

# DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS  
ZWEI  
DREI  
VIER  
FÜNF  
SECHS**

Raumgestaltung  
nach Feng Shui



Laborneugründung:  
Vom Entwurf  
zum fertigen Objekt



Polymerisation:  
Moderne LED-Technik  
für perfekte  
Restaurationen



Praxiseinrichtung/  
Laboreinrichtung und Geräte

**B | V | D**  
Bundesverband Dentalhandel e.V.

*dentus*

# Meistern Sie höchste Anforderungen.

## KaVo Imaging

Bildgebung auf höchstem Niveau

- Höchste Bildqualität
- Zukunftsweisende Systemintegration
- Maximaler Bedienkomfort

2D

### KaVo Pan eXam – Panorama Röntgengerät

- Höchste Bildqualität: Hochwertiges Basisgerät mit patentierter V-shape Beam Technologie
- Zukunftsweisendes System: High-end Systemtechnologie mit vollständiger Routinediagnostik
- Sichere Patientenpositionierung: Stabile 5-Punkt Patientenfixierung

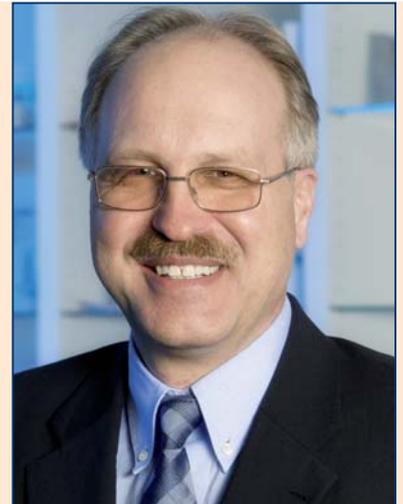
2D → 3D

### KaVo Pan eXam PLUS – Modulares Panorama-, Fern- und 3D Röntgenkonzept

- Mit 2D starten, jederzeit auf 3D aufrüsten.
- Beste Panorama-Bildqualität: Premiumgerät mit umfassenden Diagnosemöglichkeiten und brillanter Bildqualität dank V-Shape Beam- und Multilayer Pan Technologie.  
Mehr Info: [www.kavo.com/multilayer](http://www.kavo.com/multilayer)
- Zukunftsweisende Systemintegration: Modulares Panorama-, Fern- und 3D-Röntgenkonzept für maximale Flexibilität und hohe Investitionssicherheit.
- Maximaler Bedienkomfort: Präzise Volumenpositionierung und intuitive Bedienung dank SmartScout™ und Touchscreen.



KaVo. Dental Excellence.



▲ Andreas Meldau

**Liebe Leserin, lieber Leser,**

im Frühjahr hat die IDS wieder viele Neuheiten gezeigt. Im Fokus des Interesses standen CAD/CAM- und 3-D-Röntgen-Systeme. Wir, der Dentalfachhandel, werden Ihnen gemeinsam mit der Industrie auf den regionalen Dentalfachmessen im Herbst diese Neuheiten gerne ausführlich vorstellen. Eine gute Gelegenheit, sich in aller Ruhe zu informieren und detailliert beraten zu lassen. In jedem Fall der richtige Moment, sich im Umfeld von „Digital Dentistry“ über die aktuellen Lösungen zu informieren. Hierbei wird der Workflow von der Praxis über das Labor bis zum Fräszentrum abgebildet und in ein Daten-Netzwerk eingebunden.

So können Sie sich in kürzester Zeit einen umfassenden Überblick verschaffen und Ihre Investitionsentscheidungen mit allen nötigen Informationen treffen. Das Investitionsklima insgesamt gibt dafür einen guten Rahmen.

In diesem Jahr wird es fünf regionale Fachmessen geben. Sie finden am 6. und 7. September in Leipzig, am 21. September in Hamburg, am 11. und 12. Oktober in Stuttgart, am 19. Oktober in München sowie am 8. und 9. November in Frankfurt am Main, wieder im Zusammenhang mit dem Deutschen Zahnärztetag, statt.

Die regionalen Dentalfachmessen sind das optimale Forum, mit Dentalfachhandel und Industriepartnern fundierte Fachgespräche zu führen und sich aktuelle Produkte und Dienstleistungen näher anzusehen für die optimale Behandlung Ihrer Patienten.

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

Herzlich willkommen!

Andreas Meldau  
Vizepräsident BVD



## >> **AKTUELLES**

- 008 **NWD Forum: Digitale Systeme für Praxis & Labor**
- 008 **Dentalfachhandel unterstützt DKMS ehrenamtlich**
- 009 **Tag der Zahngesundheit –  
Neuen Info-Brief jetzt kostenlos bestellen!**
- 009 **Artikel interaktiv**
- 010 **Dürr Dental Produkte setzen Maßstäbe  
mit innovativem Design**
- 010 **W&H – Maximale Kundenorientierung  
mit innovativer Online-Technologie**

## >> **PRAXISEINRICHTUNG**

- 012 **In fünf Tagen zur neuen Praxis**  
Neugestaltung einer Zahnklinik
- 016 **Raumgestaltungskonzept für Zahnarztpraxen**  
Feng Shui
- 022 **„Neue Herausforderungen motivieren uns,  
noch besser zu werden“** Interview
- 026 **Design „made in Germany“ weltweit gefragt**  
Behandlungseinheiten
- 030 **Aus alt wird neu** Praxiserweiterung
- 034 **Dentale Nassfräs- und Schleifmaschinen** Praxislabor
- 036 **„Unsere Patienten sind schlichtweg begeistert“** Interview
- 042 **Ein Symbol für Zukunftsorientierung** Digitales Röntgen und DVT

## >> **PARTNER FACHHANDEL**

- 044 **Von der Planung bis zur Eröffnung** Das eigene Labor

# iCare+

## Für die perfekte Hygiene

Automatisches Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegesystem für dentale Übertragungsinstrumente



### VORTEILE

- Autark  
(nur Strom- und Druckluftanschluss erforderlich)
- Schnell
- Effizient
- Anwenderfreundlich
- Sicher
- Validiert
- Rückverfolgbar
- Kupplungen für alle Turbinen erhältlich



**n.clean**  
Bakteriostatisch  
Fungistatisch  
Reinigend



**n.cid**  
Bakterizid  
Fungizid  
Viruzid





## >> **LABOREINRICHTUNG/GERÄTE**

046 **Richtig geplant ist halb gewonnen** Laborumzug

052 **Arbeite und lebe!** Statement

054 **Kein Labor wie jedes andere** Neugründung

060 **Heißer Tipp** Brennsystem

## >> **TEST**

062 **Prophylaxe im Griff haben** Anwenderbericht

## >> **UMSCHAU**

064 **Die Saison ist eröffnet** Herbstmessen 2013

066 **Update für Zukunftsreisende** Praxisdigitalisierung

068 **Anatomische Schichtung – so intuitiv wie nie zuvor**

Anwenderbericht

072 **Faserverstärktes Komposit**  
**für große Seitenzahnrestorationen** Anwenderbericht

074 **Optimale Aushärtung – optimale Lebensdauer** Lichtpolymerisation

078 **HUMOR**

080 **BLICKPUNKT**

092 **IMPRESSUM/  
INSERENTENVERZEICHNIS**

094 **FACHHANDEL**

098 **PRODENTE**

# DAS BESTE

für intraorales Röntgen ist ein perfektes Team.



## Dream Team

VistaIntra  
+ VistaScan Mini View  
= Die Röntgenlösung

## Neu: Intraoraler Röntgenstrahler VistaIntra

Vorbildliche Ergonomie • Perfekte Abstimmung auf jeden Bildempfänger • DC-Technologie für konstante und reduzierte Strahlung

## Neu: Speicherfolienscanner VistaScan Mini View

Hochauflösendes Touch-Display • WLAN • ScanManager für optimalen Praxis-Workflow • Höchste Bildqualität • Alle intraoralen Formate

Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)



A

**NWD FORUM: DIGITALE SYSTEME FÜR PRAXIS & LABOR**

**NWD**

zen, und zeigt mögliche Formen einer kooperativen Zusammenarbeit auf. ZTM Jürgen Sieger und Dipl.-Betriebswirt

**GRUPPE**

Die NWD Akademie bietet am 6. November ein hochaktuelles Forum für Zahnärzte und Labortechniker in Münster an. Neben interessanten Live-Demos soll die provokante Fragestellung „CAD/CAM-Technologie, digitale Funktionsdiagnostik, 3-D-Prothetik/Implantatplanung: Heute schon Basistechnologie?“ zwischen Teilnehmern und Experten diskutiert werden. Topreferenten und Experten bauen einen Spannungsbogen von einer Standortbestimmung im Patientenmarkt über CAD/CAM-Möglichkeiten und 3-D-Patientenlösungen bis hin zur Integration neuer Geräte und Softwaresysteme. Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder, kwm Münster, Spezialist für Medizinrecht, insbesondere im Dentalmarkt, referiert über den heutigen Patienten- und Gesundheitsmarkt und erläutert, was Patienten von ihrem Zahnarzt und dem für ihn arbeitenden Dentallabor erwarten und vorausset-

Werner Weidhüner besprechen mit Laborinhabern, welche Dienstleistungen heute und in Zukunft Zahnärzte ihren Patienten und Labore ihren Zahnarztkunden anbieten müssen, damit sie im Patientenmarkt zukünftig wirtschaftlichen Erfolg haben werden.

Werner Weidhüner stellt den Laborteilnehmern Businesspläne zur Entscheidungsfindung vor, mit deren Hilfe die Integration von CAD/CAM-Systemen und Investitionen in Funktionsdiagnostik-Messsysteme erfolgreich gelingen.

Nach einem Mittagsbüfett bietet das NWD Forum mit Dr. Karl-Heinz Schnieder zum Thema „Geld verdienen“ eine Strategieberatung zur Win-win-Situation für alle Partner an. Weiter geht es im Anschluss mit Werner Weidhüner und Jürgen Sieger. Unter

der Überschrift „Gemeinsam an getrennten Orten mit CAD/CAM-Technologie kommunizieren, konstruieren und produzieren“ berichten sie über den gelingenden Workflow zwischen Praxis und Dentallabor.

Anschließend präsentiert Werner Hartwig, Steuerberater und Wirtschaftsexperte für dentale Betriebswirtschaft, Zahnärzten einen Businessplan als Entscheidungsgrundlage zur Integration von CAD/CAM und Funktionsdiagnostik-Systemen.

Das NWD Forum Digitale Systeme für Praxis und Labore beendet den spannenden Tag mit einem ganz besonderen Programmpunkt: ZTM Jürgen Sieger vom CTV-Team berichtet über 3-D-navigierte CTV-Implantat-Fallbegleitung der Zahnärzte von der Implantatplanung bis zur minimalinvasiven Implantat-Insertion.

Zum Abschluss des NWD Forums treffen sich die Teilnehmer und Referenten zur schon zur Tradition gewordenen „Küchenparty“ mit Büfett und Diskussion.

Weitere Informationen und Anmeldungen zum NWD Forum unter [akademie@nwd.de](mailto:akademie@nwd.de) oder telefonisch 0251 7607394.

A

**DENTALFACHHANDEL UNTERSTÜTZT DKMS EHRENAMTLICH**

Ab sofort können Zahnärzte und Zahnärztinnen DKMS-Infopakete kostenlos bei ihrem Dentaldepot erhalten. Der Bundesverband Dentalhandel e. V. BVD teilte Ende August mit, dass die Pakete zur Lieferung bereitstehen.

Die DKMS Deutsche Knochenmarkspenderdatei sucht und vermittelt Stammzellspender, um Blutkrebspatienten weltweit eine Transplantation zu ermöglichen.

Ausgangspunkt der jetzigen Zusammenarbeit war die Kooperation der Bundeszahnärztekammer BZÄK mit der DKMS. Sie soll Zahnärzte und deren Teams zum Engagement gegen Blutkrebs aufrufen. Informationsmaterial sollte grundsätzlich auch den Patienten zur Verfügung gestellt werden.

Die Frage war nun, wie das Informationsmaterial ohne große Kosten in die Praxen kommen kann. Der Vorstand des BVD sagte zu, diese Aktion zu unterstützen. Und auch die Dentaldepots waren sofort bereit,

ihren Kunden das Informationsmaterial kostenlos mit der normalen Bestellung mitzuliefern.

Präsident Lutz Müller stellte dazu fest: „Wir freuen uns natürlich sehr, dass unsere Mitglieder ohne Umstände ihre Beteiligung zugesagt haben. Besonders schön ist es, dass wir auch die Depots der Dental Union für diese Aktion gewinnen konnten, deren Bereitschaft ebenfalls direkt groß war. Damit ermöglicht fast der gesamte Dentalfachhandel seinen Kunden, die DKMS-Infopakete einfach und kostenlos zu erhalten.“

**Folgende Depots unterstützen die Aktion der DKMS mit der BZÄK ehrenamtlich:**

- abodent GmbH
- Adolf Garlichs GmbH & Co. KG
- Altmann Dental GmbH & Co. KG
- Altschul Dental GmbH
- Anton Gerl GmbH
- Anton Kern GmbH
- Bauer & Reif Dental GmbH

- Bönig Dental GmbH
- Bruns + Klein Dentalfachhandel GmbH
- C. Klöss Dental GmbH
- Dension Dental GmbH
- Dental 2000 GmbH
- dental bauer GmbH & Co. KG
- Dental Eggert
- deppe dental GmbH
- funck Dental-Medizin GmbH
- Futura-Dent GmbH
- Gottschalk Dental GmbH
- Henry Schein Dental Deutschland GmbH
- Hess & Schmitt Dental GmbH
- KDM Kohlschein Dental GmbH
- MeDent GmbH
- MSL Dental-Handels GmbH
- NWD Nordwest Dental GmbH
- Paveas Dental GmbH & Co. KG
- Pluradent AG
- Poulson-Dental GmbH
- Sico Dentaldepot GmbH
- van der Ven Dental GmbH & Co. KG
- Wolf + Hansen Dental-Depot GmbH & Co. KG

**A**

**TAG DER ZAHNGESUNDHEIT – NEUEN INFO-BRIEF JETZT KOSTENLOS BESTELLEN!**

Ohne die Mitarbeit der Zahnarztpraxen ist der 25. September kein Tag der Zahngesundheit – soviel steht fest. Zu ihrer Unterstützung geht der Aktionskreis „Tag der Zahngesundheit“ in diesem Jahr neue Wege und verschickt erstmals einen Info-Brief. Dieser löst das bisher bekannte Info-Paket ab. Der Info-Brief beinhaltet unter anderem Bestellkarten, Broschüren und Informationsmate-



rial rund um das Thema „Tag der Zahngesundheit“ und ist beim Verein für Zahnhygiene e.V. in Darmstadt kostenfrei seit August erhältlich. In der Zahnarztpraxis ist jeder Tag ein Tag der Zahngesundheit – die Medien konzentrieren sich auf den 25. September. Bundesweit und regional gibt es in ganz Deutschland Hunderte von Events, Wettbewerben und Vorträgen. Es

ist also auch ein Tag der Kreativität, an dem gesunde und schöne Zähne im Mittelpunkt stehen.

Damit gesunde Zähne bei möglichst vielen Bundesbürgern weiter an Bedeutung gewinnen, engagiert sich der Aktionskreis Tag der Zahngesundheit für eine starke Verbreitung des Info-Briefs.

Er kann ab sofort kostenlos per Fax (06151 1373730) unter Angabe der Praxisanschrift angefordert werden. Weitere Informationen erhalten Sie auf der Homepage [www.tag-der-zahngesundheit.de](http://www.tag-der-zahngesundheit.de)

**A**

**ARTIKEL INTERAKTIV**



Ivoclar Vivadent hat eine Fachartikel-App für das iPad entwickelt. Damit kann der Nutzer einfach und spielend durch eine klinische Patientendokumentation navigieren. Das Liechtensteiner Unternehmen hat den im Reflect-Magazin 2/2013 erschienenen Fachartikel „Wenn Konzepte ineinandergreifen“ von ZA Jan Kurtz-Hoffmann und ZTM Frank Zalich als digitale Publikation (App) aufbereitet.

Die Autoren schildern die prothetische Neuversorgung einer Patientin mit dem IPS e.max-System von Ivoclar Vivadent. Anhand des komplexen Falles wird gezeigt, dass ein ästhetisch-funktionelles Ergebnis nur auf dem gelungenen Zusammenspiel von Chirurgie, Implantologie, Parodontologie, Endodontie, Prothetik und Zahntechnik möglich wird.

Die digitale Version dieses Artikels zeigt den kompletten Behandlungsablauf – von der Planung bis zum definitiven Einsetzen der Arbeit. Die Nutzer der App kommen in den Genuss reich bebildeter Fotostrecken. Zudem können sie sich über die verwendeten Produkte informieren und erhalten nähere Angaben zu den Autoren. Die App erscheint drei Mal im Jahr in den Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch. Neben dem aktuellen Fall sind zwei weitere Fälle abrufbar.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)



ANZEIGE



**INFRATRONIC SOLUTIONS**  
we think globally

Kontaktlose Hygienesysteme für Wandmontage, Schrankeinbau oder mobil



**Hygienespender IT 1000 AWE-1 und IT 1000 AEE-1**

Hygienespender mit berührungsloser Sensortechnik für Desinfektion, Seife und dünnflüssige Pflegecremes.

- ✓ Herstellerunabhängige Verwendung von Euronormflaschen bis zu 1000 ml
- ✓ Absolut wartungsfrei
- ✓ Ausgabemenge nach Richtlinien 1,5 ml
- ✓ RKI-konform
- ✓ Mit Sichtöffnung zur Inhaltserkennung
- ✓ Batterie- oder Netzbetrieb

Weinmann GmbH  
Frankenstraße 6  
63776 Mömbris  
Tel: 06029 / 99 303-0 Fax: -29  
Web: [www.infratronic-solutions.com](http://www.infratronic-solutions.com)  
Email [info@infratronic-solutions.com](mailto:info@infratronic-solutions.com)

**A DÜRR DENTAL PRODUKTE SETZEN MASSSTÄBE MIT INNOVATIVEM DESIGN**



Beim Red Dot Product Design Award 2013 in Essen wurden von international renommierten Designexperten herausragende Kreativleistungen bewertet. Die Dürr Dental AG aus Bietigheim-Bissingen konnte durch ihr überzeugendes technisches, optisches und gestaltendes Design für drei unterschiedliche Medizinprodukte erneut das weltweit begehrte Qualitätssiegel erringen.

Die Experten des 37-köpfigen Red Dot Teams aus aller Welt begutachteten, testeten und bewerteten jede einzelne Vorstellung der 4.662 Einreichungen in 19 Kategorien aus 54 Ländern. Sie entschieden nach vielfältigen Kriterien wie Innovationsgrad, Funktionalität, Qualität, Ergonomie und Langlebigkeit. Dabei stießen sie auch 2013 wieder auf wegweisendes, smartes und anwenderfreundliches Design, das weltweit richtungsweisende Trends in der jeweiligen Branche setzen wird.

„Die Prämierung unserer Produkte Hygopac Plus, des Röntgensensors VistaRay 7 und des Kompressors Tornado mit dem Red Dot Product Design Award 2013 ist ein erneuter Beweis für die Leistungsfähigkeit der mittelständischen Industrie im medizintechnischen Bereich. Auch die hervorragende Resonanz zu unserem Auftritt auf der zahnmedizinischen Fachmesse IDS 2013 in Köln und das internationale Interesse an unseren Produkten hat diese Ein-

schätzung vollkommen bestätigt“, sagt Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der Dürr Dental AG.

Das neue Versiegelungssystem Hygopac Plus verpackt das Instrumentarium sicher und steril. Über ein Display lassen sich Siegeltemperatur, Anpressdruck und Siegelgeschwindigkeit anzeigen. Auf SD-Karte oder über das Netzwerk werden die Daten gespeichert und können so mühelos für die Dokumentation innerhalb eines Qualitätsmanagement-Systems weiterverarbeitet werden.

Der neue VistaRay 7 Röntgensensor bietet durch die bewährte CMOS-Technologie und einem USB-Anschluss eine perfekte Grundlage für schnelle und zugleich direkte Röntgenaufnahmen. Die hochauflösenden Aufnahmen (bis zu 20 LP/mm) sind sofort verfügbar und haben sich in vielen Praxen weltweit bewährt.

Mit dem neuen Kompressor Tornado mit Schalldämmung des Marktführers Dürr Dental konnte die Lautstärke auf flüsterleise 54 dB(A) gesenkt und der Energieverbrauch um 15 % reduziert werden.

**A W&H – MAXIMALE KUNDENORIENTIERUNG MIT INNOVATIVER ONLINE-TECHNOLOGIE**

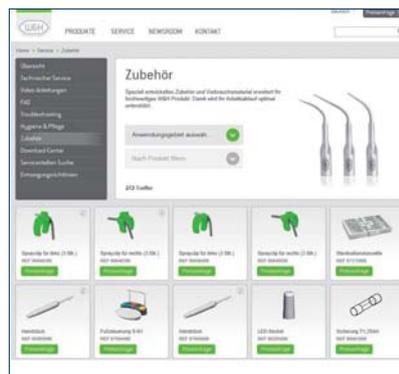
Wesentlich mehr Inhalte, innovative Technik, modernstes Design und ein Maximum an Benutzerfreundlichkeit – die neue Website ist vollständig an den Bedürfnissen der Kunden und Interessenten orientiert und auf deren Wünsche fokussiert.

Zu den Highlights der neuen Internetpräsenz zählen:

Ein umfassender Produktbereich, der mit dynamischen 360°-Animationen, Videos, technischen Daten u.v.m. detaillierte Ansichten gewährt und keine Produktfragen offen lässt.

Ein hocheffizienter Servicebereich, der wesentlich mehr bietet, als man bis dato auf der Website eines Dentalherstellers gewohnt war: unzählige Video-Tutorials, ein Dokumenten-Downloadcenter, ein Nachschlagewerk für sämtliche Fragen rund um Produkte und Anwendungen, ein schnelles Auffinden sämtlicher Zubehörteile, einen eigenen Bereich für Hygiene/Pflege u.v.m..

Hinzu kommt ein topaktueller Newsroom. Dieser liefert neben aktuellsten Infor-



mationen rund um das Unternehmen W&H sowie die Dentalbranche auch eine Vielzahl an Berichten & Studien von Anwendern und Instituten.

Durch die Kombination aus intuitiver Benutzerführung und einfachster Navigation sowie einer Volltextsuche mit Vorschlagliste haben Besucher die Möglichkeit, gewünschte Inhalte schnellstmöglich abzurufen.

Ein weiterer Vorteil des neuen Webauftritts ist die Möglichkeit zur direkten und

raschen Kontaktaufnahme. Ein aufwendiges Suchen nach Ansprechpartnern gehört damit der Vergangenheit an.

Auch die Einbeziehung aktueller Online-Trends verdeutlicht sich durch ein optimal strukturiertes Seitenlayout mit prägnanter Farbgebung, die ein rasches Zurechtfinden auf der Website unterstützt. Dazu emotional ansprechende, große Bildwelten, die die Vorteile von Produkten und Anwendungen noch besser unterstreichen. Ein Megamenu mit Bildern, welches das Navigieren wesentlich vereinfacht und jeden Bereich der neuen Website mit einem Klick erreichbar macht. Darüber hinaus sorgen 3-D-Features dafür, dass jedes Produkt für den Besucher noch besser erlebbar wird.

Selbstverständlich ist die neue Internetpräsenz von W&H mobilfähig für alle Android- sowie Apple-Geräte. Die Verzahnung mit den Social-Media-Kanälen (Facebook, YouTube) macht die neue Website gleichzeitig zum Dreh- und Angelpunkt der sozialen Online-Kommunikation.

# VITA New Generation – Wirtschaftlichkeit hoch vier!

Steuern Sie bis zu vier Brenneinheiten mit nur einem Bedienelement.



3389\_80

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](http://www.vita-new-generation.com)  [facebook.com/vita.zahnfabrik](https://facebook.com/vita.zahnfabrik)

Neugestaltung einer Zahnklinik

# In fünf Tagen zur neuen Praxis

Durch die Planungskompetenz und das logistische Konzept der Altschul und Grill&Grill Dental GmbH musste die Praxis nur fünf Arbeitstage geschlossen werden, um das hier gezeigte Ergebnis zu erreichen.

Peter Bohley/Mainz

■ **Ziel war es**, ein modernes Praxiskonzept für das nahezu komplette Spektrum der Zahnmedizin zu gestalten. Dr. Jürgen Sandner, der vor zehn Jahren die Praxis übernommen hatte, wollte seine neue Praxisklinik nach den neuesten technischen und strukturellen Gesichtspunkten errichten.

Das Obergeschoss des Gebäudes, das früher bis in die 1970er-Jahre als Stadt-

halle beziehungsweise Tanzsaal eines Hotels diente, wurde zuvor auch von einem Kieferorthopäden genutzt. Nach seinem Auszug boten sich nun auf circa 440 Quadratmetern ganz neue Perspektiven für die Gestaltung der Praxisräume.

Wichtig war es dem Bauherrn hierbei, eine barrierefreie Praxis mit Wohlfühlambiente für Patienten und Praxisteam zu schaffen.

Zur Erstellung und Umsetzung dieses Konzeptes entschied sich der Praxisinhaber für die Zusammenarbeit mit der Altschul Dental GmbH beziehungsweise deren Zweigniederlassung Grill&Grill in Frankfurt am Main.

Zunächst wurde mit dem Vermieter der Anbau eines Aufzuges verhandelt, um den barrierefreien Zugang zur Praxis zu gewährleisten.



Abb. 1

▲ Abb. 1: Entwurfsskizze.

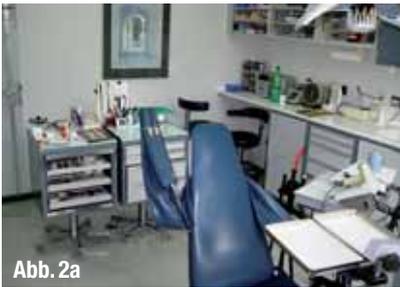


Abb. 2a

▲ Abb. 2a und b: Behandlungszimmer vorher und nachher.

Dieser erste Schritt war elementar, da die Lage des neuen Aufzuges die Eingangssituation der Praxis veränderte und somit die weitere Planung maß-



Abb. 2b



Abb. 3b



Abb. 3a

▲ Abb. 3a und b: Rezeption vorher und nachher.

geblich beeinflusste. Im Frühjahr lagen dann die ersten Entwurfszeichnungen der Altschul Dental GmbH zur Praxisgestaltung vor.

Für die innenarchitektonische Gestaltung wurde der Architekt Ludger Schwarze-Blanke ([www.schwarzeblanke.de](http://www.schwarzeblanke.de)) hinzugezogen. Dieser entwickelte gemeinsam mit den depoteigenen Fachplanern das Farb-, Material- und Lichtkonzept der Praxis. Dieses beruht auf der Idee, durch konsequente Loslösung der Behandlungsräume von der Außenfassade den

Gesamtraum von nahezu jedem Bereich der Praxis aus erfahrbar zu machen. Es entstehen durchgängige Raumfluchten, die ein Höchstmaß an Transparenz bei gleichzeitiger Abgeschirmtheit der Behandlungsplätze bieten. Die Lichtdurchlässigkeit der Wände in der Verbindung

mit dem geteilten und leicht verdrehten Mittelblock sorgt darüber hinaus für spannungsreiche Blick- und Wegachsen. Angesichts des tief einfallenden Tageslichts konnte ein Farb- und Materialkonzept realisiert werden, das durch in diesem Bereich eher unübliche Verwendung vergleichsweise dunkler Hölzer und Farben überzeugt.

Zu diesem Zeitpunkt wurde auch die Firma Freuding in das Projekt eingebunden, welche durch ihre hohe Fertigungskompetenz im Bereich dentaler Einrichtung in der Lage war, die anspruchsvolle Formensprache des Praxiskonzeptes umzusetzen. Nicht nur die komplexe Konturierung und Materialbeschaffenheit der Rezeption (Abb. 3a und b) stellte hierbei eine Herausforderung dar.

Im Rahmen der Ermittlung des Investitionsbedarfs erfolgte jeweils eine Angebotserstellung für die zu ergänzende „neue“ dentale Ausstattung sowie für die Überarbeitung bereits vorhandener und



Abb. 4

▲ Abb. 4: Sterilisationsraum.



Abb. 5



Abb. 6

▲ **Abb. 5 und 6:** Es entstanden durchgängige Raumfluchten, die nun ein Höchstmaß an Transparenz bei gleichzeitiger Abgeschränktheit der Behandlungsplätze bieten.

in die Praxisplanung zu „integrierender“ Einrichtungsgegenstände. Der Projektleiter und die Fachplaner der Altschul Dental GmbH erstellten zeitgleich eine Schätzung aller zu erwartenden Baukosten und führten die Ausschreibungen der am Bau beteiligten Gewerke durch.

Nach Vergabe der Handwerkerleistungen an die hierdurch ermittelten Unternehmen erfolgte eine ausführliche Baubesprechung mit allen am Umbau beteiligten Firmen.

Zur Realisierung des neuen Praxis-konzeptes war es nötig, sämtliche vorhandene, nicht tragenden Wände, die vorhandenen abgehängten Decken und den Doppelboden im gesamten Praxisbereich zu entfernen. Hierzu wurde von Altschul Dental ein Bauzeitenplan mit

drei Bauabschnitten entwickelt, der das Ziel hatte, einen möglichst geringen Praxisausfall sicherzustellen.

Baubegleitend wurden die Handwerkerleistungen durch die Projektleitung der Altschul Dental GmbH und Grill & Grill Dental koordiniert, kontrolliert und auf Übereinstimmung mit dem ambitionierten Bauzeitenplan überprüft. Wo nötig wurden Detaillösungen entwickelt.

Während der gesamten Bauzeit konnte das Praxisteam immer in mindestens drei Behandlungszimmern ihre Patienten versorgen. Selbstredend standen auch die übrigen Funktionsbereiche wie beispielsweise Anmeldung oder Sterilisationsraum jederzeit zur Verfügung.

Lediglich fünf Arbeitstage musste die Praxis letztlich ganz geschlossen werden. ◀◀

**>> KONTAKT**

**Altschul Dental GmbH**  
 Rheinallee 191, 55120 Mainz  
 Tel.: 06131 62020  
 E-Mail: info@altschul.de  
 www.altschul.de

**Grill & Grill Dental-Fachhandel**  
 Zweigniederlassung der Altschul Dental GmbH, Tel.: 069 9420730  
 E-Mail: info@grillugrill.de  
 www.grillugrill.de

**i INFO**

**Auf ein Wort ...**

Chancen zu erkennen und Potenziale richtig zu nutzen ist heute mehr denn je Bestandteil Ihrer und unserer täglichen Arbeit. Strategieentwicklung zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen ist ein unverzichtbarer Bestandteil des zeitgemäßen Praxismanagements. Die Innovationskraft der Dentalindustrie bietet der Praxis und dem zahntechnischen Labor aktuell eine Vielzahl von Positionierungsmöglichkeiten.

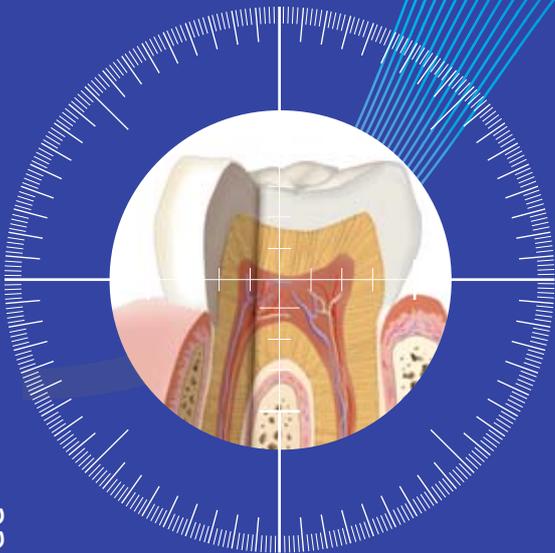
Seit mehr als 80 Jahren begleiten wir Zahnärzte und zahntechnische Laboratorien auf ihrem beruflichen Weg. Viele unserer Kunden schenken uns ihr Vertrauen

bereits in der 2. oder gar 3. Generation. Aus unserer Sicht die beste Referenz für einen Dienstleister. Von der Standortanalyse, Objektsuche und Mietvertragsgestaltung über innenarchitektonische Praxis- und Laborgestaltung, Installationsplanung, EDV- und Netzwerkplanung, Praxisbewertung und Vermittlung, Entwicklung betriebswirtschaftlich stimmiger und individueller Praxiskonzepte bis hin zu Fortbildungsveranstaltungen bietet Ihnen die Altschul Dental GmbH eine breite Palette an Dienstleistungen. Möglich ist diese Leistungsvielfalt durch den Einsatz hoch spezialisierter Mitarbeiter/-innen im Innen- und Außendienst unserer Handelshäuser. Die Beratung durch

kompetente und zuverlässige Partner, welche Ihnen helfen, persönliche Ziele zu definieren und zu erreichen, ist aufgrund der zahlreichen Gestaltungsmöglichkeiten heute eine wichtige Unterstützung im Rahmen Ihrer Entscheidungsfindung. Dieser Anforderung tragen wir durch kontinuierliche Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter Rechenschaft. Unser Qualitätsmanagement ist nach ISO 9001–2000 zertifiziert, und unsere Fachkräfte im technischen Support tragen den Techniker-Ausweis des Bundesverbandes Dentalhandel. Darüber hinaus sind nahezu alle Mitarbeiter der Altschul Dental GmbH geprüfte Medizinproduktberater nach § 31 MPG.



infotage **deutschland**  
dental-fachhandel



# Maßstab für morgen

Hamburg  
Messe

Messe  
München

Messe  
Frankfurt

*Termine  
vormerken!*

Halle A1  
Sa., 21.09.13  
09:00-17:00 h

Halle B6  
Sa., 19.10.13  
09:00-17:00 h

Halle 3.0  
Fr., 08.11.13, 12:30-19:00 h  
Sa., 09.11.13, 09:00-17:00h

Feng Shui

# Raumgestaltungs- konzept für Zahnarztpraxen

**Unternehmerischer Erfolg ist heutzutage alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Zu den nicht unmittelbar monetär ausdrückbaren, gleichwohl sehr bedeutenden Erfolgsfaktoren zählt das Betriebsklima. Dieses wird nicht zuletzt dadurch geprägt, ob sich der Chef, die Mitarbeiter und die Patienten in den Räumen wirklich wohlfühlen. Ist dies vielleicht sogar im Gegensatz zur Konkurrenz der Fall, wirkt sich dies positiv auf die Qualität der Führung, auf die Zufriedenheit und die Produktivität der Mitarbeiter sowie auf die Patientenbindung aus.**

Sabine Schmidt/Kasel

■ **So wird der** wirtschaftliche Erfolg der sogenannten „Drachenstaaten“ wie Hongkong, Taiwan oder Singapur u. a. darauf zurückgeführt, dass Unternehmen aus diesen Staaten traditionell Feng Shui in die Gestaltung ihrer Geschäftsräume mit einbeziehen. Durch den Einsatz von Feng Shui entsteht eine Geschäfts- und Arbeitsatmosphäre, die ggf.

stagnierende Strukturen wieder in Fluss bringt und im doppelten Sinne Raum schafft für die Umsetzung neuer Ideen und Ausrichtungen.

