

Grundsteinlegung zum Neubau der ULTRADENT-Firmenzentrale

Visionen werden Wirklichkeit. In Anwesenheit von Bürgermeister, (Fach-)Presse, Architekten, Bauleitung und dreier Generationen der Familie Ostner wurde am 1. Juni 2009 im Rahmen einer kleinen Feier der Grundstein für das neue, moderne Firmengebäude der Firma ULTRADENT gelegt.



Zukunft Realität werden. So wurden auch zur IDS 2009 wieder viele Neuheiten, wie die Behandlungseinheit für die Kieferorthopädie, easy KFO, und viele Weiterentwicklungen von der Münchener Dentalmanufaktur präsentiert. Man darf also gespannt sein, was vom neuen Firmensitz ab 2010 präsentiert wird, denn der Umzug ist bereits für den Jahreswechsel geplant. **ES**

KN Adresse

ULTRADENT
Dental-Medizinische Geräte
GmbH & Co. KG
Stahlgruberring 26
81829 München
Tel.: 0 89/42 09 92-70
Fax: 0 89/42 09 92-50
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de

Die Zukunft hat begonnen
Unter der Leitung des heutigen Eigentümers, Ludwig Ostner, dem Neffen von Firmengründer Hans Ostner, ist ULTRADENT zu einem der bekanntesten Anbieter moderner, praxisingerechter Behandlungseinheiten für alle Bereiche der Zahnheilkunde herangewachsen. Auch die Zukunft von ULTRADENT liegt in den Händen der Familie. Ludwig Johann Ostner, Sohn des jetzigen Firmenlenkers, hat bereits heute Verantwortung im Bereich Produktentwicklung übernommen. Das Familienunternehmen entwickelt und produziert im Stil einer Manufaktur mit hoher Fertigungstiefe dentalmedizinische Geräte, die sich durch exzellente Qualität, ausgesuchte Werkstoffe und ein besonderes Design auszeichnen.

Es folgen die Realisierung weiterer neuer Ideen, wie spezielle Behandlungsplätze für Kinder und Senioren sowie die Entwicklung eines klimatisierten Polsters, wofür ULTRADENT eines von vielen weiteren Patenten und Gebrauchsmustern besitzt. Eine neue Geräteklasse entstand schon unter der Projektleitung vom nächsten Ludwig in der Familie, Ludwig Johann Ostner. Er hat maßgeblich die Entwicklung der Produktlinie esay realisiert und wird das Familienunternehmen in die nächste Generation führen. Es ist gefährlich in die Zukunft zu schauen. Aber es wäre viel verantwortungsloser, es nicht zu tun!
„Die Zahnmedizin entwickelt sich durch technische, wissenschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen ständig weiter. Wir müssen daher unsere Produkte immer neu an den Wünschen unserer Kunden ausrichten“, so der heutige Firmenchef Ludwig Ostner in seiner Rede zur Grundsteinlegung. „Wir sind auf morgen gut vorbereitet“, ergänzt sein Sohn, Ludwig Johann Ostner, und führt weiter aus: „Damit wir unsere Ideen auch entsprechend umsetzen können, benötigen wir die geeignete Infrastruktur. Und dafür legen wir hier den Grundstein.“
Mit Vorteilen für Logistik, der Zusammenlegung aller Produktionsbereiche und dem Ziel, ideale Voraussetzungen für die Entwicklung und Produktion zu schaffen, geht man bei ULTRADENT ganz offensiv in die Zukunft. Damit übernimmt wieder einmal das mittelständische Familienunternehmen gerade in schwierigen Zeiten eine Vorreiterrolle. Für Zahnärzte und Dentalhandel profiliert sich ULTRADENT somit erneut als verlässlicher, innovativer und zukunftsorientierter Partner, auf den man bauen kann.

einen Beitrag für eine erfolgreiche Praxis. Unzählige innovative Produktideen, firmeneigene Patente und Gebrauchsmuster bedeuten technologi-

schon Vorsprung, Exklusivität und für unsere Produkte höchste Zuverlässigkeit und langfristige Ersatzteilversorgung.

Investitionen in modernste Produktionstechnologien und ständige Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter lassen Ideen und Visionen auch in

Zur Geschichte
Nachdem 1930 das erste Erfolgsmodell Dentostat im Markt etabliert wurde, war es ULTRADENT, die mit der Zahnarztbohrmaschine U 300 im Jahr 1957 das erste Zahnarztgerät präsentierte, das über eine elektronische, Drehmomentgesteuerte Drehzahlstabilisierung verfügte. Zehn Jahre später kam mit U 500 eine Behandlungseinheit, die als Standgerät und Rollwagen angeboten wird, bereits mit einem integrierten UV-Polymerisationsgerät auf den Markt. 1980 wird der Kompaktplatz U 3000 vorgestellt. Bei dieser Entwicklung steht zum ersten Mal das Produktdesign im Mittelpunkt. Das wird zukünftig zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor und Erkennungsmerkmal für die modernen ULTRADENT-Einheiten.
Die hohe Zuverlässigkeit und Ausstattungsmöglichkeiten sorgen für große Nachfrage. Seit 1986 erhalten die Motorstühle Elektroantriebe statt der hydraulischen Systeme und ULTRADENT setzt nun Mikroprozessoren für die Steuerung der Zahnarztgeräte ein. 1997 fällt mit der ersten Motorstuhl-Eigenentwicklung GL 2020 der Startschuss für eine neue Behandlungsplatz-Generation. In den folgenden Jahren wird die Multimedia-Technik zum Standard in der Zahnarztpraxis und ULTRADENT ist mit einem eigenen Monitorkonzept nach MPG-Richtlinien dabei.

Gegründet 1924 in München – „made in Germany“
Der neue Stammsitz im Gewerbegebiet Brunthal/München bietet ab 2010 logistisch alle Möglichkeiten. Hier wird den Kunden auch eine noch größere Schaufläche geboten, um aktuelle Produkte praxisnah zu erleben. Sogar individuelle, außergewöhnliche Wünsche können realisiert werden und leisten so

Smile Esthetics

Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik – von Bleaching bis Non-Prep-Veneers
mit Dr. Jens Voss



Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Immer mehr Patienten wünschen sich weiße und idealtypische Zähne. Die Lösung: Veneers! Doch technisch anspruchsvolle Präparation und das komplizierte Einsetzen von 6 oder mehr Veneers in einer zeitaufwendigen Sitzung begründeten bisher viele Vorbehalte bezüglich der Anwendung von Veneers. Auf der anderen Seite konnten viele Patienten bisher nicht für Veneerlösungen gewonnen werden, da diese neben hohen Kosten vor der irreparablen Entfernung von gesunder Zahnschubstanz zurückschrecken.

