 Jahren konnten die Patienten von einer heutigen Behandlung nur träumen... <<

# QM als Chance

**Auf den ersten Blick erscheint das Qualitätsmanagement einer Zahnarztpraxis vor allem als enormer formaler Aufwand. Der konkrete Nutzen ist angesichts der komplexen rechtlichen Vorgaben zunächst unklar. Praxisinhaber und QM-Beauftragte sollten sich von den formalen Regelungen aber nicht vorschnell abschrecken lassen. Denn richtig eingesetzt ist das Qualitätsmanagement ein vielseitiges und effizientes Management-Tool, mit dem sich alle wichtigen Strukturen und Prozesse in einer Praxis verbessern und vereinfachen lassen.**

Johanna Löhr/Hamburg, Dirk Löser/Düsseldorf

**n Ein QM-System** kann als hilfreiches Instrument zum Hinterfragen von Arbeitsroutinen und zur Optimierung der Abläufe in einer Praxis verstanden werden. Mit dieser Grundeinstellung ist etwa die Dokumentation von internen Praxisabläufen keine bürokratische Pflicht, sondern Teil eines stetigen Verbesserungsprozesses, der Arbeitsabläufe vereinfacht und vereinheitlicht. Die Flexibilität wird erhöht – und die Übergabe an neue Mitarbeiter oder Vertretungen ist plötzlich ganz einfach. Die Einhaltung der unterschiedlichen Vorgaben ergibt sich dabei automatisch. Und mit verschiedenen Tools, wie etwa einer umfassenden Qualitäts- und Hygienemanagement-Software, lassen sich viele Dokumentationspflichten vereinfachen und automatisieren. So wird beispielsweise das Thema Gerätemanagement zur Routine-

aufgabe. Dieser Teilbereich des Qualitätsmanagements, der derzeit noch von vielen Praxen unterschätzt wird, rückt gerade bei Praxisbegehungen immer mehr in den Fokus. Ein funktionierendes QM-System führt somit auch dazu, dass einer Praxisbegehung viel entspannter entgegengesehen werden kann.

## **Gewohnte Prozesse erschweren Veränderungen**

Anfangs liegt der Arbeitsaufwand fast immer höher als zuvor, und der oben beschriebene Nutzen wird nicht allen Beteiligten sofort deutlich. Gerade bei „alteingesessenen“ Praxen, in denen auf den ersten Blick alles sehr gut zu funktionieren scheint, ist das Potenzial zur Verbesserung der bestehenden Handlungsabläufe nicht offensichtlich, und die Widerstände gegen Veränderungen sind typischerweise hoch. Hilfreich kann hier der Einsatz eines guten externen Beraters sein, der nicht nur die Anfangshürde und viele Hemmungen im Team einfacher überwindet, sondern auch den Blick von außen mitbringt und unvoreingenommen auch Kritik äußern kann. Nach der vollständigen Einführung sind die Ergebnisse des Qualitätsmanagements für das gesamte Team deutlich spürbar. Verbesserung im Termin- und Zeitmanagement bedeuten für alle weniger Stress, ein reibungsloser Ablauf im Team und Arbeitserleichterungen sind die Folge von klaren und schlanken Prozessen. Bei den Patienten führt nicht nur das opti-

mierte Ablaufmanagement und eine verbesserte Terminplanung zu angenehmen kurzen Wartezeiten, auch die negative Wirkung von Hektik und unzufriedenen Gesichtern beim Personal sollte nicht unterschätzt werden. Ein eher ungewöhnliches, aber in vielen Fällen sehr nützliches Instrument ist hier eine Patientenbefragung, die wichtige – und manches Mal überraschende – Erkenntnisse über die Außenwirkung und die Qualität der Arbeit bringt und Verbesserungspotenziale deutlich macht.

## **Fazit: Qualitätsmanagement als Chance zur Verbesserung**

Wenn man die neuen rechtlichen Vorgaben als Anstoß versteht und QM als nachhaltiges Management-Instrument zur Veränderung und kontinuierlichen Verbesserung der Leistung einer Praxis nutzt, birgt es vielfältige Möglichkeiten und Chancen, die Praxisorganisation effizienter und für Patienten wie Mitarbeiter angenehmer zu gestalten. <<



### >> **KONTAKT**

**Dirk Löser**  
Spezialist Hygiene, QM & DOCma  
Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH  
E-Mail: [dirk.loeser@henryschein.de](mailto:dirk.loeser@henryschein.de)



# QR-Code erweckt Printprodukte zum Leben



## Neue Möglichkeiten nutzen – QR-Code

Der **QR-Code** enthält weiterführende Informationen in Form von **Webadressen, Videos oder Bildergalerien**. Lesbar ist er mit allen gängigen Mobiltelefonen und PDAs, die über eine eingebaute Kamera und eine Software, die das Lesen von QR-Codes ermöglicht, verfügen.

### Sie nutzen zum ersten Mal einen Quick Response-Code?

Dann benötigen Sie eine Reader-Software (QR-Reader), die es Ihrem Mobiltelefon beziehungsweise PDA ermöglicht, den Code zu entschlüsseln. Viele Reader-Apps sind z.B. im iTunes Store kostenlos verfügbar. Suchen Sie nach den Begriffen „QR“ und „Reader“.



Nutzbar für Geräte mit Kamera und entsprechender QR-Reader Software.



Und viele weitere Möglichkeiten!

**Video**

**Bildergalerie**

**E-Paper**

Planung und Innenarchitektur

# Praxisübernahme: Darauf kommt es an!

**Eine Praxisübernahme bringt für Existenzgründer ganz besondere Herausforderungen mit sich. Denn im Gegensatz zu einer Neugründung übernimmt der Praxis-Abnehmer nicht nur die Praxisräume, sondern meistens auch die Patienten seines Vorgängers. Und die sind an die bisherige Praxis und ihren Service gewöhnt. Wie aber schafft man den Spagat zwischen bestehendem und eigenem Praxiskonzept? Und wie spiegelt sich das in der Praxisgestaltung wider?**

Fernanda Dias/Offenbach, Heide C. Mühlmeister-Krause/Hannover

**n Bei einer Praxisübernahme** ist es wichtig, dass sich sowohl Praxis-Abgeber als auch -Übernehmer im Konzept wiederfinden, denn der bisherige Inhaber führte bis dahin die Praxis erfolgreich und hat der

Zahnarztpraxis seine individuelle und persönliche Note gegeben. Der Übernehmer ist in den meisten Fällen deutlich jünger – er kommt aus einer anderen Generation mit anderen Werten und Ansprü-

chen, die er in sein Praxiskonzept mit einfließen lassen möchte. Der Patient hingegen verbindet mit der Praxis ein bestimmtes Bild und auch eine bestimmte Behandlungsqualität, die er nicht missen möchte.



## Praxiskonzept als Weiterentwicklung

Diese Anforderungen kann ein Praxis-Übernehmer mit seiner Planung gezielt berücksichtigen. Das neue Konzept setzt dabei auf Bestehendes und entwickelt dies konsequent weiter. Es ist demnach keine komplette Wendung, denn das könnte die Stammpatienten verschrecken.

Die Entwicklung des Praxiskonzeptes sollte sich zudem auch in der Gestaltung wiederfinden. Optimal ist es, wenn sowohl die treuen, langjährigen Patienten der Praxis angesprochen sowie ausgewählte neue Zielgruppen neugierig gemacht und begeistert werden. Doch worauf genau muss bei der Planung und Innenarchitektur einer Praxisübernahme geachtet werden? Aus unserer Sicht ist es wichtig, dass bewährte Elemente in das neue Praxiskonzept integriert werden.

Durch die Neugestaltung der Praxis, lässt sich der Generationswechsel gegenüber dem Patienten besonders gut darstellen. Dabei gilt es, Bewährtes fort-



ausreichend Spielraum zu lassen. Der Behandlungsschwerpunkt Parodontologie des Juniors spricht außerdem eine neue Zielgruppe an.

### Authentizität

Auch ist großer Wert darauf zu legen, dass der Praxisinhaber und die Praxisgestaltung authentisch sind und sich vom Mitbewerber unterscheiden. Pauschale Tipps wie „ein Boden in Holzoptik bringt eine angenehme Atmosphäre und ist daher ideal“ sind eher kritisch – weil zu allgemein – zu betrachten. Eine Bestandsaufnahme der Praxis und eine individuelle Bedarfsanalyse sind daher die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Praxisplanung. Die passenden Farben und Materialien entwickeln sich

erst aus dem individuellen Konzept und in persönlichen Gesprächen.

Für all diese erfolgskritischen Aspekte einer gekonnten Praxisübernahme finden Sie im Fachhandel den richtigen Partner. Wir freuen uns auf Ihre persönlichen Herausforderungen. <<

### >> **KONTAKT**

#### **Pluradent AG & Co KG**

Kaiserleistraße 3  
63067 Offenbach  
Tel.: 0 69/8 29 83-0  
[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)

zuführen, gewachsenes Vertrauen zu bestätigen und trotzdem moderne, zeitgemäße Elemente einzubringen. Ein Anstrich der Wände reicht da meist nicht aus. Arbeitsabläufe in der Praxis und die Stilelemente der Architektur haben sich in den vergangenen Jahren gravierend verändert. Diese müssen in die Planung der Praxis einfließen. Durch eine Umstrukturierung des Empfangsbereiches, Änderung der Atmosphäre im Wartebereich, frische Farben und optimales Licht kommen neue Eindrücke in die Räume, die den alten und den neuen Patienten gleichermaßen ansprechen.