Von großer Bedeutung ist die Raumgestaltung auch in Praxisbereichen, da sich unser gesamtes Gesundheitssystem im Wandel befindet. Zum Paradigmenwechsel zählt, dass Patienten sich wohl-

fühlen und nicht nur behandelt werden wollen. Patientenzufriedenheit ist heute ein wichtiger Parameter des Erfolges.

Ein patientenorientiertes Management und Erscheinungsbild wird dabei immer wichtiger. Menschen sind ganzheitliche Wesen mit individuellen Persönlichkeitsaspekten und möchten auch als solche angesprochen werden. Be-



*„Zuerst prägen die Menschen die Häuser, dann prägen die Häuser den Menschen.“*

Winston Churchill

reits beim Betreten der Praxisräume reagiert das Gesamtsystem des Menschen auf vorhandene Sinneseindrücke und Schwingungen. Dieser erste Eindruck ist allzu oft geprägt von starker Geschäftigkeit im Anmeldebereich, gepaart mit unangenehm empfundenen Gerüchen und Geräuschen, die sich dann – verbunden mit den persönlichen Vorerfahrungen – zu einem ungünstigen Gesamtbild addieren können. Dem Raum kommt dabei



Kniesteuerggerät  
ULTIMATE XL-K



Compact-Handstück (6,0 Ncm)

1.245€\*

Sets mit Compact-Handstück

1.490€\*

Sets mit Torque-Handstück



Torque-Handstück (8,7 Ncm)

— Fußgerät —  
ULTIMATE XL-F



— Tischgerät —  
ULTIMATE XL-G



— Turmgerät —  
ULTIMATE XL-D



## ULTIMATE XL

BÜRSTENLOSER MIKROMOTOR

**Eine Kombination aus ruhigem Lauf und Stärke, die ihresgleichen sucht.**

Seidenweicher Lauf und höchste Lebensdauer zeichnen die Labor-Mikromotoren der Ultimate XL-Serie aus. Die leichten und kompakten Handstücke ermöglichen ermüdungsfreies Arbeiten und bieten perfekte Balance in der Hand des Anwenders. Für zusätzlichen Komfort sorgt das 180°-Vektor-Kontrollsystem der Ultimate XL, welches für ein sanftes Anlaufen und Stoppen des Motors sorgt. Vier Steuergeräte und zwei Handstücke lassen keine Wünsche offen.

**Der weltweit führende Labor-Mikromotor – nun noch sanfter und langlebiger.**

- Kollektorloser Mikromotor
- Drehzahlbereich: 1.000 bis 50.000 min
- Leichtes, ergonomisches Handstück
- Exzellente Laufeigenschaften
- Patenterter Staubschutzmechanismus
- Automatische Geschwindigkeitsüberwachung
- Auto-Cruise-Funktion

## PRESTO AQUA LUX



**Präzision und Hochleistung**

**Schmierungsfree Luftturbine mit Wasserspraykühlung und LED**

- Geschwindigkeit: 320.000 min
- Individuelle Wasserspray-Einstellung
- Minimale Geräusch- und Vibrationsentwicklung
- Schmierungsfrei
- Einzigartiger Staubschutzmechanismus
- Kühlung über Tank und Festwasseranschluss
- Einfache Tankbefüllung

**Luftturbine mit Wasserspraykühlung auch ohne LED erhältlich (Presto Aqua II)**



1.695€\*

PRESTO AQUA LUX  
REF: Y1001151

1.895€\*

1.349€\*

PRESTO AQUA II  
REF: Y150023

1.449€\*



Powerful Partners®



Abb. 1

▲ Abb. 1: Beispiel: Büroeinheit mit Schwerpunkt Besprechungen. Links: Grundriss Ursprungsplan. Rechts: Grundriss überarbeitet nach Feng Shui-Gesichtspunkten.

eine entscheidende Rolle zu. In einem entspannten und vertrauensvollen Umfeld, das durch Feng Shui-Maßnahmen geschaffen werden kann, reagieren Menschen entspannter und ruhiger. Ein entspannter Patient wiederum ist für den Behandler besser zu therapieren.

Das Wohlfühlkonzept der Feng Shui-Harmonielehre ist umfassend und integriert verschiedene Ebenen, wie zum Beispiel die äußeren Gegebenheiten des Gebäudes, das Gebäude selbst, aber insbesondere auch die Menschen, die dieses Gebäude nutzen. Jeder Mensch steht in unmittelbarer, wechselseitiger Verbindung zu seiner Umgebung.

Auf die einzelnen Aspekte, die es in Praxen zu berücksichtigen gilt, wird später genauer eingegangen. Zunächst jedoch soll in einem kurzen Überblick erläutert werden, was Feng Shui eigentlich ist.

### Die Lehre des Feng Shui

Feng Shui ist eine ca. 3.000 Jahre alte chinesische Harmonielehre, die ein Teilgebiet der chinesischen Medizin darstellt. Die Elemente Wind (Feng) und Wasser (Shui) stehen im Chinesischen symbolisch für das Leben, das sich ständig wandelt und gleichzeitig unaufhaltsam danach strebt, doch ausgleichend zu fließen. Dieses Fließen hin zum Ausgleich ist Feng Shui.

Bei der Kernaussage dieser Lehre, dass nämlich alles, was uns umgibt, Energie ist, handelt es sich um eine Erkenntnis, die auch die moderne Physik lehrt. Diese uns umgebende Energie soll möglichst harmonisch fließen, weder zu schnell noch zu langsam. Ebenso wie die Akupunktur z. B. gestaute Energien in den Energiebahnen des Menschen wieder in Fluss bringt, so bringt Feng Shui die Energien der Räume wieder in Fluss.

Energien wirken häufig auf das Unterbewusstsein und können sich in Form von Farben, Formen, Gerüchen, Symbolen oder auch in Form von Gedanken und Gefühlen darstellen. Der Mensch reagiert auf diese Energien mit positiven oder negativen Gefühlen, meist ohne sich deren Ursache bewusst zu sein. Hält sich ein Mensch in energetisch ungleichgewichtigen Räumen auf, so hat dies eine eher ungünstige Wirkung auf sein Gesamtsystem (Körper, Geist, Seele). Analog günstig wirken sich energetisch ausgewogene Räume auf den Menschen aus.

### Besonderheiten in Zahnarztpraxen

In Zahnarztpraxen ist der „Raum“, der dem Menschen im Innen wie im Außen gegeben wird, als Ort der Kraft und Ruhe von besonderer Bedeutung.

Die Gestaltung einer Praxis ist eine Form der Kommunikation mit dem Pa-

tienten, in der sich das Selbstverständnis und die Philosophie der Praxis widerspiegeln. Hier erhält der Patient seinen ersten Eindruck davon, welchen Stellenwert er als Mensch in dieser Praxis haben wird.

Im Feng Shui steht immer der Mensch im Vordergrund aller Überlegungen. Pauschale Aussagen sind deshalb stets vor dem Hintergrund zu sehen, dass Menschen unterschiedliche Bedürfnisse haben und dass sich die Räume, die zu harmonisieren sind, voneinander unterscheiden.

Feng Shui-Beratungen gehören aus diesem Grunde in die Hände eines erfahrenen Beraters, der die Maßnahmen genau auf die jeweiligen Personen, die räumlichen Gegebenheiten und die Standortenergien abstimmt und der in der Lage ist, die entsprechenden Energien und Raumstrukturen zu erkennen und zu verändern.

### Die Praxisräume

Der erste physische Kontakt des Patienten mit der Praxis/den Praxisräumen findet über den Empfangsbereich statt. Hier sollte sich der Patient im wahrsten Sinne des Wortes empfangen und von der ersten Minute an wohl und gut aufgehoben fühlen. Farben, Bildmotive und Mobiliar sollten derart gestaltet sein, dass sie dem Patienten das Ankommen erleichtern. Eine ungehinderte Kommunikation mit dem Praxisteam ist bei diesem Erstkontakt sinnvoll.

Im Wartebereich sollte der Patient die Möglichkeit haben, zur Ruhe zu kommen. Farben, Bildmotive, Beleuchtung und Mobiliar sollen diesen Prozess unterstützen und eine entspannte Atmosphäre schaffen, die sich positiv aufbauend auf die allgemeine Stimmungslage auswirkt. Ein angenehmes Raumklima, unterstützt durch Wasserobjekte oder leise Musik, kann hilfreich sein.

Daran anschließend begibt sich der Patient entweder in ein Besprechungs- oder in ein Behandlungszimmer.

In Besprechungen steht die persönliche Kommunikation im Vordergrund. Räume mit übervollen Schreibtischen können den Eindruck von wenig organisierter Tätigkeit oder Arbeitsüberlastung entstehen lassen. Hier kann in dem Patienten die Sorge aufkommen, dass für ihn zu wenig Raum vorhanden sein wird. Solche Arbeitsplätze zerstreuen zudem



# Assistina 3x3: perfekte Reinigung innen und außen

## Der Gesamtprozess

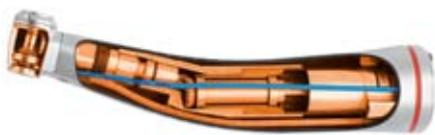
1. Innenreinigung der Spraykanäle und Getriebeteile, Außenreinigung des Instruments



2. Durchblasen der Spraykanäle und Getriebeteile mittels Druckluft



3. Schmierung der Getriebeteile mit W&H Service Oil F1



Der Reinigungsprozess der Assistina 3x3 in Kombination mit dem Lisa Schnellzyklus verkürzt die gesamte Aufbereitungszeit der Instrumente. Nach nur 20 Minuten stehen die Instrumente wieder zur Verfügung. Gereinigt, gepflegt und sterilisiert.

# FACH DENTAL



## LEIPZIG 2013



Mit den Highlights der IDS

## 06. – 07.09.2013

# LEIPZIGER MESSE

Über 200 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahntechnik und Zahnmedizin.

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

- CAD/CAM-Technologie – effizienter und effektiver in Praxis und Labor
- Praxishygiene – keine Macht den Keimen
- Endodontie – neue Möglichkeiten für Ihre Patienten
- Ergonomische Behandlungseinheiten

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!

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



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

die Energie jener Person, die dort für gewöhnlich arbeitet, was eine zusätzliche Belastung darstellen kann.

Das Behandlungszimmer bietet aufgrund der apparativen Notwendigkeiten häufig weniger Möglichkeiten zur Veränderung des Mobiliars. Deshalb sollten unterstützende Maßnahmen über andere Hilfsmittel erfolgen. Farben und Bildmotive sind so zu wählen, dass sie Ruhe ausstrahlen und den Patienten von der Behandlung ablenken. Reines Weiß wirkt sauber und gepflegt, konfrontiert den Menschen aber deutlich mit seiner oft durch Angst geprägten eigenen Schwingung.

Besonderes Augenmerk sollte man in einem zahnärztlichen Behandlungsraum auf die Deckengestaltung legen. Ein Grundbedürfnis des Menschen besteht darin, Schutz im Rücken und ein größtmögliches Maß an Überblick zu haben. Da Patienten während der Behandlung auf dem Rücken liegen, fehlt ihnen dieser Schutz und Überblick weitgehend. Erschwerend kommt hinzu, dass die Möglichkeit der verbalen Kommunikation während der Behandlung stark eingeschränkt ist. Da diese Gegebenheiten kaum veränderbar sind, ist es wichtig, alles zu nutzen, was den Patienten und damit auch den Behandler unterstützt. Eine dieser Situation angepasste Deckengestaltung ist daher sehr zu empfehlen. Dem Patienten sollte es, wenn es die Räumlichkeiten zulassen, möglich sein, die Eingangstüre zum Behandlungsraum im Blickfeld zu haben, damit er nicht zusätzlich dadurch verunsichert wird, dass er nicht sieht, wer den Raum betritt.

Die Zahnbehandlung stellt besondere Anforderungen sowohl an das medizinische Fachwissen und Können des Behandlers wie auch an die Fähigkeit zur ganzheitlichen Betrachtung des Patienten. Feng Shui stellt dabei eine effiziente und umfassende Methode der Unterstützung dar. ◀◀

>> **KONTAKT**

**Sabine Schmidt**  
Meierei 16  
54317 Kasel  
Tel.: 0651 54090  
[www.fengshuicentertrier.de](http://www.fengshuicentertrier.de)

◀ **KENNZIFFER 0201**



**BEISPIEL EINER RAUMANALYSE**

Exemplarisch wird nun eine Raumsituation analysiert anhand einer Fotografie. Anzumerken ist hierbei, dass sich Räume auf Bildern meist anders darstellen als in der Realität. Bei einer Feng Shui-Beratung würde man die gesamte Praxissituation betrachten und analysieren, da die einzelnen Bereiche nicht für sich alleine stehen, sondern eingebunden sind in das Gesamtgefüge. Eine Analyse nach Baguaster ist hier nicht möglich, da kein Grundriss vorhanden ist.

**Analyse**

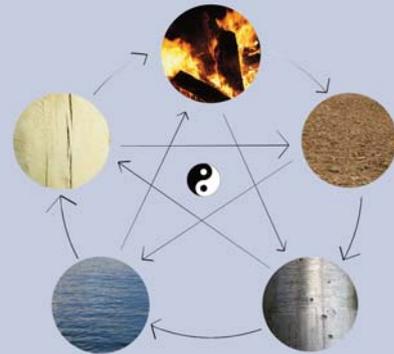
Bei der Betrachtung fällt auf, dass sich der Übergang vom vorderen in den hinteren Bereich extrem verjüngt, wodurch ein Engegefühl entsteht. Die meisten Menschen meiden enge Bereiche und werden nur ungern durch einen solchen Flur gehen. Die Verlegung des Holzbo-

merksamkeit lenkt und der Farbton eine beruhigende Wirkung hat.

Im Feng Shui gibt es den Themenbereich der Elementelehre, der bei einer Analyse herangezogen wird. Den Elementen Feuer, Erde, Metall, Wasser und Holz sind unter anderem sowohl Farben wie auch Formen und Materialien zugeordnet. Diese Elemente können sich fördern oder auch zerstören. Im vorliegenden Fall sind die Elemente Metall (weiß) und Holz (braun) dominant. Metall zerstört das Holz, wie die Axt, die das Holz spaltet, wodurch eine ungünstige Spannungssituation entsteht.

**Veränderungsvorschläge**

Um die Spannungssituation der Elemente zu harmonisieren, gibt man das dazwischenliegende Wasserelement (blau, türkis) hinzu. Metall fördert Wasser (Spurenelemente [Metall]) beleben



kung hat. Die Deckenstrahler sollten versetzt angebracht werden mit gleicher Intension. Um die Schrankssituation aufzulockern, empfehle ich den Austausch der Griffe, gegen solche, die dem türkisblauen Farbton im linken Bereich entsprechen. Dies führt zu einer Belebung des Bereiches und mindert die Massivität der Schrankwände.

Der Thekenbereich könnte aufgelockert werden durch ein Wandtattoo, das man aufkleben und bei Bedarf auch leicht wieder entfernen kann. Hier könnte man z. B. das Praxislogo verwenden oder einen Mottospruch, der der Praxis entspricht. Alternativ wäre auch ein Bild mit entspannendem Motiv (Blumen, Landschaft) hinter der Theke denkbar. Eine Schale mit frischen Blüten auf dem Thekenbereich bringt vitale Lebensenergie in diesen Bereich und heißt die Patienten gleichermaßen willkommen. Auch eine Pflanze mit herunterhängenden Trieben wäre hier gut geeignet, da sie den Thekenbereich unterteilt.

Um den rechts im Bild erkennbaren Spiegel könnte man einen Farbrahmen streichen, der den Spiegel deutlich hervorhebt und gleichzeitig den vorderen Bereich vom hinteren Bereich stärker abgrenzt.

Anhand des Beispiels wird bereits deutlich, dass Feng Shui ein sehr komplexes Wissensgebiet darstellt. Neben der Raumbetrachtung kommt es auch auf die spezifischen Bedürfnisse der jeweiligen Praxis mit ihrem Schwerpunktbereich sowie der Persönlichkeit der Praxisleitung und des Personals an. Für eine passende Beratung ist daher immer empfehlenswert, einen entsprechenden Experten zurate zu ziehen.



© PAVEL L. PHOTO AND VIDEO

dens in Richtung zu diesem Flurbereich sowie die geradlinig angeordneten Deckenleuchten verstärken diesen Eindruck noch. Im vorderen Bereich dominiert der weiße Farbton den Raum und stellt einen zu starken Kontrast zum Boden dar. Die runde Form des Thekenbereiches ist günstig, wirkt aber zu langgezogen, da es keinerlei optische Unterbrechung gibt. Der blaue Bereich links erscheint günstig, da er die Auf-

Wasser) und Wasser nährt das Holz (Holz nimmt Wasser auf). In Bezug auf die Bodengestaltung könnten die Bodenbretter quer verlegt werden, wodurch sie eine bremsende Wirkung hätten, die die Energie besser im Empfangsbereich hält. Sollte eine Neuverlegung nicht in Betracht kommen, so könnte man einen Schmutzfangläufer in einem hellbraunen Farbton quer auslegen, der dann eine bremsende Wir-

Interview

# „Neue Herausforderungen motivieren uns, noch besser zu werden“

Im Segment der Behandlungseinheiten wurde auf der IDS mit dem Multimediakonzept vision U von ULTRADENT ein neuer Standard in der Premium-Klasse vorgestellt. Im Interview sprachen Geschäftsführer Ludwig Johann Ostner und Vertriebsleiter Martin Slavik über die Besonderheiten dieses neuen Konzeptes und gaben Einblicke in die Entwicklungsschritte.

**Herr Ostner, Herr Slavik, bitte erklären Sie uns den Technologiesprung der vision U etwas genauer!**

**Slavik:** Bisher wurde die Behandlungseinheit in der dentalen Praxis immer als Einzelelement betrachtet, in der Regel ohne Einbindung in vorhandene EDV- oder Multimediasysteme. Das wollten wir ändern und die Einheit in das digitale Netzwerk des Zahnarztes integrieren, um ihm neue Möglichkeiten in der

Interaktion zu geben. Dabei haben wir uns an Techniken orientiert, die den meisten Nutzern bereits durch Smartphone, iPhone & Co. bekannt sind, und gewohnte Bedienung im elektronischen Bereich auf die Behandlungseinheit übertragen. Mit der U 1600 und U 6000 (S+F) sind nun drei Behandlungseinheiten mit einem geschlossenen Betriebssystem entstanden, das man sich ähnlich wie die modernen Bedienfunktionen in einem Fahr-

zeug der Oberklasse vorstellen kann: absolute Betriebssicherheit, keine Gefahr von Computerviren, solide Technik, höchste Zuverlässigkeit und hier auch noch Unabhängigkeit zwischen Multimedia-system und Behandlungseinheit. Der eigentliche Technologiesprung besteht folglich nicht nur aus der Technik selbst, sondern liegt in der Intelligenz des Systems, das in beide Richtungen kommunizieren kann. Denn der Rechner steuert nicht die Grundfunktionen der Einheit, er bedient nur das gesamte Multimedia-system, und somit kann bei einem Systemausfall die Behandlungseinheit trotzdem vollständig genutzt werden.

**Wie sah die Entwicklungsarbeit hinsichtlich der neuen Premium-Einheiten und vision U aus und wie gestaltete sich diese zeitlich?**

**Ostner:** Vor fünf Jahren haben wir unseren Weg festgelegt und dann Schritt für Schritt angefangen, die einzelnen elektronischen Komponenten und Steuerungselemente in den Einheiten zu überarbeiten bzw. neu zu entwickeln. Anfang dieses Jahres haben wir die letzten Elemente fertiggestellt und konnten dann das vision U System mit der Behandlungseinheit verbinden und testen.

**Slavik:** Immer wieder wurden auch Zahnärzte in die Entwicklungsarbeit einbezogen, denn die Anforderungen an



▲ Christin Bunn (Redaktion DENTALZEITUNG) im Gespräch mit ULTRADENT Vertriebsleiter Martin Slavik und Geschäftsführer Ludwig Johann Ostner.

eine Einheit kennen die Anwender selbst am besten. Diese wünschten sich vernetzte Systeme mit Ferndiagnosefunktion – diese Ideen haben wir dann noch mit der Qualitätssicherungsthematik vervollständigt. Neben dem Zahnarzt kommt bei einer Produktentwicklung auch dem Fachhandel durch seine vielen Erfahrungswerte eine tragende Rolle zu.

### Was zeichnet ein gutes Produkt Ihrer Meinung nach aus?

**Slavik:** Ein gutes Produkt bedient gleichermaßen die Interessen von Zahnarzt, Praxispersonal und Fachhandel und sollte für alle Beteiligten einen Mehrwert bieten. Mit der vision U wollten wir dem Fachhandel ein interessantes, funktionelles und einzigartiges Produkt an die Hand geben und gleichzeitig Praxis und Patient mit innovativer Technologie versorgen.

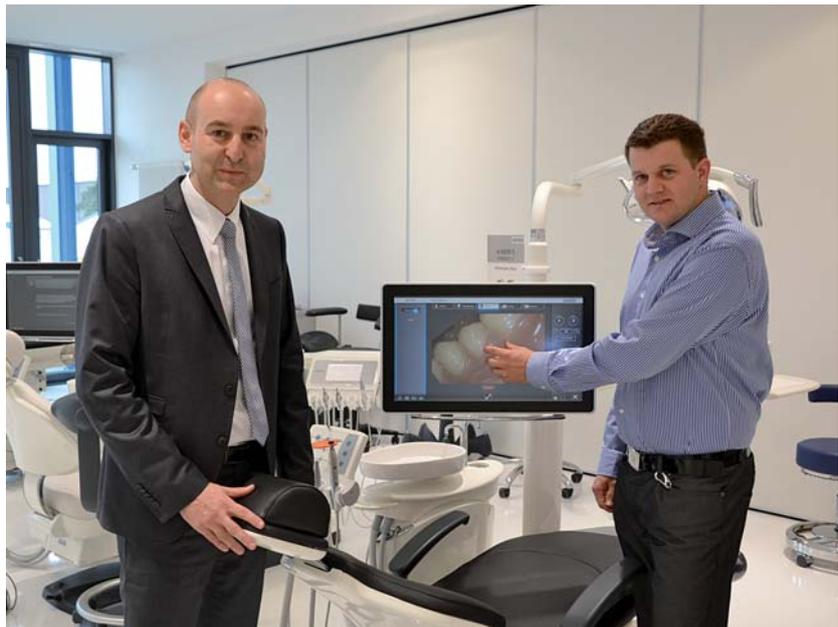
### Wer ist die Zielgruppe der neuen Premium-Klasse?

**Ostner:** Die neue Premium-Klasse richtet sich an die Generation iPhone/iPad. Wir möchten alle ansprechen, die mit neuen Technologien aufgewachsen sind und die diese Eigenschaften auch bei anderen Produkten wünschen. Hierzu gehört auch eine interaktive Bedienoberfläche, die jeder bedienen kann, ohne vorab eine umfangreiche Gebrauchsanweisung zu lesen. Damit richtet sich die neue Premium-Klasse an alle, die von ihrem Produkt einen Mehrwert erwarten.

**Slavik:** Das iPad vereint Generationen miteinander, und unsere Behandlungseinheiten sind für den jungen Assistenzarzt genau so interessant wie für den etablierten Zahnarzt. Es bringt seinen Nutzern neue Möglichkeiten auf eine einfache und sympathische Art. Wir bieten ein Produkt an, das alle Generationen anspricht, weil vision U eine selbsterklärende Benutzeroberfläche nutzt.

### Welchen Mehrwert bietet diese neue Systemtechnologie dem Zahnarzt?

**Slavik:** Die erfahrenen Zahnärzte mit einem intensiven Kontakt zu ihren Patienten sehen darin auch ein Marketinginstrument. In der direkten Patientenkommunikation können sie damit zeigen, dass sie bereit sind, zum Wohl des Patienten in modernste Technik zu investieren und diese auch beherrschen. So



▲ Bei der Entwicklung der Bedienoberfläche orientierte sich das Unternehmen an intuitiven Systemtechnologien, die den Nutzern bereits durch iPhone und iPad vertraut sind.

bekommt der Patient das Gefühl, dass der Zahnarzt kompetent ist und die Zahnarztpraxis technisch auf dem neuesten Stand, womit das Vertrauen zum Arzt unterstützt wird.

Der Patient nimmt zudem einen weiteren Qualitätsaspekt der zahnärztlichen Leistung wahr: Zukunftsorientiertheit. Durch die neue Systemtechnologie verstärkt sich der Eindruck, sich in einer Hightech-Praxis zu befinden. Neben der Einbindung in das QM-System bietet vision U dem Zahnarzt viel mehr, z.B. die Möglichkeit, das Gerät aus der Ferne zu überwachen und zu warten. Darüber hinaus lassen sich sogar die in der Praxis-EDV gespeicherten Patientendaten und -bilder anzeigen. Ihre Smart-Touch-Funktion steht für besonderen Bedienkomfort, denn durch sie lässt sich ihr hochauflösender Multi-Touch-Screen so schnell bedienen wie ein Tablet-Computer. Für den Zahnarzt bedeutet diese Technologie damit einen Mehrwert durch gesteigerte Wirtschaftlichkeit, ein erhöhtes Anwendungsspektrum und nicht zuletzt auch noch mehr Spaß am Beruf.

**Ostner:** Hier wird aber auch die Zahnarthelferin intensiv bei ihrer täglichen Arbeit unterstützt, indem viele Informationen gesammelt und bereitgestellt werden. Zudem kann die Einheit unterstützende Anweisungen zur Vor- und Nachbereitung der Behandlung und speziellen Arbeitsschritten und zur Überwa-

chung der Hygiene geben. Daraus können validierte Abläufe protokolliert werden, bis hin zur Identifizierung z.B. der Person, welche die Reinigungsfunktion ausgeführt hat. Ganz ohne zusätzlichen Arbeits- und Verwaltungsaufwand wird somit eine höhere Sicherheit für den Bereich Hygiene erzeugt. Wir geben eine Empfehlung, aber der Betreiber kann individuell entscheiden, was er tatsächlich in Anspruch nimmt und benutzt.

### Und gibt es auch Vorteile für den Patienten?

**Ostner:** Der Patient wird von vision U persönlich begrüßt, wenn er den Behandlungsraum betritt, seine Wartezeit im Behandlungszimmer wird durch ein vielseitiges Unterhaltungsangebot aus Videos, Bildern und patientenspezifischen Angeboten verkürzt. Zum Beispiel mit Videos zur Prophylaxe, Infos über die Praxis und die anstehende Behandlung, oder er bringt seinen Wunschfilm gleich mit. Alle diese Bild- und Videodaten können in der Praxis individuell im Menü „Entertainment“ eingelesen werden oder via USB-Anschluss direkt am Monitor abgespielt werden.

**Slavik:** Im Idealfall bereitet die Mitarbeiterin an der Rezeption die Behandlungseinheit von der Rezeption aus für jeden Patienten persönlich vor. Wir nennen diese Steuerung „Browser Applikation“. Das ist eine Plattform, über die vision U durch externe Befehle gesteuert

werden kann. Somit können beispielsweise patientenspezifische Informationsvideos zur Behandlung eingespielt werden. Durch gezielt eingesetzte Videos wie zum Beispiel über Stärken im Praxisangebot oder die Produkte, die im Zuge der Behandlung verwendet werden, kann der Patient zur Privatleistung motiviert werden. Dieses umfassende Informationsangebot gibt dem Patienten Sicherheit sowohl über die Wahl seiner Praxis als auch der Behandlungsmethode.

**Stichwort Praxismarketing – Wie wichtig ist ein zeitgemäßes Praxiskonzept hinsichtlich Patientenbindung und -gewinnung?**

**Ostner:** Die Zahnarztpraxis als kleines Unternehmen muss ebenfalls Marketing betreiben und ihre Leistungen präsentieren. Ein zeitgemäßes Praxiskonzept ist ein Mittel, um sein Können und Kompetenz als Zahnarzt zu demonstrieren. Eine Zahnarztpraxis ist auch ein Dienstleistungsunternehmen in Sachen Gesundheit und darf und sollte solche modernen Instrumente durchaus einsetzen.

**Slavik:** Hier ist wieder die Unterstützung speziell für den Zahnarzt wichtig. Er ist Arzt und Mikrochirurg, aber seine Fähigkeiten im Bereich Moderation und Kundenservice sind oft noch ausbaufähig. Heute jedoch muss ein Zahnarzt nicht nur handwerklich perfekt sein, sondern auch seine Leistungen gut nach außen kommunizieren können.

**ULTRADENT steht seit 89 Jahren für Tradition und Innovation. Mit der Entwicklung von vision U liegt der Fokus mehr auf Funktionalität und Multimedialität als auf Form und Design. Kann man von einem Paradigmenwechsel in der Firmengeschichte sprechen?**

**Ostner:** Multimedia gibt es bei uns seit 15 Jahren. Damals haben wir die erste Behandlungseinheit mit Bildschirm und Kamera auf den Markt gebracht. Die vision U ist die Weiterentwicklung daraus, die auf die entsprechende fortschrittliche Software zurückgreift.

**Slavik:** vision U ist eine moderne Ergänzung zu der hochwertigen Hardware, die wir bisher schon produziert haben. Dafür sind natürlich neue Mitarbeiter notwendig, neue Abteilungen, ein neues Denken, eine neue Art von Kommunika-



▲ Vereint Behandlungseinheit und Multimedia-Konzept – die vision U.

tion. All diese Dinge werden jetzt in Unternehmen etabliert und positioniert. Diese Herausforderungen nehmen wir gern an, denn sie ist nicht nur spannend, sondern sie motiviert uns, noch besser zu werden, als wir es schon bisher in den Bereichen Maschinenbau und Elektrotechnik waren.

**Ostner:** Die Weiterentwicklung des Soft- und Hardwareangebots ist natürlich auch ein wichtiger Aspekt des wirtschaftlichen und technologischen Fortschritts.

**„Made in Germany“ und neueste innovative sowie intuitive Technologien. Passt das überhaupt zusammen?**

**Slavik:** Für uns stehen Zuverlässigkeit, traditionelle Werte und die hochqualitative Herstellung von Produkten keineswegs im Gegensatz zu den Eigenschaften „modern und innovativ“. Beides geht Hand in Hand. Durch das Prädikat „made in Germany“ können wir unseren Stellenwert gegenüber dem nationalen und internationalen Wettbewerb sogar weiter ausbauen.

**Geht das neue Multimedia-Konzept einher mit umfangreichen erforderlichen Wartungsarbeiten?**

**Slavik:** Häufig geht durch Wechsel des Praxispersonals ein Teil des täglichen Wartungs- und Pflegeprozedere verloren. Eine Helferin verlässt die Praxis und die neue Helferin wird vielleicht nicht oder nicht rechtzeitig umfassend eingewiesen. Das Resultat können funktionelle Störungen oder Geräteausfälle

sein, weil Wartungsarbeiten nicht durchgeführt worden sind.

Die Behandlungseinheit vision U zeigt nach dem Einschalten auf ihrem Monitor der Helferin Arbeiten an, die auszuführen sind, um das Gerät einsatzbereit zu machen bzw. zu halten. Das Gleiche gilt nach jeder Behandlung eines Patienten. Diese Reinigungs- und Hygienehinweise werden nach der Durchführung per Fingertipp bestätigt, registriert, gespeichert und angezeigt. Eine Wartungs- und Serviceplattform zeichnet zusätzlich Betriebsstunden, Störungen oder Fehlfunktionen im Hintergrund auf und meldet anstehende Wartungsarbeiten. Damit werden die notwendigen Wartungsarbeiten als fester Bestandteil der Praxisabläufe gesichert.

**Mit der Einheit vision U hat der Zahnarzt laut Ihrer Aussage „in die Zukunft investiert“ und ist „auf Zukunft programmiert“. Lässt sich das auch auf Ihr Unternehmen übertragen?**

**Slavik:** ULTRADENT ist dabei, sich für die Zukunft aufzustellen und sich als Anbieter für den innovativ denkenden Zahnarzt, auch im Verhältnis zum Wettbewerb, attraktiver zu gestalten. Für den Zahnarzt ist die vision U mit ihrem Fokus auf Zuverlässigkeit, Bedienerfreundlichkeit, Ergonomie und Hygiene eine sinnvolle, nachhaltige Investition in die Zukunft der Praxis. Damit sind wir in jeder Hinsicht „auf Zukunft programmiert“!

