

DENTALZEITUNG



Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS
ZWEI
DREI
VIER
FÜNF
SECHS**

**Moderne
Praxisplanungen mit
Stil und Design**



**Strukturierte
Planung bei
Laborgründung**



**Im Test:
Material zur Mock-up
Herstellung**



**Praxiseinrichtung/
Laboreinrichtung/Geräte**

Der perfekte Einstieg in digitales Röntgen



DIGORA® Optime und CRANEX® - die perfekte Kombination für den Einstieg in digitales Röntgen; einfache Bedienung und brillante Bildqualität zu einem erschwinglichen Preis.

DIGORA® Optime - intraorale Speicherfoliensystem

Der Folienscanner mit neuem Opticlean™- Konzept und automatisierter interner UV-Desinfektion.

Mehr Sicherheit für Patient und Behandler durch Risikominimierung von Kreuzkontamination.

Die einfache, berührungslose Handhabung, ermöglicht eine Bilderzeugung in bestechender Qualität.

Die kurze Scanzeit (nur 5 Sek.) mit integrierter Löschkfunktion sorgen für einen reibungslosen Arbeitsablauf.



CRANEX® Novus - digitales Panorama-Röntgensystem.

CRANEX® Novus wurde für Zahnarztpraxen konzipiert, die ein erstklassiges digitales Panoramagerät zu einem erschwinglichen Preis wünschen.

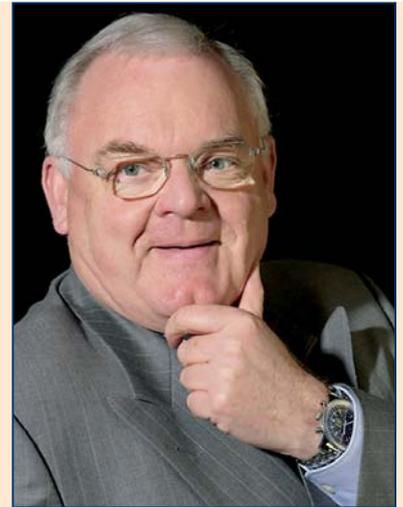
Die kurze Aufnahmezeit - nur 9 Sekunden - und die einfache Bedienung des CRANEX® Novus ermöglichen maximale Effizienz bei Panoramabildern

SOREDEX

SOREDEX
Schutterstrasse 12 · 77746 Schutterwald
0781/284198-0
kontakt@soredex.de
www.soredex.com

35
years
1977-2012

Digital
imaging
made
easy™



▲ **Lutz Müller**
Präsident des BVD

Liebe Leserinnen und Leser,

nun starten sie wieder, unsere regionalen Fachmessen, die bundesweit stattfinden. Rechtzeitig vor dem vierten Quartal und damit der Jahresendrallye in unserem Geschäftsleben bieten Ihnen die Fachmessen eine ausgezeichnete Möglichkeit, sich über die jüngsten Innovationen und aktuellen Trends zu informieren.

Durch unsere Leistungsschauen können Sie sich innerhalb recht kurzer Zeit einen umfassenden Überblick über mögliche Investitionen machen. Dentalfachhandel und Industrie versetzen Sie, unsere verehrten Kunden, in die Lage, aus der Welt größtem Angebot, quasi vor Ihrer Haustür die neuen Technologien hautnah zu erleben. Kompetente Berater stehen Ihnen für die gewünschten Informationen zur Verfügung.

Es wird in diesem Jahr sechs Fachmessen geben. Den Anfang macht die Fachdental Leipzig am 2. Septemberwochenende, gefolgt von der id nord in Hamburg am 21. und 22. September. Eine Woche später ist die Fachdental auf dem Messegelände Stuttgart.

Nach drei Wochen Pause geht es am 20. Oktober in München mit der id süd weiter, gefolgt von der id west in Düsseldorf am 26. und 27. Oktober. Die Reihe endet mit der id mitte beim Deutschen Zahnärztetag am 9. und 10. November in Frankfurt am Main.

Sicher werden Sie bei meiner Aufzählung die Messe in Berlin vermisst haben, und in Hannover hat die Messe schon seit Jahren nicht stattgefunden. Berlin und Hannover werden zukünftig wahrscheinlich an einem rollierenden Verfahren teilnehmen und somit alle zwei Jahre in den Genuss einer Ausstellung kommen. So wird es Ihnen vergönnt sein, über die Republik hinweg zumutbare Anfahrtswege zu haben.

Wir möchten Fachmessen veranstalten, die das tatsächliche Bild der Handelslandschaft widerspiegeln. Nur so können wir Ihnen die ganze Palette der Möglichkeiten bieten, in einem Markt, der die innovativsten Industriefirmen hat, in dem größten Markt in Europa. Dabei freuen wir uns auf viele interessierte Besucher, die damit einen Beitrag zu diesen informativen, breit gefächerten und angebotsreichen Fachmessen leisten.

Und noch einen Hinweis: Schon lange waren die Umweltbedingungen nicht mehr so eindeutig zur Investition hin ausgerichtet wie gerade jetzt. Relativ klare politische Fronten und ein Zinssatz, so tief wie wir ihn noch nie hatten, erleichtern die Entscheidung zur Investition.

Nutzen Sie die Chance! Informieren Sie sich! Lassen Sie sich umfassend beraten und Antworten auf Ihre Fragen geben. Gerne erwarten wir Sie, Ihre Fachhändler, auf unseren Leistungsschauen.

Herzlich willkommen!

Lutz Müller
Präsident BVD



>> 006



>> 010



>> 020



>> 038

>> **AKTUELLES**

- 006 **3M ESPE: Mit 81 Innovationen zum siebten Mal Sieger**
- 006 **Kooperationspartner: LOSER & CO und Triodent**
- 008 **Nachruf Eric P. Kenzler**
- 008 **Willi Geller zu Besuch bei Ivoclar Vivadent**
- 009 **Ästhetische und funktionale Zahnheilkunde**
- 009 **NWD.C dental consult macht Praxen und Labore fit**

>> **PRAXISEINRICHTUNG**

- 010 **Neubau einer „Wohlfühlpraxis“** Interview
- 014 **Von der ersten Skizze zum Anschlussplan** Arbeitsbeispiel
- 016 **Der erfolgreiche Weg zur eigenen Praxis** Praxisneugründung
- 020 **Wie man ein Ärztehaus erfolgreich gestalten kann** Großprojekt
- 024 **Ein Lächeln gewinnt** Neueröffnung KFO-Praxis
- 028 **Glanz und Gloria für Altbaupraxis** Kernsanierung
- 030 **Komfort hat einen neuen Namen** Behandlungseinheit CP-One Plus
- 032 **Leistungsstarker Amalgamabscheider** Nass-Saugsysteme
- 034 **Praxisneugründung: Wasseraufbereitung sinnvoll**
Praxishygiene
- 036 **Vor jeder Anschaffung steht auch die Frage nach der Hygiene** Ganzheitliches Hygienekonzept

>> **LABOREINRICHTUNG/GERÄTE**

- 038 **Dentallabor mit Ambiente** Arbeitsbeispiel
- 042 **„Weiß ist sauber!“** Farbgestaltung im Labor
- 044 **Das Geheimnis des perfekten Brandes** Laborofen Multimat
- 048 **Einfache und schnelle Keramikverdichtung** Ultraschallverdichtung
- 050 **HighSpeed-Sintern** Brenneinheit

>> **TEST**

- 052 **Kariesdiagnostik mittels Kaltlichtsonde**
Faseroptische Transillumination (FOTI)

056 **Morphing für die Zähne**

Micerium Temp Silic Mock-up Kit

>> **UMSCHAU**

060 **Herbstzeit ist Messezeit** Ausblick 2012

062 **Gemeinsam zum Erfolg** Rückblick 4. DVT-Fortbildungstage

064 **Moderne Restaurationsalternative** Seminarrückblick

068 „Das Jahr 2013 wird ein grünes Jahr werden“ Interview

070 **Lichtpolymerisation – ist doch ganz einfach, oder nicht?**

Komposit-Aushärtung

074 „Geringere Patientenbelastung und erhöhte Wirtschaftlichkeit“

Intraossäre Anästhesie

>> **PARTNER FACHHANDEL**

078 **Fundierte Praxisbewertung braucht einen erfahrenen Berater**

Wertermittlung

>> **BLICKPUNKT**

082 **Blickpunkt Praxishygiene**

083 **Blickpunkt Kons/Prothetik**

086 **Blickpunkt Einrichtung**

090 **Blickpunkt Digitale Praxis**

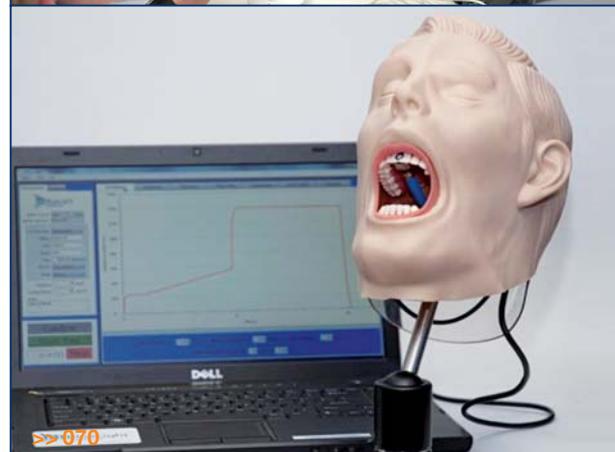
091 **Blickpunkt Zahntechnik**

080 **HUMOR**

092 **IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS**

094 **FACHHANDEL**

098 **PRODENTE**



A 3M ESPE: MIT 81 INNOVATIONEN ZUM SIEBTEN MAL SIEGER

In der Dental Industry Review 2011 wurde 3M ESPE zum siebten Mal in Folge als innovativstes Unternehmen in der Dentalbranche weltweit gekürt. Diese Auszeichnung basiert auf den Ergebnissen einer unabhängigen Studie, die jährlich von der Anaheim Group durchgeführt wird und den Innovationsindex verschiedener Unternehmen ermittelt.

Die Anaheim Group berücksichtigt folgende drei Komponenten in ihrem Innovationsindex: Neue FDA-Produktgenehmigungen für den US-Markt, Patente der Dentalindustrie im Patentamt der USA und zahnmedizinische Patente des Europäischen Patentamtes sowie des Internationalen Patentamtes. Für das Jahr 2011 erfasst die Studie 81 Innovationen seitens 3M ESPE und erklärt das Unternehmen zum „Patent-Dynamo“ sowohl in den USA als auch in Europa.



Unternehmenskultur fördert Innovationskraft

„Diese Anerkennung haben wir nicht nur unseren laufenden Investitionen in Forschung und Entwicklung zu verdanken, sondern auch unserer Unternehmenskultur. Der ständige Austausch von Informationen über Materialien, Absatzmärkte und ins-

besondere über alle im gesamten Unternehmen zur Verfügung stehenden Technologien ist bei 3M selbstverständlich und bildet die Basis für die hohe Innovationskraft. Diese besondere Art der Zusammenarbeit über Kontinente hinweg führt zur Entwicklung vieler neuer Produkte und ist Teil unserer Erfolgsgeschichte“, meint Larry Lair, Division Vice President und General Manager, 3M ESPE.

„Unsere für 2012 geplanten Produkteinführungen und die vielen neuen Ideen, die noch auf ihre Umsetzung warten, geben uns berechtigte Hoffnung, auch nächstes Jahr das innovativste Unternehmen in der Dentalbranche zu sein“, zeigt sich Mag. (FH) Carmen Greider, verantwortlich für das Dental-Marketing in der alpinen Region, optimistisch.

A KOOPERATIONSPARTNER: LOSER & CO UND TRIODENT

Die Firma Triodent aus Neuseeland hat mit LOSER & CO einen starken Kooperationspartner für den deutschen und österreichischen Markt gewonnen. Triodent wird die Präsenz im Markt und die Bekanntheit seiner Produkte durch die exklusive Zusammenarbeit mit dem Leverkusener Unternehmen wesentlich ausbauen. Aufgrund der Vertriebsstruktur von LOSER & CO und dessen enger Zusammenarbeit mit dem

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...



triodent
Simple Solutions for Smart Dentists

Dentalhandel werden alle Produkte von Triodent nun über den gesamten Fachhandel verfügbar sein. Auf Wunsch kann eine persönliche Beratung durch den Außendienst von LOSER & CO in jeder Praxis erfolgen.

Triodent entwickelt und produziert hochwertige Produkte für Zahnärzte. Das Unternehmen hat vor allem durch sein Teilmatrizensystem V3 große Bekanntheit erlangt. Das innovative Produkt, das u. a. mit dem „Dental Advisor“ mehrfach ausgezeichnet wurde, gilt als Standard für Klasse II-Restaurationen im Seitenzahnbereich. Das V3-Matrixsystem erleichtert die Gestaltung einer anatomisch und funktionell optimalen Kontaktfläche beim Herstellen einer Kunststoffrestauration und ermöglicht eine feste und spaltfreie Adaption des Füllungskom-

posites an die Zahnschubstanz. Aufgrund der flexiblen, anatomisch geformten, sehr dünnen Matrizenbänder kann das

Komposit optimal an jede klinische Situation angepasst werden. Mittels der superelastischen Nickel-Titan-Matrizenringe und der farbcodierten Kunststoffkeile wird das Arbeitsfeld sicher separiert und die Teilmatrize gleichzeitig fest und mit optimalem Randschluss fixiert. Das Resultat nach dem Entfernen der Matrize ist überzeugend: eine natürliche Zahnform mit engen Approximalkontakten unterhalb der Randleisten und optimalen Voraussetzungen für eine gute Mundhygiene. Der Behandler muss für das approximale Ausarbeiten der Restauration kaum noch Zeit investieren und kann die Behandlungszeit somit optimieren.

Neu bei Triodent ist Super Curve, die Matrize mit dem optimierten Design zum noch leichteren Platzieren des Füllungsmaterials. Das Entfernen der oberflächenbehandelten Matrize gestaltet sich äußerst einfach, da weder Bonding noch Komposit am konditionierten Metall anhaften können.



DAS BESTE

ist, wenn eine Kamera alles möglich macht.



Die neue VistaCam iX

Herausragende Kariesdiagnostik mit Fluoreszenz-Technologie • Intraoralaufnahmen in Top-Qualität • Brillante Makroaufnahmen (120-fache Vergrößerung) • Aufnahme von Videoclips • Polymerisation • Digitale Auswertung und Datenübertragung

Mehr unter www.duerr.de



reddot design award
winner



Focus Open
Gold



 DÜRR
DENTAL

A NACHRUF ERIC P. KENTZLER

Firmengründer und Seniorchef der KENTZLER-KASCHNER DENTAL GMBH ist am 19. Mai 2012 im Alter von 71 Jahren verstorben.

In Fortsetzung einer „dentalen“ Familien-tradition über mehrere Generationen gründete Eric P. Kentzler 1967 sein eigenes Unternehmen mit dem Schwerpunkt Fabrikvertretungen und Vertrieb US-amerikanischer Dentalmanufakturen. Daraus entwickelte sich bald ein eigenes Herstellungs- und Lieferprogramm. Ein kundenorientierter, immer auf Innovationen ausgerichteter Ansatz und ein einsatzfreudiges Mitarbeiter-team ermöglichten es, das

Unternehmen erfolgreich zu führen.

So haben sich KKD-Praxisprodukte und TopDent-Laborspezialitäten zu exklusiven Markenartikeln entwickelt. Die Unternehmensgrundsätze „Tradition, Qualität und Fortschritt“ hat er als seine persönlichen Werte immer konsequent vorgelebt. Zunehmende gesundheitliche Probleme führten dazu, dass sich Eric P. Kentzler allmählich aus dem aktiven Geschäft zurückzog und den Stab an seine



beiden langjährigen Mitarbeiter weiterreichte, die das Unternehmen seitdem erfolgreich und in seinem Sinne weiterführen. Auch wenn er in den letzten Jahren nicht mehr aktiv mitgearbeitet hat, hinterlässt er eine große Lücke im Unternehmen und in der Branche. Für viele bleibt Eric P. Kentzler

in Erinnerung als fairer Kaufmann, vertrauenswürdiges Gesprächspartner und als Freund.

A WILLI GELLER ZU BESUCH BEI IVOCLAR VIVADENT



▲ Von links nach rechts: Marcel Schweiger, Director F&E Organic Chemistry, Tobias Specht, Business Unit Manager All-Ceramics-CAD/CAM, Prof. Heinrich Kappert, Director F&E Technologies, Willi Geller, Armin Ospelt, Head of Global Marketing, Jürgen Seger, Leiter Training Technical, Thomas Schaffner, Leiter Lecturers Management.

Willi Geller hat dem Hauptsitz der Ivoclar Vivadent AG in Liechtenstein einen eintägigen Besuch abgestattet. Die geführten Gespräche dienten dem Gedanken- und Erfahrungsaustausch.

Im Zentrum der Gespräche standen die Trends im Dentalmarkt und neue Technologien. Dabei wurden die Vor- und Nachteile von traditionellen und modernen Lösungen gegeneinander abgewägt. Geller betonte, dass die Industrie große Verantwortung dafür trage, dass neu eingeführte Produkte die hohen Anforderungen an einen ästheti-

schon und funktionellen Zahnersatz erfüllen. Im Rahmen seines Besuches informierte sich Geller über die Materialien des IPS e.max-Systems von Ivoclar Vivadent sowie über die ästhetischen Möglichkeiten, die diese Materialien eröffnen. Die in persönlicher Atmosphäre verlaufenden Gespräche waren alle sehr partnerschaftlich und zeugten von gegenseitiger Wertschätzung.

Willi Geller gehört zu den international bekanntesten Zahntechnikern. Seine innovativen Leistungen haben die Zahntechnik

und Ästhetik maßgeblich geprägt und revolutioniert. So gilt er als einer der Schöpfer moderner Dentalkeramiken. Getrieben vom Wunsch nach einer einzigartigen und vitalen Kopie der Natur, gründete Geller in den 1980er-Jahren die Firma Creation. Hier entwickelte er eine Metallkeramikserie, die für Furore sorgte. Schnell wurden die neuartigen Keramikmassen richtungsweisend für die Zahntechnik weltweit. Heute betreibt Geller ein eigenes Dentallabor in Zürich, Schweiz. Er ist zudem als Autor, Referent und Trainer tätig.

A ÄSTHETISCHE UND FUNKTIONALE ZAHNHEILKUNDE

Im Herbst dieses Jahres starten exklusiv bei Pluradent elf Demonstrations- und drei ganztägige Arbeitskurse, in denen die Teilnehmer die Composite-Veneers „Direct Veneers“ von edelweiss dentistry kennenlernen können. In den Seminaren entdecken sie die Vorteile dieser neuartigen und gewinnbringenden Behandlungsmethode. Mit praktischen Übungen in der Anwendung und Verarbeitung der anatomisch vorgefertigten gelaserten Nano Composite Veneers können sie darüber hinaus ihr Wissen festigen.

Hochkarätige Referenten erklären die Eigenschaften von Direct Veneers, bei welchen Indikationen man diese am besten verwendet und was die Vorteile für Zahnarzt und Patient sind. Im praktischen Teil bestimmen die Teilnehmer die Farbe und Veneergröße, üben spezifische Zementierungsverfahren und das Finishing.

Ergänzend dazu können die Teilnehmer bei den ganztägigen Arbeitskursen selbst



Hand anlegen, um praktische Erfahrungen zu gewinnen. Sie lernen eine direkte Verblendung einzelner oder mehrerer Frontzähne mittels gelasener Nano Composite Veneers umzusetzen und dabei eine ästhetisch funktionelle und gleichermaßen qualitativ hochwertige Restauration in nur einer

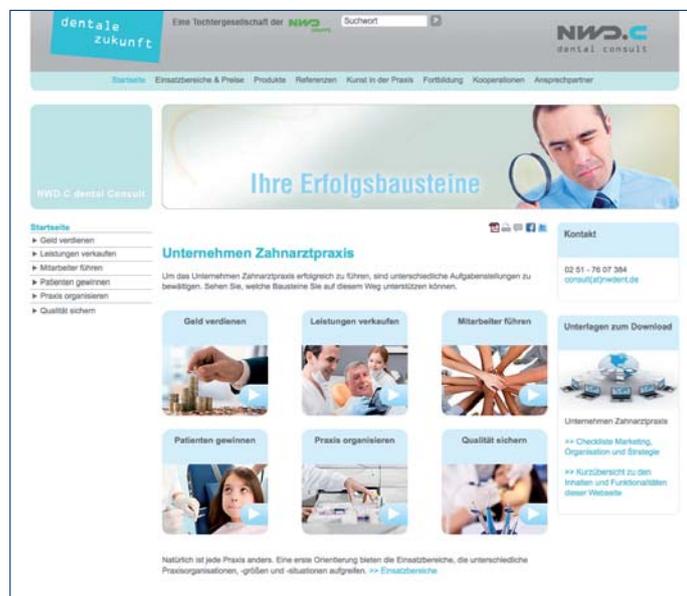
Sitzung auszuführen. Es wird mit Vergrößerungsoptiken und Mikroskopen der Firma Zeiss gearbeitet, um die Präzision und Qualität intensiv zu schulen.

Genauere Informationen zu Veranstaltungsterminen und -orten gibt es auf www.pluradent.de

A NWD.C DENTAL CONSULT MACHT PRAXEN UND LABORE FIT

Ob Zahnärzteschaft oder Dentallabore – für sie gelten längst nicht mehr nur die Parameter der Heilberufe. Verschärfte gesetzliche Rahmenbedingungen, die zunehmende Digitalisierung, der jahrzehntelange Trend zur Kostenersparnis im Gesundheitswesen sowie der auch durch Spezialisierungen und Lockerungen im Werberecht verschärfte Konkurrenzdruck machen Praxen und Labore zunehmend zu schaffen. Wer unter diesen Vorzeichen meint, durch langjährige Praxis genug Erfahrung gesammelt zu haben oder allein mit seiner fachlichen Kompetenz über die Runden zu kommen, kann schnell sein blaues Wunder erleben. Gefragt sind zunehmend eine sorgfältig geplante wirtschaftliche Basis sowie strategische Flexibilität.

Diesen Faktoren trägt die NWD Gruppe, eines der leistungsstärksten dentalen Fach-



handelshäuser hierzulande, in der Beratung seiner Kunden schon länger Rechnung. Mit Experten, die sich in den aktuellen Anforderungen auskennen und Lösungen dafür entwickelt haben, bietet die NWD Gruppe mit ihrer Tochter NWD.C dental consult Zahnärzten/-innen und Laborinhabern/-innen maß-

geschneiderte Lösungen für das individuelle Unternehmen Praxis oder Labor. Die neugestaltete Website bietet einen umfassenden Überblick über die von NWD.C dental consult aktuell deutlich erweiterten Leistungen.

Ob Praxismanagement oder Patientengewinnung, die Fachleute der NWD Tochter habe auf alle Fragen kompetente Antworten. Für Heilberufler sind Aspekte wie „Leistungen verkaufen“, „Mitarbeiter führen“ und nicht zuletzt in der Summe „Geld verdienen“ keine Parameter, die

man an der Hochschule lernt.

Deshalb hat die NWD Gruppe die Tochter NWD.C dental consult geschaffen, hier helfen Spezialisten weiter, die es für solche Fragestellungen braucht.

www.nwd-dentalconsult.de

Interview

Neubau einer „Wohlfühlpraxis“

Das Team einer Mehrbehandlerpraxis im niedersächsischen Scheeßel zog Anfang 2012 in einen mit allen Vorzügen und Raffinessen ausgestatteten Praxisneubau. Ein modernes Konzept sowie das stimmige Gesamtbild sorgen bei Patienten und Mitarbeitern für absolute Begeisterung. Im Interview berichtet Dr. Tilo Helmschmied vom Verlauf der Bauphase, den Ausstattungsmerkmalen sowie den besonderen Serviceleistungen, welche die „Zahnarztpraxis am Meyerhof“ deutlich von Mitbewerbern abgrenzt.

Herr Dr. Helmschmied, seit knapp einem dreiviertel Jahr sind Sie in den neuen Praxisräumlichkeiten in der Marktstraße 5 tätig. Wie kam es zur Entscheidung, aus der vorherigen Praxis auszuziehen?

Durch unsere neue Ausrichtung erhielten wir sehr viel Zuspruch von neuen Patienten, was eine Anstellung weiterer Kollegen nach sich zog. Und damit wurden die alten Räumlichkeiten einfach zu klein. Außerdem haben wir unser Behandlungsspektrum erweitert und benötigten mehr Platz für entsprechend spezialisierte Behandlungsräume, wie beispielsweise für unser OP-Mikroskop im „Endo“-Zimmer. Auf circa 450 Quadratmetern können unsere Patienten nun

alle Vorzüge der neuen Räumlichkeiten genießen, denn meiner Meinung nach gehören zahnärztliche Kompetenz und eine Umgebung, in der man sich gern aufhält, einfach zusammen.

Warum haben Sie sich für einen Neubau sowie die Kombination von Wohn- und Praxisgebäude entschieden?

Nur durch diese Variante konnten all unsere individuellen Ideen und Vorstellungen berücksichtigt werden. Ausschlaggebend für die Kombination von Wohn- und Praxisgebäude war zudem die Tatsache, dass wir die Praxis dadurch im Laufe der Jahre ausbauen und weiterentwickeln können. Zum jetzigen Zeitpunkt wäre die einkalkulierte Reserve-

fläche sonst einfach ungenutzt geblieben.

Welches Dental-Depot hat Sie bei der Planung und Ausführung des Praxisneubaus unterstützt?

Wir wurden von Herrn Olbrich, Herrn Hayens, Frau Tepe und Herrn Lehmann von Pluradent unterstützt.

Die Bauarbeiten begannen im Februar 2011, die Eröffnung fand im Januar 2012 statt. Wie viel Zeit ging der eigentlichen Bauphase von der ersten Idee bis hin zum ersten Spatenstich voraus?

Die ersten Ideen, wie die Praxis später einmal im Idealfall aussehen sollte, hatte ich bereits während des Studiums. Der eigentlichen Bauphase gingen ungefähr sechs Monate Planung voraus.

Worauf haben Sie bei der Gestaltung besonderen Wert gelegt?

Uns war ein modernes und zeitgemäßes Design wichtig, was wir unter anderem auch durch die Lichtdurchflutung der Räume erreicht haben.

Die Arbeitsweise wurde ergonomisch gestaltet und wird auch in der Außendarstellung vermittelt: Die Patienten verbinden mit unserer Praxis, dass wir dynamisch und zukunftsorientiert arbeiten und alle angewandten Methoden und Verfahren auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft beruhen. So gelingt es uns, eine positive Außenwirkung zu erzielen, die sich deutlich von anderen ZA-Praxen unterscheidet.



Abb. 1

▲ Abb. 1: Das Team um Dr. Tilo Helmschmied (Zweiter v. r.) strahlt mit den neuen Praxisräumen um die Wette.



Abb. 2a

Abb. 2b

▲ Abb. 2a und b: Eine geradlinige Architektur sowie ein schlichtes, zeitloses Design prägen die neue Praxis – außen wie innen.

Bestand eine Zusammenarbeit mit Designern und Architekten?

Die Planung und der Bau des Gebäudes erfolgten durch die Firma db-bau Lönningen. Hinsichtlich der Innenausstattung konnten wir auf ein weitreichendes

kreatives Ideenumfeld zurückgreifen. So hatten wir viele eigene Vorschläge, die durch Besuche neuer Praxen von Kollegen entstanden sind und auch die Experten von Pluradent haben uns sehr gut beraten.

Was war Ihnen bei der Ausstattung besonders wichtig, für welche Investitionsgüter haben Sie sich entschieden?

Neueste Geräte für eine optimale Patientenbehandlung hatten für uns oberste Priorität. So haben wir uns für die Pre-

ANZEIGE



Kommt Ihr Wasser auch einfach nur aus der Leitung...?

Medizinprodukte vom Qualitätsführer zur Wasseraufbereitung sichern die Qualität Ihres Wassers, schaffen Vertrauen und halten Ihr Wasser nachhaltig rein!

Lassen Sie Ihr Wasser doch einfach mal testen, natürlich RKI-konform!

Der Qualitätsführer ● Made in Germany



Sie haben Fragen zu

- der Novellierung der Trinkwasserverordnung?
- dem Infektionsschutzgesetz?
- den RKI-Empfehlungen?
- dem Thema „Trinkwasser in der dentalen Praxis“?

Rufen Sie uns kostenlos an oder vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch!



Wir beraten Sie gerne und mit höchster Qualität, denn

- wir sind Medizinproduktehersteller
- in der Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008 und 13485:2011
- verfügen über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der dentalen Wasseraufbereitung
- kombinieren bewährte Entkeimungsverfahren für absolute Sicherheit und
- praxisindividuelle Lösungen



Die doctorwater-Lösung.
Sicherheit. Vertrauen. Reinheit.



Abb. 3a



Abb. 3b

▲ Abb. 3a und b: Die lichtdurchflutete Gestaltung vermittelt Patienten auch am Empfang und im Wartezimmer eine Wohlfühlatmosphäre.

miumbehandlungseinheit KaVo E80 in Vollausstattung entschieden, zu deren Ausstattungsmerkmalen z. B. eine Intraoralkamera und chirurgische Geräte zählen. Außerdem haben wir uns ein digitales Röntgengerät (orangedental Pax Uni 3D), ein OP-Mikroskop (Carl Zeiss) und ein CEREC 3D AC bluecam System angeschafft.

Welchen Stellenwert nimmt das Thema Digitalisierung in Ihrer Praxis ein?

Einen sehr hohen, da die Arbeitsabläufe in einer Praxis mit fünf Behandlern und eigenem Labor sonst nicht mehr oder nur schlecht zu managen wären.

In Ihrer Praxis befindet sich eine haus-eigene Zahntechnik. Welche Kriterien waren ausschlaggebend für ein internes Dentallabor?

Kurze Informations- und Kommunikationswege waren uns besonders wichtig, denn mit einem Zahntechniker direkt vor Ort kann der Patient immer als „Ganzes“ betrachtet werden. Zudem resultiert aus unserer praxiseigenen Zahntechnik eine perfekte und zeitnahe Abstimmung der Arbeitsweise.

Wie sind die Reaktionen der Patienten auf die neuen Räumlichkeiten?

Von unseren Patienten erhalten wir durchweg positives Feedback, was uns sehr freut und stolz macht. Nicht selten fällt das Wort „Wohlfühlpraxis“, zudem schätzen sie die Helligkeit sowie die moderne und stimmige Ausstattung.

Patienten bieten Sie besondere Leistungen, wie ein praxiseigenes Printmagazin oder einen Fahrservice nach größeren Eingriffen. Resultiert diese

Serviceoffensive aus Ihrer Praxisphilosophie?

Ja, denn wir betrachten uns nicht nur als „Zahnklempler“, sondern ebenfalls als verantwortungsvolle Mediziner und Dienstleister. Nur ein informierter Patient kann für sich selbstentscheiden und gemeinsam mit unserer Erfahrung und Beratung zu einem optimalen Ergebnis kommen.

Die Dentalfachmessen stehen vor der Tür und auch bis zur nächsten IDS ist es nicht mehr weit. Planen Sie weitere Anschaffungen und Investitionen?

Diese Frage kann ich ebenfalls mit „Ja“ beantworten. Seit September 2012 ist unser Behandlungsteam erneut gewachsen und so wird sicher bald das nächste Behandlungszimmer folgen. Und wenn sich unsere Implantologie in diesem Maße, wie sie es jetzt tut, weiterentwickelt, steht sicher auch bald ein eigenes DVT an...

Herzlichen Dank für das Interview! <<

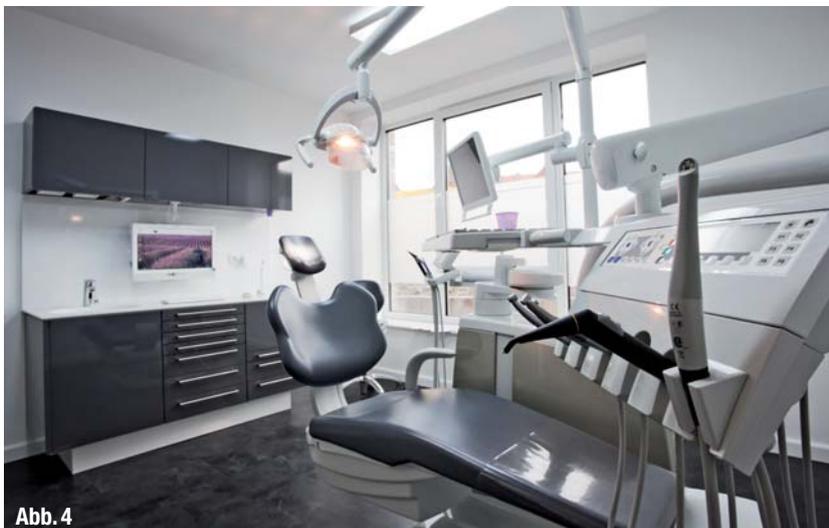


Abb. 4

▲ Abb. 4: Aktuell besteht die Praxis aus sechs Behandlungszimmern. Bei der Ausstattung hatten neueste Geräte für Dr. Helmschmied oberste Priorität.

>> **KONTAKT**

Pluradent AG & Co KG
 Kaiserleistraße 3
 63067 Offenbach
 Tel.: 069 82983-0
 Fax: 069 82983-271
 E-Mail: offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de



“ ...DIE TECHNOLOGIE,
DIE ICH GESUCHT HABE ”



CLASSE A7 PLUS **anthos**

www.anthos.com

Dental Eggert Württemberger Str. 14 D-78628 Rottweil Telefon: 0741 / 17400-0
MeDent GmbH Sachsen Schönherstr. 8 D-09113 Chemnitz Telefon: 0371 / 350386/87
Adolf Garlichs Kg Gartenstr 30 D-26019 Oldenburg Telefon: 0441 / 955950

HENRY SCHEIN®

H.S. Berlin
Tel.: 030/346770

H.S. Frankfurt
Tel.: 069/260170

H.S. Düsseldorf
Tel.: 0211/5281126

H.S. Hamburg
Tel.: 040/61184031

H.S. Hannover
Tel.: 0511/6152141

H.S. Gütersloh
Tel.: 05241/97000

H.S. Leipzig
Tel.: 0341/2159953

H.S. München
Tel.: 089/978990

H.S. Nürnberg
Tel.: 0911/5214336

H.S. Stuttgart
Tel.: 0711/7150938

7-8 September 2012 FACHDENTAL LEIPZIG Hall 5 Stand 5E96
21-22 September 2012 FACHDENTAL HAMBURG Hall A1 Stand D41
28-29 September 2012 FACHDENTAL SÜDWEST Hall 4 Stand 4B64

Arbeitsbeispiel

Von der ersten Skizze zum Anschlussplan

Am Anfang war der Wunsch, eine generationsübergreifende Praxis zu schaffen, in der sich Vater, Mutter und Sohn mit ihren verschiedenen Zielsetzungen verwirklichen können.

Claudia Schmidt, Liliana Buczko/Hannover

■ **Die unterschiedlichen** Schwerpunkte Chirurgie, Kieferorthopädie, Implantologie, Prothetik, Prophylaxe und konservierende Zahnheilkunde erfordern dabei flexible Nutzungsvarianten. Aus diesem Grund entschieden sich die Zahnärzte Swetlana, Walter und Eduard Arendt für einen Praxisneubau und eröffneten die

neuen Räumlichkeiten Anfang 2012. Die Standortwahl war schnell getroffen, schließlich beherbergt das neu gestaltete Sparkassenhaus Lehe in Bremerhaven mit seiner Funktion als Dienstleistungszentrum unterschiedliche Branchen und Institutionen. Die zentrale Lage stellt somit eine optimale Voraussetzung hin-

sichtlich der Erreichbarkeit für die Patienten dar, welche vor oder nach ihrem Zahnarztbesuch schnell und unkompliziert auch noch andere Erledigungen tätigen können.

Moderne trifft Historik

Das Obergeschoss eines historischen Gebäudes in der Bremerhavener Hafensstraße bietet genug Fläche, um auch Expansionswünsche zu berücksichtigen. Es galt, auf 330 Quadratmetern eine sinnvolle und ästhetische Raumaufteilung anzuordnen. Für die Ausarbeitung eines Konzeptes entschieden sich die Praxisinhaber für die Zusammenarbeit mit dem Architekturbüro DAMKEN + PARTNER sowie unseren depoteigenen Fachplanern. Das ganzheitliche Marketingkonzept stammte aus der Feder von Prof. Dr. Thomas Sander und Christina Sander. Die ersten Skizzen und Entwurfszeichnungen lagen im Januar 2011 vor, es folgten der Vorabzug im Frühjahr und der freigegebene Installationsplan im August/September, bis dann im Herbst 2011 mit dem Umbau begonnen werden konnte. Die Eröffnung wurde im Februar 2012 gefeiert.

Klare Strukturen dominieren

Der U-förmige Grundriss um den Innenhof erlaubt eine klare Gliederung. Zentrale Anlaufstelle ist der Stehempfang. Hier findet die administrative Kommunikation mit den Patienten statt. Im rückwärtigen Bereich schließt sich ein Sitzarbeits-



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Der Grundriss und Ausstattungsplan garantierten einen reibungslosen Ablauf der Bauphase.



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 2:** Der großzügige Eingangs- und Empfangsbereich wurde offen gestaltet. ▲ **Abb. 3:** Alle Behandlungsräume wurden mit modernsten Geräten ausgestattet.

platz an. Der großzügige offene Wartebereich schafft eine kommunikative Atmosphäre. Mit einem Zahnputzplatz beginnt der umlaufende Flur, über den die Funktionsräume erschlossen werden. Die Behandlungsräume mit den unterschiedlichen Schwerpunkten erlauben eine variable Nutzung. Daher haben sich die Praxisinhaber für vier Behandlungseinheiten des Herstellers Stern Weber vom Typ S220TR entschieden, denn diese Einheit bietet nicht nur optischen Mehrwert, sondern garantiert durch die Variabilität von links- und rechtsseitiger Nutzung auch maximale Funktionalität. Des Weiteren zählen fünf DentalArt Behandlungszeilen der Serie AN sowie die Röntgengeräte Soredex Cranex D und Soredex Minray zu den Investitionsgütern.

Das zentrale „Turmzimmer“ mit Blick auf die Stadt dient den Ärzten als Rückzugsmöglichkeit, ist aber für die Erweiterung

eines Eingriffsbereichs vorgerüstet. Vor der Prophylaxe, dem Röntgenraum und dem späteren Aufwachbereich kann der Patient in einer Kurzwarte-Lounge entspannen.

Im rückwärtigen Flügel mit Zugang zum 2. Treppenhaus entstand ein großzügiger Personalraum, der zu Schulungszwecken genutzt werden kann. Die Zahntechnik am Ende der Etage ist für ein komplettes Praxislabor konzipiert.