Neuartige Non-Prep-Veneersysteme lösen diese beiden Hauptprobleme sowohl auf Behandler- als auch auf Patientenseite. Zudem bieten diese Systeme nicht nur Patienten eine bezahlbare Lösung, sondern steigern ebenfalls signifikant die Praxisrendite der Behandler. Insbesondere durch die einzigartige, zum Patent

angemeldete Tray-Technologie, können 6–10 Veneers einfach, sicher und zeitsparend in nur einer Stunde eingesetzt werden. Zudem macht das schmerzlose und minimalinvasive Non-Prep-Veneerverfahren in der Regel die Entfernung von gesunder Zahnschubstanz überflüssig. Entdecken Sie die Grundlagen der modernen minimalinvasiven Verfahren der orofazialen Ästhetik. Die Integration dieser Verfahren in Ihre Praxis ermöglicht Ihnen die Gewinnung von Selbstzahlerpatienten, welche an ästhetischen Lösungen im Bereich der High-End-Zahnmedizin ohne Schädigung der Zahnhartsubstanz interessiert sind. Unser kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs vermittelt Ihnen die wesentlichen Kenntnisse der minimalinvasiven orofazialen Ästhetik und versetzt Sie in die Lage, den Wünschen Ihrer Patienten nach einer schnellen, schmerzlosen und sicheren Behandlung sowie einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

Kursbeschreibung

1. Teil:
Grundlagen minimalinvasiver Verfahren der orofazialen Ästhetik

- Smile Design Prinzipien/Grundlagen der Zahn- und Gesichtsästhetik
- Bleaching – konventionell vs. Plasma Light
- Veneers – konventionell vs. Non-Prep
- Grundlagen und Möglichkeiten der Tray-Dentistry
- Fallselktion anhand von einer Vielzahl von Patientenfällen

2. Teil:
Praktischer Demonstrationskurs

- Video- und Livedemonstration Bleaching am Patienten
- Video- und Livedemonstration des Einsatzes von acht Non-Prep-Veneers mittels Tray-Dentistry innerhalb von 60 Min. am Patienten/Phantomkopf
- Ausführliche Diskussion von Patientenfällen anhand Modellen, Röntgenbild und Fotos des Patienten (pro Teilnehmer ein Fall, Daten bitte nach Möglichkeit vor dem Kurs digital einreichen)

Termine 2009

- 04.09.09 Leipzig 09.00 – 13.00 Uhr*
 - 09.10.09 München 09.00 – 12.30 Uhr*
 - 06.11.09 Köln 09.00 – 12.30 Uhr*
 - 13.11.09 Berlin 09.00 – 12.30 Uhr*
- *inkl. Pause

Organisatorisches

Kursgebühr: 95,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale: 25,00 € zzgl. MwSt. (umfasst Verpflegung)

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG • Holbeinstraße 29 • 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08 • Fax: 03 41/4 84 74-2 90 • event@oemus-media.de
Hinweis: Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus.com

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

KN 7+8/09

Für den Kurs Smile Esthetics – Minimalinvasive Verfahren der orofazialen Ästhetik

04. September 2009 Leipzig 09. Oktober 2009 München 06. November 2009 Köln 13. November 2009 Berlin

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

Name/Vorname	Name/Vorname
Praxisstempel	Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an. Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.
E-Mail:	Datum/Unterschrift

Kieferorthopäden können Förderung nutzen

Bis zu 1.500 € staatliche Fördergelder für Einführung eines QM-Systems / Intensivkurs mit Abrechnungsexpertin Ursula Duncker zeigt, wie's geht / In nur drei Tagen kostengünstig zum eigenen QM-Handbuch.

„Kosten, die für die Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems entstehen, können durch staatliche Förderung minimiert werden“, so Ursula Duncker, KFO-Abrechnungsexpertin und Inhaberin von KFO-Management Berlin. Die Expertin bietet ihrer Klientel in einer dreitägigen Intensivveranstaltung individuelle Beratung und konkrete Unterstützung bei der Einführung eines vom Gesetzgeber auch für KFO-Praxen geforderten Qualitätsmanagement-Systems.

Bis zu 1.500 € Fördergelder können Teilnehmer dieser Veranstaltung dafür in Anspruch nehmen.

„Eine finanzielle Erleichterung für Kieferorthopäden und Zahnärzte“, meint Ursula



Duncker und weist auf die Tatsache hin, dass das Kosten-Nutzen-Prinzip bei der Ent-

scheidung für ein konkretes Qualitätsmanagementsystem grundsätzlich eine tragende Rolle spielt. In der von ihr konzipierten Intensivveranstaltung „QM für KFO“ können Kieferorthopäden und kieferorthopädisch tätige Zahnärzte theoretisch erworbenes Wissen über Qualitätsmanagement sofort mit praktischer Umsetzung kombinieren. Zielgerichtet und individuell erarbeiten sich die Teilnehmer innerhalb von drei Tagen ein QM-Handbuch explizit für die eigene Praxis.

In die Vorlage für dieses QM-Handbuch hat KFO-Managementexpertin Duncker jahrelange Erfahrungen

einfließen lassen. „Praxisprozesse lassen sich mit einem QM-System gut strukturieren und bringen echte Sicherheit in die kieferorthopädische Arbeit“, ist Ursula Duncker überzeugt. Die bis zu 1.500 € Fördergelder sind auch im Hinblick auf eine qualitativ hochwertige Patientenversorgung eine sinnvolle Investition.

Weitere Informationen über QM für Kieferorthopäden unter www.kfo-abrechnung.de

KN Adresse

KFO-Management Berlin
Münchener Straße 26
13465 Berlin
Tel.: 0 30/96 06 55 90
Fax: 0 30/96 06 55 91
E-Mail:
optimale@kfo-abrechnung.de
www.kfo-abrechnung.de

Blick hinter die Kulissen

Wirtschaftsjunioren Nordschwarzwald gingen auf Tuchfühlung mit DENTAURUM – dem ältesten Dentalunternehmen der Welt.



Die Wirtschaftsjunioren Nordschwarzwald mit DENTAURUM-Geschäftsführer Mark S. Pace (li.) vor dem Firmengebäude in Ispringen.

Im Rahmen des Projekts „WJ Tuchfühlung“, das den Wirtschaftsjunioren die exzellenten Mittelständler der Region näher bringen soll, stellte Geschäftsführer Mark S. Pace Ende Mai mit einer Präsentation die Historie der 1886 von Arnold Biber gegründeten Firma vor.