**Vielen Dank für das Gespräch! <<**

**>> KONTAKT**

**ULTRADENT**  
**Dental-Medizinische**  
**Geräte GmbH & Co. KG**  
 Eugen-Sänger-Ring 10  
 85649 Brunenthal  
 Tel.: 089 420992-70  
 E-Mail: info@ultradent.de  
 www.ultradent.de

# Besuchen Sie uns auf den regionalen Dentalmessen 2013!

## Ceravety Press & Cast

Universal Speed-  
Einbettmasse  
für die Press-  
und  
Gusstechnik



## BeutiCem SA

Selbstadhäsiver  
Kompositzement  
ohne Kompromisse



## BeutiSealant

Selbstätzender Fissurenversiegler mit  
Fluoridfreigabe - einfach, schonend und schnell!



## BEAUTIFIL Flow Plus

Injektionsfähiges  
Füllungskomposit  
für den Front-  
und Seiten-  
zahnbereich



## Dura-Green® DIA

Diamantierte Profi-Schleifkörper  
für höchste Ansprüche



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

Behandlungseinheiten

# Design „made in Germany“ weltweit gefragt

Vor 125 Jahren kreierten die Engländer das Siegel „made in Germany“, um deutsche Billigware zu kennzeichnen. Doch der Schuss ging nach hinten los, denn schon damals waren deutsche Produkte qualitativ hochwertig. Deshalb hat sich das Siegel weltweit als Qualitätsmerkmal etabliert und deutscher Ware einen Wettbewerbsvorteil verschafft – bis heute: Die Nachfrage nach deutscher Markenqualität macht Deutschland zum Exportweltmeister – auch in der Dentalbranche.

Thomas Nack/Bensheim

■ **Deutsche Produkte** sind nach wie vor weltweit sehr gefragt. Das merken wir auch bei Sirona: Vor allem Kunden aus Asien oder Arabien ist es besonders wichtig, dass unsere Produkte in Deutschland entwickelt und produziert werden. Dabei ist das Siegel „made in Germany“ sicher ein Aspekt. Ein weiterer wichtiger Grund ist jedoch die 135 Jahre lange Erfahrung in der Dentalbranche,

auf die Sirona mit seinen Siemens-Wurzeln zurückblickt. Darüber hinaus sind unsere Kunden von der hohen Produkt- und Servicequalität des Unternehmens sowie dem breiten Produktspektrum überzeugt. Bei uns bekommen sie alles aus einer Hand. Ein nicht zu unterschätzender Aspekt ist insbesondere bei den Behandlungseinheiten zudem das Design. Sirona-Einheiten sind nicht nur

funktional, sondern mit der Optik treffen wir auch den Geschmack von vielen Zahnärzten und Zahnärztinnen auf der ganzen Welt.

## Bedeutung von Design nimmt zu

Selbstverständlich steht die Funktionalität der Behandlungseinheiten in der Entwicklung und auch in der täglichen

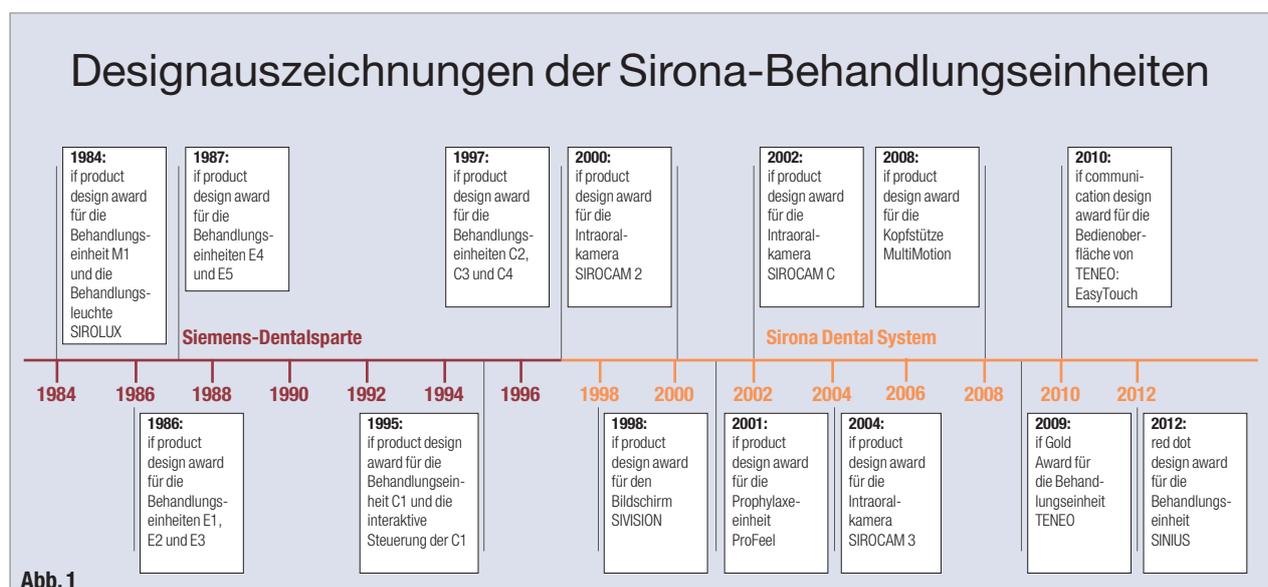


Abb. 1

▲ Abb. 1: Die Sirona-Behandlungseinheiten wurden in den vergangenen 30 Jahren mehrfach mit Designpreisen ausgezeichnet.

HALLE 4,  
STAND C69

**FACH  
DENTAL**

LEIPZIG 2013

06. – 07.09.2013  
LEIPZIGER MESSE

# Die beste Wahl

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/cm<sup>2</sup>, volle Leistung  
für alle lichterhärtenden 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 (LiFePO<sub>4</sub>), aufladbar



VALO Cordless Awards



VALO Awards

**UP** ULTRADENT  
PRODUCTS · USA

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



Abb. 2

▲ Abb. 2: TENE0, die Innovationsklasse von Sirona, kombiniert höchsten Komfort, optimale Workflow-Unterstützung und modernes Design.

Arbeit des Behandlers an oberster Stelle. Dennoch achten Zahnärzte immer mehr auf das Design, wenn Sie sich für eine neue Behandlungseinheit entscheiden. Die Gestaltung ist ein ganz wichtiger Aspekt bei Behandlungseinheiten, da sie Mittelpunkt des Behandlungszimmers und der beruflichen Tätigkeit ist und somit eine zentrale Rolle einnimmt. In der heutigen Zeit müssen Zahnärzte immer



Abb. 4

▲ Abb. 4: Sirona – später umbenannt in Corona – war die erste Behandlungseinheit auf dem Dentalmarkt.

häufiger Privatleistungen anbieten und sich in einem immer dichteren Markt behaupten. Dabei ist die Außenwirkung ein entscheidender Faktor, denn: Nicht selten entscheidet der erste Eindruck darüber, ob sich der Patient in der Praxis wohlfühlt und dem Zahnarzt vertraut oder ob er sich nach einer anderen Praxis umschaut.

Nach dem Grundsatz „Form follows function“ stimmen wir deshalb Funktion und Optik neuer Behandlungseinheiten aufeinander ab. Das heißt im Grunde: Die Funktion der Einheit steht im Vordergrund und wird vom Design bestmöglich unterstützt. Ein rotierendes Gelenk wird beispielsweise so gestaltet und verkleidet, dass man auf den ersten Blick erkennt: Da bewegt sich etwas. Dabei den Nerv der Zeit zu treffen und den Geschmack vieler verschiedener Kunden zu bedienen, ist eine zentrale Herausforderung: Da Sirona ein global agierendes Unternehmen ist, müssen wir alle Aspekte nicht nur mit deutschen, sondern mit den Augen von Zahnärzten weltweit sehen. Um eine gewisse Langlebigkeit des Designs zu erreichen, beobachten wir deshalb unter anderem die Trends aus anderen Branchen wie beispielsweise



Abb. 3

▲ Abb. 3: SINIUS überzeugt durch Kompaktheit und effiziente Arbeitsabläufe.

der Polsterfarbgebung in der Möbelbranche. Zudem fragen wir unsere Kunden weltweit nach ihrer Einschätzung, sobald die ersten Entwürfe einer neuen Behandlungseinheit vorliegen. Das gibt uns einen ersten Anhaltspunkt, ob wir den Geschmack und die Erwartungen der breiten Masse überwiegend treffen oder nicht. Dies ist für uns ganz wichtig, weil wir keine Nischenprodukte herstellen, sondern relativ große Stückzahlen produzieren.

### Sirona-Einheiten vielfach ausgezeichnet

Auf der IDS 1958 lachte die Branche über Siemens: Das Dentalunternehmen stellte in München die Behandlungseinheit „Sirona“ vor. Die Besonderheit daran: Bei der Einheit – von der Konkurrenz als „Tanksäule“ verspottet – waren Bohrgestänge, Wassereinheit und OP-Lampe zum ersten Mal an einer zentralen Säule montiert. Doch der Hohn hielt nicht lange, denn die Einheit war bei den Zahnärzten enorm beliebt und revolutionierte die Branche. Das war der Startschuss zu weiteren Entwicklungen, die Sirona zum Innovationsführer in der Dentalbranche gemacht haben. Auch im Bereich Behandlungseinheiten setzt das Unternehmen in puncto Funktionalität und Design immer wieder neue Trends – mit Erfolg: In den vergangenen Jahren wurden die Einheiten von Sirona mehrfach mit Designpreisen ausgezeichnet (Abb. 1).

Wenn man sich die Kriterienkataloge dieser Preise anschaut, stellt man fest, dass das Design dabei keineswegs auf die Optik alleine reduziert ist, sondern diese immer in Verbindung mit der Funktionalität beurteilt wird. Ein Designpreis zeichnet somit zu einem die Qualität der Arbeit im jeweiligen Bereich aus und

zeigt zum anderen, dass der Preisträger in der Lage ist, ein technisches Produkt in einem Design zu entwickeln, das weltweit gefällt.

### TENEO und SINIUS einzigartig am Markt

TENEO und SINIUS werden von den meisten Zahnärzten und Patienten nicht als „wichtig“, sondern als schlank und reduziert wahrgenommen. Sirona-Einheiten kann man in der Branche mit einem Blick erkennen, da sie ein unverwechselbares Design haben und aus der Masse hervorstechen. Dies ist ein Aspekt, den wir bei der Entwicklung berücksichtigen – darüber hinaus ist es vor allem wichtig, den Workflow des Behandlungsteams und die Bedienung der Einheiten fortlaufend zu optimieren, eine ergonomische Arbeitsweise zu ermöglichen und das Design stets modern und langlebig zugleich zu gestalten.

Für den Zahnarzt ist es sehr wichtig, welche Haltung er während der Behandlung einnimmt. Zahnmediziner achten mehr und mehr darauf, wie sie Berufskrankheiten wie Rücken- und Nackenschmerzen vorbeugen können. „Der Patient sitzt eine Viertelstunde in der Behandlungseinheit, ich aber muss den ganzen Tag daran sitzen und ein halbes Leben damit arbeiten“, sagen mir immer wieder Kunden im Gespräch. Deshalb haben wir bei Sirona vor einigen Jahren ein Ergonomiekonzept entwickelt, das den Behandler bei jedem einzelnen Arbeitsschritt dabei unterstützt, eine ergonomisch optimale Haltung einzunehmen und so Erkrankungen vorzubeugen. Dabei ist der Arztstuhl genauso wichtig wie der Zugang zum Patienten, die Höhe des Patientenstuhls oder das Verschiebepfahnenkonzept – und all diese Aspekte unterstützen wir auch wieder im Design. ◀◀



#### KONTAKT

**Sirona Dental Systems GmbH**  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 06251 16-0  
E-Mail: [contact@sirona.com](mailto:contact@sirona.com)  
[www.sirona.com](http://www.sirona.com)

**KENNZIFFER 0291** ▶

ANZEIGE

FREUND-  
SCHAFTSPREIS  
**JETZT NUR**  
**€39,999\***

**Carestream**  
DENTAL



## Der beste Freund der Praxis



PAN / CEPH\*\*



3D



CAD/CAM

### Ein höherer Standard für jede Praxis

**CS 9000 3D:** Das CS 9000 3D Extraorale Röntgensystem sorgt für einen neuen Versorgungsstandard. Mehr schaffen, mehr sehen und mehr anbieten - alles direkt in Ihrer Praxis!

- DVT-Bildgebung in sehr hoher Auflösung (76 µm) bei äußerst niedriger Strahlenbelastung
- Fokussiertes Sichtfeld für über 90% aller diagnostischen Fragestellungen
- Ideal für Endodontie, Implantologie und kleinere Eingriffe in Mund- und Kieferchirurgie
- CAD/CAM-Kompatibilität schafft weitere Möglichkeiten

Weitere Informationen: **00800 45677654**,  
[europedental@carestream.com](mailto:europedental@carestream.com) oder  
[www.carestreamdental.de](http://www.carestreamdental.de)

© Carestream Health, Inc. 2013.

\*Angebot zzgl. MwSt. bei teilnehmenden Handelspartnern - Aktion verlängert wegen des großen Erfolges bis 30. November 2013. \*\*Optionale Modalität.

Praxiserweiterung

# Aus alt wird neu

Dem Zahnarztehepaar Dr. Dirk und Dr. Christina Meller aus Waiblingen ist es gelungen, mit viel Herz und Sinn für die Bedürfnisse der Patienten, eine moderne Praxis einzurichten, die sowohl anspruchsvollen erwachsenen Patienten als auch Kindern gerecht wird. Sie verbinden einen modernen Neubau mit einer aufwendig restaurierten und umgebauten Villa aus dem frühen 20. Jahrhundert und schaffen mit ihrem Praxisteam eine entspannte Atmosphäre für große und kleine Patienten.

Denise Keil/Leipzig

■ „Nachdem wir im blauen Neubau ursprünglich eine Erwachsenen- und Kinderzahnarztpraxis eröffnet hatten, kamen wir relativ schnell an unsere Kapazitätsgrenzen“, erklärt Dr. Dirk Meller den Grund für die Erweiterung auf zwei separate Räumlichkeiten. „In Stoßzeiten ging es schon recht turbulent zu, und mit der Zeit wurde es auch ziemlich eng.“

Da bot sich die benachbarte Villa an, die zu diesem Zeitpunkt bereits ein Jahr lang leer gestanden hatte. Ursprünglich für Eugenie Kaiser, der Gattin des Waiblinger Bonbonfabrikanten Theodor Kaiser erbaut, befand sich das Gebäude noch bis in die 1970er-Jahre in Familienbesitz. Nachdem es einige Zeit Sitz des Gesundheits-

amtes gewesen war sowie als Büroräume für Steuerberater und Rechtsanwälte gedient hatte, entschied sich das Zahnarztehepaar für die Nutzung der ehemaligen Fabrikantenvilla, die nun wieder in altem Glanz erstrahlt. Die Büste der Eugenie Kaiser begrüßt dabei auch heute noch die Besucher im Foyer.

## Behandlung in ehemaliger Fabrikantenvilla

Villa Kaiser – schon der Name verrät, dass es sich keinesfalls um eine alltägliche Praxis handeln kann. Und der äußere Eindruck mit seiner eleganten Fassade sowie dem halbrunden Erker bestätigt

sich bereits im Eingangsbereich. Betritt man die Praxis, die sich bei einer Fläche von 578 m<sup>2</sup> über zwei Etagen erstreckt, sieht man sofort, dass in die Renovierung des denkmalgeschützten Gebäudes viel Herzblut gesteckt wurde. Stuckdecken, großzügige Schiebetüren sowie die edle Holzvertäfelung wurden liebevoll restauriert und verleihen dem Ganzen einen Hauch klassischer Eleganz. In den insgesamt fünf Behandlungsräumen arbeiten drei Zahnärzte mit den Schwerpunkten Endodontie, Parodontologie und Prothetik. Ausgehend vom zentralen Entrée, das neben einer kleinen Sitzecke und Garderobe einen Empfangstresen besitzt, gehen im Erdgeschoss die vier großzügigen Behandlungsräume ab. Auch sie werden bestimmt durch eine edle mahagonifarbene Holzvertäfelung sowie stilvoll gestaltete Stuckdecken.

Die ehemalige Speisekammer der Villa wird nun als Röntgenraum genutzt. In der anschließenden einstigen Küche, deren Wände in leuchtendem Rot und Grün gehalten sind, liegt jetzt der Sterilisationsraum.

Über das malerisch geschwungene und ebenfalls holzvertäfelte Treppenhäus, bei dem sofort die stilvolle Fenstergestaltung ins Auge fällt, gelangt man in die erste Etage. Auch hier gibt es mit dem alten Klavier von Frau Dr. Meller einen kleinen Blickfang. Ausgehend vom Vorraum gelangt der Besucher in ein weiteres Behandlungszimmer, ein Büro mit herrlichem Rundbalkon sowie einen Seminarraum.



Abb. 1

▲ Abb. 1: In der denkmalgeschützten Villa Kaiser wurden historische Stilelemente mit neuesten dentalen Geräten kombiniert.

# Komfort – neu definiert

# *CP-ONE PLUS*



## Diese Vorteile bietet die neue CP ONE Plus Behandlungseinheit:

- bequemer Einstieg, besonders für ältere und behinderte Patienten, komfortable Lagerung
- Beratung des Patienten auf Augenhöhe durch das abknickbare Fußteil
- neue rotierende Speischale mit sensorgesteuerter Wasserbefüllung
- neukonstruierter Fußschalter, der alle Funktionen über das Drücken und Drehen einer Scheibe steuert
- das intuitive Bedienfeld am Arzttisch bietet vielfältige Funktionen und ein organisches EL-Display
- der bewährte Belmont Hydraulikantrieb arbeitet zuverlässig, verschleißresistent, leise und komfortabel, auch die Kopfstütze wird hydraulisch bewegt

## CP ONE Plus

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

Partner von:



**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](mailto:info@takara-belmont.de) · Internet: [www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2: Blick in das Behandlungszimmer. ▲ Abb. 3: Dr. Christina und Dr. Dirk Meller.

Bei der Gestaltung der einzelnen Räume war Dr. Meller eine ausgeglichene Mischung aus Zweckmäßigkeit und Stil wichtig. Da hierbei einige Auflagen in Bezug auf den Denkmalschutz eingehalten werden mussten, ist die Raumaufteilung noch im Originalzustand erhalten. Die Räume sind dadurch großzügig, offen und lichtdurchflutet ausgefallen, was bei Patienten und Praxisteam gleichermaßen gut ankommt – erlaubt es doch eine entspannte Behandlung.

Bestimmt wird die gesamte Praxis von den Farben Dunkelbraun (Holzvertäfelung und Deckenverkleidung) und Weiß (Geräte, Möbel, Fußboden). Farbliche Akzente setzen in allen Räumlichkeiten edle Stühle in Barockoptik, deren Polster leuchtende Rosa-, Gelb- und Grüntöne haben.

### Ausstattung Villa

Bei der Einrichtung und Ausstattung arbeitete das Arztehepaar mit Henry Schein zusammen. Die Wahl fiel dabei auf das Depot mit Hauptsitz im hessischen Langen, weil sie bereits bei der ursprünglichen Gemeinschaftspraxis gute Erfahrungen mit dem Dentaldepot machen durften. Besonders geschätzt haben die Dres. Meller dabei die sehr gute planerisch-technische Zusammenarbeit mit der Henry Schein-Planungsabteilung.

Da dem Ärzteteam der Einsatz neuer Technologien sehr wichtig war, sind beide Praxen komplett digitalisiert. Als Praxissoftware nutzen sie CHARLY (solutio).

Alle Räume der Villa Kaiser sind dabei mit KaVo-Behandlungseinheiten (ESTETICA E70 und E80) ausgestattet. Das Ärzteteam um Dr. Meller schätzt hier vor allem das integrierte Multimediapaket mit Intraoralkamera, Lampe und Monitor. Der Sterilisationsraum ist zudem mit einem Thermodesinfektor von Miele, einem Vacuklav von MELAG sowie einem Sterilisator von Sirona ausgestattet.

### Praxis für die Kleinen

Bei der Umgestaltung der im blauen Neubaugelegenen „alten“ Praxis in eine Kinderzahnpraxis, die zunächst aus jeweils vier Behandlungszimmern für Kinder und Erwachsene bestand, wurde großer Wert auf eine freundliche und kindgerechte Einrichtung gelegt. Die vier Erwachsenenräume wurden umgerüstet, sodass die 300 m<sup>2</sup> große Praxis Blauzahn nun komplett mit Fridolin-Behandlungsstühlen von Ultradent Dental ausgestattet ist. Da Kinder es vor allem bunt und fantasievoll lieben, wurden die einzelnen Räume dementsprechend gestaltet. So erinnert beispielsweise das Röntgenzimmer an eine Raumstation. In nahezu allen Räumen der Praxis findet sich zudem das Element Wasser wieder: Eine Spielecke in Form eines Bootes sowie ein riesiges Korallenriff-Aquarium verkürzen dabei die Wartezeiten der Kleinen. In den Behandlungszimmern zieren ebenfalls Unterwasserszenen die Wände und bieten neben Ablenkung zudem Beruhigung. Auch in der Kinderzahnpraxis finden sich mit Aquamarinblau,

Neongrün und Pink die Farben der Stühle der Villa Kaiser wieder.

### Mitarbeiter- und Patientenfeedback

Nicht nur der Neubezug der liebevoll restaurierten Villa nebenan wurde von den Mitarbeitern mit Anerkennung und Begeisterung aufgenommen. Geschätzt wird vor allem die Mischung aus Einzigartigkeit und Besonderem sowie die zeitlose und entspannte Atmosphäre der Villa. Auch die Umgestaltung der Kinderpraxis kam bei Mitarbeitern und Patienten gleichermaßen gut an. Den Kleinen hat es dabei besonders das Boot im Wartezimmer angetan. ◀◀

### >> KONTAKT

#### Dr. Dirk und Dr. Christina Meller

Bahnhofstraße 54/Villa Kaiser

71332 Waiblingen

Tel.: 07151 9827400

E-Mail:

info@zahngesundheit-waiblingen.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



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



EQUIA

Eine neue DIMENSION  
in der Füllungstherapie



**EQUIA** – die Kombination aus Glasionomer  
und Komposit. Erfahren Sie mehr unter:  
[www.equia.info](http://www.equia.info)

GC Germany GmbH  
Seifgrundstrasse 2  
61348 Bad Homburg  
Tel. +49.61.72.99.59.60  
Fax. +49.61.72.99.59.66.6  
info@gcgermany.de  
<http://www.gcgermany.de>

**GC**

Praxislabor

# Dentale Nassfräs- und Schleifmaschinen

Im Herbst letzten Jahres begann der Verkaufsstart der KaVo ARCTICA Engine – einer kompakten 5-Achs-Maschine, die sowohl Nassfräs- als auch Schleifprozesse ermöglicht. Eine Nutzerin der ersten Stunde ist Diplom-Stomatologin Ute Donath-Hintz. Im Interview mit der DENTALZEITUNG sprach sie über die Vorteile des CAD/CAM-Systems und die Integration in ihre Praxis.



▲ Diplom-Stomatologin Ute Donath-Hintz

## Frau Donath-Hintz, warum fiel die Kaufentscheidung auf die ARCTICA?

Seit 1995 arbeite ich in meiner Praxis mit einem CAD/CAM-System. Als eine Neuanschaffung ins Haus stand, habe ich mich für das KaVo ARCTICA CAD/CAM-System entschieden. Zum einen aus Gründen der Wirtschaftlichkeit und zum anderen, weil dieses System offen in Bezug auf Datentransfer ist und mir weiter die Möglichkeit gibt, verschiedene Materialien, unter anderem auch Titan, zu verarbeiten.

Ein CAD/CAM-System muss für mich leicht verständlich in der Bedienung sein und ohne unzählige Zwischenschritte

selbsterklärend zum gewünschten präzisen Endergebnis führen. Auch das erfüllt ARCTICA zu meiner vollen Zufriedenheit.

## Wie wichtig ist Ihnen ein CAD/CAM-System in Ihrer Praxis und welche Vorteile ergeben sich daraus?

CAD/CAM-Systeme begleiten meinen Praxisalltag nun seit fast 20 Jahren. Sie sind in diesem Zeitraum enorm weiterentwickelt worden, sei es in Hinblick auf die Passgenauigkeit der zu fertigenden Restaurationen, die Erweiterung des Spektrums der einsetzbaren Materialien oder die Bedienfreundlichkeit für den Anwender, um nureiniges zu nennen. Für mich als Behandler eröffnet sich damit die Möglichkeit, zum einen meinen Patienten schnell eine ästhetisch hochwertige Prothetik anbieten zu können, ohne ein Fremdlabor einschalten zu müssen, zum anderen durch die Zusammenarbeit mit meinem Eigenlabor gerade bei vollkeramischen Restaurationen in ästhetisch stark relevanten Bereichen die optimale Versorgung anbieten zu können und das alles zu einem vertretbaren Preis.

Des Weiteren habe ich selber die Möglichkeit, meine Vorstellungen für die zu fertigende Konstruktion umzusetzen. Als Vorteil erachte ich die Zeiterparnis, einen überschaubaren Kosten-Nutzen-Einsatz, große Patientenzufriedenheit und damit auch für den Behandler gute Publicity und angenehmes Arbeiten.

## In welcher Form hat sich der Workflow seit dem Einsatz der ARCTICA in Ihrer Praxis verändert?

Seit dem Einsatz der ARCTICA werden die Patienten sehr oft mit vollkeramischen Rekonstruktionen versorgt, wenn dies möglich ist, da auch der Wunsch nach solchen Rekonstruktionen patientenseitig zugenommen hat und die Ästhetik mehr denn je einen hohen Stellenwert hat. Im Ablauf an sich ergaben sich Veränderungen hinsichtlich der Verkürzung von Terminen zur Fertigstellung von prothetischen Arbeiten. Bei Einsatz eines Intraoralscans, den ich momentan noch nicht nutze, würde der Workflow hinsichtlich einer wegfallenden Abdrucknahme natürlich die Patientenbelastung reduzieren, wie auch die Behandlungszeit. Allerdings ist ein Intraoralscan auch nicht immer und überall geeignet, um zu einem perfekten Ergebnis zu gelangen.

## Welchen Indikationsbereich decken Sie damit ab?

Momentan decke ich damit das Spektrum Einzelkronen, Veneers, Teilkronen, Inlays, Brückenversorgung bis 6-gliedrig und die Endversorgung auf Implantaten (zementiert) ab.

## Stichwort Praxismarketing – wie ist die Resonanz der Patienten auf die Möglichkeit von präzisiertem Zahnersatz aus dem eigenen Praxislabor?

Meine Patienten haben schon immer großen Wert auf Fertigung der protheti-



▲ KaVo ARCTICA Engine

schen Arbeiten im Praxislabor gelegt, da sie damit auch immer die Möglichkeit haben, spezielle Wünsche dem Techniker direkt mitzuteilen. Sie schätzen es, dass der Zahntechniker die Farbbestimmung selbst vornimmt (der Techniker schätzt es, kein anonymes Modell zu bearbeiten, sondern ein Gesicht dazu zu haben), insgesamt betrachtet also eine sehr effektive Symbiose. Es wird auch als sehr angenehm empfunden, wenn im Reparaturfall schnell geholfen werden kann und ohne lange Wartezeiten ein präzises Ergebnis erzielt wird.

#### Wie verhält es sich mit den Service- und Wartungskosten in Ihrer Praxis?

Ich arbeite seit August 2012 mit der ARCTICA, seither sind noch keine Service- und Wartungskosten entstanden, da das System an sich wenig Wartung benötigt, diese dann auch selbst gemacht werden kann und der Rest wird von der Technikerhotline via Support erledigt.

#### Eine Investition in die Zukunft – lässt sich das in Ihrem Fall und der ARCTICA so formulieren?

Für mich ist dieses System auf jeden Fall eine Investition in die Zukunft und ich bin gespannt auf die nächsten Weiterentwicklungen in diesem System. ◀◀



#### KONTAKT

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

**KENNZIFFER 0351** ▶

# Versuchen Sie dieses Instrument zu brechen!



**SafeSiders®** sind patentierte, halbrunde Instrumente für eine sichere und effektive Endodontie.



#### Vorteile, die überzeugen!

**Das System** – sicheres, ermüdungsfreies Aufbereiten des Wurzelkanals innerhalb kürzester Zeit.

**Die SafeSiders® Instrumente** – haben nur 16 Schneiden. Das heißt mehr Sicherheit vor Instrumentenbrüchen.

**Der Zeitvorteil** – einfache, schnell erlernbare Technik. Die maschinell-alternierende Bewegung reduziert die Behandlungszeit.



**SafeSider® Instrumente und Endo-Express® Winkelstück**  
**sicher – zeitsparend – effizient – einfach erlernbar –**



**LOSER & CO**

*öfter mal was Gutes...*



LOSER & CO GMBH • VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN  
BENZSTRASSE 1c, D - 51381 LEVERKUSEN  
TELEFON: 0 21 71 / 70 66 70, FAX: 0 21 71 / 70 66 66  
www.loser.de • email: info@loser.de

Interview

# „Unsere Patienten sind schlichtweg begeistert“

Das ehemalige Bahnhofsgebäude im nordrhein-westfälischen Warendorf aus dem Jahr 1887 strahlt nun in neuem Glanz: Wo bis vor Kurzem noch ein Wartesaal und Fahrkartenschalter zu finden waren, begrüßt jetzt das Zahnarztteam um Rita Wacker und Dr. Julia Sommer ihre Patienten in neu gestalteten Räumlichkeiten. Nicht nur die Anwohner freuen sich über den Erhalt des denkmalgeschützten Hauses, auch die Patienten sind von der neuen Praxis begeistert. Im Interview mit der DENTALZEITUNG sprachen die Zahnärztinnen nicht nur über die neue Einrichtung und Ausstattung, sondern auch über die Gründe für die Standortwahl.

**Frau Wacker, Frau Dr. Sommer, bitte beschreiben Sie uns Ihre Praxis sowie Ihre Tätigkeitsschwerpunkte etwas genauer.**

Die Praxis befindet sich am Rande der Warendorfer Innenstadt in einem denkmalgeschützten Bahnhofsgebäude aus dem späten 19. Jahrhundert.

Auf einer Fläche von 315 m<sup>2</sup> haben wir, unter Berücksichtigung der alten langgestreckten Raumstrukturen, eine ablauforientierte Anordnung der funktionalen Räumlichkeiten erreicht: beginnend mit dem als Stehempfang ausgelegten Anmeldebereich mit zurückgelagertem Back-Office, gefolgt von Wartebereich, Patienten-WC, Beratung, Prophylaxe und

Röntgenraum. Im hinteren Teil des Gebäudes, in dem einst die Wartehallen des Bahnhofs untergebracht waren, befinden sich fünf Behandlungsräume mit Kurzwartebereich, der Aufbereitung und einem Teil des Materiallagers. Sozialräume, Büro, Labor und EDV befinden sich im ersten Obergeschoss. In den alten Gewölbekellern sind die zentrale Technik und weitere Materiallager untergebracht.

Unser Team besteht aus zwölf Mitarbeiterinnen und zwei Behandlerinnen. Behandlungsschwerpunkt ist die sanfte und ästhetische Zahnheilkunde.

Hochwertige Laborarbeiten sind uns ebenso wichtig wie die moderne CAD/CAM-gestützte Chairside-Versor-

gung. Ziel ist es, unseren Patienten Zahnmedizin auf höchstem Niveau mit Wohlgefühlcharakter zu bieten.

**Seit April 2013 sind Sie in neuen Räumlichkeiten tätig. Warum war ein Praxisumzug notwendig?**

Frau Wacker: Nach Übernahme der Praxis von meinem Vorgänger stieg die Patientenzahl kontinuierlich an. Die Erweiterung um ein viertes Behandlungszimmer brachte nur für kurze Zeit eine Erleichterung. Der Einstieg von Frau Dr. Sommer, anfangs als Assistentin und später als Partnerin, machte eine serviceorientierte Ausweitung der Behandlungszeiten möglich, welche extrem gut von den Patienten angenommen wurde. Die vorhandenen Räumlichkeiten reichten trotz optimaler Ausnutzung nicht aus. Unser Qualitätsanspruch, sowohl an den zahnärztlich-technischen Standard als auch an den Service, fand seine Grenzen immer wieder in den beengten Platzverhältnissen. Der fehlende Aufzug, veraltete Infrastruktur und mangelnde Distanz der einzelnen Praxisbereiche machten einen Umzug unumgänglich.

**Welche Kriterien waren entscheidend hinsichtlich der Standortwahl?**

Wir wollten die Praxis nicht komplett neu erfinden, sondern dem bisherigen erfolgreichen Konzept Rechnung tragen. Die Räumlichkeiten durften nicht zu weit



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Das ehemalige Bahnhofsgebäude von Warendorf beherbergt nun die Gemeinschaftspraxis von Rita Wacker und Dr. Julia Sommer.

# PURE NEWTRON

## CONTRA Plaque

### NEWTRON P5XS



Handstückhalter auch  
seitlich anzubringen

Mit Newtron P5XS kommt frischer Wind in den Praxisalltag!

- Exklusive B.LED-Technologie lässt Plaque erkennen
- Elegante Linienführung für mehr Ergonomie und bessere Hygiene
- Größte Auswahl an Spitzen und ein einzigartiges Spülsystem
- App für Smartphone oder Tablet-PC ermöglicht automatische Steuerung des Gerätes über Bluetooth



(optional)

Zahnstein-/Biofilmentfernung in einem neuen Licht -  
dank **B.LED** -Technologie!

- Das vom B.LED-Handstück ausgehende Blaulicht und die fluoreszierende **FLAG** Flüssigkeit machen Plaque sichtbar
- Der optimal ausgeleuchtete Behandlungsbereich und die deutlich zu erkennende Plaque sorgen für erhebliche Zeitersparnis und ein hervorragendes Ergebnis bei der Zahnstein-/Biofilmentfernung



Plaque Erkennung

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



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2: Aufbereitungsraum. ▲ Abb. 3: Einer der fünf Behandlungsräume.

vom bisherigen Standpunkt entfernt sein. Innerstädtische Lage mit Parkplätzen und barrierefreiem Zugang waren ebenso wichtig wie moderne technische Ausstattung und ein freundliches hochwertiges Erscheinungsbild.