### Neues kommt – Bewährtes bleibt

Ein schönes Beispiel ist eine Praxisübernahme, bei der der Sohn die Praxis der Mutter übernimmt. Dabei wird die Praxis nun als Zwei-Generationen-Praxis geführt. Mit dem weiterentwickelten Konzept bietet die Praxis nun dem Patienten in der gewohnten Lage das vertraute Praxisteam sowie langjährig bewährte und neue Technologien der Zahnheilkunde an. So wurde digitales Röntgen mit reduzierter Strahlenbelastung für den Patienten, CEREC CAD/CAM-System und verlängerte Öffnungszeiten für Berufspendler eingeführt. Zudem wurde ein neues Farbkonzept entwickelt und die Nutzung der Räume teilweise geändert. Bei dieser Praxis war es besonders wichtig, die liebevolle Gestaltung der Praxis durch die Mutter womöglich zu erhalten, aber auch den Ideen des Sohnes

ANZEIGE



**INFRATRONIC SOLUTIONS**  
we think globally

**VARIO - Schranksysteme**  
Innovativ, individuell und immer variabel







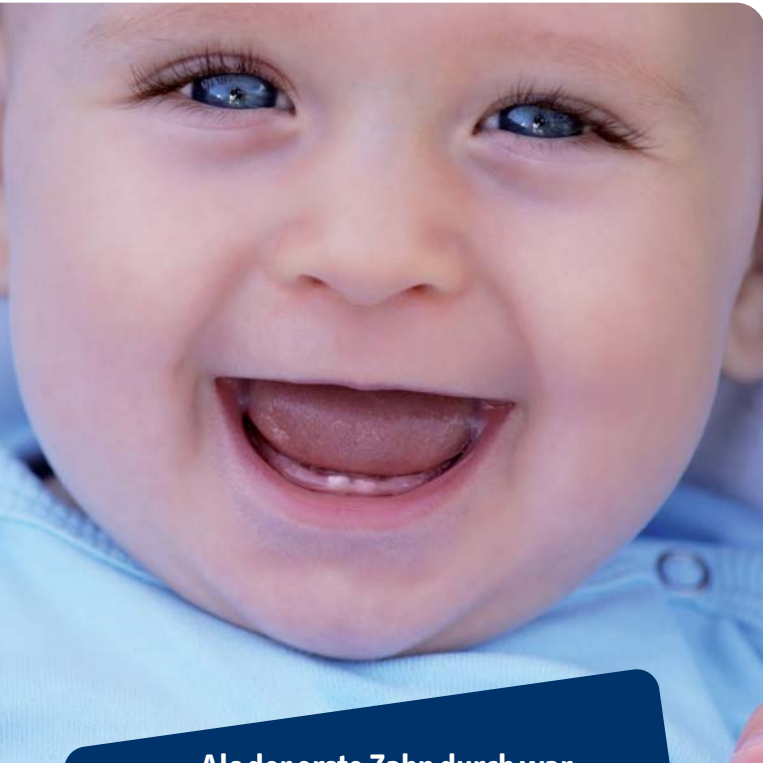


Besuchen Sie uns:  
Halle 4  
Stand 4C94

Weinmann GmbH  
Frankenstraße 6  
63776 Mömbris

Tel: 06029 / 99 303-0  
Fax: 06029 / 99 303-29





### Als der erste Zahn durch war

Viktoria! Viktoria!

Der kleine weiße Zahn ist da!  
Du Mutter! komm, und groß und klein  
im Hause! Kommt und guckt hinein  
und seht den hellen weißen Schein!

Der Zahn soll Alexander heißen.  
Du liebes Kind! Gott halt ihn dir gesund  
und geb dir Zähne mehr in deinem kleinen Mund  
und immer was dafür zu beißen!

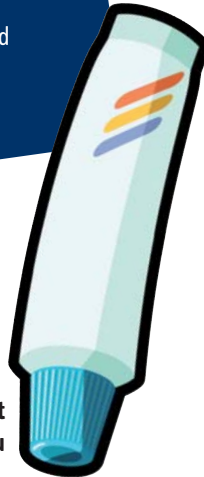
Matthias Claudius

### Zahnpasta war begehrtes Diebesgut

**Zwei Männer hatten in einem Lebensmittelmarkt versucht, einen ganzen Karton mit Zahnpasta zu stehlen.**

Ein Ladendetektiv beobachtete vor einigen Wochen zwei Männer, die in einem Lebensmitteldiscounter im brandenburgischen Neuruppin einen Karton mit Zahnpasta in einen Rucksack steckten. Als er die Personen daraufhin ansprach, flüchtete der jüngere Mann aus dem Geschäft. Den anderen Mann (65) hielt der Detektiv fest und übergab ihn anschließend der Polizei. Die Polizisten nahmen den Ladendieb in Gewahrsam. Die Fahndungsmaßnahmen nach dem zweiten Mann blieben bisher ohne Erfolg. Das Diebesgut im Wert von etwa 40 Euro wurde an den Markt zurückgegeben.

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



## Witze

„Ach du meine Güte, haben Sie in den Backenzähnen aber große Löcher, Löcher, Löcher...!“ – „Wieso wiederholen Sie das so oft, Herr Doktor?“ – „Ich habe doch gar nichts wiederholt, das war nur das Echo.“

„Bis auf zwei Zähne haben Sie mir nun alle gezogen“, empört sich die Patientin. „Beruhigen Sie sich, weit weg kann der kranke Zahn nun nicht mehr sein!“

Sprechstunde.

Der Arzt ist erstaunt. „Sie sind ja dicker denn je!“, ruft er. „Haben Sie meine Vorschriften befolgt? Haben Sie genau das gegessen, was ich Ihnen empfohlen habe?“ – „Genau das!“ – „Und sonst nichts?“ – „Sonst nur meine gewöhnlichen Mahlzeiten.“

Besuch von alten Bekannten bei Meiers. Herr Meier macht mit seinen Gästen eine Stadtführung:

„... und hier“, erklärt er, „seht ihr die Stätte des Jammers. Die Mauern hallen wider vom Gestöhne der gequälten Menschen...“ – „Aber hör mal, du warst immer schon ein Übertreiber, aber das nehme ich dir nicht ab. Das ist kein altes Gemäuer wie im Mittelalter, sondern ein hochmodernes Gebäude. Was ist das denn für ein Gebäude?“ – „Das ist die neue Zahnklinik!“

„Wenn Sie noch eine Zeit lang leben wollen, müssen Sie aufhören zu rauchen!“ – „Dazu ist es jetzt zu spät!“ – „Zum Aufhören ist es nie zu spät!“ – „Na, dann hat's ja noch Zeit!“

### 240-Kilo-Eisbär beim Zahnarzt

Ein rund 240 Kilogramm schwerer Eisbär musste in den schottischen Highlands auf den „Zahnarztstuhl“. Ein abgebrochener Zahn, der sich entzündet hatte, sollte gezogen werden.

Allein zehn Männer waren nötig, um Eisbär Walker auf den OP-Tisch aus Heu-Ballen zu hieven, sagt ein Sprecher des Tierparks in Kingussie, wo Walker zu Hause ist. Vier Tierärzte – darunter ein Tier-Zahnarzt – operierten das Pelztier vier Stunden lang. Schon kurz nach der OP habe Walker wieder gefressen, hieß es.

Der Polarbär war erst im November von Holland nach Schottland gezogen. Dort lebt er mit der Eisbärin Mercedes zusammen. Nach einem angespannten Start würden sich die beiden inzwischen ganz gut verstehen, hieß es.

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



# Erfolg bekommt man geschenkt!



Der neue  
**OMNIDENT Katalog 2012** ist da.

Jetzt kostenlos per Fax anfordern: 06106-874265

[www.omnident.de](http://www.omnident.de) [www.dental-union.de](http://www.dental-union.de)

**OMNI  
DENT**®

We care. You smile.



**EMS LÄSST DIE „SPITZEN TANZEN“**

**KENNZIFFER 0821**

In der Zentrale am Genfer See treibt man Qualität mit Begeisterung auf die Spitze. Denn: kleinster Bestandteil der meisten EMS-Geräte ist in vielen Anwendungen das „legendäre“ Original Swiss Instrument.

Facettenreichstes Mitglied der Familienbande ist zurzeit das Instrument PS Perio Slim. Es soll für beinahe 90 Prozent aller Zahnsteinentfernungen zu nutzen sein. Mit diesen Möglichkeiten überraschte es laut einer 2010 von EMS



▲ Original Swiss Instruments: Nur die Echten sind die Besten.

durchgeführten Umfrage einige Zahnärzte. Nicht allen war bewusst, dass die schlankere Form des Instruments dieses Leistungspotenzial besitzt. 70 Prozent dünner und fast um die Hälfte länger als ein typisches P-Instrument erleichtert es den interdentalen und subgingivalen Zugang. So schont der Zahnarzt das Weichgewebe und minimiert das Schmerzgefühl bei seinen

Patienten. Ein effizienteres und ergonomisch besseres Arbeiten sei für den Behandler gewährleistet.

Neben seiner Vielseitigkeit ragt auch die Ausdauer des Instruments PS heraus. Die Spitze soll 2.000 bis 3.000 Zahnsteinentfernungen standhalten. 93 Prozent der 1.000 befragten Zahnärzte bestätigen, dass dank der langen Lebensdauer des Instruments die Kosten pro Behandlung gesenkt werden könnten. Damit sehe man in preiswerten „No-Name-Produkten“ keine Alternative.

Die Kopien können in Qualität und Langlebigkeit nicht mit den Original Swiss Instruments mithalten. Denn: Hochwertiger biokompatibler Chirurgiestahl wird im aufwendigen, präzisen und kontrollierten Herstellungsprozess geformt, gehärtet und speziell poliert. Ergebnis ist eine feine, äußerst glatte Materialoberfläche, die die Instrumente deutlich stabiler, sicherer und langlebiger macht.

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

**SICHERER SCHUTZ VOR INFEKTIONEN MIT ALPRO MEDICAL**

**KENNZIFFER 0822**



▲ ALPRO MEDICAL in St. Georgen im Schwarzwald.

Die ALPRO MEDICAL GMBH entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige, zuverlässige, umweltfreundliche und last but not least kreative Lösungen für den Bereich Infektionsschutz. Das in St. Georgen ansässige Unternehmen ist weltweit als einer der führenden Spezialisten für Reinigung, Pflege,

Desinfektion und Wasserentkeimung nicht nur im zahnärztlichen Bereich anerkannt.

Für die Oberflächenschnelldesinfektion werden z.B. der MinutenSpray-classic und die Feuchtwischtücher MinutenWipes angeboten. Beide Produkte sind völlig aldehydfrei und haben sich jahrelang in der Praxis bewährt. Gleiches gilt für PlastiSept/PlastiSept-Wipes, die speziell für die schonende alkoholfreie Desinfektion von Sitzpolstern und anderen Kunststoffoberflächen entwickelt wurden.

Für die Instrumentendesinfektion empfiehlt sich u. a. das universell einsetzbare Instrumenten- und Bohrerbad BIB forte. Ein besonderes Highlight sind die von verschiedenen Instrumentenherstellern getesteten und freigegebenen Reinigungs- und Desinfektionslösungen der WL-Linie zur Innenreinigung und Desinfektion von zahnärztlichen Übertragungsinstrumenten.

Die Komponenten der AlproJet-Linie sorgen seit 20 Jahren für optimale, material-



▲ MinutenSpray-classic und die Feuchtwischtücher MinutenWipes für die Schnelldesinfektion.

schonende Reinigung und Desinfektion von Absaug- und Abscheidesystemen aller Dentalgerätehersteller.

Für die Betriebswasserentkeimung werden drei verschiedene Systeme, z.B. das Weekend-System, zum Anschluss an die zahnärztliche Behandlungseinheit bereitgestellt. In Kombination mit dem Biofilm-Removing-Set (BRS), Alpron und Bilpron wird zuverlässig Trinkwasserqualität des Behandlungswassers in zahnärztlichen Behandlungsgeräten erzielt.