Die farbliche Gestaltung der gesamten Praxis ist auf einem frischen Apfelgrün aufgebaut, welches sich auch im Marketingkonzept wiederfindet. Die schlichte Wandgestaltung kombiniert mit einem durchgängigen Bodenbelag in warmer Holzoptik lenkt den Blick von den zahlreichen Gauben und schafft eine atmosphärische Weite. Die flächigen Leuchten erzeugen ein strahlendes, großzügiges Raumgefühl.

In Bezug auf die vielfältigen Anforderungen wurde ein stimmiges Gesamtkonzept entwickelt.

Gut beraten

Bei diesem Arbeitsbeispiel in Bremerhaven konnten wir die Zahnärzte Arendt durch eine professionelle Praxisplanung unterstützen. Unser Leistungsumfang umfasste zunächst die Entwurfsphase mit Kostenschätzung und Beratung zur Baubeschreibung der Mieträume. In der anschließenden Umbauphase haben wir die technische Betreuung und Aufsicht der Ausführung der dentalspezifischen Installationen mit übernommen.

Unser Ziel bei der Planung auch „Ihrer“ neuen Praxis ist es, einen modernen, harmonischen und kompetenten ersten Eindruck bei Ihren Patienten zu hinterlassen und somit ein Gefühl von Vertrauen und Sicherheit hervorzurufen. Neben der ansprechenden Gestaltung Ihrer Innenräume steht auch immer der funktionale Arbeitsablauf im Vordergrund. Haben Sie Lust auf eine Veränderung Ihrer Praxis? – Wir beraten Sie gerne – und immer – höchstpersönlich! ◀◀



Abb. 4

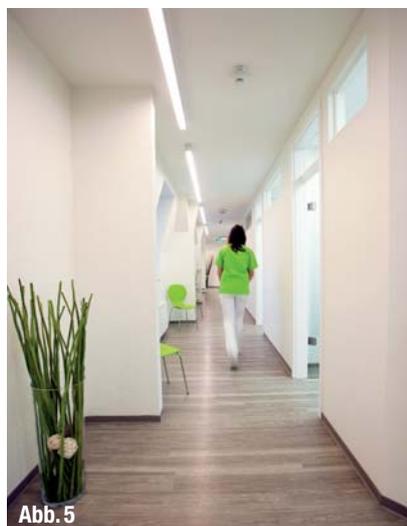


Abb. 5

▲ **Abb. 4 und 5:** Auch im Flur sorgt das frische Apfelgrün für eine einheitliche Darstellung des Praxis Corporate Identity-Konzeptes.

>> KONTAKT

MULTIDENT Dental GmbH
Pelikanplatz 25
30177 Hannover
Tel.: 0800 7008890
Fax: 0800 6645884
E-Mail: info@multident.de
www.multident.de

Praxisneugründung

Der erfolgreiche Weg zur eigenen Praxis

Die eigene Praxis – ein Traum, den viele angehende Mediziner träumen. Von den ersten Ideen bis zur fertigen Praxis ist es aber ein langer und nicht immer einfacher Prozess. Das erlebte auch die junge Zahnärztin Dr. med. Alexandra Thies, als sie nach Examen und Assistenzzeit nach fünf Jahren als angestellte Zahnärztin begann, sich nach geeigneten Räumlichkeiten für ihre eigene Praxis umzusehen.

Ricarda Gürne, Johanna Löhr/Hamburg

■ **Sie setzte dabei** von Anfang an auf die Unterstützung durch kompetente Partner. Unter anderem arbeitete Alexandra Thies mit einem Finanzierungsexperten, einem Versicherungsberater und einem auf Arztpraxen spezialisierten Steuerberater zusammen. Eine zentrale Rolle bei der Vorbereitung, Planung und Umsetzung der Praxisgründung spielte der Existenzgründungsberater von Henry Schein, Olav Lorenz.



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Von der Vermittlung der Immobilie über die Verhandlungen mit dem Vermieter bis zur Installationsplanung wurde die junge Zahnärztin auf den wichtigsten Schritten zur eigenen Praxis durch den Henry Schein Existenzgründungsberater begleitet.

Vorbereitung

Einer der ersten Schritte zur Vorbereitung der Existenzgründung war für Alexandra Thies der Besuch der Existenzgründerseminare in der örtlichen Niederlassung von Henry Schein. Es folgte die Besichtigung möglicher Übernahmeobjekte. Anhand der konkreten Wünsche der jungen Zahnärztin konnten die Berater von Henry Schein schnell passende Objekte aus ihrer Datenbank herausuchen. Wie treffsicher diese Auswahl war, zeigte sich bei der Vertragsunterschrift: Alexandra Thies hatte sich für die Praxis entschieden, die ihr von Henry Schein als erste empfohlen wurde. Entscheidungskriterien für diese Praxis waren die gute Lage in der Fußgängerzone bei zugleich guter Erreichbarkeit per Auto. Die Patientenkartei versprach eine gute Auslastung der Praxis von Anfang an. Auch die Größe und die räumliche Aufteilung der Immobilie entsprachen den Vorstellungen der Praxisgründerin, die mit zwei Behandlungsplätzen starten und später auf drei Plätze erweitern wollte. Die damalige Einrichtung und das vorhandene Equipment des abgebenden Zahnarztes spielte dagegen keine Rolle. Die im Stil der 60er- und 70er-Jahre in Orange- und Grüntönen eingerichtete Praxis hätte vielleicht Freunde des Retro-Looks begeistert. Die junge Zahnärztin Alexandra Thies hatte bei ihrer Praxisgründung aber höhere Ansprüche an die Gestaltung und technische

Ausstattung und entschied sich für eine umfassende Neugestaltung der Räumlichkeiten. Für das Objekt sprach dabei, dass der im Vergleich zu den anderen besichtigten Praxen niedrigere Verkaufspreis die Vollrenovierung und die Anschaffung neuer Geräte ermöglichte.

Planung

Gemeinsam mit Olav Lorenz fielen bei den ersten Besuchen in der Praxis bereits grundlegende Entscheidungen darüber, was wann und wie umgebaut werden sollte. Die detaillierte Installationsplanung übernahmen dann die spezialisierten Planer in der Niederlassung. Auch in Bezug auf die Verhandlungen mit dem Vermieter über die Konditionen der Vermietung und des Umbaus unterstützte der Existenzgründungsberater die junge Zahnärztin. Am Ende übernahm der Vermieter einen Teil des Umbaus. Für Alexandra Thies war dies nicht nur finanziell, sondern auch organisatorisch eine Entlastung.

Bei der Gestaltung der Inneneinrichtung und der Auswahl des Equipments baute Frau Thies vor allem auf ihre Kontakte zu anderen Praxisgründern und erfahrenen Kollegen, wie etwa ihrem damaligen Chef, da sie hier viele Empfehlungen und Einschätzungen aus der Behandlungspraxis bekam. Beim Mobilargabes zunächst die Idee, aus Kostengründen die vorhandenen Behandlungszeilen des Vormieters umzulackieren.

Ti-Max Z

Unglaublich langlebig

Der neue Winkelstück-Standard

HERAUSRAGENDE LANGLEBIGKEIT

Ti-Max Z setzt in jeglicher Hinsicht neue Standards. Ein Instrument, das aufgrund seiner Leichtigkeit und Balance beim Behandler minimalste Erschöpfung hervorruft und eine beeindruckende Langlebigkeit bietet. Eine wahre Freude, damit zu arbeiten.

DEUTLICH KLEINER UND SCHLANKER

Z95L verfügt über signifikant verringerte Kopf- und Halsdimensionen.



- Herausragende Langlebigkeit durch optimiertes Getriebedesign und DLC-Beschichtung
- Deutlich verringerte Abmessungen im Kopf- und Halsbereich
- Überlegene Sicht und perfekter Zugang
- Erstaunlich laufruhig und leise
- Exzellente Ergonomie
- Mikrofilter (Spraywasserkanal) für optimale Kühlung

3 Jahre Garantie
(1:5-Winkelstücke)



NSK

NSK Europe GmbH

TEL: +49 (0) 61 96/77 606-0
FAX: +49 (0) 61 96/77 606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de
WEB: www.nsk-europe.de

Ein Quantensprung in Qualität und Leistung

– der Beginn einer neuen Zeitrechnung



Abb. 2a



Abb. 2b

▲ Abb. 2a–c: Die Praxis in der Bochumer Innenstadt überzeugt auf den ersten Blick. Der Empfangsbereich ist offen und einladend, die Räume wirken hell, modern und transparent.

Alexandra Thies entschied sich aber nach Gesprächen mit Kollegen gegen diese Option und für eine Neuanschaffung, um einen größeren Gestaltungsspielraum bei der Einrichtung der Räume zu haben und einen einheitlicheren Look zu erreichen.

Umsetzung

Während sich die Planungen und Vertragsverhandlungen über Monate hingezogen hatten, dauerte der eigentliche Umbau vom Baubeginn bis zur Praxiseröffnung nur wenige Wochen. Dennoch erwies sich die Baubetreuung vor Ort als besonders herausfordernd. Eine gute

Kommunikation zwischen den Existenzgründungsberatern von Henry Schein und dem Praxisgründer ist die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Auch nach Abschluss der Verträge waren das Wissen und die langjährigen Erfahrungen des Existenzgründungsberaters eine wichtige Hilfe. „Die Berater von Henry Schein waren bei allen aufkommenden Fragen und Herausforderungen immer erreichbar.“ Bei der Auswahl der Auftragnehmer sollte man zudem darauf achten, Handwerksbetriebe mit Erfahrung im Umbau und der Einrichtung von Zahnarztpraxen auszuwählen. Alexandra Thies rät anderen Praxisgründern: „Eine klare Verteilung der Aufgaben und

Verantwortlichkeiten ist das A und O bei einem so komplexen Prozess. Nur mit eindeutigen und schriftlichen Vereinbarungen kann man verhindern, dass sich z. B. die einzelnen Gewerke gegeneinander ausspielen.“

Die umfassende und kompetente Beratung von externen Spezialisten war in den Augen von Alexandra Thies für den Erfolg ihrer Praxisgründung ganz wichtig. „Zur Vorbereitung auf die eigene Praxis empfehle ich eine genaue Checkliste, damit man wirklich nichts vergisst. Dann hört sinnvolle Beratung nach der Eröffnung natürlich nicht auf. Auch nach dem ersten Quartal mit einem erfahrenen Berater zusammensitzen, der Zahlen und typische Entwicklungen vergleichbarer Praxen als Benchmarks nennen kann, ist sehr hilfreich.“ ◀◀



Abb. 2c

>> KONTAKT

Zahnarztpraxis Dr. Alexandra Thies
Bongardstraße 21
44787 Bochum
Tel.: 0234 14516
E-Mail: info@zahnaerztin-thies.de

**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH**
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de



infotage **deutschland**
dental-fachhandel



KLICK!

**MEHR ALS SIE
ERWARTEN:**

**Hamburg
Messe**

Halle A1
Fr., 21.09.2012
14:00 – 19:00 h
Sa., 22.09.2012
10:00 – 15:00 h

**Messe
München**

Halle A6
Sa., 20.10.2012
09:00 – 17:00 h

**Messe
Düsseldorf**

Halle 8a
Fr., 26.10.2012
14:00 – 19:00 h
Sa., 27.10.2012
09:00 – 15:00 h

**Messe
Frankfurt**

Halle 5.0 + 5.1
Fr., 09.11.2012
12:30 – 19:00 h
Sa., 10.11.2012
09:00 – 16:00 h

Großprojekt

Wie man ein Ärztehaus erfolgreich gestalten kann

Die Planung eines Ärztehauses ist eine sehr komplexe Aufgabe. Zum einen müssen die unterschiedlichsten medizinischen Disziplinen in einer Gesamtstruktur sinnvoll vereint werden, was eine große Erfahrung im Umgang mit den Bedürfnissen der einzelnen Praxen erfordert. Zum anderen müssen aber auch gesamtorganisatorische und wirtschaftliche Aspekte berücksichtigt werden, damit sich die Investition in ein Ärztehaus auch rechnet.

Dipl.-Ing./ (FH) Rudi J. Kassel/Karlsruhe

■ **Eine häufig gestellte Frage** bei der Planung eines Ärztecenters ist, ob das Mieten oder Kaufen eines Objektes sinnvoller ist oder ob es sich gar lohnt, ein Ärztehaus neu zu bauen.

Wir empfehlen, sich zunächst einmal den örtlichen Immobilienmarkt im geplanten Umfeld anzuschauen. Wie sieht das ärztliche Umfeld aus? Wie ist die Mietsituation? Gibt es ein Kaufobjekt auf

dem Markt, das allen Anforderungen entspricht? Oder findet sich ein geeignetes Grundstück für einen Neubau?

Dabei gelten für alle Medizinischen Versorgungszentren, Ärztehäuser oder Tageskliniken dieselben Grundvoraussetzungen: eine verkehrsgünstige Lage mit guter Parkplatzsituation und Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel, eine bauliche Eignung und die Erfüllung we-

sentlicher räumlicher Anforderungen. Aber auch baurechtliche Vorschriften spielen eine Rolle. So stellt der Gesetzgeber mit seiner Forderung nach Barrierefreiheit eine Hürde auf, die in Altbauten nicht immer ohne Weiteres genommen werden kann, weil der Einbau eines Aufzugs unmöglich ist. Und auch die Ausrichtung der Fenster, der Einfall von Tageslicht und die einfache Umsetzung technischer Lösungen, wie beispielsweise der Anschlüsse der Dentalstühle, spielen bei der Auswahl eine wichtige Rolle.

Anhand dieser Gegebenheiten kann dann mit einem Planer oder Architekten entschieden werden, ob und wann sich ein Umbau oder Neubau rechnet oder ob die Entscheidung für ein Mietobjekt fällt. Überraschend für viele Ärzte ist dabei, dass ein Neubau durchaus die kostengünstigste Alternative sein kann, weil sie von Anfang an genau auf die Bedürfnisse der Bauherren zugeschnitten wird.

Leistungen ergeben Räume

Die Raumplanung gehört dann zu den komplexesten Themen bei der Einrichtung eines Ärztecenters. Denn mit ihr steht und fällt die Funktionalität der Einrichtung und damit auch ein wesentlicher



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[®]
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



Teil des gemeinsamen Erfolges. Umso un- erfreulicher, dass gerade hier elementare Fehler begangen werden.

Die erste Frage, die beantwortet werden muss, ist die Frage des Raumprogramms: Welcher Arzt braucht welche Räume? Im Idealfall stehen alle Partner des neuen Ärztehauses in dieser Phase schon fest. Aber auch, wenn nur die ergänzende Fachrichtung klar und noch kein Kollege gefunden ist, kann aus planerischen Erfahrungswerten das notwendige Raumprogramm ermittelt werden. Aus diesem Raumprogramm wird der Gesamtflächenbedarf des Ärzteentrums errechnet.

Hilfreich bei dieser Ermittlung ist es, ein Beziehungsdiagramm für die Räume zu erarbeiten. Wo liegen die Schnittmengen? Aus dem Beziehungsdiagramm lässt sich dann die benötigte Nutzfläche ermitteln, die nach Addition der Funktionsflächen die benötigte Gesamtfläche ergibt.

Warum diese Berechnungen so wichtig sind, liegt auf der Hand: Zu wenig Platz in einem Ärztehaus verursacht organisatorische Probleme – zu viel Platz kostet unnötig Geld. Es lohnt sich deshalb in jedem Fall, vor dem Neubau oder Umbau eines Objektes ganz genau nachzurechnen, ob das geplante Vorhaben in der Immobilie

überhaupt machbar ist. Dabei spielen auch Faktoren wie eine bestehende Unterteilung, vorhandene Innenhöfe und Parkmöglichkeiten sowie die Lage und Erschließungsmöglichkeiten eine Rolle.

Steht die benötigte Fläche fest, geht es im zweiten Schritt um eine sinnvolle Anordnung der Räume. Vieles muss dabei bedacht werden: die Nutzung verschiedener Ebenen, die Platzierung von Funktionsflächen, die Lage von Nebennutzflächen wie Technik und Sanitär, die Einbindung von Sonderflächen wie Apotheken oder Bistros, der Wechsel zwischen offenen und geschlossenen Bereichen, der Bezug zu Nebenräumen wie den Wartebereichen – die Liste ließe sich weiter fortsetzen. Auch die baulichen Voraussetzungen, wie die Erfüllung von Hygieneverordnungen, Brandschutz-Richtlinien, Arbeitsrichtlinien, Fragen der Klimatisierung und des Sonnenschutzes und vieles mehr, sind hierbei zu berücksichtigen. In einem farbig gestalteten Organigramm kann diese Planung dann Etage für Etage sichtbar gemacht werden.

Licht schafft Atmosphäre

Durch das visuelle Bild ist ein Ärztezentrum in der Öffentlichkeit am klarsten

wahrnehmbar. Deshalb spielen Fragen des Designs, der Lichtplanung und der Farbgestaltung bei der Planung eines Ärztehauses eine entscheidende Rolle. Erst ihr optimales Zusammenspiel ermöglicht es, Räume mit „Mehrwert“ zu schaffen. Räume, die ein optimales Arbeitsumfeld für den Zahnarzt und sein Team darstellen und gleichzeitig durch eine Wohlfühl-Atmosphäre überzeugen.

Der Grund dafür liegt darin, dass sich gestalterische Aspekte im Vergleich zu Faktoren wie dem Verhalten sehr schnell von anderen unterscheiden lassen. Damit liefern sie wichtige Impulse zur Wahrnehmung der spezifischen Identität: Herrschen klare Formen vor oder verspielte Details? Wirkt die Gestaltung von Außen- und Innenbereichen eher innovativ oder konservativ? Wer steht wo im Mittelpunkt?

Dabei drückt die Gestaltung viel mehr als den persönlichen Geschmack oder Stil des Arztes aus. Sie zeigt auch, mit wie viel Empathie den täglichen Problemen der Besucher begegnet wird und welcher Stellenwert Faktoren wie Qualität, Langlebigkeit, Nachhaltigkeit und so weiter zugeordnet wird.

Für Planer bedeutet das, gleich mehrere Faktoren in ihr Denken einbeziehen

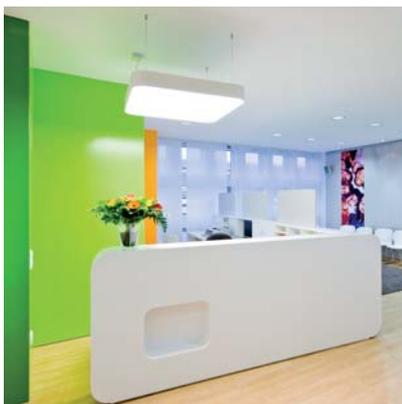


zu müssen. Zunächst einmal den Kontext, in den sie ihre Planung stellen; er entscheidet letztlich darüber, welche Teile des Innenraums unsere Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Sinnvoll eingesetzt, können Innenarchitekten damit Teile einer Raumstruktur aus dem Fokus des Betrachters ziehen und „unsichtbar“ machen. Gleichzeitig eröffnet sich aber auch die Chance, gezielte gestalterische Highlights zu setzen.

In einer optimalen Planung bestimmt beispielweise der Einfall des Tageslichts entscheidend den Grundriss eines Arzthauses. Falls möglich werden Wartezonen und Sprechzimmer in Bereiche mit viel Tageslichteinfall gelegt. Wo künstliche Beleuchtung eingesetzt wird, sollte eine möglichst vertraute Atmosphäre geschaffen werden. Negative Assoziationen (wie das weit verbreitete Bild kalt beleuchteter Krankenhausflure) sollten zum Wohle des Patienten vermieden werden. Dabei können unterschiedliche Beleuchtungszonen auch das Personal durch die Visualisierung von Praxisabläufen unterstützen. An der Rezeption beispielweise hilft helles und akzentuiertes Licht, eventuelles Unbehagen abzubauen und den Besucher in freundlicher Atmosphäre zu empfangen. Untersuchungsräume hingegen sollten in der Regel über verschiedene Beleuchtungsarten verfügen.

Farbe macht lebendig

Auch im Hinblick auf die Farbgestaltung spielt Licht eine besondere Rolle. Denn Licht unterstützt die Wirkung von Farben. So wirkt beispielsweise ein blau gestrichener Raum größer als derselbe Raum in Rot. Ein guter Planer muss also darauf achten, welche Wirkung in welchen Bereichen erzielt werden soll und sein Farb- und Materialkonzept gezielt



darauf ausrichten. Das heißt nicht, dass eigene, geschmackliche Präferenzen keine Rolle mehr spielen. Schließlich sind Sie die Person, die jeden Tag in der Praxis arbeitet. Doch mit ein bisschen Fingerspitzengefühl sollte es gelingen, persönliche Wünsche und gestalterische Erfordernisse miteinander in Einklang zu bringen. Dies gilt auch und besonders im Bereich der Möbel. Seien Sie bei der Wahl Ihrer Einrichtung wählerisch. Verzichten Sie wo immer möglich auf Baukastensysteme oder vorgefertigte Elemente. Es mag Sie überraschen: aber maßgeschneiderte Rezeptionen und ein individuelles Möblierungskonzept müssen nicht mehr kosten als die „Standardvariante“. Warum das so ist, liegt auf der Hand: bei individueller Planung und Fertigung kann der bewusste und vor allem gekonnte Einsatz von Farbe und Material enorme Effekte erzielen, ohne das Budget zu sehr zu belasten.

Der „Wohlfühl-Faktor“, der dabei für Ärzte, Mitarbeiter und Patienten entsteht, spielt gerade heute eine gewichtige Rolle. Denn er trägt nicht unerheblich zu einem positiven Klima und damit letztlich auch zum monetären Erfolg eines Arzthauses bei. ◀◀



KONTAKT

Dipl.-Ing./ (FH) Rudi J. Kassel
herzog, kassel + partner
innenarchitekten, architekten,
ingenieure
Kaiserallee 32
76185 Karlsruhe
Tel.: 0721 831425-0
Fax: 0721 831425-20
E-Mail: info@herzog-kassel.de
www.herzog-kassel.de

ANZEIGE

amalsed®

amalsed® – das praxiserprobte Amalgam-Abscheidesystem auf Sedimentationsbasis

- Patentiertes, natürliches Verfahren ohne Energieverbrauch
- Wartungs- und störungsfrei
- Für jede Praxisgröße das passende Produkt
- Einbau erfolgt über autorisierte Dentaldepots

amalsed® on Tour
Köln 10.10.2012

Nähere Informationen unter:

www.amalsed.de

NEU

Neueröffnung KFO-Praxis

Ein Lächeln gewinnt

Vor gut einem Jahr eröffnete Frau Dr. Christine Voslamber ihre kieferorthopädische Praxis in Berlin-Wilmersdorf. Lebensqualität wird bei ihr und ihrem Team groß geschrieben. Helle, freundliche Räume und ein modernes Design sorgen zudem für eine angenehme Atmosphäre, in der sich sowohl das Praxisteam als auch die Patienten wohlfühlen.

Denise Keil/Leipzig

■ **Wenn man die Praxis** von Dr. Voslamber betritt, wird gleich klar, was der Kieferorthopädin besonders am Herzen liegt: ein harmonisches Zusammenspiel von Ästhetik und Funktionalität sowie eine freundlich-offene Atmosphäre.

Dem Besucher fällt dabei sofort die Ausstattung im Eingangsbereich ins Auge, die in Form und Stil an die 20er-Jahre erinnert. Statt golden ist hier alles in einem eleganten Weiß und Silber gehalten; Tresen, Lampen und Wandbilder sind zudem harmonisch abgerundet.

Berliner Altbau-Flair mit der modernen Medizin verbinden – das faszinierte Dr. Voslamber besonders. Den Standort Wilmersdorf hat sie dabei bewusst gewählt: Zum einen fühlt sie sich seit elf Jahren in diesem Kiez verwurzelt. Zum anderen hat sie sich hier bereits einen Namen als Kieferorthopädin gemacht und einen zufriedenen Kundenstamm aufgebaut. Nachdem sie rund zehn Jahre erfolgreich in einer Praxisgemeinschaft gearbeitet hatte, erfüllte sie sich jetzt vor rund einem Jahr

ihren Traum von der eigenen Praxis. Auf etwa 230 Quadratmetern konnte sie nun das verwirklichen, was ihr bereits seit einiger Zeit vorschwebte: eine kieferorthopädische Praxis mit Wohlfühlfaktor mitten im Herzen Berlins.

Die Praxis mit sechs Mitarbeiterinnen vertritt einen ganzheitlichen Behandlungsansatz und wirbt mit dem Leitspruch: „Ein Lächeln gewinnt.“ Lernt man das freundliche Team kennen, wird schnell deutlich, dass dieses Prinzip auch gelebt wird.

Helle Räume, freundliche Atmosphäre

Von großer Bedeutung waren Dr. Voslamber eine harmonische Farbgestaltung sowie eine schlichte Eleganz. Weiß, Beige und Hellbraun bilden die Grundtöne. Grüne und schokoladenbraune Farbtupfer durch dezent angeordnete Pflanzen und Sitzelemente runden das Ganze ab. Vom hellen und geräumigen Eingangsbe-

reich aus geht es schließlich über eine weiträumige und durch indirektes Licht angestrahlte Treppe in den Warte- und Behandlungsbereich auf der nächsten Etage. Der lichtdurchflutete Warteraum ist ebenso wie der Eingangsbereich in Weiß- und Brauntönen gehalten und verbreitet mit der Kinderspielecke eine entspannte und lockere Atmosphäre.

Auch in den beiden Behandlungszimmern dominiert ein Spiel zwischen Licht und Leichtigkeit: Der größere der zwei Räume mit angrenzender Süd-Terrasse ist dank der hohen Fenster lichtdurchflutet und mit modernster Technik ausgestattet. Im kleinen Behandlungszimmer herrschen zudem eine angenehme Ruhe und Diskretion vor. Da rund 50 Prozent der Patienten Kinder und Jugendliche sind, wurden für deren Eltern gemütliche Sitz- und Wartebereiche eingerichtet. Verbunden sind die beiden Behandlungszimmer durch einen kleinen Gang mit Glastüren, von dem man in den Röntgenraum (Planmeca) gelangt.



Abb. 1



Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Der geräumige Eingangsbereich erinnert in seinem Stil an die 20er-Jahre. ▲ **Abb. 2:** Das helle Wartezimmer wurde bewusst vom Eingangsbereich getrennt, um eine entspannte Atmosphäre beizubehalten.



Herbstaktion

Planmeca ProMax[®] 3D s

Der Einstieg in die Welt des DVT's beginnt bei

49.900 €

zuzügl. MwSt.

Planmeca ProMax 3D s
Aufnahmevermögen Ø50 x 80

Aufpreis für Planmeca ProMax 3D
Ø80 x 80

10.000 €

zuzügl. MwSt.

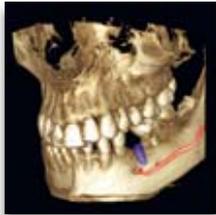


Abbildungssächlich. Gültig bis 31.12.2012

Perfekte Feldgröße für alle Bedürfnisse



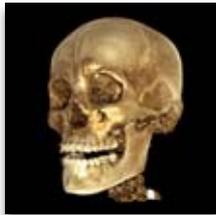
Planmeca
ProMax 3D s
Ø50 x 80 mm



Planmeca
ProMax 3D
Ø80 x 80 mm



Planmeca
ProMax 3D Mid
Ø160 x 160 mm



Planmeca
ProMax 3D Max
Ø230 x 260 mm



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



reddot design award
winner 2012



Abb. 3



Abb. 4

▲ Abb. 3: Großer Behandlungsraum. ▲ Abb. 4: Kleiner Behandlungsraum.

Auch das Labor zeichnet sich durch eine helle und funktionelle Einrichtung aus. Daneben dient im Untergeschoss ein gemütlicher und ruhiger Sozialraum mit Küche und großer Terrasse dem gesamten Praxisteam als Rückzugs- und Entspannungsort in den Pausen.

Zudem erhalten gehbehinderte Patienten künftig problemlos Zugang zur Praxis. Die Einrichtung eines Fahrstuhls mit zusätzlichem Eingang war für die Kieferorthopädin bei der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten entscheidend.

Harmonie zwischen Ausstattung und Farben

Auf Details legte Dr. Voslamber bei der Einrichtung ihrer Praxis besonderen Wert: Neben einer formschönen weißen Stuckleiste auf hellgrauem Hintergrund sind die Hängelampen im Stil der 20er-Jahre der Stolz der Praxis. Auch die Wandregale mit indirekter Beleuchtung sind ein Blickfang und sorgen für eine entspannte Stimmung in den Behandlungsräumen. Bewusst sollte ein typisch steriles Arztambiente vermieden und eine wohnliche Atmosphäre geschaffen werden.

Eine gekonnte Kombination von Naturmaterialien und Metall sorgt auch im Wartebereich für Harmonie und schlichte Eleganz.

Aufgrund der guten Zusammenarbeit bei ihrer vorhergehenden Praxis entschied sich Dr. Voslamber erneut für die NWD Gruppe, die sie in Planung, Durchführung und technischer Ausstattung unterstützt hat.

Die tatkräftige Betreuung durch einen persönlichen Ansprechpartner empfand die Kieferorthopädin dabei als äußerst hilfreich.

Von ihren Behandlungsstühlen (Planmeca) ist sie begeistert: „Sie wirken nicht nur filigran und elegant, sondern scheinen regelrecht zu schweben.“ Zudem sei das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmig. Bewusst wählte sie dabei die Farbe Weiß, da diese am besten mit der restlichen Einrichtung harmonierte.

Die gesamte Praxis ist zudem karteikartenlos und digital vernetzt. Dies garantiert eine schnelle Weitergabe von Informationen und eine hohe Patientenzufriedenheit, da sich Arbeitsabläufe so ideal aufeinander abstimmen lassen. Auch eine Digitalisierung ihrer zahlreichen Zahnmodelle ist bereits in Arbeit.



Abb. 5

▲ Abb. 5: Röntgenraum.

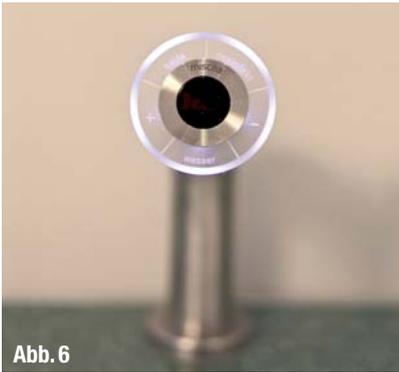


Abb. 6

▲ Abb. 6: Ein Highlight der Praxis sind ganz sicher die MISCEA-Handhygienesysteme.

Im Wartebereich gestaltet sich mit der Installation eines Monitors die Wartezeit künftig noch angenehmer.

Patienten- und Mitarbeiterfeedback

Die Patienten sind von den neuen Praxisräumen durchweg begeistert. Sie schwärmen vor allem davon, dass Farben und Räume ein stimmiges Gesamtbild ergeben.

Eine Besonderheit, die bei Patienten und Mitarbeitern gleichwohl beliebt ist, stellen die modernen und berührungslos zu bedienenden Multifunktions-Wasserhähne (miscea) dar. Vor allem Star Wars-begeisterte Kinder schwärmen von den rot und blau leuchtenden Hähnen. Die Behandlungsstühle stehen bei ihnen ebenfalls hoch im Kurs: „Viele meiner kleinen Patienten sagen, dass die Touchscreens sie an ein Computerspiel erinnern“, fügt Dr. Voslamber schmunzelnd hinzu.

Auch der hochmoderne 3-D-Scanner kommt bei den Patienten sehr gut an. Lediglich eine weitere KFO-Praxis in Berlin nutzt bereits ein solches Gerät.

Bei der Einrichtung wurde großer Wert darauf gelegt, den oft stressigen Arbeitsalltag in der Praxis zu entschleunigen. Das gefällt Mitarbeiterinnen und Patienten gleichermaßen. Dass dies aber auch eine Gratwanderung sein kann, war Dr. Voslamber klar. Doch letztlich ist sie ihr gelungen: Neben der Möglichkeit, konzentriert arbeiten zu können, bleibt auch noch Zeit zum Entspannen in den Pausen

– und das nicht nur auf den beiden circa 60 m² großen Süd-Terrassen und dem kleinen Balkon der Praxis. ◀◀



PRAXISKONTAKT



Voslamber
Praxis für
Kieferorthopädie
www.kieferorthopaede-in-berlin.de



KONTAKT

NWD Gruppe
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Schuckertstraße 21, 48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0800 7801517
E-Mail: ccc@nwdent.de
www.nwd.de

ANZEIGE

Sicher in die Zukunft

Der HYDRIM M2 von SciCan

Wirksame Thermodesinfektion mit Glaseinsatz für noch mehr Sicherheit durch optische Kontrolle. Zudem: Serienmäßige Aktivlufttrocknung und integriertes Fach zur platzsparenden Unterbringung der Reinigungslösung. Optimal für jede Praxis. Auch Ihre.

Weitere Informationen:
www.scican.com



HYDRIM is a registered trademark and "Your Infection Control Specialist" is a trademark of SciCan Ltd



Kernsanierung

Glanz und Gloria für Altbaupraxis

Rund 2.800 Glaselemente verteilt auf einem achtarmigen, 12,5 Kilogramm schweren Kristallleuchter – der Empfang bei MacheZaehne in Berlin ist nahezu königlich. Dieses Aha-Erlebnis hat der Patient, wenn er durch das Glasfenster im Eingangsbereich ins Prophylaxezimmer blickt. Raffiniert, aber dennoch elegant ist dieser erst Ende August fertiggestellte Raum nicht nur ein persönliches Highlight von Dr. Tobias Mache, sondern lässt auch viele Patientenaugen funkeln und strahlen.

Christin Bunn/Leipzig

■ **Da das Baugefühl** für die Räumlichkeiten stimmte und Dr. Tobias Mache bei der Besichtigung sofort wusste, wo seine Möbel und Geräte später einmal stehen sollen, entschied sich der gebürtige Berliner nach kurzer Überlegung für die Praxis in einem Friedenauer Altbau. Seit circa 30 Jahren war hier immer schon eine Zahnarztpraxis ansässig. Und genau das sah man den Räumen auch an – die Behandlungseinheiten waren veraltet, das Mobiliar hatte die besten Tage bereits hinter sich und den Boden zierten Teppich, Sisal und Linoleum. Was manch anderen abgeschreckt hätte, motivierte den jungen Zahnarzt. Denn hier konnte er seinen Ideen und Vorstellungen freien Lauf

lassen, sich ausprobieren und verwirklichen. Schließlich zählen Kreativität, Feingefühl und der Blick auf das Wesentliche zu seinen Stärken, die er als ursprünglich ausgebildeter Zahntechnikermeister über viele Jahre hinweg täglich einsetzen konnte.

Aus alt mach neu

Von Anfang an stand fest, dass die Praxisräume im wilden Stilmix der 80er- und 90er-Jahre umgestaltet werden mussten. So kam es im September 2011 zur Kernsanierung, welche bis auf die Elektrik vollständig durch den Handwerksbetrieb Astupan realisiert wurde. Hinsichtlich

innenarchitektonischer Fragen stand ein Architekt der Hausverwaltung zur Verfügung. Wände wurden versetzt, Räume neu strukturiert und eine bestmögliche Aufteilung erschaffen. Neue Eichendielen wurden verlegt und bestehendes Fischgrätparkett herausgerissen, aufbereitet und an anderer Stelle wieder angebracht. Was die Optik der Praxis betrifft, vertraute er dem eigenen Stilempfinden, denn viele Einrichtungselemente spiegeln seinen persönlichen Geschmack wider. Unterstützt wurde er außerdem durch die Design-Studentin Luise Unbekannt, die seinen Ideen einen Rahmen gegeben und diese in die richtige Richtung gelenkt hat (www.studio-designate.com).

Mit einem Verzug von knapp vier Wochen konnte Dr. Tobias Mache die Praxis Ende Oktober eröffnen und bietet seinen Patienten nun auf 195 Quadratmetern Fläche – verteilt auf 10 Zimmer, 2 Balkone und 3 Flure – zahnmedizinische Leistungen auf neuestem technischen Niveau. Entstanden ist eine Wohlfühlpraxis samt eigenem Labor, die Modernität ausstrahlt und sich auf charmante Weise in den Berliner Altbaucharakter einfügt. Virtuell konnte der Umbau via Facebook erlebt werden. Allein durch die Nutzung der Neuen Medien sowie der Erstellung einer professionellen Praxishomepage gelang es dem Zahnarzt, die Patienten unmittelbar in das Geschehen einzubeziehen, so dass er bereits nach einem Dreiviertel-

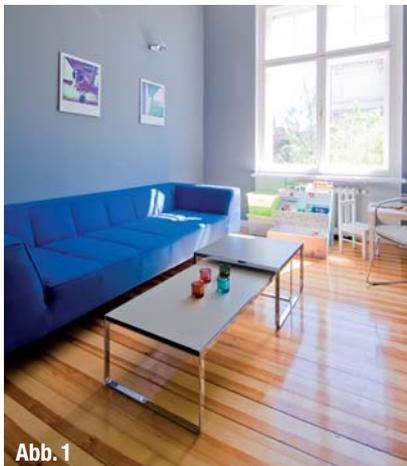


Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Der Patient wird im Wartebereich von einem modernen Stilmix empfangen. ▲ Abb. 2: Der Empfangsbereich: Karteikartenlos, elegant und schlicht.



Abb. 3a



Abb. 3b

▲ Abb. 3a und b: Bei den Neuanschaffungen setzte Dr. Tobias Mache auf neueste Technologien und Geräte.



Abb. 4

▲ Abb. 4: Eines vieler Highlights: Die Patiententoilette aus einem Arrangement lilafarbener Mosaikglasfliesen.

jahr einen soliden Patientenstamm verzeichnen kann.

Erlebnis Zahnarztbesuch

Den Patienten empfängt beim Betreten der Praxis ein dezenter Tresen, für dessen harmonische Wirkung nicht zuletzt ein Arrangement aus Kugelleuchten verantwortlich ist. Nach der Anmeldung folgt der kurze Weg ins Wartezimmer, das von einem blauen Sofa dominiert wird. Eine umfangreiche Auswahl an Lektüre, eine Spielecke für Kinder sowie das Angebot von Getränken suggerieren, dass der Patient keine bloße Krankenakte ist, sondern vielmehr Mensch und Kunde, dem ein besonderer Service gebührt. Für angenehmes Flair sorgen indirekte Beleuchtung sowie eine Vielzahl an Bildern, die eine weitere Leidenschaft des sympathischen Zahnarztes aufzeigen: die Fliegerei.