Dr. Fritz Winkelstroeter kaufte 1908 das Unternehmen und sicherte DENTAURUM rasch eine Spitzenstellung auf dem internationalen Dentalmarkt. Mit einem neuartigen Fertigungsverfahren verschiedener Legierungen setzte er damals bereits neue Maßstäbe für die gesamte Dentalindustrie, ebenso mit der Produktion prothetischer und orthopädischer Erzeugnisse. Auch die folgenden Geschäftsleitungs-Generationen, mit Hans-Peter Winkelstroeter und seiner Frau Lieselotte, danach mit Jochen P. Winkelstroeter und seiner Frau Ulla, und seit dem Eintritt von Mark S. Pace und Axel Winkelstroeter in die Geschäftsführung 1994, hat das Familienunternehmen stets mit Pionierleistungen und erstklassigen Produkten und Serviceleistungen die Firma zu einem hochmodernen und erfolgreichen Industriebetrieb ausgebaut. Seit nun fast 125 Jahren ist die DENTAURUM-Gruppe mit seinen internationalen Filialen Garant für innovative und zuverlässige Produkte für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker in über 130 Ländern weltweit. Mark S. Pace gab einen Überblick über das außergewöhnliche Spektrum von DENTAURUM an Dentalprodukten – von der Wurzel bis zur Krone „made in Germany“. Ob erstklassige Implantate, hochwertige Gussmetalle, Dentalkeramiken oder Brackets aus fortschrittlichen Materialien – kaum ein anderes Dentalunternehmen verfügt über eine Produktpalette in dieser beeindruckenden Breite und Tiefe. Die Dentaaurum-Gruppe gehört zu den ersten Firmen, die in der Dentalbranche nach den Bestim-

mungen der Medizinprodukterichtlinie (CE-Zeichen) oder des EG-Öko-Audit zertifiziert wurde. Das Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen ist sogar das erste zertifizierte Dental-Schulungszentrum in Deutschland.

Im Anschluss folgten vier Präsentationen der Bereichsleiter Marketing, Fertigung, Chemie und Logistik. Es wurde das umfangreiche Produktprogramm vorgestellt, die vielen verschiedenen Fertigungstechnologien in der mechanischen Fertigung erläutert und die technologischen Möglichkeiten des Unternehmens am Beispiel des kleinsten selbstligierenden Brackets der Welt, discovery[®]sl, demonstriert. Ebenso wurde über die Einbettmassenfertigung, die Herstellung von Legierungen sowie dem Produktbereich Dentalkeramik berichtet. Bei einem anschließenden Firmenrundgang u. a. durch die Fertigung und der Besichtigung des hochmodernen Logistikzentrums waren die Wirtschaftsjunioren von den fortschrittlichen Ideen und organisatorischen Innovationen der Dentaaurum-Gruppe beeindruckt. Kundenaufträge können beim Ispringer Dentalunternehmen so schnell abgearbeitet werden, dass die Auslieferung der Bestellung innerhalb 24 Stunden erfolgt.

„Wir haben einen sehr interessanten Einblick in ein äußerst innovatives und serviceorientiert denkendes Unternehmen unserer Region, das weltweit tätig ist, bekommen“, freut sich Ressortleiter Matthias Gindele über den gelungenen Besuch. **KN**

KN Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

ANZEIGE

LPTM LOW PROFILE Systems

Versetzt angebrachter Haken erlaubt sicheres Ansetzen der Zange

Farbcodierung für einfachere Quadrantenzuordnung und Positionierung.

Erweiterte Eingangsöffnung zum bequemen Einführen des Drahts.

Positionierungshilfen.

Positionierkerbe.

Glatte, abgerundete Konturen für verbesserten Tragekomfort.

Besuchen Sie uns in Mainz,
Jahrestagung der DGKFO Stand G03

Das perfekte Tube.

Anatomisch geformte Basis passt perfekt auf die natürliche Molarenkronenform ohne zu schaukeln.
Auf Anhieb optimale Positionierung durch Ausrichtung anhand der Positionierkerbe.
Passgenau für die Klebepinzette geformte. Positionierungshilfen erleichtern das Platzieren.

Die perfekte Basis.
Das patentierte Maximum Retention System von American Orthodontics bietet mit der Kombination aus Gitternetz (80 gauge) und fotogeätzter Basis das Beste aus der Klebepadtechnologie für extrem zuverlässige Klebeverbindungen an den Molaren. Die Tubes bleiben exakt wo Sie sie setzen. Vergrößerung der Klebefläche um 41% für höhere Verbundfestigkeit. Beim Abnehmen bleibt das Adhäsiv auf dem Pad, dadurch geringerer Reinigungsaufwand.

AMERICAN ORTHODONTICS

Kundenservice freecall 0800-0264636 freefax 0800-0263293

Innovatives Unternehmen mit Qualitätsprodukten

FORESTADENT erzielt bei aktueller Kundenzufriedenheitsstudie beste Ergebnisse.

Dass das Pforzheimer Traditionsunternehmen FORESTADENT neben qualitativ hochwertigen Produkten auch einen ausgezeichneten Kundenservice bietet, belegt eine aktuelle Studie.* In deren Rahmen wurden Kieferorthopäden/-innen sowie Helferinnen über einen Zeit-

besser betreut fühlen als durch Mitbewerber, gaben die Teilnehmer vor allem den guten persönlichen Service sowie die hohe Fachkompetenz an. So wird FORESTADENT als innovatives Unternehmen gesehen, welches seinen Kunden kompetent zur Verfügung steht.

mit ihrem persönlichen Vertreter „sehr zufrieden“, sind es 2009 sogar 76 %. Die Arztshelfer/-innen urteilten hier kritischer. Während 2004 noch 73 % mit „sehr zufrieden“ werteten, sind es aktuell 55 %. Keiner der Befragten gab an, „nicht zufrieden“ bzw. „überhaupt nicht zufrieden“ zu sein. Die Bewertung der sogenannten „Hygienefaktoren“ (u. a. fachliche Kompetenz, Bearbeitungszeit, Halten von Terminabsprachen) von Außendienstmitarbeitern fiel in 2009 erneut sehr gut aus.