**ALPRO MEDICAL GMBH**

Mooswiesenstr. 9  
78112 St. Georgen  
Tel.: 0 77 25/93 92-0  
E-Mail: info@alpro-medical.de  
[www.alpro-medical.de](http://www.alpro-medical.de)

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



**INTELLIGENTE SENSORSPENDER VON DÜRR DENTAL**

**KENNZIFFER 0831**



Eine einwandfreie Praxishygiene ist heutzutage leichter erreichbar denn je. Durch sensorgesteuerte Präparatespender und deren berührungsfreie Bedienbarkeit wird Kontakt mit Krankheitskeimen auf ein Minimum reduziert. Dies bestätigt auch das renommierte Robert Koch-Institut. Der Marktführer Dürr Dental in Sachen Praxishygiene präsentierte auf der diesjährigen IDS gleich zwei neue sensorgesteuerte Spendersysteme. Zum einen den innovati-

ven Feuchttuchspender Hygowipe Plus für die Flächendesinfektion sowie den Hygocare Plus für die Händehygiene. Auf den Herbstmessen sind diese effizienten und wirtschaftlichen Sensorspender zwei von vielen weiteren Produkt-Highlights des Unternehmens.

Innovative Technik, exakte Mengenabgabe sowie individuell einstellbare Dosierung sind Hauptkomponenten für ein effizientes und wirtschaftliches Hygienemanagement in der Praxis. Das berührungsfreie Arbeiten mit Sensorspendern in Verbindung mit Premium-Desinfektionspräparaten tun ihr Übriges für eine maximale hygienische Sicherheit. Gemäß RKI bieten Sensorspender Infektionsschutz auf höchstem Niveau. Die hoch ergebnisreichen Produkte der Dürr System-Hygiene ergänzen die Technik und runden das Ganze zu einem effizienten System ab.

Zwischen den Behandlungen sorgt der Sensorspender Hygowipe Plus für schnelle und sichere Abläufe bei der Flächendesinfektion. Bei Aktivierung des Sensors werden

trockene Tücher direkt mit einem Schnelldesinfektions-Präparat benetzt. Aus dem Programm der Dürr System-Hygiene bietet hier der Hersteller seine Produkte FD 322, FD 333 und FD 366 sensitive an. Für die jeweils eingestellte Tuchlänge wird automa-

tisch die exakte Menge dosiert. Dabei verteilen feine Düsen das Schnelldesinfektionsmittel optimal über die gesamte Fläche der ökologischen Zellstofftücher.

Hygocare Plus sorgt beim gesamten Team für eine sichere Händehygiene. Intuitiv bedienbar ist das System durch die intelligente Stopp-Funktion. Wird weniger als die empfohlene Menge benötigt, stoppt Hygocare Plus die Ausgabe beim Entfernen der Hand aus



dem Sensor-Aktivierungsfenster. Durch die integrierte Steuerung wird lästiges Nachtropfen vermieden. Mit den Händedesinfektionspräparaten HD 410 und HD 412 essential sowie den Waschlotionen HD 425 und HD 435 wird auch dieses Sensorgerät zu einem ganzheitlichen System.

**DÜRR DENTAL AG**

Bettina Balzer  
Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 0 71 42/7 05-5 25  
Fax: 0 71 42/7 05-4 41  
[www.duerr.de](http://www.duerr.de)

**STERILISATOREN WIE FÜR SIE GESCHAFFEN!**

**KENNZIFFER 0832**

**Lisa „vollautomatisch“**

Lisa wurde für die intensive Nutzung entwickelt und arbeitet daher mit den neuen Klasse B-Zyklen, die den gesamten Sterilisationszyklus nach der Art und Anzahl der zu sterilisierenden Instrumente automatisch verkürzen bzw. optimieren. Das patentierte ECO-Trockensystem verkürzt zudem die Trockenzeit. Somit wird Lisa zu einem erstklassigen Sterilisator für mittlere Beladungen, da keine volle Beladung mehr abgewartet werden muss. Das Ergebnis sind Zeitersparnisse von 15 bis 25 Minuten bei mittlerer Beladung und eine höhere Lebensdauer Ihrer wertvollen Instrumente aufgrund der verminderten Hitzebelastung.



Der integrierte Rechner von Lisa überwacht den gesamten Rückverfolgbarkeitsprozess. Alle Abläufe können über den interaktiven Touchscreen von Lisa gesteuert werden. Dafür sind weder eine spezielle Software noch ein zusätzlicher Computer nötig. Nach dem Öffnen der Tür am Ende des Zyklus kann sich der Benutzer identifizieren und durch Eingabe seines individuellen Passwortes unmittelbar am Touchscreen das Sterilgut freigeben. Das neue „Paket zur Rückverfolgbarkeit“ besteht aus dem LisaSafe Etikettendrucker und einem USB-Strichcode-Lesegerät und macht es ganz einfach, die Verbindung zwischen den Instrumenten und

dem zugehörigen Sterilisationszyklus zur Patientenakte herzustellen und somit eine lückenlose Befolgung der Hygienevorschriften sicherzustellen. Sowohl die Sterilgutfreigabe als auch der Ausdruck von Etiketten sind nur bei erfolgreich abgeschlossenem Zyklus möglich. Durch all dies ist maximale rechtliche Absicherung garantiert.

**Lina: Einfach, aber erweiterbar**

Der Lina Sterilisator bleibt dem W&H Konzept treu: Er bietet ausschließlich Klasse B-Zyklen und einen kurzen ECO B-Zyklus für kleine Beladungen sowie eine einfache Bedienung durch seine praktische Tastatur. Darüber hinaus lässt er sich auch entsprechend den Bedürfnissen Ihrer Praxis erweitern. Bei Bedarf ist also der optionale Multiport nachrüstbar, der das Speichern von Zyklen in einem USB-Stick und das Drucken von Strichcode-Etiketten über den LisaSafe Etikettendrucker ermöglicht.

**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.



**WEGWEISEND: KOMONOMERFREIES RESTAURATIONSSYSTEM**

**KENNZIFFER 0841**



Die Schweizer Komposit-Herstellerin Saremco Dental AG präsentiert das erste komplette Restaurationssystem ohne TEGDMA und HEMA. Das revolutionäre System mit insgesamt sechs Produkten ist durchgängig frei von kurzkettingen Monomeren und öffnet damit neue Wege in der restaurativen Zahnheilkunde.

**Steigende Tendenz auf Methacrylat-Unverträglichkeit**

Gegenwärtig weisen in Deutschland 2,5 % der Bevölkerung und 4 % der Zahnärzte Methacrylat-Unverträglichkeiten auf, Tendenz steigend. Seit bekannt geworden ist, dass Komposit-Füllungsmaterialien, Adhäsive und sogar Fissurenversiegler toxisch und allergologisch problematische Komonomere freisetzen können, liegt ein Schatten der Ungewissheit auf den bisher als unbedenklich geltenden Kunststoff-Füllungen. Die Menge der freigesetzten Substanzen ist zwar so gering, dass diese toxisch nicht relevant sein dürfte. Bezüglich ihrer allergieauslösenden Wirkung sieht die Sache aber anders aus. Allergiker reagieren auf allergieauslösende Stoffe

mengenunabhängig. Gerade die aus Kompositfüllungen frei werdenden Komomere (TEGDMA, HEMA) sind stark sensibilisierend. Epidemiologisch kann der Zusammenhang bereits festgestellt werden: Personen, die häufiger Kontakt mit Komomeren haben (Zahnärzte, zahnärztliches Personal, Personen mit Kunststofffüllungen) tragen ein erhöhtes Risiko, gegenüber Komomeren allergisch zu reagieren oder zu werden.

**Allergierisiko ausgeschlossen mit komonomerfreiem System**

Das erste und einzige Komposit-Zahnrestaurationssystem, welches frei ist von Komomeren, wurde von dem Schweizer Unternehmen Saremco Dental AG in Rebesten entwickelt. Es besteht aus einem Adhäsivsystem (cmf adhesive system®) und einem Komposit-Füllungsmaterial (els extra low shrinkage®). Neu ergänzt ein Fissurenversiegler (els seal) und ein Komposit-Zement (els duo cem) die komonomerfreie Produktlinie. Eine potenzielle Allergiefahr ist praktisch ausgeschlossen. Die Produkte von Saremco sind die einzigen Komposite, die für die Anwendung an Patienten empfohlen werden dürfen, bei denen eine Allergie gegen HEMA oder gegen TEGDMA festgestellt wurde. In Studien der Universität München konnte in keinem der Produkte des gesamten Systems Restmonomere nach dem Aushärten eluiert oder nachgewiesen werden, während bei den untersuchten Mitbewerberprodukten bis zu 40 Substanzen aus der gehärteten Ma-

trix eluiert (herausgewaschen) wurden. Das ist einmalig, verglichen mit allen mitgemessenen Produkten.

**Ein System ohne Kompromisse**

Die Produkte des komonomerfreien Systems erfüllen kompromisslos die Anforderungen, die üblicherweise an Restaurationmaterialien gestellt werden. Die von Saremco entwickelte komonomerfreie Technologie hat noch wesentliche weitere Vorteile: Die bei der Komposit-Füllungstherapie gefürchtete Polymerisationsschrumpfung und die

damit verbundenen Spannungen im Gefüge zwischen Zahn und Restauration konnten ganz entscheidend reduziert werden. Alle Produkte sind klinisch getestet und überzeugen in puncto Sicherheit, Verarbeitung, Dauerhaftigkeit der Füllungen und Ästhetik. Diese und zahlreiche weitere Parameter zur Wirksamkeit und zur Dauerhaftigkeit der Materialien wurden ohne Ausnahme in Universitätsstudien mit der Unterschrift der besten Referenzen belegt.

**Bislang unerreicht tiefe Schrumpfspannung mit els extra low shrinkage®**

Aufgebaut wird die Restauration mit dem bewährten Komposit els extra low shrinkage®, das ebenfalls keine kurzkettingen Monomere wie TEGDMA oder HEMA enthält. Der Verzicht auf niedermolekulare Monomere führt zu einem zusätzlichen bedeutenden Vorteil: els extra low shrinkage® weist bei der Polymerisation eine bisher unerreicht tiefe Schrumpfspannung auf.

**Fortschritt im Dienst der Gesundheit**

Saremco Dental geht seit 1991 konsequent den Weg, dem Zahnarzt sichere und maximal verträgliche Produkte zur Verfügung zu stellen. Das Schweizer Unternehmen forscht intensiv und in enger Zusammenarbeit mit internationalen Universitäten. So werden einzigartige und innovative Produkte von höchster Qualität geschaffen, die den Fortschritt im Dienst der Gesundheit ermöglichen. Mittlerweile sind die Produkte von Saremco Dental in über 40 Ländern auf der ganzen Welt im Einsatz.