Kernelement der Praxis sind zwei gleich geschnittene Behandlungszimmer, in denen der Lichteinfall durch doppelglasige Sprossenfenster für eine angenehme Atmosphäre sorgt. Die elegante Stuhlein-

heit in Schokobraun bildet jeweils den Raummittelpunkt. Kleine Details wie Buntglasfenster und Original-Türgriffe aus Messing runden das Gesamtbild ab. Komplettiert wird die Praxis durch einen Röntgenraum, ein noch im Ausbau befindliches Labor für keramische Versorgungen, einen Sterilisationsraum, eine schöne Patiententoilette und eine Küche für die Mitarbeiter.

Das Herzstück bildet das Ende August fertiggestellte lichtdurchflutete Erkerzimmer, das ausschließlich zur Prophylaxe genutzt wird. Der sogenannte Friedenauer WhiteRoom soll die Vorsorge zum Erlebnis werden lassen. Denn für das Team von MacheZaehne sind Vor- und Nachsorge die zentralen Pfeiler.

Investition in die Zukunft

Bei der Ausstattung griff der Praxisinhaber hinsichtlich Lieferung und Installation der Geräte auf die Fachkompetenz von Henry Schein zurück. Er entschied sich für zwei ESTETICA E70 (KaVo), ORTHOPHOS XG3D (Sirona), VistaScan Mini Plus (Dürr), Diodenlaser Q810 und eine Arbeitszeile (Karl Baisch). Die E70 wurde bewusst mit Ergocom light und TFT gewählt, um Befunde und Therapien während der Beratung sowohl zu visualisieren als auch zu dokumentieren. Die Beratung wird dabei durch den Einsatz zweier iPads unterstützt.

Eine neu bezogene Einheit 1062 T (KaVo) befindet sich im Prophylaxezimmer. Aus der Vorgängerpraxis wurden zwei Autoklaven (Melag) übernommen, die demnächst um einen Thermodesinfektor ergänzt werden sollen. Auch die ur-

sprünglichen Arbeitszeilen wurden fachmännisch aufbereitet und passend zum Praxisdesign lackiert. Darüber hinaus wurde bei der Neugründung in Computerausstattung, Schränke, Mobiliar und Beleuchtung investiert.

Fragt man Dr. Tobias Mache, ob er sich erneut für eine Praxisneugründung samt Kernsanierung entscheiden würde, antwortet der dynamische Berliner mit einem selbstbewussten „Ja“. Denn die täglichen Komplimente seiner Patienten sind Bestätigung genug für all die Mühe und den Aufwand. Ist für den Zahnarzt die moderne Ausstattung zentraler Punkt des positiven Gesamtbildes, sind die Patienten vor allem von den typischen Altbau-elementen begeistert. Stuck, hohe Decken und atmosphärische Parkettböden – die neuen Räumlichkeiten sprechen für sich und lassen den Zahnarztbesuch zur kleinen Auszeit vom Alltag werden. ◀◀



KONTAKT

Zahnarztpraxis
Dr. Tobias Mache ZTM
www.macheZaehne.de

Henry Schein Dental
 Deutschland GmbH
 Monzastraße 2a
 63225 Langen
 Tel.: 0800 1400044
 Fax: 08000 400044
 E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Behandlungseinheit CP-One Plus

Komfort hat einen neuen Namen

Die moderne Zahnarztpraxis setzt immer mehr auf innovative Konzepte, die es ermöglichen, dem Patienten mehr Komfort bei seinem Aufenthalt in der Praxis zu schaffen. Der Patient will in einem möglichst positiven Umfeld stressfrei und mit großer Aufmerksamkeit empfangen und behandelt werden. Das beginnt natürlich mit den freundlichen Mitarbeitern am Empfang und setzt sich über Warteräume bis in die Behandlungszimmer fort.

Jens Rüdiger/Frankfurt am Main

■ Der CP-One Plus bietet hierzu ein Höchstmaß an Komfort. Das beginnt bei dem angenehmen Beratungsgespräch mit dem Zahnarzt, beide in aufrechter Sitzhaltung in Augenhöhe und führt weiter über die sanften, ruhigen Bewegungsabläufe des Behandlungsstuhles für die richtige Patientenlagerung, völlig ruckfrei durch die neue Elektrohydraulik mit sanftem Anlauf. Natürlich findet auch der Zahnarzt alle Ausstattungsmerkmale eines zeitgemäßen Behandlungsplatzes, die seine Tätigkeit unterstützen.

Kommunikation auf Augenhöhe

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. Vor allem Kindern, Senioren und Menschen mit eingeschränkter Mobilität fällt bei einer Sitzhöhe von nur 40 Zentimetern der Einstieg besonders leicht. Die rotierende Speischale dreht sich bei Bedarf zum Patienten und wird sehr gut er-



▲ Die Behandlungseinheit ist nicht nur optischer Blickfang, sondern überzeugt auch durch hohen Komfort.

reicht, ohne dass der Patient eine große Seitwärtsbewegung machen muss. Der Sensor zur Befüllung des Wasserglases reagiert auf alle Becher-Materialien. Eine hydraulische Kopfstütze wurde auf der Basis ergonomischer Analysen der Bewegungen des Kopfes entwickelt und lässt sich über das Bedienfeld oder einen Joystick justieren.

Raffinierte Technik bis ins Detail

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. Das Bedienfeld am Arzttisch bietet vielfältige Funktionen mit einem intuitiven Eingabefeld und einem organischen EL-Display. Für die Turbine stehen vier verschiedene Anlaufgeschwindigkeiten zur Auswahl. Für den Mikromotor und den Ultraschallscaler lassen sich je nach Therapie die jeweils passende Geschwindigkeit und Leistung einstellen. Das erweiterte Helferinnenelement der Behandlungseinheit lässt dem Zahnarzt die Wahl zwischen dem Zwei-Hand-, Vier-Hand- oder



▲ Durchdacht bis ins kleinste Detail ermöglicht die CP-One Plus dem Zahnarzt einen reibungslosen Behandlungsablauf.

Sechs-Hand-System. Der neue Fußschalter wird über Drücken und Drehen einer Scheibe bedient.

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. ◀◀

>> KONTAKT

Belmont Takara Company Europe GmbH
Berner Straße 18
60437 Frankfurt am Main
Tel.: 069 506878-0
E-Mail: info@takara-belmont.de
www.takara-belmont.de



Herbst-Special
mit Dürr Dental Kombi-Angeboten

AKTION

AKTION

AKTION

AKTION

**DÜRR
DENTAL**

**Kombi-
Angebote**

Ab sofort gibt es beim Kauf von W&H Produkten aus dem Herbst-Special-Folder attraktive Dürr Dental-Hygieneprodukte kostenlos dazu. Alle Details finden Sie im Herbst-Special-Folder 2012 – zum Download im Web unter wh.com oder bei Ihrem teilnehmenden Dentaldepot. W&H Produkte zu Ihrem persönlichen Bestpreis.

Nass-Saugsysteme

Leistungsstarker Amalgamabscheider

Zahnärztliche Praxen sind immer darum bemüht, nicht nur Kosten, sondern vor allen Dingen auch Folgekosten in der Technik zu sparen. Ein sehr gutes Beispiel sind die Nass- und Seminass-Saugsysteme von CATTANI, bei denen grundsätzlich jeweils leistungsstarke Amalgamabscheider im Preis bereits enthalten sind.

Friederike Wettwer/Nordholz

■ Bei diesen leistungsstarken Amalgamabscheidern handelt es sich um in den Geräten verbaute Hydrozyklonabscheider. Der Hydrozyklonabscheider ist komplett ohne bewegliche Teile und verfügt über eine Separierung, die übrigens auch komplett trocken oder nass oder in Kombination gleichzeitig absaugen und abscheiden kann.



▲ Abscheider Hydrozyklon ISO 18 ohne Separator.

Mit einem Abscheidegrad von 98,6 Prozent (laut TÜV vom 10.12.2004) werden die Sollwerte der optimalen Amalgamabscheidung sogar überschritten. Durch das Einbringen des mit Amalgam behafteten Sekrets in den Hydrozyklon wird dieses unter Druck in Rotation, ähnlich einem Wirbelsturm, versetzt. Dabei werden die Schwermetalle (Amalgam) an die Außenwände geschleudert und über eine Auslassdüse in einem Sammelbehälter aufgefangen. Dieser Behälter wird nach Erreichen der maximalen Füllstandshöhe ausgetauscht. Das vom Amalgam befreite restliche Sekret wird anschließend in den Abfluss gespült. Schaumhaltige Absauganlagenreiniger einschließlich Natriumhydrogenkarbonat (Air-flow), die zur Schaumbildung neigen, führen nicht zu Funktionsstörungen des Amalgamabscheiders.

Die Zahnarztpraxis kann sich somit auf ein sehr sicheres Arbeiten verlassen. Der Hersteller empfiehlt, sich hierzu vom Fachhandel aufklären zu lassen oder bei Bedarf auch die Werksvertretung direkt zu kontaktieren, die gerne mit Rat und Tat zur Verfügung steht. Alle Absauggeräte des Herstellers CATTANI sind über den Fachhandel erhältlich, der auch die Installation durchführt. Für den Hydrozyklon (Amalgamabscheider) in den Absauggeräten gewährt das Unternehmen zwei Jahre volle Garantie.

Zur Reinigung und Pflege werden die Absauganlagenreiniger Pulse-Jet ACID und Pulse-Jet BASIC sowie Bevisto W1 und Bevisto W2 eingesetzt. ◀◀



▲ Turbo-Smart

>> KONTAKT

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 34–36
27637 Nordholz
Tel.: 04741 18198-0
E-Mail: info@cattani.de
www.cattani.de



MESSETERMINE

Fachdental Leipzig: 7.9.–8.9.2012
Halle 5, Stand F61

Fachdental Südwest:
28.9.–29.9.2012
Halle 4, Stand B36

VITA New Generation – Wirtschaftlichkeit hoch vier!

Steuern Sie bis zu vier Brenneinheiten mit nur einem Bedienelement.

VITA
50
years
Veneering
Expertise



3389_9D

VITA shade, VITA made.

VITA

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

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.vita-new-generation.com

Praxishygiene

Praxisneugründung: Wasseraufbereitung sinnvoll

Der Wasserverbrauch ist in Zahnarztpraxen mit durchschnittlich 6 Litern pro Tag recht gering. Die dadurch entstehenden längeren Standzeiten des Wassers begünstigen daher die Bildung von Biofilmen in den Leitungen. Darin enthaltene Keime gelangen so auch in die Behandlungseinheiten und stellen damit für den Arzt, seine Patienten und Mitarbeiter ein potenzielles Infektionsrisiko dar. Um dem vorzubeugen, empfiehlt sich eine rechtzeitige und regelmäßige Wasseraufbereitung. Besonders lohnenswert ist das vor allem bei Praxisneugründungen, da Behandlungseinheiten gleich von Beginn an mit bester Wasserqualität versorgt werden. Damit ist die Bildung eines Biofilms praktisch unmöglich und das Infektionsrisiko geht gegen null.

Denise Keil/Leipzig

n Wasserhygiene bedeutet also Gesundheitsschutz und ist daher mit der Trinkwasserverordnung gesetzlich klar geregelt. Zahnärzte stehen dabei häufig vor dem Problem, dass sich aufgrund der baulichen Merkmale ihrer Praxen leicht ein Biofilm in den Wasserleitungen bildet. Bei der Behandlung kann dieser dann in die Behandlungseinheiten gespült und somit direkt auf den Patienten übertragen werden. Doch nicht nur Pa-

tienten sind gefährdet. Auch das gesamte Praxispersonal ist durch die während der Behandlung entstehenden Aerosole immer wieder Krankheitserregern ausgesetzt. Besonders gefährlich sind in diesem Zusammenhang die lungengängigen Legionellen. Sie verteilen sich über die Aerosole in der Praxis und können so eingeatmet werden. Vor allem bei einer Überschreitung der gesetzlichen Grenzwerte besteht dabei die Gefahr, dass immun-

geschwächte Personen mit lebensbedrohlichen Krankheitserregern in Kontakt kommen.

Um dieses Risiko zu vermeiden, empfiehlt sich daher eine kontinuierliche und zentral wirkende Entkeimung des Wassers. Das Unternehmen doctorwater GmbH setzt genau hier an und bietet mit seinen Wasseraufbereitungssystemen, wie etwa Aquadent Complete, in enger Zusammenarbeit mit den Herstellern der Behandlungseinheiten und dem dentalen Fachhandel zuverlässige und nachhaltige Lösungen, die individuell auf die Bedürfnisse der einzelnen Praxis abgestimmt werden. Dabei sind die doctorwater-Mitarbeiter stets auf dem aktuellen Stand der gesetzlichen Bestimmungen und orientieren sich zudem an den Hygieneempfehlungen des Robert Koch-Instituts (RKI).

Wasseraufbereitung lohnt sich

Wird von Anfang an auf eine regelmäßige Aufbereitung des Praxiswassers geachtet, zahlt sich das doppelt aus: Zum einen besteht keine Gefahr für die Gesundheit von Praxismitarbeitern und





© Jonny McCullagh

Patienten, zum anderen wird die Behandlungseinheit nur mit bester Wasserqualität versorgt. So verringert sich die Gefahr einer kostenintensiven Reparatur merklich und auch die Lebensdauer der Behandlungseinheiten kann verlängert werden.

Um die Praxishistorie genau erfassen und ein optimales Konzept erstellen zu können, findet zunächst eine umfassende Besichtigung der Praxisräume durch einen akkreditierten Mitarbeiter der doctorwater GmbH statt. Dies erfolgt gemeinsam mit einem Vertreter des dentalen Fachhandels bzw. des Herstellers der jeweiligen Behandlungseinheit, da dieser genauestens über den konzeptuellen Aufbau der Praxis informiert ist und auch die Geräte sowie den exakten Reparaturaufwand der letzten Jahre kennt. Zudem werden Wasserproben nach RKI-Empfehlungen entnommen und von einem akkreditierten Labor analysiert. Diese enge Zusammenarbeit ermöglicht schließlich, dass ein optimales Konzept mit einer langfristigen Lösung für die Zahnarztpraxis erstellt werden kann.

Individuelle und nachhaltige Lösungen

Als Komplettlösung ist Aquadent Complete daher besonders für Praxisneugründungen sinnvoll, denn teure Neuanschaffungen werden nachhaltig keimfrei gehalten und mit bester Wasserqualität versorgt. Es wirkt sehr effektiv gegen Biofilme, entkalkt gleichzeitig zuverlässig durch das darin enthaltene Aquadent K-System das Wasser und schont die Behandlungseinheiten. Dabei

kombiniert die doctorwater GmbH mit der elektrolytischen und physikalischen Entkeimung zwei bewährte Verfahren. Dies garantiert dem Praxisinhaber eine äußerst schnelle und effektive Lösung. Ein weiterer Vorteil ist, dass alle Aquadent-Systeme der doctorwater GmbH fest vormontiert in das bestehende Wassernetz der Praxis eingebaut werden. Kostspielige Zwangspausen oder Arbeitsunterbrechungen lassen sich so vermeiden. Auch die Abwicklung der Verwaltungsarbeiten und das Leasing der Geräte erfolgen über den Fachhandel bzw. das jeweilige dentale Fachdepot.

Damit das System schließlich langfristig und zuverlässig wirken kann, bietet die doctorwater GmbH zudem individuell auf die einzelne Praxis abgestimmte Wartungspakete mit regelmäßigen Beprobungen des Wassers im Abstand von sechs Monaten an.

Wird also das Praxiswasser von Anfang an kontinuierlich aufbereitet, ist das eine lohnende Investition: Die Lebensdauer der Behandlungseinheiten kann nicht nur verlängert werden, eine sichere und hygienische Behandlung sorgt zudem auch für zufriedene Patienten. ◀◀

>> KONTAKT

doctorwater GmbH
Kanalstraße 17
16727 Velten
Tel.: 0800 2000260
Fax: 0800 2000262
E-Mail: office-de@doc-water.com
www.doc-water.com



Wir gestalten Ihre neue Welt

hk + p

herzog, kassel + partner
innenarchitekten
architekten
ingenieure

kaiserallee 32
d-76185 karlsruhe

tel. 0721. 83 14 25-0
fax 0721. 83 14 25-20

info@herzog-kassel.de
www.herzog-kassel.de

Ganzheitliches Hygienekonzept

Vor jeder Anschaffung steht auch die Frage nach der Hygiene

Wie erleben Patienten den Zahnarztbesuch? Eine visuell ansprechende Gestaltung der Räumlichkeiten prägt die Atmosphäre einer Praxis. Allerdings müssen Einrichtung und Geräte ebenfalls hohe funktionale Anforderungen erfüllen. Eine effiziente und sichere Reinigung und Desinfektion steht dabei ganz oben auf der Agenda.

Marc Diederich/Bietigheim-Bissingen

In der hochwertigen modernen Zahnmedizin lassen sich Behandlungsabläufe immer rationeller gestalten. Zugleich werden die Anforderungen an die umfassende Praxishygiene zunehmend komplexer und anspruchsvoller. Auch die Vielfalt der eingesetzten Instrumente, Geräte und Materialien wächst – und damit das Spektrum der Desinfektionsaufgaben. Lückenlose Zuverlässig-

keit und wirtschaftliche Effizienz im Hygienekreislauf sind damit wichtiger denn je.

Als Pionier und Wegbereiter für Hygiene in der Zahnarztpraxis ist Dürr Dental Marktführer in Deutschland. Das ganzheitliche Hygienekonzept des Hauses umfasst eine breite Palette von abgestimmten Systemlösungen aus einer Hand. Die Konzentrate und Gebrauchs-

lösungen der System-Hygiene zur Desinfektion, Reinigung und Pflege decken alle Einsatzbereiche ab. Die von Dürr Dental einst in den Markt eingeführte durchgehende Farbcodierung vereinfacht die Anwendung im Praxisalltag: Blau für Instrumente, Grün für Flächen, Rosa für Haut und Hände sowie Gelb für Spezialbereiche (z. B. Sauganlagen, Mundspülbecken, Abdrücke etc.). Ergänzend ermöglichen innovative und speziell entwickelte Geräte und Technologien rationelles Arbeiten während der Instrumentenaufbereitung oder der Desinfektion von Flächen, Händen oder Abdrücken. Ein umfangreiches Service- und Schulungsangebot vervollständigt das ganzheitliche Hygiene-System von Dürr Dental.

Mehr erreichen mit durchdachtem Zeit- und Kostenmanagement ist ein entscheidender Vorteil, den die Hygiene-Produkte von Dürr Dental der Praxis bieten. Zuverlässige Wirkung, einfache Anwendung und hohe Wirtschaftlichkeit sind die Entwicklungsleitlinien für leistungsstarke Klassiker wie Orotol plus zur Sauganlagen-Desinfektion und Innovationen wie dem Hygowipe Plus Sensor-spender für die berührungsfreie Abgabe von getränkten Desinfektionstüchern.

Neben der praxisgerechten Keimeliminierung setzt Dürr Dental alles daran,





mikrobielle Kontaminationsketten bereits gar nicht erst entstehen zu lassen. Der Einsatz von berührungsfreier Sensortechnik bei der Entnahme und Dosierung von Präparaten ist ein wichtiges Beispiel dafür: Die Sensordispenser Hygocare Plus für die Desinfektion und Reinigung der Hände sowie der Hygowipe Plus für Flächen-Desinfektionstücher haben sich seit ihrer Einführung auf der IDS 2011 bereits in Tausenden von Praxen mit großem Erfolg bewährt.

Nicht zuletzt ist Hygiene ein zentraler Aspekt der Produktentwicklung in allen Sparten des Hauses. So wurde beispielsweise bereits 1966 das Orotol Desinfektions-Konzentrat entwickelt, welches zum einen für maximale hygienische Sicherheit und zum anderen für eine optimale Werterhaltung der Sauganlagen von Dürrental sorgt. Heute ist Orotol plus aufgrund seiner einzigartigen und werterhaltenden Eigenschaften in vielen Ländern Marktführer.

Den Grundsätzen der präventiven Keimeliminierung und des Systemgedankens folgend, werden Produkte im Hause Dürrental seit jeher entwickelt: So werden beispielsweise für Geräteoberflächen, Tastenfelder und kleine Komponenten geeignete Desinfektionstücher angeboten, bedienerfreundliche Produktdesigns verhindern durch glatte Oberflächen die Bildung von Schmutz- und Keimnischen und eine antibakterielle

Tankinnenbeschichtung in Dürrental Druckluftsystemen sorgt für höchste hygienische Sicherheit. Damit ist praktisch jedes Produkt zugleich ein Botschafter der

ganzheitlichen Hygienekompetenz von Dürrental.

Hygiene ist auch ein entscheidendes Kriterium bei der Praxiseinrichtung und Geräteanschaffung. Beispielsweise kann eine vorteilhafte Materialwahl die Desinfektion und Reinigung vereinfachen und viel zur Wertbeständigkeit beitragen. Damit sind selbst längst etablierte Praxisebenenfallgutberatern. Schließlich entwickelt sich die Einrichtung mit dem Erfolg weiter.

Vielleicht kommt ein eigener Prophylaxebereich hinzu, ein weiterer Behandlungsraum oder das Wartezimmer wird neu gestaltet. Wer hygienische Aspekte bei jeder Neuanschaffung berücksichtigt, profitiert davon Tag für Tag. ◀◀

„Die passenden Hygieneprodukte ermöglichen ein durchdachtes Zeit- und Kostenmanagement sowie eine daraus resultierende höhere Wirtschaftlichkeit.“



KONTAKT

DÜRR DENTAL AG
Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 705-0
Fax: 07142 705-500
E-Mail: info@duerr.de
www.duerr.de

KENNZIFFER 0371 ▶

FACH
DENTAL
SÜDWEST 2012

Vertrauen
durch Kompetenz



28. – 29.09.2012
Messe Stuttgart

Über 250 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahntechnik, Labor und die gesamte Dentalbranche.

Sammeln Sie bis zu zehn Fortbildungspunkte auf dem Symposium des Dental Tribune Study Clubs und informieren Sie sich über die Top-Themen

- Digitaler Abdruck: neue Chancen für Labor und Praxis
- Prophylaxe: die Zukunft ist jetzt!
- Aktuelle Entwicklungen in der digitalen Volumentomographie

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!

www.fachdental-suedwest.de



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

Arbeitsbeispiel

Dentallabor mit Ambiente

Helle Räume, alles schön ordentlich und sauber – so soll ein Dentallabor aussehen. Von der ersten Planung bis zur Realisierung ist aber einiges zu beachten. Nachfolgend wird ein Beispiel beschrieben.

Peter Freuding/Stetten, Marc Brandner/Leutkirch im Allgäu

n **Beginnt man die Planung** eines Dentallabors mit einem weißen Papier ist das eine anspruchsvolle Aufgabe, bei der es viel zu bedenken gibt. Sind allerdings die Räumlichkeiten bereits vorgegeben, dann wird es richtig knifflig. Der hier vorgestellte konkrete Fall zeigt, wie man durch geschickte Planung und Umsetzung ein zahntechnisches Labor mit Ambiente schaffen kann.

Planung

Ein Raum für Technik-, einen für Gips- und Gussarbeiten, ein Keramikraum sowie ein kleiner Bereich für den Versand – eigentlich ganz einfach und doch so komplex. Wo soll was untergebracht sein, was wünscht der Kunde?

Erster Schritt ist natürlich das Gespräch mit dem Kunden, bei dem über Vorstellungen und Wünsche aber auch Realisierungsmöglichkeiten gesprochen

wird. Von Vorteil ist hierbei, dass Freuding in Stetten im Allgäu über einen großen Schauraum verfügt, bei dem eine Vielzahl an Beispielen in konkreten Einrichtungssituationen begutachtet werden können.

Die Planung beginnt anhand eines Grundrisses, mit dem eine grobe Einteilung erfolgt. Schnell kann man das konkretisieren und im CAD-Programm verschiedene Einrichtungsvarianten durchspielen. Um den Kunden bei der Vorstellung, wie die fertige Einrichtung aussieht, zu unterstützen, werden verschiedene 3-D-Ansichten gerendert. Auf Basis deren lassen sich auch schnell verschiedene Farb- oder Materialvarianten erstellen.

Technikbereich und Keramikraum

Durch die Möglichkeit der Schrägaufstellung bieten die Techniktische F40 eine ideale Voraussetzung, Ergonomie

und geringen Platzbedarf harmonisch miteinander zu kombinieren. So wurden zwei Arbeitsinseln – eine mit zwei, eine mit drei Arbeitsplätzen – geschaffen, die den zentralen Bereich bilden. Selbstverständlich bieten die F40-Techniktische alle bekannten Ausstattungsdetails wie die integrierten Absaugungen mit wegklappbaren Ansaugtrichtern direkt an der Arbeitsplatte oder integrierten Gas-hahn und Luftpistole mit Rückholeinrichtung.

Ergänzt werden die Arbeitsplätze durch an der Wand umlaufende Unterschränke, welche neben ausreichend Stauraum und Arbeitsfläche auch alle wichtigen Anschlüsse inkl. eingepasstem Wasserbecken beherbergen. Harmonisch integriert sind zwei Techniktische für Fräsarbeiten.

Auch der Keramikraum wird von vier Arbeitsplätzen mit F40-Techniktischen dominiert. Durch die paarweise Aufstel-



Abb. 1a



Abb. 1b

▲ Abb. 1a und b: Einen umfassenden Überblick kann man sich im Ausstellungsraum von Freuding in Stetten im Allgäu verschaffen.

Die beste Wahl

ORIGINALGRÖSSEN
Vergleichen Sie die Größe Ihrer Lampe!

VALO

VALO
CORDLESS

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

KLEIN · STARK · INNOVATIV

Drei Polymerisations-Modi bis 3.200 mW/cm², volle Leistung für alle lichthärtenden Materialien und Anforderungen

Breitband-Spektrum, gebündelter Lichtstrahl, vollständige Aushärtung auch in tiefen Kavitäten

Leichtes, graziles Handstück mit kleinem Kopf, einfache Positionierung in jedem Mundbereich

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

Hocheffiziente LEDs, sichere Langzeit-Höchstleistung durch Netzstrom oder neueste Batterie-Technologie (LiFePO₄), aufladbar

**FACH
DENTAL** Halle 5, Stand E74
LEIPZIG 2012 Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

**UP[®] ULTRADENT
PRODUCTS · USA**

UP Dental GmbH · Am Westhover Berg 30 · 51149 Köln
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · www.updental.de
Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel



Abb. 2a

lunggelanges, dass im Raum eine luftige Atmosphäre entsteht. Unterstützt wird das durch die zurückhaltende Farbgebung.

Gips- und Gussraum

Nicht selten ist der Gussraum die Ecke im Labor, die man lieber nicht vorzeigt. Dass das nicht unbedingt so sein muss, zeigt das vorliegende Beispiel. Durch die Gliederung von Bereichen werden verschiedene Arbeitsschritte räumlich voneinander getrennt. Das schafft nicht nur

Bewegungsfreiheit für die Techniker, sondern hilft auch dabei Ordnung und Sauberkeit zu bewahren. So wurden beispielsweise die Strahlgeräte geschickt und leicht zugänglich in einer Nische verbaut.

Gerade in Bereichen, in denen mit Wasser oder viel Staub umgegangen werden muss, sind durchdachte Detaillösungen wichtig. Deshalb haben bei Freudling Schubladen auf Wunsch integrierte Dichtkanten und schützen so den Inhalt vor Staub, eine integrierte, ausziehbare Muffelablage erleichtert die Arbeit und

eine Gipsfanganlage vermeidet Rohrverstopfungen.

Selbstverständlich wurde bei der Gesamtkonzeption ein Säureschrank samt integriertem Abzug ebenso berücksichtigt wie ein leistungsstarker aber geräuscharmer Abzug über dem Gussplatz.

Qualität durch Material und Farbe

Konsequent durchgezogen durch alle Räume wurde die Farbgebung: Die Einrichtung ist in Weiß, Silber und Schwarz gehalten. Akzente werden zum größten



Abb. 2b



Abb. 2c

▲ Abb. 2a–c: Planung und Umsetzung von Technik- und Keramikraum.



Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Leicht zu reinigen und alles am richtigen Platz: der komplett eingerichtete Gussraum.

Teil durch Accessoires gesetzt, wie den blau-violetten Arbeitsschalen. Einzig der Raumteiler, der die Strahlgeräte beherbergt, setzt bewusst einen farbigen Akzent – natürlich auch in Blau-violett. Durch diese reduzierte Farbigkeit ist eine lange optische Haltbarkeit gewährleistet. Denn die Einrichtung einer Praxis oder eines Dentallabors soll ja über Jahrzehnte funktionieren und vorzeigbar sein – und gerade für die hohe Qualität und die damit verbundene Langlebigkeit sind Einrichtungen aus dem Hause Freuding bekannt.

Einen Grund hierfür stellt neben den sorgfältig ausgesuchten Materialien, die akkurat verarbeitet werden, vor allem die penible Planung dar. Hierfür vertraut Freuding ausschließlich auf fest angestellte Innenarchitekten. Sie betreuen ein Projekt von der ersten Besprechung bis zur Auslieferung. Der Kunde hat also einen festen Ansprechpartner, der über den Stand der Dinge Bescheid weiß. Nicht zu vernachlässigen ist das Montageteam, bei dem Freuding ebenfalls auf eigene Mitarbeiter vertraut – es stellt das

i-Punktchen dar und stellt sicher, dass alles auch funktioniert. ◀◀

>> **KONTAKT**

Freuding Labors GmbH
 Labor- und Praxiseinrichtungen
 Am Schleifwegacker 2
 87778 Stetten (Allgäu)
 Tel.: 08261 7676-0, Fax: 08261 7676-50
www.freuding.com



Abb. 4a



Abb. 4b

▲ **Abb. 4a und b:** Durch die geschickte Gruppierung von Arbeitsaufgaben und zugehörige Geräte lassen sich platzsparende Arbeitsinseln schaffen.

Farbgestaltung im Labor

„Weiß ist sauber!“

So oder so ähnlich könnte die Antwort lauten, fragt man nach der Wirkung der Farbe Weiß. Aber warum verfügt die Summe allen Lichtes über eine so hohe Anziehungskraft? Unser Autor spricht in seinem Artikel über die Farbe Weiß, die sanfte Pastelligkeit und von den hygienischen und ermüdungsfreien Farbtönen.

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn/Leipzig



n Weiß markiert den Ursprung. Weiß ist der Anfang. Alles Unbenutzte, alles Neue, alles Unschuldige ist Weiß. Reinlichkeit ist Weiß. Was weiß ist, ist sauber. Deshalb waschen wir unsere Weste weiß, um uns unnötigen Ballastes und negativen Eigenschaften zu entledigen. Weiß ist das leere Blatt Papier, was nur darauf wartet mit Ideen und Visionen gefüllt zu werden. Auch für diesen Artikel markierte Weiß den Anfang. Weiß öffnet Räume, befreit von Unordnung und zeichnet Objekte und Linien scharf.

Weiß ist nicht gleich Weiß

Es gibt unendliche Farbnuancierungen: cremedurchzogenes Weiß, changierendes Weiß, schillerndes Weiß und pastelliges Weiß. Heute sind gerade die Mischformen interessant, die erst auf den zweiten Blick richtig einzuordnen sind. Eines haben diese Nuancen gemeinsam: sie alle unterstreichen einen hygienischen Aspekt. Denn da, wo es auf Sauberkeit und Reinheit ankommt, ist Weiß eine auf Sachlichkeit reduzierte Form der Farbwahrnehmung. In gesundheitstechni-

schen Bereichen, zum Beispiel Dentallaboren, dominiert Weiß als Sauberkeits- und Hygienesymbol. Allerdings sollte sich diese Farbigkeit nur auf solche Bereiche begrenzen, in denen ein guter Kontrast unumgänglich ist. Beispielsweise auf Arbeitsplatten oder an funktionalen Möbelstücken. Eine Arbeitsumgebung, in der feinhandwerklich gearbeitet wird, erfordert also besondere farbergonomische Eigenschaften, um das Arbeiten ermüdungsfrei und kontrastreich zu gestalten.

Reinweiß als Farbe einer Arbeitsplatte wäre in diesem Zusammenhang kontraproduktiv, da es durch auffallendes Licht zu hellerscheint und auf längere Sicht die Augen ermüdet. Besser verträglich sind dabei leicht gräuliche Weißnuancen. Diese besitzen zwar noch einen hohen Kontrast zu den Dingen, die man darauf abstellt, entlasten aber auf Dauer die Augen des Betrachters. Um einzelne Arbeitsbereiche und Möbelstücke im Raum besser differenzieren zu können, sind natürlich die umliegenden Wände in ein Gesamtfarbkonzept einzubeziehen. Das kann und muss gerade bei Sitzarbeitsplät-

zen als wesentlicher Gestaltungsfaktor berücksichtigt werden. Feinhandwerkliche Arbeit erfordert hohe Konzentration und führt zu Ermüdungserscheinungen, die durch pastellige sanfte Umgebungsfarben abgefedert werden können. Pastelltöne suggerieren Weite und Grenzenlosigkeit, sie überspitzen nicht den Raum und harmonisieren bestmöglich mit Weiß. Und trotzdem erzeugen sie genug Kontrast, um Arbeitsbereiche optisch voneinander zu trennen.

Farbe ist abhängig von Licht

Wichtig bei der Beleuchtung ist die Farbtemperatur des Lichtes. Kühles, also bläuliches Licht, taucht weiße Arbeitsoberflächen und die Umgebungsfarbigkeit in eine kalte bläulich-grüne Atmosphäre. Dadurch werden Kontraste erhöht und Formen scharf gezeichnet. Wogegen weiches gelblich-rötliches Licht Konturen verschwimmen lässt. Licht und Farbe sind untrennbar miteinander verbunden.

Lichtfarbe, Wand- und Möbelfarbigkeiten beeinflussen sich gegenseitig. Insbesondere bei der Arbeit zur Farbbestimmung von Zähnen in Dentallaboren oder Zahnarztpraxen ist deshalb eine gute Beleuchtung wesentlich. Um ungewünschten „Farbverschiebungen“ durch die Umgebungsfarbigkeiten wie etwa durch einen Simultankontrast entgegenzuwirken, sind Arbeitsplätze und Behandlungsstuhl optimal und tageslichtähnlich auszuleuchten. – Besonders empfehlenswert sind sogenannte Flächenleuchten, die einen weit größeren Bereich optimal ausleuchten als punktuelle Lichtquellen. Das garantiert ein gleichbleibendes und unverfälschtes Lichtbild, ohne

dass man dabei auf Wandfarbigkeiten verzichten müsste.

Trennung nach Farbe

Der größte Fehler, den wir in der Vergangenheit begangen haben, war jener, Räume farblich nicht nach nutzungsspezifischen und humanfunktionellen Aspekten zu gestalten. Doch Ergonomie und Humanfunktion sind wichtige Säulen, wenn es sich um die Gestaltung mit Farbe dreht. Denn die Farbe soll den Nutzen des Raumes untermauern, verdeutlichen und visuell übersetzen – selbstverständlich in einer Art und Weise, die auch denen gerecht wird, die täglich in solchen Räumen arbeiten. Kontrastreiche Akzentfarben sind an Laborarbeitsplätzen auf ein Minimum zu reduzieren. Sie sollten sich auf einzelne Gebrauchsgegenstände, wie etwa Drehstühle oder mobile Trennwände, beschränken. So erreicht man Spannung und Akzentuierungen, ohne dabei die ermüdungsfreie und hygienische Gesamtfarbanmutung des Raumes aus den Augen zu verlieren.

Weniger ist mehr ...

... dieser Spruch hatte schon immer Wahrheitsgehalt und wird es auch weiterhin haben. Wir Menschen sind unstrukturierten, lieblosen, verschachtelten und farblich chaotischen Räumen überdrüssig. Stattdessen lebt in uns der Wunsch nach Kontinuität, Entspannung, Freiheit und Raumgefühl. Um das zu erreichen, ist nicht die Fülle an Farben und Möblierungen maßgebend, sondern eine gesunde Dosis, die ein harmonisches aber auch spannungsreiches Umfeld schafft. Für ein ermüdungsfreies Arbeiten tragen auch scheinbar banale Dinge bei, wie etwa der Blick in einen begrüneten Hinterhof oder auf die Blätter eines Baumes. Die kurze Auszeit für Zwischendurch oder die Möglichkeit diese Auszeit nehmen zu können, entscheiden auch über die Beziehung von Mitarbeitern zu ihrem Arbeitsplatz. Und was liegt dann näher, als die Farben der Natur ins Innere zu holen und in abgewandelter, reduzierter Form zu verwenden? Neben dem Laborbereich gibt es in Dentallaboren auch öffentlich zugängliche Bereiche, die den Bedürfnissen der Kundschaft gerecht werden müssen. Eine farblich freundliche Atmosphäre ist auch hier maßgebend, denn der erste Eindruck

ist fundamental. Wir Menschen entscheiden niemals rational, sondern ausschließlich emotional – floskelhaft nach unserem Bauchgefühl. Deshalb ist uns ein pastelliger offener Empfangsbereich auch wesentlich angenehmer als ein dunkler und unbehaglicher Eingang. Dass die Mitarbeiter diese angenehme Stimmung durch Verhalten und Arbeitskleidung aufgreifen, versteht sich von selbst. Farbe unterstreicht dabei die Handlung, die mit ihr in Verbindung steht. So spüren wir, dass Minze etwas mit Frische zu tun hat und Frische wiederum mit sauberen Zähnen – und beispielsweise ein minzig-frisches Off-White das Gefühl hygienisch frischer Zähne vermittelt. Hygiene hat folglich etwas mit Weiß zu tun. Denn Weiß ist unbenutzt und neu. Und was neu ist, muss sauber sein. Und trotzdem ist Weiß nicht nur sichtbar gewordene Sauberkeit. Weiß ist auch neutral und versprüht märchenhafte Wirkung. Denken wir an den weißen Schimmel oder die Friedenstaube, an leckere Milch oder weißen Schnee. Jede Farbnuance weckt Assoziationen, sie unterstreicht Unternehmenskompetenzen und -eigenschaften und ist zweifellos ein Alleinstellungsmerkmal. Denn der erste Eindruck, den der Betrachter erhält, ist von elementarer Wirkung.

Leidenschaft und Feinfühligkeit

Zukünftig werden verstärkt Mischfarben im Gesundheitssektor Einzug halten, die eine sanfte Pastelligkeit besitzen oder deren Ursprung in der Natur liegt. Aufdringliche und zu sehr gesättigte Farben von heute werden in Zukunft an Intensität verlieren.

Leidenschaft und Feinfühligkeit sind die Gebote der Stunde. Die Farben werden Ruhe, Verlässlichkeit und Beruhigung herbeiführen. Alles wird stimmiger und authentischer. Rundum können wir uns auf sympathische Nuancierungen freuen, die uns etwas Unbeschwertheit in den tristen Alltag bringen werden. Unternehmen der Gesundheitsbranche können dies als Chance sehen, sich gegen die tägliche (Farb-)Reizüberflutung zu stellen und mit durchdachten Raumgestaltungen etwas für das Wohlbefinden derer tun, die sich dort aufhalten (müssen). <<

>> AUTOR



Alexander Jahn
ist Diplom-Designer (FH) und Autor des Buches „Wohnen in den Farben der Natur“ (ISBN: 978-3772468209).