Zusätzlich wurden die Teilnehmer bezüglich der Verwendung von selbstligierenden Brackets befragt. So gaben mehr als die Hälfte (58 %) an, mit SLBs zu arbeiten. **KN**

* durchgeführt von der iMi GmbH, Agentur für vertrieblisches Marketing, Eltville

KN Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/4 59-0
Fax: 0 72 31/4 59-1 02
www.forestadent.com



raum von rund zwei Wochen hinsichtlich ihrer Zufriedenheit mit der Betreuungsleistung telefonisch befragt. Eine „sehr gute“ Bewertung erreichte FORESTADENT in Bezug auf die Gesamtzufriedenheit. Diese konnte im Vergleich zu 2004 schon einmal durchgeführten Studie nochmals gesteigert werden. So gaben über 99 % an, mit der Kundenbetreuung „sehr zufrieden bis zufrieden“ zu sein. Nur ein Befragter gab an, „unzufrieden“ zu sein. Danach gefragt, warum sie sich durch FORESTADENT

Empfanden vor fünf Jahren noch fast die Hälfte aller Befragten eine umfassende Betreuung bei KFO-Produkten als „sehr wichtig“, sind es heute nur noch 31 %. Hinsichtlich des Preis-Leistungs-Verhältnisses von FORESTADENT-Produkten wurde dieses sowohl in 2004 als auch 2009 ähnlich gut bewertet.

Bezüglich der Zufriedenheit mit dem Außendienst wurde diese insgesamt besser bewertet. Waren 2004 lediglich 53 % der befragten Kieferorthopäden/-innen

Lasst uns Bäume pflanzen!

Schüler pflanzen weltweit eine Million Bäume – Kieferorthopäden helfen

Aus einem Referat über den Klimawandel für die Schule ist ein ehrgeiziger Plan entstanden: Felix Finkbeiner will gemeinsam mit Schülern aus ganz Deutschland bis Ende dieses Jahres in Deutschland sowie – durch Akquisition von Spenden – in Ecuador, Namibia und der Demokratischen Republik Kongo insgesamt eine Million Bäume pflanzen bzw. pflanzen lassen.

Bäume gepflanzt und über 550.000 versprochen. Jeder Baum ist ein Symbol für Klimagerechtigkeit und so werden die Kinder und Jugendlichen bereits früh für die Themen Klimakrise und gesellschaftliche Verantwortung als Weltbürger sensibilisiert. Um möglichst viele Kinder zu erreichen, ihnen fundiertes Wissen über die Klimakrise zu vermitteln und sie zu Multipli-

Zermatt ein, um einen Festvortrag über Klimagerechtigkeit zu halten. Mittlerweile unterstützt der BDK die Schülerinitiative, sodass Kieferorthopäden in ganz Deutschland Partner des Projekts werden können. Ein Image-Projekt auf Win-win-Basis, da Kieferorthopäden so die Chance haben, in der Öffentlichkeit ein neues aktuelles, positives Image zu gewinnen. Einige Praxen aus Hamburg unterstützen bereits aktiv die Aktion, indem sie über diese informieren bzw. Spendenboxen aufstellen. Und auch Sie können helfen: Kieferorthopäden aus ganz Deutschland haben bereits die Idee übernommen, jedem Patienten für eine abgeschlossene Zahnkorrektur eine Baumurkunde zu schenken (1 Baum kostet jeweils nur 1 Euro). Zudem können Sie die Idee effektiv verbreiten, indem Sie Flyer der Schülerinitiative Ihrer Patientenpost, z. B. Ihren Abrechnungen, beilegen. Helfen auch Sie, der Initiative ein positives Signal für die Weltklimakonferenz Ende dieses Jahres in Kopenhagen zu setzen. Bestellformulare für Urkunden und Flyer sowie weitere Informationen finden Sie unter: www.aerzte.plant-for-the-planet.org sowie www.plant-for-the-planet.org **KN**



Angeregt durch Wangari Maathai, der Friedensnobelpreisträgerin des Jahres 2004 und Gründerin des Green Belt Movements in Kenia, schloss der damals neunjährige Felix sein Referat getreu dem Motto „Was Wangari Maathai kann, können wir Kinder auch“ mit den Worten „Lasst uns weltweit Millionen Bäume pflanzen – eine Million, in jedem Land der Erde!“ Anschließend gründete Felix die Schülerinitiative Plant-for-the-Planet und im April 2007 konnte der erste Baum gepflanzt werden. Heute ist Felix Kindervertreter des Umweltprogramms der Vereinten Nationen (UNEP), zuständig für Europa. Bisher wurden bereits fast 300.000

katoren auszubilden, werden darüber hinaus an vielen Orten in ganz Deutschland Plant-for-the-Planet-Akademien veranstaltet, an denen die Kinder zu Klimabotschaftern ausgebildet werden. Felix: „Unsere Aktionen zeigen, dass auch Kinder und Jugendliche etwas für den Klimaschutz tun können. Vielleicht müssen wir unsere Eltern an die Hand nehmen.“ Aktives Engagement ist der Schlüssel für Zukunftsoptimismus. Dr. Anke Lentrodt, Hamburger Kieferorthopädin, erkannte in der Aktion eine große Chance für die Kieferorthopäden Deutschlands und lud Felix zum Internationalen KFO-Praxisforum nach

KN Adresse

Plant-for-the-Planet
Kreuzeckstr. 2
82396 Pähl
Tel.: 0 88 08/93 45
Fax: 0 88 08/93 46
E-Mail:
info@plant-for-the-planet.org

Noch umfangreicher und informativer

Handbuch „Implantologie“ 2009 – 15. Auflage soeben erschienen

Das aktuelle Handbuch „Implantologie“ 2009 eignet sich für Einsteiger, versierte Anwender und Spezialisten gleichermaßen und sollte deshalb in keiner Praxis fehlen. Mit dieser Publikation legt die Oemus Media AG in der 15. Auflage ein übersichtliches und komplett überarbeitetes Kompendium zum Thema Implantologie in Zahnarztpraxis und Dentallabor vor. Renommiertere Autoren informieren über die Grundlagen dieses Trendbereiches und geben Tipps für dessen wirtschaftlich sinnvolle Integration in die tägliche Praxis. Zahlreiche Fallbeispiele und mehr als 350 farbige Abbildungen auf über 260 Seiten dokumentieren auf fachlich hohem Niveau das breite Spektrum der Implantologie. Relevante Anbieter stellen ihr Produkt- und Servicekonzept vor. Thematische Marktübersichten ermöglichen zudem einen schnellen Überblick über Implantatsysteme, Ästhetikkomponenten



angebote, die Organisationen der implantologisch tätigen Zahnärzte und berufspolitische Belange.

Das Kompendium wendet sich an Implantologie-Einsteiger, Überweiserzahnärzte und erfahrene Anwender, die in der Implantologie eine vielversprechende Chance sehen, ihr Leistungsspektrum zu erweitern und damit die Zukunft ihrer Praxis zu sichern.