**SAREMCO DENTAL AG  
ADALBERT SCHMID, CEO**

Tel.: +41-71/775 80 90  
Kontakt bei Fragen zum Fachartikel:  
E-Mail: gschwend@saremco.ch  
Generelle Informationen:  
E-Mail: info@saremco.ch  
Wissenschaftlicher Dienst:  
E-Mail: science@saremco.ch

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

# 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





**EIN QUANTENSPRUNG IN QUALITÄT UND LEISTUNG**

**KENNZIFFER 0861**



Langlebigkeit, Anwenderfreundlichkeit und komfortable Handhabung sind gemäß einer repräsentativen Befragung unter Anwendern die entscheidenden und wichtigsten Merkmale eines Winkelstückprogramms. Mit der neuen Winkelstückserie Ti-Max Z folgt NSK den Vorgaben der Praktiker und setzt neue Standards in Bezug auf Qualität und Leistung.

**NSK EUROPE GMBH**

Elly-Beinhorn-Straße 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 Einführung der Ti-Max Z Serie – der langlebigsten und leistungsstärksten Instrumentenreihe aller Zeiten – ist das Ergebnis eines Forschungs- und Entwicklungsauf-

trags, bei dem keine Kompromisse in Bezug auf Produktion und Kosten eingegangen wurden.

In der Praxis arbeitet die Ti-Max Z Serie von NSK mit einem bemerkenswert niedrigen Geräuschpegel und praktisch ohne Vibrationen. So wird die Aufmerksamkeit des Praktikers zu keiner Zeit abgelenkt und der Patientenkomfort weiter verbessert. Darüber hinaus verfügt die Ti-Max Z Serie über die kleinsten Kopf- und die schmalsten Halsdimensionen weltweit in dieser Klasse, wodurch auch die Sicht auf die Präparationsstelle bisher ungeahnte Dimensionen annimmt. Alle Titanwinkelstücke der Ti-Max Z Serie sind mit einem Mikrofilter ausgestattet, der verhindert, dass Partikel ins Spray-

system gelangen. Dadurch ist jederzeit eine optimale Kühlung gewährleistet.

NSK unterstreicht die herausragenden Eigenschaften in Bezug auf die Lebensdauer der Instrumente mit einer dreijährigen Garantie für die roten Winkelstücke Z95L und Z85L. Denn Tests von NSK machen deutlich, dass z.B. das 1:5 Winkelstück Z95L mehr als doppelt so langlebig wie jedes andere vergleichbare Winkelstück auf dem globalen Markt ist. Das Getriebe des Z95L wurde unter Verwendung von aufwendigster 3-D-Simulationssoftware entwickelt, um in Bezug auf Langlebigkeit und Minimierung des Geräuschpegels optimale Ergebnisse zu erzielen. Darüber hinaus wird auf den Getriebe-teilen eine spezielle DLC-Beschichtung („Diamond-Like Carbon“) angebracht, welche die Haltbarkeit drastisch erhöht.

Ti-Max Z setzt in jeder Hinsicht neue Standards – ein Instrument, das minimal ermüdet, optimale Balance und konkurrenzlose Langlebigkeit bietet. Und: seinen Gebrauch zu einem wahren Vergnügen macht.



**ESSENZIELL FÜR IHRE ORALCHIRURGIE!**

**KENNZIFFER 0862**

Der neue leistungsstarke Ultraschallgenerator Piezotome Solo von Satelec (Acteon Group) ist der ideale Solopartner für alle Zahnärzte und Implantologen, die bei größtmöglicher Leistung und geringstmöglichem Risiko zuverlässig und mikrometergenau im Hartgewebe schneiden möchten. Ausgestattet mit der neuesten Ultraschall-Technologie, einem einfach zu bedienenden Touchscreen und einem „Essential Kit“ mit sechs Spitzen erhalten Einsteiger wie Fortgeschrittene ein piezoelektrisches Hightech-Gerät der 2. Generation, das speziell für präimplantologische chirurgische Anwendungen konzipiert wurde – zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis!

Durch seine hohe Leistungskraft, das modulierte Piezo-Signal und die Spezialsoft-



ware ermöglicht Piezotome Solo eine präzise und kontrollierte Schnittführung ohne postoperative Komplikationen. So kann sich das Gewebe durch den Wechsel zwischen hoher und niedriger Signalintensität erholen und die Zellen können sich schnell wieder regenerieren. Für chirurgische Standardindikationen ist im Lieferumfang des neuen Ultra-

schallgenerators bereits ein spezielles Instrumentensortiment enthalten: Das „Essential Kit“ besteht aus einer sechsteiligen Auswahl der bewährtesten Satelec-Spitzen für die Piezochirurgie: BS-1S (Osteotomie), BS-4 (Osteoplastik) und LC-2 (Extraktion) sowie die Ansätze SL-1 bis SL-3 für den externen Sinuslift.

**ACTEON GERMANY GMBH**

Industriestraße 9  
40822 Mettmann  
Kundenservice: 0800/7 28 35 32  
E-Mail: info@de.acteongroup.com  
[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)

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

**SELBSTÄTZENDES ADHÄSIV OPTIBOND™ XTR****KENNZIFFER 0871**

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, lichterhärtende 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 Lösungsmittelsystems 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 Randedichtigkeit 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)

**DIE DIGITALE ZUKUNFT DER PRAXIS****KENNZIFFER 0872**

„Das Internet war erst der Anfang“ – lautet der vielversprechende Titel des 2. Forums Netzwerk Praxiserfolg, das am 10./11. Februar 2012 in Düsseldorf stattfinden wird. Konkret wird es bei der Veranstaltung um „PAR und Prophylaxe im digitalen Praxiskonzept“ gehen – im Sinne der praktischen Anwendung, der wirtschaftlichen Bedeutung sowie der juristischen Sicherheit wird dieses Thema in allen Winkeln ausgeleuchtet. „Wir freuen uns besonders, mit dem IT-Experten Tim Cole und dem Erfolgsautor Frank Schätzing zwei exzellente Fach-

leute für diese Veranstaltung gewonnen zu haben“, erklärt Willi Wöll vom Netzwerk Praxiserfolg.

Während Frank Schätzing spätestens seit seinem futuristischen Erfolgsroman „Der Schwarm“ und seinen Fernsehmoderationen große Popularität erlangt hat, besitzt der Deutschamerikaner Tim Cole eher in Fachkreisen einen guten Namen. Er zählt zu den ersten IT-Fachjournalisten in Deutschland und war u.a. Anfang der 90er-Jahre Gründer und Chefredakteur des ersten deutschsprachigen Branchendienstes Internet Report (IWT-Verlag) und schrieb für zahlreiche Wirtschafts- und PC-Magazine. Cole lebt und arbeitet heute in München als Wirtschafts- und Internet-Publizist, Moderator und Trainer. Seine Themen-schwerpunkte sind Online-Wirtschaft, Kundenmanagement und Technologieein-

satz in Unternehmen. Als Kolumnist des Mittelstandsmagazins Pro Firma kommentiert er regelmäßig aktuelle Entwicklungen in der Online-Szene sowie in der modernen Unternehmenspraxis. Cole wird in seinem Eröffnungsvortrag, der den Titel der Veranstaltung trägt, konkrete Tipps dazu geben, welche Vorgaben in der neuen IT-Welt besonders zu beachten sind und dabei konkrete Praxiskonzepte für den Mittelstand vermitteln.

Enden wird die Veranstaltung am Samstag mit einem „Blick in die Zukunft“, den Autor und Moderator Frank Schätzing gemeinsam mit dem Auditorium tun wird. Zwischen diesen beiden Vorträgen liegt eine geballte Menge an Informationen von erstklassigen Referenten, die konkret für die eigene Praxis umsetzbar sein sollen. Moderiert wird die Veranstaltung von Dr. Marion Marschall.

**NWD.C DENTAL CONSULT GMBH**

Postfach 57 09  
48031 Münster  
Tel.: 02 51/76 07-0  
E-Mail: [consult@nwdent.de](mailto:consult@nwdent.de)  
[www.netzwerk-praxiserfolg.de](http://www.netzwerk-praxiserfolg.de)

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



**CP ONE PLUS DENKT AN ALLES**

**KENNZIFFER 0881**

Der neue Behandlungsplatz CP One Plus von Belmont Takara denkt an alles – besonders an die Patientenkommunikation, den Patienten- und den Behandlerkomfort.

Das Konzept der aus allen Perspektiven durchdachten Einheit CP One Plus erlaubt Kommunikation in jeder Position. Patient und Behandler sitzen in einem Winkel von 90° zueinander. Dadurch wird eine natürliche, stressfreie Atmosphäre für Aufklärungsgespräche und Patientenfragen geschaffen.

Der Knickstuhl erhöht den Patientenkomfort signifikant. Kindern, Senioren und Menschen mit eingeschränkter Mobilität fällt bei einer Sitzhöhe von nur 40 cm der Einstieg besonders leicht. Der Patient kann sowohl von vorn als auch von der Seite Platz nehmen. Eine Heizung für das Fußteil ist optional erhältlich.



Die rotierende Speischaale dreht sich bei Bedarf zum Patienten und wird sehr gut erreicht, ohne dass der Patient eine große Seitwärtsbewegung machen muss. Der Sensor zur Befüllung des Wasserglases reagiert auf alle Becher-Materialien. Auch die hydraulische Kopfstütze trägt erheblich zum Patientenkomfort bei. Sie wurde auf der Basis ergonomischer Analysen der Bewegungen des Kopfes entwickelt und lässt sich über das Bedienfeld oder einen Joystick justieren.

Der Zahnarzt profitiert bei der Behandlung mit der CP One Plus von der großen Bandbreite der möglichen Einstellungen. Der Arzttisch lässt sich in die 8-Uhr- oder die

2-Uhr-Position bringen und ist mit zwei verschiedenen Haltern für die Handstücke erhältlich, die autoklavierbar, horizontal und vertikal verstellbar sind. Die Instrumentenhalter am Assistentztisch sind ebenfalls autoklavierbar und verstellbar. Das Bedienfeld am Arzttisch bietet vielfältige Funktionen mit einem intuitiven Eingabefeld und einem organischen EL-Display. Für die Turbine stehen vier verschiedene Geschwindigkeiten zur Auswahl. Für den Mikromotor und den Ultraschallscaler lassen sich je nach Therapie die jeweils passende Geschwindigkeit und Leistung einstellen. Das erweiterte Helferinnenelement der CP One Plus lässt dem Zahnarzt die Wahl zwischen dem Zwei-Hand, Vier-Hand oder Sechs-Hand-System. Der neue Fußschalter wird über Drücken und Drehen einer Scheibe bedient und ermöglicht damit eine präzise Steuerung des Handstücks.

Die neuen, innovativen Details der CP One Plus werden mit dem optimierten hydraulischen, verschleißfreien Antrieb von Belmont kombiniert, der dem Patienten durch eine sanfte ruckfreie Lagerung noch mehr Komfort bietet. Die CP One Plus ist einfach durchdacht – aus allen Perspektiven.

**BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH**

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



**MOBILE ABSAUGUNG MIT CATTANI**

**KENNZIFFER 0882**

Fast jede Zahnarztpraxis hat es schon einmal erlebt: den Ausfall der eigenen Absauganlage. Folge: Ausfallzeiten, wirtschaftlicher Verlust und unzufriedene Patienten.