Er studierte an der Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst in Hildesheim Farbdesign und arbeitet als Selbstständiger in den Bereichen Interior- und Grafikdesign.

Kontakt

Eythraer Straße 11
04229 Leipzig
Tel.: 0341 2489820
E-Mail: jahn@farbmodul.de
www.farbmodul.de

ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service

Aktion im September

5% Rabatt auf alle Schränke der Linie „Veranet“
(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Sie erreichen uns telefonisch unter:
03 69 23/8 39 70

E-Mail: service@le-is.de
Web: www.le-is.de

Laborofen Multimat

Das Geheimnis des perfekten Brandes

Vollendete Ästhetik in Keramik ist immer wieder ein kleines Wunder, das aber auch auf handfesten technischen Größen basiert – konkret: auf einem präzisen Zusammenspiel zwischen Temperatur und Zeit bei der Brandführung. Was einen Laborofen dazu befähigt und was es darüber hinaus bei einer Kaufentscheidung zu beachten gilt, wird in den folgenden Zeilen dargestellt. Dabei steht die wohl weltweit meistverkaufte Keramikofen-Baureihe in der Zahntechnik im Vordergrund.

Dr. Christian Ehrensberger/Frankfurt am Main

n Klar, er soll brennen und je nach Bedarf zusätzlich pressen können – das erwartet man einfach. Es sind die vermeintlich kleinen Details, die einen Brot-und-Butter-Ofen von einer High-End-Lösung unterscheiden. Das erklärt auch das hohe Interesse, das die Besucher von Fachmessen den ausgestellten Systemen entgegenbringen. Hier sieht man ebenso genau hin wie bei den „großen Trends“ wie CAD/CAM, Vollkeramik, individuelle Abuments etc. Ein Beispiel dafür bot im Frühjahr die Hausmesse „TOTAL DENTAL“ bei DeguDent in Hanau mit fast 900 Besuchern (Abb. 1 und 2). Auch die Fachdentals im

Herbst dieses Jahres stellen eine gute Gelegenheit dar, Laboröfen zu sichten – ob für eine Laborerweiterung oder für den turnusmäßigen Austausch von Altgeräten.

Detailfragen betreffen an erster Stelle die Hardware. Es sollten schon Heizspiralen mit homogenen Wicklungen installiert sein, die dank spezieller Kontaminationsschutzmaßnahmen eine optimale Temperaturverteilung garantieren. Sowohl beim Brennofen Multimat NTX (Abb. 3) als auch Brenn- und Press-Ofen Multimat NTXpress (Abb. 4) stehen über 40 Jahre Erfahrung von Entwicklerteams

aus Zahntechnikern und Ingenieuren dahinter. Sie haben diese Produktlinie stetig optimiert und an neue Anforderungen angepasst. Ein aktuell anhaltender Trend: Der Laborofen muss viele unterschiedliche Keramiken werkstoffgerecht brennen (bzw. pressen) können, und das bei präzisen und auch langfristig konstanten Ergebnissen.

Vorteil Flexibilität: jedem Zahntechniker sein persönlicher Ofen

Nicht umsonst gilt der Multimat nach wie vor als der wohl meistgenutzte Keramikofen. Die beiden jüngsten Modelle erweisen sich einmal mehr als verlässliche „Kollegen“, bei der Brenngenauigkeit ebenso wie in der komfortablen Benutzerführung. Eine intuitive Software, ein komfortabler True-Color-Touchscreen, farbliche Feinabstimmung – damit navigiert es sich leicht von Ebene zu Ebene und von Brennprogramm zu Brennprogramm. Nutzt der Techniker eines davon besonders häufig, so kann der Zugang ohne Weiteres individuell direkt über die Eingangsmaske erfolgen. Ratespielchen der Sorte „In welchem Unterordner habe ich denn zuletzt Programm X abgelegt?“ entfallen. Stattdessen reicht ein einziger Click auf den jeweiligen Favoriten – ein echtes „One-Touch-Display“! Die Programmierung erfolgt völlig frei, sodass jede handels-



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Der aktuelle Multimat stieß im Frühjahr 2012 bei der DeguDent-Hausmesse „TOTAL DENTAL“ auf reges Interesse der fast 900 Besucher, und dies ...



Über **GKV**
abrechenbar*

EQUIA

Eine neue DIMENSION
in der Basisversorgung*



EQUIA – die Kombination aus Glasionomer
und Komposit. Erfahren Sie mehr unter:
www.equia.info oder 06172 99596-0

*Als Basisversorgung nutz- und abrechenbar für die empfohlenen
Indikationen: Restaurationen der Klasse I, unbelastete Restau-
rationen der Klasse II, kaudruckbelastete Restaurationen der
Klasse II (sofern der Isthmus weniger als die Hälfte des Inter-
kuspidalraumes beträgt), Interdentale Restaurationen, Klasse V
und Wurzelkariesbehandlung, Stumpfaufbauten

GC

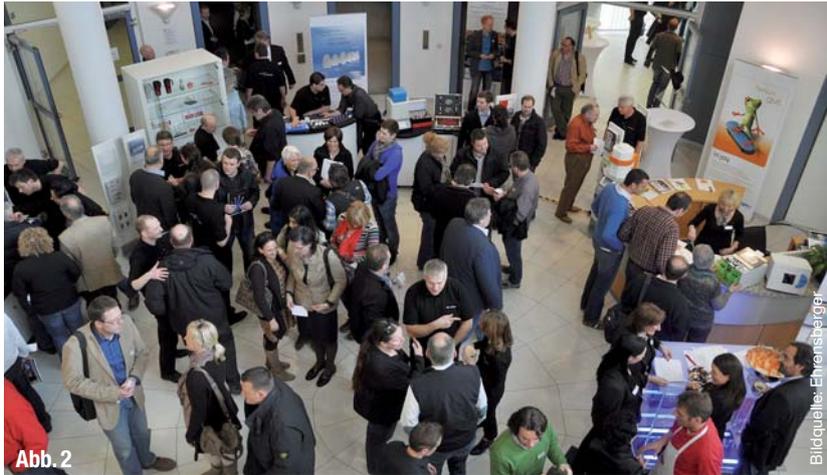


Abb. 2

▲ Abb. 2: ... inmitten zahlreicher großer Trends wie CAD/CAM und Vollkeramik.

übliche Keramik mit dem Multimat verarbeitet werden kann.

Die Ofen-Software sowie die PC-Software haben dank fortlaufender Aktualisierung eine Stufe der Leistungsfähigkeit erreicht, bei der das Aufrufen von Patienten-



Abb. 3

▲ Abb. 3: Charakteristikum des Multimat ist der orangefarbene Ring.

Bildquelle: DeguDent

informationen, Anwendungs- und Schulungsvideos zur Selbstverständlichkeit geworden sind. Ihre steile Lernkurve sowie die Abstimmung von Programmen und Datenstrukturen auf jeden einzelnen Zahntechniker haben die aktuelle Multimat-Generation auf ein Niveau von Individualität gebracht, wie man es sich vor Jahren kaum hätte vorstellen können – jedem seinen persönlichen Multimat! Selbstverständlich lässt er sich exakt nach den Wünschen des Anwenders einrichten und steuern, lässt sich entweder als Stand-alone-Lösung verwenden oder im Zusammenspiel mit dem Labor-Rechner einbinden. In diesem Falle kann die Programmierung der Brennprogramme auch von einem „Master-PC“ erfolgen.

Vorteil Ästhetik: Auch der Ofen selbst ist ein Blickfang

Nun sind Hardware auf dem Stand der Technik und komfortable Bedienung das



Abb. 4

▲ Abb. 4: Klare Formen sorgen dafür, dass ein Multimat von heute die Ästhetik, die man sich von einer Keramikverblendung wünscht, auch selbst schon andeutet.

Bildquelle: DeguDent

eine – das andere, die Kür, ist die Optik. Dabei punkten die aktuellen Multimats mit einem frischen Erscheinungsbild: klare Formen mit dem orangefarbenen Ring als charaktergebendem Merkmal. Neben einem solchen „Kollegen“ sitzt man gern – was bei einem mehrere Stunden langen Arbeitstag ein wichtiges Plus darstellt. Auch lässt sich ein Kunde bzw. Patient durch ein technisch modernes und ästhetisch abgerundetes Labor gern einmal hindurchführen, was stets einen positiven Eindruck hinterlässt.

Damit zählt der Multimat in Form, Farbe und Funktion zu den Premium-Produkten des Dentalmarkts. Wer die Hausmesse „TOTAL DENTAL“ in Hanau oder in einer der anderen sechs Städte verpasst hat, findet ihn selbstverständlich auch auf den regionalen Fachdentalmessen im Herbst dieses Jahres. Interessenten wählen jetzt eine Messe in ihrer Nähe und besuchen dort den Stand von DENTSPLY. ◀◀

ANZEIGE

schärfer, pfißiger, immer aufrecht im Bild.

c-on nxt

Die einzige voll-digitale Intraoral Kamera mit automatischer Bild-drehung.

- >> Autofocus
- >> 250-fache Vergrößerung
- >> Bildstabilisator
- >> automatische Bild-drehung

Neu!

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

>> **KONTAKT**

DeguDent GmbH
 Rodenbacher Chaussee 4
 63457 Hanau-Wolfgang
 Tel.: 06181 59-50
 E-Mail:
 Info.Degudent-de@dentsply.com
 www.degudent.de

Es gibt einen guten Grund,
warum wir nach **100 Jahren**
ganz oben stehen



Den Carestream Dental Faktor

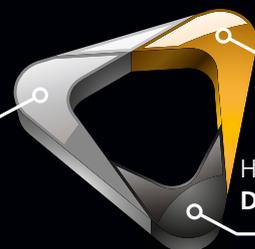
Der Erfolg des Carestream Dental Faktors basiert auf drei Grundpfeilern: Hohe Diagnosegenauigkeit, optimale Workflow-Integration und eine Technik von Menschen für Menschen. Sie garantieren, dass wir gemeinsam immer wieder neue Wege in der Dentaldiagnostik beschreiten. Und Ihnen so erstklassige Dentalbilder für eine exzellente Patientenversorgung liefern. Gestern. Heute. Morgen.

**Neue Wege.
Gemeinsame Erfolge.
Fortschrittliches Know-how.**

Optimale
Workflow-
Integration

Humanisierung von
Technologie

Hohe
Diagnosegenauigkeit



Erkunden Sie ihn hier: carestreamdental.com/factor

Ultraschallverdichtung

Einfache und schnelle Keramikverdichtung

Die Reproduktion der Zahnfarben mit keramischen Massen gehört zu den anspruchvollsten Herausforderungen in der Zahntechnik, weil die farbgebenden Bestandteile und die anorganische Struktur vom Aufbau der natürlichen Zähne abweichen.

Ingo Scholten/Ratingen

■ **Unterschiedliche** Vorgehensweisen bei der Schichtung, die Vakuumsteuerung während der Brandführung und die Verdichtung vor den Bränden sowie Luftpneinschlüsse beeinträchtigen die ästhetische Wirkung und die qualitativen Eigenschaften der Keramik. Durch eine gezielte Kondensierung lassen sich diese entscheidend optimieren. Der Ceramosonic S erzeugt hochfrequente Schwingungen und ermöglicht eine gezielte Verdichtung feuchter Keramikpartikel. Im Vergleich zur manuellen oder mechanischen Verdichtung erreicht der Zahntechniker durch die Anwendung des Ultraschallkondensors eine deutlich homogenere Struktur in den Keramikmassen. Außerdem resultiert daraus auch eine bessere Kontrolle während der Aufbauphase, was die Konzentration auf das Wesentliche bei der Schichtung ermöglicht.

Die Ultraschallschwingungen (28.000 Schwingungen/Sek.) unterstützen die Tiefenwirkung der Keramik, entfernen eventuelle Luftpneinschlüsse und erhöhen die physikalische Dichte. Eine höhere Mate-



▲ Abb. 1: Ceramosonic S.



▲ **Abb. 2:** Mit zunehmender Verdichtung erhöht sich die Transluzenz der Brennproben. VINTAGE ZR T-Glass v.l.n.r.: ohne Verdichtung, Handverdichtung, Ultraschallverdichtung schwach, Ultraschallverdichtung intensiv.

rialdichte gewährleistet eine geringere Brandschrumpfung, einen besseren Verbund zum Metall- und Vollkeramikgerüst sowie eine erhöhte Farbtiefe in Verbindung mit einer homogenen Oberfläche und ausgezeichneter mechanischer Festigkeit.

Höhere Transluzenz

Durch die gezielte Verdichtung der Schichtung wird eine erhebliche Verringerung der Gaseinschlüsse in der Keramik erreicht. Dieser Vorteil ist bereits nach dem ersten Brand deutlich erkennbar, da der Lichtbrechungsindex im Inneren der Keramik abnimmt.

Geringere Schrumpfung und homogene Dichte

Resultierend aus der höheren Dichte der Schichtkeramik wird eine ähnliche Wärmeleitfähigkeit zu den metallfreien Gerüstwerkstoffen aus Strukturkeramiken, wie Zirkondioxid, erreicht.

Beim Auftrag der Opaque-Liner auf metallfreie Systeme oder Opaker auf metallkeramische Gerüste erhöhen die

Ultraschallschwingungen des Ceramosonic S die Verbundfestigkeit zum Gerüst.

Die Vorteile im Überblick

- ▶ Brillantere Farben durch Reduktion von Luftpneinschlüssen
 - ▶ Identische Wärmeleitung der Schichtmassen zu den Vollkeramikgerüsten
 - ▶ Höherer Verbund auf metallkeramischen und vollkeramischen Gerüsten
 - ▶ Zeitersparnis durch weniger Korrekturbände
 - ▶ Bessere Kontrolle während der Aufbauphase
 - ▶ Höhere interne Festigkeit der Schichtkeramik
- Über weitere Details informieren wir Sie gerne. ◀◀

>> KONTAKT

SHOFU Dental GmbH
 Am Brüll 17, 40878 Ratingen
 Tel.: 02102 8664-0
 Fax: 02102 8666-65
 E-Mail : info@shofu.de, www.shofu.de

DryWipes Box compact

ELEGANT – PRAKTISCH – HYGIENISCH

**ECHTE
NEUHEIT
=
ECHTE
VORTEILE**

PASST AUCH IN IHRE SCHUBLADE*

**MEHR
PLATZ**

*Maße DryWipes Box compact: 8,5 cm (H) x 25 cm (B) x 34,5 cm (T)

Die neuartige, flache Konstruktion ermöglicht eine hygienische Aufbewahrung in der Schublade, die zu mehr Platz auf der Arbeitsfläche führt. Dennoch sind die Tücher stets griffbereit. Der praktische Deckelverschluss bietet eine leichte Tuchentnahme und sicheren Wiederverschluss.

Passend dazu erhältlich sind die trockenen Tücher **DryWipes Soft compact** (Lage à 50 Stück) aus Viskose-/Polyester-Gemisch (50/50) mit hoher Reißfestigkeit und Saugfähigkeit (50 g/m²) im **XXL-Format** (30 x 28,5 cm). Die Tücher können mit jedem Flächendesinfektionsmittel getränkt werden, wir empfehlen Dentalrapid® AF.

Einführungsangebote

**10 L Kanister Dentalrapid® AF
plus DryWipes Box compact**
(inkl. DryWipes Soft compact, 50 St., ungetränkt)

59,30 €**

**Sonderedition zum Sonderpreis
DryWipes Box compact**
(inkl. 50 Stück Tücher, ungetränkt)

14,95 €**

Schnelldesinfektion auf Alkoholbasis, komplett aldehyd- und phenolfrei,
HBV/HCV/HIV/BVDV/Vakzina/H1N1 (begrenzt viruzid): 30 Sek.;
tuberkulozid, levurozid, bakterizid: konz. 1 Min.; VAH/DGGM gelistet.



GRATIS



 **müller-omicron**
DENTAL

**Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer, ab Lager Lindlar. Verrechnung über Ihr Dental-Depot. Ansonsten gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Müller-Omicron GmbH & Co. KG. Angebote gültig vom 01.09. bis zum 31.10.2012 oder solange der Vorrat reicht.

Bestellung über Ihr Dentaldepot oder direkt bei uns: 02266 4742-0

Müller-Omicron GmbH & Co. KG · Schlosserstraße 1 · D-51789 Lindlar · Tel. 02266 4742-0 · Fax 02266 3417 · info@mueller-omicron.de · www.mueller-omicron.de

Brenneinheit

HighSpeed-Sintern

Um in der digitalen Arbeitswelt als Zahntechniker erfolgreich zu sein, bedarf es einem Sinterofen, der Flexibilität und ein daraus resultierendes wirtschaftliches Arbeiten ermöglicht. Zukunftsorientiert – da modular und jederzeit erweiterbar aufgebaut – ist die Ofenfamilie New Generation von VITA, die sich allen gegenwärtigen und zukünftigen Bedürfnissen anpasst.

Elena Schilowa/Bad Säckingen

■ Die neue Brenneinheit VITA ZYRCOMAT 6000 MS wurde für alle Hochtemperatur-Sinterbrände und dentalkeramische Gerüstmaterialien entwickelt. Die platzsparende Lösung mit einer Sinterkammer, in der bis zu 25 Einheiten parallel gesintert werden können, wird vollautomatisch gesteuert. Mit der „One-Touch“-Bedienung der VITA vPads New Generation ist die Brenneinheit sofort startklar und kann einfach und schnell bedient werden. Neue Maßstäbe werden unter anderem im HighSpeed-Modus gesetzt, so kann der Ofen Zirkoniumdioxid oder Aluminiumoxid innerhalb von nur 80 Minuten bei einer kontrollierten Abkühlphase auf 400 °C materialschonend bis zu neungliedrige Brückengerüste bzw. vollanatomische Restaurationen sintern – somit bietet der neue HighSpeed Ofen seinem Anwender die Möglichkeit des „Smile in one day“ Service.

Anwender schätzen die Vielzahl an durchdachten Details der kompakten und

leisen Sinterereinheit, wie beispielsweise die homogene Wärmeverteilung in der Sinterkammer durch vier Heizelemente aus Molybdändisilizid (MoSi_2) und die zwei ausziehbaren Platten, die der sicheren Brenngutablage dienen. Auch der LED-Leuchtstab und die frei einstellbaren akustischen Signale, die über eine größere Entfernung zuverlässig über den Brennstatus informieren, überzeugen Dentallabore und Praxislabore. Ebenso punktet das Abluftsystem: Die aufsteigende Hitze wird gezielt an der Elektronik vorbei geleitet, sodass Heizelemente und Elektronik dauerhaft geschont werden.

So individuell wie der Besitzer kann auch der Sinterofen sein. So ist die Brenneinheit in zwei Ausführungen erhältlich: Edelstahl und Anthrazit-Optik. Drei farbige Seitenblenden ermöglichen Akzente und spezielle Effekte. Natürlich besteht – wie bei allen Brenneinheiten der New Generation-Serie – sowohl die



Abb. 2

▲ Abb. 2: VITA ZYRCOMAT 6000 MS mit Bedienteil vPad excellence.

Option zur modularen Systemerweiterung als auch zur Mehrföfensteuerung mit nur einem VITA vPad-Bedienelement. Dieses ist je nach Anforderungen in drei Varianten erhältlich: das äußerst komfortable VITA vPad comfort, das höchst exklusive VITA vPad excellence sowie für Zahnärzte und Praxislabore das VITA vPad clinical.

Mit dieser neuen HighSpeed-Brenneinheit ist demnach ein vorprogrammiertes: Schnelles, wirtschaftliches und flexibles Sintern auf kleinstem Raum. ◀◀



Abb. 1

▲ Abb. 1: Ofenreihe VITA New Generation mit Brennofen VACUMAT 6000 M, Kombipressofen VACUMAT 6000 MP und Sinterofen ZYRCOMAT 6000 MS. Bis zu vier Öfen lassen sich mit einem Bedienteil vPad excellence steuern.

>> KONTAKT

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-222
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-new-generation.com

DAS PLUS FÜR SIE!



BEAUTIFIL Flow Plus

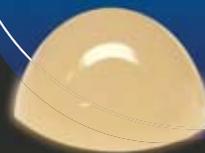
Injizierbares Komposit
für den Front- und Seitenzahn

- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Innovatives Spritzendesign
- Natürliche Ästhetik über wirksamen Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität und Fluorid-freisetzung

F00
Zero Flow



F03
Low Flow



Faseroptische Transillumination (FOTI)

Kariesdiagnostik mittels Kaltlichtsonde

Die Transillumination der Zahnhartsubstanz mittels einer Kaltlichtlampe wurde vor drei Jahrzehnten zur Kariesdiagnostik eingeführt. Seither wird ihre Wertigkeit immer wieder kontrovers diskutiert, insbesondere ob die Transillumination die Röntgendiagnostik ersetzen könne oder nicht.

Tanja de Boer/Handewitt

n **Tatsächlich stellt die** Transillumination mittels Lichtsonde eine wertvolle Erweiterung der klinischen Untersuchung und eine billige, unbelastende Ergänzung des Röntgenbildes dar. Die klassische Diaphanoskopie oder FOTI wertet den Intensitätsverlust bei Durchstrahlung des Zahnes aus. Bereiche mit Karies weisen die Poren in der Zahnhartsubstanz auf. Die porösen Bereiche haben einen anderen Brechungsindex als die gesunde Zahnhartsubstanz, sodass an den Grenzflächen vermehrt Licht gestreut wird, wodurch es zu einem Intensitätsverlust kommt. Diesen können wir als dunklen Fleck sehen.

Die Summation der Informationen aus visuell-taktiler Untersuchung, Transillumination und Röntgenbild hilft die Diagnose approximaler Karies zu sichern. Klinische Studien beweisen, dass mithilfe der Transillumination mehr als doppelt so viele kariöse Defekte entdeckt werden, als mit Spiegel und Sonde. Ebenso bewiesen ist, dass mit der Faseroptik mehr Dentinkaries sichtbar gemacht wird, als z.B. durch Röntgenuntersuchung.

Die Technik

Wir benötigen eine sehr kleine und leistungsstarke Lichtquelle (mindestens 2 Watt). Als Lichtquelle benutzen wir den MICROLUX Transilluminator (Sigma Dental Systems). Größe und Gewicht sind vergleichbar mit einem modernen Handstück. MICROLUX ist kabellos, über einen Clip ansteckbar und

die Energie wird mittels einer Batterie Typ N 1,5 Volt geliefert.

Dieser Transilluminator produziert ein fokussiertes Kaltlicht (entspricht einem „weißen“ sichtbaren Licht ohne Infrarot-Wärmestrahlung), das mithilfe von Hochleistungs-Leuchtdioden erzeugt und über einen Faserlichtleiter übertragen wird. Das Lichtaustrittsfenster und die alternativ aufsetzbaren Lichtleiterspitzen haben am Lichtaustrittspunkt stark reduzierte Durchmesser und verhindern so störende Streustrahlungen. Lichtleiter zur Kariesdiagnostik (schwarzer Lichtleiter) gibt es mit 2 oder 3 Millimeter Durchmesser. Außerdem lässt sich zur Diagnostik von Approximalkaries im Seitenzahnbereich der dünne Endo-Ansatz mit einer 1 Millimeter starken Glasfaser gut verwenden. Bei Lichtquellen mit großem Austrittsfenster kommt es leicht zu Überstrahlungen und falsch negativen Befunden.

Praktische Vorgehensweise

Nach Reinigung und Lufttrocknung der Zähne wird die Lichtsonde am basalen Eingang zum Interdentalraum angesetzt und durch leichte Vorwärtsbewegungen zum Verdrängen der Papille möglichst weit in den Bereich apikal des Kontaktpunktes gebracht. Im Idealfall wird das gebündelte Licht ausschließlich in den Zahn eingeleitet, sodass es zu keiner Streustrahlung kommt. Nach Abschalten der Behandlungsleuchte und ggf. auch der Raumbeleuchtung, um den Kontrast zu erhöhen, lassen sich durch langsame

Bewegung der Sondenspitze die jeweils mesio und distoapproximale Fläche der angrenzenden Zähne im durchscheinenden Kaltlicht inspizieren.

Bei okklusaler Betrachtung erscheint eine approximale kariöse Läsion im Seitenzahnbereich als lagekonstante dunkle Zone („Schatten“) innerhalb des veränderten Refraktionsindex der mindermineralisierten kariösen Zahnschicht. Die Progression einer kariösen Läsion kann ebenfalls beobachtet werden. Eine Karies im frühen Stadium erscheint als schmaler gerader Schatten im Schmelz. Nach dem Einbruch in das Dentin verbreitert sich die sichtbare Läsion zum Kontaktpunkt hin in Form eines dreieckigen Schattens. Eine fortgeschrittene Läsion produziert einen trapezförmigen Schatten, mit der schmalen Seite ausgehend vom Dentin.

Das Lichtaustrittsfenster am Handstück und die einzelnen Ansätze können autoklaviert, mit Heißluft sterilisiert oder mit geeigneten Sprühmitteln desinfiziert werden. Außerdem können transparente Hygiene-Schutzhüllen für die Lichtleiter verwendet werden.

Falldarstellung (siehe Fotostrecke)

Im Rahmen einer Vorsorgeuntersuchung ergab sich der Verdacht auf eine approximale Karies im Bereich des Kontaktpunktes 14 zu 15. Aufgrund der klinischen Inspektion mit Lupenbrille (2,8-fache Vergrößerung) konnte keine gesicherte Diagnose gestellt werden.

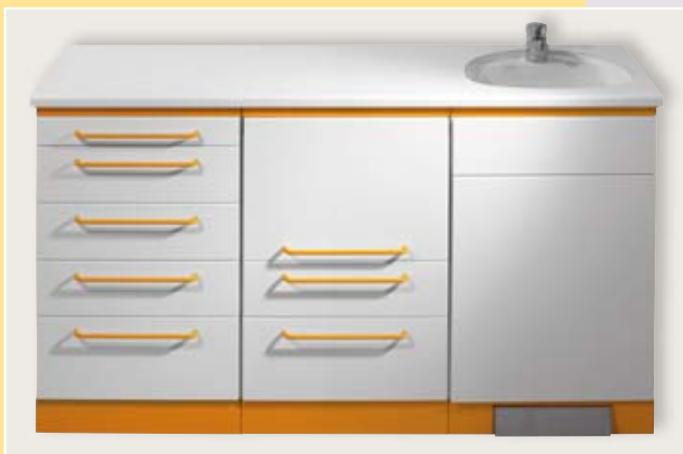
Flexibilität

in Form und Service

5% Rabatt auf alle Schränke der Linie „Veranet“

(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Aktion im September



Design & Funktion

- gerade Blendenform
- umlaufende Dichtung an allen Blenden
- U-Griffe
- Teilauszüge mit leichtgängigen Rollschubführungen an den Schubladen
- Sterilisationszeilen sind nach individuellen Wünschen und Vorstellungen planbar
- erhältlich mit: HPL (Schichtstoff)
HiMacs (Mineralwerkstoff)
Sile Stone (Quarzwerkstoff)
Glas Arbeitsplatten

Telefonisch erreichen Sie uns unter:

03 69 23/8 39 70

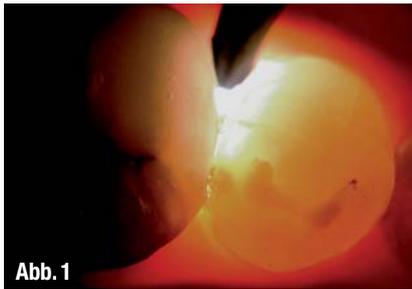


Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

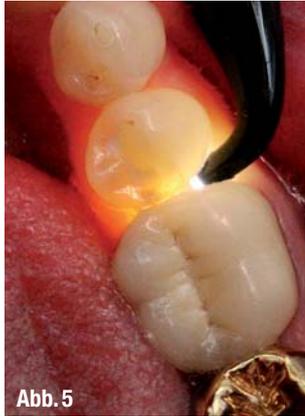


Abb. 5

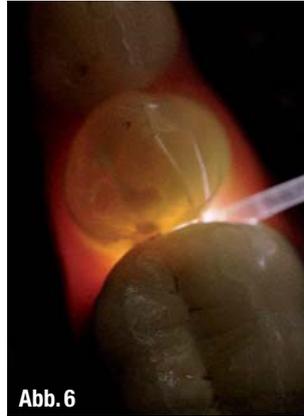


Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

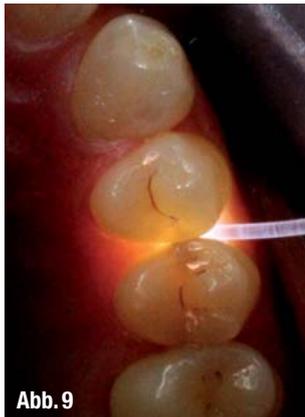


Abb. 9

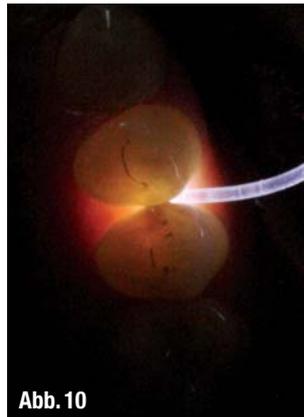


Abb. 10



Abb. 11

▲ **Abb. 1:** Darstellung einer approximalen Karies mittels Transillumination. ▲ **Abb. 2:** MICROLUX Transilluminator. ▲ **Abb. 3:** MICROLUX mit Zubehör. ▲ **Abb. 4:** Zahn 35 mit Verdacht. ▲ **Abb. 5:** Durchleuchtung mit Lichtsonde auf Karies distal. ▲ **Abb. 6 und 7:** Gleiche Situation bei Durchleuchtung mit dem Endo-Ansatz/Glasfaser. ▲ **Abb. 8:** Ausgangssituation: Kariesdiagnostik 14–15. Zur weiteren Abklärung wurde zunächst auf ein Röntgenbild verzichtet. Die faseroptische Transillumination zeigt deutlich einen Schatten an Zahn 15 mesial. ▲ **Abb. 9 und 10:** Darstellung des kariösen Defektes an Zahn 15 mesial. Aufgrund der Ausdehnung der Verschattung und der trapezförmigen Abbildung okklusal erhöhte sich der Verdacht einer kariösen Dentinläsion. Die anschließende Röntgendiagnostik bestätigte das. In der anschließenden Kavitätenpräparation wurde die Dentinläsion offensichtlich und in ihrer Ausdehnung dargestellt. ▲ **Abb. 11:** Eröffnung der diagnostizierten Dentinläsion.

Schlussfolgerung

Im Unterschied zur digitalen oder konventionellen Röntgenaufnahme, bei der der gesamte Zahn untersucht wird, kann mit FOTI nur die Oberfläche beurteilt werden. Untersucht wird, im Gegensatz zu Röntgenaufnahmen, die Fläche um den Erfassungsbereich (nach okklusal), nicht die Seite, auf der das Licht eintritt. Daher sind Bilder, die mit der FOTI-Technik erzeugt wurden, anders auszuwerten als Röntgenbilder.

Das Ergebnis wird üblicherweise in drei Stufen unterteilt:

- Grad 0:** keine Schatten
gesunde Oberfläche
- Grad 1:** Schatten im Schmelz
Schmelz- oder Schmelz-
Dentinläsion ohne Kavitation
- Grad 2:** Schatten in Schmelz und Dentin
kavitierte Schmelz-Dentinläsion

Mangelnde Routine bei der Verwendung einer Lichtsonde kann zu falsch positiven Befunden führen. Differenzialdiagnostisch müssen Schmelzsprünge, Infraktionen, Schmelzhyplasien und Amalgamfüllungen, Goldinlays und verfärbte Kompositaufbauten am untersuchten

Zahn oder am Nachbarzahn von kariösen Läsionen abgegrenzt werden. Durch „dunkle“ Restaurationen bedingte Verschattungen erweisen sich bei der Bewegung der Lichtsonde, also verändertem Durchstrahlungswinkel, als nicht lagekonstant. ◀◀

>> KONTAKT

Sigma Dental Systems – Emasdi GmbH
Heideland 22, 24976 Handewitt
Tel.: 0461 95788-0, Fax: 0461 95788-30
www.sigmadental.de

ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

IHRE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT:
EINZIG UND ALLEIN 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.



Hier finden
Sie Ihre neue
Behandlungseinheit:



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!

Micerium Temp Silic Mock-up Kit

Morphing für die Zähne

Morphing kann mit „Verwandlung“ übersetzt werden. Im Internet wird zur Illustration, durch computergenerierte Spezialeffekte bei Wikipedia, aus George W. Bush der Terminator Arnold Schwarzenegger. Nun muss man beide nicht unbedingt mögen.

Dr. med. dent. Hans H. Sellmann/Nortrup

n Auch meine Friseurin hatte bereits vor vielen Jahren einen kleinen Computer, auf dem sie mir (visuell) eine andere Frisur überstülpte. Das, was ich da sah, mochte ich nicht. Die Patienten jedoch, denen ihre Zähne – vor allem die in der OK-Front – nicht mehr gefallen, die wün-

schen eine Änderung des bestehenden Zustandes. Und wüssten auch gerne vorher, bevor Zahnschmelz ausgetauscht oder reduziert wird, wie es hinterher aussehen wird. Früher gab es computergesteuerte Verfahren. Dazu aber, zum CAD, zum Computer Aided Design, habe ich in letzter Zeit wenig gehört oder gelesen. Und selbst wenn, dann wäre es immer noch eine nur zweidimensionale Angelegenheit.

Wax-up

Etwas hölzern klingendes in dem ansonsten von mir sehr geschätzten Zahnwissen-Lexikon (www.zahnwissen.de):

Wax-up, engl.: für in Wachs aufstellen oder planen; in etwa zu übersetzen mit „aus Zahnwachs (Modellierwachs) hergestelltes, der Kiefersituation entsprechendes 1:1 Modell der zukünftigen zahnärztlichen Arbeit (Simulations-Zahnersatz, Simulations-Kaufläche)“, um so entsprechende therapeutische

Maßnahmen exakt planen und eine vorausschauende Analyse der Auswirkungen einer geplanten Behandlungsmaßnahme durchführen zu können.

Wax-up sollte aber nicht verwechselt werden mit Mock-up oder Set-up. Der Name und die Definition implizieren nämlich eine langwierige zahntechnische Arbeit. Und die ist dann zunächst eben nur in Wachs verfügbar. Um aber eine Vorstellung von der späteren „wirklichen“ Arbeit und deren Wirkung im Mund des Patienten zu bekommen, also eine realistische Situation zu schaffen, gibt es das Temp Silic Mock-up Kit von Micerium.

Krönung

Ich finde, dass die Krönung zahnärztlich-ästhetischer Arbeit eine gelungene Frontzahnrekonstruktion ist. Prof. Vanini hat mit den innovativen Komposit-Materialien HRi hier Wegweisendes geleistet und in vielen Kursen gelehrt. Ergänzt



▲ Abb. 1: Temp Silic Mock ist ein wertvolles Hilfsmittel im Rahmen der Patientenkommunikation, wenn es darum geht, Patientenvorstellungen mit den Möglichkeiten der Ästhetischen Zahnmedizin perfekt in Einklang zu bringen.



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2: Eine solche Ausgangssituation ist für ein „Freihandarbeiten“ denkbar ungeeignet. ▲ Abb. 3: Deswegen erstellen wir zunächst ein Wax-up auf einem Gipsmodell, so wie wir uns die spätere Form und Größe der Restaurationen vorstellen.



EIN NEUES LACHEN FÜR AFRIKA
 Eine Initiative von Dürr Dental und Mercy Ships. Mehr unter www.duerr.de/mercyships



IHR EINSATZ IN AFRIKA – WIR ÜBERNEHMEN DIE KOSTEN!

MERCY SHIPS UND DÜRR DENTAL SUCHEN SIE!

Mercy Ships bringt Hoffnung und Heilung für hilfsbedürftige Menschen in aller Welt. Mitarbeiter aus über 30 verschiedenen Ländern setzen sich auf dem Krankenschiff Africa Mercy ehrenamtlich ein, leisten Hilfe in Form von Spezialchirurgie, Zahnbehandlungen und Entwicklungsprojekten.

Auch Sie können nun 2013 vor Ort ehrenamtlich helfen. Sie investieren mindestens zwei Wochen Ihrer Zeit und Dürr Dental übernimmt die anfallenden Transfer- und Verpflegungskosten für freiwillige Zahnärzte, -ärztinnen und Assistentinnen.



Mercy Ships Film

Weitere Infos unter www.duerr.de/mercyships

VERSTEIGERUNG FÜR MERCY SHIPS!



Steigern Sie jetzt mit und erwerben Sie diesen einmaligen Röntgen-Speicherfolienscanner VistaScan Mini Plus im U19-Fußballdesign.

Mehr unter www.duerr.de/versteigerung





Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

▲ Abb. 4: Mit dem klaren Silikon und einem Löffel aus dem Set ... ▲ Abb. 5: ... formen wir diese Situation zur Übertragung ab. ▲ Abb. 6: Nach der Präparation befüllen wir die „Form“ mit HRI Flow ... ▲ Abb. 7: ... und polymerisieren sie im Mund.

wird das Material mit dem natürlichen Schmelz beinahe ebenbürtigen Lichtbrechungsindex durch das dazu passende hochgefüllte Flow. Die abschließende Politur mit dem Enamel plus Shiny Poliersystem vervollständigt die Füllung, die in der Werbung als „oder den?“ impliziert, dass der restaurierte Zahn vom natürlichen nicht mehr zu unterscheiden ist. Wenn, ja wenn der Patient damit auch zufrieden ist. Sie wissen ja, wie das ist.

Zu lang, zu kurz, zu Ehefrau

Ich habe einmal einem Patienten eine perfekte Frontzahnrestauration angefertigt. Nur kurze Zeit nachdem er die Praxis verlassen hatte, kam er zurück – der Gattin gefiel das, was ich gemacht hatte, nicht. Mein Fehler war, dass ich meine Vorstellung von „perfekt“ als Maßstab genommen und auch direkt im Mund aufwendig umgesetzt hatte. Unsere

Patienten jedoch haben manchmal andere Wünsche. Sinnvoll ist es also, so meine ich, in schwierigen Fällen erst mal eine Probearbeit durchzuführen. Sowohl die Länge (Patienten resp. Ehefrauen tendieren dazu, unsere schöne Arbeit als „zu lang“ und „Pferdezähne“ zu missbilligen) als auch die Form sollte „zur Ansicht“ und zum „Ausprobieren“ mit nach Hause gegeben werden. Und dafür, um dies erstens zu er-



Abb. 8



Abb. 9

▲ Abb. 8: Das Mock-up ist fertig zur Kontrolle und Akzeptanz durch unseren Patienten. ▲ Abb. 9: Bei der Anfertigung von Veneers können wir die Präparation auf dem Mock-up simulieren ...