Als Sommerangebot ist das aktuelle Implantologiehandbuch 2009 noch bis zum 31. August für 55 Euro statt 69 Euro zu erwerben. Bestellen Sie einfach per Fax, E-Mail oder Telefon. **KN**

aus Keramik, Knochenersatzmaterialien, Membranen, Chirurgieeinheiten und Piezo-Geräte sowie Navigationssystemen. Präsentiert werden bereits eingeführte Produkte sowie innovative Entwicklungen, die neues Potenzial erschließen. Zusätzlich vermittelt das Handbuch Wissenswertes über Fortbildungs-

KN Adresse

Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-2 01
Fax: 03 41/4 84 74-3 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus.com

ANZEIGE



Die Rundumpflege für Patienten, die sie brauchen!

neu

VITIS

orthodontic

Besondere Patienten brauchen außergewöhnliche Pflege – VITIS® orthodontic, die Pflege bei festsitzenden kieferorthopädischen Apparaturen

- VITIS® orthodontic Zahnpasta und Mundspülung
- antibakteriell (0,05% CPC) – hält die Apparatur hygienisch rein
- remineralisierend (1.500 bzw. 225 ppm NaF) – stärkt den Zahnschmelz
- Gingiva stärkend (Allantoin)
- wohltuend für die Mundschleimhaut (Aloe Vera)
- mit frischem Apfel-Minz-Geschmack

- VITIS® orthodontic Zahnbürste mit speziellem Profil, um Brackets perfekt reinigen zu können
- VITIS® orthodontic Wachs zum Schutz der Mukosa vor mechanischer Reizung





Mehr Information?

Tel: 06 21-84 25 97-28
Fax: 06 21-84 25 97-29
service@dentaid.de
www.dentaid.de

Kompetenz

DENTAIID

durch Erfahrung

Multimediale Tipps und Anregungen für Geräteherstellung

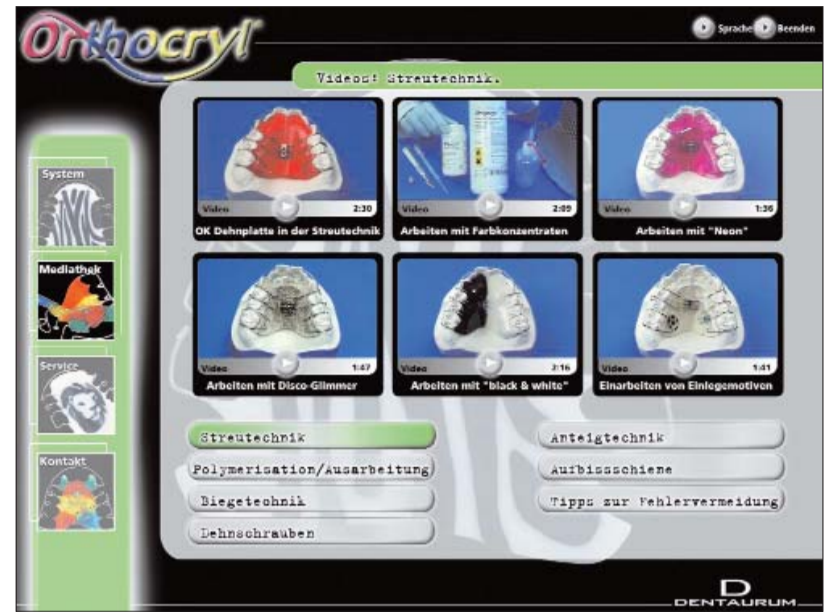
Das Ispringer Unternehmen DENTAURUM bietet mit der neuen Orthocryl® CD-ROM einen exklusiven Service für die kieferorthopädische Zahntechnik.



es nun möglich, schnell einen Einblick in dieses Fachgebiet zu erhalten. Das Besondere an dieser CD-ROM ist die Mediathek mit 17 Video-Clips und drei Bildergalerien. Von der Biegetechnik bis zur Politur einer Oberkieferapparatur wird jeder Arbeitsschritt in Filmsequenzen vorgeführt. Auch die Herstellung eines bimaxillären Gerätes und einer Aufbisschiene wird gezeigt. Mit bestechenden Nahaufnahmen wird dargestellt, wie die Apparaturen Schritt für Schritt entstehen. Der Betrachter sieht, was üblicher-

weise beim Zuschauen oft verdeckt ist. Dadurch bekommt man hilfreiche Hinweise, wie der Herstellungsablauf optimiert werden kann. Ob Anfänger oder Profi, jeder erhält Tipps und Anregungen für die tägliche Arbeit. Oft sind es die kleinen Tricks, die eine Arbeit zu einem Meisterstück werden lassen. Mehr als 33 Minuten Film und eine Vielzahl von Bildern zur Biegetechnik sind auf dieser informativen CD-ROM zu finden. Das Orthocryl® Kunststoff-System ist ein Kaltpolymerisat, das aus zwei Komponenten besteht. Die beiden Komponenten sind das Pulver (Polymer) und die Flüssigkeit (Monomer). Durch die gezielte Verarbeitung der beiden Komponenten und dem Einsatz der unterschiedlichen Farben, können auf einfache Art und Weise individuelle

KFO-Apparaturen gefertigt werden. Auch für die Herstellung von Aufbisssschienen eignet sich der Kunststoff sehr gut. Auf der Orthocryl® CD-ROM sind die Eigenschaften dieses Kunststoff-Systems detailliert beschrieben. Dank vieler Animationen und interaktiven Darstellungen sind die Informationen leicht verständlich. Ebenso sind wichtige Informationsunterlagen wie z. B. Gebrauchsanweisung, Sicherheitsdatenblätter usw. als pdf-Dokumente hinterlegt und ausdrückbar. Die neue Orthocryl® CD-ROM gibt einen Einblick in die Herstellung von kieferorthopädischen Appa-



Die KFO-Zahntechnik verlangt ein außerordentliches handwerkliches Geschick. Dies zu erlernen ist nicht immer ganz einfach. Mit der neuen Orthocryl® CD-ROM ist