Um diesem negativen Phänomen entgegenzuwirken, hat CATTANI die Aspi-Jet Serie 6 bis 9 entwickelt. Sie springt ein, wenn die Praxisabsauganlage streikt und sorgt damit für einen reibungslosen Ersatz bei der Patientenbehandlung. Durch ihre kompakte und fahrbare Form ist sie bspw.



▲ Die voll mobile Absauganlage Aspi-Jet 6.

auch für den mobilen Einsatz bei Patientenbehandlungen direkt vor Ort von Vorteil (z.B. in Altenheimen oder sogar zu Hause beim Patienten). Als unproblematisch gestaltet sich ebenfalls der Stromanschluss der ge-

samten Aspi-Jet Serie, da hierfür nur ein herkömmlicher Steckdosenanschluss notwendig ist. Die voll mobile Absauganlage Aspi-Jet 6 verfügt über einen Separierbehälter und einen großen sowie zwei kleine Saugschläuche mit regulierbaren Handstücken für die optimale Absaugstärke. Das Fassungsvermögen des Sekretbehälters umfasst 4 Liter; seine Entleerung erfolgt manuell. Im Vergleich hierzu ist die Aspi-Jet 9 bedingt mobil einsetzbar. Sie verfügt jedoch über einen Becherfüller und eine zusätzliche Speischaale mit Spülung. Mittels der integrierten Drainagepumpe wird das abgesogene Sekret automatisch in den Abfluss gespült.

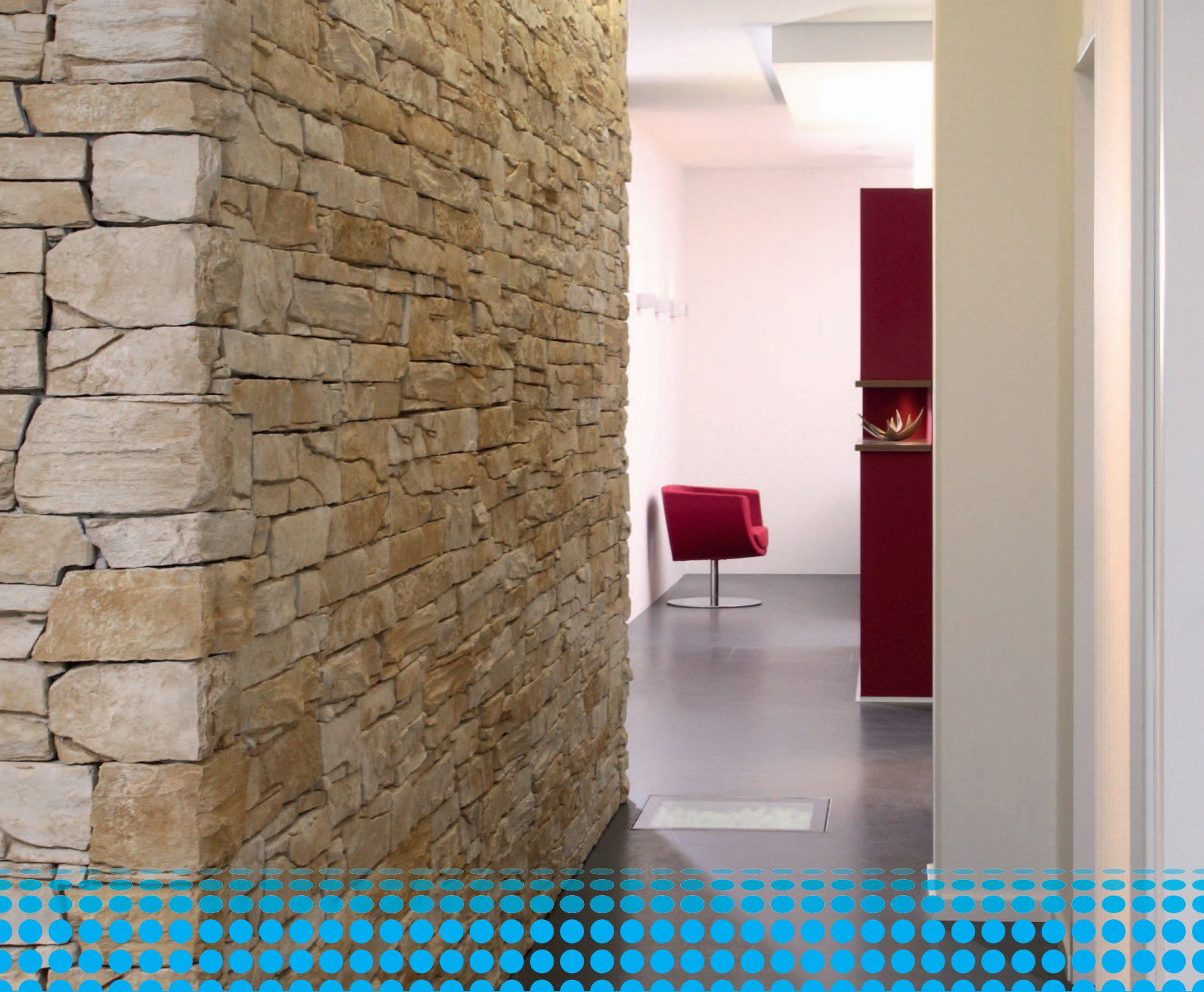
Die komplette Aspi-Jet Serie ist schnell montiert, sorgt gleichzeitig für einen flexiblen Einsatz und zeichnet sich durch eine besonders einfache Wartung aus.

**CATTANI DEUTSCHLAND**

Scharnstedter Weg 20  
27637 Nordholz  
Tel.: 0 47 41/18 19 8-0  
Fax: 0 47 41/18 19 8-10  
E-Mail: info@cattani.de  
[www.cattani.de](http://www.cattani.de)

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





# Raum für mehr Erfolg.

Partnerschaftlich entwickeln wir mit Ihnen wegweisende Raumkonzepte. Bringen Sie Ergonomie und Gestaltung Ihrer Praxis in Einklang und verwirklichen Sie Ihre individuellen Ideen.

**Sprechen Sie mit uns.**

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

**P**

**PREMIUM-KLASSE MIT HIGHLIGHTS**

**KENNZIFFER 0901**

Mit der konsequenten Weiterentwicklung der Premium-Behandlungseinheiten hat die Dental-Manufaktur ULTRADENT eine Geräteklasse geschaffen, die Technik und Komfort auf höchstem Niveau anbietet. Die spezielle ULTRADENT-Modulbauweise macht dabei eine individuelle Ausstattung nach den Wünschen und Vorgaben des Zahnarztes möglich. Höchste Maßstäbe werden auch durch Design, Konstruktion und Verarbeitungsqualität gesetzt.

Die Modelle 2011 verfügen über interessante Neuheiten. Besonders auffällig sind die großen 19 Zoll Flachbildschirme



stückt werden. Die einfache, symbolgesteuerte Programmierung umfasst alle Instrumente und die Stuhlpositionen, die für jeweils vier Behandler gespeichert werden können. Natürlich ist auch dieser Arbeitsplatz mit dem Multimedia-System ULTRADENT-VISION auszustatten oder vorzurüsten.

Viele Details, wie das Touchscreen-Display, der optionale Funk-Fußballer, austauschbare Steuerventile und ein tropffreies Filtersystem erleichtern die Behandlung und unterstützen die Praxishygiene. Das Supersoft-Polster in zwölf Farben und ein individuelles Kopfstützensystem mit magnetischen Auflagen sorgt für Komfort, die beweglichen Armlehnen erleichtern den Einstieg. Die exklusiven Komfortpolster mit Klimaeffekt oder Massagefunktion sind eine ULTRADENT-Entwicklung.

Gerne werden Sie auf den Dental-Messen 2011 von ULTRADENT und vom Fachhandel ausführlich informiert. Fragen Sie nach Messeangeboten!

und neue Helferinnenelemente. Das Bedienelement auf der Assistenzseite ist dank der geänderten Aufhängung noch ergonomischer geworden.

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 be-

**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: [vertrieb@ultradent.de](mailto:vertrieb@ultradent.de)  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

**P**

**DURCHDACHTE PRAXISMÖBEL**

**KENNZIFFER 0902**



Die neue doppelwandige Möbellinie Ansoma von Le-IS Stahlmöbel besticht durch ihre hygienische Front mit innen lie-

genden geraden Blenden ohne Griffe. Die Öffnung der Schubladen erfolgt durch mechanische Tipp-on-Auszüge an den Schubladen. Durch eine umlaufende Dichtung an allen Blenden sind alle Ansoma-Schränke von innen gegen Staub geschützt. Die Vollauszüge an allen Schubladen garantieren eine optimale Platzausnutzung. Die Linie Ansoma ist sowohl wandhängend als auch bis zum Boden mit zurückgesetztem Sockelbereich vorn und hinten erhältlich. Natürlich können Sie auch bei allen Ansoma-Schränken wieder zwischen 180 RAL Farben und verschiedenen Arbeitsplatten wie HPL (Schichtstoff), HiMacs (Mineralwerkstoff), Sile Stone (Quarzwirkstoff) oder Glas-Arbeitsplatten wählen.

**Hygieneschränke 2010**

Die neuen Le-IS Hygieneschränke 2010 überzeugen durch ihre individuelle und jederzeit veränderbare Ausstattung. Die Front besteht aus einem Alurahmen mit satinier-



tem Glas und lässt sich, dank der Hochschwenktür mit stufenlosem Stopp und den Blumotion-Aufsätzen, sanft und leise schließen. Im Hygieneschrank befindet sich eine Schiene zum Einhängen der berührungslosen Desinfektionsmittel- und Seifenspender sowie des Becherspenders und Rollenhalters. Weiterhin können herausnehmbare Einsätze für Papierhandtücher, Einmalhandschuhe und Mundschutz oder ein Einlegeboden integriert werden.

**LE-IS STAHLMÖBEL GMBH**

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

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



**P BLEACHED SHADES JETZT AUCH FÜR VITA CLASSICAL**

**KENNZIFFER 0911**



▲ VITA Bleached Shades classical A1-D4.



▲ VITA Bleachedguide 3D-MASTER®.

Immer mehr Menschen entscheiden sich für eine Zahnaufhellung. Aber nicht immer bekommen sie das Ergebnis, welches sie sich gewünscht haben. Die Bleached Shades von VITA geben dem Zahnarzt ein praktisches Instrument an die Hand, jetzt auch im Rahmen der VITA classical Farbskala, Bleachfarben zuverlässig zu bestimmen.

Zahnarzt und Patient können das gewünschte Ergebnis anhand der Farbmuster diskutieren und die erzielte Aufhellung später genau überprüfen. Die Bleached Shades bieten dem menschlichen Auge dafür gleichmäßige und gut zu unterscheidende Farbabstände.