**Ihre Praxis befindet sich in einem historischen Gebäude, dem „Alten Bahnhof“. Wodurch kam es zur Entscheidung für ein denkmalgeschütztes Objekt?**

Das war eigentlich ein Zufall. Da das Gebäude schon seit vielen Jahren dem Zerfall überlassen war, es aber genau die Größe, Lage und andere günstige Voraussetzungen bot, hatten wir die Vision der Erhaltung, insbesondere auch für die Stadt Warendorf. Der „Alte Bahnhof“ ist in Warendorf jedem Bürger ein Begriff und viele haben mit großem Interesse die Restaurierung verfolgt. Dies wurde besonders klar, als am Tag der offenen Tür mehr als Tausend Bürger die Praxisräume besichtigten.

**Das Gebäude musste kernsaniiert werden. Wie gestaltete sich der Umbau zeit-**

**lich und wie sah die Planungsphase aus, die diesem vorausging?**

Die Planungsphase mit dem neuen Besitzer und dem ortsansässigen Architektenbüro Altfrohne betrug etwa zwei Jahre. Die eigentliche Kernsanierung dauerte dann circa ein Jahr.

**Unterstützt wurden Sie bei Planung, Umsetzung und Ausstattung durch den Dentalfachhändler Pluradent. Welche Leistungen haben Sie konkret in Anspruch genommen und wie sah die Zusammenarbeit aus?**

Das Team um Innenarchitektin Imke Asche und Fachberater Thomas Olbrich hat uns während der Planungsphase, der Sanierung und des Umzugs beraten und betreut. Frau Asche hat sowohl die innenarchitektonische Gestaltung der Räume als auch die Entwürfe des individuell gefertigten Möbliers übernommen. Die Zusammenarbeit war außerordentlich gut. Auch die logistische Planung des Umzugs verlief so, dass wir letztendlich nur eine Woche die Arbeit unterbrechen mussten.

Pluradent lieferte die gesamte dentale Ausstattung sowie jegliches neue Mobiliar.

Als zur Eröffnung noch zwei Lampen fehlten, fuhr Thomas Olbrich kurzerhand zum Großhandel und sorgte dafür, dass diese noch pünktlich montiert werden konnten.

**Welche Ansprüche hatten Sie an die Gestaltung und die technische Ausstattung?**

Uns war wichtig, dass die Gestaltung der Räume in einer durchgängigen, harmonisch ästhetischen, schlichten Eleganz erfolgt. Durch viele Glaselemente haben wir eine schöne Lichtdurchflutung erreicht und zusätzlich die ebenfalls denkmalgeschützte Raumstruktur, insbesondere die ehemaligen Wartsäle mit dem Originalstuck, erhalten können und diese in Szene gesetzt. Unter Berücksichtigung des historischen Gebäudes und der Arbeitsprozesse sollte die Gestaltung nicht zu modisch, aber doch modern ausfallen. Bei der technischen Ausstattung haben wir be-



Abb. 4



Abb. 5

▲ Abb. 4 und 5: Offenheit, Glas und Purismus dominieren den Flur (Abb. 4) sowie den Kurzwartebereich (Abb. 5), der in Rondellform gestaltet ist.

# Ritter- 125 Jahre Erfahrung



Made in Germany



Nach über 125 Jahren Erfahrung steht das deutsche inhabergeführte Unternehmen Ritter mehr als je zuvor für innovatives Workflow in der modernen Zahnarztpraxis. Die Produktionsstätte von Ritter Behandlungseinheiten befindet sich im sächsischen Zwönitz/Erzgebirge.

Die langjährige Erfahrung und die auf den puren Praxisnutzen orientierte Bauweise der Ritter Produkte gewährleisten eine überragende Funktionalität der Ritter-Behandlungseinheiten. Wann dürfen wir Sie von einem echten Ritter überzeugen? Fordern Sie Prospektmaterial an oder profitieren Sie von den laufenden Jubiläumsaktionen.

**Kontakt: Herr Lars Wünsche 037754 / 13-290**  
oder besuchen Sie uns auf den  
Fachdentalen und Infotagen:

**Leipzig** Fachdental, 06.-07. September  
Stand-Nr. 4A47

**Hamburg** ID Nord, 21. September  
Halle A1, Stand-Nr. G43

**Stuttgart** Fachdental Südwest,  
11.-12. Oktober Stand-Nr. 4B44

**Frankfurt** ID Mitte, 08.-09. November  
Stand-Nr. F34

**Implant Expo Frankfurt,**  
29.-30. November Stand 107



## Ritter Implants - NEU!

- Titan5, internal Hex Implantate
- Komplettsystem mit Tooling und Aufbauten
- einfache Handhabung
- hervorragende Osseointegration
- überragend in Preis/Leistung
- made in Germany

**Jetzt! Startpaket anfragen:**



## Zuverlässige Qualität Made in Germany zu Aktionspreisen!

Rufen Sie uns an: wir nennen Ihnen Ihren zuständigen Dental-Fachhändler, der Sie gerne unverbindlich und kostenlos berät!

**-25%**  
anstatt ~~34.400~~  
**25.950,-**

Wahlweise System H/S/C/HC (preisgleich)

Beispielpreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

Contact World S/H/C

## Einsteigerpaket

**-25%**  
anstatt ~~34.650~~  
**25.990**

Wahlweise System H/S/C/HC (preisgleich)

Beispielpreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

Zuverlässige Ritter Behandlungseinheit inkl. Leadex 70 DC, Wandmontage und Hand- & Winkelstück-Kit von NSK zum **Hammerpreis!**

ContactLite Comfort S/H/C

**-16%**  
anstatt ~~28.530,-~~  
**23.950,-**

Format C plus

Auch als KFO-Version erhältlich!

Autonomiepreis EURO, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Abb. ähnlich

Ritter Concept GmbH · Bahnhofstr. 65 · 08297 Zwönitz  
Tel. 037754 / 13-291 · Fax 037754 / 13-280  
aktion@ritterconcept.com  
Besuchen Sie uns im Internet:  
www.ritterconcept.com



Abb. 6



Abb. 7

▲ Abb. 6: Patienten-WC. ▲ Abb. 7: Rita Wacker und Dr. Julia Sommer.

sonderen Wert auf eine langlebige und gute Qualität gelegt.

**Wurden Elemente aus der alten Praxis neu integriert oder fiel die Entscheidung auf eine komplette Neuausstattung?**

Viele Teile der bisherigen Behandlungsschränke konnten wir nach einer Umgestaltung elegant in die neuen Behandlungsräume unterbringen. Die gute Qualität der Stahlmöbel hat sich hierbei auszahlt. Des Weiteren konnten wir Teile der EDV, zwei Behandlungseinheiten und das Kleinröntgen weiterverwenden.

**Für welche Investitionsgüter haben Sie sich bei der Ausstattung entschieden?**

Oberste Priorität hatte die optimale Patientenbehandlung auf dem neuesten Stand der Technik. So haben wir uns für die Behandlungseinheiten E 70 der Firma KaVo entschieden. Das Röntgengerät ist ein Sirona Orthophos XG 3d ready und das vorhandene Kleinröntgen betreiben wir jetzt mit einem Dürr Vista-Scan Mini Plus und den entsprechenden Folien. In der Aufbereitung wurde der Melag Vacuklav 40 B+ durch einen Thermodesinfektor MELAtherm mit der Wasseraufbereitung MELAdem 53 und dem DAC Universal von Sirona ergänzt.

Das CEREC MC X/AC mit der neuen Omnicam erweitert unser Behandlungsspektrum um die moderne Chairside-Versorgung.

**In welchem Umfang ist Ihre Praxis digitalisiert?**

Wir haben den Umzug zum Anlass genommen, den Umstieg auf die voll digitalisierte Praxis und papierlose Patientenkartei einzuführen. Das Gebäude

ist umfangreich mit einer strukturierten Verkabelung nach aktuellem Standard ausgestattet. Alle Räume sind mit Apple iMacs bestückt und werden durch Tablets des gleichen Herstellers ergänzt. Die Kommunikation in den Räumen wird flexibel über eine VoIP-Anlage gewährleistet. Somit konnten wir auf eine spezielle Verkabelung für Telefon, Audio, Video und Sprechanlage verzichten.

**Die Gestaltung Ihrer Praxis wirkt sehr geradlinig und pur, aber dennoch feminin. Inwiefern spiegelt sich Ihr persönlicher Geschmack in den Räumen wider?**

Da wir die Praxis als Gemeinschaftspraxis führen, könnte man vermuten, dass wir Kompromisse bezüglich der Gestaltung eingehen mussten. Dank der Innenarchitektin Imke Asche, die es jederzeit verstand, unsere teils unterschiedlichen Vorstellungen stilsicher mit manchmal auch außergewöhnlichen Vorschlägen zu einem Ganzen zusammenzufügen, können wir sagen, dass unser beider persönlicher Geschmack in der Praxis widergespiegelt wird.

**Moderne Anmutung trifft historischen Kern – wie kommen die neuen Räumlichkeiten bei Ihren Patienten an?**

Unsere Patienten sind alle schlichtweg total begeistert. Um nur einiges zu erwähnen: hell, warm, freundlich, professionell, edel, Wohlfühlpraxis, jetzt kommen wir noch lieber, sagenhaft, unglaublich, was aus dem alten Bahnhof geworden ist und danke für den Erhalt des Gebäudes!

**Und gibt es auch ein persönliches Highlight?**

Ja, die Ruhe, welche durch die Größe und reduzierte Erscheinung der Räume auf uns, das Team und unsere Patienten wirkt. Erstaunlich, wie ein Gebäude doch das Gemüt beeinflussen kann.

**Wie sehen die mittelfristigen Ziele aus, sind weitere Investitionen oder gar weitere Vergrößerungen geplant?**

Mittelfristig werden wir das Team durch eine weitere Behandlerin vergrößern.

Dadurch wird die Terminvergabe wieder etwas entspannter. Das macht allerdings die Einrichtung des sechsten Behandlungszimmers notwendig. Die Prophylaxe wird weiter ausgebaut und diverse Fortbildungen sind geplant, um für unsere Patienten ständig auf dem neuesten Stand zu sein.

**Vielen Dank für das Gespräch! ◀◀**

**>> KONTAKT**

**Rita Wacker und Dr. Julia Sommer**  
 Praxis für sanfte und ästhetische Zahnheilkunde  
 Wallpromenade 25  
 48231 Warendorf  
 Tel.: 02581 7424  
 E-Mail: praxis@zahnkroenchen.de  
 www.zahnkroenchen.de

**Pluradent AG & Co KG**  
 Kaiserleistraße 3  
 63067 Offenbach am Main  
 Tel.: 069 82983-0  
 www.pluradent.de

# Flexibilität

in Form und Service

**5% Rabatt auf die Möbellinie „Veranet für Sterilisation“**  
(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

**Aktion im September**



## Design&Funktion

- gerade Blendenform
- umlaufende Dichtung an allen Blenden
- U-Griffe
- Teilauszüge
- Dämpfungssystem an allen Schubladen für ein lautloses Schließen und somit mehr Ruhe und Konzentration
- Sterilisationszeilen sind nach individuellen Wünschen und Vorstellungen planbar
- erhältlich mit: HPL (Schichtstoff)  
HiMacs (Mineralwerkstoff)  
Sile Stone (Quarzwirkstoff)  
Glas Arbeitsplatten

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

Digitales Röntgen und DVT

# Ein Symbol für Zukunftsorientierung

Die Gemeinschaftspraxis Dr. Graf liegt ländlich vor den Toren Münchens – mit gewachsener Patientenstruktur, vier Behandlungszimmern und eigenem Praxislabor. Da erfordert die Übergabe vom Vater an den Sohn viel Fingerspitzengefühl. Es gilt, kontinuierlich Vertrauen zu übertragen, auch wenn das Leistungsspektrum erweitert wird und technische Neuerungen und Weiterentwicklungen Einzug halten. Der Generationswechsel war auch ein Technologiewechsel.

ZA Thomas Graf/Höhenkirchen-Siegersbrunn

■ **Wernach 30 erfolgreichen Jahren** ein Praxiskonzept komplett auf den Kopf stellt, wird sich das Vertrauen der Patienten nicht erhalten. Dennoch hat die nächste Generation in der Ausbildung und Assistenzzeit Neues kennen- und schätzen gelernt. Diese Neuerungen möchte man natürlich nutzen und auch den Patienten zugute kommen lassen, ohne das Alte alt aussehen zu lassen. Bei mir gehört dazu die Begeisterung für all die Möglichkeiten, die digitales Rönt-

gen und digitale Volumentomografie (DVT) bieten. Diese bildgebenden Verfahren ermöglichen eine unschätzbare Erweiterung der Sicherheit in der Diagnostik.

## „Update“ nach Umzug

1972 gründete mein Vater die Praxis, und 2003 begann mit meinem Einstieg der Generationswechsel. Das Leistungsspektrum wurde um Implantologie er-

weitert, digitale Technologie und OPG hielten Einzug.

Der entscheidende Schritt war dann im November 2011 der Umzug in einen Praxisneubau. Das war der richtige Moment, um auch bei den bildgebenden Systemen der Praxis ein Update durchzuführen. Digitales Röntgen, OPG und erstmals ein DVT-Gerät zogen mit ein.

Die Entscheidung fiel zugunsten eines Systems, das folgende Anforderungen erfüllte:



Abb. 1

▲ Abb. 1: ZA Thomas Graf



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2 und 3: ProMax 3D mit Planmeca ProFace.

- ▶ modernste Technologie, die man jederzeit problemlos an neue Praxisleistungen anpassen bzw. ausbauen kann (Planmeca ProFace)
- ▶ aufrüstbar von 2-D auf 3-D
- ▶ eine Software, die uneingeschränkt die einzelnen Geräte managt und die Diskussion über Befunde mit Kollegen und Patienten ermöglicht (Planmeca Romexis, Impression Scan, Bissflügel-funktion mittels OPG) sowie
- ▶ mit einem Scanner ausgestattet ist, um konventionelle Abdrücke digitalisieren zu können (Impression Scan)

### Vorteile

Beispielsweise bietet Planmeca ProFace in diesem Fall eine einzigartige 3-D-Gesichtsfotografie-Option. Das Gerät erzeugt realistische 3-D-Gesichtsfotografien zusätzlich zur klassischen digitalen Kiefer-Gesichts-Radiografie. Planmeca ist der erste Anbieter, der einen in die DVT-Einheit integrierten 3-D-Gesichts-Scanner realisiert hat. Mit nur einem Scanvorgang werden sowohl ein 3-D-Foto als auch ein DVT-Volumen erstellt oder, wenn gewünscht, nur eine 3-D-Fotografie, bei der keine Strahlung emittiert wird.

### Fazit

Ich kann prä- und postoperative Vergleiche anstellen, Entfernungen zu und Beziehungen mit Knochen und Weichgewebe ausmessen.

Durch Überlagerung von Bildern kann ich Veränderungen sichtbar ma-



Abb. 4

▲ Abb. 4: Planmeca ProMax 3D Mid: DVT-Einheit mit integriertem 3-D-Gesichtsscanner.

chen, Weichgewebe im Verhältnis zu Zähnen und knöchernen Strukturen visualisieren und ich erhalte eine foto-realistische Dokumentation.

Es ist uns gelungen, die neuen Technologien perfekt in unser Praxiskonzept einzubinden. Wir bieten unseren Patienten in moderner, angenehmer Atmosphäre eine hoch professionelle Zahnheilkunde, basierend auf persönlichem

Engagement, technisch hervorragender Ausstattung und über 40 Jahre zahnärztlicher Erfahrung.

Der Erfolg und zufriedene Patienten bestätigen uns! Auf dieser Basis kann sich die Praxis auch in den kommenden Jahren gut weiterentwickeln. ◀◀

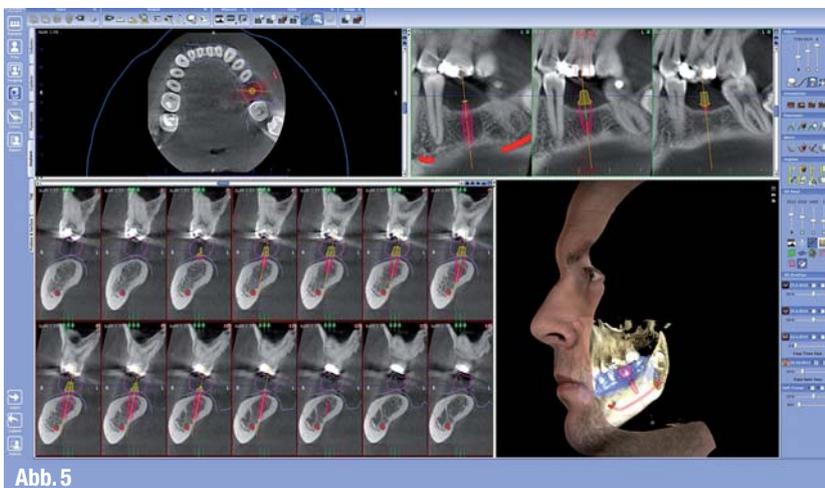


Abb. 5

▲ Abb. 5: Mit Planmeca Romexis können 3-D-Röntgenaufnahmen, 3-D-Fotos und intraorale Oberflächenscans von Planmeca ProFace bearbeitet werden.

### >> KONTAKT

**Gemeinschaftspraxis  
Thomas und  
Dr. Hans-Jürgen Graf**  
Angerstraße 14  
85635 Höhenkirchen-Siegertsbrunn  
Tel.: 08102 3112  
Fax: 08102 71978  
E-Mail: info@za-graf.de

**Planmeca Vertriebs GmbH**  
Walther-Rathenau-Str. 59  
33602 Bielefeld  
Tel.: 0521 5606650  
Fax: 0521 56066522  
E-Mail: info@planmeca.de  
www.planmeca.de

Das eigene Labor

# Von der Planung bis zur Eröffnung

Ergonomie, Innenarchitektur und digitale Technologien werden im Labor immer wichtiger. Somit rückt auch die Einrichtung stärker in den Fokus. Eine gute Planung mit einem starken Partner an der Seite bildet das richtige Fundament für ein erfolgreiches Labor. Dabei stehen individuelle Konzepte und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit stets im Vordergrund.

Dirk Müller, Johannes Timmermann/Offenbach am Main

■ **Der erste Schritt** ist dabei immer die Planung. In dieser Phase geht es darum, ein gemeinsames Konzept zu entwickeln und die Gründungsphilosophie des Laborinhabers umzusetzen. Hierbei wird Grundsätzliches, wie Betriebsgröße, Ausrichtung und Spezialisierung, Ausstattung sowie Kundenpotenzial, professionell erörtert und besprochen.

Das Fundament jedes erfolgreichen Labors ist das Laborkonzept, das so früh wie möglich definiert werden sollte. Bei der Konzeptentwicklung unterscheidet man grundsätzlich zwischen einem Allround-Labor und einem Spezial-Labor.

Das Allround-Labor ist Ansprechpartner für die umfangreiche Zahntechnik, wie beispielsweise Reparaturen, Kunststoff-

Prothetik, Keramikversorgungen, CAD/CAM oder Implantat-Lösungen. Hier werden alle Arbeiten der Zahntechnik abgedeckt. Diese Labore bedienen ein breit gefächertes Kundenklientel.

Ein Spezial-Labor hat eine konkrete Ausrichtung, wie zum Beispiel CAD/CAM, KFO, Keramik oder Totalprothetik. Sie heben sich häufig aufgrund ihrer Ausrichtung und Spezifizierung von der breiten Masse ab.

## Raumplanung

Im nächsten Schritt folgt die Planungsskizze. Hier wird zunächst ein Entwurf erstellt, der den Bedarf an Arbeitsplätzen und die Anzahl der Mitarbeiter berücksichtigt sowie die Ausrichtung und Spezialisierung nach Arbeitsabläufen und Funktionsbereichen beschreibt. Auch innenarchitektonische Aspekte werden bedacht. Die Räume müssen alle bautechnischen Anforderungen sowie die gesetzlichen Rahmenbedingungen erfüllen. In der Entwurfsplanung werden das passende Design, die Funktionalität, Farben und Beleuchtung aufeinander abgestimmt.

Ein modernes Labor besticht durch ein klares Erscheinungsbild, das sich im Design, in der Ergonomie und Beleuchtung des Labors wiederfindet. Hierzu zählt auch die Kommunikation, wie beispielsweise eine Homepage, Visitenkarten

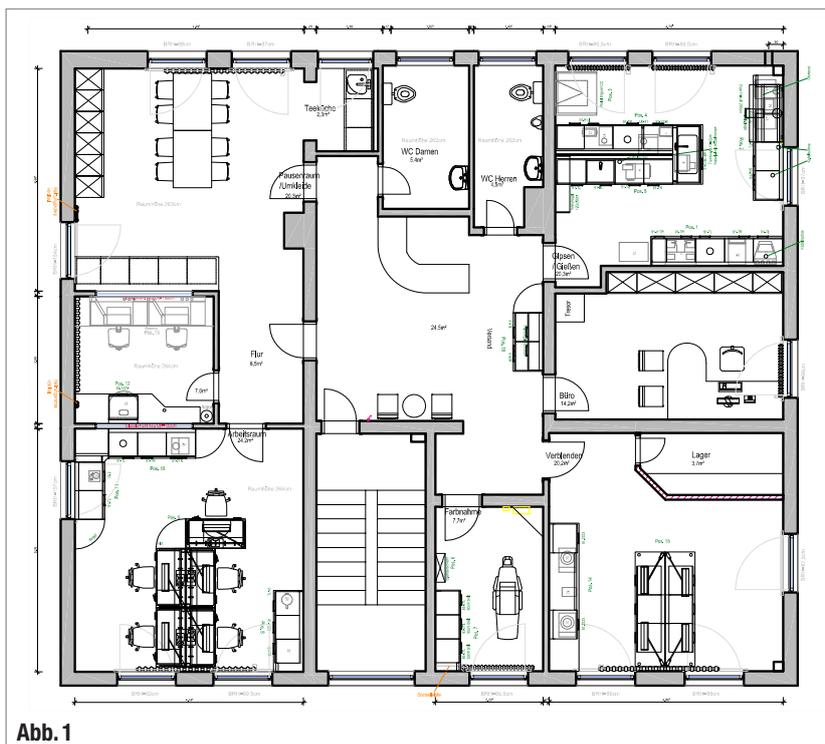


Abb. 1

▲ Abb. 1: Beispiel-Grundriss.



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 2:** Der Wareneingang und -ausgang im Labor. Hier werden Materialien aufgenommen oder herausgegeben. ▲ **Abb. 3:** Ein heller Verblendraum mit nordwestlicher Ausrichtung.

oder Flyer, sowie ein durchdachtes Marketing-Konzept.

Auch der Labor-Standort ist wichtig. Sowohl Kunden als auch Mitarbeiter mögen zwar unterschiedliche Ansprüche und Erwartungen diesbezüglich haben, doch wer möchte nicht in einem ansprechenden modernen Gebäude mit guten Erschließungsmöglichkeiten empfangen werden oder dort arbeiten?

Anschließend werden Finanzierungsmöglichkeiten, die richtige Rechtsform sowie sinnvolle Versicherungen besprochen.



Abb. 4

▲ **Abb. 4:** Moderner Arbeitsbereich: Eine perfekte Zuordnung, einfache Arbeitswege und optimale Arbeitshöhen erleichtern die tägliche Arbeit.

Sind alle diese Schritte abgeschlossen, folgt der Ausführungsplan. Die Möbel, Installationspunkte und der Gerätepark werden definiert. Eine perfekte Zuordnung, einfache Arbeitswege und optimale Arbeitshöhen erleichtern später die tägliche Arbeit und können somit einen wirtschaftlichen Nutzen bringen. Danach wird die Grundausstattung für Material festgelegt.

Nach der Freigabe des Entwurfes beauftragt der Laborinhaber die Gewerke. Sind die Räume bezugsfertig, beginnt umgehend die Montage der Möbel und Geräte. Dazu trifft dann die Materiallieferung der Erstausrüstung zusammen mit einem spezifizierten Zahnlager im Labor ein. Besonders vorteilhaft sind Warenwirtschaftssysteme, mit denen der Materialbestand digital erfassbar und jederzeit abrufbar ist. Sind die Materialien da, werden sie erfasst und den Lagerorten zugeführt, sodass der Eröffnung und einem erfolgreichen Start nichts mehr im Wege steht.

### CAD/CAM

Digitale Technologien sind heute in der Zahntechnik und Zahnmedizin ein fester Bestandteil und verändern den Laboralltag tiefgreifend. Das muss auch in der Einrichtung berücksichtigt werden. Veränderte Arbeitsprozesse durch CAD/CAM sind mehr denn je an der Tagesordnung. Heute spricht man nicht mehr nur von CAD/CAM-gefertigten Restaurationen, sondern zunehmend auch von gedruckten Modellen und Modellationen, die die Arbeitsgrundlage der zukünftigen Zahntechnik bilden werden.

Der Gipsraum wandelt sich in einen Printraum und Gipsböden sowie Wachsrollen verändern sich zu Ronden und Blöcken. Der Beruf des Zahntechnikers wird zunehmend computerunterstützt, ersetzt aber nicht das handwerkliche Wissen und die händische Veredelung. Aber auch die Arbeitsplätze ändern

sich. Auf der diesjährigen IDS wurden bereits erste Arbeitstische mit einer digitalen Ausstattung für die Zukunft präsentiert.

### Partner

Entscheidet sich ein Laborinhaber für die Zusammenarbeit mit dem Dentalfachhandel, so kann dieser auf eine vollständige Betreuung und Begleitung in allen wichtigen Fragen rund um die Planung und Realisierung zurückgreifen. Angefangen bei der Konzepterstellung über die Planung bis hin zum Labormarketing.

Alle Mitarbeiter im Fachhandel sind auf die täglichen Ansprüche im Labor geschult. Dabei werden die sich stetig ändernden Herstellungstechniken für Zahnersatz (und damit verbunden auch die Veränderungen in der Laborplanung) sowie das Fortbildungsangebot der Mitarbeiter und Kunden gerade im Dentalfachhandel besonders großgeschrieben. ◀◀

### >> KONTAKT

**Pluradent AG & Co KG**  
Kaiserleistraße 3  
63067 Offenbach am Main  
Tel.: 069 82983288  
Fax: 069 82983269  
[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)

Laborumzug

# Richtig geplant ist halb gewonnen

**Wir Menschen haben die faszinierende Möglichkeit, aus unseren Ideen und Gedanken neue Dinge zu erschaffen und in die Realität umzusetzen. Voraussetzung dafür ist die geistige Kreativität und unser Wille, die Dinge wirklich anzupacken. Eine Laborneugründung, Umgestaltung oder Erweiterung ist für mich eine solche Möglichkeit. Es ist doch schön, die neue Arbeitsumgebung nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten. Schließlich befinden wir uns die meiste Zeit des Tages in dieser Arbeitswelt!**

ZTM Christian Wagner/Chemnitz

■ **Im Jahre 2009** sind wir mit unserem damaligen Labor an seine platzmäßigen Grenzen gestoßen. Es bedurfte also einigermaßen Kreativität für neue Lösungen. Dabei erarbeiteten wir uns Checklisten, in denen wir alles erfasst haben, was aus unserer Sicht auf jeden Fall für die Neuplanung wichtig ist und somit auch realisiert werden soll. Dazu zählte die Wahl des passenden Standortes, die Verkehrsanbindung, das gesamte Umfeld, die Änderung der Entfernungen zu den Kunden, die barrierefreie Erreichbarkeit, das Parkplatzangebot usw. Ebenso damit verbunden war die Frage nach der Größe des neuen Labors und nach dem benötigten Platz. Ferner machten wir uns Gedanken darüber, welche Möglichkeiten der Erweiterung sich für die Zukunft ergeben würden.

Neben den beschriebenen äußeren waren für uns auch die inneren Faktoren

wichtig: Wie sieht unsere Laborausrichtung für die nächsten zehn Jahre aus? Welche Ziele setzen wir uns? Wie können wir unsere Firmenphilosophie erfolgreich umsetzen und welche Voraussetzungen sollten dafür mitbedacht werden. Dabei war es uns wichtig, den qualitativen Anspruch, den wir mit unseren Arbeiten leisten, auch in der Laborausstattung auszudrücken.

## **Ansprechende Räume wichtig**

Aus unserer Sicht haben wir als Labor vor Ort die Möglichkeit eines umfassenden Services und damit verbunden die Herstellung von Zahnversorgungen nach den individuellen Bedürfnissen unserer Auftraggeber, dem Zahnarzt und seinem Patienten. Aus diesem Grunde kommen sehr viele Patienten zur Zahnfarbbestimmung, Patienteninformation

oder Fotodokumentation zu uns ins Labor. Die meisten von ihnen möchten auch gern einen Blick in unsere Fertigung werfen. Da ist es wichtig, dass diese auch den nach außen dargestellten Ansprüchen entspricht und die Räume entsprechend einladend, sauber und ordentlich sind – Getreu dem Motto: Würde ich mir selbst in diesem Labor meine Zähne fertigen lassen?

Die gerade beschriebenen Punkte können wir also als Vorausplanung bezeichnen. Ist diese klar und eindeutig, lässt sich die entscheidende Frage, welches Objekt zu diesen Zielen und zu welchen Investitionen passt, treffen. – Und schon sind wir beim nächsten entscheidenden Faktor angekommen: dem lieben Geld.

Wenn die Vorausplanung steht, können alle gewünschten Investitionen auf einer Art „Wunschzettel“ zusammengefasst und mit den finanziellen Mög-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 1: Ausgangssituation. ▲ Abb. 2: Bauphase Arbeitsraum. ▲ Abb. 3: Bauphase Eingangsbereich.

# Hält ... was es verspricht!

## Visalys<sup>®</sup> Temp überzeugt 4.500 Kollegen





Abb. 4

▲ Abb. 4: Eingangsbereich.

lichkeiten abgeglichen werden. Zudem sollte man sich damit beschäftigen, wie viele Eigenmittel zur Verfügung stehen und welche Möglichkeiten der Finanzierung es gibt.

Wir haben dies in zwei Abschnitte unterteilt. Der erste umfasste die Frage, welche Geräte, Maschinen, Werkzeuge, also Laborausstattung, benötigt werden. Dabei legten wir die Kategorien „besonders wichtig“ und „wünschenswert“ fest. Und der zweite beinhaltete die Überlegung, welche Investitionen mit dem Objekt selbst verbunden sind. Da-

nach hieß es, Angebote einholen, vergleichen, verhandeln, rechnen.

### Bei Raumplanung ist Kreativität gefragt

Nachdem wir einige Objekte angeschaut und die Grundrisse ausgehändigt bekommen hatten, ging es an die grobe Raumplanung. Für uns war das eine besonders schöne Zeit. Kreativität war gefragt, wie können alle formulierten Wünsche und Ziele in das entsprechende Objekt integriert werden? Zeich-

nen, radieren, wegwerfen, neuzeichnen – so haben wir mehrere Wochen zugebracht, bis wir uns für das passende Objekt entschieden. Diese Grundplanung wollten wir unbedingt selbst durchführen, da wir ja auch die entsprechenden Gedanken und Pläne in unseren Köpfen hatten.

Die Herausforderung war dabei, die Räumlichkeiten so sinnvoll wie möglich zu planen. Das heißt: Empfangs-, Wart- und Weiterbildungsbereich sowie Patienten- und Besprechungsraum, Pausenbereich, Umkleieraum und Sanitär-



Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 5 und 6: Arbeitsräume.



Abb. 7



Abb. 8

▲ Abb. 7: Büro Ausgangsbereich. ▲ Abb. 8: Funktionsraum.

bereiche sollten möglichst nahe am Eingang liegen. Der Funktionsraum wurde zentral in der Mitte geplant, sodass er aus verschiedenen Richtungen begehbar ist. Direkt im Anschluss sollte sich der Arbeitsbereich mit angefügtem Büro, der Keramik und einem Lager befinden.

### Detailplanung erfolgte mit Dentaldepot

Die Planung der Einzelheiten ist aus unserer Sicht entscheidend wichtig, da die Planer genaue Kenntnisse aller notwendigen Medien für die einzelnen Geräte, Maschinen und deren Abmessungen in die Planung einbeziehen. Die genaue Positionierung der einzelnen Geräte nach den Arbeitsabläufen, den entsprechenden Medienanschlüssen und Abflüssen kann so ganz gezielt geplant und gegebenenfalls auch nochmals optimiert werden. Es gibt viele Kleinigkeiten, an die man selbst nicht unbedingt denkt, die von einem professionellen Planer jedoch schnell erkannt werden und entsprechend in die Planung mit einfließen.

Für kreative Anregungen gibt es verschiedene Bücher zum Thema Labor- und Praxisplanung, in denen unterschiedliche Beispiele anschaulich vorgestellt werden.

Für die Überprüfung der Planung sollte man sich ausreichend Zeit nehmen, schließlich baut man ja für die Zukunft, das heißt, es sollte alles nochmals genau durchdacht und auf seine sinnvolle Funktionalität hin überprüft werden: Sind wirklich alle Medienanschlüsse am richtigen Platz etc.? Dazu gehört aus unserer Sicht auch, dass an den Arbeitsplätzen neben Druckluft, Strom und Gas auch Wasser und Internet geplant wird. Verschiedene Nassschleifhandstücke bieten einen direkten Wasseranschluss. Ein nerviges Auffüllen der Wassertanks und somit die Verarbeitung von abgestandenem Wasser kann so vermieden werden. Dass die CAD/CAM-Technologie in der Zukunft eine noch größere Rolle in der Zahntechnik spielen wird, ist sicher jedem klar. Daher ist aus unserer Sicht ein Internetzugang an den Arbeitsplätzen sinnvoll. So kann je nach

Bedarf aus dem normalen ein „digitaler Arbeitsplatz“ geschaffen werden. Insgesamt haben wir im gesamten Labor in allen Räumen für eine ausreichende Anzahl an Netzwerkdosen gesorgt, um so für die Zukunft gerüstet zu sein.