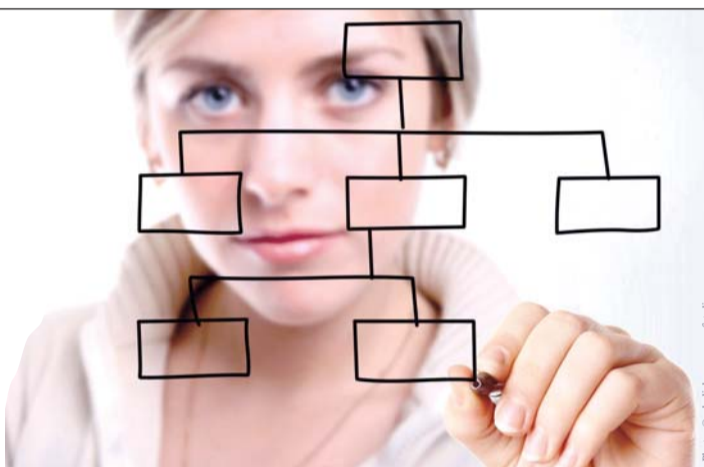
turen, Aufbisssschienen und Biegetechnik. Darüber hinaus bietet DENTAURUM ein großes Spektrum an Kursen zur kieferorthopädischen Zahntechnik an, wie z. B. die Fränkel-Apparatur, das Hansa-Gerät, der Kinetor, das Twin-Block-Gerät oder die Pendelapparatur. Service wird bei DENTAURUM stets groß geschrieben, denn das innovative Familienunternehmen versteht sich als Partner und steht bei Fragen rund um die KFO-Zahntechnik unter der Tele-

fonnummer 0 72 31/8 03-5 55 gern zur Verfügung. Die Orthocryl® CD-ROM ist kostenlos unter angegebener Adresse erhältlich. **KN**

ANZEIGE

Was braucht eine Praxis auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten?

**Qualität und Struktur.
Die Zeit ist reif – jetzt!**



NEU 3-Tages-Intensivworkshop „QM für KFO“

QM für die KFO-Praxis auf den Punkt gebracht! So kann der Alptraum „QM“ gelöst werden:

- Gegenüberstellung „QM nach Gem. Bundesausschuss“ (Pflicht) – „QM nach ISO-Norm“ (Kür)
- Einfache und effektive Umsetzung der QM-Richtlinien durch ein Basis-QM-System
- Ausgabe einer CD mit KFO-QM-Handbuch „aus der Praxis für die Praxis“
- Spezielle Beratung zur Einführung und Anpassung Ihres QM-Systemes in nur 3 Tagen
- Anleitung zur Individualisierung Ihres Qualitätsmanagement-Handbuches
- Wenig Theorie, praktisches Arbeiten in kleinen Gruppen an Ihrem Laptop

1. Tag
14.00 – 20.00 Uhr: Vermittlung der Grundlagen in Verbindung mit Übungen:
Worin besteht der Nutzen/Mehrwert eines Qualitätsmanagementsystems?
Erhebung des IST-Zustandes mit Stärken-Schwächen-Analyse

2. Tag
09.00 – 18.00 Uhr: Praktisches Arbeiten an Ihrem mitgebrachten Laptop:
Persönliche Anleitung und Betreuung durch die QM-Coaches bei der Individualisierung der CD-Inhalte durch Einfügen Ihrer KFO-Praxisprozesse im Team

3. Tag
09.00 – 15.00 Uhr: Praktisches Arbeiten an Ihrem mitgebrachten Laptop:
Fortsetzung unter Einarbeitung von speziellen Dokumenten, Fotos, Verträgen, Richtlinien...
Konkrete praxisindividuelle Handlungsempfehlungen mit detaillierter Anleitung zur Umsetzung

Referentin:
Dipl.-Kffr. Ursula Duncker
TÜV-zertifizierte QM-Beauftragte
und KFO-Abrechnungsexpertin
in Kooperation mit
Regina Wagnitz-Peters
QM-Coach, Qualitäts-Auditorin DGQ

Ihre Investition für den 3-Tages-Intensivworkshop:
1.650,- € zzgl. 19 % MwSt. für die 1. Person einer Praxis, einschl. CD
825,- € zzgl. 19 % MwSt. für jede weitere Person aus derselben Praxis
In der Gebühr sind enthalten Seminarverpflegung für 3 Tage, das Skript, Teilnahmezertifikat und die CD mit KFO-QM-Handbuch.
Gegebenenfalls anfallende Übernachtungskosten sind selbst zu tragen.
Ärzte erhalten 24 Fortbildungspunkte gemäß KZBV, BZÄK u. DGZMK.

**bis 1.500 EUR
staatliche Förderung***

* Zuschuss aus einem Förderprogramm des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) der EU. Bei der Antragstellung helfen wir natürlich gerne.

Seminaranmeldung einfach per Fax an: 030-96 06 55 91

3-Tages-Intensivworkshop „QM für KFO“	Bitte ankreuzen	Teilnehmer:	Praxis: (Stempel reicht aus)
29. - 31.10.2009 Frankfurt/M.	<input checked="" type="checkbox"/>	Datum / Unterschrift:
05. - 07.11.2009 München	<input type="checkbox"/>
29. - 31.01.2010 Frankfurt/M.	<input type="checkbox"/>
04. - 06.02.2010 Düsseldorf	<input type="checkbox"/>



Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, die Hotelinformation und die Rechnung. Zudem erhalten Sie vorab eine Checkliste, mit deren Hilfe Sie den Workshop bestmöglich in Ihrer Praxis vorbereiten können.
KFO-Management Berlin, Münchener Str. 26, 13465 Berlin; Geschäftsführerin: Dipl.-Kffr. Ursula Duncker
Tel.: 030-96 06 55 90, Fax: 030-96 06 55 91, optimale@kfo-abrechnung.de, www.kfo-abrechnung.de

Endlich Geld verdienen

Warum immer nur der Apotheker um die Ecke? Mundpflegeprodukte können ab sofort auch Ihnen attraktive Einnahmen bringen.

zantomed hat sein Service-spektrum für die (Fach-) Zahnarztpraxis um einen spannenden Aspekt erweitert: Ein bislang einmaliges Vertriebskonzept erlaubt es dem Zahnarzt, an Verkäufen von Prophylaxeprodukten zu partizipieren. Und das, ohne eigenen Aufwand betreiben zu müssen. So ist eine Gewerbeanmeldung für die Praxis nicht vonnöten, ebenso wie das eigene Warenwirtschaftssystem oder Umsatzsteueranmeldungen. Ein eigener Wareneinkauf und die damit verbundene Lagerhaltung und Kapitalbindung entfallen somit völlig. Logistik, Faktura, Inkasso etc. übernimmt stattdessen die zantomed GmbH und erweist sich einmal mehr als Problemlöser mit Mehrwert für die Praxis. Der Onlineshop www.perfekte-zahnpflege.de bietet gängige Prophylaxeprodukte zu fairen Preisen für Patienten und Endverbraucher, wobei das Produktangebot auch durch die persönlichen Wünsche der zantomed-Kunden ausgebaut werden kann. Und so funktioniert es: Der Praxisinhaber registriert sich einmalig unter <http://doc.perfekte-zahnpflege.de> (Achtung! Bis zum 30.9.2009 erfolgt die Anmeldung kostenlos!). Nach der Registrierung erhält er zur Identifikation

eine „Bonusnummer“. Diese dient als Serviceinstrument für Interessierte. Denn durch Eingabe dieser Bonus- oder Rabattnummer erhalten alle Patienten einen 7%igen Sofortnachlass auf all ihre Bestellungen.