Auch die prothetische Versorgung kann mithilfe der Bleached Shades an die Farbtöne gebleachter Zähne angepasst werden. Mit den VITA Bleached Shades wird der Einsatz des VITA classical Systems auch in diesem Segment möglich.

Das ist ein entscheidender Vorteil, denn die VITA classical A1-D4 Farbskala ist das anerkannte „Original“ in der Farbnahme: Sie definiert seit mehr als 50 Jahren den Stan-

dard in der Zahnfarbbestimmung und hat sich als Farbreferenzsystem für die gesamte Dentalbranche weltweit durchgesetzt. Mit den zusätzlichen VITA Bleached Shades sind auch die Zahnfarben gebleachter Zähne innerhalb dieser Originalfarbskala abgebildet.

Die VITA Bleached Shades bestehen aus den Bleachfarben OM1, OM2 und OM3. Sie sind dem VITA SYSTEM 3D-MASTER entnommen und sind auch zum Nachrüsten für die VITA classical A1-D4 Farbskala sowie für VITAPAN classical verfügbar.

Eine detaillierte, genauere Planung und Kontrolle von Zahnaufhellungen kann mit dem eigens dafür geschaffenen VITA Bleachedguide 3D-MASTER durchgeführt werden.

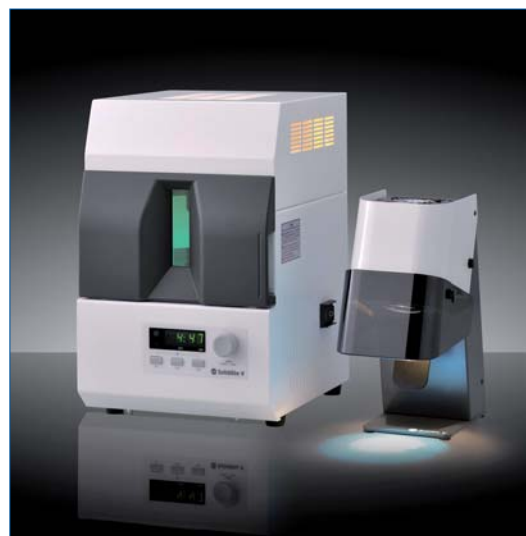
**VITA ZAHNFABRIK**  
**H. RAUTER GMBH & CO. KG**  
 Spitalgasse 3  
 79713 Bad Säckingen  
 Tel.: 0 77 61/5 62-0  
 E-Mail: info@vita-zahnfabrik.de  
[www.vita-zahnfabrik.de](http://www.vita-zahnfabrik.de)

**P POLYMERISATION VON LICHTHÄRTENDEN VERBLENDKOMPOSITEN**

**KENNZIFFER 0912**

Die neu entwickelten Lichtpolymerisationsgeräte Solidilite V und Sublite V überzeugen durch moderne Technik, eine kompakte Bauweise und ihr ansprechendes Design. Perfekt abgestimmt auf keramisch gefüllte Mikro-Hybrid-Komposite steigern sie, gemeinsam oder einzeln eingesetzt, die Effizienz der Arbeitsprozesse.

Das Solidilite V gewährleistet mit einer außergewöhnlich hohen Lichtleistung von 600 W und einem wirkungsvollen WärmelichtsysteM eine schonende und materialgerechte Zwischen- und Endpolymerisation bei kurzer Belichtungszeit. Die einfache Be-



dienung wird durch drei Belichtungsprogramme (1 Min./3 Min./5 Min.) sowie individuell einstellbare Polymerisationszeiten unterstützt. Durch den höhenverstellbaren

Drehteller können die Restaurationen optimal zu den Leuchtmitteln ausgerichtet und schattenfrei belichtet werden.

Das leistungsstarke Sublite V zur zeitsparenden und professionellen Vorpolymerisation ist die effiziente Ergänzung zum Solidilite V Lichthärtegerät.

Selbstverständlich kann es auch in kombinierter Anwendung mit anderen Lichthärtegeräten genutzt werden. Die enorme Leistung des 150 W-Halogenstrahlers ermöglicht in nur fünf Sekunden pro Zahn die Vorpolymerisation einer aufgetragenen Kompositschicht. Die komfortable Einhandbedienung und die großzügige Öffnung innerhalb des Sichtschutzes erlauben auch die Vorpolymerisation auf dem Arbeitsmodell.

**SHOFU DENTAL GMBH**  
 Am Brüll 17  
 40878 Ratingen  
 Tel.: 0 21 02/86 64-0  
 Fax: 0 21 02/86 64-65  
 E-Mail: info@shofu.de  
[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.





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

**Projekt-/Anzeigenleitung**

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

**Produktionsleitung**

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

**Anzeigendisposition**

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

**Vertrieb/Abonnement**

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

**Art Director**

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

**Herausgeber/Redaktion**

**Herausgeber**

Bundesverband Dentalhandel e.V.  
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**

Franz-Gerd Kühn  
Dr. Wolfram Schön  
Wolfgang Upmeier  
Wolfgang van Hall (kooperatives Mitglied)

**Chefredaktion**

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

**Redaktion**

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

**Redaktionsanschrift**

siehe Verlagssitz

**Korrektorat**

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

**Druck**

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

**Druckauflage**

50.040 Exemplare (IWW 2/11)



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**

A-dec	S. 65
ALPRO MEDICAL	S. 17
BVD	S. 99
Carestream Health	S. 33
CATTANI	S. 47
Dental Union	S. 81
Dürr Dental	S. 8, 9
EMS	S. 19, S. 69
enretec	S. 55
Fachdental Leipzig	S. 7
Fachdental Südwest	S. 29, S. 73
GC	S. 27
Henry Schein	S. 85
Infotage Dentalfachhandel	S. 21
KaVo	S. 51
Kerr	S. 31
Le-iS Stahlmöbel	S. 71
Medentex	S. 59
NSK	S. 13, S. 61
NWD	S. 93
OEMUS MEDIA	S. 49, S. 77
orangedental	S. 38, 39, 41, 43, 4. US
Pluradent	S. 89
Saremco	S. 11
SHOFU	S. 25
Stern Weber	2. US
ULTRADENT	S. 44, 45
Ultradent Products	S. 63
VITA	S. 57
Weinmann	S. 79
W&H	S. 53

**Beilagen/Postkarten**

ACTEON Postkarte
OEMUS MEDIA Postkarten

datamatrix  
die dentale zukunft

# Optimieren Sie Ihre Materialkosten

Mit dem NWD-Warenwirtschaftssystem  
und dem Datamatrix Code auf allen  
Lieferscheinen der NWD Gruppe

- Weniger Aufwand – weniger Kosten –  
verbesserte Lagerhaltung
- Bestellungen, Bestand, Verbrauch,  
Chargen und Verfallsdaten – immer im Blick!
- Übernahme von Artikelnummer und  
-bezeichnung, Hersteller, Chargennummer  
und Verfallsdatum per Handscanner –  
mit nur einem Klick!

Erfahren Sie mehr:  
[www.nwd.de/warenwirtschaft](http://www.nwd.de/warenwirtschaft)

NWD Gruppe  
Schuckertstr. 21  
48153 Münster

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

**NWD**  
GRUPPE

**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 Deutschland 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. 03 55/81/40 54 54  
 Fax 03 55/81/40 94 36  
 E-Mail: goerlitz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 02977 Hoyerswerda  
 Tel. 03 5 71/42 59-0  
 Fax 03 5 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 Deutschland 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 Deutschland 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. 03 4 31/7 13 10  
 Fax 03 4 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

**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

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

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

**Bauer & Reif Dental GmbH**  
**Dentalhandel und -Service**  
 07745 Jena  
 Tel. 03 36 41/23 77 87-0  
 Fax 03 36 41/23 77 87-29  
 E-Mail: info@bauer-reif-dental.de  
 Internet: www.bauer-reif-dental.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 07745 Jena  
 Tel. 03 36 41/29 42-0  
 Fax 03 36 41/29 42 55  
 E-Mail: info.jena@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Vogtland**  
 08523 Plauen  
 Tel. 03 37 41/13 14 97  
 Fax 03 37 41/13 01 14  
 E-Mail: vogtland@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

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

**Bönig-Dental GmbH**  
 08525 Plauen  
 Tel. 03 37 41/52 05 55  
 Fax 03 37 41/52 06 66  
 E-Mail: 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 Deutschland 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. 03 37 22/51 74-0  
 Fax 03 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. 03 30/44 04 03-0  
 Fax 03 30/44 04 03-55  
 E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
 Internet: www.wolf-hansen.de

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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Berlin**  
 10783 Berlin  
 Tel. 03 30/23 63 65-0  
 Fax 03 30/23 63 65-12  
 E-Mail: berlin@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
 10829 Berlin  
 Tel. 03 30/2 82 92 97  
 Fax 03 30/2 82 91 82  
 E-Mail: berlin@multident.de  
 Internet: www.multident.de

**NWD Berlin**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 12099 Berlin  
 Tel. 03 30/21 73 41-0  
 Fax 03 30/21 73 41-22  
 E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

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

**Gottschalk Dental GmbH**  
 13156 Berlin  
 Tel. 03 30/47 75 24-0  
 Fax 03 30/47 75 24 26  
 E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de  
 Internet: www.gottschalkdental.de

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Berlin**  
 13507 Berlin  
 Tel. 03 30/4 30 94 46-0  
 Fax 03 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. 03 39 91/6 43 80  
 Fax 03 39 91/64 38 25  
 E-Mail: waren@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

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

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

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

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

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 19055 Schwerin  
 Tel. 03 8 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. 04 0/85 33 31-0  
 Fax 04 0/85 33 31 44  
 E-Mail: nwd.hamburg@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

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

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

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

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

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 22419 Hamburg  
 Tel. 04 0/61 18 40-0  
 Fax 04 0/61 18 40-47  
 E-Mail: info.hamburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de



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

**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

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

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Flensburg**  
24941 Flensburg  
Tel. 04 61/90 33 40  
Fax 04 61/9 03 34 40  
E-Mail: flensburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**ADOLF GARLICH'S KG**  
**DENTAL DEPOT**  
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 Deutschland GmbH**  
28359 Bremen  
Tel. 04 21/2 01 10 10  
Fax 04 21/2 01 10 11  
E-Mail: info.bremen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**MSL-Dental-Handels GmbH**  
29356 Bröckel bei Celle  
Tel. 0 51 44/49 04 00  
Fax 0 51 44/49 04 11  
E-Mail: team@msl-dental-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 Deutschland 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 Deutschland 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 Deutschland 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 97-11  
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

**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 Deutschland 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 Deutschland 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

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

**40000**

**Pluradent AG & Co. KG**  
**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 Deutschland 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. 02 61/5 73 17-0  
Fax 02 61/5 73 17-22  
E-Mail: alpha.moenchengladbach@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