▲ **Abb. 10:** ... bevor wir die Zähne endgültig präparieren. ▲ **Abb. 11:** Auch hier verwenden wir den Schlüssel, in diesem Fall ... ▲ **Abb. 12:** ... zur Herstellung der temporären Versorgung. ▲ **Abb. 13:** Dies erleichtert uns die Kontrolle bei der Anfertigung und vor der Eingliederung der Veneers. ▲ **Abb. 14:** Diese Situation kennt unser Patient nun schon von den Interimveneers und wird sie gerne akzeptieren, weil wir ihn in die Entscheidung über Form und Größe der Rekonstruktion eingebunden haben.

möglichen, zweitens gegebenenfalls zu ändern und drittens, falls erfolgreich „getestet“, exakt kopieren und in die endgültige Form umsetzen zu können, eignet sich das neue Temp Silic Mock-up von Micerium.

Nur fünf Minuten

Länger brauchen Sie nach Angaben der Fachleute, die das Set entwickelt haben, nicht, um ein Mock-up, einen Schlüssel, zu erstellen, mit dem Sie, wie bereits erwähnt die direkte Restauration oder Rekonstruktion von Frontzähnen simulieren. Das Set beinhaltet alles was Sie dafür benötigen:

- ▶ 2 x 50 ml transparentes Abform-Silikon
- ▶ Auto Mixing Tips
- ▶ Transparente OK-Frontbereichlöffel
- ▶ Transparente OK-Komplettlöffel
- ▶ Transparente UK-Komplettlöffel
- ▶ Enamel plus HRi Flow
- ▶ Ena Seal (ungefüllter Flüssigkunststoff, Bonding ohne Lösungsmittel)

Sie können mit dem Set die Zähne des Patienten, deren Form eventuell noch sehr schön war und deren Farbe nicht stimmte, „konservieren“. Oder aber auch das Set-up als Form, als Matrize chairside für die palatinale Gestaltung der definitiven Rekonstruktion verwenden. Das

transparente Silikon lässt Sie während Ihrer Arbeit die temporäre Gestaltung, das, was Sie mit dem Flow blasenfrei aufbauen, unmittelbar kontrollieren. Direkt (durch das Material hindurch) können Sie die „Füllung“ auch polymerisieren. Und, wie gesagt, das Ganze dauert nicht länger als fünf Minuten:

- ▶ Abformung mit Silikon und dem transparenten Löffel: 45 Sekunden
- ▶ Aushärtung der Abformung: 90 Sekunden
- ▶ Präparation des Zahnes
- ▶ Einfüllen von HRi Flow in die Form: 30 Sekunden
- ▶ Polymerisation: 60 Sekunden
- ▶ Finale Polymerisation mit Ena Seal: 60 Sekunden

Tool und Fazit

Ich denke, dass das „Freihandarbeiten“ sicher eine der größten Künste in der ästhetischen Zahnmedizin ist. Sich einer Form zu bedienen, um die Restaurationen und/oder Rekonstruktionen auch dreidimensional und nicht nur wie im Computer auf das plane Unplastische beschränkt, zu schaffen, schmälert diese Kunst keineswegs. Mit dem Temp Silic Mock-up von Micerium, erhältlich bei LOSER in Leverkusen, wurde ein wertvolles Werkzeug,

ein wahres „Tool“ dafür entwickelt. Es gibt dem Patienten und seiner Umgebung einen realistischen Eindruck vom Aussehen mit der späteren Rekonstruktion und vermeidet Enttäuschungen auf beiden Seiten oder gar das „Kürzen“ mühsam aufgebauter und individuell gestalteter inzisaler Formen. ◀◀

© Dr. med. dent. Hans H. Sellmann

>> KONTAKT

Dr. med. dent. Hans H. Sellmann
 Arzt für Zahnheilkunde
 Medizinjournalist
 Jagdstraße 5
 49638 Nortrup
 Tel.: 05436 8767

LOSER & CO GmbH
 Benzstraße 1c
 51381 Leverkusen
 Tel.: 02171 706670
 E-Mail: info@loser.de
 www.loser.de

Ausblick 2012

Herbstzeit ist Messezeit

Anfang September beginnt wieder der alljährliche Messereigen der Dentalbranche. Dentaldepots, Dentalindustrie und Dienstleister stellen auf den sechs großen deutschen Dentalausstellungen zwischen dem 7. September und 10. November auch in diesem Jahr Produktneuheiten und -weiterentwicklungen vor und geben damit einen kompetenten Überblick über Trends und Innovationen rund um Praxis und Labor.

Stefan Thieme, Denise Keil/Leipzig

n In diesem Herbst haben Zahnärzte, Praxisteams, Zahntechniker und Studenten auf den Dentalmessen wieder die Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen persönlich in Augenschein zu nehmen und zu testen, Kaufentscheidungen zu treffen oder Investitionen zu tätigen. Zudem sind die Veranstaltungen dabei aufgrund ihres bunten Unterhaltungsprogramms beliebt und locken erneut mit zahlreichen interessanten Weiterbildungsangeboten und Forschungspräsentationen.

Auch dieses Jahr muss niemand, der wissen möchte, was es in der Branche an Innovationen gibt oder der gezielt investieren will, viel Zeit auf Autobahnen oder Bundesstraßen verbringen. Denn die Messen finden über ganz Deutschland verteilt statt. Die Einteilung in verschie-

dene Kernbereiche bietet dem Fachbesucher zudem bereits im Vorfeld die Möglichkeit, sich optimal zurechtzufinden und einen verbesserten Überblick über das stetig wachsende Produktangebot auf dem Dentalmarkt zu erhalten.

Die sechs Dentalfachmessen im Überblick

Eröffnet wird die Messesaison am 7. und 8. September mit der Fachdental Leipzig. Als zentrale Veranstaltung für Ost- und Mitteldeutschland ist sie vor allem bei den teilnehmenden Dentaldepots aus Sachsen, Sachsen-Anhalt Süd und Thüringen beliebt. Denn für diese stellt sie nach wie vor einen wichtigen Marktplatz dar, auf dem Angebot und Nachfrage zusammengebracht werden. Geschätzt wird die Fachdental Leipzig dabei nicht nur aufgrund ihres Konzepts, sondern vor allem auch wegen ihrer hohen Besucherqualität.

Die Schwerpunkte richten sich dieses Jahr wieder ganz nach den Bedürfnissen der Zahnärzte und der Branche: Unter dem Motto „Digitaler Abdruck – neue Chancen für Labor und Praxis“ werden dabei Vor- und Nachteile dieses Verfahrens für Patient und Behandler beleuchtet. Im Abschnitt „Prophylaxe – die Zukunft jetzt!“ werden neue Produkte präsentiert, welche die Zahnreinigung noch gründlicher und schonender machen und die damit zu einer besseren Akzeptanz der Prophylaxe bei den Patienten führen. Im Bereich der digitalen Volumetomografie rücken schließlich neu entwickelte Produkte in den Blickpunkt,

die eine bessere Bildqualität ohne erhöhte Strahlendosis bieten.

Ergänzend dazu findet wieder die informative Vortragsreihe des Dental Tribune Study Clubs statt, bei der sich Zahnärzte in verschiedenen Vorträgen fortbilden und bis zu zehn zertifizierte Weiterbildungspunkte sammeln können.

Weiter geht es in den Norden, wo in der Hansestadt Hamburg die infotage dental-fachhandel nord ihre Pforten öffnen. Unter dem Motto „Mehr als Sie erwarten“ bietet sie den Fachbesuchern vom 21. bis 22. September einen umfangreichen Überblick über Sortiment und Leistungen der norddeutschen Dentaldepots und ihrer Partnerfirmen. Dental-fachhandel und -industrie präsentieren dabei Trends und Neuheiten auf dem Dentalmarkt und beleuchten abwechslungsreich Themen wie Digitalisierung in Diagnostik und Therapie, personalisierte Medizin, Werkstoffinnovation sowie Work-Flow-Optimierung. Hoch geschätzt werden die infotage dabei aufgrund der umfassenden Beratung durch den Fachhandel und des herstellerübergreifenden Reparatur- und Wartungsservice. Gerade für Existenzgründer sind sie ideal, um sich bei der Planung und Finanzierung ihrer Labore und Praxen optimal beraten zu lassen. Die infotage bieten darüber hinaus neben marktaktuellen Fortbildungen auch modernste EDV-Dienstleistungen für ein rentables Wirtschaften.

Auf speziellen Plattformen erlebt der Besucher zudem die Anwendungs- und Beratungsorientierung des Fachhan-



Abb. 1

▲ Abb. 1 und 2: Impressionen aus 2011.

dels: In der „Dental Arena“ kann das Fachpublikum mit Experten über aktuelle Themen wie etwa die Digitale Volumentomografie, Gebührenordnung für Zahnärzte und computerunterstützte Bildgebungs- und Herstellungsverfahren wie CA-I/D/M fachlich diskutieren. Daneben hat das Praxispersonal auf dem „Service Highway“ die Gelegenheit, direkt von Praktikern Tipps zur Pflege und Wartung von Geräten zu erhalten und ihre Anwendung zu üben. Die Besucher können sich auch über den Ablauf der modernen Warenwirtschaft informieren.

Vom hohen Norden geht es anschließend in den Südwesten der Republik: Hier möchte die Fachdental Stuttgart an den Erfolg des Vorjahres anschließen und lockt vom 28. bis 29. September das Fachpublikum mit einem breiten Produktportfolio sowie einem umfangreichen und interessanten Fortbildungsprogramm. Auch dieses Jahr werden wieder die Marktführer der Dentalindustrie und des Handels sowie die Landes Zahnärztekammer mit von der Partie sein. Die Schwerpunktthemen sind wie in Leipzig zukunftsnahe und es lockt auch hier die Fortbildungsreihe des Dental Tribune Study Clubs mit zahlreichen Vorträgen. Im Anschluss daran folgen die Infotage in München, Düsseldorf und Frankfurt am Main, die ebenfalls unter dem Motto „Mehr als Sie erwarten“ stehen. Highlights werden auch hier die beiden Infotainment-Plattformen „Dental Arena“



Abb. 2

und „Service Highway“ sein. Nach der id süd am 20.10.2012 in München und der id west in Düsseldorf vom 26. bis 27.10.2012 endet der Messereigen schließlich in der hessischen Metropole Frankfurt, wo vom 9. bis 10.11.2012 die id mitte als Partner des Deutschen Zahnärztetages ihre Türen öffnet.

Immer vor Ort: die DENTALZEITUNG today

Zu jeder der sechs Dentalfachmessen erscheint aktuell die DENTALZEITUNG today als eine informative Messezeitung für Praxis und Dentallabor. Sie bietet eine schnelle und übersichtliche Orien-

tierung über Produktneuheiten, Sonderangebote sowie Aktionen und enthält alle wichtigen Zahlen, Fakten, neueste Informationen aus der Dentalwelt sowie den nützlichen Hallenplan zum Herausnehmen. Dank des übersichtlichen Layouts und des handlichen Formats informiert die DENTALZEITUNG Sie als Besucher der Dentalfachmessen 2012 schnell und umfangreich.

Wir laden Sie herzlich ein, den Stand der DENTALZEITUNG zu besuchen und sich Ihr persönliches Exemplar der aktuellen Ausgaben zu sichern.

Außerdem können Sie hier mit etwas Glück ein iPad von Apple gewinnen. Wir freuen uns auf Sie! <<

 TERMINE			
	07. 09. bis 08. 09. 2012	Fachdental Leipzig www.fachdental-leipzig.de	Leipziger Messe
	21. 09. bis 22. 09. 2012	id nord Hamburg www.iddeutschland.de	Hamburg Messe und Congress
	28. 09. bis 29. 09. 2012	Fachdental Südwest www.messestuttgart.de	Messe Stuttgart
	20. 10. 2012	id süd München www.iddeutschland.de	Internationales Congress Center München
	26. 10. bis 27. 10. 2012	id west Düsseldorf www.iddeutschland.de	Messe Düsseldorf
	09. 11. bis 10. 11. 2012	id mitte Frankfurt am Main www.iddeutschland.de	Messe Frankfurt

Rückblick 4. DVT-Fortbildungstage

Gemeinsam zum Erfolg

Bereits zum vierten Mal trafen sich am 6. und 7. Juli 2012 im schwäbischen Biberach an der Riß Anwender der digitalen Volumentomografie und solche, die es noch werden wollen, zu einem zweitägigen Erfahrungs- und Informationsaustausch in der „o-cademy“ von orangedental.

Stefan Thieme/Leipzig

n Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter und Gründer der Firma, konnte in seiner Eröffnung nicht ohne Stolz konstatieren, dass in diesem Jahr die Zahl der Teilnehmer an den 4. DVT-Fortbildungstagen erneut gesteigert werden konnte. Dies spreche, so seine Aussage, für das nach wie vor große Interesse der Zahnärzteschaft an dieser innovativen und zukunftsweisenden Technik und den maßgeschneiderten Angeboten, die orangedental in diesem Bereich für jeden Praxistyp anbieten kann.

Ausgewählte Referenten aus unterschiedlichen Bereichen der zahnärztlichen Tätigkeit vermittelten den Teilnehmern jede Menge praktische Hinweise und Tipps und konnten die große Bandbreite sowie den immensen Nutzen einer dreidimensionalen Diagnostik im täglichen Praxis- und Klinikalltag anschaulich demonstrieren.

Tag 1 der 4. DVT-Fortbildungstage

Am Freitagnachmittag startete Dr. Dirk Duddeck, Uniklinik Köln, die Fortbildungstage mit seinem Vortrag „Beraten – Überzeugen – Begeistern, Kommunikation in

der Zahnarztpraxis“. Gezielte Kommunikation, so Duddeck, ist für die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis heute ein unverzichtbares Instrument auf dem Weg zu einer erfolgreichen Praxis.

Als zweiter Referent stellte Dr. Detlef Hildebrand, Berlin, in seinem Vortrag „Die 3-D-gestützte Planung und Umsetzung von komplexen Implantat-Versorgungen“ die derzeit aktuellen Möglichkeiten im Bereich der Implantologie vor. Er erklärte, dass letztlich das Therapieziel den Weg diktiert und mit der Planung nicht nur der erste Schritt getan wird, sondern diese auch den entscheidenden Moment für das tatsächliche Endergebnis darstellt.

Den Abschluss des ersten Fortbildungstages bildete Dr. Christopher Köttgen, Mainz, mit dem Thema „Parodontologie – Diagnose – Therapie“. Zu Beginn gab Köttgen einen Überblick der derzeitigen Situation der Parodontalerkrankungen in Deutschland. Mit etwa 20 Millionen Menschen, die ein parodontales Erkrankungsbild aufweisen sowie circa 10 Millionen Menschen, die sogar eine schwere Verlaufsform haben, müssen die verschiedenen Entzündungen des Zahnhalteapparates als große Volkskrankheit angesehen

werden. Nicht zuletzt deshalb wird in den letzten Jahren eine größere Hinwendung zu diesen Krankheitsbildern und deren wirkungsvoller Behandlung beobachtet.

Im Anschluss an den Vortragsteil des ersten Tages folgten die Teilnehmer der Einladung von orangedental in das Golfresort Bad Waldsee. Hier konnten im sportlichen Ambiente bei Speis und Trank die Eindrücke des Tages ausgetauscht und vertieft sowie beim inzwischen zweiten orangedental Puttingturnier auch die persönlichen Fähigkeiten auf dem Grün unter Beweis gestellt werden.

Tag 2 der 4. DVT-Fortbildungstage

Den Samstagmorgen eröffnete Dr. Christof Ruda, Fürstenfeld, mit seinem Vortrag zum Thema „Der Einsatz des DVT in der Oralen Chirurgie“. Anhand zahlreicher Fallbeispiele demonstrierte er den Einsatz seines DVT-Gerätes in der täglichen Arbeit und konnte nachweisen, dass er mithilfe der dreidimensionalen Aufnahmen viele vorher schwer zu beurteilende Situationen eindeutig und richtig diagnostizieren und behandeln konnte.

Esfolgte Dr. Thomas Spielau M.Sc., Kevelaer, der den Teilnehmern die Chancen und Möglichkeiten aufzeigte, welche sich aus der Anschaffung eines DVTs für die Praxis ergeben können. Dabei verwies er vor allem darauf, dass neben den unbestrittenen Vorteilen auf den Gebieten der Diagnostik und Behandlungssicherheit auch der Bereich des Marketings für die Praxen selbst immer stärker in den Vordergrund tritt.

„best vision – best practice – best economy“ lautete der nun folgende Vortrag von Dr. Michael Weiss, den er mit der Vorstellung seiner Praxisklinik Opus DC in Ulm



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Geschäftsführer Stefan Kaltenbach begrüßte die Teilnehmer. ▲ Abb. 2: Der –best practice Workshop erfreute sich großer Resonanz.



Abb. 3

▲ Abb. 3: Ein Highlight der Abendveranstaltung bildete das Puttingturnier.

einleitete. Er wies überzeugend nach, dass die Investition in moderne Technik und in motivierte Mitarbeiter zusammen mit einer zielgerichteten Vision letztlich zum Erfolg der Praxis führt. Den Abschluss der diesjährigen DVT-Fortbildungstage bildete der Vortrag von Dr. Dr. Eike Palluck, Bayreuth, der für eine Vielzahl von Patientenfällen den direkten Vergleich von jeweils 2-D- und 3-D-Aufnahmen präsentierte und gemeinsam mit den Teilnehmern diskutierte. Dabei zeigte sich, dass in vielen Fällen eine zweidimensionale Aufnahme keine eindeutige Beurteilung und Schlussfolgerung zulässt.

Im Anschluss standen Marc Fieber, Technischer Leiter bei orangedental, und sein Team den Teilnehmern mit Rat und Tat zur Seite und konnten so jede Menge praktischer Fragen beantworten.

Neues und Bewährtes am Rande der DVT-Fortbildung

Neu und nicht weniger erfolgreich startete in diesem Jahr die eintägige parallel durchgeführte –best practice Fortbildungsreihe, die insbesondere Themen rund um die Parodontologie und Prophylaxe sowie die Endodontie in den Fokus stellte. Mit den Spezialgeräten der –best practice Reihe hat sich orangedental seit 2011 neben den Geschäftsbereichen der Softwareentwicklung und der Distribution von 3-D-Röntengeräten auch mit einer eigenen Produktion in Biberach als Hersteller „made in Germany“ etabliert. Für das Praxisteam wurde an diesem Wochenende zudem ein spezieller Live-Röntgen-Positionierungskurs angeboten.

Traditionell waren alle Fortbildungsteilnehmer, die Mitarbeiter mit ihren Familien

und Freunden sowie zahlreiche Gäste aus Biberach und Umgebung zum orangedental Sommerfest eingeladen. Bis tief in die Nacht ergaben sich auch hier bei Livemusik und kulinarischen Genüssen

vielfältige Möglichkeiten des Austausches. Alles in allem boten die zwei Tage in der „o-cademy“ den Teilnehmern hochkarätige Fortbildung und ein spannendes Rahmenprogramm. Biberach ist immer eine Reise wert und sicher ist auch, dass die 5. DVT-Fortbildungstage am 28. und 29. Juni 2013 wiederum spannende und erkenntnisreiche Stunden bei orangedental versprechen. ◀◀



KONTAKT

orangedental GmbH & Co. KG
 Aspachstraße 11
 88400 Biberach an der Riß
 Tel.: 07351 47499-0
 E-Mail: info@orangedental.de
www.orangedental.de

ANZEIGE



INFRATRONIC SOLUTIONS
 we think globally

Berührungslose Hygiene schafft Sicherheit und Vertrauen.
 Vertrauen Sie auf uns.



VARIO Schranksysteme

Innovativ, individuell und immer variabel

- Vielseitig kombinierbar
- Flexibel in der Aufteilung
- Individuelle Arbeitsplatzgestaltung
- Nach den Richtlinien des Robert Koch Instituts



Besuchen Sie uns:
 Halle 4
 Stand 4C94



Weinmann GmbH
 Frankenstraße 6
 63776 Mömbris
 Tel: 06029 / 99 303-0 Fax: -29
 Email: info@infratronic-solutions.com

Seminarrückblick

Moderne Restaurationsalternative

Im Rahmen eines Seminars mit dem Titel „EQUIA – Wir rütteln an der Basis“ machten sich interessierte Zahnärzte Ende Mai in Paderborn ein eigenes Bild von den Möglichkeiten des zweistufigen Füllungskonzepts EQUIA in der Basisversorgung. Das Zahntechniklabor Kluthe hatte hierfür gemeinsam mit dem Dentalspezialisten GC erfahrene Referenten aus der Praxis gewinnen können, die aus ihrer jeweiligen Warte die Vorteile des zweistufigen Konzepts darstellten.

Daniel Burghardt/Bad Homburg

n Oft genug steht der praktizierende Zahnarzt bei der Wahl einer amalgamfreien Füllungsalternative für den Seitenzahnbereich vor der Frage, welches Material er in entsprechenden Situationen empfehlen und verwenden soll. Komposit- und Keramiklösungen sind sicher eine ideale Möglichkeit zur ästhetischen Versorgung von Restaurationen. Allerdings sind diese High-End-Lösungen nicht gleichermaßen für alle Patienten geeignet, da die Bereitschaft zu einer Zuzahlung häufig begrenzt ist oder die finanziellen Möglichkeiten überschritten werden. Hier bietet sich dem Patienten die zuzahlungsfreie Basisversorgung an, in welcher neben Amalgam nun auch EQUIA als abrechenbare Füllungsalternative existiert – mit dem Vorteil, dass sie

darüber hinaus zahnfarben ist. Welche Fülle der Möglichkeiten EQUIA nun in der täglichen Praxis bietet, darüber konnten sich interessierte Zahnärzte im Rahmen des Seminars informieren und austauschen. Als Veranstaltungsort diente einer der VIP-Räume der Energieteam-Arena des SC Paderborn 07. Ein „Heimspiel“ im wahrsten Wortsinn für den Initiator: Das Zahntechniklabor Kluthe hat bereits seit 1963 seinen Sitz in Paderborn. Die VIPs an diesem Nachmittag waren neben den anwesenden Seminarteilnehmern nicht zuletzt die beiden engagierten Referenten, welche souverän durch das informative Seminar führten und sich im Anschluss den Fragen und Diskussionsanregungen der Teilnehmer stellten.

Weniger Zahnschubstanzverlust

Im ersten Teil des Seminars kam Zahnarzt Gert Fecht zu Wort, welcher seit über zehn Jahren selbst eine Praxis in Uplengen betreibt und sich in seinem Vortrag stark am Behandler orientierte. Bei seiner Arbeit setzt er auf Möglichkeiten und Therapien nach dem aktuellen Stand der Zahnmedizin und verwies in diesem Zuge auf EQUIA als geeignetes Material in der modernen Füllungstherapie: Nach Gebrauchsanweisung des Herstellers indiziert für Kavitäten der Klasse I und kleinere Kavitäten der Klasse II gewährleistet das Material eine zahnfarbene und amalgamfreie Basisversorgung im kaudruckbelasteten Seitenzahnbereich. Fecht führte weiterhin die grundlegen-



Abb. 1a



Abb. 1b

▲ Abb. 1a und b: Das Seminar fand in den VIP-Räumen der Energieteam-Arena des SC Paderborn 07 statt.



Bürstenloser Labor-Mikromotor

- > kollektorloser Mikromotor
- > Drehmoment: bis 8,7 Ncm (Torque-Handstück)
bis 6,0 Ncm (Compact-Handstück)
- > Drehzahlbereich: 1.000 – 50.000/min
- > Leichtes, ergonomisches Handstück
- > Exzellente Laufeigenschaften
- > Patentierter Staubschutzmechanismus
- > Automatische Geschwindigkeitsüberwachung
- > Auto-Cruise-Funktion

Individuelle Zusammenstellung Ihres Wunschgerätes.

Zur Auswahl stehen:

2 Mikromotor-Handstücke (Torque oder Compact)
sowie 4 Steuergeräte: Tisch-, Knie-, Turm- oder Fußsteuergerät



1.490 €*

ULTIMATE XL
(alle Steuergeräte)
mit **TORQUE-Handstück**



*Alle Preise zzgl. ges. MwSt. Änderungen vorbehalten.

Preissenkung

1.245 €*

ULTIMATE XL
(Knie-, Tisch- oder Fußgerät)
mit **COMPACT-Handstück**





Abb. 2a



Abb. 2b

▲ **Abb. 2a und b:** Die Referenten Jens Pätzold und Gert Fecht erklärten den Teilnehmern die korrekte Anwendung sowie Abrechnung des Restaurationmaterials EQUIA.

den Vorteile des zweistufigen Füllungskonzeptes an, die in der einfachen und schnellen Verarbeitung, den bemerkenswerten physikalischen Eigenschaften sowie der Abrechenbarkeit durch die gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) liegen. Insbesondere der Zeitfaktor spielt

„Heutzutage sind nur noch wenige Patienten bereit, Amalgam in der Füllungstherapie zu akzeptieren.“

für Fecht in der täglichen Praxis eine große Rolle. So lassen sich mit EQUIA im Vergleich zur Komposit- oder Amalgamversorgung deutlich mehr Füllungen in einer bestimmten Zeit herstellen, was nicht zuletzt der Wirtschaftlichkeit zugutekommt. Seminarteilnehmer ZA Oliver Peters fügte hinzu: „Eine vernünftig gelegte Amalgamfüllung erfordert viel mehr Zeit und dazu noch einen zweiten Termin zur Politur, außerdem opfert man mehr gesunde Zahnschubstanz als bei der Anwendung von EQUIA.“ Ein weiteres Argument – nicht nur im Beratungsgespräch mit dem Patienten – ist zudem die natürliche und zahnfarbene Ästhetik, womit das Material weniger auffällt als beispielsweise Gold- oder Amalgamfüllungen. Praktische Tipps lieferte Fecht mit der Schilderung einer visualisierten Anwendungsbeschreibung von EQUIA. Hierbei veranschaulichte er die technische Verarbeitung des zweistufigen Systems. Seine Schlussfolgerung: EQUIA stellt in vielen Fällen eine geeignete, über die GKV abrechenbare Alternative zu

Amalgam dar – womit er den Ball zum zweiten Referenten des Seminars spielte, Medizinanwalt Jens Pätzold.

Richtig abrechnen

Als Fachanwalt für Medizin- und Arztrecht berät Jens Pätzold bundesweit Zahnärzte – speziell im niedergelassenen Bereich – und stand dem Seminar mit entsprechender Expertise zur Verfügung. Er kam zunächst auf den Umstand zu sprechen, dass als Kassenleistung im Seitenzahnbereich bis vor Kurzem grundsätzlich nur Amalgamfüllungen galten – jedoch seit der im Jahr 2011 erfolgten Erweiterung der Anwendungsempfehlungen für EQUIA nun für kaudrucktragende Klasse-I-Kavitäten und kleinere Klasse-II-Kavitäten eine hochleistungsfähige und voll abrechenbare Alternative existiert. ZA Oliver Peters beobachtet bei seinen Patienten schon über einen längeren Zeitraum einen Rückgang der Akzeptanz von Amalgamfüllungen. „Heutzutage sind nur noch wenige Patienten bereit, Amalgam in der Füllungstherapie zu akzeptieren – wobei die fehlende Ästhetik schwerer ins Gewicht fällt als das vermeintliche Gesundheitsrisiko. Außer in einigen Einzelfällen ist der moderne Patient auch in dieser Hinsicht weitaus aufgeklärter und verlangt nach bezahlbaren Alternativen.“ EQUIA ist im Rahmen der GKV-Versorgung nach den BEMA-Nummern 13a bis 13d wie Amalgamfüllungen abrechenbar und entspricht somit der Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses für eine ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche vertragszahnärztliche Versorgung. Die überzeugten Seminarteilnehmer können dem nur beipflichten

und fügen an: „EQUIA ist ein schnell zu verarbeitendes, zahnfarbendes und für den Patienten kostenneutrales Füllungsmaterial. Hinzu kommt, dass sich das Material durch seine einfache Handhabung zügig in den Arbeitsalltag integrieren lässt und in seiner Kapselform immer in der gleichen Qualität vorliegt.“

Im Rahmen des Seminars wurden jedoch nicht nur die Inhalte geradlinig vermittelt, sondern auch sehr rege und aufschlussreiche Diskussionen unter den Beteiligten geführt – wobei unter anderem viele Fragen und Anregungen zur praktischen Anwendung und Verarbeitung von EQUIA gestellt wurden. Die bei-

„EQUIA ist ein für den Patienten kostenneutrales Füllungsmaterial.“

den Experten standen Rede und Antwort und konnten so einige wertvolle Tipps geben, die sich spätestens bei der nächsten Füllung realisieren lassen. Für die Teilnahme am Seminar durften die Zahnärzte zudem 3 Punkte entsprechend der Empfehlung der BZÄK und DGZMK mit nach Hause nehmen. ◀◀

>> KONTAKT

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
E-Mail: info@gcgermany.de
www.gceurope.com

Sie gesund zu erhalten, ist unser Ziel

CLESTA II

- Luzzani 6-F-Spritze
- Turbinenanschluss mit Licht
- 1 NSK Motor 40 LED
- 1 NSK Varios ZEG
- Dürr Sperrventil
- OP-Leuchte 720U
- höhenverstellbarer Assistenzarm
- Bottle System
- kleiner und großer Sauger



Warum entscheiden
sich jedes Jahr **über
17.000 Zahnärzte
weltweit** für einen
Belmont-
Behandlungsplatz?

Wir freuen uns auf Ihren Besuch

**FACH
DENTAL**
LEIPZIG 2012

07.+08.09.2012
Neue Messe Leipzig
Halle 5
Stand 5 B80

**FACH
DENTAL**
SÜDWEST 2012

28.+29.09.2012
Neue Messe Stuttgart
Halle 4
Stand 4 D31

id infotage **mitte**
dental-fachhandel

09.+10.11.2012
Messe Frankfurt
Halle 5.0

**Messepreis
19.950,- €**

CLESTA II Holder, LVP 28.750,- €

Abbildung nur symbolisch, andere Ausstattungsvarianten möglich. Aktionspreis beinhaltet die in der Abbildung genannte Ausstattungsbeschreibung. Die genannten Preise verstehen sich zzgl. der MwSt., Aktion gültig bis 31.12.2012. Es gelten die allgemeinen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen unseres Fachhändlers.

Partner von:

B V D
Bundesverband Dentalhandel e.V.

VDDI
Dental-Verband
Deutschland e.V.

Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de · Internet: www.takara-belmont.de

Interview

„Das Jahr 2013 wird ein grünes Jahr werden“

„Höchste Innovationskraft in der Lasertechnologie – made in Germany“, dafür steht die elexxion AG seit nunmehr zehn Jahren. Nach der Einführung des Dioden-/Erbium:YAG-Kombinationslasers delos 3.0 vor wenigen Monaten hat die Firma nicht nur ihre Vertriebsstruktur in Deutschland erweitert und einen neuen Vertriebsleiter eingestellt, mit der Markteinführung von Perio Green im Herbst ergänzt sie auch noch ihr Produktspektrum um ein neuartiges photodynamisches System für die Parodontitis- und Periimplantitistherapie.

Marion Güntzel/Frechen

Kurz: Bei dem Hightech-Unternehmen vom Bodensee tut sich gerade einiges. Die DENTALZEITUNG sprach mit dem elexxion-Vorstandsvorsitzenden Per Liljenqvist über neue Pläne, Perspektiven und Produkte.

Herr Liljenqvist, die elexxion AG feiert in diesem Jahr ihr zehnjähriges Firmenjubiläum. Wie sehen Sie Ihr Unternehmen derzeit auf dem deutschen Markt positioniert?

Wir haben uns in Deutschland erfolgreich als Premium-Laser-Anbieter im

mittleren und oberen Preissegment positioniert und sind mit unseren Hightech-Geräten sehr gut auf dem deutschen Markt aufgestellt.

Ob Hart- oder Weichgewebe-Laser, mobiles oder stationäres Klinikgerät, ob Fasern, Schutzbrillen oder Verbrauchsmaterialien: Die elexxion AG hat ein komplettes Sortiment basierend auf drei Technologien: Erbium:YAG- und Diodenlaser sowie in naher Zukunft photodynamische Systeme. Diese Produktvielfalt zeichnet uns ganz klar gegenüber anderen Laserherstellern aus, nicht nur in Deutschland.

Als Laserhersteller „made in Germany“ bieten wir höchste Qualität in der Fertigung, eine 24-monatige Garantie und eine sehr hohe Innovationskraft. So haben wir in diesem Jahr mit dem delos 3.0 und dem photodynamischen System Perio Green, das ab Herbst auf dem Markt sein wird, innerhalb kürzester Zeit zwei neue Produkte auf den Weg gebracht.

Wo wollen Sie kurz- und mittelfristig Schwerpunkte setzen, wo sehen Sie noch Entwicklungspotenzial?

Viele innovative Techniken greifen immer mehr ineinander. So ist die Integration des Dentallasers in den digitalen Workflow ein ganz aktuelles Thema bei uns. Bislang ist der Laser ein Stand-Alone-Gerät, das wollen wir ändern. Wir arbeiten derzeit an Techniken, um die

Praxissoftware und den Laser zusammenzuführen. Unser Ziel lautet dabei: Der Laser ist direkt mit der Praxissoftware verbunden, sodass sich die Historie von der Anamnese zur Behandlung bis hin zur Abrechnung in einem einzigen System darstellen lässt. Das bedeutet für den Zahnarzt, dass er damit über ein digitales Tool verfügt, das ihm bei der Erklärung und Vermarktung der Laserleistungen helfen wird.

Ein weiterer Schwerpunkt bei elexxion für die nächsten Jahre wird die sinnvolle Kombination der Lasertechnologie mit Verbrauchsmaterialien wie Perio Green sein, wobei der Laser in der photodynamischen Therapie nur eine Komponente zum Zweck darstellt, viel wichtiger ist dabei die Reaktion des Wirkstoffs auf das Laserlicht. Nach fünf Jahren intensiver Entwicklungsarbeit bringen wir mit Perio Green einen Wirkstoff auf den Markt, der aufgrund des photodynamischen Farbstoffs Indocyaningrün eine hochwirksame und schmerzfreie PAR- und Periimplantitistherapie ermöglicht – ohne systemische Nebenwirkungen oder Gewebeverfärbungen!

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg auf dem Markt sind Service und persönliche Kundennähe. Wie wird dies bei elexxion umgesetzt?

Obwohl wir weltweit mehr als 1.300 Kunden haben, sind wir doch trotzdem



▲ Vertriebsleiter Dieter Köbel und elexxion-Vorstandsvorsitzender Per Liljenqvist vor dem Dioden-/Erbium:YAG-Kombinationslaser delos 3.0.

sehr nah an jedem Zahnarzt dran. Das ist uns ein ganz wichtiges Anliegen. Wir haben einen sehr engen Kontakt zum Fachhandel und ein breites Netzwerk an hochkarätigen Referenten, auch die Präsenz auf Kongressen ist uns wichtig. Und auf den Messen sind wir stets durch unsere Handelspartner vertreten.

Wir möchten innovativen Zahnärzten die innovativsten Instrumente über innovative Medien näherbringen. Deswegen nutzen wir seit Neuestem u. a. Webinars und E-Learning-Tools. Wir wollen nicht nur Botschaften senden, sondern auch in einen Dialog mit unseren Anwendern kommen und bieten ihnen daher digitale Plattformen zur Diskussion und zum Informationstransfer.

Sie vertreiben Ihre Laser in Deutschland seit drei Jahren über den Dentalfachhandel. Warum setzen Sie auf diesen Vertriebsweg?

Als Komplettanbieter für Lasersysteme möchten wir den Zahnärzten herausragende Produkte gepaart mit kompetentem Service und zuverlässigem Support anbieten. Im Dentalfachhandel haben wir einen strategischen Partner gefunden, der nicht nur unsere Begeisterung für qualitativ hochwertige Technologien teilt, sondern sie auch noch durch professionellen Service und langjährige Kundenzufriedenheit optimal ergänzt. Ich bin mir sicher, dass gerade in der aktuell angespannten Wirtschaftssituation der enge Kontakt zum Fachhandel zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor werden wird.

Sie haben Ihre Vertriebsstruktur in Deutschland Anfang des Jahres erweitert und neben einem Großhändler nun auch viele regionale Handelspartner hinzugenommen. Warum? Was versprechen Sie sich davon?

Unser Ziel ist es, mit dem qualifizierten Fachhandel vor Ort die Nachfrage-Impulse nach Lasergeräten in den deutschen Zahnarztpraxen noch stärker abzudecken und gleichzeitig die herausragende Marktposition unserer claros- und duros-Laser weiter auszubauen. Zudem haben wir gerade mit dem delos 3.0, dem weltweit ersten Dioden-/Erbium:YAG-Kombinationsgerät, eine neue Laser-Referenzklasse geschaffen. Und die gilt es mit technischem Know-how an den Mann zu bringen!

Dentallaser sind erklärungsbedürftige Hightech-Produkte mit einer komplexen Technologie im Hintergrund. Wer die Vorgehensweise eines Lasers und seine klinischen wie wirtschaftlichen Möglichkeiten erst einmal verstanden hat, wird ihn gerne in seine Praxis integrieren, auch seine Patienten werden es ihm danken. Und dass in der neuen GOZ erstmals auch Laserbehandlungen für abrechnungsfähig erklärt werden, stellt für uns ein klares Signal in die richtige Richtung dar.

Derzeit haben wir mit 15 ausgewählten, hochmotivierten Händlern ein Modell für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit gefunden. Mit unserem bisherigen Exklusivanbieter arbeiten wir selbstverständlich auch weiterhin gerne zusammen.

Zum 1. Mai haben Sie nun auch noch einen neuen Vertriebsleiter hinzubekommen: Dieter Köbel, der seit vielen Jahren in der Dentalbranche unterwegs ist, übernimmt die Verantwortung für den internationalen und nationalen Vertrieb. Wie sehen seine Aufgaben konkret aus?

Mit der Nutzung neuer Medien, dem Aufbau neuer Kanäle und der Erweiterung unseres Produktspektrums wird die Anzahl der Schnittstellen und die Komplexität im digitalen Bereich gewaltig steigen. Von daher war es zwingend notwendig, unsere Organisation mit einem erfahrenen, kompetenten Vertriebsleiter zu stärken und voranzutreiben. Herr Köbel bringt immerhin 20 Jahre Erfahrung aus dem dentalen Equipmentbereich mit.

Mit unserem neuen Vertriebsprofil möchten wir nicht nur unsere führende Marktposition in Deutschland weiter ausbauen und unsere Marktanteile weiter steigern, es geht auch darum, unser Exportgeschäft voranzutreiben – so haben wir derzeit in mehr als 60 Ländern rund um den Globus Handelsbeziehungen.