Als Dankeschön für jede Empfehlung schreibt zantomed seinen Kunden 10 % der Nettoumsätze gut, die durch sämtliche jetzigen und künftigen (!) Bestellungen mittels Eingabe der Bonusnummer erfolgen. Das Marketingpaket für rasch steigende Umsätze gibt es automatisch nach Registrierung oder auf Anfrage. **KN**

KN Adresse

zantomed GmbH
Ackerstr. 5
47269 Duisburg
Tel.: 02 03/8 05 10 45
Fax: 02 03/8 05 10 44
E-Mail: info@zantomed.de
www.zantomed.de

ANZEIGE

cosmetic dentistry

beauty & science



„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragesituation im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend Nachfragen zu darüber hinausgehenden kosmetischen und optischen Verbesserungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, den allgemeinen Trends folgenden Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde völlig neue Möglichkeiten.

Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, de facto der „Universal Spezialisten“, Zahnärzte, die ihr erstklassiges Spezialwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe umsetzen. Mit anderen Worten – Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin.

In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert werden. Ergänzt werden die Fachinformationen durch juristische Hinweise und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellen einen völlig neuen Ansatz dar. ...

Probeabo
1 Ausgabe kostenlos!

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 35 EUR/Jahr beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Antwort per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

E-Mail _____ Unterschrift _____

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

Unterschrift _____

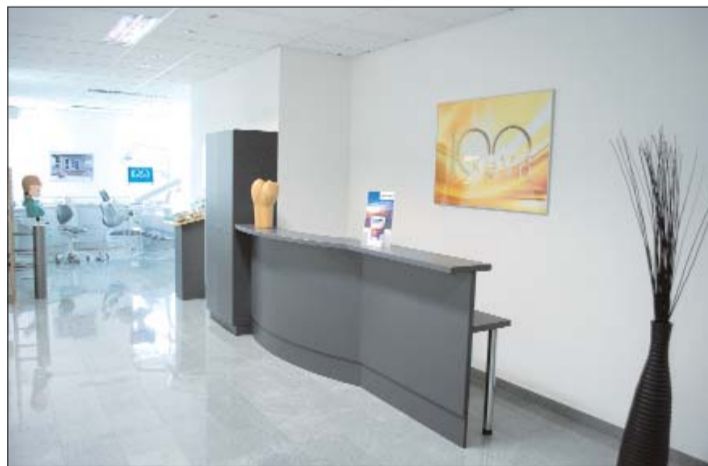
OEMUS MEDIA AG 

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: grasse@oemus-media.de

Neues Präsentationszentrum

Am 1. Juli 2009 eröffnete KaVo neue Räumlichkeiten für Präsentations- und Fortbildungszwecke in Frankfurt-Kriftel.

Damit unterstreicht der Biberacher Dentalmarktführer, wie wichtig dem Unternehmen die Nähe zum Kunden ist. Mit der Eröffnung des Präsentationszentrums Frankfurt bietet KaVo seinen Kunden nun an vier Orten – Berlin, Biberach/Riß, Frankfurt und Hamburg – die Möglichkeit, sich umfassend über die Produktpalette des Herstellers zu informieren. Zusätzlich dazu können die Räumlichkeiten des Präsentationszentrums für Fortbildungszwecke genutzt werden.



Durch die zentrale Lage direkt an der Autobahn A66 und die Nähe sowohl zum Flughafen als auch zum Fernbahnhof Frankfurt, ist das neue KaVo-Präsentationszentrum sehr bequem zu erreichen. Darüber hinaus stehen in der Tiefgarage entsprechende Kundenparkplätze zur Verfügung. KaVo freut sich auf zahlreiche Besucher und bittet Interessenten, sich vorab zur Terminvereinbarung mit dem zuständigen KaVo-Außendienst oder direkt mit KaVo unter pzfrankfurt@kavo.com in Verbindung zu setzen.

KN Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach/Riß
Tel.: 0 73 51/56-15 99
Fax: 0 73 51/56-7 11 04
E-Mail: info@kavo.com
www.kavo.com

KN Veranstaltungen September 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
04.09.2009	Hamburg	Ästhetische Schienentherapie bei leichten Zahnfehlstellungen Referent: Priv.-Doz. Dr. Martin Sander	Dr. Selbach-Labor www.selbach.de Tel.: 0 40/76 10 44-0
05.09.2009	Hamburg	Indirekte Klebetechnik – ideal bei ästhetischen Behandlungen im Frontzahnbereich Referent: Priv.-Doz. Dr. Martin Sander	Dr. Selbach-Labor www.selbach.de Tel.: 0 40/76 10 44-0
12.09.2009	Berlin	Molarendistaliation mit dem TopJet-Distalizer (Kurs & Workshop) Referent: Dr. Heinz Winsauer	Promedia www.promedia-med.de Tel.: 02 71/3 14 60-0
12.09.2009	Herne	Damon 3 – Intensivseminar mit Patienten Referent: Dr. Markus Heise	Ormco Europe www.ormcoeurope.com Tel.: +31/33-4 53 61 61
19.09.2009	Mainz	AVL-Kalkulation & KFO-Marktpreise Referent: Prof. Dr. Dr. Robert A.W. Fuhrmann	kiss orthodontics www.kiss-orthodontics.de Tel.: 03 45/5 57-37 38
25./26.09.2009	Potsdam	Kieferorthopädie im Milch- und Wechselschiss Referent: Prof. Dr. Ralf J. Radlanski	Fachlabor Dr. Klee www.collegium-frankfurt.de Tel.: 03 31/5 50 70-0

Kiefergelenk-Knacken nicht normal

Berufsverband rät zur frühzeitigen Überprüfung durch Kieferorthopäden.