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

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

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

**Henry Schein Dental Deutschland 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 Deutschland GmbH**  
45128 Essen  
Tel. 02 01/24 74 60  
Fax 02 01/22 23 38  
E-Mail: info@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**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. 0 20 54/95 28-0  
Fax 0 20 54/8 27 61  
E-Mail: nwd.essen@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
47805 Krefeld  
Tel. 0 21 51/9 35 73-0  
Fax 0 21 51/9 35 73-40  
E-Mail: krefeld@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Deutschland 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 GmbH & Co. KG**  
48341 Altenberge  
Tel. 0 25 05/9 32 50  
Fax 0 25 05/93 25 55  
E-Mail: info@kdm-online.de  
Internet: www.kdm-online.de

**NWD Nordwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
49074 Osnabrück  
Tel. 05 41/3 50 52-0  
Fax 05 41/3 50 52-22  
E-Mail: nwd.osnabrueck@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Osnabrück**  
49084 Osnabrück  
Tel. 05 41/9 57 40-0  
Fax 05 41/9 57 40-80  
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**50000**

**MPS Dental GmbH**  
50858 Köln  
Tel. 0 22 34/95 89-0  
Fax 0 22 34/95 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. 0 61 31/6 20 20  
Fax 0 61 31/62 02 41  
E-Mail: info@altschul.de  
Internet: www.altschul.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. 0 23 31/8 50 63  
Fax 0 23 31/88 01 14  
E-Mail: hagen@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
59067 Hamm  
Tel. 0 23 81/79 97-0  
Fax 0 23 81/79 97 99  
E-Mail: hamm@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**NWD Rhein-Ruhr  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
59439 Holzwickede (Dortmund)  
Forum I Airport  
Tel. 0 23 01/29 87-0  
Fax 0 23 01/29 87-22  
E-Mail: nwd.dortmund@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**60000**

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
60388 Frankfurt am Main  
Tel. 0 61 09/50 88-0  
Fax 0 61 09/50 88 77  
E-Mail: frankfurt@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Grill & Grill Dental  
ZNL der Altschul Dental GmbH**  
60388 Frankfurt am Main  
Tel. 0 69/94 20 73-0  
Fax 0 69/94 20 73-18  
E-Mail: info@grillgrill.de  
Internet: www.grillgrill.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
60528 Frankfurt am Main  
Tel. 0 69/26 01 70  
Fax 0 69/26 01 71 11  
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**C. Klöss Dental GmbH & Co. Betriebs-KG**  
61118 Bad Vilbel  
Tel. 0 61 01/70 01  
Fax 0 61 01/6 46 46  
E-Mail: c.kloess@kloess-dental.de  
Internet: www.kloess-dental.de

**Dension Dental GmbH & Co. KG**  
63065 Offenbach am Main  
Tel. 0 69/45 00 99-0  
Fax 0 69/45 00 99-499  
E-Mail: kontakt@dension-dental.de  
Internet: www.dension-dental.de

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

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

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

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Wiesbaden**  
65189 Wiesbaden  
Tel. 0 61 11/3 61 70  
Fax 0 61 11/36 17 46  
E-Mail: wiesbaden@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

**Altschul Dental GmbH**  
66111 Saarbrücken  
Tel. 0 6 81/6 85 02 24  
Fax 0 6 81/6 85 01 42  
E-Mail: altschulsb@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
66115 Saarbrücken  
Tel. 0 6 81/70 95 50  
Fax 0 6 81/7 09 55 11  
E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Saar Dental Depot GmbH**  
66130 Saarbrücken  
Tel. 0 6 81/9 88 31-0  
Fax 0 6 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. 0 6 8 94/9 98 35-0  
Fax 0 6 8 94/9 98 35-99  
E-Mail: st.ingbert@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Homburg**  
66424 Homburg  
Tel. 0 6 8 41/6 70-51  
Fax 0 6 8 41/6 70-53  
E-Mail: homburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**HalbGEWACHS  
Dental GmbH & CO. KG**  
67434 Neustadt a.d.W.  
Tel. 0 6 3 21/39 40-0  
Fax 0 6 3 21/39 40-92  
E-Mail: halbgewachs.neustadt@nwdent.de  
Internet: www.dentaldepot-halbgewachs.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
68165 Mannheim  
Tel. 0 6 21/43 85 01-0  
Fax 0 6 21/43 85 01-13  
E-Mail: mannheim@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Mannheim**  
68219 Mannheim  
Tel. 0 6 21/8 79 23-0  
Fax 0 6 21/8 79 23-29  
E-Mail: mannheim@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**funck-Dental-Medizin GmbH  
Heidelberg**  
69121 Heidelberg  
Tel. 0 6 2 21/47 92-0  
Fax 0 6 2 21/47 92 60  
E-Mail: info@funckdental.de  
Internet: www.funckdental.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
69126 Heidelberg  
Tel. 0 6 2 21/30 00 96  
Fax 0 6 2 21/30 00 98  
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**70000**

**NWD Südwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
70499 Stuttgart  
Tel. 0 7 11/9 89 77-0  
Fax 0 7 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. 0 7 11/61 55 37-3  
Fax 0 7 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. 0 7 11/76 72 45  
Fax 0 7 11/76 72 46-0  
E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
70565 Stuttgart  
Tel. 0 7 11/71 50 90  
Fax 0 7 11/7 15 09 50  
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

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

**80000**

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Stuttgart**  
 70567 Stuttgart  
 Tel. 07 11/25 25 56-0  
 Fax 0 711/25 25 56-29  
 E-Mail: stuttgart@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Lohrmann Dental GmbH**  
**(Versandhändler)**  
 71554 Weissach im Tal  
 Tel. 0 71 91/4 95 39 30  
 Fax 0 71 91/4 95 39 59  
 E-Mail: info@lohrmann-dental.de  
 Internet: www.lohrmann-dental.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 72072 Tübingen  
 Tel. 0 70 71/97 77-0  
 Fax 0 70 71/97 77 50  
 E-Mail: info@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 73037 Göppingen  
 Tel. 0 71 61/67 17-132/148  
 Fax 0 71 61/67 17-153  
 E-Mail: info.goepingen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Karlsruhe**  
 76135 Karlsruhe  
 Tel. 0 721/86 05-0  
 Fax 0 721/86 52 63  
 E-Mail: karlsruhe@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Dentina GmbH (Versandhändler)**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 0 75 31/9 92-0  
 Fax 0 75 31/99 22 70  
 E-Mail: info@dentina.de  
 Internet: www.dentina.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Konstanz**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 0 75 31/98 11-0  
 Fax 0 75 31/98 11-33  
 E-Mail: konstanz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 0 75 31/9 42 36-0  
 Fax 0 75 31/9 42 36-2  
 E-Mail: konstanz@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**dental EGGERT**  
 78628 Rottweil  
 Tel. 0 74 1/1 74 00-0  
 Fax 0 74 1/1 74 00-5 00  
 E-Mail: info@dental-eggert.de  
 Internet: www.dental-eggert.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Freiburg**  
 79106 Freiburg  
 Tel. 0 7 61/4 00 09-0  
 Fax 0 7 61/4 00 09-33  
 E-Mail: freiburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 79108 Freiburg  
 Tel. 0 7 61/1 52 52-0  
 Fax 0 7 61/1 52 52-52  
 E-Mail: info.freiburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 79111 Freiburg  
 Tel. 0 7 61/4 52 65-0  
 Fax 0 7 61/4 52 65-65  
 E-Mail: freiburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Bauer & Reif Dental GmbH**  
**Dentalhandel und -service**  
 80336 München  
 Tel. 0 89/76 70 83-0  
 Fax 0 89/76 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. 0 89/68 08 42-0  
 Fax 0 89/68 08 42-66  
 E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de  
 Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 80339 München  
 Tel. 0 89/97 89 90  
 Fax 0 89/97 89 91 20  
 E-Mail: info.muenchen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**mdf**  
**Meier Dental Fachhandel GmbH**  
 81369 München  
 Tel. 0 89/74 28 01-10  
 Fax 0 89/74 28 01-30  
 E-Mail: muenchen@mdf-im.net  
 Internet: www.mdf-im.net

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung München**  
 81673 München  
 Tel. 0 89/46 26 96-0  
 Fax 0 89/46 26 96-19  
 E-Mail: muenchen@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 83026 Rosenheim  
 Tel. 0 80 31/9 01 60-0  
 Fax 0 80 31/9 01 60-11  
 E-Mail: info.rosenheim@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**mdf**  
**Meier Dental Fachhandel GmbH**  
 83101 Rohrdorf  
 Tel. 0 80 31/72 28-0  
 Fax 0 80 31/72 28-1 00  
 E-Mail: rosenheim@mdf-im.net  
 Internet: www.mdf-im.net

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 84034 Landshut  
 Tel. 0 8 71/4 30 22-20  
 Fax 0 8 71/4 30 22-30  
 E-Mail: info.landshut@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Bauer & Reif Dental GmbH**  
**Dentalhandel und -Service**  
 86150 Augsburg  
 Tel. 0 8 21/50 90 30  
 Fax 0 8 21/50 90 31  
 E-Mail: augsburg@bauer-reif-dental.de  
 Internet: www.bauer-reif-dental.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 86152 Augsburg  
 Tel. 0 8 21/3 44 94-0  
 Fax 0 8 21/3 44 94 25  
 E-Mail: info.augsburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 86154 Augsburg  
 Tel. 0 8 21/42 09 40-0  
 Fax 0 8 21/42 09 40-19  
 E-Mail: augsburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Augsburg**  
 86156 Augsburg  
 Tel. 0 8 21/4 44 99 90  
 Fax 0 8 21/4 44 99 99  
 E-Mail: augsburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Kempten**  
 87439 Kempten  
 Tel. 0 8 31/5 23 55-0  
 Fax 0 8 31/5 23 55-49  
 E-Mail: kempten@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Weingarten**  
 88250 Weingarten  
 Tel. 0 7 51/5 61 83-0  
 Fax 0 7 51/5 61 83-22  
 E-Mail: weingarten@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 89073 Ulm  
 Tel. 0 7 31/92 02 00  
 Fax 0 7 31/9 20 20 20  
 E-Mail: info.ulm@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
 89075 Ulm  
 Tel. 0 7 31/15 92 87-0  
 Fax 0 7 31/15 92 87-29  
 E-Mail: ulm@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Ulm**  
 89077 Ulm  
 Tel. 0 7 31/9 74 13-0  
 Fax 0 7 31/9 74 13 80  
 E-Mail: ulm@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**90000**

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 90411 Nürnberg  
 Tel. 0 9 11/5 21 43-0  
 Fax 0 9 11/5 21 43-10  
 E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Nürnberg**  
 90482 Nürnberg  
 Tel. 0 9 11/95 47 50  
 Fax 0 9 11/9 54 75 23  
 E-Mail: nuernberg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**dental bauer – vormals Wagner – GmbH & Co. KG**  
 90482 Nürnberg  
 Tel. 0 9 11/5 98 33-0  
 Fax 0 9 11/5 98 33-2 22  
 E-Mail: nuernberg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Sico-Dentaldepot GmbH**  
 91056 Erlangen  
 Tel. 0 9 1 31/99 10 66  
 Fax 0 9 1 31/99 09 17  
 E-Mail: info@sico-dental.de