Wie profitieren bestehende elexxion-Kunden und künftige Laseranwender von der neuen Vertriebsstruktur?

Wir sind gerade dabei, neue technische Servicekonzepte zu entwickeln. Durch den Aufbau der neuen Handelsstruktur können wir gerade im Bereich des technischen Services noch mehr Schlagkraft bieten. So wird der elexxion-Anwender in seiner unmittelbaren Nähe ausgebildete Laserspezialisten als di-



▲ Das Firmengebäude der elexxion AG im Millennium-Tower.

rekte Ansprechpartner vorfinden. Wir verstehen uns zum einen als innovatives Serviceunternehmen für die Zahnärzte, zum anderen aber auch als Dienstleister für den Fachhandel. Wir möchten sicherstellen, dass auch unsere Händler auf Augenhöhe mit unseren Laseranwendern sind – ob sie nun in der Zahnarztpraxis oder auf einer Messe stehen.

Gestatten Sie uns zum Schluss noch einen Blick auf das Jahr 2013: Worauf dürfen wir uns freuen?

Das Jahr 2013 wird ein grünes Jahr werden, denn unser Hauptaugenmerk liegt ganz klar auf Perio Green und seiner Etablierung in den Zahnarztpraxen. Implantologie und Parodontologie gelten als zukunftsweisende, weltweit wachsende Märkte in der Zahnheilkunde – und wir wachsen mit.

Als weiteres Highlight für 2013 planen wir gerade einen großen Laser-Anwenderkongress. Er wird Mitte Juni in Überlingen am Bodensee stattfinden, also in der Nähe, wo elexxion beheimatet ist. Wir rechnen mit mehr als 300 Teilnehmern.

Herr Liljenqvist, vielen Dank für dieses Gespräch. <<

>> **KONTAKT**

elexxion AG
Schützenstraße 84, 78315 Radolfzell
Tel.: 07732 82299-0
E-Mail: info@elexxion.com
www.elexxion.de

Komposit-Aushärtung

Lichtpolymerisation – ist doch ganz einfach, oder nicht?

„So, Frau Hofmann, polymerisieren Sie!“ Der Zahnarzt, der gerade das Komposit in der zentralen Kavität im 7er, OK links, gelegt hat, rollt mit seinem Hocker zurück, und die Helferin, Frau Hofmann, tritt in Aktion. Einen Mundschutz trägt sie, aber keine Schutzbrille. Sie bringt das Lichtleitende der Polymerisationsleuchte mit einer Hand in die Nähe des Zahnes und löst aus. Um nicht geblendet zu werden, schaut sie zur Seite und erklärt während der Leuchtzeit dem Chef, dass im Sprechzimmer 2 eine „Leitung“ zu legen ist.

Martin Wesolowsky/Köln



▲ Abb. 1: Das MARC-System besteht aus einem Phantomkopf, in den kalibrierte Sensoren eingebaut sind. Ein angeschlossener Laptop verarbeitet die Daten und zeigt sie an, als Kurven oder Tabellen.

Der Zahnarzt nickt und verschwindet im angrenzenden Zimmer. Inzwischen ist die Leuchte nach der eingestellten Zeit erloschen, und Frau Hofmann nimmt sie aus dem Mund. Der Patient darf den Mund schließen und wartet auf das Finieren und Polieren durch den Zahnarzt einige Minuten später. So oder ähnlich spielt sich „Lichtpolymerisation“ in vielen Praxen ab. Der Vorgang ist so alltäglich, dass man sich kaum noch Gedanken um Details macht.

Erschreckende Erkenntnisse

Wie optimal Lichtpolymerisationen in der Praxis tatsächlich durchgeführt wer-

den, wurde in den vergangenen Jahren von einigen Autoren untersucht, z. B. durch Fan et al.¹ Die Ergebnisse sind erschreckend: Mehr als ein Drittel aller Kompositfüllungen waren unzureichend ausgehärtet. Inzwischen sind nicht wenige Fachleute der Meinung, dass unvollkommene Lichtpolymerisation ein entscheidender Grund sein kann, wenn Kompositrestaurationen im Vergleich mit Amalgamfüllungen eher insuffizient werden; würde besser ausgehärtet, könnten Composite wesentlich besser dastehen.

Die Gründe für schwache Aushärtungsleistungen sind vielfältig und liegen vor allem in zwei Bereichen: Bei den verwendeten Geräten und bei der Gerätehandhabung. Beide Bereiche sind jedoch miteinander verknüpft, denn die Konstruktion eines Lichtpolymerisationsgeräts kann durchaus die Handhabung erleichtern oder erschweren – oder auch manche Polymerisationen fast unmöglich machen.

Messgeräte, welche die Leistung eines Lichtgeräts anzeigen sollen, gibt es schon lange. Jedoch sind die meisten nur für bestimmte Licht-

geräte einsetzbar, und die Präzision der Anzeige lässt oft zu wünschen übrig. Ihr Hauptmangel ist jedoch, dass sie nur das Licht messen, das aus einer Leuchte austritt – und nicht etwa, wie viel Licht in einer Restauration ankommt. Dies ist jedoch entscheidend für das Polymerisationsergebnis.

MARC ist aussagekräftiger

Seit 2009 steht der Fachwelt ein Messgerät namens MARC (Managing Accurate Resin Curing) zur Verfügung (Hersteller: BlueLight Analytics, CAN-Halifax), das dank seiner Konstruktion deutlich aussagekräftiger ist (Abb. 1). Kalibrierte Sensoren sind in zwei Kavitäten eingebaut, die sich in einem



▲ Abb. 2: VALO gibt es kabelgebunden oder „Cordless“.



▲ **Abb. 3:** Im Inneren des VALO-Kopfes: Vier LEDs, die insgesamt ein Spektrum von 395–480 nm abdecken. Eine Sammellinse bündelt das Licht zu einem homogenen Feld.

Phantomkopf befinden; die Messdaten – sowohl die Lichtintensitäten als auch die Lichtwellenlängen – werden durch ein spezielles EDV-Programm verarbeitet und als Kurven sowie als Tabellen ausgegeben. MARC misst die Lichtleistung, die in der Kavität ankommt.

In einer Reihe von Untersuchungen wurde MARC inzwischen eingesetzt und hat dabei seine Aussagekraft bewiesen. Beim Einsatz dieses Systems an Universitäten und auf Messen und Kongressen ist festzustellen, dass die Visualisierung des Lichtpolymerisationsergebnisses bei den Anwendern – Zahnärzten und Helferrinnen – oft überraschende Erkenntnisse und ein Umdenken bewirkt. Es stellen sich nicht nur Unzulänglichkeiten von Geräten heraus, sondern auch Handhabungsfehler werden klar von Augen geführt, sodass in vielen Praxen inzwischen dem Arbeitsschritt „Lichtpolymerisation“ deutlich mehr Aufmerksamkeit gewidmet wird.

VALO – konsequent nach Praxisanforderungen konzipiert

Ultradent Products, seit über zehn Jahren mit Entwicklung und Produktion von modernen LED-Polymerisationsleuchten befasst, hat die Vorteile der MARC-Messungen schnell erkannt und genutzt. Als die erfolgreichen VALO-Leuchten (Abb. 2) konstruiert wurden, hat man die Erkenntnisse konsequent umgesetzt und damit leistungsfähige Geräte geschaffen, die auch die Handhabung erleichtern. Es zeigte sich, dass eine ganze Reihe von Aspekten eine Leuchte erst wirklich praxisgerecht macht:

Das 1. intelligente Scannersystem der Welt

CS 7600



Die perfekte Kombination für Ihre Praxis

Endlich fügt sich alles perfekt zusammen. Das intelligente Speicherfolien Scannersystem CS 7600 setzt neue Maßstäbe in der dentalen Bildgebung, weil es die gängigen Vorstellungen von Top-Leistung, Schnelligkeit und Bildqualität vollkommen neu definiert. Dank der einzigartigen Scan & Go Technologie* automatisiert das System Arbeitsschritte, verhindert ein Vertauschen der Aufnahmen und optimiert so die Produktivität und Effizienz in Ihrer Praxis.

- Automatisierter und sicherer Workflow
- Einzigartige Bilder in nur 5 Sekunden
- Arbeiten wie mit Röntgenfilm, aber mit allen Vorteilen der Digitaltechnik
- Kompaktes Design für den Einsatz am Behandlungsstuhl oder an zentraler Stelle in der Praxis

*Optional erhältlich

Weitere Informationen unter:
Tel.: +49 (0)711 20 707 306 oder
www.carestreamdental.com

NEU:
SCAN & GO
TECHNOLOGIE*





▲ **Abb. 4:** Dank der kleinen, niedrigen Bauart des VALO-Kopfes werden auch schwierig zu erreichende Winkel und posteriore Zahnflächen gut erreicht, ohne dass extreme Mundöffnungen nötig wären.

► Es steht außer Frage, dass die moderne LED-Technik der herkömmlichen Halogen-Technik überlegen ist. Die Energieausbeute konventioneller Leuchten liegt bei unter 5 %, die Lichtstärke meist untere 600 mW/cm². LED-Leuchten können bis zu 40 % Energieausbeute erreichen, bei deutlich höheren Lichtstärken. Jedoch müssen die Eigenarten der LEDs dabei berücksichtigt werden: LEDs geben ein Licht mit nur schmaler Lichtwellenlänge ab. VALO wurde daher mit vier LEDs versehen, die drei verschiedene Wellenlängen abgeben. So umfasst das Spektrum 395–480 nm, sodass alle üblichen Lichtinitiatoren von Kompositen und Bondings abgedeckt



▲ **Abb. 5:** Die Bedienung von VALO und VALO Cordless zur Wahl von Modus und Zeiten ist praktisch gleich. Die Cordless-Version besitzt eine zusätzliche Batterie-Kontrollleuchte.

werden, nicht nur von Campherchinon (Abb. 3).

► Das austretende Licht sollte auf der gesamten beleuchteten Fläche homogen sein, d. h. die gleiche Qualität aufweisen. Dies gelingt, wenn der Lichtstrahl gebündelt wird; so wird die gesamte Kompositfläche gleichmäßig mit Energie versorgt und auch in eini-

gen Millimeter Abstand – was in einer tiefen Kavität nicht ungewöhnlich ist – kommt am Boden noch genügend Energie zur Aushärtung an. Bei VALO werden die LEDs direkt in den kleinen Kopf eingebaut, sodass es keine Übertragungsverluste durch einen Lichtleiter gibt. Die Homogenität und die Bündelung des Lichtes werden durch eine Sammellinse sichergestellt, die das Licht aller LEDs zusammenführt und in Form eines einheitlichen Lichtfeldes abstrahlt.

► Die Erreichbarkeit mancher Zahnflächen im Patientenmund, z. B. distale Bereiche, ist oft schwierig oder wird zusätzlich durch eine eingeschränkte Mundöffnung erschwert. Konventionelle Lichtleiter mit schwacher Biegung können in solchen Fällen nicht voll in die Kavität leuchten; Schattenzonen und größere Abstände ver-

schlechtern das Aushärtungsergebnis. Dank niedriger Bauhöhe und einem kleinen Kopf mit einem Durchmesser von 9,6 mm und einer Höhe von nur 11,5 mm lassen sich mit VALO alle Ecken und Winkel der Mundhöhle erreichen (Abb. 4). Der Abstrahl-Winkel von ca. 85° ist für eine optimale Lichteinstrahlung – auch posterior – ideal.

► Verschiedene Aushärtungsaufgaben erfordern verschiedene Modi. Sollen Vollkeramik-Restaurationen befestigt werden, müssen Keramik-Flächen durchstrahlt werden; dazu sind besonders hohe Lichtleistungen nötig. Mit VALO hat man die Wahl zwischen drei Modi (1.000/1.400/3.200 mW/cm²) und verschiedenen Aushärtungszeiten, die man indikationsgerecht einsetzen kann (Abb. 5).

► Lichtpolymerisationsleuchten werden ständig in der Praxis eingesetzt und müssen damit auch robust sein. Sie müssen sowohl den ständigen Einsatz als auch die hygienische Aufbereitung möglichst spurlos verkraften können.

ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service



Aktion im September

5% Rabatt

auf alle Schränke der Linie „Veranet“
(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Sie erreichen uns telefonisch unter:
03 69 23/8 39 70

E-Mail: service@le-is.de
Web: www.le-is.de







▲ **Abb. 6:** Die Lithium-Eisenphosphat-Batterien sind im Ladegerät in kurzer Zeit geladen und können anschließend – bei normaler Nutzung – ca. eine Woche lang eingesetzt werden.

Der Gerätekörper der VALO-Leuchten besteht aus hochwertigem, gefrästem Voll-Aluminium, das eloxiert und mit einem Teflon-Überzug versehen ist. Damit sind die Leuchten weitgehend bruchfest; die Reinigung und Desinfektion mit üblichen Flächendesinfektionsmitteln ist kein Problem. Dank des Vollmetall-Körpers wird anfallende Wärme gut abgeleitet, sodass auf einen Kühlventilator und damit störende Lüftungsschlitze verzichtet werden kann.

- ▶ Zur Stromversorgung werden die meisten LED-Leuchten mit speziellen Akkus angeboten. Diese machen die Leuchtengriffe häufig voluminös, und wenn sie ersetzt werden müssen, ist dies ein beträchtlicher finanzieller Aufwand. VALO gibt es in zwei Varianten: Als „klassische“ kabelgebundene Leuchte, die ihren Strom aus dem Netz bezieht; so kann das Handstück extrem schlank, handlich und leicht (nur 77 g) sein. Oder als VALO Cordless, mit zwei handelsüblichen, kleinen Lithium-Eisenphosphat-Batterien, die im externen Ladegerät schnell aufgeladen sind (Abb. 6) und ca. für eine Woche Einsatz genügen. Beide VALO-Varianten bieten die gleichen Modi und Leistungen.

Was bedeutet dies konkret für die Aushärtungspraxis?

Zurück zu unserem Zahnarzt und seiner Helferin, Frau Hofmann: Würde man eine solche Aushärtung, wie oben beschrieben, am MARC-Phantomkopf vornehmen, würde sich augenfällig an einer „gezackten“ Kurve zeigen, dass die Aushärtung viel Lichtintensität verschenkt (Abb. 7).

Ein deutlich besseres Ergebnis ist bei Beherrigung dieser Hinweise zu erwarten:

- ▶ Zur Lichtpolymerisation sollte eine orange Schutzbrille getragen werden. So kann das auszuhärtende Areal im Auge behalten werden, ohne die Gefahr einer Blendung.

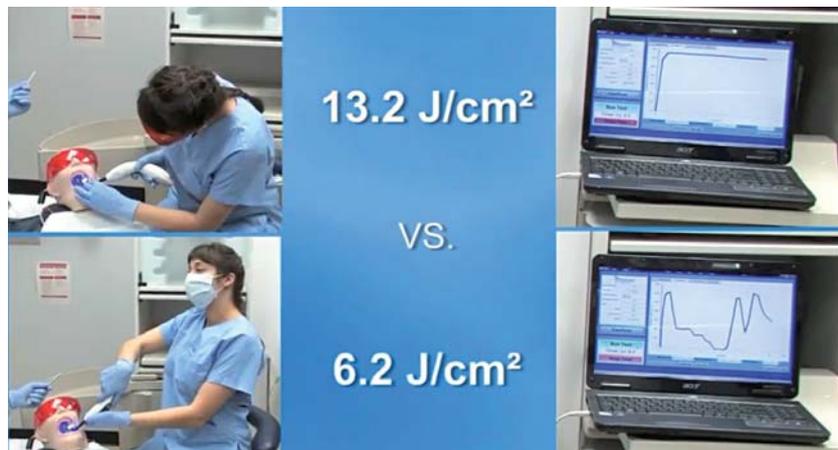
wiederholen. Eine oberflächliche Prüfung der Restauration wird immer eine harte Fläche zeigen; jedoch sagt dies nichts über den erreichten Polymerisationsgrad in der Tiefe aus.

- ▶ Es lohnt sich, ältere Lichthärtegeräte kritisch zu betrachten und ggf. zu ersetzen. Moderne LED-Polymerisationsgeräte, wie VALO und VALO Cordless, bieten mehr Leistung und helfen bei der korrekten Handhabung.

Fazit

Der Arbeitsgang „Lichtpolymerisation“ verdient mehr Aufmerksamkeit – und optimale Geräte.

Die Qualität von Kompositrestaurationen hängt entscheidend von der



▲ **Abb. 7:** Eine Lichtpolymerisation kann 13,2 Joule, aber auch nur 6,2 Joule an Energie einbringen – je nach Handhabung der Leuchte. Auf dem MARC-Bildschirmen rechts sind die Kurven erkennbar.

- ▶ Bei der Positionierung der Leuchte sollte der Lichtaustritt so nahe wie möglich an das auszuhärtende Kompositgebracht werden, am besten seitlich stabilisiert durch den Finger der anderen Hand. So werden „Wackler“ während der Polymerisation vermieden.
- ▶ Nachdem die Polymerisation gestartet wurde, sollte die zu beleuchtende Stelle beobachtet werden und die gesamte Aufmerksamkeit der Lichtpolymerisation gelten. Jede Ablenkung durch Gespräche oder hinzutretende Personen kann zu einer Verschiebung des Lichtaustritts führen – mit der Folge, dass Lichtenergie verloren geht.
- ▶ Ist die Leuchte versehentlich doch während der Polymerisationszeit bewegt worden, besser die Prozedur

Qualität der Lichtpolymerisation ab. Mit VALO und VALO Cordless – sowie der Befolgung einiger weniger, aber wichtiger Regeln beim Belichten – sind die besten Voraussetzungen für langlebige Füllungen, Befestigungen und Versiegelungen geschaffen. ◀◀

Die Literaturliste finden Sie unter www.dentalzeitung.info

>> KONTAKT

Ultradent Products
 Am Westhover Berg 30, 51149 Köln
 Tel.: 02203 359215
 E-Mail: info@updental.de
www.updental.de

Intraossäre Anästhesie

„Geringere Patientenbelastung und erhöhte Wirtschaftlichkeit“

Eine immer beliebtere Alternative zur klassischen Betäubung ist die intraossäre Anästhesie. Durch die Injektion mittels direkter Einspritzung des Lokalanästhetikums in die Spongiosa wird eine rasche und schonende lokale Betäubung einzelner Zähne ermöglicht. Im Interview mit der DENTALZEITUNG sprach Produktmanager Udo Hörmann über das W&H Anesto-System, die Vorteile dieser Methode sowie die kontinuierliche Eingliederung der intraossären Anästhesie in deutschen Behandlungszimmern.

Herr Hörmann, worin unterscheidet sich die intraossäre Anästhesie von herkömmlichen Anästhesiemethoden?

Während man bei den gängigen Anästhesieverfahren – Infiltration und Leitungsanästhesie – das Anästhetikum in das Weichgewebe einbringt, werden bei der intraossären Anästhesie mit einer rotierenden Nadel Schleimhaut und Kortikalis des Kieferknochens penetriert und das Anästhetikum in die Spongiosa eingebracht. Der Wirkstoff erreicht dadurch den Nerv bzw. das Nervengeflecht in kürzester Zeit und die Erfolgswahrscheinlichkeit ist deutlich höher.

Die Entwicklung von Anesto basierte auf einer Idee der Firma Innovadontics. Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit?

Die Firma Innovadontics kontaktierte uns mit der Idee, ein spezielles Handstück für die intraossäre Injektion zu entwickeln, weil alle bis dahin am Markt befindlichen Lösungen unbefriedigend waren. Innovadontics lieferte sowohl Inputs bezüglich der medizinischen Anwendung als auch Ideen zur technischen Umsetzung. Die komplette Produktentwicklung ist jedoch in unserem Hause erfolgt und W&H trägt auch die Gesamtverantwortung.

Mit Anesto beweist W&H einmal mehr das richtige Gespür für Innovationen. Wie schaffen Sie es, Wettbewerbern immer einen Schritt voraus zu sein?

Innovation ist ein wesentliches Element der Unternehmensphilosophie von W&H. Das aktive Aufspüren und Kennen von latenten oder unerfüllten Bedürfnissen von Anwendern und Patienten lenkt die Produktentwicklung in die Richtung, wo W&H dem Kunden oder der Kundin am meisten Nutzen bieten kann. Dazu adaptiert W&H neue Technologien frühzeitig auf die anspruchsvolle Anwendung im Dentalbereich – Beispiel LED.

Dieser Ruf von W&H führt auch dazu, dass uns Leute mit interessanten Ideen kontaktieren und bei W&H ein Team finden, das sich kreativ mit der Idee auseinandersetzt und bis zur Serienreife führt, wenn Nutzen der Idee und Umsetzungsaufwand in einem realistischen Verhältnis stehen.

Am Beispiel Anesto hat uns gereizt, die wesentlichen Vorteile der Methode – wie z.B. keine Taubheit von Zunge und Wange bei und nach der Behandlung – mit dem Kern-Know-how von W&H bei Dentalantrieben zu verbinden und damit in ein neues Gebiet vorzustoßen.

Für welche Einsatzgebiete und Patientengruppen eignet sich Anesto?

Anesto eignet sich für die Anästhesie

ANZEIGE

Parodontalstatus:

schneller, standardisiert und vollständig SW-integriert!

pa-on

Neu!

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



orangedental
premium innovations



info: +49 (0) 73 51 474 99.0



▲ **Abb. 1:** Udo Hörmann: Strategischer Produktmanager bei W&H.

von Einzelzähnen, egal, ob das in der Restauration, in der Endodontie, in der Parodontologie oder in der Oralchirurgie und Implantologie passiert. Das kann als primäre Anästhesie erfolgen oder auch als Sekundäranästhesie, wenn ein konventionelles Anästhesieverfahren fehlgeschlagen ist.

Grundsätzlich gelten alle Eignungen und Einschränkungen, die allgemein für Anästhesien gelten.

Spezielles Augenmerk bei der Anwendung der intraossären Anästhesie ist bei der Behandlung von Kindern und Jugendlichen geboten, um eine Verletzung des Zahnkeims zu vermeiden. Auszuschließen sind Patienten, die eine Bisphosphonattherapie erhalten haben.

Besonders geeignet ist Anesto in Fällen, wo gängige Anästhesiemethoden eine geringe Erfolgsrate aufweisen, wie z.B. Pulpitis, Periodontitis apicalis oder bei Patienten mit reduzierter Anästhesieverträglichkeit. Mit Anesto ist in der Regel mit einer geringeren Menge an Anästhetikum ein profunder Anästhesieeffekt möglich und die Belastung des Patienten wird reduziert.

Bitte schildern Sie kurz die einzelnen Arbeitsschritte!

Wesentlich ist die profunde Kenntnis der individuellen anatomischen Situation des Patienten durch Röntgen oder DVT. Beim Start der Behandlung ist Anesto, mit Nadel und Ampulle bestückt, wie jedes andere Winkelstück am Antriebsmotor vorbereitet.

Im Zielsitus wird eine Oberflächenanästhesie aufgetragen und dann an der vorgesehenen Einstichstelle das Weichgewebe mittels Infiltration betäubt. Nun

wird der Motor gestartet und mit der rotierenden Nadel die Kortikalis penetriert. Am deutlich geringeren Widerstand in der Spongiosa merkt der Behandler, dass die Penetration erfolgreich war, stoppt den Motor und injiziert nun langsam und vorsichtig mit dem Hebel am Anesto das Anästhetikum in die Spongiosa. Nadel herausziehen, eine Minute warten und die Behandlung kann beginnen.

Welche Vorteile bieten sich für Zahnarzt und Patient?

Für den Patienten ist einerseits wichtig, dass die Anästhesie „sitzt“ und die Behandlung schmerzfrei abläuft, andererseits, dass das lästige Taubheitsgefühl bei und nach der Behandlung entfällt.

Für den Behandler ist wichtig, dass die Anästhesie profund ist und dadurch die notwendigen Arbeiten wie geplant durchführbar sind. Der schnelle Wirkungseintritt spart außerdem Zeit. In der Oralchirurgie zeigt sich, dass durch den Adrenalinzusatz das Behandlungsfeld bei intraossärer Anästhesie blutfreier ist, was die Operation wesentlich erleichtert.

Lässt sich daraus schlussfolgern, dass Anesto das Zeitmanagement des Behandlers verbessert und für mehr Wirtschaftlichkeit sorgt?

Ja, das lässt sich daraus schlussfolgern. Anesto verbessert die Wirtschaftlichkeit in der Zeit zum Wirkungseintritt, als Basis für eine erfolgreiche Behandlung und auch als interessantes Alleinstellungsmerkmal einer Praxis gegenüber dem Patienten.

Warum sollte jeder Zahnarzt intraossär applizieren? Welchen Mehrwert bietet das Anesto-System?

Wo man eine profunde Anästhesie braucht oder die Risiken einer Leitungsanästhesie vermeiden möchte, ist die intraossäre Injektion mit Anesto eine hochinteressante Alternative zu konventionellen Anästhesiemethoden.

Gibt es eine Erfolgsquote?

Als primäre Anästhesie zeigen die einschlägigen Studien eine Erfolgsquote der intraossären Anästhesie, je nach Situation und verwendetem Anästhetikum zwischen 81 Prozent und 99 Prozent. Die intraossäre Anästhesie als Sekundäranästhesie zu einer Leitungsanästhesie erbringt nach einer aktuellen Studie mit Anesto bei

ALPRO®

ALPRO MEDICAL

AKTION: **AlproJet-DD** **StarterSet**



AlproJet-DD **StarterSet Aktion** **REF 3125** **Aktion vom** **1.05.-31.10.2012**

1x AlproJet-DD, 500 ml Flasche
1x AlproJet-W, 1 Liter Flasche
1x AlproJet-DD, 5 Liter Kanister
1x AlproJet-W, 5 Liter Kanister
2x Auslaufhahn für 5 und 10 Liter Kanister

1x AlproJet-Mix Cup
1x AlproCleaner, 500 ml Spritzflasche
1x Desinfektionsplan
1x lam. Produktanwendung
1x Musterflasche SteriCleaner

statt € 166,00

Aktionspreis
€ 160,00*

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

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 9392-10

🌐 www.alpro-medical.de

✉ info@alpro-medical.de

KENNZIFFER 0751 ▶



▲ Abb. 2: Anesto ist mit allen handelsüblichen ISO-Motoren verwendbar.

Pulpitis die höchste Erfolgsrate der verglichenen Methoden von 94 Prozent.

Welche Wirkungsdauer wird bei der Applikation erzielt?

Die bisherigen Praxiserfahrungen und Studien zeigen uns bei einer Vasokonstriktorkonzentration von 1:200.000 im Schnitt eine Wirkungsdauer von 30 bis 45 Minuten mit einer Injektion. Bei einer Vasokonstriktorkonzentration von 1:100.000 wurde von Anästhesiezeiten bis 90 Minuten berichtet.

Was sind die einzelnen Bestandteile des Anesto-Systems? Wie gestaltet sich die Pflege?

Das Anesto-System besteht aus dem Handstück, einem Adapter für Nadeln und Ampulle, den speziellen Nadeln, der Nadeln Schutzkappe und dem Nadelwechsler. Es werden die üblichen Zylinderampullen verwendet.

Alle Systemelemente sind sterilisierbar und thermodesinfizierbar und damit validierbar hygienisch aufbereitbar. Die Nadeln sind Einwegartikel.

Die Produkteinführung erfolgte auf der letzten IDS. Wie sind die bisherigen Resonanzen?

Das Produkt war zur IDS 2011 zwar fertig, aber ehrlich gesagt hatten wir noch keine große klassische Produkteinführung ge-

plant und wollten im ersten Schritt einmal die Resonanz auf das Produkt erfahren.

Umso überraschter waren wir, als die reine Präsenz von zwei Anesto-Handstücken am Messestand einen so nicht erwarteten Interessentenstrom ausgelöst hatte.

Das Interesse übersteigt auch international bei Weitem unsere Erwartungen und es scheint, dass W&H dadurch eine Bewegung angestoßen hat, die jetzt stark von den Anwendern getragen wird und die wir nach Kräften unterstützen. Es handelt sich ja nicht lediglich um den Verkauf eines Produktes, sondern es geht darum eine Methode zu verbreiten, die stark von den Erfahrungen der Anwender lebt und diese Erfahrungen auch weiteren Kollegen zugänglich gemacht werden sollen.

Die intraossäre Anästhesie gibt es bereits seit Mitte des 20. Jahrhunderts. Trotzdem ist diese Methode aktuell immer noch wenig bekannt und findet seltene Anwendung. Wie erklären Sie sich diesen Sachverhalt?

Ja, da sprechen Sie einen wichtigen Punkt an. Eine endgültige Erklärung für diese Situation kann ich nicht geben, da kenne ich die Geschichte zu wenig.

Fakt ist, dass die Methode in Europa nicht auf dem Lehrplan steht und die bisher dafür erforderlichen Hilfsmittel auch nicht anwendungsgerecht waren. Anders ist die Situation in den Vereinig-

ten Staaten. Dort ist die Methode inzwischen weiter verbreitet. Zum Beispiel setzen dort 41 Prozent der Endodontisten intraossäre Anästhesie regelmäßig ein.

Was raten Sie Zahnärzten, die bislang Hemmungen und Bedenken haben, intraossär zu applizieren? Wie sicher ist die Betäubung mit Anesto?

Bei manchen Anwendern gibt es verständlicherweise so etwas wie eine mentale Barriere, mit einer Injektion in den Knochen zu gehen, und außerdem hatte man auch noch nicht Gelegenheit, die Methode in der Praxis zu üben.

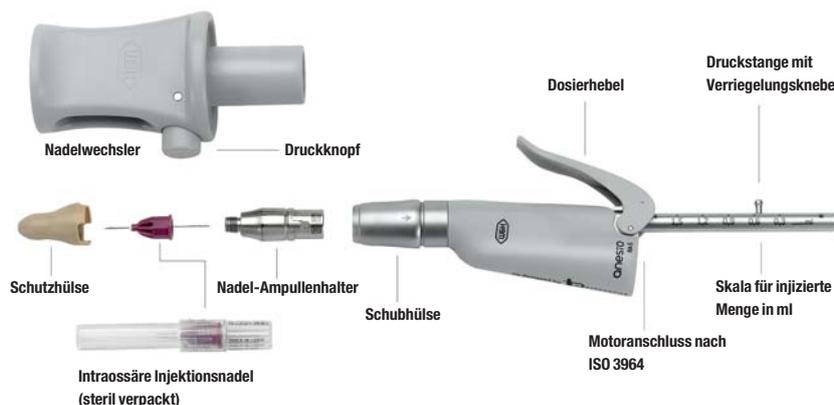
Die bisherig dokumentierten Anesto-Erfahrungen mit weit über tausend Patienten zeigen, dass die Methode sehr sicher einzusetzen ist. In all den dokumentierten klinischen Fällen ist kein einziger kritischer Fall aufgetreten, der eine Folgebehandlung notwendig gemacht hätte. Eher ist es das reduzierte Risiko einer Innervation, das von den Anwendern als Plus für die Methode genannt wird.

Zahnärzten, die die Methode einsetzen wollen, empfehle ich, sich die klinischen Erfahrungen von bisherigen Anwendern anzuhören. Einige davon bieten diese schon als Teil von Seminaren und Fortbildungsveranstaltungen an.

In der konkreten Anwendung ist wie bereits erwähnt, die genaue Kenntnis der individuellen anatomischen Situation des Patienten wichtig und die sorgfältige Befolgung des Ablaufs, der dem Produkt beiliegt. Das sind wesentliche Voraussetzungen für einen sicheren Einsatz von Anesto.

In der Praxis zeigt sich, dass die Anwender sehr schnell – nach zwei bis drei Anwendungen – mit dem Produkt und der Methode vertraut sind, also wesentlich schneller als erwartet.

Herr Hörmann, vielen Dank für das Gespräch! <<



▲ Abb. 3: Das Anesto-System im Überblick.

>> **KONTAKT**

W&H Deutschland GmbH
 Raiffeisenstraße 4
 83410 Laufen/Obb.
 Tel.: 08682 89670
 E-Mail: office.de@wh.com
 www.wh.com

EXISTENZGRÜNDER- UND PRAXISÜBERGABESEMINARE



EXISTENZGRÜNDERSEMINARE:

Samstag, 10.11.2012, 10:00–14:00 Uhr, **Nürnberg**
Freitag, 12.10.2012 und Samstag, 13.10.2012, **Stuttgart**
Freitag, 23.11.2012, 13:30–19:30 Uhr, **Hamburg**
Samstag, 24.11.2012, 15:00–17:30 Uhr, **München**

PRAXISÜBERGABESEMINARE:

Samstag, 15.09.2012, 10:00–18:00 Uhr, **Dortmund**
Mittwoch, 24.10.2012, 16:00–19:00 Uhr, **Berlin**
Samstag, 24.11.2012, 09:30–14:30 Uhr, **Karlsruhe**
Mittwoch, 07.11.2012, 15:00–18:00 Uhr, **Leipzig**

Weitere Informationen und Anmeldung zu unseren bundesweit angebotenen Seminaren erhalten Sie bei:
Theresa Reuter – Tel.: 06103 7575015 – Fax: 06103 7577018
theresa.reuter@henryschein.de

Alle bundesweiten Veranstaltungen online und immer aktuell:
www.henryschein-dental.de

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

Wertermittlung

Fundierte Praxisbewertung braucht einen erfahrenen Berater

Bei einer Praxisübernahme gibt es eine Reihe von Herausforderungen und Risiken, die für die meisten Zahnärzte schwer einzuschätzen sind. In vielen Fällen lautet die zentrale Frage: Ist der genannte Preis auch angemessen? Angesichts der vielfältigen Aspekte einer Zahnarztpraxis im Vergleich zur Wertermittlung anderer Immobilien ist ein gewöhnlicher Makler oder Immobilienberater wenig hilfreich. Die Einschätzungen und Hinweise eines spezialisierten und erfahrenen Beraters können im Vorfeld einer Praxisübernahme im wörtlichen Sinne „Gold wert“ sein.

Johanna Löhr/Hamburg

■ **Die Existenzgründungsberater** des Dentalfachhandels verfügen über langjährige Erfahrung, beraten individuell und unterstützen Zahnärzte bundesweit bei der Wertermittlung und dem Vergleich von Übernahmeangeboten.

Der materielle Wert

Bei der Praxisbewertung wird zwischen dem materiellen und dem ideellen

Praxiswert unterschieden. Der materielle Wert umfasst alle Sachwerte einer Praxis, also das gesamte Praxisinventar. Dazu gehören alle Praxismöbel und Einbauten, die durch den Praxisinhaber eingebracht wurden, das Equipment von den Behandlungseinheiten über Röntgen- und Sterilisationsgeräte bis hin zu allen Kleingeräten. Auch die Instrumente, besonderes Besteck, Sonden und ähnliches sind Teil des Inventars. Nicht

vergessen sollte man auch Lampen und Spezialbeleuchtungen sowie die Klimaanlage, sofern sie Eigentum des Praxisinhabers und nicht des Vermieters ist. Leasinggeräte sind grundsätzlich Fremdeigentum und werden nicht mit bewertet, es sei denn, der Leasingvertrag wird durch die Kaufpreiszahlung abgelöst. Nicht zu den Sachwerten gehören Verbrauchsmaterialien, da sich der Bestand täglich verändert, sowie Umbauten und Sondereigentum.

Bei der materiellen Praxisbewertung existieren unterschiedliche Bewertungsformen. Der Zeitwert ist der Wert eines Einrichtungsgegenstandes unter Berücksichtigung seines Alters, seines Betriebszustandes, der Abnutzung und Instandhaltung sowie der Verwendung und Nutzung bezogen auf die durchschnittliche Lebensdauer. Der Liquidationswert dagegen ist der Barwert, der Nettoerlöse aus der kurzfristigen (evtl. zwangsweisen) Veräußerung der Einrichtungsgegenstände abzüglich der Liquidationskosten. In den Unterlagen eines abgabewilligen Zahnarztes findet sich im Anlagenverzeichnis des Steuerberaters zudem noch eine weitere Zahl: Der Buchwert. Dies ist der Wert, den der Einrichtungsgegen-



ständen steuerrechtlich zukommt. Hier wird der Anschaffungswert abzüglich der Abschreibung aufgezeigt. Das Anlagenverzeichnis zeigt aber in den meisten Fällen nicht den tatsächlichen materiellen Praxiswert an.

Zu vielseitig und schnelllebig ist heute das Angebot an dentalmedizinischen Geräten, als dass freie Praxisberater die zur Einschätzung der Sachwerte notwendigen Detailkenntnisse mitbringen könnten. Dentalfachberater dagegen bringen aus ihrer täglichen Arbeit im Dentalgeschäft breite und stets aktuelle Kenntnisse über Marktwert, Eigenschaften und Ersatzteilversorgung der unterschiedlichen Geräte mit. Sie haben auch die Details im Blick, die unter Umständen später zu hohen Folgekosten für den Praxisnachfolger führen können, etwa im Hinblick auf eine geplante Praxiserweiterung oder die aktuellen Hygienevorschriften. Entsprechen erforderliche Umbauten (z. B. zur Barrierefreiheit) nicht den rechtlich vorgegebenen Bestimmungen, sinkt der ideelle Wert, im schlimmsten Fall ist die Praxis je nach Bundesland sogar unverkäuflich.

Individuelle Unterschiede bei der Wertermittlung

Die unterschiedliche Aussagekraft der verschiedenen Bewertungsformen wird an nachfolgendem Beispiel deutlich: Ein voll abgeschriebener Behandlungsstuhl ist im Anlagenverzeichnis mit einem Euro aufgeführt. Der Stuhl ist gut erhalten, alle Ersatzteile sind lieferbar. Der vom Hersteller durch ein Nachfolgemodell ersetzte Behandlungsstuhl wird als Gebrauchtgerät durchaus nachgefragt, sodass der Gebrauchswert um einiges höher anzusetzen ist. Laut Zeitwert wird die Behandlungseinheit eventuell sogar noch mit 5.000 Euro bewertet. Je nachdem, ob der übernehmende Zahnarzt gerne auf den vorhandenen Stühlen weiterarbeitet oder in jedem Fall neue Stühle anschaffen möchte, können individuell sehr unterschiedliche Zahlen relevant sein.

Der Beratungsbedarf eines Zahnarztes geht damit weit über eine objektive sachliche Wertermittlung hinaus. Die fachliche Beratung durch die Existenzgründungsspezialisten des Fachhandels erfasst die individuellen Wünsche und Bedürfnisse und berücksichtigt diese bei

der Bewertung der Angebote. Plant der Zahnarzt beispielsweise eine vollständige Digitalisierung der Praxis, dann muss genau geschaut werden, ob das vorhandene Equipment (z. B. das Röntgengerät) auch aufgerüstet werden kann.