### Stromverbrauch muss mitbedacht werden

Ebenfalls sinnvoll ist es, die Energieversorgung in zwei Bereiche zu teilen: Dazu zählt einmal der Teil, welcher nur tagsüber genutzt wird und abends über einen Hauptschalter im Eingangsbereich abgestellt werden kann. So muss nicht jeden Abend jedes Gerät einzeln aus- und frühmorgens eingeschaltet werden. Ein zweiter Bereich betrifft Geräte, die auch über Nacht ihren Dienst verrichten – zum Beispiel Fräsmaschine, Sinterofen, Galvanogerät oder Faxgerät. Eine Klimatisierung der Räume ist gerade vor dem Hintergrund des MPG und den darin geforderten gleichmäßigen Verarbeitungsbedingungen der Materialien sinnvoll. Jeder Zahntechniker kennt sicher die



Abb. 9

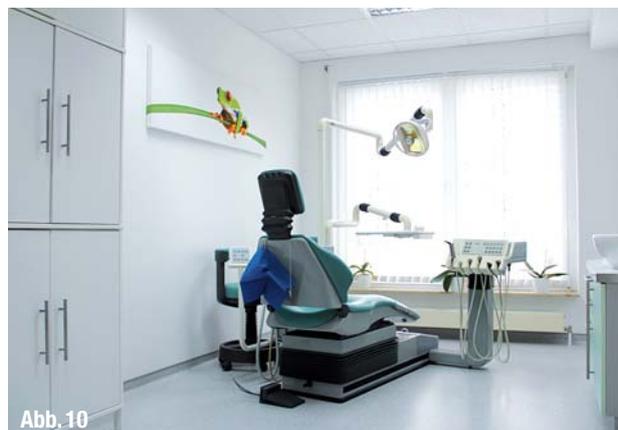


Abb. 10

▲ Abb. 9: Keramikraum. ▲ Abb. 10: Patientenraum.



Abb. 11



Abb. 12

▲ Abb. 11: Patientenwarteraum. ▲ Abb. 12: Weiterbildungsraum.

Problematik, bei 35 °C Raumtemperatur Kunststoff nach Herstellerangaben zu verarbeiten.

Am Ende stand schließlich ein detaillierter Plan in Größe A0, der jede Steckdose, jeden Abfluss, alle Datenleitungen und Netzwerk Dosen, Abluft, Zuluft usw. enthielt. An dieser Stelle nochmals ein herzliches Dankeschön an die Planer von Henry Schein Leipzig. Mit diesen exakten Planungsgrundlagen konnten wir dann mit dem Vermieter alle Details von „Wunschzettel“ zwei besprechen. Die exakte Vorausplanung erleichterte die Verhandlungen mit dem Vermieter erheblich. Somit waren wir uns schnell einig. Dieser Plan war die Grundlage für den Umbau.

Wenn die Planung abgeschlossen ist, liegen also alle Zahlen auf dem Tisch. Zeit, die „Wunschzettel“ nochmals mit der Wirklichkeit abzugleichen. Haben wir an alles gedacht? Können wir uns alle Wünsche gleich erfüllen? Wenn nicht, auf welche können wir verzichten? Da kommt einem die Einteilung in die zwei Kategorien zugute.

### Umsetzungsphase und Neubezug

Für welche Finanzierungsmöglichkeiten man sich entscheidet, ist sicher immer vom jeweiligen Fall abhängig. Generell sollte man die verschiedenen Möglichkeiten genau danach prüfen, welche am besten ins Konzept passt. Wir haben uns für eine Finanzierung durch unsere Hausbank entschieden, da wir auf diesem Wege die besten Konditionen und eine zügige Kreditbearbeitung erhalten haben.

In der Phase der Umsetzung ist es schön, zu sehen, wie aus den leeren Räu-

men langsam die Ideen in die Wirklichkeit wachsen. Dabei kann ich nur jedem den Rat geben, sich regelmäßig von der ordnungsgemäßen Umsetzung des Planes zu überzeugen. Das heißt: regelmäßige Besuche auf der Baustelle, nicht nur zu den Baubesprechungen! Dies war zwar nicht unbedingt meine Aufgabe, weil der Umbau Sache des Vermieters war, hat jedoch dazu geführt, dass wir den einen oder anderen Fehler frühzeitig erkannt haben und beseitigen konnten. Wichtig ist dies gerade dann, wenn man bereits einen festen Umzugs- oder Eröffnungstermin plant und dieser durch mögliche Fehlbauten und Nachbesserungen eventuell in Gefahr geraten würde.

Gerade bei einem Umzug des Labors aus einer bestehenden Situation heraus ist dies besonders wichtig. Für die Planung und Umsetzung haben wir ein Jahr gebraucht. Der Umzug war dabei auch schon auf Ende Dezember 2010 festgelegt.

Gerade für den Zeitraum des Umzugs kann ich nur jedem raten, einen sehr genauen Schlachtplan zu entwerfen. Hier sieht man, Besitz verpflichtet, alles Hab und Gut muss im alten Labor so eingepackt werden, dass es im neuen sofort am richtigen Platz ausgepackt werden kann, um entsprechend schnell wieder funktionsfähig zu sein. Wir haben dafür auf A4-Blättern jedem Raum im neuen Labor eine Bezeichnung und eine Farbe zugeordnet. Diese wurde dann an die entsprechende Tür im neuen Labor und jedem Karton oder Gegenstand, der transportiert werden musste, angebracht. So wussten die Jungs von der Umzugsfirma genauso Bescheid, ebenso wie alle anderen

Helfer oder Firmen, die mit dem Auf- und Abbau beschäftigt waren.

### Fazit

Im Rückblick war es eine sehr aufregende, spannende und schöne Zeit. Auch heute noch, gut zwei Jahre später, erfreuen wir uns an unseren Räumen und am Abend beim Türabschließen kann man nochmal zufrieden seinen Blick über die geschaffenen Realitäten schweifen lassen. Diese Augenblicke, natürlich gute Nerven und viel Erfolg, wünsche ich jedem, der sich für diesen Schritt entscheidet. ◀◀

### >> KONTAKT

**ZTM Christian Wagner**  
Wagner Zahntechnik GmbH  
Diagnosezentrum Chemnitz  
Neefestraße 40  
09119 Chemnitz  
Tel.: 0371 26791210  
E-Mail: [info@wagner-zahntechnik.de](mailto:info@wagner-zahntechnik.de)  
[www.wagner-zahntechnik.de](http://www.wagner-zahntechnik.de)

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**  
Großer Brockhaus 5  
04103 Leipzig  
Tel.: 0341 215990  
E-Mail:  
[info.leipzig@henryschein.de](mailto:info.leipzig@henryschein.de)  
[www.henryschein.de](http://www.henryschein.de)



# Perfektionist schnell und präzise.



[www.scheu-dental.com](http://www.scheu-dental.com)

## BIOSTAR® - MINISTAR S® - TWINSTAR® P/V für alle Tiefziehenanwendungen in Praxis und Labor

- führende Technologie seit fast 50 Jahren
- schnellste Strahlertechnologie
- perfekte Ergonomie
- umfangreiches Folienprogramm für alle Anwendungen
- 3 Jahre Garantie

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GMBH    phone +49 2374 92 88-0    Am Burgberg 20  
www.scheu-dental.com    fax +49 2374 92 88-90    58642 Iserlohn · Germany

**SCHEU**  
Dental Technology

Statement

# Arbeite und lebe!

**Einen Großteil Ihrer Lebenszeit verbringen Sie am Arbeitsplatz, und die Gestaltung der Arbeitswelt beeinflusst Sie als Chef, Mitarbeiter, Kollege und in einer Zahnarztpraxis natürlich auch als Patient. Es gibt eine Reihe professioneller Unternehmen, die sich auf die Einrichtung von Zahnarztpraxen und Dentallaboren spezialisiert haben, Menschen, die Sie gerne beraten. Doch dem Raum eine authentische, persönliche Note geben und ihn mit Leben füllen, können nur Sie beziehungsweise Ihr Team selbst.**

Nicola Anna Küppenbender/Mönchengladbach

■ **Führen Sie** Ihre eigene Arbeitsumfeldanalyse durch und finden Sie heraus, was für Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Patienten wichtig ist. Sind Sie eher der klar strukturierte Minimalist oder vielleicht doch ein kreativer, chaotischer Typ? Empfinden Sie einen Raum schnell als „leer“ oder stören Sie bereits vereinzelt Gegenstände, die sich nicht an dem für sie bestimmten Ort befinden? Durch das Umfeld ausgelöste Emotionen bilden eine Grundlage für die Arbeit, aber wie gibt man einem Raum eine Atmosphäre, die positive Emotionen und somit das Wohlbefinden fördert? Lassen Sie sich inspirieren und haben Sie keine Angst vor einem Stilbruch, denn gerade das könnte der Schlüssel zur Freisetzung von Energiequellen sein. Zu konse-



▲ Neu in Szene gesetzt: Ein Altgerät erinnert an bereits gemeisterte Herausforderungen.

quent durchgezogene Einrichtungskonzepte wirken schnell langweilig oder leblos, und gerade in einer Praxis ist es wichtig, dass die Patienten sich gut aufgehoben fühlen, denn das schafft Vertrauen und stärkt die Patientenbindung. Authentisch, liebevoll eingerichtete Räumlichkeiten unterstützen das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Praxis oder Ihres Dentallabors und unterstreichen Sie und Ihr Team persönlich, sodass sich ein stimmiges Gesamtpaket entwickeln kann, denn „unsere Stärke liegt in den Unterschieden und nicht in den Ähnlichkeiten\*“. Vielleicht haben Sie noch ein altes Gerät, das Ihnen jahrelang gute Dienste geleistet hat. Neu in Szene gesetzt, könnte es Sie immer wieder daran erinnern, was Sie bereits alles geschafft haben und somit eine positive Wirkung nicht nur auf Sie selbst, sondern auch auf Ihr Umfeld ausüben. Auch technische Gegenstände oder Verbrauchsmaterialien, die Sie im Alltag nutzen, können richtig positioniert eine ästhetische Wirkung besitzen. Kalte, hygienische Materialien wie Glas, Edelstahl und glatte, einheitliche Oberflächen bieten einen schönen Kontrast zu natürlichen Accessoires oder interessanten Kunstobjekten. Das heißt nicht, dass Sie Ihre Arbeitsräume zum Wohnzimmer umgestalten sollen. Setzen Sie klare Grenzen, teilen Sie Ihre Arbeitsräume in Bereiche auf und geben ihnen eine klare Struktur. Dies hilft, die Arbeitsabläufe reibungslos zu gestalten und bietet Orientierung. Denken Sie ganzheitlich und achten Sie auf einen harmonischen Übergang der einzelnen Räume. Neben-

räume sollten dabei nicht vernachlässigt werden, und auch das Dentallabor – egal ob intern oder extern – sollte nicht nur als Zahnersatzlieferant, sondern als Teil des Ganzen gesehen werden. Versetzen Sie sich in andere Rollen, zum Beispiel als Patient oder Mitarbeiter, und führen Sie regelmäßig Rundgänge in Ihren eigenen Räumen durch. Wenn Sie die Atmosphäre mit anderen Augen wahrnehmen, können Sie leicht Unstimmigkeiten erkennen und beugen einer Betriebsblindheit vor, die sich gerne mit der Zeit einschleicht. So lässt sich das Besondere eines Raumes bewahren oder sogar optimieren.

Ein gutes, ganzheitliches Einrichtungskonzept ist sowohl alltagstauglich und funktionell als auch authentisch und persönlich. Es lässt Freiräume und schafft so nicht nur Arbeits-, sondern Lebensräume. Vertrauen Sie Ihrer Intuition, lassen Sie sich beraten, binden Sie Ihr Team mit ein und gehen Sie Ihren eigenen Weg. Man wird Ihnen folgen! ◀◀

\*Zitat: Stephen R. Cove

## >> **KONTAKT**

**ATIZ**  
**Dental Solutions**  
**ZTM Nicola Anna Küppenbender**  
Böcklinstraße 36  
41069 Mönchengladbach  
E-Mail: ATIZ@gmx.ne



# Tiefenfluorid® junior

## Zwei Schritte zum Erfolg

- sichere Kariesprophylaxe durch Depot-Effekt
- Langzeit-Remineralisation auch an schwer erreichbaren Stellen
- White Spots verschwinden\*
- zur mineralischen Fissurenversiegelung\*\*
- fruchtig-süß ohne Zucker, für alle Altersklassen

\*ZMK 9/1995; \*\*ZMK 1-2/1999

**Besuchen Sie uns auch auf den Dentalfachmessen.**

#### Inhaltsstoffe:

Touchierlösung:  
Magnesiumfluorosilikat, Kupfer-II-fluorosilikat, Natriumfluorid (als Stabilisator), Xylitol, Sucralose, Erdbeeraroma nat., Aqua dest.

Nachtouchierlösung:  
Calciumhydroxid-hochdispers, Methylcellulose, Aqua dest.

**NEU!**  
Mit fruchtigem Geschmack



#### Hiermit bestelle ich:

- ausführliches Informationsmaterial (kostenfrei)
- \_\_\_ Probierpackungen Tiefenfluorid® junior 2 x 5 ml  
à EUR 21,20 netto statt EUR 26,50 netto
- \_\_\_ Großspar-Packungen Tiefenfluorid® junior 2 x 20 ml  
à EUR 54,00 netto statt EUR 67,50 netto
- \_\_\_ Probierpackungen Tiefenfluorid® 2 x 5 ml  
à EUR 20,00 netto statt EUR 25,00 netto
- \_\_\_ Großspar-Packungen Tiefenfluorid® 2 x 20 ml  
à EUR 51,20 netto statt EUR 64,00 netto

#### Die Bestellung erfolgt über folgenden Fachhändler:

**Bestell-Fax an +49 (0) 51 81 - 8 12 26**  
**Absender:**

**Datum/Unterschrift** \_\_\_\_\_

Preise zzgl. MwSt., Porto- und Versandkosten. Es gelten die AGB der Humanchemie GmbH.



**HUMANCHEMIE**  
Kompetenz in Forschung und Praxis

Humanchemie GmbH · Hinter dem Krüge 5 · DE-31061 Alfeld/Leine  
Telefon +49 (0) 51 81 - 2 46 33 · Telefax +49 (0) 51 81 - 8 12 26  
E-Mail info@humanchemie.de · www.humanchemie.de

Neugründung

# Kein Labor wie jedes andere

Wer die Zahnkeramische Werkstatt Knörzer & Kullmann in Ludwigsburg zum ersten Mal betritt, wird erstaunt sein. Inmitten einer auf den ersten Blick zweckmäßigen, aber dennoch stilvollen Einrichtung fällt dem Besucher erst beim genaueren Betrachten auf, dass er sich in einem Labor befindet. Die im August 2012 neu eröffnete Werkstatt direkt über der beliebten Einkaufspassage „WilhelmGalerie“ überrascht dabei mit einem Konzept, das ebenso innovativ wie erfolgreich ist. Im Interview schwärmen die beiden Geschäftsführer Jens Knörzer und Alexander Kullmann unter anderem über die gute Betreuung durch den Fachhandel und stellen ihre ganz persönlichen Highlights vor.

**Wie kam es, dass Sie sich für die Eröffnung eines eigenen Labors entschieden haben?**

**J. Knörzer:** Das war ein langer Prozess. Im Vordergrund stand die eigene Vorstellung der Art und Weise, was Zahntechnik bedeutet und wie diese Ideen umgesetzt werden können.

**Warum haben Sie den Standort über der „WilhelmGalerie“ gewählt?**

**A. Kullmann:** In Ludwigsburg-Stadtmitte existiert eine gute Infrastruktur für geschäftliche und private Bedürfnisse. Zudem gibt es eine große lebendige Innenstadt, die Patientennähe sowie eine Präsenz für Kunden, Zahnärzte und Patienten

ermöglicht. Wir wollen uns nicht verstecken, sondern unser Handwerk zeigen. Die Patienten können direkt bei uns vorbeischauen.

**Weshalb fiel Ihre Wahl bei der Umsetzung auf einen Dentalfachhändler?**

**A. Kullmann:** Die Labor-Spezialisten von Henry Schein haben uns bereits an der Meisterschule Stuttgart begleitet, wo wir auch die Seminarreihe zum Thema Labor-Existenzgründung besuchten und uns beide kennengelernt haben.

Henry Schein hat mit uns die komplette Laborplanung und Installationen sowie die Geräte- und Möbelausstat-

tung abgewickelt. Wir sind von Anfang an optimal und großzügig ausgestattet worden. Bei unserem Laborgerätepark, unter anderem beim Fräsgerät und den Technikhandstücken, haben wir uns für die Firma Schick sowie bei weiteren Geräten für die Firma Renfert entschieden. Beim Sandstrahlgerät fiel unsere Wahl dabei auf Harnisch und Rieth, unser Vakuumdruckguss-Gießgerät ist von Heraeus.

**Wie sah die Zusammenarbeit mit Henry Schein konkret aus?**

**J. Knörzer:** Henry Schein hat unsere Ideen, Vorstellungen und Wünsche gemeinsam mit einem Möbelbauer umge-



Abb. 1a



Abb. 1b

▲ **Abb. 1a und b:** Zentral, aber dennoch ruhig gelegen ist die neu eröffnete Zahnkeramische Werkstatt Knörzer & Kullmann im Obergeschoss der „WilhelmGalerie“ (Abb. 1a).

Der neue Premiumstandard von ULTRADENT

Jetzt Praxis bei Visionären:

# vision U



Premiereinheit U 6000 mit  
vision U und Arztelement mit  
7" Display sowie Touch-Funktion

Intelligente Unterstützung Ihrer Qualitätssicherung? vision U!

**Das neue Multimedia-System der Premiumklasse macht  
Fortschritt offensichtlich:**

Mit interaktiver Programmführung auf hochauflösendem Multi-Touch-  
Screen (21,5"!)- für sichtbares Perfectainment. Noch Fragen?

[www.vision-u.de](http://www.vision-u.de)

**ULTRADENT**  
DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

Ultradent Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG  
Tel.: +49 89 42 09 92-0 info@ultradent.de  
Fax: +49 89 42 09 92-50 www.ultradent.de



Abb. 2

▲ **Abb. 2:** Das Labor wurde nach eigenen Entwürfen in bis dahin ungenutzten Räumen über der WilhelmGalerie eingerichtet.

setzt – von der Betreuung durch den firmeneigenen Architekt, über die Einhaltung von Arbeitsstättenrichtlinien bei der Planung bis zur Realisierung der individuell nach unseren Vorstellungen angefertigten Einbaumöbel und der Auswahl der Geräte.

**Wie lange dauerte die Umsetzung von der ersten Idee bis hin zur Laboreröffnung?**

**J. Knörzer:** Wir haben bereits im Oktober 2011 mit der Planung begonnen. Die Ausbaurbeiten starteten dann im Mai 2012 und im August letzten Jahres fand schließlich die feierliche Eröffnung statt.

**Welches Konzept steht hinter Ihrem Labor?**

**J. Knörzer:** Wir stellen hochwertigen, spezialisierten Zahnersatz her. Unser Schwerpunkt liegt hierbei auf funktionellen und ästhetischen Aspekten. Dies ist nicht durch Massenfertigung zu erzielen, bei der der Zahnersatz eines Patienten bis zu fünf verschiedene Abteilungen durchläuft.

Bei uns wird jeder Patient von einem Meister des Zahntechniker-Handwerks von Anfang bis Ende betreut. Die Zähne werden in Zusammenarbeit mit Zahnarzt und Patient individuell hergestellt. Der Patient ist ein gern gesehener Gast in unserer Werkstatt. Nur so können wir



Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Die geräumigen Arbeitsplätze sind hell gestaltet.

# Herbst-Gratis- Rabattangebot

3x 5 L Kanister je Sorte kaufen  
+ 1x 5 L Kanister je Sorte gratis

# 3

# +

# 1

# GRATIS



**65,90 €**  
1x 5 L Kanister

## Dentasept® AF Plus

**VAH**  
gelistet  
DGHM

Hochwirksames Konzentrat zur Reinigung und Desinfektion von Handinstrumenten und rotierenden Instrumenten. Aldehyd- und phenolfrei; auch für Ultraschall geeignet. Bakterizid (inkl. MRSA), tuberkulozid, levurozid, wirksam gegen behüllte Viren HIV/HCV/HBV/BVDV/Vakzinia; VAH-DGHM gelistet. Anwendungskonzentration: 1% - 60 Min. / 2% - 30 Min. / 3% - 15 Min.



**26,20 €**  
1x 5 L Kanister

## Dentodril® AF

**VAH**  
gelistet  
DGHM

Gebrauchsfertiges Desinfektions- und Reinigungsmittel für rotierende Instrumente, inkl. Wurzelkanalinstrumente, Gummipolierer und keramische Schleifkörper; hervorragender Korrosionsschutz; aldehyd- und phenolfrei. Bakterizid, tuberkulozid, levurozid, HBV/HIV/HCV-Inaktivierung, Hospitalismusprophylaxe; Einwirkzeit: konz. 15 Min.; VAH/DGHM-gelistet.

Bestellung direkt bei uns per Tel.: 02266-474215 / Fax: -3417  
oder bei Ihrem Dental-Depot vor Ort.

Weitere Herbst-Gratis-Rabattangebote  
auf unserer Website: [www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de)



**müller-  
omicron**  
DENTAL



Abb. 4

▲ Abb. 4: In den Pausen lädt ein Kickertisch das Team zum Entspannen.

ästhetische Feinabstimmungen realisieren.

**Inwiefern wurden bei der Einrichtung besondere Ansprüche berücksichtigt?**

**J. Knörzer:** Uns waren klare und übersichtliche Strukturen wichtig, die uns effiziente und funktionelle Arbeitsabläufe erlauben. Unser Ziel war es dabei, die Funktionalität, die immer an erster Stelle steht, umzusetzen, ohne dabei den üblichen industriellen Charakter einer Fertigungshalle – keine Rasterlampen, Neonröhren, Kabelkanäle, Schläuche – zu erzeugen.

**Worauf haben Sie bei der Innenarchitektur großen Wert gelegt?**

**A. Kullmann:** Wir waren in der glücklichen Lage, einen „Edelrohbau“ gestalten zu dürfen. Die Größe der Werkstatt an sich und auch die räumliche Aufteilung konnte genau an unser Laborkonzept angepasst werden.

Unsere Vorstellung von einem großzügigen, hellen Raumgefühl wurde optimal umgesetzt. Nicht zuletzt dadurch, dass wir eine Raumhöhe von bis zu 4,50 Meter haben. Das eigens erstellte Lichtkonzept



Abb. 5

▲ Abb. 5: Der separate Funktionsbereich.

sorgt dafür, dass in allen Arbeitsräumen optimale Tageslichtverhältnisse herrschen. Bei farblichen Akzenten waren wir bewusst zurückhaltend, damit es zu keinen unerwünschten Farbeffekten kommt.

**Welchen Stellenwert haben neue Technologien und wie stark ist Ihr Labor digitalisiert?**

**A. Kullmann:** Neue Technologien sind ein Bestandteil, um Arbeitsprozesse immer weiter zu optimieren. Hierfür haben wir im Moment gute Partner an unserer Seite. Allerdings sind wir der Meinung, dass uns die Digitalisierung nur eine Hilfestellung bei einzelnen Arbeitsschritten sein kann.

Ohne klassisches Zahntechniker-Handwerk mit viel Gefühl für Farbe, Form und Lebendigkeit kann kein hochwertiger Zahnersatz geschaffen werden. Das Handwerk steht im Vordergrund.

**Was ist Ihrer Meinung nach ein Highlight in Ihrem Labor?**

**A. Kullmann:** Eine Besonderheit ist ganz sicher unser Behandlungsstuhl aus den 1920er-Jahren, den wir einem Zahn-



Abb. 6

▲ **Abb. 6:** Geschäftsführer Jens Knörzer und Alexander Kullmann.

>> **KONTAKT**

**Zahnkeramische Werkstatt  
Knörzer & Kullmann GmbH**

Wilhelmstraße 24  
71638 Ludwigsburg  
Tel.: 07141 9134321  
Fax: 07141 9134325  
E-Mail: willkommen@  
zahnkeramische-werkstatt.de  
www.zahnkeramische-werkstatt.de

**Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH**

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 0800 1500055  
Fax: 08000 400044  
E-Mail: info@henryschein.de  
www.henryschein-dental.de

arzt aus Flensburg abgekauft haben. Er selbst hatte ihn bereits vor 50 Jahren von seinem Vater geerbt und es schade gefunden, dass der Stuhl so lange ungenutzt herumstand. Als er dann hörte, dass wir ihn verwenden wollen, freute er sich sehr darüber und hat den Stuhl sogar persönlich bei uns vorbeigebracht.

**J. Knörzer:** Ein weiteres Highlight für uns selbst ist es außerdem, dass wir unsere Träume vom Arbeiten in diesen Räumlichkeiten verwirklichen konnten. Unser wichtigstes Anliegen ist es dabei, eine gewisse Wertschätzung für unser Handwerk zu vermitteln – für Patienten, Kunden und natürlich unsere Mitarbeiter. Es geht darum, mit Freude seinen Beruf auszuüben und stolz auf die geschaffenen Resultate sein zu können.

**Wie ist das Feedback seitens Ihrer Mitarbeiter und Kunden?**

**A. Kullmann:** Unsere Kunden schicken ihre Patienten gern zu uns und schwärmen von unseren großen und hellen Räumen. Wir können uns überein durchweg positives Feedback zum Ambiente und unserem Konzept freuen und stellen fest, dass viele Patienten keine klare Vorstellung davon haben, wie ihr Zahnersatz hergestellt wird. Gern schauen uns die Patienten deshalb bei ihrem Besuch über die Schulter.

**Herr Knörzer, Herr Kullmann, vielen Dank für das Gespräch! ◀◀**

ANZEIGE

**astron  
CLEARsplint®**

- MMA-FREI
- ÄSTHETIK
- SCHUTZ
- REPARATUR-FÄHIG
- THERMO-PLASTISCH
- TRAGE-KOMFORT
- MEMORY-EFFEKT
- DAUERHAFT TRANS-PARENT

MEHR INFORMATIONEN UNTER  
info@kkd-topdent.de  
+49 (0) 7961 9073-0

KENTZLER KASCHNER DENTAL TOPDENT®

KENTZLER-KASCHNER DENTAL GmbH - Mühlgraben 36 - 73479 Ellwangen/Jagst  
Telefon: +49-7961 - 90 73-0 - Fax: +49-7961 - 5 20 31 - www.kkd-topdent.de

Brennsystem

# Heißer Tipp

Das modulare Konzept des Brennsystems VITA New Generation hat seit der Einführung vor vier Jahren zahlreiche Dentallabore und Zahnarztpraxen in der ganzen Welt überzeugt. Denn jeder Anwender hat individuelle Bedürfnisse und Vorlieben – für den einen steht dabei die einfache Bedienung, für den anderen die Zuverlässigkeit der Technik und für den nächsten das moderne Design im Vordergrund.

Arndt Lommerzheim/Bad Säckingen

■ Bei dem VITA VACUMAT 6000 M handelt es sich um eine mikroprozessorgesteuerte vollautomatische Premium-Brenneinheit für alle Arten von verblendkeramischen und Kristallisationsbränden. Der Kombipressofen VITA VACUMAT 6000 MP verfügt über dieselben Programme und Funktionen und ist darüber hinaus zum Pressen sämtlicher Presspellets und für alle gängigen Muffelsysteme geeignet.

Der VITA ZYRCOMAT 6000 MS ist auf alle atmosphärischen Kurz- und Langzeit-Hochtemperaturesinterbrände sämtlicher dentalkeramischen Gerüstmaterialien wie Zirkondioxid und Aluminiumoxid ausgelegt. Im HighSpeed-Modus ist

es möglich, bis zu 9-gliedrige Brücken-gerüste in 80 Minuten zu sintern.

Das vPad comfort dient mit praktischen Zusatzfunktionen und ermöglicht die Steuerung von bis zu zwei Öfen der VITA New Generation. Mit einem 8,5 Zoll-Farbtouchscreen, einem 2 GB-Fotoviewer, individuellen User-Profilen und vielem mehr hat das VITA vPad excellence für bis zu vier Öfen am meisten zu bieten. Das VITA vPad clinical für bis zu zwei Öfen ist auf die Bedürfnisse der Zahnarztpraxis und Praxislabore abgestimmt.

Vier Zahntechniker berichten, warum sie sich für ein VITA-Produkt entschieden haben:

„Warum sich mit weniger zufriedengeben?“

ZTM Manfred Leissing aus Lippstadt erklärt: „Wir waren schon mit dem Vorgängermodell des VITA VACUMAT sehr zufrieden und sind auch von der VITA New Generation überzeugt. Das Brennsystem punktet mit seiner hochwertigen technischen Ausstattung, der Stabilität der Programme und insbesondere durch die einmalig einfache Bedienbarkeit. Das erleichtert die Arbeit ungemein und bedeutet ein großes Plus an Komfort.“

„Damit sind wir auf der sicheren Seite“

ZT Renato Carretti aus Zürich sagt: „Mit dem VITA VACUMAT 6000 M werden zu



Abb. 1

▲ Abb. 1: VITA New Generation – das modulare Premium-Brennsystem.



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 2:** Veneer in Regio 21 aus VITABLOCS Mark II und VITA VM 9 – gebrannt im VITA VACUMAT 6000 MP. ▲ **Abb. 3:** Implantatgetragene Krone in Regio 12 aus VITA In-Ceram YZ und VITA VM 9 – gebrannt im VITA VACUMAT 6000 M.

100 % zuverlässig außergewöhnlich gute Brennergebnisse erzielt. Gleiches gilt auch für den Kombipressofen VITA VACUMAT 6000 MP. Die Kombination von Brenn- und Pressfunktionen in einem Ofen halten wir bei Zahntechnik Lanfranconi für überaus sinnvoll und ökonomisch. Das Brennsystem ist insgesamt optimal durchdacht und lässt keine Wünsche offen. Dank des modularen Konzepts der VITA New Generation können wir unser System künftig flexibel um zusätzliche Ofeneinheiten erweitern. Die Investition in zusätzliche Bedienelemente entfällt dabei dank der praktischen Mehrofensteuerung.“

**„Da weiß man, was man tut!“**

ZTM Andreas Hoffmann aus Gieboldehausen stellt fest: „Der größte Vorteil der VITA New Generation ist ihre Zuverlässigkeit, gepaart mit der individuellen Programmierbarkeit. Es hängt von verschiedenen Faktoren, wie der Schichttechnik, der Größe der Restauration, des Brennträgers und vielem mehr, ab, wie stark die Keramik bei den Standardpro-

grammen durchbrennt. Wesentlich ist, dass bei gleichbleibenden Faktoren stets gleichbleibende Brennresultate erzielt werden. So können die Erfahrungswerte für eigene Programme genutzt und zuverlässig reproduzierbare Ergebnisse erreicht werden. Auch speziell die High-Speed-Funktion des VITA ZYRCOMAT 6000 MS hat uns in Sachen Effizienz maßgeblich vorangebracht: Während früher über den Tag hinweg Arbeiten für das nächtliche Sintern gesammelt wurden, führen wir heute drei Sinterbrände pro Tag durch.“

**„Das Styling ist genial!“**

ZTM Jürgen Freitag aus Bad Homburg bemerkt: „Als Fachlabor für ästhetische Prothetik legen wir viel Wert auf Äußerlichkeiten. Das ist einfach eine marketingtechnische Frage der Glaubwürdigkeit den zahlreichen Patienten gegenüber, die uns vor Ort aufsuchen. Unser VITA-Ofen erfüllt in dieser Hinsicht alle Anforderungen. Mit dem modernen Design, den farbigen Seitenblenden, dem Leuchtstab für die Betriebsstatusan-

zeige ist er ein richtiger Hingucker. Und wenn ich dann auch noch das Bedienteil abnehme und über den Touchscreen ein Foto des Patienten aufrufe, ist das Staunen umso größer. Dass bei Öfen aus dem Hause VITA eine exzellente Technik vorausgesetzt werden darf, steht für mich eh fest – die VITA New Generation ist aber auch für mich als Ästhet ein Volltreffer.“◀◀



**KONTAKT**

**VITA Zahnfabrik**  
**H. Rauter GmbH & Co. KG**  
 Spitalgasse 3  
 79713 Bad Säckingen  
 Tel.: 07761 562210  
 Fax: 07761 562233  
[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 4:** Gerüst aus VITA In-Ceram YZ bei der Vorbereitung für das HighSpeed-Sintern im VITA ZYRCOMAT 6000 MS. ▲ **Abb. 5:** Kronen aus Zirkondioxid und VITA VM 9 – gebrannt im VITA VACUMAT 6000 M.

Anwenderbericht

# Prophylaxe im Griff haben

Mit einer hochwertigen technischen Ausstattung, einer einwandfreien PZR, einem Recall-System und der richtigen Portion Patientenmotivation zur täglichen Pflegeroutine wird Prophylaxe erfolgreich.

Lisa Staffler/Augsburg

■ **Prophylaxe hat bei uns** in der Praxis einen sehr hohen Stellenwert, denn jeder Zahn ist wichtig und erhaltenswert. Dafür tun wir einiges. Angefangen vom separaten Prophylaxezimmer über den Prophylaxeshop bis hin zur hochwertigen technischen Ausstattung für die PZR-Behandlung. Im Zentrum steht bei uns beispielsweise der Air-N-Go Airpolisher von Satelec (Acteon Group). Durch seine kurzen und langen Griffhülsen passt er problemlos in jede Hand und lässt sich fast wie von selbst bedienen. Seine transparenten, farbcodierten Pulverbehälter sind durch das Bajonettsystem schnell

und einfach austauschbar und fördern ein kontinuierliches Arbeiten. Der Clou: Die Doppelfunktion (supra- und subgingivaler Einsatz) ermöglicht eine effiziente Prophylaxe – zum einen beim Entfernen hartnäckiger Verfärbungen und Beläge, zum anderen bei der sanften und kontrollierten Paro- und Periimplantitis-therapie.