**dental EGGERT**  
**Niederlassung Ansbach**  
 91522 Ansbach  
 Tel. 0 9 81/20 36 73 02  
 Fax 0 9 81/20 36 73 03  
 E-Mail: ansbach@dental-eggert.de  
 Internet: www.dental-eggert.de

**dental bauer – vormals Wagner – GmbH & Co. KG**  
 93055 Regensburg  
 Tel. 0 9 41/78 53 33  
 Fax 0 9 41/78 53 35-5  
 E-Mail: regensburg@dentalbauer.de  
 Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 94036 Passau  
 Tel. 0 8 51/9 59 72-0  
 Fax 0 8 51/9 59 72 19  
 E-Mail: info.passau@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**AMERTSMANN Dental GmbH**  
 94036 Passau  
 Tel. 0 8 51/8 86 68 70  
 Fax 0 8 51/8 94 11  
 E-Mail: info@amertsmann.de  
 Internet: www.amertsmann.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 95028 Hof  
 Tel. 0 9 2 81/17 31  
 Fax 0 9 2 81/1 65 99  
 E-Mail: info.hof@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Altmann Dental GmbH & Co. KG**  
 96047 Bamberg  
 Tel. 0 9 51/9 80 13-0  
 Fax 0 9 51/20 33 40  
 E-Mail: info@altmann-dental.de  
 Internet: www.altmann-dental.de

**Bönig-Dental GmbH**  
 96050 Bamberg  
 Tel. 0 9 51/9 80 64-0  
 Fax 0 9 51/2 26 18  
 E-Mail: info@boenig-dental.de  
 Internet: www.Boenig-Dental.de

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Würzburg**  
 97076 Würzburg  
 Tel. 0 9 31/3 55 01-0  
 Fax 0 9 31/3 55 01-13  
 E-Mail: wuerzburg@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

**Anton Kern GmbH**  
**Dental-Med. Großhandel**  
 97080 Würzburg  
 Tel. 0 9 31/90 88-0  
 Fax 0 9 31/90 88 57  
 E-Mail: info@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Suhl**  
 98527 Suhl  
 Tel. 0 3 6 81/30 90 61  
 Fax 0 3 6 81/30 90 64  
 E-Mail: suhl@kern-dental.de  
 Internet: www.kern-dental.de

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Thüringen**  
 98547 Viernau  
 Tel. 0 3 6 8 47/4 05 16  
 Fax 0 3 6 8 47/4 10 41  
 E-Mail: thuringen@gerl-dental.de  
 Internet: www.gerl-dental.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 99084 Erfurt  
 Tel. 0 3 6 1/60 13 09-0  
 Fax 0 3 6 1/60 13 09-10  
 E-Mail: info.erfurt@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Altschul Dental GmbH**  
 99097 Erfurt  
 Tel. 0 3 6 1/4 21 04 43  
 Fax 0 3 6 1/5 50 87 71  
 E-Mail: erfurt@altschul.de  
 Internet: www.altschul.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Erfurt**  
 99198 Erfurt  
 Tel. 0 3 6 2 03/6 17-0  
 Fax 0 3 6 2 03/6 17-13  
 E-Mail: erfurt@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de



## Tipps zum Tag der Zahngesundheit

In wenigen Tagen startet einer der erfolgreichsten Aktionstage in Deutschland: der „Tag der Zahngesundheit“. Auch kurzfristig können Sie den 25. September 2011 in Ihrer Praxis oder in Ihrem Labor noch zu einem besonderen Ereignis für Ihre Patienten machen. Die Initiative proDente unterstützt Sie bei Ihrem Schritt in die Öffentlichkeit. Starten Sie mit unserer Hilfe Aktionen, von denen man spricht.

Zeigen Sie Ihren Patienten, was die Zahnmedizin heute alles möglich macht und das auf möglichst unterhaltsame Weise. In einer mehrstufigen Mailingaktion gibt Ihnen proDente Tipps und Anregungen zu Marketing- und PR-Aktionen rund um den Aktionstag. Hierfür hat die Initiative eine Ideenliste erstellt, welche mögliche Programmpunkte für den Tag der Zahngesundheit vorschlägt. Darunter finden Sie Aktionen aller Couleure und für alle Altersklassen. Am wirkungsvollsten sind dabei Veranstaltungen, welche im Zusammenschluss von mehreren Zahnärzten oder von Zahnarzt und Zahntechniker gemeinsam durchgeführt werden. Bei ihrer Planung und Durchführung müssen die in der Berufsordnung der jeweiligen Landes Zahnärztekammer niedergelegten Grundsätze beachtet werden.



### Sorgfältige Planung muss sein

Außerdem zeigt eine ausführliche „Event-Checkliste“ auf, was, wann organisiert werden muss, damit die Veranstaltung reibungslos abläuft und bei den Besuchern nachhaltigen Eindruck hinterlässt.

Ein wichtiger Part in der Eventplanung kommt der Presse zu. Sehen Sie die Presse als wichtigen Partner zur Verbreitung Ihrer Botschaften an. Das proDente Mailing bietet Ihnen eine Vorlage für eine Presseeinladung und ein mögliches Rückantwortfax im Word-Format an. Zudem enthält es eine Merkliste, welche die Grundregeln aufführt, welche in einem Interview mit einem Journalisten beachtet werden sollten. Alle Informationen können Sie auch unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de) im Fachbesucherbereich (Kategorien: Veranstaltungen, Pressearbeit) einsehen. Für den Zugang müssen Sie sich einmalig kostenfrei registrieren.

## Zahnlexikon-App kostenlos im iTunes-App Store



„Das iPhone ist nicht länger zahnlos“, kommentiert Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente, den Start der ersten Zahnlexikon-App für Smartphones. Besitzer eines iPhones, eines iPod Touch oder auch iPads können ab sofort Begriffe wie „Mukosa“ oder „Pulpa“ nachschlagen. Das zahnmedizinische

Lexikon von proDente – seit 2003 schon im Internet verfügbar – bietet in der App über 550 Begriffe aus dem zahntechnischen und zahnmedizinischen Alltag.

Die erste App von proDente und zugleich die erste App überhaupt, welche zahnmedizinische und zahntechnische Begriffe erklärt, richtet sich an Patienten und Fachleute. Wer Fachbegriffe schnell nachschlagen will, kann sich mit der neuen App von proDente Hilfe holen. Die Erläuterungen sind allgemeinverständlich und einfach gehalten, ein Großteil der Erklärungen wird zusätzlich in Bildern oder Grafiken dargestellt. Einige Begriffe wie z.B. Parodontitis werden zudem mit Filmen ergänzt.

### Technische Voraussetzung

Die Zahnlexikon-Applikation wurde für das iPhone entwickelt und kann über iTunes installiert werden. Die Anwendung kann auch auf dem iPad genutzt werden. Die App ist im App Store unter den Suchwörtern „prodente“ oder „Zahnlexikon“ zu finden. Eine Applikation für das Betriebssystem Android soll der nächste Schritt sein.

### Überdurchschnittliche Bewertungen

„Die ersten Reaktionen der Nutzer sind überdurchschnittlich gut“, kommentiert Kropp das bisherige Feedback der Kunden. „Wir werden nun zügig versuchen, die Zahl der Begriffe zu erhöhen“, führt Kropp weiter aus.



# hoppla

## So nehmen Sie jede Hürde:

Ihr Depot kümmert sich um Ihre Anliegen! Und zwar durch...

### Einkaufshelfer

- Lieferung von Material und Einrichtung
- Ausstellungsräume

### Technischen Service

- Technische Planung
- Installation
- Reparaturen
- Gerätewartung
- Anwenderschulung
- Technische Prüfungen
- Leihgeräteservice

### Einrichtungsplanung

- Innenarchitektur
- Raumaufteilung, Organisation
- Detailplanung Elektrik, Sanitärinstallation, IT

### Beratung

- Existenzgründung
- Standortsuche
- Umzug
- Modernisierung
- Finanzierung
- Coaching

### Medizinprodukte-Berater

- sichern optimierte Produktkenntnisse
- Beschaffung und Weitergabe Produktinformationen

### Individuelle Fachberatung vor Ort

### Praxisschätzung

### Kenntnisse behördlicher Verordnungen und Normen

### Digitale Systeme (Hardware, Software, Netzwerktechnik)

>> Besuchen Sie uns auf den Dentalmessen!



# PaX-Duo3D<sup>8.5</sup>

DVT - Multi FOV [8.5x8.5 - 5x5], OPG 2-in-1



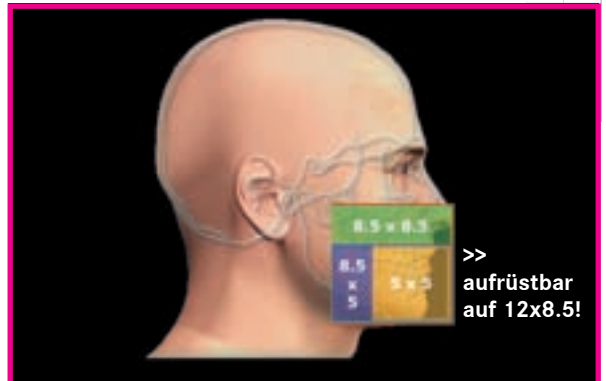
## Einzigartig

- >> Multi FOV
- >> Hochauflösend
- >> Aufrüstbar auf FOV 12 x 8.5
- >> 100-fach bewährte Qualität

Das Spitzen DVT/OPG für die innovative Praxis.



>> FOV 8.5 x 8.5cm deckt die überwiegenden Indikationen der allgemeinen Zahnheilkunde ab.



>> aufrüstbar auf 12x8.5!

>> Multi FOV: 3 Aufnahmevolumen [8.5x8.5, 8.5x5, 5x5cm] für optimale Strahlenhygiene, hochauflösend. Aufrüstbar auf FOV 12 x 8.5 cm. Dann wird mit Sicherheit der gesamte Kiefer gescannt.

## > Der Bestseller in 3D Röntgen jetzt mit FOV 8.5x8.5!

>> für jede Disziplin und Anforderung das richtige 3D Röntgen Gerät...

### >> PaX-Flex3D

DVT - Multi FOV [8x5 u. 5x5], OPG, Scan-CEPH - modular

Neu!

### >> PaX-Uni3D

3D [8x5], OPG, CEPH one-shot - modular

Neu!  
Zenon OS

### >> PaX-Reve3D

DVT - Free FOV [15x15-5x5], OPG 2-in-1, CEPH one-shot optional

### >> PaX-Zenith3D

DVT - Free FOV [24x19-5x5], OPG 2-in-1

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de) / info. +49 (0) 73 51 . 474 990

**orangedental**  
premium innovations