Auch wenn dies vom Volksmund, allerdings auch manchen Zahnärzten, als harmlos angesehen wird: „Ein knackendes Kiefergelenk ist keineswegs normal, sondern ein Zeichen, dass etwas aus der Ordnung ist“, sagt Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des Berufsverbandes der Deutschen Kieferorthopäden (BDK). Das Kiefergelenk sei gewissermaßen eine Kreuzung von Körper und Seele: „Bei Stressbelastung knirschen viele Menschen mit den Zähnen oder pressen sie unbewusst kraftvoll zusammen, was zu ‚Ausweichmanövern‘ der Zähne und damit der Kiefer führt und das Gelenk unnatürlich belasten kann.“

Fehlbelastung des Kiefergelenks etwas verschoben und rutscht bei entspannter Kieferposition wieder zurück an seine eigentliche Position. Das ist mit einem kleinen

Der natürliche Bewegungsraum des Unterkiefers ist dann z. B. nach vorne eingengt.

Kiefergelenk-Knacken sollte frühzeitig überprüft und je nach Ursache bzw. damit verbundener belastender Folgen auch therapiert werden. Allerdings gibt es auch Fälle, in denen keine Therapie notwendig ist. Dr. Gundi Mindermann: „Das kann aber nur ein Spezialist entscheiden. Es muss eine fundierte Ausschlussdiagnostik durchgeführt werden. Diese führt in der Regel ein weitergebildeter Fachzahnarzt für Kieferorthopädie durch. Dieser ist also auch die richtige Adresse, wenn ein Kiefergelenk-Knacken festgestellt wird.“



Klick-Geräusch verbunden. Auch bei Kindern kann es zum Kiefergelenk-Knacken kommen, bei vorübergehendem ungleichen Wachstum von Zähnen und Kiefer.“ Problematisch hingegen ist oft die Ursache des Knackens: „Neben Stressbelastungen können auch bestimmte Zahnfehlstellungen wie z. B. ein Deckbiss das fein austaritierte, bewegliche System des Gelenks stören.“

(PM des BDK vom 7. Juli 2009).

KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 0 30/27 59 48 43
Fax: 0 30/27 59 48 44
E-Mail: info@bdk-online.org
www.bdk-online.org

ANZEIGE

MIT NUR DREI TOP-PRODUKTEN ZUR EXAKTEN BRACKETS POSITIONIERUNG

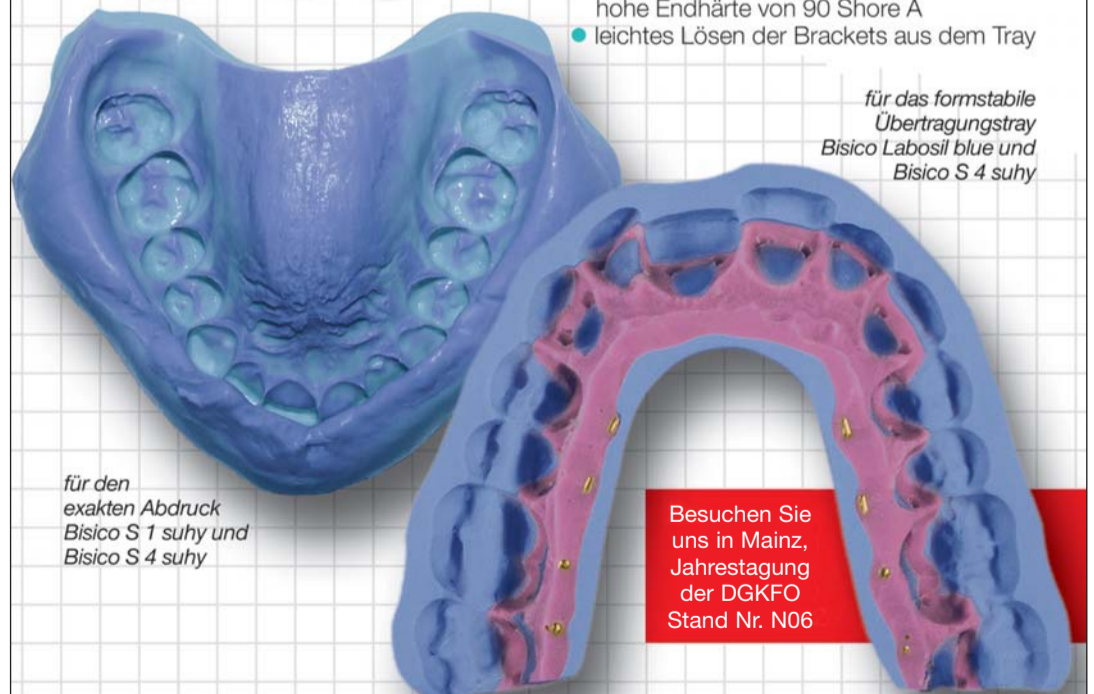


Die in der Praxis bewährten additionsvernetzenden Silicone Bisico S1 suhy und Bisico S 4 suhy garantieren einen exakten Abdruck, der eine wesentliche Voraussetzung zur Herstellung eines präzisen Klebmodells ist.

- einfach und präzise
- optimale Fließeigenschaften durch
- ausgeprägte Hydrophilie und Thixotropie
- kurze Aushärtezeiten
- geringste Schrumpfung von < 0,1 %

Die Herstellung eines formstabilen Übertragungstrays zur Bracketübertragung wird erleichtert durch den Einsatz der additionsvernetzenden Silicone Bisico S4 suhy und Labosil blue.

- kein Anmischen oder Verkneten mit Aktivator
- zuverlässige, gleichbleibende Aushärtezeiten
- optimaler Verbund der Silicone
- hohe Formstabilität des Trays durch die hohe Endhärte von 90 Shore A
- leichtes Lösen der Brackets aus dem Tray



für das formstabile Übertragungstray Bisico Labosil blue und Bisico S 4 suhy

für den exakten Abdruck Bisico S 1 suhy und Bisico S 4 suhy

Besuchen Sie uns in Mainz, Jahrestagung der DGKFO Stand Nr. N06

bisico®

Bielefelder Dentalsilicone GmbH + Co.KG • Postfach • D - 33506 Bielefeld • Tel.: 0521- 80 16 800
Email: info@bisico.de • www.bisico.de

Orthocryl®

black & white

Manchmal braucht man keine Farben

Das neue Orthocryl® Pulver, eingefärbt in Schwarz und Weiß, erschließt ihnen neue kreative Möglichkeiten. Auf der Suche nach neuen Ideen für ihre Apparaturen bietet die Schwarz-Weiß-Technik eine Welt, die cooler ist als bunte Farben. Lassen Sie sich inspirieren und ihre Phantasie spielen!

NEU



ausgezeichnet mit dem Siegel für **hohe Kundenorientierung**

D
DENTAURUM

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31/803-0 · Fax +49 72 31/803-295
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de