## Fallbeispiel

Kürzlich erst bekamen wir einen neuen Parodontitispatienten, 55 Jahre, starker Raucher und Kaffeeliebhaber. Bis

dato hatte er noch keine PZR erlebt. Dank des Air-N-Go Airpolishers war seine erste Reinigung für ihn eine angenehme Erfahrung. Durch die innovative Stop-Power-Funktion und das schlanke Design war es mir möglich, den Strahl präzise einzustellen, sodass ich einen gleichmäßigen Sprayfluss und einen kontrollierten Pulververbrauch erzielen konnte. Wichtig ist, am Ende der Behandlung den Stop-Power-Knopf am Pulverbehälter zu drücken. Hierbei wird ein Luft-Wasser-Sprayeﬀekt zur Spülung erzeugt, was das Verstopfen der Düse verhindert.

Zurück zum Patienten: In der Regel wird der „Sprühnebel“ mit dem großen Sauger abgesaugt. Dennoch ist es von Vorteil, dem Patienten eine Schutzbrille beziehungsweise einen Gesichtsschutz anzuziehen, um die Augen und Gesichtspartie vor störenden Feuchtigkeits- und Pulverbenetzungen zu schützen. Sollte trotzdem etwas Pulver daneben gehen, lässt sich der Gesichtsbereich einfach mit einem feuchten Kosmetiktuch reinigen.

## Häusliche Mundpflege weiterhin ernst nehmen

Unseren neuen Patienten haben wir natürlich vor der Zahnreinigung umfassend über Parodontitis und Prophylaxe aufgeklärt, inklusive Putzanleitung. Er ist nun sehr motiviert, seine Parodontitis langfristig zu beherrschen. In drei Monaten, wenn er zum Recall kommt, werden wir die Chance nutzen und ihn erneut



Abb. 1



Abb. 2a



Abb. 2b

▲ **Abb. 1:** Einsatz des Air-N-Go Airpolishers am Patienten. ▲ **Abb. 2a:** Patient vor der Behandlung ... ▲ **Abb. 2b:** ... und von lingual aus gesehen.



Abb. 3

▲ Abb. 3: Air-N-Go-Behandlung.

aufmuntern, seine häusliche Mundhygiene weiterhin ernst zu nehmen. Zunächst überprüfen wir aber, wie er mit unseren ersten Pflegetipps zurechtkommt oder ob noch Erklärungsbedarf vorhanden ist. Dann erfolgt die zweite PZR mit dem Airpolisher. Nach der Reinigung weise ich für gewöhnlich noch einmal mit Nachdruck auf die Notwendigkeit der Interdentalbürsten zur Pflege der Zahnzwischenräume hin. Das ist für viele Patienten ja immer noch ungewohnt, daran zu denken. Was Hänchen

nicht lernt, lernt Hans nimmer mehr ... doch, das ist möglich. Wir helfen unseren Patienten, alte Putzgewohnheiten abzuliegen und neue zu erlernen. Eine entscheidende Rolle spielt dabei unser praxiseigener Prophylaxeshop. Unsere Patienten müssen nicht lange in Apotheken oder Drogeriemärkten nach den passenden Pflegeutensilien suchen, sie erhalten sie direkt nach der Behandlung. So verlassen sie die Praxis hoch motiviert und sind ihrem Ziel, ihre Zähne optimal zu reinigen, schon ganz nah.



Abb. 4a



Abb. 4b

▲ Abb. 4a: Patient nach Abschluss der Behandlung ... ▲ Abb. 4b: ... und von lingual aus gesehen.

jeder Behandlung eine Reinigung im Ultraschallbad für circa 10 Minuten. Der Handstückkörper und die Griffhülse des Air-N-Go Airpolisher werden durch Wischdesinfektion gereinigt. Die Düse, der Handstückkörper sowie die Griffhülse sind autoklavierbar. Mein Tipp: Und damit der Airpolisher auch langfristig seine Leistungsfähigkeit behält, sollten seine Einzelteile regelmäßig überprüft, gereinigt und gepflegt werden. Ein medizinisches Silikonspray dient zur Pflege der O-Ringe und beugt somit ausgefranzten Ringen vor. Herkömmliche Vaseline eignet sich in diesem Fall nicht dafür. Sollten die O-Ringe doch einmal rissig sein, müssen diese ausgetauscht werden. ◀◀

>> **KONTAKT**



**Lisa Staffler**  
Prophylaxefachkraft  
Praxis am  
Moritzplatz  
Maximilianstraße 37  
86150 Augsburg

[www.praxis-moritzplatz.com](http://www.praxis-moritzplatz.com)

**Acteon Germany GmbH**  
Industriestraße 9  
40822 Mettmann  
[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)

**Apropos Reinigung**

Für die Düse des Airpolishers und den Bajonettverschluss empfiehlt sich nach

ANZEIGE

**Flexibilität**  
in Form und Service



Aktion im September

**5% Rabatt**  
auf die Möbellinie „Veranet mit Sterilisation“  
(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](mailto:service@le-is.de)  
Web: [www.le-is.de](http://www.le-is.de)





Herbstmessen 2013

# Die Saison ist eröffnet

**Auch im IDS-Jahr freut sich die Dentalwelt wieder auf die alljährlichen Herbstmessen. Zwischen dem 6. September und 9. November locken die insgesamt fünf regionalen Veranstaltungen mit zahlreichen Innovationen, Dienstleistungsangeboten und Produkthighlights. Zahnärzte, Praxisteams, Zahntechniker, Auszubildende und Studenten können sich erneut vor Ort in einer persönlichen Atmosphäre fachmännisch informieren und beraten lassen.**

Denise Keil/Leipzig

■ **Nach einer erfolgreichen IDS** im März in Köln rechnen die Veranstalter auch in diesem Jahr mit einem großen Aussteller- und Besucherinteresse. Auf den Herbstmessen, die in Leipzig, Hamburg, Stuttgart, München und Frankfurt am Main stattfinden werden, kann sich die interessierte Fachwelt noch einmal ausführlich und in Ruhe einen umfassenden Überblick über aktuelle Innovationen und Produkte auf dem Dentalmarkt verschaffen. Wie erwartet stehen mit CAD/CAM, Endodontie, Implantatprothetik, Ästhetik und Keramik sowie Praxishygiene die Highlights der diesjährigen Internationalen Dental-Schau im Mittelpunkt. Ebenfalls von zentraler Bedeutung werden die Bereiche ergonomi-

sche Behandlungseinheiten sowie Wasserhygiene sein. Die Veranstalter gehen dabei von einer hohen Kauf- und Investitionsbereitschaft der Fachbesucher aus. Darüber hinaus locken zahlreiche Weiterbildungsangebote und Messespecials.

## Hohe Besucherzahlen erwartet

Traditionsgemäß wird die diesjährige herbstliche Messesaison mit der Fachdental Leipzig eingeläutet. Hier können sich am 6. und 7. September Fachbesucher aus Ost- und Mitteldeutschland, über Highlights auf dem Dentalmarkt sowie Höhepunkte der IDS informieren. In der internationalen Messestadt werden dabei die neusten Entwicklungen in

der Zahnmedizin und Zahntechnik präsentiert. Zahnärzte haben die Möglichkeit, sich bei der Vortragsreihe des Dental Tribune Study Clubs über aktuelle Entwicklungen im Bereich Zahnmedizin fortzubilden. Die Referenten beschäftigen sich unter anderem mit den Schwerpunktthemen Wasserhygiene, Lachgasanreicherung und Medizinrecht.

Im Anschluss öffnet am 21. September die id nord in Hamburg ihre Pforten. Unter dem Motto „Maßstab für morgen“ findet die Veranstaltung, ebenso wie die beiden Infotage München und Frankfurt, statt. Angeboten werden auch in diesem Jahr bewährte Infotainment-Plattformen. So können sich Praxismitarbeiter auf dem „Service-Highway“ mit



Abb. 1a



Abb. 1b

▲ Abb. 1a und b: Impressionen aus 2012.



Abb. 2

▲ **Abb. 2:** Auf dem Service-Highway zeigen die Technikerexperten der Dentaldepots den richtigen Umgang mit kleinen Praxisgerätschaften.

Blick auf Wartung und Pflege von Praxisgeräten schulen lassen und weiterbilden. Zahnmedizinern wird das Thema endodontische Behandlung für allgemein ausgerichtete Zahnärzte angeboten. Basiswissen und Lösungen für interessierte Fachbesucher bietet die Dental-Arena.

Als Neuerung wurde mit „CHECK IN & WIN“ eine verbindliche Registrierung eingeführt, die den Besuchern bei Angabe des Berufes sowie den ersten drei Ziffern der Postleitzahl einen kostenlosen Eintritt ermöglicht. Werden weitere Angaben bei der Registrierung gemacht, nimmt man automatisch an einer Tombola teil. Um lange Warteschlangen zu vermeiden, empfehlen die Veranstalter eine Registrierung bereits im Vorfeld. Ebenfalls neu ist auch das Portal „date&talk“. Besucher können so

schon vor Messebeginn mit Ausstellern in Kontakt treten und einen persönlichen Beratungstermin vereinbaren.

Auch auf der Fachdental Stuttgart dürfen sich die Gäste auf eine Neuerung freuen. Vom 11. bis 12. Oktober findet hier erstmalig die Alumni-Lounge statt. In Zusammenarbeit mit dem Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni (BdZA) richtet sie sich an ehemalige und aktuelle Zahnmedizinstudenten, denen sie damit eine informative Plattform zum Erfahrungsaustausch bietet.

Danach geht es am 19. Oktober weiter in die bayerische Hauptstadt zur id süd. Auch hier bietet die Fachwelt die weiterentwickelten Infotainment-Plattformen „Service-Highway“ und „Dental-Arena“ an.

Zum Abschluss der diesjährigen Messesaison lädt schließlich die id mitte nach Frankfurt, die parallel zum Deutschen

Zahnärztetag am 8. und 9. November stattfinden wird.

### Stets aktuell informiert

Um als Besucher immer auf dem neuesten Stand zu sein, erscheint druckfrisch zu allen Veranstaltungen die DENTALZEITUNG today. Als Messezeitung für Praxis und Dentallabor bietet sie eine schnelle Orientierung über Produktneuheiten sowie Aktionen. Daneben enthält sie alle wichtigen Zahlen, Fakten und neueste Informationen aus der Dentalwelt sowie den praktischen Hallenplan zum Herausnehmen.

Wir laden Sie außerdem herzlich ein, den Stand der DENTALZEITUNG zu besuchen und sich Ihr persönliches Exemplar der aktuellen Ausgaben zu sichern. Mit etwas Glück können Sie hier ein MacBook Air von Apple gewinnen. Herzlich willkommen auf den Dentalfachmessen 2013! ◀◀



Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Immer aktuell informiert mit der DENTALZEITUNG today.

 <b>TERMINE</b>			
	<b>06. 09. bis 07. 09. 2013</b>	<b>Fachdental Leipzig</b> <a href="http://www.fachdental-leipzig.de">www.fachdental-leipzig.de</a>	Leipziger Messe
	<b>21. 09. 2013</b>	<b>id nord, Hamburg</b> <a href="http://www.iddeutschland.de">www.iddeutschland.de</a>	Hamburg Messe und Congress
	<b>11. 10. bis 12. 10. 2013</b>	<b>Fachdental Südwest</b> <a href="http://www.fachdental-suedwest.de">www.fachdental-suedwest.de</a>	Messe Stuttgart
	<b>19. 10. 2013</b>	<b>id süd, München</b> <a href="http://www.iddeutschland.de">www.iddeutschland.de</a>	Messe München
	<b>08. 11. bis 09. 11. 2013</b>	<b>id mitte, Frankfurt am Main</b> <a href="http://www.iddeutschland.de">www.iddeutschland.de</a>	Messe Frankfurt

Praxisdigitalisierung

# Update für Zukunftsreisende

Wie viel Digitalisierung eine Zahnarztpraxis wirklich braucht, diskutierten vom 5. bis 7. Juli Fachjournalisten gemeinsam mit Dr. Oliver Müller aus Tuttlingen und Frank Bartsch, Trade Marketing Manager bei Carestream Dental, während einer Presseveranstaltung im Golfhotel Stromberg. Neben betriebswirtschaftlichen Berechnungen präsentierte Dr. Oliver Müller eine hilfreiche Checkliste zum DVT-Kauf.

Olaf Tegtmeier/Hamburg

■ Bei größeren Investitionsentscheidungen ist es für die Praxisrentabilität essenziell, Kosten und Nutzen gegeneinander aufzurechnen. Aus diesem Grund befasste sich Dr. Oliver Müller, Zahnarzt in einer Gemeinschaftspraxis in Tuttlingen, am ersten Tag des Carestream Presseevents mit der Frage, wie viel Digitalisierung die moderne Praxis braucht und was sich wirklich rechnet. Nach einer herzlichen Begrüßung durch Frank Bartsch, Trade Marketing Manager bei

Carestream Dental, teilte Dr. Müller seine Erfahrungen in puncto Digitalisierung mit den Pressevertretern.

„Intraorale Kameras, intraorales und extraorales Röntgen und auch die CAD/CAM-Technologie haben einiges gemeinsam“, führte Dr. Müller ins Thema ein, „ich kann sie untereinander vernetzen, sie verbessern, z.B. mit ausgeklügelten Softwarefiltern die Diagnostik und damit die Therapie, sie sparen Zeit und erhöhen so die Effizienz.“ Im Detail stellte Dr. Müller digitales und konventionelles Röntgen gegenüber: Die exzellenten diagnostischen Möglichkeiten, der Verzicht auf Chemie, die bessere Strahlenhygiene, die platzsparende Archivierung von Patientendaten, die Möglichkeit, dreidimensionale Bilder aufzunehmen, die schnelle Verfügbarkeit des Bildes und der optimierte Workflow digitaler Systeme seien analogen Röntgenverfahren längst überlegen.

immerhin 40 Euro, die der Praxisrentabilität direkt zugute kämen.

An einem Rechenbeispiel aus der eigenen Praxis verdeutlichte er die schnelle Amortisierung seines DVTs: „Wir fertigen jährlich ca. 100 DVT- und etwa 400 OPG-Aufnahmen und erzielen damit einen höheren Umsatz als ursprünglich gedacht. Die Investitionskosten betragen knapp 80.000 Euro, bislang sind kaum Folgekosten entstanden. Das DVT rechnet sich also schneller, als vielfach angenommen – und bietet auch noch richtig viele Chancen für die Praxis.“ Mit einem DVT müssten Implantatpatienten nicht mehr überwiesen werden, gleichzeitig ist mit mehr Neupatienten zu rechnen. Digitale Röntgensysteme reduzieren zudem Kosten: Es entfallen die Ausgaben für Zahnfilme, Lichtschutzhüllen und Entwicklersets.

## Checkliste DVT-Kauf

Doch welches digitale Röntgensystem ist das richtige? Anhand einer selbst erarbeiteten Checkliste erleichtert Dr. Müller die Auswahl des passenden Gerätes. So sollte sich zunächst jeder Zahnarzt fragen, wie viele Aufnahmen er überhaupt anfertigen würde und ob das Gerät gemeinschaftlich genutzt werden kann. Auch, ob nur die OPG- oder auch die Ceph- und DVT-Funktion in der Praxis sinnvoll sind, muss bedacht werden. Ein Endodontologe wird zudem ein kleine-



Abb. 1

▲ Abb. 1: Frank Bartsch (Trade Marketing Manager bei Carestream Dental) und Referent Dr. Oliver Müller (Zahnarzt aus Tuttlingen).

## Beispielrechnung DVT-Amortisierung

„Rechnen Sie mal aus, was ein digitales Röntgensystem eigentlich an Zeiterparnis bringt!“, forderte Dr. Müller das Auditorium auf. Allein mit dem digitalen Workflow, dem Verzicht auf die Filmentwicklung und der einfacheren Abrechnung ließen sich schnell zehn Minuten einsparen – bei einem Leistungsstundensatz von nur 240,- Euro wären das



Abb. 2

▲ Abb. 2: Der CS Solutions Workflow im Überblick.

res Field of View (FOV) benötigen als ein Mund-Kiefer-Gesichtschirurg. Ein Gerät, das von vornherein flexibel angelegt ist, bietet auch bei einer Erweiterung des Behandlungsspektrums alle Möglichkeiten. Bei den betriebswirtschaftlichen Aspekten stehen Finanzierung und Kosten-



Abb. 3

▲ Abb. 3: Intraoraler 3-D-Scanner CS 3500.

Nutzen-Analyse im Vordergrund. Aber auch Wertstabilität, Zukunftssicherheit und die Offenheit gegenüber anderen Systemen sind wichtige Punkte, die vorm Kauf unbedingt berücksichtigt werden müssten, um die langfristige Effizienz des Röntgensystems zu gewährleisten.

Auf Grundlage dieser und weiterer Kriterien hat sich Dr. Müller für das CS 9000 3D entschieden. „Das CS 9000 3D ist bei Kapazität und Genauigkeit der 3-D-Bildverarbeitung einfach State of the Art. Diese aus gutem Grund weltweit erfolgreichste und beliebteste 3-D-Röntgenlösung deckt über 90 Prozent aller Diagnoseanforderungen in der Zahnarztpraxis ab, bietet mir bei niedrigster Strahlenbelastung eine in dieser Klasse absolut einzigartige Auflösung und Detailwiedergabe und verfügt über ein fokussiertes Field of View. Damit ist es für mich ein

echtes Volks-DVT, das hinsichtlich Bildqualität, Bedienung und Zuverlässigkeit keine Wünsche offen lässt“, schilderte Dr. Müller seine Erfahrungen. „Der Kauf eines 9000 3D lohnt sich im Moment besonders“, nahm Frank Bartsch den Faden auf, „denn es ist aktuell für nur 39.999 Euro erhältlich. Durch diesen Sonderpreis amortisieren sich die Investitionskosten deutlich schneller als bisher, und der Preissprung zwischen einem reinen Panoramasystem und dem CS 9000 3D, das Panoramaröntgen und die volle DVT-Funktionalität bietet, ist so gering wie nie!“

### CS Solutions revolutioniert die restaurative Zahnheilkunde

Auch am zweiten Tag der Veranstaltung stand der digitale Workflow im Mittelpunkt. Am Beispiel des CAD/CAM-Systems CS Solutions wurde im Rahmen einer Round-Table-Diskussion schnell deutlich, wie sich die restaurative Zahnheilkunde zum Vorteil des Behandlers wandelt. Waren bisher für die Anfertigung einer Krone mit konventionellem Abdruck, Gipsmodell, Laborarbeit und Kurierfahrten mehrere Tage und viele Arbeitsschritte notwendig, lässt sich mit CS Solutions eine Einzelzahnrestauration chairside innerhalb von nur einer Stunde herstellen.

„Bislang habe ich für CAD-Zahnersatz meine Abdrücke aufwendig scannen lassen müssen – ich freue mich schon darauf, mit CS Solutions hier bald komfortabler arbeiten zu können“, so Dr. Oliver Müller. CS Solutions umfasst den intraoralen 3D-Scanner CS 3500, die CAD-Software CS Restore, die Schleifmaschine CS 3000 und das Web-Portal CS Connect. Carestream DVTs können zum Digitalisie-

ren von Abdrücken in CS Solutions eingebunden werden.

Aufgrund des modularen Aufbaus von CS Solutions kann der Behandler wählen, ob er den kompletten digitalen Workflow oder lediglich einzelne Bestandteile des Systems in die Praxis integriert. „Über CS Connect können sowohl die reinen Scan-Daten als auch fertig designte



Abb. 4

▲ Abb. 4: Schleifmaschine CS 3000.

Restaurationen an jedes Labor gesendet werden. Der Anwender entscheidet selbst, ob er den Zahnersatz beim Zahntechniker oder in der Praxis designen und fertigen lassen möchte“, erklärte Frank Bartsch. CS Solutions wird voraussichtlich ab dem 4. Quartal 2013 in Deutschland erhältlich sein. ◀◀

### >> KONTAKT

Carestream Health  
Deutschland GmbH  
Hedelfinger Straße 60  
70327 Stuttgart  
Tel.: 0711 20707306  
E-Mail:  
europedental@carestream.com  
www.carestreamdental.de

Anwenderbericht

# Anatomische Schichtung – so intuitiv wie nie zuvor

Die Arbeit mit einem Komposit für ästhetische Restaurationen birgt viele Herausforderungen. Eine davon liegt in der Tatsache, dass Füllungen und Randschlüsse zwischen dem Komposit und dem natürlichen Zahn einfach zu erkennen sind. CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 wurde als Lösung dieser ästhetischen Probleme in der täglichen Praxis entwickelt.

Dr. Hirofumi Tashiro/Japan

■ Dank der neuen auf Helligkeit basierten Methode zur Farbbestimmung können außergewöhnlich ästhetische Restaurationen erzielt werden. Das Komposit besticht durch seinen erstaunlichen Farbverschmelzungseffekt mit der natürlichen Zahnschicht.

Aber nicht nur die Restaurationsergebnisse, sondern auch die Arbeits-

abläufe wurden optimiert. Mit CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 hat Kuraray ein Komposit-Konzept entwickelt, das für einen erstaunlich intuitiven Arbeitsablauf sorgt. Sie können sofort beginnen, ohne dabei auf umständliche Farbschemata oder komplizierte Anweisungen achten zu müssen. Die Auswahl der richtigen Farbe war noch nie so intuitiv und gleichzeitig

präzise. Der Zahnarzt wählt einfach die durch VITA™ zugelassene Farbe und beginnt, den natürlichen Zahn nachzubilden.

Die große Farbauswahl – inklusive vier verschiedener Transparenztöne – und eine einfache Farb- und Schichtungsmethode stellen eine äußerst bemerkenswerte Innovation dar. CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 besteht aus Classic-Zahnfarben für die Einschichttechnik und Premium-Zahnfarben für die Mehrschichttechnik. Für die Einschichttechnik wird eine Classic-Zahnfarbe aus 18 Zahnfarben gewählt. Bei der Premium-Mehrschichttechnik deckt eine Premium-Dentinfarbe und eine Enamelfarbe drei VITA-Farben ab, die dieser in puncto Helligkeit am nächsten sind. Zum Beispiel decken A2D und A2E die Farben D1, A2 und C1 ab. Aufgrund dieser beiden Verfahren ist der Zahnarzt in der Lage, so gut wie jeden restaurativen Fall in der täglichen Praxis zu bedienen.

Bei der Mehrschichttechnik wird das Dentin im natürlichen Zahn durch die Dentinfarbe und das Enamel durch die Enamelfarbe ersetzt. Kuraray empfiehlt, dass Klasse IV-Kavitäten und große Kavitäten mit der Mehrschichttechnik behandelt werden und alle anderen mit der Einschichttechnik.



Abb. 1

# Sicherheit

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

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

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



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

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



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

### Klinischer Fall

Anhand eines Patientenfalles soll das Vorgehen direkter Kompositrestaurationen im Frontzahnbereich nach schon bestehender, ästhetisch nicht überzeugender Kompositrestauration dargestellt werden.

In der Praxis von Dr. Tashiro stellt sich ein Patient vor, der mit seinen alten Füllungen unzufrieden ist. Die Herausforderung in diesem Fall ist, dass sowohl mehrere Restaurationen ersetzt als auch weiße Flecken kaschiert werden müssen (Abb. 2). Jeder natürliche Zahn ist anders.

Fluorose, Erosion und Pigmentierung machen ihre tägliche Arbeit so interessant. CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 Classic-Farben für die Einschichttechnik und Premium-Farben für die Mehrschichttechnik sind dazu geeignet, unterschiedlichste Fälle in der täglichen Praxis zu bedienen. Es hängt alles von der richtigen Technik ab. Die Kombination der Classic- und Premium-Farben oder die Verwendung von mehr als zwei Farben nennen wir gerne die Pro-Technik.

Schauen wir uns einmal an, wie bei Dr. Hirofumi Tashiro Frontzähne behandelt

werden. Für die Zweier verwendet er die anatomische Schichtungstechnik mit Premium-Schmelz- und Dentinfarben. Für die Einser nutzt er die Pro-Technik. Die zwei Techniken werden der Einfachheit halber hier separat erklärt, obwohl die Behandlung quadrantweise durchgeführt wird.

### Anatomische Schichtung

1. Zunächst werden die alten Restaurationen an den Zähnen 21 und 22 entfernt und die Präparation vorgenommen (Abb. 3 und 4).



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

2. Anhand des VITA™ Classic-Farb-rings wird die passende Zahnfarbe gewählt – hier A2 (Abb. 5).

3. Für die anatomische Schichtung der Zähne 12 und 22 werden die Premiumfarben A2E (Enamel) und A2D (Dentin) verwendet. Die Restauration des Zahnes 22 erfolgt nur mit A2E.

Auf die palatale Seite des Zahnes 12 wird A2E aufgetragen, gefolgt von A2D zur Ersetzung des Dentins. Die Nachbildung der Zahnschmelzschicht erfolgt mit A2E. Die natürlichen Zahnschmelz- und Dentinschichten werden einfach nachgebildet.

### Pro-Technik

4. Für die Einser wird die Pro-Technik verwendet, um die Problematik der weißen Flecken zu lösen. Zunächst werden bukkal ein Teil der Flecken auf den Zähnen 11 und 21 entfernt. Dann wird A2D palatinal aufgetragen, für eine bessere Anpassung an den etwas opakeren Einser (Abb. 6 und 7).

5. Um die restlichen Flecken zu bedecken, wird auf beiden bukkalen Seiten der Zähne 11 und 21 die A2 Classic-Zahnfarbe verwendet. Der Opazitätsgrad die-

ser A2-Farbe liegt zwischen dem transluzenten A2E und dem opaken A2D. Mit der Kombination aus A2D und A2 ist es nun nicht mehr möglich, den Übergang zwischen Zahnschmelz und Komposit zu erkennen (Abb. 8 und 9).

Die restlichen Flecken sind einfach unsichtbar geworden. Wie man sieht, liefert die Kombination der beiden Farben Classic A2 und Premium A2D beste Einblendeigenschaften im Frontzahnbereich (Abb. 10 und 11). ◀◀



### KONTAKT

**Kuraray Europe GmbH**  
**BU Medical Products**  
 Philipp-Reis-Straße 4  
 65795 Hattersheim am Main  
 Tel.: 069 30535835  
 Fax: 069 3059835835  
 E-Mail: dental@kuraray.eu  
 www.kuraray-dental.eu

ANZEIGE

**Flexibilität**  
in Form und Service



**Aktion im September**

**5% Rabatt**  
auf die Möbellinie „Veranet mit Sterilisation“  
(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





Anwenderbericht

# Faserverstärktes Komposit für große Seitenzahnrestaurationen

Der Einsatz faserverstärkter Komposite hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Nachdem diese Komposite den Zahnarztpraxen vor allem durch Wurzelstifte und Brückenkonstruktionen bekannt sind, präsentiert das Dentalunternehmen GC ein glasfaserverstärktes Komposit, das aufgrund seiner besonderen Materialeigenschaften für die Anwendung bei großen Restaurationen im Seitenzahnbereich gedacht ist. Nachfolgend eine kurze Bestandsaufnahme.

Dr. Ulrike Oßwald-Dame/Bad Homburg

■ **Die Faserverstärkten Komposite** (FRC = fiber reinforces composites) kommen bereits seit den 1950er-Jahren in den verschiedensten technischen (zum Beispiel Automobilindustrie) und alltäglichen Anwendungsbereichen (zum Beispiel Kleidung, Möbel, Haushaltsgeräte) zum Einsatz. In der Zahnmedizin haben sie relativ spät, dafür in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Bereiche, in denen FRC in der Zahnmedizin angewendet werden, sind beispielsweise die Verstärkung von kieferorthopädischen Geräten und herausnehmbaren Prothesen, bei zahn- und implantatgetragenen Brücken, als Füllmaterial und zur Reparatur von Veneers und fest-

sitzenden Brücken oder Prothesen, für Wurzelkanalstifte sowie zur Schienung von parodontalen Läsionen und nach einem Zahntrauma.

## Mit Biomimetik zur erfolgreichen Restauration

Die Versorgung zerstörter Zahnhartsubstanz bedient sich moderner adhäsiver Techniken, die vor Jahren die restaurative und prothetische Zahnheilkunde revolutioniert haben. Trotz aller Forschungs- und Entwicklungsbemühungen stoßen moderne Komposite immer noch an ihre Grenzen. Eine der größten Herausforderungen der Dentalindustrie

war und ist möglicherweise ein Füllmaterial zu finden, das Amalgam bei ausgedehnten Defekten im Seitenzahnbereich im Zuge der Chairside-Versorgung ersetzen kann. Auch moderne Komposite mit besonderen Füllkörpern und entsprechenden Adhäsivsystemen haben nicht alle Probleme hinsichtlich einer Füllungs-

tionsschrumpfung gelöst. Es ist hinlänglich bekannt, dass schrumpfungsbedingte Spalten zwischen Zahn und Füllungsmaterial die Entstehung von Sekundärkaries begünstigen.<sup>1</sup> Forscher, die sich mit der Anwendung von FRC für Zahnfüllungsmaterialien beschäftigt haben, stellten fest, dass die Gestaltung einer biomimetischen Restaura- tionsstruktur entscheidend ist, um der Polymerisationsschrumpfung wirkungsvoller zu begegnen. Dies soll bei den FRC unter anderem durch eine Simulierung der Kollagenfasern des Dentins erfolgen. Dass Fasern in Kompositmaterialien erfolgreich benutzt werden, um die Polymerisationsschrumpfung zu reduzieren, zeigte beispielsweise eine Untersuchung von Vallittu.<sup>1</sup>

Bei den FRC-Forschungen wurde beobachtet, dass die Festigkeit von FRC unter anderem durch die Richtung und die Orientierung der Fasern beeinflusst wird. Hier spricht man von den isotropen (richtungsunabhängiges Kraft-Verformungsverhalten), anisotropen (richtungsabhängiges Kraft-Verformungsverhalten) und orthotropen (in bestimmten Richtungen gleiches Kraft-Verformungsverhalten) Eigenschaften faserverstärkter Komposite.



fraktur und der Polymerisa-

Weitere Faktoren, welche die besonderen Eigenschaften der FRC beeinflussen, sind unter anderem die Polymermatrix der FRC und der grundsätzliche Typ der Faserverbindung, auf die an dieser Stelle aber nicht weiter eingegangen werden soll.<sup>2</sup>

## Das Wirkprinzip der Faserverstärkung

Um das Prinzip von FRC zu verstehen, sollte man einen kleinen Blick in die Welt der Faserverbundstoffe werfen. Ein Faserverbundwerkstoff ist ein Mehrphasenwerkstoff, der in der Regel aus zwei Hauptkomponenten besteht – einer bettenden Matrix und verstärkenden Fasern. Durch die Wechselwirkung beider Komponenten erreicht der Faserverbundwerkstoff seine ihm immanenten, höherwertigen Eigenschaften, denn aus seinen beiden Komponenten ergeben sich drei wirkende Phasen im Material: Sehr zugfeste Fasern, eine relativ weiche Matrix und eine beide Komponenten verbindende Grenzschicht. Holz dient oft als Vorlage bei der Auslegung von Faserverbundwerkstoffen, und Holzfasern werden auch in der Regel bei der Produktion von Faserverbundwerkstoffen eingesetzt. Das liegt daran, dass Holzfasern aus verschiedenen einzelnen Bausteinen zusammengesetzt sind. Auch Knochen ist ein Faserverbundstoff, denn bei Knochen sind Kollagenfasern in Hydroxylapatitkristalle eingebettet, gleichzeitig wirken die Osteone als Fasern.<sup>3, 4, 5</sup>

## Die Umsetzung in everX Posterior

Infolge dieser Erkenntnisse wurde mit everX Posterior ein mit kurzen Glasfasern ausgestattetes, als Dentinersatz einsetzbares Kompositmaterial entwickelt, dessen Fasern die Kollagenfasern des Dentins nachahmen und damit eine höhere Bruchfestigkeit der Restauration liefern ( $5,1 \text{ MPa/m}^2$ ). Der Wert übersteigt den des Dentins, das ein natürliches, faserverstärktes Material darstellt. Der Wert liegt im Vergleich zu anderen Kompositen annähernd doppelt so hoch.<sup>1</sup>

Die bei everX Posterior optimierte Länge der Glasfasern bewirkt die hohe Festigkeit und Härte sowie die gute Adaptation des Materials an die Kavitätenwand. Gleichzeitig kontrollieren und minimieren die Fasern die Polymerisa-



tionsschrumpfung – ein oben bereits erwähntes, lange bekanntes und immer wieder bekämpftes Problem von Kompositfüllungen. Auch die Befestigung von everX Posterior zum darüber zu schichtenden Universalkomposit wird durch die Fasern sichergestellt. Die Fasern simulieren hier die Durchkreuzung von Kollagenfasern und Schmelzprismen, wie sie von der natürlichen Schmelz-Dentin-Grenzfläche bekannt ist. An dieser Stelle geht man von einer Widerstandsfähigkeit gegen eine Spalt- beziehungsweise Rissausbreitung aus, die der dreifachen von Dentin sowie der zehnfachen von Knochen entspricht.<sup>1, 6</sup>

everX Posterior ist aufgrund seiner Eigenschaften als Substruktur zur Verstärkung von Kompositrestaurationen für größere Defekte im Seitenzahnbereich geeignet, denn seine besonderen Eigenschaften beugen Spalten zwischen Füllung und Zahn vor und verhindern Füllungsrisse und Frakturen.