Der ideelle Wert einer Praxis

Mit dem auch „Goodwill“ genannten ideellen Praxiswert soll die Ertragskraft des Unternehmens honoriert werden, die man vermutlich durch die Praxisübernahme erhält, also Patienten, Einrichtungen, Standort und „Ruf“ der Praxis. Dabei geht man davon aus, dass die Umsatz- und Gewinnsituation der letzten drei Jahre in die nächsten drei Jahre übertragen werden kann. Zur Wertermittlung werden unterschiedliche Berechnungsmethoden genutzt, wie z. B. die Zahnärztekammermethode, die Ertragswertberechnung oder die Berechnung nach dem durchschnittlich gewichteten Umsatz der letzten drei Jahre. Für den Käufer ist das wirtschaftliche Potenzial der Praxis von größter Bedeutung. Notwendig sind etwa 3–5 Prozent Zuwachs in den nächsten zwei oder drei Jahren. Wichtig ist zudem, inwieweit weitere private kostenpflichtige Zusatzleistungen wie CAD/CAM, maschinelle Wurzelkanalaufbereitung oder Laserbehandlungen erfolgreich in der Praxis eingeführt werden können.

Für den Kaufinteressenten sind natürlich auch die Patientenzahlen, der Altersdurchschnitt und die Zahlungsbereitschaft aller Patienten (Privatliquidation), die realen Betriebskosten und der tatsächliche Gewinn relevant. Viele weitere Faktoren wie die soziale Struktur des Patientenkreises, die Praxislage, Miet- und Personalkosten, besondere Qualifikationen der Mitarbeiter, Anzahl der Mitbewerber oder die Erweiterungsmöglichkeiten inkl. Bestandsschutz, sind von besonderer Bedeutung. Wer sich hier nicht nur auf die Angaben des Praxisinhabers und seine eigene Einschätzung, sondern auch auf die Analyse eines erfahrenen Beraters stützt, geht auf Nummer sicher.

Investitionskosten

Der Wert einer angebotenen Praxis allein hat für den Übernahmestandard aber nur eine begrenzte Aussage-



kraft. Um die Gesamtkosten abzuschätzen und damit verschiedene Angebote tatsächlich vergleichen zu können, müssen auch die notwendigen Investitionskosten geschätzt werden. Dazu gehören nicht nur die im konkreten Fall als notwendig erachteten Investitionen in neue Geräte wie Behandlungseinheiten, digitales Röntgen oder ein komplettes Netzwerk, sondern auch die Kosten für den erforderlichen Praxisumbau und Renovierungsarbeiten, ggf. aber auch Kosten für Personalsuche etc., die bei den verschiedenen Angeboten sehr unterschiedlich ausfallen können.

Fazit

Der individuelle Wert einer Praxis kann bei zwei Interessenten sehr unterschiedlich ausfallen. Um hier bei der Entscheidungsfindung die richtigen Zahlen zu ermitteln und die Vor- und Nachteile verschiedener Angebote umfassend vergleichen zu können, ist erfahrene Unterstützung notwendig, die weit über die sachliche Praxisbewertung hinausgehen muss, um den individuellen Ansprüchen eines Existenzgründers gerecht zu werden. Mit der fachkundigen Beratung durch den Dentalfachhandel steht der Erfüllung Ihrer Praxisräume und einer wirtschaftlich gesicherten Zukunft nichts mehr im Wege. ◀◀

>> KONTAKT

**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH**
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Sammelleidenschaft der ganz besonderen Art



© Henrik Lehmerer

Zu den begehrtesten Sammelobjekten zählen in der Regel Münzen, Briefmarken oder Bierdeckel. Michael Zuk, ein kanadischer Zahnarzt, sammelt dagegen seit rund 25 Jahren Zähne, Gebisse und Kronen – und zwar von Prominenten. Ausgestellt werden

die Raritäten in seiner Praxis. Besonders stolz ist der Arzt auf einen löchrigen und völlig verfaulten Backenzahn von John Lennon. Da es laut Zuk der wohl teuerste je verkaufte Zahn ist, bewahrt er ihn in einem Safe auf. Der Zustand des Zahnes lässt den Mediziner darauf schließen, dass der Musiker viel geraucht, getrunken und regelmäßig unter Sodbrennen gelitten haben muss. Auch von Lennons Sohn Julian besitzt Zuk einen Milchzahn, dergleichfalls in einem ziemlich schlechten Zustand ist. Das verrät, dass im Hause Lennon Zahnhygiene wohl nicht besonders groß geschrieben wurde. Die Sammlung des Zahnarztes umfasst zudem eine Schneidezahnkrone sowie einen Gebissabdruck im Original von Elvis Presley. Sein neuestes Objekt der Begierde ist der überkronte Schneidezahn von Tom Cruise. Zuk findet, dass seine Sammlung für die Patienten eine ideale Ablenkung ist, bevor sie ins Behandlungszimmer gehen.

Quelle: www.nordkurier.de

Ungewöhnlicher Zahnstocher



© Ingvar Björk

Herr Lin aus der chinesischen Provinz Fujian sind wohlgewöhnliche Holz Zahnstocher nicht groß genug gewesen, sodass er beim Frühstück mit Freunden auf eine Schere zurückgriff. Beim Versuch seine Zähne damit zu reinigen, verschluckte er sie versehentlich. Durch Husten wollte er die vier Zentimeter breite und neun Zentimeter lange Schere wieder hervorwürgen, machte dadurch aber alles nur schlimmer. Als er im Krankenhaus ankam, war sein Gesicht entstellt, bleich und schweißüberströmt. Der Patient spukte zudem Blut und hatte Schluckschwierigkeiten. Den Ärzten gelang es schließlich, die Schere mit einer Pinzette zu entfernen. Zurück blieb lediglich eine kleine Narbe in der Kehle. In Zukunft wird Herr Lin sicherlich nur noch Holz Zahnstocher benutzen.

Quelle: www.shortnews.de

Natürlich blond

Dr. Klaus Löhlein, Zahnarzt aus Schwäbisch-Hall, ist zurzeit Deutschlands bekanntester Zahnarzt. Doch nicht etwa außergewöhnliche Zahnbehandlungen haben ihn bekannt gemacht, sondern vielmehr die Haarfarbe seiner Mitarbeiterinnen: Auf seiner Praxishomepage sieht man den Arzt umringt von sechs blonden Schönheiten. Das blieb nicht unentdeckt. Auf Facebook machten sich schließlich viele User über die vermeintliche Vorliebe des Zahnarztes lustig und stellten fest: Blondinen werden hier bevorzugt!

Der Zahnarzt selbst zeigt sich dagegen recht überrascht: Die Häufung blonder Zöpfe sei den Patienten bisher gar nicht aufgefallen und momentan habe er sogar eine dunkelhaarige Mitarbeiterin angestellt. Der Schwabe nimmt die Reaktionen auf Facebook gelassen, schließlich sei er in einem Beruf tätig, der sich mit ästhetischer Arbeit beschäftigt. Da passe es gut, wenn ästhetisch schön anzusehende Damen um ihn herum seien. Und die sind natürlich alle blond ...

Quelle: www.fvdz.de



© Kulleczka

Witze

„Hat das Medikament, das Sie mir da verschreiben, auch irgendwelche Nebenwirkungen?“ – „Ja, Sie müssen damit rechnen, wieder arbeitsfähig zu werden!“

Patient: „Herr Doktor, ich habe das Gefühl, keiner nimmt mich ernst.“ – Doktor: „Sie scherzen.“

„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!“

Der Zahnarzt zum Patienten: „Oh, verzeihen Sie, ich habe beim Bohren aus Versehen Ihren Sehnerv getroffen.“ – „Ach, das macht doch nichts“, entgegnet der Patient, „aber deshalb brauchen Sie nicht gleich das Licht auszumachen ...“

Herr Müller fühlt sich überhaupt nicht wohl und geht zum Arzt. „Herr Doktor, ich fühle mich in letzter Zeit so erschöpft und müde.“ – „Vielleicht arbeiten Sie zu viel?“ „Ach, das geht eigentlich. Früher mussten wir ja vierzig Stunden arbeiten, jetzt sind es fünf Stunden weniger.“ – „Na, bitte“, meint der Arzt, „da haben wir es. Diese fünf Stunden Schlaf fehlen Ihnen!“



© olly



SENSITIVE-PRODUKTLINIE – MILD, ABER WIRKSAM

KENNZIFFER 0821

Im medizinischen und dentalmedizinischen Bereich werden insbesondere die Hände starker Belastung ausgesetzt. Daher ist es umso wichtiger, Produkte anzubieten, die nicht nur wirksam sind, sondern auch eine Pflege- und Schutzfunktion erfüllen, so das Unternehmen. Die neue Sensitive-Produktlinie erfüllt diese Funktionen vollständig. Alle Produkte sind frei von Konservierungsstoffen, allergenen Bestandteilen und sind dermatologisch getestet – daher für Allergiker und Personen mit empfindlicher, stark strapazierter Haut besonders zu empfehlen.

**MÜLLER-OMICRON
GMBH & CO. KG**

Schlosserstraße 1
51789 Lindlar
Tel.: 02266 474221
Fax: 02266 3417
E-Mail: info@mueller-omicron.de
www.mueller-omicron.de



Zu der Sensitive-Linie zählt das Dentoderm® GEL Sensitive, ein Gel zur chirurgischen und hygienischen Händedesinfektion, das Rückfetter und die Hautpflegekomponente Allantoin enthält.

Weitere Produkte sind Dermapon Sensitive, eine besonders milde Waschlotion mit hochwertigen, hautpflegenden Substanzen für häufiges Händewaschen, sowie Dermavea Sensitive, eine lipidhaltige Lotion (Wasser-in-Öl-Emulsion) zur intensi-

ven und nachhaltigen Pflege bei gleichzeitiger Schutzfunktion. Ein komplettes System rund um die Hände. Darüber hinaus wurde die Dentalrapid®-Produktfamilie um Dentalrapid® AF Sensitive erweitert. Hierbei handelt es sich um ein Schnelldesinfektionsmittel für Medizinprodukte und Inventar auf reiner Alkoholbasis ohne jegliche Zusätze, das sich als Sprüh- und Wischdesinfektion eignet, z.B. in Kombination mit den neuen DryWipes Soft-/Premium-Tüchern.



„PROCARE DENT“: PROZESSCHEMIKALIEN VON MIELE

KENNZIFFER 0822

Für die optimale Reinigung zahnmedizinischer Instrumente bietet Miele auch Prozesschemikalien an: Pulver- und Flüssigreiniger, Neutralisations- und Nachspülmittel sowie Regeneriersalz der neuen Produktreihe „ProCare Dent“ können im Depot-Fachhandel bestellt werden. In Verbindung mit den Thermodesinfektoren und den passenden Körben, Einsätzen und Spezialprogrammen von Miele reinigen sie das Instrumentarium gründlich und materialschonend von innen wie außen.

Die „ProCare Dent“-Produkte sind auf die Verfahrensabläufe im Miele Thermodesinfektor abgestimmt. Deshalb werden im Zusammenspiel mit der bekannten und bewährten Spültechnik auch bei sparsamem Einsatz der Prozesschemikalien aus-



Materialschonung für die aufzubereitenden Instrumente und minimiert das Korrosionsrisiko bei wiederaufbereitbaren Hand- und Winkelstücken. Verfärbungen wird vorgebeugt, die Bildung von Wasserflecken reduziert und die Trocknung verbessert. Die Prozesschemikalien bieten in Kombination mit der besonderen Gerätetechnik somit einen besonderen Schutz für Dentalinstrumente. Für Kunden, die sich davon überzeugen möchten, hält der Miele-Kundendienst ein „Starter-Set“ bereit.

Ein Farbsystem für die verschiedenen „ProCare Dent“-Produkte sichert eine einfache Handhabung und verhindert die Verwechslungsgefahr der Prozesschemikalien untereinander. Damit

gezeichnete Reinigungsergebnisse erzielt und gleichzeitig eine hohe Wirtschaftlichkeit gewährleistet.

Zusätzlich bietet das Miele-Aufbereitungssystem mit den „ProCare Dent“-Produkten neben der für den Zahnarzt so bedeutenden Ergebnissicherheit eine hohe

stellt die Miele-Systemlösung aus Thermodesinfektoren, den Prozesschemikalien, dem Sterilisator, der Prozessdatendokumentation sowie dem umfangreichen Servicepaket eine sichere und ökonomische Lösung für die Aufbereitung der hochwertigen Instrumente in Dentalpraxen dar.

MIELE & CIE. KG

Carl-Miele-Straße 29
33332 Gütersloh
Postfach
33325 Gütersloh
Tel.: 0180 2303131
(0,06 EUR pro Min., Mobilfunk max. 0,42 EUR pro Min.)
E-Mail: info@miele.de
www.miele-professional.de

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



EINZIGARTIGE SICHERHEIT IN DER FISSURENVERSIEGELUNG

KENNZIFFER 0831

Fissuren in Seitenzähnen können durch Versiegelungen dauerhaft vor Karies geschützt werden. Dies gelingt besser denn je mit UltraSeal XT hydro – einfach und zuverlässig.

Das Problem Nr. 1, Feuchtigkeitsreste in der Fissur vor dem Versiegeln, ist keines mehr: Dank hydrophiler Eigenschaften geht UltraSeal XT hydro auch mit leicht feuchten Fissuren eine feste, sichere Verbindung ein.

Das Einbringen des Versieglers in die Tiefe enger Spalten gelingt gezielt und blasenfrei mit dem Inspiral Brush Tip und seiner feinen Bürstenspitze direkt aus der Spritze.



Anschließend erfolgt die Lichthärtung; mit VALO genügen hierzu bereits 3 Sek. im Xtra Power-Modus. Der zu 53 % gefüllte Versiegler bildet ein stabiles Schutzschild, ist abriebfest und dauerhaft.

Ebenso wichtig wie das sorgfältige Lege- n ist die Kontrolle von Versiegelungen. Sie wird durch die einzigartige Fluoreszenz von UltraSeal XT hydro deutlich erleichtert. Unter Schwarzlicht ist das Versiegelungs- material deutlich zu erkennen. Damit kann die Unversehrtheit der Versiegelung sowohl

unmittelbar nach dem Legen als auch bei jeder Kontrollsituation schnell und einfach überprüft werden. Die Retention ist damit deutlich sichtbar.

So gewinnt man gesunde Zähne und zugleich Vertrauen – bei den kleinen Pa- tienten und den Eltern: Die Versiegelung ist „schnell fertig“ und die Zähne sind dauer- haft geschützt.

UltraSeal XT hydro gibt es in zwei Farben: Opaque White und Natural. Erhältlich ist UltraSeal XT hydro über die Dental-Depots.

ULTRADENT PRODUCTS

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 359215
E-Mail: info@updental.de
www.updental.de



SEITENZAHNFÜLLUNG LEICHT GEMACHT!

KENNZIFFER 0832

3M ESPE führt das neue Filtek™ Bulk Fill Flowable Composite ein – ein fließfähiges Bulk Fill-Material, das durch seine hohe Festigkeit und geringe Abrasion überzeugt. Das neue fließfähige Restaura- tionsmaterial für die Bulk Fill-Technik (bis zu 4 mm Schichtstärke möglich) bie- tet Zahnärzten die Möglichkeit, Patienten schnell und einfach zu behandeln.

Aufgrund der fließfähigen Viskosität bietet das Material eine gute Adaption an die Kavitätenwände, und dank seiner Härtungstiefe von 4 mm kann in vielen Fällen auf ein zeitaufwendiges Schichten verzichtet werden. Darüber hinaus bietet das Material neben einem geringen Poly- merisationsstress und -schrumpf auch eine gute Verschleißfestigkeit. Mit Filtek Bulk Fill Flowable Composite ist eine Sei- tenzahnfüllung schnell und leicht ge- macht.



Filtek Bulk Fill Flowable Composite bie- tet eine einfache Anwendung in Kapseln oder Spritzen und ist in vier Farben erhält- lich: Universal, A1, A2 und A3. Dank der orangen Farbe der Kapseln und Spritzen ist

Filtek Bulk Fill schnell und einfach zu er- kennen.

Weitere Informationen zu Filtek Bulk Fill Flowable Composite sind erhältlich unter www.3MESPE.de/FiltekBulkFill

3M DEUTSCHLAND GMBH

Standort Seefeld, 3M ESPE
ESPE Platz, 82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3MESPE.de

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



SERVICE-OFFENSIVE VON ACTEON GERMANY

KENNZIFFER 0841



Nach Gratis-Testgeräten und Pulverproben für interessierte Zahnärzte, kostenlosen Austauschteilen und attraktiven Paketangeboten mit der derzeit größten Pulvervielfalt auf dem Markt gibt es seit Juli 2012 ein erweitertes Servicepaket: So bietet Acteon Germany beim Kauf von AIR-N-GO allen Satelec-Scalern und Ultraschallgeräten einen Austausch- bzw. Reparaturservice inner-

halb von 48 Stunden sowie eine 2-Jahres-Systemgarantie (ohne Instrumente und Verbrauchsmaterialien). Auch eine zusätzliche Garantieverlängerung für nochmals zwei Jahre ist gegen einen geringen Aufpreis möglich – das heißt: garantierte Sicherheit und Geräteeffizienz für dauerhaft zufriedene Kunden und Behandler!

Nach der gelungenen Markteinführung von AIR-N-GO zur IDS 2011 garantiert der erste Airpolisher mit Doppelfunktion (supra- und subgingivaler Einsatz!) jetzt noch mehr Vorteile, Anwendungssicherheit und Service. So wurden die Dichtig- und Schließfestigkeit des Pulverdeckels optimiert, ein besseres, glänzenderes Material für die Supra- und Perio-Düsen eingesetzt und zwei neue O-Ring-Direktanschlüsse für den Pulverbehälter entwickelt.

„Wir sind sicher: AIR-N-Go hält, was andere nur versprechen. Das garantieren wir unseren Kunden auch. Deshalb bieten wir ihnen seit 1. Juli ein erweitertes Servicepaket an“, erklärt Timo Hand, Prokurist

und Vertriebsleiter bei Acteon Germany. Die Voraussetzung dafür: Das Gerät wird beim Kauf direkt bei der Firma (beispielsweise über die Hotline: 0800-7283532) registriert; 48 Stunden später übernimmt Acteon Germany die volle Garantie auf das System. Hand fügt hinzu: „Diese Service- und Garantieleistungen gelten beim Kauf von AIR-N-GO allen Scalern und Ultraschallgeräten und selbstverständlich nur bei Verwendung unserer Original-Pulversorten.“ Denn würden keine Originalprodukte verwendet, so der Vertriebsleiter weiter, sei die Konformität im System und damit auch mit den europäischen Sicherheitsnormen nicht mehr gegeben. Die Garantie und Produkthaftung als Hersteller entfallen in solchen Fällen automatisch.

Neben dem neuen Garantie- und Servicepaket hält Acteon für alle AIR-N-GO-Anwender ab sofort auch diverse Aufklärungs- und Informationsmaterialien bereit wie eine Patientenbroschüre und eine kompakte Pflege- und Quickstart-Anleitung.

ACTEON GERMANY GMBH

Industriestraße 9
40822 Mettmann
Tel.: 02104 956510
E-Mail: info@de.acteongroup.com
www.de.acteongroup.com



NEUE HAND- UND WINKELSTÜCKE VON SIRONA

KENNZIFFER 0842



Zahnärzte, die sich für Instrumente von Sirona entscheiden, können jetzt aus einem erweiterten Sortiment eine zielgerichtete und passgenaue Wahl treffen. Der Technologieführer der Dentalbranche bringt ab sofort die neuen Instrumentenklassen Premium und Comfort für seine Hand- und Winkelstücke auf den Markt. Die Premium-Klasse umfasst die beiden Modellreihen T1 CLASSIC und T1 LINE mit einer Reihe von

innovativen Updates. In der Comfort-Klasse überzeugt die robuste Modellreihe T2 LINE durch Zuverlässigkeit und Funktionalität.

Sowohl für T1 CLASSIC als auch T1 LINE gilt: Die Hand- und Winkelstücke sind sterilisierbar und thermodesinfizierbar. Sirona gibt drei Jahre Garantie auf die Instrumente. Die robuste Hand- und Winkelstückerserie T2 LINE mit universeller ISO-Schnittstelle steht für Funktionalität, Zuverlässigkeit und Hygiene. So kann sich der Zahnarzt voll und ganz auf die Behandlung seiner Patienten konzentrieren. Die angenehme Griffigkeit der Titanhülsen sorgt für beschwerdefreies Arbeiten und optimalen Bedienkomfort. Die Instrumente können sterilisiert und thermodesinfiziert werden. Zwei Jahre

Garantie gibt Sirona auf die T2 LINE-Produkte.

Als weltweit einziger Hersteller im Dentalbereich setzt Sirona die Technologie des superplastischen Verformens von Titan zur Herstellung seiner Hand- und Winkelstücke ein. Dieser hochwertige Werkstoff zeichnet sich vor allem durch sein geringes Gewicht, exzellente Griffigkeit sowie äußerste Stabilität aus. Hinzu kommt, dass Titan schneller als Stahl die Temperatur der Hand annimmt – das macht die Behandlung für Arzt und Patient angenehmer. Das korrosionsbeständige Hightech-Material kühlt zudem nach dem Sterilisieren schneller ab. Instrumente sind somit schneller wieder einsetzbar. Des Weiteren verursacht Titan keine allergischen Reaktionen.

Ein weiterer Pluspunkt der Hand- und Winkelstücke von Sirona ist ihre Zuverlässigkeit & Langlebigkeit. Die Instrumente sind mit Keramik-Kugellagern ausgestattet. Die Premium-Produkte wurden zusätzlich mithilfe der „Diamond like Carbon“ (DLC)-Technologie beschichtet, was sie besonders widerstandsfähig macht.

SIRONA – THE DENTAL COMPANY

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

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



SET ZUR CHAIRSIDE-HERSTELLUNG INDIREKTER COMPOSITE-INLAYS **KENNZIFFER 0851**

Mit dem GrandioSO Inlay System bietet VOCO als einziger Hersteller eine Komplettlösung an und reagiert damit auf die seit dem 1.1.2012 gültige neue GOZ.

Gemäß der neuen GOZ gibt es für die Abrechnung von adhäsiven Composite-Füllungen nun erstmals eigene Gebührenpositionen. Die Honorare für diese neuen Gebührenpositionen liegen jedoch deutlich unter denjenigen, welche zuvor oft anhand von Analogpositionen zur Abrechnung von Composite-Füllungen herangezogen werden durften. Diese Analogpositionen bezogen sich auf Versorgungen mit Einlagefüllungen (Inlays), also indirekt gefertigte Restaurationen. Die Punktzahl für die Inlaypositionen hat sich



gemäß der neuen GOZ allerdings erheblich erhöht und Einlagefüllungen (Inlays) lassen sich nun deutlich höher abrechnen als adhäsive Composite-Füllungen, obwohl diese neu in die GOZ aufgenommen wurden, allerdings zu deutlich reduziertem Honorar bei gleichem Aufwand. Mit dem GrandioSO Inlay System hat der Zahnarzt also die Möglichkeit zur einfachen und zügigen Herstellung von indirekten Restaurationen und mithin eine interessante und GOZ-kon-

forme Honorar-Alternative zur Versorgung mit Composite-Füllungen.

Das System-Set ermöglicht die Chairside-Fertigung von 15 indirekten Composite-Inlays, sodass eine Zusammenarbeit mit einem Labor hier nicht erforderlich ist. Auch müssen keine teuren CAD/CAM-Geräte zum Einsatz kommen, um hochwertige Inlays zu erstellen. Der finanzielle Vorteil bei 15 hergestellten Inlays beläuft sich bei 1-flächigen Restaurationen auf ca. 1.190 Euro gegenüber konventionellen Composite-Füllungen, bei 3-flächigen Inlays sogar auf über 2.000 Euro.

Alle in GrandioSO Inlay System enthaltenen Komponenten sind optimal aufeinander abgestimmt und ermöglichen die extraorale Chairside-Fertigung ebenso stabiler wie ästhetischer Composite-Inlays in nur einer Sitzung. Das System-Set beinhaltet neben den bewährten Produkten GrandioSO, Futurabond DC, Bifix QM und Dimanto auch ein neues, eigens entwickeltes additionsvernetztes Silikon zur Herstellung von Gebissmodellen.

VOCO GMBH

Anton-Flettner-Straße 1-3
27472 Cuxhaven
Tel.: 04721 719-0
Fax: 04721 719-169
www.voco.de



KARIESEDETEKTION: NEU UND INNOVATIV

KENNZIFFER 0852

Die neue Proface Lichtsonde von W&H ermöglicht eine direkte visuelle Kariesdetektion in geöffneten Kavitäten. Während herkömmliche Methoden nur indirekte Schlüsse auf das Ausmaß kariös infizierten Dentins zulassen, bietet Proface dem Zahnarzt eine direkte Beurteilung der Behandlungsstelle auf einen Blick.

Proface ermöglicht selektives Vorgehen während der Kariesexkavation, basierend auf der innovativen FACE-Methode. FACE bedeutet: Fluorescence Aided Caries Excavation (fluoreszenzunterstützte Kariesexkavation). Das Prinzip dahinter: Bakterien hinterlassen im kariös infizierten Dentin Stoffwechselprodukte (Porphyrine). Diese sind mit freiem Auge nicht sichtbar. Die Beleuch-



tung geöffneter Kavitäten mit violettem Licht lässt Porphyrine nun aber rot fluoreszieren, während gesunde Zahnschubstanz eine grüne Fluoreszenz aufweist. Eine Diagnosebrille mit spezieller Filtercharakteristik verstärkt diesen Effekt.

Proface bietet dem Zahnarzt drei substanzielle Vorteile in seiner alltäglichen Arbeit:

1. Mehr Sicherheit bei der Kariesdetektion

Eine Kontrolle mit Proface minimiert das Risiko eines Kariesrezidivs. Darüber hinaus

liefert Proface ein umfassendes Gesamtbild an Informationen für die Therapieentscheidung bei Caries profunda.

2. Hohe Effizienz bei der Kariesdetektion

Mit Proface beurteilt der Zahnarzt den Erfolg der Kariesexkavation auf einen Blick. Und das zu jedem Zeitpunkt des Arbeitsprozesses.

3. Unterstützung von minimalinvasivem Arbeiten

Proface unterstützt den Zahnarzt beim selektiven, minimalinvasiven Exkavieren und trägt substanzial dazu bei, die gesunde Zahnschubstanz des Patienten zu schonen!

Darüber hinaus bietet das schlanke Design der Proface Lichtsonde einen optimalen Zugang zur Behandlungsstelle. Eine flexible, berührungs- und somit schmerzfreie Anwendung ist garantiert.

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Raiffeisenstraße 4
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
E-Mail: office.de@wh.com
www.wh.com

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



FARBE ZEIGEN MIT DER ABSAUGANLAGENSERIE ASPI-JET

KENNZIFFER 0861



Als Werksvertretung der CATTANI S.p.A., Parma/Italien ist die CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG mit Sitz in Nordholz bei Bremerhaven zuständig für die Märkte

**CATTANI DEUTSCHLAND
GMBH & CO. KG**

Scharnstedter Weg 34–36
27637 Nordholz
Tel.: 04741 18198-0
Fax: 04741 18198-10
E-Mail: info@cattani.de
www.cattani.de

Deutschland, Österreich und die Schweiz. Neben einem vollsortierten CATTANI-Lager aller gängigen Kompressoren und Absaugsysteme sind weit mehr als 1.200 Artikel einschließlich Ersatzteilen prompt verfügbar.

Vor allem aber bietet CATTANI auch mobile Lösungen an, wie u. a. die fahrbare Absauganlagenreihe Aspi-Jet Serie 6 bis 9. Diese ist besonders darauf ausgelegt, Ausfallzeiten, wirtschaftlichen Verlust und unzufriedene Patienten zu minimieren, wenn die eigentliche Absauganlage der Zahnarzt-

praxis streikt. Durch ihre kompakte und fahrbare Form ist sie bspw. 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 des Aspi-Jets 6, 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 zur Optimierung der ganz individuellen 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 Speischale 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.



VARIOS 970 UND VARIOS 170 ULTRASCHALLSCALER MIT LED

KENNZIFFER 0862

Unterstützt durch die neueste technische Errungenschaft von NSK – dem iPiezo engine – bietet das Varios 970 für jede Anwendung optimale und stabile Vibrationsfrequenzen – von der sanften Minimal- bis hin zur effektiven Maximaleinstellung. Die Leistungseinstellung wird dabei so fein geregelt, dass ein und dasselbe Gerät höchst effizient in der Endodontie, der Parodontologie und der Prophylaxe eingesetzt werden kann.

Mit dem neuen Handstück, dem Varios 2, verfügt NSK über das schlankste

und leichteste seiner Klasse und bietet dem Anwender hervorragenden Zugang zum Behandlungsfeld. Darüber hinaus ist das Varios2 Lux-Handstück mit Doppel-LED ausgestattet, was in Kombination mit der grazilen Form für einmalige Sichtverhältnisse sorgt.

Das Varios 970 verfügt über zwei unabhängige Kühlmittelflaschen (je 400 ml) und ein großes, intuitiv zu bedienendes Bedienfeld sowie ein Display, auf dem alle aktuellen Einstellungen übersichtlich angezeigt werden.

Als Varios 170 können die Vorteile des Varios2 Handstücks auch in Ihre Behandlungseinheit integriert werden. Dabei ist das Varios 170 LED Einbaumodul das kleinste der Welt und findet in praktisch jeder Einheit Platz.



Varios 970 und Varios 170 erhalten Sie jeweils im Set mit drei Aufsätzen (G4, G6, G8) sowie drei Drehmomentschlüsseln und einer Steribox.

NSK EUROPE GMBH

Elly-Beinhorn-Str. 8
65760 Eschborn
Tel.: 06196 77606-0
Fax: 06196 77606-29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

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

P INTELLIGENT. RAFFINIERT. NATURGETREU

KENNZIFFER 0871

Intelligente Beleuchtung beginnt mit einer Quelle, und die OP-Lampe A-dec LED funktioniert wie keine andere, indem sie Ihnen hochentwickelte Beleuchtungsleistung mit weniger Augenermüdung, überlegener Ergonomie und niedrigen Betriebskosten bietet.

Die OP-Lampe A-dec LED flutet die Mundhöhle mit Licht für außergewöhnliche Beleuchtung und verbesserte Sicht, ausgestattet mit drei Intensitätsstufen von 15.000, 25.000 und 30.000 Lux – das von Spezialisten für dentale Ergonomie empfohlene Maximum – ohne eine konsistente 5.000 K neutrale weiße Farbtemperatur einzubüßen.

OP-Lampen sollten das gesamte Farbspektrum präzise wiedergeben und mischen, damit sie anhand der naturtreuen Farbtöne genaue Diagnosen stellen können. Indem sie ein Licht produziert, das einen hohen CRI hat, liefert die OP-Lampe



des Beleuchtungsgrades ein weichrandiges Lichtmuster erzeugt, das die Augenermüdung reduziert.

Für einmalige Ergonomie wird bei der Verwendung der Systeme A-dec 300 oder A-dec 500 beim automatischen Freihandbetrieb die OP-Lampe eingeschaltet, wenn die Rückenlehne des Behandlungsstuhls gesenkt wird, und ausgeschaltet, wenn der Stuhl in die Position zum Hinsetzen/Aufstehen gebracht wird. Die OP-Lampe A-dec LED gleitet mühelos und kann dank drei Drehachsen und Rotation um 540° nach Belieben verstellt werden. Einfache, klare Linien ermöglichen eine leichte Reinigung.

Wenn Sie Betriebskosten bedenken, denken Sie niedrig – und ökologisch intelligent: Die

A-dec LED eine Ansicht wahrer, natürlicher Farben. A-dec's polymerisationssicherer Modus bietet brillantes gelbes Licht von 25.000 Lux, was dem Praxisteam ermöglicht, zu beleuchten und wirksam zu arbeiten, ohne dass es zur Polymerisation von fotochemisch initiierten Harzen kommt.

Eine innovative Verbreitung von Licht erzeugt ein uniformes Muster mit einem „Stadion“-Effekt mit minimalen Schatten, während die stufenweise Absenkung

OP-Lampe A-dec LED verbraucht 80 Prozent weniger Strom als Halogen-Lampen, hat eine Lebensdauer von 20 Jahren, ohne dass man je eine Birne wechseln muss. Und weil sie keine Hitze produziert und deshalb keinen Ventilator zur Kühlung braucht, ist sie komfortabel und leise. Für mehr Informationen zu dem Gebrauch von LED-Licht in OP-Lampen besuchen Sie www.a-dec.com/LED und laden Sie gratis das Fachreferat herunter.

EUROTEC DENTAL GMBH

Forumstraße 12
41468 Neuss
Tel.: 02131 13334-05
E-Mail: info@eurotec-dental.info
www.eurotec-dental.info

P MÖBELLINIE ASOMA

KENNZIFFER 0872

Unsere neuste doppelwandige Möbellinie Ansoma besticht durch ihre hygienische Front mit innen liegenden 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



tieren 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.

Schränke von innen gegen Staub geschützt. Die Vollauszüge an allen Schubladen garan-

LE-IS STAHLMÖBEL GMBH

Friedrich-Ebert-Straße 28a
99830 Treffurt
Tel.: 036923 8397-0
Fax: 036923 8397-11
E-Mail: service@le-is.de
www.le-is.de

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



PHILIPS ZOOM: WHITESPEED LED-LAMPE

KENNZIFFER 0881



Für die In-Office-Zahnaufhellung präsentiert Philips ZOOM die neue WhiteSpeed LED-Lampe. Deren LED-Licht reagiert direkt mit dem Eisengluconat im ZOOM-Zahnaufhellungsgel. Mittels Photo-Fenton-Reaktion wird das reaktive Eisen immer wieder erneuert und die Produktion der Hydroxylradikale

fortgesetzt. Erlebbarer Effekt: Das Aufhellungsergebnis wird wesentlich verbessert.

Die Lichtwirkung der Philips-ZOOM WhiteSpeed-LED-Lampe ist bereits mehrfach dokumentiert.

In einer aktuellen Studie mit 500 Teilnehmern zeigten sich eine 96-prozentige Patientenzufriedenheit und um 40 Prozent bessere Aufhellungsergebnisse als bei einem Verfahren ohne Lichteinwirkung.* Abhängig von der Zahnpflege hält das Ergebnis ein bis drei Jahre.

Die neue LED-Technologie löst nun die bewährte UV-Lampe ab und bietet damit 100 Prozent höhere Lichtintensität – bei verbesserter Sicherheit. Weitere Vorteile der Philips ZOOM WhiteSpeed LED-Lampe sind:

- variable Lichtintensität für den individuellen Patientenkomfort
- höhere Lebensdauer des LED bei geringeren Betriebskosten
- verbesserte Ergonomie sowie neuer Netzkabelwickler und größere Laufrollen.

Philips ZOOM bietet Zahnarztpraxen eine kostenlose Live-Schulung.** Interessierte Zahnärzte können unter der Telefonnummer 040

2899-1509 einen Termin vereinbaren, Preise und Lieferbedingungen erfahren.

* Studienergebnisse auf Anfrage bei Philips erhältlich.

** Die Gratis-Schulung kann von jeder Praxis nur einmal in Anspruch genommen werden.



PHILIPS GMBH
 Lübeckertordamm 5
 20099 Hamburg
 Tel.: 040 2899-1509
www.philipsoralhealthcare.com



STERI-WASH-TRAY-SYSTEM

KENNZIFFER 0882

Das Steri-Wash-Tray System ist eine vollständige Neuentwicklung für die maschinelle Aufbereitung von Instrumenten aus dem Hause Carl Martin, Solingen. Die Desinfektion und anschließende Sterilisation in nur einem Tray ermöglicht einen zeit- und kostensparenden Aufbereitungsablauf in der Praxis. Auch die Verletzungsgefahr wird dadurch auf ein absolutes Minimum reduziert.

Die mitgelieferten Silikonstege und -halter können individuell im Tray positioniert werden, was eine optimale Bestückung für unterschiedliche Anwendungen (Parochi-



für den Thermodesinfektor und Autoklav angeboten. Es gibt sowohl ein Tray zur anschließenden Sterilisation im Container als auch in handelsüblichen Sterilisationsfolien. Alle Trays sind aus hochwertigem elektropolierten Edelstahl mit präzisen und leicht zu bedienenden Verschlüssen gefertigt.

Eine weitere Neuentwicklung sind die individuell platzierbaren, in sechs Far-

ben erhältlichen Kennzeichnungsschilder, welche eine optische Zuordnung ermöglichen. Die Schilder können mit einem Datamatrix, Barcode und/oder Text zur Verwaltung in Ihrer Praxissoftware erstellt werden.

ben erhältlichen Kennzeichnungsschilder, welche eine optische Zuordnung ermöglichen. Die Schilder können mit einem Datamatrix, Barcode und/oder Text zur Verwaltung in Ihrer Praxissoftware erstellt werden.

CARL MARTIN GMBH
 Neuenkamperstr. 80–86
 42657 Solingen
 Tel.: 0212 810044
 E-Mail: info@carlmartin.de
www.carlmartin.de

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



INNOVATIVE HYGIENELÖSUNGEN EINFACH UMGESETZT

KENNZIFFER 0891

Die Hygienemodule von INFRATRONIC SOLUTIONS bieten endlos viele Kombinationsmöglichkeiten. Die in zwei Längen und Tiefen erhältlichen Oberschränke lassen sich ganz individuell ausstatten. Neben berührungsfreien Spendern werden Applikationsmodule für Falthandtücher, Handschuhe, Becher und Mundschutz sowie unterschiedlich große Ablagen angeboten. Ausgehend von zahlreichen Kundenwünschen wurde jetzt auch eine Ablage für Trays und eine Applikationshilfe für Stofftücher entwickelt. Die praktische Trayablage ermöglicht eine hygienische Aufbewahrung von Instrumententablets im Hygieneschrank. Auch Stofftücher können einfach und leicht im



sich INFRATRONIC SOLUTIONS Hygieneschränke noch vielseitiger nutzen. Mit dem passenden Zubehör wird so durch wenige Handgriffe aus einem Hygieneschrank z.B. ein Materialschrank. Die Oberschränke sind ideal für jede Zahnarztpraxis als praktischer Helfer für Ordnung und einfache, hygienische Materialentnahme.

Das Schranksystem EURO-LINE ist mit einer Tiefe von 345 mm ein Platzwunder für alle Zahnarztpraxen in Verbindung mit einer Unterschrankzeilentiefe von 600 mm. Der kleinere SLIMLINE mit einer Tiefe von 215 mm fügt sich perfekt in bestehende Schrankzeilen mit einer

Tiefe von 500 mm ein. Mit einer Breite von 1.500, 1.000 oder 500 mm passen sich die Oberschränke optimal den Maßen und der Aufteilung von gängigen Unterschrank an. Auch farblich sind keine Grenzen gesetzt. Zur Wahl stehen unterschiedliche Farben und hochwertige Dekore. Die Fronten sind je nach Wunsch als Spiegel, Satinatoglas oder in Lacobelfarben erhältlich.