## Indikationsbereich und praktisches Vorgehen

Gemäß den Eigenschaften empfiehlt der Hersteller die Anwendung von everX Posterior bei Kavitäten mit drei oder mehr zu restaurierenden Oberflächen, Kavitäten mit fehlenden Zahnhöckern, tiefen Kavitäten (einschließlich Kavitäten der Klasse I und II sowie endodontisch behandelte Zähne) sowie Kavitäten nach Amalgamsanierungen.

Die Anwendung von everX Posterior in der Praxis ist einfach – es wird wie ein Komposit verwendet. Um eine ausreichende Verschleißfestigkeit und optimale Ästhetik zu erreichen, sollte everX Posterior immer mit einem licht-

härtenden Universalkomposit überzogen werden – zum Beispiel mit einem Produkt aus der G-ænial-Familie von GC oder aber mit anderen, auf dem Markt erhältlichen Kompositen.

## Fazit

Das faserverstärkte Kompositmaterial everX Posterior bietet aufgrund seiner speziellen Materialstruktur neue Möglichkeiten bei der Versorgung großer Kavitäten im Seitenzahnbereich, denn kurze Glasfasern minimieren die Polymerisationsschrumpfung und verhindern aufgrund der hohen Bruchfestigkeit des Materials die Entstehung von Frakturen in der Füllung. Damit kann everX Posterior als Substruktur zur Verstärkung sämtlicher Kompositrestaurationen eingesetzt werden und stellt eine ökonomische Alternative für die Versorgung großer Kavitäten dar. ◀◀

Die Literaturliste zu diesem Beitrag finden Sie unter [www.dentalzeitung.info](http://www.dentalzeitung.info)

## >> KONTAKT

**GC Germany GmbH**  
Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 06172 99596-0  
Fax: 06172 99596-66  
E-Mail: [info@gcgermany.de](mailto:info@gcgermany.de)  
[www.gceurope.com](http://www.gceurope.com)

Lichtpolymerisation

# Optimale Aushärtung – optimale Lebensdauer

**Komposite auch in posterioren Mundbereichen sind mittlerweile Standard. Patienten möchten „weiße Füllungen“ und der Zahnarzt erfüllt diesen Wunsch. Doch das Legen solcher Restaurationen ist nach wie vor eine Herausforderung, denn Komposit verzeiht keine Fehler. Für die Langlebigkeit ist die Lichtpolymerisation von besonderer Bedeutung.**

Martin Wesolowsky/Köln

■ **In aktuellen Fachbüchern** wird inzwischen den Details der Lichtpolymerisation mehr und mehr Aufmerksamkeit gewidmet. Die Anforderungen sind im Grunde bekannt; so nennt Prof. Franken-

berger in seiner „Adhäsiv-Fibel“<sup>1</sup> als einige wichtige, zu beachtende Aspekte z.B.:

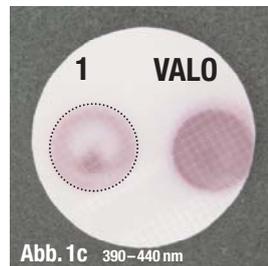
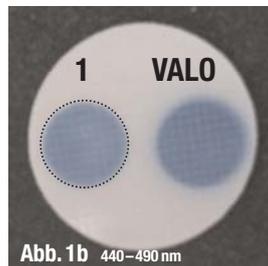
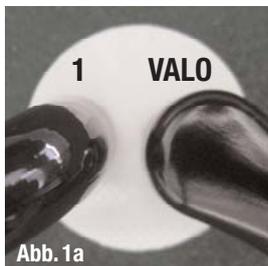
- ▶ Das Lichtaustrittsfenster möglichst nahe an das zu polymerisierende Komposit bringen;

- ▶ Mit einer ausreichenden Zeit polymerisieren, um dem Komposit genügend Energie zukommen zu lassen;
- ▶ Schattenwurf der Matrize beachten, nach Bandabnahme nachpolymerisieren;
- ▶ Sicherstellen, dass die verwendeten Polymerisationsleuchten in ihrer Leistung nicht nachlassen;
- ▶ Lichtleiter/Lichtaustrittsfenster kontrollieren, damit die Lichtabgabe nicht durch Defekte und/oder Kompositreste beeinträchtigt wird.

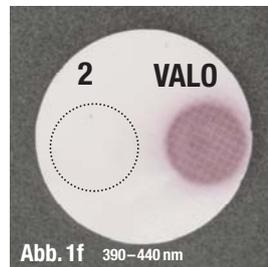
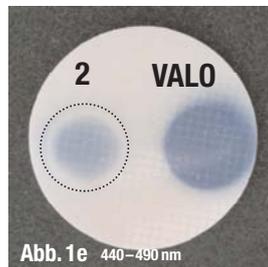
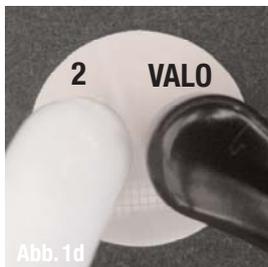
Das sind augenfällige Forderungen, deren Erfüllung zum Teil von der Leistung der Leuchte, zum Teil jedoch auch von ihrer Handhabung abhängt. Beschäftigt man sich näher damit, stellt man jedoch fest, dass die Bauart einer Leuchte die Handhabung wesentlich erleichtern oder erschweren kann.

## Leuchten-Konstruktion nach Praxis-Anforderungen

Das war die Ausgangslage, als Ultradent Products, USA, begann, die neue Polymerisationsleuchte VALO zu entwickeln. Moderne LED-Technik versetzt heute in die Lage, eine solche Leuchte mit hohen und höchsten Leistungsabgaben auszustatten. Doch ist noch nichts damit gewonnen, nur eine „starke“ Leuchte zu bauen: Die Leistung muss auch dort ankommen, wo sie gebraucht wird. In der engen Mundhöhle bedeutet dies, dass die Bauhöhe der Leuchte am Lichtaustritt so gering sein muss, dass



▲ **Abb. 1a:** Vergleich VALO mit Mitbewerber 1. ▲ **Abb. 1b:** Beide Leuchten setzen eine deutliche blaue Markierung. ▲ **Abb. 1c:** Auch hier verursachen beide Leuchten eine Markierung. Die des Mitbewerbers 1 offenbart jedoch, dass das Lichtfeld nicht homogen ist; dies kann dazu führen, dass Komposite nur ungleichmäßig ausgehärtet werden.



▲ **Abb. 1d:** Vergleich VALO mit Mitbewerber 2. ▲ **Abb. 1e:** Beide Leuchten setzen eine blaue Markierung, wenn auch in unterschiedlicher Stärke. ▲ **Abb. 1f:** Eine violette Markierung wird nur von VALO gesetzt, nicht jedoch vom Mitbewerber 2; diese Leuchte emittiert kein Licht der niedrigen Wellenlängen 390–440 nm.

▲ **Abb. 1a–f:** Mit lichtsensitiven Scheiben lässt sich feststellen, ob eine Leuchte ein bestimmtes Lichtwellenlängen-Spektrum emittiert. Die Scheiben mit blauen Markierungen reagieren auf Licht der Wellenlängen 440–490 nm (dem üblichen LED-Polymerisationslicht), die Scheiben mit violetten Markierungen auf 390–440 nm.

auch die 7er und 8er noch mühelos zu erreichen sind und man in okklusale Kavitäten ohne Anwinkelung (und damit der Gefahr von Schattenzonen) leuchten kann.

### Nicht alles, was leuchtet, härtet auch aus

Oft werden in einer Praxis alle Leuchten, die noch blaues Licht abgeben, für voll funktionsfähig gehalten. Dies ist in mehrerer Hinsicht fragwürdig. Die Lichtstärke ist so kaum festzustellen; auch eine Leuchte mit weniger als  $100 \text{ mW/cm}^2$  scheint zu funktionieren, aber mit ihr benötigte eine Lichtpolymerisation mehrere Minuten.

Aber auch die Lichtwellenlänge spielt eine Rolle. Der am meisten eingesetzte Lichtinitiator in Kompositen, Campherchinon, erfordert Licht um  $468 \text{ nm}$  Wellenlänge. Weitere mitunter eingesetzte Initiatoren (z. B. Lucirin TPO oder PPD) verlangen jedoch niedrigere Wellenlängen und werden mit einer Leuchte, die nur im Bereich  $450\text{--}490 \text{ nm}$  liegt, nicht erreicht. Leider legen die Hersteller von lichterhärtenden Materialien nur selten offen, welche Initiatoren in ihren Produkten Verwendung finden.

Die VALO-Leuchte hat man deshalb mit vier LEDs in drei verschiedenen Wellenlängen ausgestattet, die eine Bandbreite von  $395\text{--}480 \text{ nm}$  abdecken. Mit einer solchen Breitband-Leuchte ist der Zahnarzt auf der sicheren Seite. Modi zwischen  $1.000$  und  $3.200 \text{ mW/cm}^2$  stellen genügend Leistung für jeden klinischen Fall zur Verfügung und kommen fast immer mit kurzen Polymerisationszeiten aus.

### Gezielte, homogene Polymerisation

Neben Leistung und Wellenlänge sind weitere Eigenschaften des Polymerisa-

# PureMotion®



**M2** für bis zu 2 Behandler



**M8** für 5 bis 8 Behandler



**M4** für 3 bis 4 Behandler

## Das komplette Amalgam-Separations-System auf Sedimentationsbasis

- integrierter Entsorgungsservice
- wartungs- und störungsfrei
- mit und ohne Trocken-Saugmaschine
- für jede Praxisgröße das passende Produkt



www.pure-motion.com · info@pure-motion.com

tionslichtes wichtig: Damit einige Millimeter Abstand zum Komposit nicht zu einem übermäßigen Leistungsabfall führen, sollte der Lichtstrahl gebündelt sein. Die Homogenität des Lichtfeldes stellt sicher, dass jeder Teil des auszuhärtenden Komposit mit gleicher Lichtstärke und -wellenlänge bestrahlt wird.

Wellenlängen und Homogenität kann man durch lichtempfindliche Indikatorscheiben sichtbar machen (Abb. 1a–f). Ein einfacher Test der Lichtbündelung,

den jeder durchführen kann, ist der „Apfelsaft-Test“ (Abb. 2a und b): Einfach in ein Glas mit gefärbter Flüssigkeit (z. B. klarem Apfelsaft) leuchten und der Strahlengang wird erkennbar.

### Kleine Mundöffnungen erfordern zierliche Leuchten

Nicht nur Kinder, auch Erwachsene und ältere Patienten haben ein Problem, den Mund übermäßig weit zu öffnen.

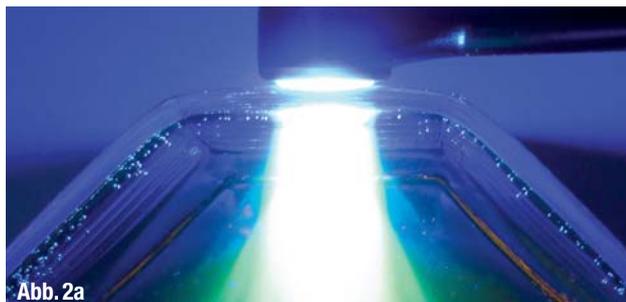


Abb. 2a

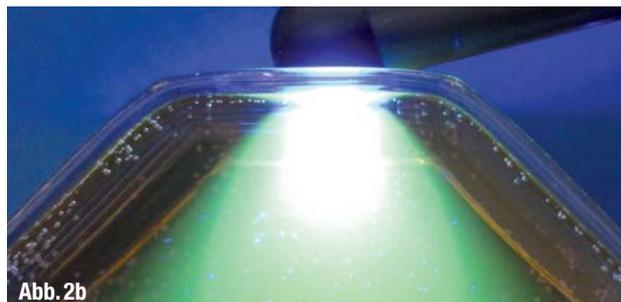


Abb. 2b

▲ **Abb. 2a und b:** Wie gut der Strahl einer Polymerisationsleuchte gebündelt ist, lässt sich durch einfaches seitliches Hineinleuchten in ein Glas mit gefärbter Flüssigkeit entdecken. ▲ **Abb. 2a:** Lichtstrahl der VALO.



Abb. 3

▲ Abb. 3: VALO gibt es kabelgebunden oder „Cordless“. Beide Varianten haben viele Vorteile gemeinsam, vor allem die Lichtstärke, die Lichtbündelung und die solide, aber schlanke und handliche Bauweise.

Manche Leuchten erfordern jedoch genau dies, denn normale Lichtleiter sind meist nur um ca. 60° gebogen. Dies macht es fast unmöglich, exakt okklusal in eine posteriore Kavität zu leuchten. Die Folge: Schattenzonen und unbelichtete Bereiche.

VALO nutzt die Möglichkeiten der LED-Technik und setzt seine Lichtquelle direkt in den Leuchtenkopf. Das Licht wird im optimalen Winkel von 85° abgestrahlt.



Abb. 4

▲ Abb. 4: 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.

Der Kopf hat eine Bauhöhe von nur 11,5 mm. Damit hat man Zugang zu allen Bereichen im Mund und kann zuverlässig belichten.

### Praktisch und robust für ein langes Praxisleben

In vielen Praxen kann man Leuchten mit gesprungenen Gehäusen und beschädigten Lichtleitern sehen; der Praxisalltag bringt es mit sich, dass eine Leuchte mitunter auch Schläge und Stürze aushalten muss. Leider führt dies – neben den unschönen Rissen und Sprüngen – auch oft zu beeinträchtigter Lichtleistung, denn Lichtleiter sind empfindliche Teile.

Die VALO-Leuchten bestehen aus massivem, gefrästem Aluminium mit Eloxalschicht, das dank seiner Teflonbeschichtung leicht sauber zu halten ist. Einen bruchgefährdeten Lichtleiter gibt es nicht, nur eine besonders gehärtete Sammellinse, von der man etwa anhaftende Kompositreste sogar mit einem normalen Metallspatel entfernen darf. Ein weiterer Vorteil des Metallgehäuses: Es leitet effektiv Wärme ab, sodass ein zusätzlicher Ventilator nicht nötig ist; Lüfteröffnungen und Geräusche entfallen.

### Energiezufuhr – per Akku, Batterie oder Kabel?

Die moderne LED-Technik macht es möglich, dass diese Leuchten vielfach kabellos angeboten werden. Allerdings kommen meist Spezial-Akkus zum Einsatz, die ziemlich voluminös sind; wenn ein Austausch ansteht, stellt sich auch oft ein recht hoher Preis heraus.

Bei VALO hat der Zahnarzt die Wahl: Die schlankeste und leichteste VALO-Variante wird durch Netzstrom betrieben und über ein sehr dünnes, flexibles Kabel versorgt. In VALO Cordless setzt man zwei kleine, preiswerte Lithium-Eisenphosphat-Batterien ein; ein weiteres Paar (im Lieferumfang enthalten) findet seinen Platz in einem externen Ladegerät. Oft reicht eine Ladung für eine ganze Arbeitswoche. – Ob VALO oder VALO Cordless: Die Lichtqualität und die zur Verfügung stehenden Modi sind die gleichen.



Abb. 5

▲ Abb. 5: 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.

### Der Polymerisationsvorgang erfordert Aufmerksamkeit

Für ein gutes Polymerisationsergebnis muss diesem Arbeitsgang auch die nötige Aufmerksamkeit gewidmet werden. Dazu gehören eine sorgfältige Positionierung und Stabilisierung des Leuchtenkopfes, eine Beobachtung des Arbeitsfeldes (durch eine orange Schutzbrille) und Konzentration auf den Aushärtungsvorgang, ohne sich ablenken zu lassen.

Mit den VALO-Leuchten werden dazu die besten Voraussetzungen geschaffen; ihre Lichtleistungen sowie ihre Gestaltung machen es dem Praxisteam leicht, Kompositrestaurationen zuverlässig auszuhärten und ihnen somit eine langjährige Lebensdauer zu sichern. ◀◀

### Literatur

<sup>1</sup> Frankenberger, R: Adhäsiv-Fibel. 3. überarbeitete und erweiterte Auflage. 2013. Spitta-Verlag, Balingen, 2013.



### KONTAKT

**Ultradent Products, USA**  
**UP Dental GmbH**  
 Am Westhover Berg 30  
 51149 Köln  
 Tel.: 02203 3592-15  
 E-Mail: info@updental.de  
 www.updental.de



reddot design award

# Die ProMax-3D-Familie von PLANMECA

**ProMax 3D s**



- 5 x 8 cm
- Echte Panoramafunktion

**ProMax 3D Classic**



- 8 x 8 cm
- Echte Panoramafunktion

Sonderpreis ab

**49.900 €**

**ProMax 3D Plus**

**neu**



- 14 x 9 cm
- Echte Panoramafunktion

**ProMax 3D Mid**



- 20 x 18 cm
- Echte Panoramafunktion

**ProMax 3D Max**



- 23 x 26 cm

2013.1032 Stand 06.08.2013

dentale  
zukunft



**NWD**

**GRUPPE**

Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:



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

## Zahnige Angelegenheit

Eine Sammelleidenschaft der ganz besonderen Art bewies ein Mann aus dem Raum Ulm. Dieser hatte sich nämlich Zähne einer vom Aussterben bedrohten Seebärenart bestellt. Die Zollbeamten wurden bei dem Paket aus Südafrika skeptisch und ließen die Lieferung genauer unter die Lupe nehmen. Und dies aus gutem Grund, denn es zeigte sich, dass die Seebärenart tatsächlich im Washingtoner Artenschutzabkommen gelistet war, wonach der Handel mit geschützten Tierarten verboten ist. Die Zähne wurden schließlich beschlagnahmt, den ebenfalls im Paket mitgelieferten Kormoranschädel durfte der Empfänger aber behalten. Dies dürfte wohl ein geeigneter Anlass gewesen sein, sich ein anderes Hobby zu suchen ...



© Yabrand Cosijn

Quelle: www.swp.de

## Schokolade statt Fluorid?

Zu viel Schokolade ist ungesund, das weiß jedes Kind! Nicht nur, weil sie Hüftspeck fördert, sondern auch, weil der darin enthaltene Zucker den Zahnschmelz angreifen kann und so Kariesbakterien ein leichtes Spiel haben. Trotzdem ist die süße Leckerei bei jedermann beliebt. Bereits vor einiger Zeit haben Wissenschaftler etwas herausgefunden, worüber sich wahrscheinlich alle Schokoladen-Fans freuen werden: nämlich, dass ein Kakaoextrakt die Bildung von Hydroxylapatit-Kristallen begünstigt. Diese können dann größer als die üblichen Kristalle des Zahnschmelzes sein, was zur Folge hat, dass dieser Extrakt den Schmelz im Vergleich zu herkömmlichen Fluoriden widerstandsfähiger macht. Außerdem argumentieren die Forscher, dass der Schokoladenextrakt den deutlichen Vorteil bietet, nicht wie Fluoride in zu großen Mengen schädlich für die Zähne zu sein.

© Melica



Quelle: www.holodent.com

## Bitte lächeln!

Victoria Beckham, in den 1990er-Jahren durch die Girlband „Spice Girls“ berühmt geworden, ist nicht gerade für ihr strahlendes Lächeln bekannt. Vielmehr galt sie bisher als leicht unterkühlt. Der Grund hierfür: Sie mag ihre Zähne nicht. Deshalb gibt es kaum Bilder von ihr, auf denen sie lächelt. Jetzt hat die so kühl wirkende Britin gezeigt, dass sie auch anders kann. Mit einem Foto, das Fußballergatte David auf Facebook postete, zeigte sie einmal so richtig Zähne. Das Bild, auf dem seine Frau herzlich und strahlend lächelte, kommentierte er schließlich so: „Seht ihr, ich habe euch doch gesagt, dass sie auch lächeln kann.“

Quelle: www.promicabana.de



© ArtFamily

## Witze

Fragt ein ängstlicher Patient den Zahnarzt: „Ist das Zähneziehen bei Ihnen schmerzlos?“ – „Meistens. Bis jetzt habe ich mir nur einmal die Hand verrenkt.“

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

Auf der Party: „Frau Simone, jedes Mal, wenn Sie mich so anlachen, wünsche ich mir, dass Sie mich besuchen kommen.“ – „Sie sind ja ein ganz arger Schmeichler!“ – „Na ja, wie man es nimmt – ich bin nämlich Zahnarzt.“

„Doktor, Doktor, helfen Sie mir, meine Hände zittern so.“ – „Trinken Sie viel Alkohol?“ – „Nein, das meiste verschützte ich.“

Quelle: Dr. Pohanka, R.: Die Nächsten, bitte! Die besten Ärzteswitze



© Mariyana Misaleva

# DIE PERFEKTE VERBINDUNG ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR



DDX ist ein Online-Fallmanagement-tool, mit dem Praxen und Labore effektiver kommunizieren können: reichen Sie vollständig neue Fälle in Sekunden ein, rationalisieren und automatisieren Sie Ihre Laborarbeitsabläufe und rufen Sie den Status ausstehender Fälle in Echtzeit ab.



FreeTel: 0800-1500055  
FreeFax: 08000-404444

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

## Digitale Abformung und digitaler Datentransfer

Unter der **Dachmarke Connect Dental** bündelt Henry Schein seine Aktivitäten rund um den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor. Spezialisten-Teams für digitale Systeme beraten individuell, planen die sinnvolle Vernetzung offener, digitaler Produkte und führen sie zu einfach zu bedienenden Kundenlösungen für Zahnarztpraxen und Labore zusammen.

## Ihr Vorteil mit Henry Schein:

- Beratung: Individuell und Workflow-orientiert
- Konzept: Workflow zwischen Praxis und Labor im Hinblick auf Datenaustausch und Schnittstellen
- Implementierung: Installation von Netzwerklösungen, offenen digitalen Abdruckscannern, Röntgensystemen, CAD/CAM Systemen Chairside und Labside

**Erfolg verbindet.**

## Höchster CRI-Wert für LED-Leuchten

Zur IDS 2013 stellte ULTRADENT mit Solaris 2 die neueste LED-Behandlungsleuchte vor. Nach dem großen Erfolg von Solaris LED konnten nun mit Solaris 2 die Vorteile der LED-Technologie für die Zahnarztpraxis weiterentwickelt werden. Diese neue Leuchte bündelt die Wünsche aller Behandler und stellt den aktuellen Standard für moderne, effektive und wirtschaftliche OP-Leuchten dar. Auch Solaris 2 wird mit hochwertigen Werkstoffen gefertigt und sorgfältig verarbeitet. Somit bietet es den besten CRI-Wert, der mit LED-Technologie bisher erreicht wurde: CRI = 95.

Die Leuchte bietet mit verschleißfreier LED-Technologie und dem hohen CRI-Wert bestes Licht für den zahnärztlichen Arbeitsbereich. Solaris 2 wird über eine Mikroprozessorsteuerung geschaltet und kontrolliert, akustische Signale ertönen jeweils bei minimaler und maximaler Lichtleistung. Die One-Touch-Bedienung für minimale Lichtleistung beim Einsatz von lichthärtenden Materialien ermöglicht einen sorglosen Einsatz bei der Füllungstherapie.

Die Behandlungsleuchte sorgt auch für Hygiene am Arbeitsplatz: Beide Metallgriffe sind abnehmbar und autoklavierbar. Die Abdeckung der Reflektoren lässt sich ebenfalls

abnehmen und bequem reinigen.

Die Behandlungsleuchte verfügt über eine regelbare Lichtleistung von 2.500 bis 45.000 Lux, bei einer gleichbleibenden Farbtemperatur von 5.000 K.

Der geringe Stromverbrauch liegt bei max. 26 Watt, in Verbindung mit einem sehr hohen Wirkungsgrad bedeutet das nicht nur Energieeinsparung, es entsteht kaum Wärme, wodurch auf einen Lüfter verzichtet werden kann.

Die Ein/Aus-Funktion kann an der Lampe, am Zahnarztgerät und per Fußschalter an der Behandlungseinheit bedient werden.

Die Anordnung und die Geometrie der Lichtquelle und Reflektoren sorgen für eine nahezu schattenfreie Ausleuchtung, durch die hochwertige Aufhängung mit einer 5-Ebenen-Beweglichkeit lässt sich die Leuchte mit minimalem Kraftaufwand exakt positionieren.

Die hochwertigen LEDs besitzen eine extrem lange Lebensdauer, die auf mindestens 50.000 Stunden ausgelegt ist. Damit ist



Solaris 2 nicht nur eine effiziente und leistungsstarke Arbeitsleuchte, sondern auch eine sehr wirtschaftliche Investition.

### ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

Eugen-Sänger-Ring 10

85649 Brunthal

Tel.: 089 42099270

E-Mail: info@ultradent.de

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

**KENNZIFFER 0801**

## Interdentalkeile aus Ahornholz mit blutstillender Wirkung!

Die fertigungstechnische Erfahrung von Polydentia sowie ihre Aufmerksamkeit für die Schweizer Qualität finden Ausdruck in diesen Interdentalkeilen aus Holz mit blutstillender Wirkung. Hergestellt mit zertifiziertem Ahornholz aus naturnah bewirtschafteten Wäldern, enthält diese Neuigkeit Aluminiumkaliumsulfat, das eine blutstillende Wirkung auf das Zahnfleisch ausübt.



Einzel und sorgfältig vorbereitet, sind sie einer einwandfreien Endbearbeitung unterzogen. Wir bieten folgende Vorteile an:

Anatomische Form: Die gebogene Spitze schonst die Papillen;

Blutstillende Wirkung: Hilft, interdental Blutungen besser zu kontrollieren;

Komplettes Sortiment: Erhältlich in fünf Größen (11 mm, 12 mm, 13 mm, 15 mm, 17 mm);

Kleine Abmessung (XS, 11 mm): Ausgezeichnet für enge Räume, z.B. in der Kinderzahnmedizin;

Große Abmessung (XL, 17 mm): Ideal für die Behandlung von Zähnen mit breiten Interdentalräumen, vor allem in der Parodontologie; Einfache Nachfüllung: Wir bieten separate Nachfüllpackungen an, die je nach Bedarf bzw. nach täglichen klinischen Anforderungen nachbestellbar sind (einzelne Größen, assortierte Packung). Keine Einfärbung, ganzes Sortiment in Naturfarben.

Für perfekte Kontaktpunkte und hervorragende Restaurationen in jeder klinischen Situation – unbedingt zu probieren, das Produkt zur Verbindung von Ökologie und Zweckmäßigkeit.

### Polydentia SA

6805 Mezzovico-Vira, Schweiz

Tel.: +49 7641 55345

Fax: +49 7641 7663

E-Mail: marketing@polydentia.ch

[www.polydentia.ch/de/](http://www.polydentia.ch/de/)

**KENNZIFFER 0802**



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

## Hohe Deckkraft, bequeme Applizierbarkeit

Seit der Markteinführung wurde das Keramiksystem Initial kontinuierlich verbessert und feiert in diesem Jahr sein zehnjähriges Jubiläum. Anlass genug für den Dentalspezialisten GC, sein erfolgreiches Portfolio mit der Initial **MC Classic Linie** zu erweitern. Sie steht für eine effektive und ökonomische Dreischicht-Technik und macht auf unkomplizierte Weise die Umsetzung der bekannten VITA-Farben möglich. Ein wesentlicher Vorteil: Die Produkte sind mit allen bestehenden Initial MC-Komponenten zu 100% kompatibel und somit beliebig erweiterbar – was nicht zuletzt den Schritt von der Dreischicht- zur individuellen Mehrschichttechnik erleichtert.

GC hat zudem den neuen Pastenopaker Initial MC Paste **Opaque Classic Linie** (PO-CL) entwickelt, der genau auf die neue Linie abgestimmt ist und die Arbeit gleich dreifach optimiert: durch eine noch höhere Deckkraft, eine bequemere Applizierbarkeit sowie einen verbesserten Haftverbund. Ein schneller und unkomplizierter Einsatz wird durch die anwendungsfreundliche und gebrauchsfertige Dar-



reichungsform (4g Glas) ermöglicht. Zudem garantiert die warme Farbgebung der Pastenopaker eine verfärbungsfreie und farbsichere Basis für die weitere Schichtung – speziell auf schwierigen Gerüstmaterialien wie NEM-Legierungen. Mithilfe der optimierten Deckkraft werden durchscheinende Ränder und eine Verfärbung vom Gerüst her vermieden, des Weiteren weist das Material neben einer guten Standfestigkeit kaum Schrumpfung auf. Erfahrene Anwender können das System beliebig ausbauen und für fast alle Arbeitstechniken einsetzen.

Wie alle Produkte der Initial-Familie ist die Initial **MC Classic Linie** sowohl mit den Lustre-pastes NF, als auch mit weiteren Initial MC-

Systemkomponenten kombinierbar. Die **Classic Linie** umfasst das Work Set 1 mit allen Materialien für die Dreischicht-Technik in den gängigsten VITA-Farben. Das Work Set 1 ergänzt das Work Set 2 zusätzlich um die Farben A4, B1, B4, C1, C2, C4, D2, D4, BLD-1,3, womit alle VITA-Farben in der klassischen Dreischichttechnik sicher und einfach erzielt werden können.

Eine kostengünstige Alternative stellt zudem das Welcome Set dar. Darüber hinaus sind die neuen Pastenopaker PO-CL auch separat als Set mit allen 16 VITA-Farben erhältlich.

### GC Germany GmbH

Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 06172 99596-0  
Fax: 06172 99596-66  
E-Mail: info@gcgermany.de  
[www.gceurope.com](http://www.gceurope.com)

**KENNZIFFER 0811**

## Biofilmmangement auf höchstem Niveau

Gründliche Zahnpflege, die man spürt und sieht – dafür sorgt die innovative PRO-EXPERT Linie. Bei der Entwicklung dieser neuen Zahncreme-Generation setzte Procter & Gamble Professional Oral Health erstmals auf das gebündelte Know-

Die Vorteile des Zinnfluorids kompromisslos für den Patienten nutzbar machen – mit der neuen Oral-B/blend-a-med PRO-EXPERT Linie wird dieser lang gehegte Wunsch jetzt Realität. Dabei stärken die innovativen Zahncremes dank

ihres besonderen Wirkkomplexes die Zähne gegen Karies, bieten eine zuverlässige Plaquekontrolle, einen effektiven Zahnfleischschutz und bilden einen Schutzschild gegen säurebedingte Erosionen. Darüber hinaus sorgen sie für eine schnelle chemische Blockierung der Dentinkanälchen und beugen dadurch Hypersensibilitäten vor. Zudem ist die PRO-EXPERT Linie herkömmlichen Fluorid-Zahncremes dank ihrer neuartigen Formulierung aus stabilisiertem Zinnfluorid und Natriumhexametaphosphat überlegen – und das ganz ohne die bei Zinnfluorid üblichen Nebenwirkungen wie Zahnverfärbungen.

Doch was ist das Erfolgsrezept der innovativen PRO-EXPERT Linie? Durch die Verringerung

des Wasseranteils auf lediglich 4 Prozent konnte das Zinnfluorid stabilisiert und sowohl seine Bioverfügbarkeit als auch seine Wirksamkeit erhöht werden. Auf diese Weise kommen dem Patienten die vielfältigen Vorteile in besonderem Maße zugute.

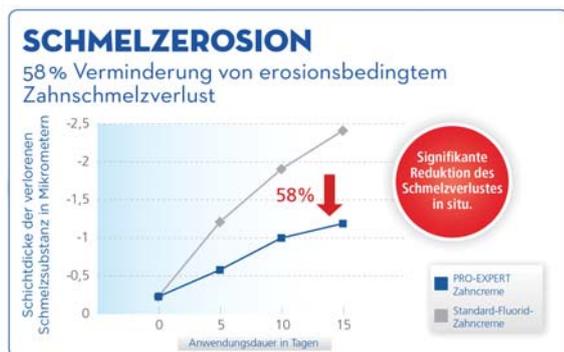
Komplettiert wird der Wirkstoffkomplex durch das in Form von Mikroaktivkugeln enthaltene Natriumhexametaphosphat. Während des Putzens lösen sie sich sanft auf und so bildet sich auf nichtabrasive Weise ein Schutzschild, der bis zu 18 Stunden lang vor Plaque-neubildung, Zahnstein und Verfärbungen schützt.

Seit Juli 2013 ist die neue Oral-B/blend-a-med PRO-EXPERT in drei Varianten erhältlich: PRO-EXPERT Tiefenreinigung, PRO-EXPERT Zahnschmelz Regeneration und PRO-EXPERT Sensitiv + Sanftes Weiß.

### Procter & Gamble Germany GmbH

Professional Oral Health  
Sulzbacher Straße 40  
65824 Schwalbach am Taunus  
[www.dentalcare.com](http://www.dentalcare.com)

**KENNZIFFER 0812**



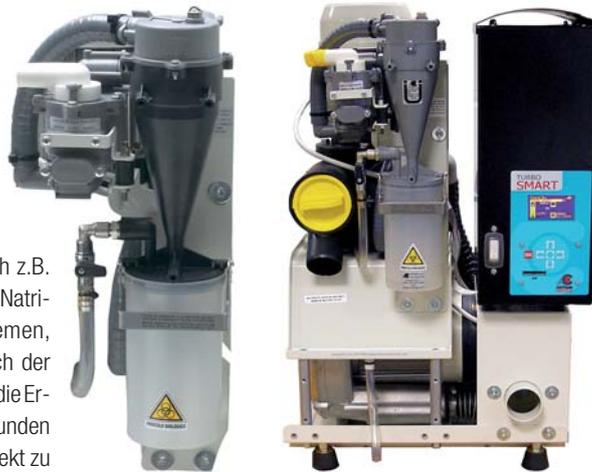
Hooper et al. Journal of Dentistry 2007;35:476-481.

how seiner beiden Mundpflegemarken Oral-B und blend-a-med. Das Ergebnis stellt einen Durchbruch auf dem Gebiet des chemischen Biofilmmagements dar. Denn dank ihrer einzigartigen Formulierung aus stabilisiertem Zinnfluorid und Natriumhexametaphosphat fördert die Oral-B/blend-a-med PRO-EXPERT die Mundgesundheit und sorgt gleichzeitig für eine verbesserte Ästhetik.