Schrank verstaut werden. Bei Bedarf werden die Stofftücher nach unten herausgezogen. So steht auch während der Behandlung schnell sauberes Arbeitsmaterial zur Verfügung.

Durch das neuentwickelte Befestigungssystem sind alle Module frei platzierbar und können beweglich integriert und kinderleicht angepasst werden. Damit lassen

**WEINMANN GMBH
INFRATRONIC SOLUTIONS**

Frankenstraße 6
63776 Mömbris
Tel.: 06029 99 303-0
Fax: 06029 99 303-29
E-Mail: info@infratronic-solutions.com
www.infratronic-solutions.com



BEHANDLUNGSEINHEITEN IN IHRER SCHÖNSTEN FORM

KENNZIFFER 0892

ULTRADENT präsentiert mit den Premium-Behandlungseinheiten eine Geräteklasse auf höchstem Niveau in Bezug auf Design, Konstruktion, Verarbeitungsqualität und Bedienungskomfort.

Die Premium-Modelle im Jubiläumsjahr verfügen über viele Neuheiten. Besonders auffällig ist die Wassereinheit, das Assistenz-Element mit großem Touchscreen-Bedienfeld und der hochwertige, 19 Zoll große Flachbildschirm. Auch in Sachen Positionierung und Programmierung lassen diese Zahnarztgeräte keine Wünsche offen und

unterstützen die Behandlung mit exklusiven Optionen. Vom ZEG über auto-klavierbare Mikromotoren mit Drehmomentsteuerung, über Intraoralkamera bis hin zum Elektro-Chirurgie-Gerät und eine integrierte Kochsalzpumpe, kann alles über die Zentraleinheit gesteuert werden. Die logische, symbolgesteuerte Programmierung umfasst alle Instrumente. Natürlich kann die Premium-Klasse mit Multimedia-System ausgestattet werden. Details, wie z. B. Touchscreen, optionale Funk-Fußanlasser und austauschbare Steuerventile erleichtern die Behandlung und unterstützen die Praxishygiene. Das Supersoftpolster und ein indivi-



duelles Kopfstützensystem sorgen für Wohlbefinden. Die exklusiven Komfortpolster mit Klima- oder Massagefunktion sind eine ULTRADENT-Entwicklung. Gönnen Sie sich diese Perfektion und gewinnen Sie neue Inspiration für Ihre Praxis.

ULTRADENT DENTAL-MEDIZINISCHE GERÄTE GMBH & CO. KG

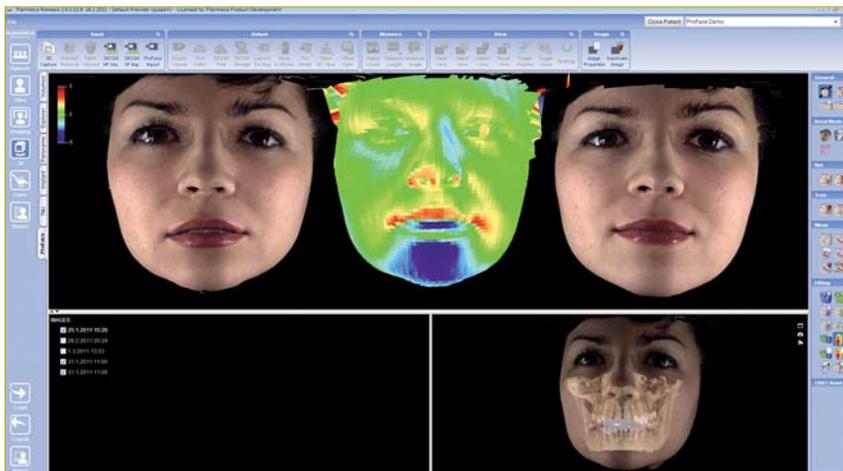
Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunnthal
Tel.: 089 420992-70
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de

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



PROMAX 3D-RÖNTGEN GEWINNT PRODUKT DESIGN AWARD

KENNZIFFER 0901



Innovationsgrad, Funktionalität, Selbst-erklärungsqualität oder ökologische Ver-träglichkeit sind die Eigenschaften, die ein red dot design award Gewinner bieten muss. ProMax 3D überzeugte die internationale Fachjury. 4.515 Produkte aus 19 verschiede-

nen Kategorien wurden beurteilt – von Büro-klammern oder Hörgeräten über Möbel bis hin zu Autos und Gebäude-Projekten.

„Die begehrte Auszeichnung untermauert den Planmeca-Anspruch“, so Dieter Hochmuth, Geschäftsführer Planmeca Vertriebs GmbH. „Röntgengeräte werden nach wie vor über die technischen Details positioniert. Planmeca ist dagegen das dentale Vorbild für zeitgemäßes Produktverständnis, Design und zeitgemäße Kommunikation.“

Durch die Entwicklung technischer Meilensteine ist Planmeca heute eines der welt-



weit führenden Unternehmen im Röntgenbereich. Innovative Technologie ist Mittel zum Zweck. Sie ermöglicht es Anwendern, mit Planmeca-Produkten ihren Wunsch nach „I do it my way“ zu realisieren.

Zahnärzte haben sehr individuelle Vorstellungen von der Ausstattung und dem Leistungsvermögen ihrer Röntgengeräte. Der modulartige Aufbau der Planmeca-Geräte wird diesen Erwartungen gerecht.

PLANMECA VERTRIEBS GMBH

Walther-Rathenau-Straße 59
33602 Bielefeld
Tel.: 0521 560665-0
E-Mail: info@planmeca.de
www.planmeca.com



CS 8100 – SO MUSS EXTRAORALES RÖNTGEN HEUTE FUNKTIONIEREN! KENNZIFFER 0902

Erstklassig in allen Bereichen: Mit dem neuen extraoralen Röntgensystem CS 8100 präsentiert Carestream Dental einen neuen Meilenstein in Sachen digitaler Bildgebung, der alle erforderlichen Funktionen in einem besonders kompakten System für den täglichen Einsatz vereinigt. Das CS 8100 ermöglicht dem Anwender die mühelose Erstellung hochwertiger digitaler Aufnahmen und ist perfekt für alle standardmäßigen Panoramaanforderungen geeignet. Es überzeugt durch hohe Ästhetik und kompaktes Design und begeistert gleichzeitig durch ein



herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die intelligente „Plug-and-Pan“-Lösung garantiert zudem eine problemlose Installation und einfache Bedienung. Die neue Innovation aus dem Hause Carestream ist die logische Konsequenz einer Entwicklungsreihe, die vor bald 20 Jahren mit dem Digipan als weltweit ersten digitalen Sensor für filmbasierte Panoramageräte seinen Anfang nahm, später mit dem CS 9000 3D das weltweit erfolgreichste DVT-Gerät überhaupt hervorbrachte und kürzlich mit dem CS 9300 eine echte „All-in-One“-Röntgenlösung für die digitale Praxis präsentierte. Auch das neue CS 8100 unterstreicht jetzt die Erfolgsphilosophie von Carestream, die sich vor allem auf drei Säulen stützt: Optimale Workflow-Integration, Humanisierung der Technologie und hohe Diagnosegenauigkeit und führt so das Röntgen-Know-how auf eine weitere neue Stufe!

**CARESTREAM HEALTH
DEUTSCHLAND GMBH**

Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: 0711 20707306
E-Mail: europedental@carestream.com
www.carestreamdental.com

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

P VERKAUF DER KAVO ARCTICA ENGINE GESTARTET

KENNZIFFER 0911

Für Praxis und Labor startet jetzt der Verkauf der ARCTICA Engine – einer sehr kompakten 5-Achs-Maschine, die sowohl Nassfräs- als auch Schleifprozesse ermöglicht.

Dank einem Schwenkbereich von bis zu 25 Grad können selbst geometrisch anspruchsvolle Konstruktionen präzise bearbeitet werden.

Die offene Schnittstelle akzeptiert Daten von Intraoral- wie Desktop-Scannern (z.B. ARCTICA Scan).

ARCTICA Engine bietet Investitionssicherheit und Flexibilität, ein breites Anwendungs- und Indikationsspektrum, Qualität, Präzision und ein Maximum an Materialvielfalt. Das ARCTICA CAD/CAM-System ist modular um die ARCTICA Engine



KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
E-Mail: info@kavo.com
www.kavo.de

aufgebaut. Weitere Module sind die KaVo multiCAD Software und die ARCTICA Elements mit ihrem umfassenden Werkstoffspektrum – von Titan über Zirkonoxid und Glaskeramik bis hin zu Kunststoffen und Wachs.

Weitere Informationen zu Ausstattung, Preisen und Lieferzeiten der ARCTICA Engine bieten exklusiv der dentale Fachhandel und KaVo Dental GmbH, Biberach. Der Vertrieb über den dentalen Fachhandel sichert auch einen Rundum-Service.

P LEISTUNGSSTARKE POLYMERISATION

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 Wärmeleitsystem eine schonende und materialgerechte Zwischen- und Endpolymerisation bei kurzer Belichtungszeit.

Die einfache Bedienung wird durch drei Belichtungsprogramme (1 Min./3 Min./



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 5 Sekunden pro Zahn die Vorpolymerisation einer aufgetragenen Kompositschicht.

5 Min.) sowie individuell einstellbare Polymerisationszeiten unterstützt.

Durch den höhenverstellbaren Drehteller können die Restaurationen optimal zu

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.: 0210 2864-0
Fax: 0210 2864-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

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

Verlag

Verlagssitz

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
E-Mail: dz-redaktion@oemus-media.de

Verleger

Torsten R. Oemus

0341 48474-0 oemus@oemus-media.de

Verlagsleitung

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

0341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
0341 48474-0 isbaner@oemus-media.de
0341 48474-0 hiller@oemus-media.de

Projekt-/Anzeigenleitung

Stefan Thieme

0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer

0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Marius Mezger
Bob Schliebe

0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement

Andreas Grasse

0341 48474-200 grasse@oemus-media.de

Art Director

Dipl.-Des. Jasmin Hilmer

0341 48474-118 hilmer@oemus-media.de

Herausgeber/Redaktion

Herausgeber

Bundesverband Dentalhandel e.V.
Burgmauer 68, 50667 Köln

Tel.: 0221 2409342
Fax: 0221 2408670

Erscheinungsweise

Die DENTALZEITUNG erscheint 2012 mit 6 Ausgaben. Es gilt die Preisliste Nr. 13 vom 1. 1. 2012

Beirat

Franz-Gerd Kühn
Markus Schäfer
Wolfgang Upmeier
Lars Pastoor

Chefredaktion

Dr. Torsten Hartmann
(V. i. S. d. P.)

0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

Redaktion

Christin Bunn
Denise Keil

0341 48474-104 c.bunn@oemus-media.de
0341 48474-102 d.keil@oemus-media.de

Redaktionsanschrift

siehe Verlagssitz

Korrektorat

Ingrid Motschmann
E. Hans Motschmann

0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
0341 48474-126 h.motschmann@oemus-media.de

Druck

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

Druckauflage

50.185 Exemplare (IWW 2/12)



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 25,00 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 € 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 Abonnementbestellung 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.

Anzeigen

ALPRO MEDICAL	S. 75
Anthos	S. 13
Belmont	S. 67
BVD	S. 97
Carestream	S. 47, S. 71
doctorwater	S. 11
Dürr Dental	S. 7, S. 57
Eurotec	S. 21
GC	S. 45
Henry Schein	S. 77
herzog, kassel + partner	S. 35
id deutschland	S. 19
INFRATRONIC SOLUTIONS	S. 63
KaVo	2. US
Landesmesse Stuttgart	S. 37
Le-iS Stahlmöbel	S. 43, S. 53, S. 72
medentex	S. 23
Müller-Omicron	S. 49
NSK	S. 17, S. 65
NWD	3. US
orangedental	S. 46, S. 74, 4. US
Planmeca	S. 25
Pluradent	S. 81
SciCan	S. 27
SHOFU	S. 51
ULTRADENT	S. 55
UP Dental	S. 39
VITA	S. 33
W&H	S. 31

Beilagen/Postkarten

Acteon Germany
Carl Martin
Cattani
Eurotec
NSK
W&H

DENTALZEITUNG

B V D Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR



ABONNIEREN SIE JETZT!

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

33,- Euro/Jahr
6 Ausgaben

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum _____

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-200
Fax: 0341 48474-290
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus.com

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 _____

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

00000

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Dresden**
01097 Dresden
Tel. 0351 795266-0
Fax 0351 795266-29
E-Mail: dresden@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
01099 Dresden
Tel. 0351 492860
Fax 0351 4928617
E-Mail: info.dresden@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
01129 Dresden
Tel. 0351 85370-0
Fax 0351 85370-22
E-Mail: nwd.dresden@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Görlitz**
02828 Görlitz
Tel. 03581 405454
Fax 03581 409436
E-Mail: goerlitz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
02977 Hoyerswerda
Tel. 03571 4259-0
Fax 03571 4259-22
E-Mail: nwd.hoyerswerda@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Cottbus**
03048 Cottbus
Tel. 0355 3833624
Fax 0355 3833625
E-Mail: cottbus@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
03050 Cottbus
Tel. 0355 536180
Fax 0355 790124
E-Mail: info.cottbus@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
04103 Leipzig
Tel. 0341 70214-0
Fax 0341 70214-22
E-Mail: nwd.leipzig@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
04103 Leipzig
Tel. 0341 215990
Fax 0341 2159920
E-Mail: info.leipzig@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Halle**
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 29841-3
Fax 0345 29841-40
E-Mail: halle@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Garlichs & Sporreiter Dental GmbH
06449 Aschersleben
Tel. 03473 911818
Fax 03473 911817
E-Mail: sporreiter-dental@t-online.de

GARLICH & DENTEG GMBH
06618 Naumburg
Tel. 03445 704900
Fax 03445 750088
E-Mail: info@denteg.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
07745 Jena
Tel. 03641 2942-0
Fax 03641 294255
E-Mail: info.jena@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Altmann Dental GmbH & Co. KG
08525 Plauen
Tel. 03741 525503
Fax 03741 524952
E-Mail: info@altmann-dental.de
Internet: www.altmann-dental.de

Bönig-Dental GmbH
08525 Plauen
Tel. 03741 520555
Fax 03741 520666
E-Mail: info@boenig-dental.de
Internet: www.Boenig-Dental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
09130 Chemnitz
Tel. 0371 5106-66
Fax 0371 510671
E-Mail: info.chemnitz@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Chemnitz**
09247 Chemnitz
Tel. 03722 5174-0
Fax 03722 5174-10
E-Mail: chemnitz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

10000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
10589 Berlin
Tel. 030 34677-0
Fax 030 34677-174
E-Mail: info.berlin@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Berlin**
10783 Berlin
Tel. 030 236365-0
Fax 030 236365-12
E-Mail: berlin@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

MULTIDENT Dental GmbH
10829 Berlin
Tel. 030 2829297
Fax 030 2829182
E-Mail: berlin@multident.de
Internet: www.multident.de

**NWD Berlin
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
12099 Berlin
Tel. 030 217341-0
Fax 030 217341-22
E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Gottschalk Dental GmbH
13156 Berlin
Tel. 030 477524-0
Fax 030 47752426
E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de
Internet: www.gottschalkdental.de

**NWD Berlin
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
15234 Frankfurt (Oder)
Tel. 0335 60671-0
Fax 0335 60671-22
E-Mail: nwd.frankfurt@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Greifswald**
17489 Greifswald
Tel. 03834 798900
Fax 03834 798903
E-Mail: greifswald@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
17489 Greifswald
Tel. 03834 855734
Fax 03834 855736
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Rostock**
18055 Rostock
Tel. 0381 4911-40
Fax 0381 4911-430
E-Mail: rostock@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**GARLICH & PARTNER
DENTAL GMBH**
19002 Schwerin
Tel. 0441 95595-0
Fax 0441 508747

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
19055 Schwerin
Tel. 03855 92303
Fax 03855 923099
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

MULTIDENT Dental GmbH
19063 Schwerin
Tel. 0385 662022 od. 23
Fax 0385 662025
Internet: www.multident.de

20000

**NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
20097 Hamburg
Tel. 040 853331-0
Fax 040 85333144
E-Mail: nwd.hamburg@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Nordenta Handelsgesellschaft mbH
(Versandhändler)**
22041 Hamburg
Tel. 040 65668700
Fax 040 65668750
E-Mail: info@nordenta.de
Internet: www.nordenta.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Hamburg**
22083 Hamburg
Tel. 040 329080-0
Fax 040 329080-10
E-Mail: hamburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

MULTIDENT Dental GmbH
22113 Oststeinbek
Tel. 040 514004-0
Fax 040 518436
Internet: www.multident.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
22419 Hamburg
Tel. 040 611840-0
Fax 040 611840-47
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Lübeck**
23556 Lübeck
Tel. 0451 879950
Fax 0451 8799-540
E-Mail: luebeck@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Kiel**
24103 Kiel
Tel. 0431 33930-0
Fax 0431 33930-16
E-Mail: kiel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
24118 Kiel
Tel. 0431 799670
Fax 0431 7996727
E-Mail: info@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Flensburg**
24941 Flensburg
Tel. 0461 903340
Fax 0461 98165
E-Mail: flensburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**ADOLF GARLICH & PARTNER
DENTAL DEPOT**
26122 Oldenburg
Tel. 0441 955950
Fax 0441 508747
E-Mail: info@garlichs-dental.de

**NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
26123 Oldenburg
Tel. 0441 93398-0
Fax 0441 93398-33
E-Mail: nwd.oldenburg@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

MULTIDENT Dental GmbH
26125 Oldenburg
Tel. 0441 93080
Fax 0441 9308199
E-Mail: oldenburg@multident.de
Internet: www.multident.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Leer**
26789 Leer
Tel. 0491 929980
Fax 0491 9299-850
E-Mail: leer@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

ABODENT GMBH
27432 Bremerförde
Tel. 04761 5061
Fax 04761 5062
E-Mail: contact@abodent.de
Internet: www.abodent.de

SUTTER & CO. DENTAL
27753 Delmenhorst
Tel. 04221 13437
Fax 04221 801990

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Bremen**
28199 Bremen
Tel. 0421 38633-0
Fax 0421 38633-33
E-Mail: bremen@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

LEICHT & PARTNER DENTAL GMBH
28237 Bremen
Tel. 0421 612095
Fax 0421 6163447
E-Mail: leichtHB@aol.com

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
28359 Bremen
Tel. 0421 2011010
Fax 0421 2011011
E-Mail: info.bremen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

30000

MULTIDENT Dental GmbH
30177 Hannover
Tel. 0511 53005-0
Fax 0511 5300569
E-Mail: info@multident.de
Internet: www.multident.de

DEPPE DENTAL GMBH
30559 Hannover
Tel. 0511 95997-0
Fax 0511 5997-44
E-Mail: info@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

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

**Lohrmann Dental GmbH
(Versandhändler)**
30559 Hannover
Tel. 0511 353240-78
Fax 0511 353240-79
E-Mail: info@lohrmann-dental.de
Internet: www.lohrmann-dental.de

NETdental GmbH (Versandhändler)
30559 Hannover
Tel. 0511 35324060
Fax 0511 35324040
E-Mail: info@netdental.de
Internet: www.netdental.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Hannover**
30625 Hannover
Tel. 051154444-6
Fax 0511 54444-700
E-Mail: hannover@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
30659 Hannover
Tel. 0511 615210
Fax 0511 61521-15
E-Mail: info.hannover@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
30853 Hannover-Langenhagen
Tel. 0511 519357-0
Fax: 0511 519357-22
E-Mail:
nwd.hannover-langenhagen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

MULTIDENT Dental GmbH
33100 Paderborn
Tel. 05251 1632-0
Fax 05251 65043
E-Mail: paderborn@multident.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
33335 Gütersloh
Tel. 05241 97000
Fax 05241 970017
E-Mail: info.guetersloh@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
33609 Bielefeld
Tel. 0521 967811-0
Fax 0521 967811-22
E-Mail: nwd.bielefeld@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Bielefeld**
33699 Bielefeld
Tel. 0521 92298-0
Fax 0521 9229822
E-Mail: bielefeld@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
34117 Kassel
Tel. 0561 810460
Fax 0561 8104622
E-Mail: info.kassel@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Kassel**
34123 Kassel
Tel. 0561 5897-0
Fax 0561 5897-111
E-Mail: kassel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Marburg**
35039 Marburg
Tel. 06421 61006
Fax 06421 66908
E-Mail: marburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
36037 Fulda
Tel. 0661 38081-0
Fax 0661 38081-11
E-Mail: info.fulda@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
37075 Göttingen
Tel. 0551 3079794
Fax 0551 3079795
E-Mail: info.goettingen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

MULTIDENT Dental GmbH
37081 Göttingen
Tel. 0551 6933630
Fax 0551 68496
E-Mail: goettingen@multident.de
Internet: www.multident.de

**NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
38114 Braunschweig
Tel. 0531 580496-0
Fax: 0531 580496-22
E-Mail: nwd.braunschweig@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Braunschweig**
38122 Braunschweig
Tel. 0531 242380
Fax 0531 46602
E-Mail: braunschweig@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Magdeburg**
39106 Magdeburg
Tel. 0391 534286-0
Fax 0391 534286-29
E-Mail: magdeburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
39112 Magdeburg
Tel. 0391 66253-0
Fax 0391 66253-22
E-Mail: nwd.magdeburg@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

DEPPE DENTAL GMBH
39576 Stendal
Tel. 03931 217181
Fax 03931 796482
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

**GARLICH & FROMMHAGEN
DENTAL GMBH**
39619 Arendsee
Tel. 039384 27291
Fax 039384 27510
E-Mail: info@frommhagen-dental.de

40000

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Düsseldorf**
40472 Düsseldorf
Tel. 0211 229752-0
Fax 0211 229752-29
E-Mail: duesseldorf@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
40547 Düsseldorf
Tel. 0211 52810
Fax 0211 528125-0
E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Hasenbeck Multident Dental GmbH
40885 Ratingen
Tel. 02102 56598-0
Fax 02102 56598-30
E-Mail: ratingen@multident.de
Internet: www.multident.de

**NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark
Tel. 02161 57317-0
Fax 02161 57317-22
E-Mail:
alpha.moenchengladbach@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
42275 Wuppertal-Barmen
Tel. 0202 26673-0
Fax 0202 26673-22
E-Mail: nwd.wuppertal@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Dortmund**
44227 Dortmund
Tel. 0231 9410470
Fax 0231 94104760
E-Mail: dortmund@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
44269 Dortmund
Tel. 0231 567640-0
Fax 0231 567640-10
E-Mail: info.dortmund@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NDW Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
45127 Essen
Tel. 0201 82192-0
Fax 0201 82192-22
E-Mail: alpha.essen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
45128 Essen
Tel. 0201 247460
Fax 0201 222338
E-Mail: info@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
45219 Essen-Kettwig
Tel. 02054 9528-0
Fax 02054 827 61
E-Mail: nwd.essen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
48149 Münster
Tel. 0251 82654
Fax 0251 82748
E-Mail: info.muenster@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
48153 Münster
Tel. 0251 7607-0
Fax 0251 7801517
E-Mail: consult@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Kohlschein Dental GmbH & Co. KG
48341 Altenberge
Tel. 02505 93250
Fax 02505 932555
E-Mail: info@kdm-online.de
Internet: www.kdm-online.de

**NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
49074 Osnabrück
Tel. 0541 35052-0
Fax 0541 35052-22
E-Mail: nwd.osnabrueck@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Osnabrück**
49084 Osnabrück
Tel. 0541 95740-0
Fax 0541 95740-80
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

50000

MPS Dental GmbH
50858 Köln
Tel. 02234 9589-0
Fax 02234 9589-203
E-Mail: mps.koeln@nwdent.de
Internet: www.mps-dental.de

**NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
52074 Aachen
Tel. 0241 96047-0
Fax 0241 96047-22
E-Mail: alpha.aachen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Bonn**
53111 Bonn
Tel. 0228 726350
Fax 0228 7263-555
E-Mail: bonn@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**HESS & SCHMITT
Dental-Medizinische Großhandlung
GmbH**
54292 Trier
Tel. 0651 45666
Fax 0651 76362
E-Mail: dental@hess-schmitt.de

Altschul Dental GmbH
55120 Mainz
Tel. 06131 62020
Fax 06131 620241
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

**NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
57078 Siegen
Tel. 0271 89064-0
Fax 0271 89064-33
E-Mail: nwd.siegen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

**NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
59439 Holzwickede (Dortmund)
Forum I Airport
Tel. 02301 2987-0
Fax 02301 2987-22
E-Mail: nwd.dortmund@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

60000

**Grill & Grill Dental
ZNL der Altschul Dental GmbH**
60388 Frankfurt am Main
Tel. 069 942073-0
Fax 069 942073-18
E-Mail: info@grillugrill.de
Internet: www.grillugrill.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
60528 Frankfurt am Main
Tel. 069 260170
Fax 069 26017111
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG
Zentrale Offenbach**
63067 Offenbach
Tel. 069 829830
Fax 069 82983271
E-Mail: offenbach@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Zentrale**
63225 Langen
Tel. 06103 7575000
Fax 08000 400044
E-Mail: info@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

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

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Wiesbaden
 65189 Wiesbaden
 Tel. 0611 36170
 Fax 0611 361746
 E-Mail: wiesbaden@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Multident Frankfurt GmbH
 65929 Frankfurt am Main
 Tel. 069 340015-0
 Fax 069 340015-15
 Internet: www.multident.de

Altschul Dental GmbH
 66111 Saarbrücken
 Tel. 0681 6850224
 Fax 0681 6850142
 E-Mail: altschulsb@altschul.de
 Internet: www.altschul.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 66115 Saarbrücken
 Tel. 0681 709550
 Fax 0681 7095511
 E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

NWD Saar-Pfalz GmbH
 66130 Saarbrücken
 Tel. 0681 98831-0
 Fax 0681 98831-936
 E-Mail: iris.halbgewachs-Rohjans@nwdent.de
 Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Homburg
 66424 Homburg
 Tel. 06841 670-51
 Fax 06841 670-53
 E-Mail: homburg@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

NWD Saar-Pfalz GmbH
 67434 Neustadt a.d.W.
 Tel. 06321 3940-0
 Fax 06321 3940-92
 E-Mail: iris.halbgewachs-Rohjans@nwdent.de
 Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Mannheim
 68219 Mannheim
 Tel. 0621 87923-0
 Fax 0621 87923-29
 E-Mail: manheim@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 69126 Heidelberg
 Tel. 06221 300096
 Fax 06221 300098
 E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

70000

NWD Südwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 70499 Stuttgart
 Tel. 0711 98977-0
 Fax 0711 98977-222
 E-Mail: swd.stuttgart@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 70565 Stuttgart
 Tel. 0711 715090
 Fax 0711 7150950
 E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Stuttgart
 70567 Stuttgart
 Tel. 0711 252556-0
 Fax 0711 252556-29
 E-Mail: stuttgart@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Lohrmann Dental GmbH
(Versandhändler)
 71554 Weissach im Tal
 Tel. 07191 4953930
 Fax 07191 4953959
 E-Mail: info@lohrmann-dental.de
 Internet: www.lohrmann-dental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 73037 Göppingen
 Tel. 07161 6717-132/148
 Fax 07161 6717-153
 E-Mail: info.goepingen@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Karlsruhe
 76135 Karlsruhe
 Tel. 0721 8605-0
 Fax 0721 865263
 E-Mail: karlsruhe@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Dentina GmbH (Versandhändler)
 78467 Konstanz
 Tel. 07531 992-0
 Fax 07531 992270
 E-Mail: info@dentina.de
 Internet: www.dentina.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Konstanz
 78467 Konstanz
 Tel. 07531 9811-0
 Fax 07531 9811-33
 E-Mail: konstanz@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Freiburg
 79106 Freiburg
 Tel. 0761 40009-0
 Fax 0761 40009-33
 E-Mail: freiburg@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 79108 Freiburg
 Tel. 0761 15252-0
 Fax 0761 15252-52
 E-Mail: info.freiburg@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

80000

NWD Bayern
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 80336 München
 Tel. 089 680842-0
 Fax 089 680842-66
 E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 80339 München
 Tel. 089 978990
 Fax 089 97899120
 E-Mail: info.muenchen@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

mdf
Meier Dental Fachhandel GmbH
 81369 München
 Tel. 089 742801-10
 Fax 089 742801-30
 E-Mail: muenchen@mdf-im.net
 Internet: www.mdf-im.net

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung München
 81673 München
 Tel. 089 462696-0
 Fax 089 462696-19
 E-Mail: muenchen@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 83026 Rosenheim
 Tel. 08031 90160-0
 Fax 08031 90160-11
 E-Mail: info.rosenheim@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

mdf
Meier Dental Fachhandel GmbH
 83101 Rohrdorf
 Tel. 08031 7228-0
 Fax 08031 7228-100
 E-Mail: rosenheim@mdf-im.net
 Internet: www.mdf-im.net

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 84034 Landshut
 Tel. 0871 43022-20
 Fax 0871 43022-30
 E-Mail: info.landshut@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 86152 Augsburg
 Tel. 0821 34494-0
 Fax 0821 3449425
 E-Mail: info.augsburg@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Augsburg
 86156 Augsburg
 Tel. 0821 4449990
 Fax 0821 4449999
 E-Mail: augsburg@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Kempten
 87439 Kempten
 Tel. 0831 52355-0
 Fax 0831 52355-49
 E-Mail: kempten@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 89073 Ulm
 Tel. 0731 920200
 Fax 0731 9202020
 E-Mail: info.ulm@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

NWD Südwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 89081 Ulm
 Tel. 0731 140597-0
 Fax 0731 140597-22
 Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Ulm
 89081 Ulm-Jungingen
 Tel. 0731 97413-0
 Fax 0731 9741380
 E-Mail: ulm@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

90000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 90411 Nürnberg
 Tel. 0911 52143-0
 Fax 0911 52143-10
 E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Nürnberg
 90482 Nürnberg
 Tel. 0911 954750
 Fax 0911 9547523
 E-Mail: nuernberg@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 94036 Passau
 Tel. 0851 95972-0
 Fax 0851 9597219
 E-Mail: info.passau@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

AMERTSMANN Dental GmbH
 94036 Passau
 Tel. 0851 8866870
 Fax 0851 89411
 E-Mail: info@amertsmann.de
 Internet: www.amertsmann.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 95028 Hof
 Tel. 09281 1731
 Fax 09281 16599
 E-Mail: info.hof@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Altmann Dental GmbH & Co. KG
 96047 Bamberg
 Tel. 0951 98013-0
 Fax 0951 203340
 E-Mail: info@altmannndental.de
 Internet: www.altmannndental.de

Bönig-Dental GmbH
 96050 Bamberg
 Tel. 0951 98064-0
 Fax 0951 22618
 E-Mail: info@boenig-dental.de
 Internet: www.Boenig-Dental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 99084 Erfurt
 Tel. 0361 601309-0
 Fax 0361 601309-10
 E-Mail: info.erfurt@henryschein.de
 Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
Niederlassung Erfurt
 99096 Erfurt
 Tel. 0361 601335-0
 Fax 0361 601335-13
 E-Mail: erfurt@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Altschul Dental GmbH
 99097 Erfurt
 Tel. 0361 4210443
 Fax 0361 5508771
 E-Mail: erfurt@altschul.de
 Internet: www.altschul.de



Oh?!

Schreck lass nach!

Das lässt sich vermeiden. Der BVD schult Mitarbeiter des Dentalfachhandels zu Vertrauenspersonen und Sicherheitsberatern. Ihre offizielle Bezeichnung heißt Medizinprodukteberater. Der Sachkenntnis und Erfahrung eines vom BVD geschulten Medizinprodukteberaters können Zahnärzte und -techniker mit Sicherheit vertrauen.

„Mein Medizinprodukteberater mit erfolgreich absolvierter Schulung bietet mir und meinem Zahntechniker sowie meinen Patienten Schutz und Sicherheit vor medizinischen und rechtlichen Risiken.“



B V D
Bundesverband Dentalhandel e.V.

Bundesverband Dentalhandel e.V.

Burgmauer 68 • 50667 Köln

Tel.: 0221-2409342 • Fax: 0221-2408670

info@bvdental.de

www.bvdental.de

proDente: Hilfe zum Tag der Zahngesundheit 2012

Zahnmedizin und Zahntechnik gekonnt präsentieren

Wenn sich in den ersten Bundesländern die Sommerferien dem Ende zuneigen, sollten die Planungen für den „Tag der Zahngesundheit“ spätestens beginnen. Aber auch kurzfristig können Sie Patienten rund um diesen besonderen Tag gekonnt informieren. Am 25. September 2012 stellen Tausende

Praxen, Labore und Initiativen ihre Leistungen und Angebote vor. Das zentrale Motto: „Gesund beginnt im Mund – mehr Genuss mit 65 plus!“. Die Initiative proDente unterstützt diesen Schritt in die Öffentlichkeit mit einem Aktionspaket. In diesem Jahr beinhaltet das Paket eine PowerPoint-CD und die aktualisierte Broschüre „Zahngesundheit im Alter“. Natürlich steht allen Engagierten auch die gesamte Bandbreite des Angebots zur Verfügung.

Mit Broschüren, Flyern, Postern, Vorträgen, Filmen und Apps können Zahnärzte und Zahntechniker den Patienten zeigen, was die Zahnmedizin heute alles möglich macht, und das auf möglichst unterhaltsame Weise. Für Neulinge

im Bereich Öffentlichkeitsarbeit gibt proDente im Leitfaden „Erfolgreicher durch Kommunikation“ Tipps und Anregungen zu Marketing- und PR-Aktionen rund um den Aktionstag. Die Initiative hat Beispiele und Checklisten für viele Aktionen auch zum Herunterladen ins Internet gestellt.

Unter <http://www.prodente.de/service/login.html> können Fachleute die verschiedenen Angebote direkt ausprobieren.

Kooperation immer sinnvoll

Am wirkungsvollsten sind dabei Veranstaltungen, bei denen mehreren Zahnärzten oder Zahntechnikern zusammenarbeiten. Wichtig: Bei ihrer Planung und Durchführung müssen die in der Berufsordnung der jeweiligen Landes Zahnärztekammer niedergelegten Grundsätze beachtet werden.

Bei Veranstaltungen ein Muss: sorgfältige Planung. Bestes Beispiel für den Tag der Zahngesundheit: eine ausführliche „Event-Checkliste“, die aufführt, was wann organisiert wer-

den 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. Im Fachbereich der Internetseite finden Sie eine Vorlage für eine Presseeinladung und ein mögliches Rückantwortfax im Word-Format an. Zudem enthält es eine Merkliste, welche die Grundregeln aufführt, die in einem Interview mit einem Journalisten beachtet werden sollten.



Hinweise für eine aufmerksamkeitsstarke Pressearbeit zum Tag der Zahngesundheit

Eine Pressemeldung sollte gut vorbereitet sein. Das wichtigste an diesem Werkzeug ist immer das Thema. Haben Sie etwas Neues zu melden und den Text verfasst, gibt es noch ein paar wichtige Regeln: Hier ist weniger oft mehr.

Sie planen einen Tag der offenen Tür zum Tag der Zahngesundheit? Herzlichen Glückwunsch. Das ist der Aufmacher für eine Pressemeldung. Wenn Sie zu diesem Anlass ein neues Gerät präsentieren, ist auch das ein weiteres Thema. Und das reicht. Handeln Sie nicht drei oder vier Themen in einer Meldung ab. Geballte Informationen lassen Journalisten häufig beim Lesen aussteigen. Im schlimmsten Fall fällt dann die ganze Meldung unter den Tisch. Ist die Meldung per Post, Fax oder Mail versandt, heißt es abwarten. Also: Keine Anrufe oder Nachfassmails, wann die Mitteilung erscheinen wird. Das stört den Arbeitsablauf einer Redaktion. Fragen Sie auch nicht nach einem Belegexemplar. Einige, wenige Redaktionen senden tatsächlich noch eine Ausgabe, in der ein Artikel erschienen ist, mit der Post zu. Das ist nett und höflich, aber mittlerweile eine Ausnahme.

Umgekehrt sollten Sie nach der Aussendung einer Meldung erreichbar sein. Hat der Journalist einmal Blut geleckt, nimmt er Ihre Spur auf. Und wenn ein Anruf kommt, muss es zumeist schnell gehen. Sie werden dann spüren, dass Redakteure mit Zeitdruck arbeiten. Der Redaktionsschluss ist das Fallbeil. Sind Sie nicht erreichbar, holt der Journalist seine Infos woanders.



50 Broschüren „Zahngesundheit im Alter“ sind für 5,- Euro Versandpauschale unter der Telefonnummer 01805 552255 bestellbar.

NWD plus – Wegweisend!

Wir zeigen Ihnen den Weg aus dem Gesetzeslabyrinth!

GERÄTE
SICHERHEIT

GESETZE &
VORGABEN

MITARBEITER
ARBEITSSCHUTZ

HYGIENE
MANAGEMENT

2012.566

dentale
zukunft



NWD

GRUPPE

Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:

NWD
ÖSTERREICH

 **MPS**
DENTAL

 **mdf**
Meier Dental Fachhandel GmbH
Rosenheim
München
Augsburg

Schuckertstr. 21, 48153 Münster

Telefon: 0251 / 7775555

Freefax: 0800 / 7801517

www.nwd.de

>> 3D Clinical Case lösen und gewinnen!



Was ist Ihre 2D Diagnose?



Patientin klagt über Schmerzen im rechten Oberkiefer...

>>> EINLOGGEN unter www.orangedental.de/competition/3Dclinic.html

>> orangedental DVT Nutzer sind 1 Dimension voraus!

Teil 1 - 24 von > 700 zufriedenen 3D/Großgeräte Kunden

...Fortsetzung folgt.

Dr. Wagner	Dr. Hentschel	Dr. Fiebiger	Prof. Dr. Dr. Gellrich	Prof. Dr. Vogl	Dr. Dr. Palluck	>> Die unübertroffene Bildqualität begeistert mich jeden Tag. >> Das Preis-/Leistungsverhältnis ist unschlagbar. >> Die Workflow-Einbindung im Praxisalltag und die Reproduzierbarkeit sind super. >> Die Modellauswahl im Mekka der Volumentomographie, muss man sehen.
Dr. Schroeder	Dr. Köttgen	Dr. Sommer	Dr. Hildebrand	DDR. Ruda	Dr. Weiss	
Dr. Spielau MSc.	Dipl. Sengewald	Dr. Lange	Dr. Welscher	Dr. Schindler	Dr. Rybczynski	
Dr. Gutwerk	Dr. Dr. Di Mascio	Dipl. Kuzma	Dr. Bobbert	Dr. Jallivand	Dr. Euler	

info. + 49 (0) 7351.474990
www.orangedental.de

orangedental 
 premium innovations