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

## Das Amalgamabscheider-Wunder von CATTANI

Mit dem Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 18 präsentiert CATTANI ein Alleinstellungsmerkmal in der sicheren und effizienten Amalgamseparation. Der Hydrozyklon ISO 18 ist ein nahezu störungsfrei arbeitender Amalgamabscheider, der selbst unter höchster Schaumbelastung, durch z.B. Blut, schaumhaltige Reiniger oder Natriumbikarbonat aus Airflowsystemen, weiter arbeitet. Dabei bedient sich der Hydrozyklon ISO 18 einer Technik, die Ereignissen aus der Natur nachempfunden ist – den Zyklonen. Um diesen Effekt zu erzielen, wird über ein davorgesaltetes CATTANI-Saugsystem (wie z.B. Turbo-Smart oder Turbo-HP) das mit Amalgam behaftete Wasser-Sekret-Gemisch unter Druck in den Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 18 eingebracht. Bei Eintritt des mit Amalgam behafteten Wasser-Sekret-Gemisches in den oberen Teil des Amalgamabscheiders wird dieses in eine sehr schnelle und starke Rotation versetzt, ähnlich eines Zyklons. Hierbei werden



die feinen Amalgamrückstände an die Außenwandungen des sich verjüngenden Amalgamabscheiderkegels geschleudert und in Richtung Abscheidedüse befördert, welche sich direkt vor dem Amalgamsammelbehälter befindet. Genau an dieser Stelle „fallen“ die Amalgamrückstände in den Amalgamsammelbehälter, während das restliche Wasser-Sekret-Gemisch in der Mitte des Kegels wieder aufsteigt und in den

Abwasserbereich befördert wird. Ein turnusmäßiger (z.B. jährlicher) Wechsel des Amalgamabscheidesammelbehälters ist nicht notwendig. Die Entsorgung des Sammelbehälters erfolgt erst bei Erreichen der bauartzugelassenen Maximalfüllstandhöhe. Die enorme Leistungsfähigkeit des Amalgamabscheiders sowie seine einfache und unproblematische Wartung machen ihn für die Zahnarztpraxis zu einem Garant für ein störungsfreies Arbeiten. Der CATTANI-Hydrozyklon ISO 18 (Flussleistung 18L/Min.) arbeitet zudem komplett ohne elektronische Bauteile.

### 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](http://www.cattani.de)

**KENNZIFFER 0821**

## Behandlungseinheit CP-One Plus

Die moderne Zahnarztpraxis setzt immer mehr auf innovative Konzepte, die es ermöglichen, dem Patienten mehr Komfort bei seinem Aufenthalt in der Praxis zu schaffen. Die CP-ONE PLUS bietet dabei auch für in der Mobilität eingeschränkte Patienten ein Höchstmaß an Komfort. Dies beginnt bei einem 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 und es ihm erlauben, dem Patienten die volle Aufmerksamkeit zu widmen. 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 Senioren fällt bei einer Sitzhöhe von nur 40 Zentimetern der Einstieg besonders leicht. Der Zahnarzt profitiert bei der Behandlung mit der CP-ONE Plus von der großen Bandbreite der möglichen Einstellungen. Der Arzttisch lässt sich von der 8-Uhr- bis in die 2-Uhr-Position bringen und ist mit zwei verschiedenen Haltern für die Handstücke erhältlich, die autoklavierbar, horizontal und vertikal verstellbar sind. Gleiches gilt für die Instrumentenhalter am Assistententisch. 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 Sechs-Hand-System. Der neue Fußschalter wird über Drücken und Drehen einer Scheibe bedient und ermöglicht damit eine präzise Steuerung des Handstücks.

### 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](http://www.takara-belmont.de)

**KENNZIFFER 0822**

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

## Innovative Hygienelösungen einfach umgesetzt

Die Hygieneschränke von INFRATRONIC SOLUTIONS bieten endlos viele Kombinationsmöglichkeiten. Die in zwei Längen und Tiefen erhältlichen Oberschränke lassen sich ganz individuell ausstatten. Geschützt vor Aerosolen und sonstigen Verschmutzungen stellen die Oberschränke während der Behandlung schnell sauberes Arbeitsmaterial zur Verfügung. Neben berührungsfreien Spendern für Seife und Desinfektion werden Applikationsmodule für Papier- und Stoffhandtücher, Handschuhe, Becher und Mundschutz sowie unterschiedlich große Ablagen angeboten. Die Stellfläche auf der Behandlungszeile bleibt frei.

Durch das variable Befestigungssystem sind alle Module frei platzierbar und können beweglich integriert werden. Die individuelle Anordnung der Ausstattungselemente – wie zum Beispiel die Applikationshilfe für Handschuhe, die gleichzeitig mehrere unterschiedliche Größen bereithält oder der Spender für Mundspülbecher – ermöglicht die bedarfsgerechte Einrichtung von Wasch- und Arbeitsbereichen. Die Hygieneschränke lassen sich vielseitig nutzen. Mit dem passenden Zubehör wird durch wenige Handgriffe aus einem Hygieneschrank zum Beispiel ein Materialschrank. Die Oberschränke sind ideal für jede Zahnarztpraxis als



praktischer Helfer für Ordnung und einfache, hygienische Materialentnahme.

EUROLINE ist mit einer Tiefe von 345 mm ein Platzwunder für alle Zahnarztpraxen in Verbindung mit einer Unterschrankzeilentiefe von 600 mm.

Der kleinere SLIMLINE (Foto) 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 Far-

ben und hochwertige Dekore. Die Fronten sind je nach Wunsch als Spiegel, Satinatoglas oder in Lacobelfarben erhältlich.

### Weinmann GmbH INFRATRONIC SOLUTIONS

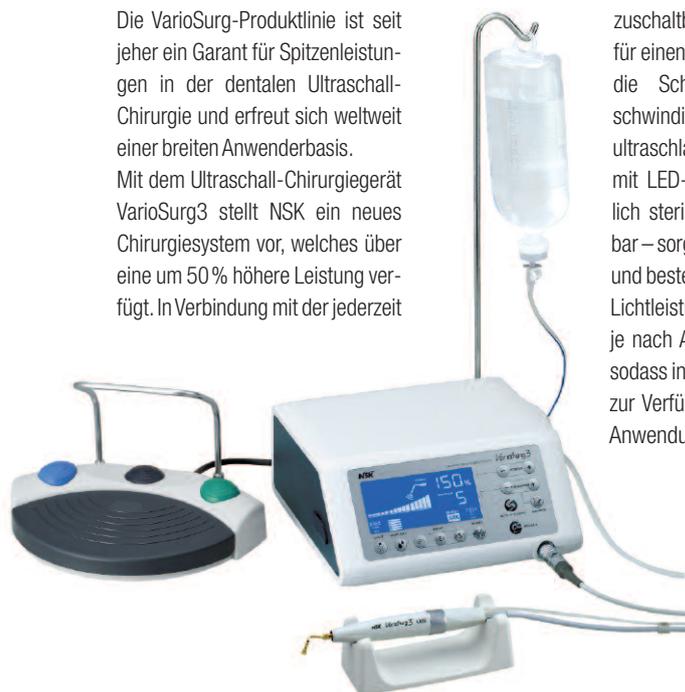
Frankenstraße 6  
63776 Mömbris  
Tel.: 06029 99303-0  
Fax: 06029 99303-29  
E-Mail: info@infratronic-solutions.com  
[www.infratronic-solutions.com](http://www.infratronic-solutions.com)

**KENNZIFFER 0831**

## Neues Ultraschall-Chirurgiegerät vorgestellt

Die VarioSurg-Produktlinie ist seit jeher ein Garant für Spitzenleistungen in der dentalen Ultraschall-Chirurgie und erfreut sich weltweit einer breiten Anwenderbasis.

Mit dem Ultraschall-Chirurgiegerät VarioSurg3 stellt NSK ein neues Chirurgiesystem vor, welches über eine um 50% höhere Leistung verfügt. In Verbindung mit der jederzeit



zuschaltbaren „Burst“-Funktion, welche für einen Hammereffekt sorgt, wird dabei die Schneidleistung und Schnittgeschwindigkeit signifikant erhöht. Das ultraschallanle und federleichte Handstück mit LED-Beleuchtung – selbstverständlich sterilisierbar und thermodesinfizierbar – sorgt jederzeit für optimalen Zugang und beste Sicht.

Lichtleistung und Kühlmittelmenge sind je nach Anwendungsbereich regulierbar, sodass in Verbindung mit einer Vielzahl an zur Verfügung stehenden Aufsätzen den Anwendungsbereichen der VarioSurg3

praktisch keine Grenzen gesetzt sind. Durch das große, hinterleuchtete Display ist der Behandler jederzeit und aus jedem Blickwinkel über die aktuellen Behandlungsparameter informiert.

Weltweit einzigartig ist das NSK Dynamic Link System, über das die neue VarioSurg3 mit dem NSK-Implantatmotor Surgic Pro zu einer kompakten, nur minimalen Raum beanspruchenden Einheit verbunden werden kann. Die so gekoppelten Chirurgieeinheiten lassen sich dann mit nur einer Fußsteuerung bedienen. Für den Anwender bedeutet das NSK-Link-System eine extreme Flexibilität und Zukunftssicherheit, denn für welches Chirurgiesystem auch immer er sich zunächst entscheidet: Das Ergänzungsprodukt kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt hinzugefügt werden.

### NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Straße 8  
65760 Eschborn  
Tel.: 06196 77606-0  
Fax: 06196 77606-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

**KENNZIFFER 0832**

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

## Schnellste Lichtpolymerisation

Ausgerüstet mit vier leistungsstarken LEDs und den Spektralbereichen 385 + 470 nm, ist EyeVolution® für alle marktüblichen Basismaterialien einsetzbar.

Zudem ist eine thermische Belastung der Werkstoffe ausgeschlossen. Ein verspiegelter, elektrischer Drehteller sorgt für einen nahezu schattenfreien Lichteinfall auf das Werkstück. Alle Komponenten zusammen ermöglichen enorm schnelle Lichtpolymerisationszeiten. Das 12V-Gerät benötigt nur 18W, ist durch eine konsequente LED-Technik extrem wartungsarm und überzeugt durch die logische



Bedienung der 5-Tasten-Zeitelekttronik. Aufgrund des geringen Platzbedarfs ist EyeVolution® an jedem Arbeitsplatz einsetzbar.

**Dreve Dentamid GmbH**  
 Max-Planck-Straße 31  
 59423 Unna  
 Tel.: 02303 8807-40  
 Fax: 02303 8807-55  
 E-Mail: info@dreve.de  
[www.dreve.de/dentamid](http://www.dreve.de/dentamid)

**KENNZIFFER 0841**

## ORBI-Touch Hand- und Nagelbalsam



Sie suchen Pflege für Ihre Hände, die schnell einzieht und schützt?

Der neue Hand- und Nagelbalsam von ORBIS Dental bietet eine schnelle sanfte Lösung für alle strapazierten und beanspruchten Hände. Der Balsam schützt

die Haut vor dem Austrocknen und stärkt nachhaltig die Fingernägel. ORBI-Touch Hand- und Nagelbalsam ist durch seine dezente Parfümierung sehr angenehm im Geruch.

Vertriebspartner und weitere Informationen zu ORBIS-Produkten finden Sie unter: [www.orbis-dental.de](http://www.orbis-dental.de)



**ORBIS DENTAL**  
 Schuckertstraße 21  
 48153 Münster  
 Tel.: 0251 7607-290  
 Fax: 0251 322678-291  
 E-Mail: carmen.zoppke@nwdent.de  
[www.orbis-dental.de](http://www.orbis-dental.de)

**KENNZIFFER 0842**

## Herbstangebote

Zu speziellen Preisen präsentiert Humanchemie als Highlights während der diesjährigen Herbstsaison die geschmacksverbesserte „junior“-Variante des Bestsellers Tiefenfluorid sowie die neueste Depotphorese®-Generation MAGIS®.

Tiefenfluorid junior wurde erstmals auf der IDS vorgestellt. Die Messebesucher, die es testeten, waren vom fruchtig-süßen Geschmack durchweg überzeugt. Auch Tiefenfluorid junior überzeugt durch eine besonders starke und lang anhaltende Remineralisation. Die Anwendung erfolgt durch eine einfache Doppeltouchierung und führt zu einer dauerhaften Remineralisation. Direkt im Anschluss wird ausgespült, Essen und Trinken ist sofort wieder möglich.

Der Erfolg der Depotphorese® mit Cupral® basiert auf der Sterilität im gesamten Wurzelkanalsystem. Die wirkende Substanz Cupral® wird mithilfe eines schwachen elektrischen Feldes durch alle Kanäle bis zu den Foramina transportiert. Mit der neuesten Gerätegeneration MAGIS® wurde ein „All-in-one-Gerät“ entwickelt. Das Basisge-



rät enthält bereits neben der Depotphorese®-Funktion einen Apexlocator. Motor und Winkelstück sowie Fußschalter für die mechanische Aufbereitung können optional ergänzt werden. Die Messe-Highlights werden auch Schwerpunktthemen der Fortbildungsveranstaltung mit einzelnen buchbaren Bausteinen sein, die Humanchemie am 25. und 26. Oktober in Hamburg durchführt.

**Humanchemie GmbH**  
 Hinter dem Krüge 5, 31061 Alfeld  
 Tel.: 05181 24633  
 Fax: 05181 81226  
 E-Mail: info@humanchemie.de  
[www.humanchemie.de](http://www.humanchemie.de)

**KENNZIFFER 0843**

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

## Steril verpacken und einfach validieren

Eine Vielzahl von gesetzlich geforderten Auflagen hat in den letzten Jahren dazu geführt, dass dem Thema Medizinprodukte-Aufbereitung in der Zahnarztpraxis eine stetig wachsende Bedeutung zukommt.

Da zahnärztliche Instrumente auch Haut oder Schleimhäute von Patienten berühren oder durchdringen, müssen diese vor jeder Behandlung in sterilisierter Form zur Verfügung stehen. Die Verpackung von sterilisierten Instrumenten erfordert höchste Sorgfalt, denn dieser Arbeitsschritt ist ein Schlüsselfaktor in der Aufbereitungskette und birgt durchaus potenzielle Fehlerquellen.

Umso wichtiger ist es, dass jeder Schritt des Verpackungsvorgangs im Rahmen der Prozesskontrolle überprüfbar ist – und dies so anwenderfreundlich und einfach wie möglich.

Das Validierungskonzept des neuen Hygopac Plus-Systems von Dürr Dental unterstützt dieses Ziel dadurch, dass der Anwender über das Display auf dem Gerät Schritt für Schritt durch den Validierungsprozess geführt wird. Siegeltemperatur, Anpressdruck und Siegelgeschwindigkeit lassen sich nachvollziehen und werden ständig erfasst, überprüft und auf SD-Karte oder über das Netzwerk gespeichert. So können die Daten mühelos für die Dokumentation innerhalb eines Qualitätsmanagement-Systems weiterverarbeitet werden. Im Falle einer Praxisbegehung stehen die Werte sofort zur Verfügung.

Das komplette System besteht aus dem validierbaren Durchlaufsiegelgerät Hygopac Plus,



dem anwenderfreundlichen Rollenhalter „Hygofol Station“ zur platzsparenden Verstauung der Hygofol-Rollenware sowie einem Instrumententisch für die bessere Führung der Verpackungen während des Siegelvorgangs.

Nach nur drei Minuten Aufheizzeit versiegelt der Hygopac Plus mit einer Temperatur bis 220 °C und einer 12 mm breiten Siegelnaht. Mit einer Siegelgeschwindigkeit von zehn Metern pro Minute leistet das neue Produkt auch einen relevanten Beitrag zum effektiven Zeitmanagement in der Praxis. Der tägliche Siegelnahttest Hygoseal ermöglicht die regelmäßige, schnelle Kontrolle und bringt so ein zusätzliches Stück Sicherheit.

Auch das Design fällt sofort ins Auge: mit den Maßen 17 x 37 x 14 cm (H x B x T) ist der Hygopac Plus besonders kompakt und findet auch in kleinen Räumen Platz. Zudem ist das innovative Produkt „red dot design award winner 2013“.

### DÜRR DENTAL AG

Höfingheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 07142 705-0  
Fax: 07142 705-500  
E-Mail: info@duerr.de  
[www.duerr.de](http://www.duerr.de)

**KENNZIFFER 0851**

## SCHEU-DENTAL mit neuem Internetauftritt



Eine neue Struktur im frischen Gewand: Dass der Wunsch nach stetiger Weiterentwicklung auch nach fast 90 Jahren Firmengeschichte noch ungebrochen ist, zeigt das Iserlohner Familienunternehmen SCHEU-DENTAL mit der Neugestaltung seiner Website.

Seit Anfang Juni präsentiert sich der international renommierte Hersteller von Laborprodukten aus den Bereichen Kieferorthopädie, Tiefziehtechnik und zahnärztliche Schlafmedizin unter [www.scheu-dental.com](http://www.scheu-dental.com) im neuen Design. Die grafische Neuaufstellung des Unternehmens war bereits auf der diesjährigen IDS aufgefallen und setzt sich nun online fort: Benutzerfreundlich und mit einer intuitiven Navigation gestaltet, gelangen interessierte Besu-

cher der Website zukünftig noch schneller zu den zentralen Inhalten. Neben Hintergrundinformationen zu allen SCHEU-DENTAL Produktlösungen stehen Datenblätter und Kataloge sowie eine Übersicht aller Schulungsveranstaltungen und -videos der SCHEU-ACADEMY zur Verfügung.

### SCHEU-DENTAL GmbH

Am Burgberg 20  
58642 Iserlohn  
Tel.: 02374 9288-61  
Fax: 02374 9288-90  
[www.scheu-dental.com](http://www.scheu-dental.com)

**KENNZIFFER 0852**

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

## Hygieneschränke von Le-iS flach und hoch



Die Hygieneschränke von Le-iS überzeugen durch ihre individuelle und jederzeit veränderbare Ausstattung. Die Front besteht aus einem Alurahmen mit satiniertem Glas und lässt sich, dank der Hochschwenktür mit stufenlosem Stopp und den Blumotion-Aufsätzen, sanft und leise schließen. Im Hygieneschrank befindet sich

(auch mit eigenen Dekoren z.B. Praxislogo) möglich.

### Allgemeine Informationen

- Front mit Alurahmen und satiniertem Glas
- Maße 1.000 x 305 x 320 mm und 1.000 x 610 x 320 mm oder nach Kundenwunsch

eine Schiene zum Einhängen der berührungslosen Desinfektionsmittel- und Seifenspenders sowie des Becherspenders und Rollenhalters. Weiterhin können herausnehmbare Einsätze für Papierhandtücher, Einmalhandschuhe und Mundschutz oder Einlegeböden als Abstellfläche integriert werden.

Weiterhin sind die Schränke auch mit Stahltür, farbigem Glas und Dekorglasfronten

- Öffnung durch Hochschwenktür mit stufenlosem Stopp sowie Blumotion-Aufsätzen für sanftes und leises Schließen
- sehr individuelle und jederzeit veränderbare Ausstattung
- Schiene zum Einhängen von berührungslosen Desinfektionsmittel- und Seifenspendern sowie Becherspendern und Rollenhaltern
- herausnehmbare Einsätze für Papierhandtücher, Einmalhandschuhe und Mundschutz

### Le-iS Stahlmöbel GmbH

Friedrich-Ebert-Straße 28a  
99830 Treffurt

Tel.: 036923 8397-0

Fax: 036923 8397-11

E-Mail: [service@le-is.de](mailto:service@le-is.de)

[www.le-is.de](http://www.le-is.de)

**KENNZIFFER 0861**

## Kettenbach-Produkte verleihen Profisportlern Biss

Dr. Steffen Tschackert hat die Schiene Dental-Power-Splint (DPS) entwickelt. Der Mundschutz übernimmt im Sport unter anderem eine präventive Funktion und schützt die Zähne vor Traumata. Profisportler wie Manuel Neuer (Foto), der mit dem FC Bayern München jüngst das „Triple“ gewonnen hat, tragen die Schiene zur Leistungssteigerung. Im Zuge der Gegenkieferabformung und Bissregistrierung haben sich hierbei die Produkte Silginat® und Futar® D Slow von Kettenbach bewährt.

Dr. Steffen Tschackert ist seit 1993 als niedergelassener Zahnarzt in Frankfurt am Main tätig. Als Zahnarzt der Junioren-Nationalmannschaften des Deutschen Fußball-Bundes und als Arzt im Deutschen Haus anlässlich der Olympischen Spiele in Vancouver entwickelte er die Schiene Dental-Power-Splint.

Die patentierte DPS-Schiene wird primär im Unterkiefer eingesetzt. Statistisch belegt verbessert sie aufgrund der optimalen Entspannung der Kau-, Hals- und Nackenmuskulatur sofort nach dem Einsetzen die sportmotorische Leistungsfähigkeit und verringert das Verletzungsrisiko.

Zahlreiche Profisportler vertrauen auf die Schiene von Dr. Steffen Tschackert für mehr

Kraft, Beweglichkeit, Ausdauer und Flexibilität. Subjektiv konnten Sportler wie Manuel Neuer (Fußball), Andrea Petkovic (Tennis) oder Mats



Hummels (Fußball), die diese Schiene während ihres Trainings und Wettkampfes tragen, bestätigen, dass sie damit leistungsfähiger seien.

Zur Erstellung der individualisiert angepassten DPS-Schiene eignen sich zur Gegenkieferabformung Silginat® und für die Bissregistrierung Futar® D Slow von Kettenbach. Silginat® wurde speziell zur Abformnahme für Gegen-

kiefer, provisorische Kronen/Brücken und zur Schienenerstellung entwickelt. Das Produkt vereint die Vorteile von A-Silikon und Algi-

naten: Es kombiniert niedrige Reißfestigkeit mit hoher Dimensionsstabilität.

Im Falle von Manuel Neuer und weiteren Profisportlern hat sich Futar® D Slow als Mittel der Wahl erwiesen. Hierbei handelt es sich um ein additionsvernetztes Bissregistriermaterial auf Vinylpolysiloxanbasis (A-Silikon). Es weist eine extrem hohe Endhärte (Shore-D-Härte 43) und extralange Verarbeitungszeit auf. Das Material ist daher insbesondere für zeitaufwendige und myozentrische Bissregistrierungen geeignet.

### Kettenbach GmbH & Co. KG

Im Heerfeld 7

35713 Eschenburg

Tel.: 02774 705-0

Fax: 02774 705-33

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

**KENNZIFFER 0862**

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

## Die vielleicht schönste Patientenliege der Welt

Auf der Basis innovativer Ideen produzierte Ritter schon vor über 125 Jahren die ersten Dentaleinheiten. Auch heute noch stehen Ritter-Produkte weltweit Pate für führende Technologie und herausragende Qualität – made in Germany.

Die bekannte und beliebte Einheit Contact World besticht durch ihr besonderes Design-Konzept und die überlegene Qualität, welche konsequent auf höchste Ansprüche des Praxisalltags ausgerichtet sind. Mit Klarheit und Eleganz wurde eine perfekte Mischung aus Nutzen, Funktion und Ästhetik geschaffen, die den Contact World weltweit zu einer der schönsten Patientenliegen des Marktes macht. Die zahlreichen Optionen, bis hin zur Komplettausstattung garantieren einen individuellen und kosteneffizienten Workflow.

Die Contact World ist ausgestattet mit einer innovativen Instrumenten-Steuerung mit grafischem Display, fünf Instrumentenhaltern und Tray für das moderne Instrumentenmanagement sowie zahlreichen Benutzereinstellungen und Speicherfunktionen für das perfekte Hand-



ling. Die einfache und intuitive Programmierung von Stuhlpositionen, Voreinstellungen wie Geschwindigkeitsvorwahl und maximale Drehzahlen von Motoren und Instrumenten machen die Bedienung zum Kinderspiel. Es besteht die Möglichkeit, bis zu vier verschiedene Benutzerebenen anzulegen.

Die simultane Bewegung von Rückenlehne und Sitz sorgt für komfortable Einstellungen und Zeitersparnis bei der Re-Positionierung der

Patienten. In jeder Position bietet die Contact World ausreichend Arm- und Beinfreiheit für Behandler und HelferIn.

Ritter hat dem zeitgemäßen Kundenwunsch Rechnung getragen, solide Pakete anzubieten, die Qualität, Preis-Leistung, Komfort und Design in höchstem Maße vereinen. Selbstverständlich bietet Ritter neben den Basispaketen natürlich die Möglichkeit, die unterschiedlichen Einheiten nach Kundenwunsch auszustatten.

Die langjährige Erfahrung und die auf den puren Praxisnutzen orientierte Bauweise der Ritter-Produkte gewährleisten eine überragende Funktionalität der Ritter-Behandlungseinheiten.

### Ritter Concept GmbH

Bahnhofstraße 65, 08297 Zwönitz

Lars Wünsche

Vertrieb Deutschland, Österreich, Schweiz

Tel.: 037754 13-290

E-Mail: [Lars.Wuensche@ritterconcept.com](mailto:Lars.Wuensche@ritterconcept.com)

[www.ritterconcept.com](http://www.ritterconcept.com)

**KENNZIFFER 0871**

## Team für eine leistungsstarke Polymerisation

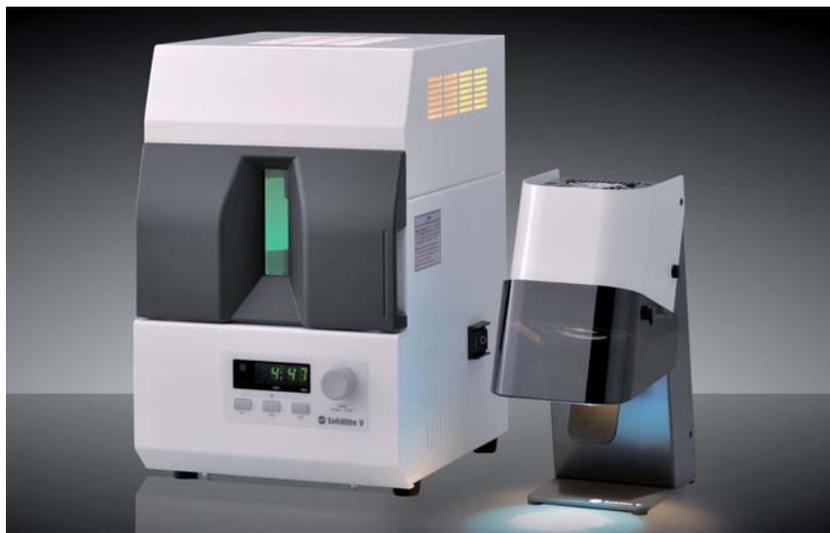
Die Lichtpolymerisationsgeräte Solidilite V und Sublite V überzeugen durch moderne Technik, eine kompakte Bauweise und ihr ansprechendes Design.

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 600W 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./5 Min.) sowie individuell einstellbare Polymerisationszeiten unterstützt.

Durch den höhenverstellbaren Drehteller können die Restaurationen optimal zu den Leuchtmitteln ausgerichtet und schattenfrei belichtet werden. Das leistungsstarke Sublite V zur zeitsparenden und professionellen Vorpolymerisation ist die effiziente Ergänzung zum Solidilite V-Lichthärtegerät. Selbstverständlich kann es auch in kombinierter Anwendung mit anderen Lichthärtegeräten genutzt werden.



Die enorme Leistung des 150-W-Halogenstrahlers ermöglicht in nur 5 Sekunden pro Zahn die Vorpolymerisation einer aufgetragenen Kompositschicht.

Die komfortable Einhandbedienung und die großzügige Öffnung innerhalb des Sichtschutzes erlauben auch die Vorpolymerisation auf dem Arbeitsmodell.

### SHOFU Dental GmbH

Am Brüll 17, 40878 Ratingen

Tel.: 02102 8664-0

Fax: 02102 8664-65

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

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

**KENNZIFFER 0872**

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

## Summer in the City

Die neue LED-Leuchte kann ab sofort auch bei Halogenleuchten von A-dec, die seit 1993 hergestellt worden sind, nachgerüstet werden. Und das muss auch so sein, denn es sind immer noch Einheiten aus diesen Jahren in Zahnarztpraxen weltweit im täglichen Einsatz. Fragen Sie dazu einfach den autorisierten A-dec-Fachhändler.

Seit Ende Juli hat A-dec nun die Modernisierung um ein weiteres Produkt vorangetrieben: Die neue A-dec 400 rundet das Portfolio ab. Somit stehen der Praxis folgende Produkte zur Verfügung:

A-dec 200 – Die Prophylaxe-Einheit als Einsteigermodell.

A-dec 300 und A-dec 300 Radius – Der platzsparenden und flexible Behandlungsplatz für Rechts- und Linkshänder. Und jetzt auch als Stand alone für den Praxisumbau, ohne auf bewährte Behandlungsstühle verzichten zu müssen.

NEU: A-dec 400 – Diese Einheit schließt die Lücke zwischen den A-dec 300- und A-dec 500-Einheiten.

A-dec 500 – Das Premiummodell und meistverkaufte A-dec-Produkt in Deutschland.

A-dec 500/300 – Als filigrane Ausführung war sie die Vorlage der neuen A-dec 400. Egal, ob Hinterkopf, wandmontiert, kompakt, Stand alone oder die ultimativen Rechts-Links-



händer-Behandlungseinheiten: A-dec bietet für jede Praxis individuelle Konzepte. Ob Sie nun die Schwinde oder die traditionell freihängenden Instrumentenschläuche bevorzugen: Das modulare System erfüllt auch Ihre Wünsche.

Informieren Sie sich über Ihre Möglichkeiten und profitieren Sie von der bekannten A-dec-Qualität für Ihre Praxis.

### Eurotec Dental GmbH

Forumstraße 24  
41468 Neuss  
Tel.: 02131 1333405  
Fax: 02131 1333580  
E-Mail: [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info)  
[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info)

**KENNZIFFER 0881**

## ProlacSan – probiotische Therapie beginnt im Mund!

LOSER & CO stellt mit ProlacSan eine wesentliche Ergänzung und bahnbrechende Neuheit für die parodontale Therapie vor. ProlacSan ist ein orales Probiotikum. Erstmals ist es möglich, das Wachstum von positiven Bakterien direkt in der Mundhöhle nachhaltig zu fördern und das bakterielle Gleichgewicht länger zu erhalten.

Die Wirkungsweise der beiden ProlacSan®-Spezies Lactobazillus brevis 7480 CECT und

Lactobazillus plantarum 7481 CECT ist sehr effektiv: Sie unterdrücken das Wachstum pathogener Bakterien und stoßen bakterizide Substanzen aus. Damit beeinflussen sie den Entzündungsprozess. Ihre idealen Charakteristiken, wie z.B. die Fähigkeit zur Kolonisierung oder ihre Haftfähigkeit sowie die hohe Resistenz gegen Zahnpasta und Mundspülungen, bewirken einen positiven systemischen Effekt bei lokalen Therapien.

Die probiotische Therapie mit ProlacSan wird über die Applikation eines Gels chairside direkt im Anschluss an die Parodontalbehandlung eingeleitet und mit der Einnahme von Tabletten zu Hause vom Patienten fortgeführt. Diese Kombination ermöglicht einerseits die direkte Wirkung des Probiotikums in der Parodontaltasche und trägt andererseits zum Erhalt des positiven Biofilms in der oralen Kavität bis zum nächsten Kontroll-

termin bei. Die Prognose bei der Behandlung von Parodontitis, Periimplantitis und Gingivitis wird wesentlich verbessert.

Auch bei Halitosis wird ProlacSan zum wichtigen Bestandteil eines befriedigenden Therapiekonzeptes. Das probiotische Ergänzungsmittel hilft, unkontrolliertes Bakterienwachstum und Mundtrockenheit als wichtige Risikofaktoren für die Entstehung von Mundgeruch nachhaltig zu bekämpfen.

Das Produkt ist ab sofort über den Fachhandel zu beziehen.

### LOSER & CO GmbH

Benzstraße 1 c  
51381 Leverkusen  
Tel.: 02171 706670  
E-Mail: [info@loser.de](mailto:info@loser.de)  
[www.loser.de](http://www.loser.de)

**KENNZIFFER 0882**



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

## 100 Prozent rostfreier Edelstahl

Die Zylinderampullenspritze Nr. 1950-RS von Carl Martin eignet sich ideal für die Leitungs- und Terminalanästhesie und kann für alle Glas-Zylinderampullen, 1,8 ml mit Lochstopfen, verwendet werden. Sie ist ausgestattet mit drei Aspirationshaken, Arretierung, Klappmechanik und besteht komplett aus rostfreiem Edelstahl. Die Spritze eignet sich sowohl für eine Anwendung im Thermodesinfektor als auch im Autoklav. Dieses Modell gehört zu den meistverkauften Zylinderampullenspritzen auf dem deutschen und zum Teil auch europäischen Markt.

Der Materialstandard dieses Sprizentyps besteht bis heute aus Messing mit einer aufliegenden Verchromungsschicht. Die zunehmende Verbreitung von Thermodesinfektoren (RDG) sowie die ständig steigenden Anforderungen an die Aufbereitung von medizinischen Instrumenten

haben dazu geführt, dass die verchromte Oberfläche diesen Anforderungen auf Dauer nicht mehr standhält. Übliche, äußerliche Erscheinungen sind Chromabplatzungen, Bildung von Chromblasen, Korrosionsbefall auf dem Messingmaterial, schwärzliche Verfärbungen des Messingmaterials durch Desinfektionsmittel, Scharfkantigkeit der Oberfläche bei beschädigter Chromschicht usw.

Das neue Modell von Carl Martin, Solingen, ist nunmehr aus 100 Prozent rostfreiem Edelstahl gefertigt. Neueste Technologien im Bereich der CAD/CAM-Fräs- und -Drehtechnik ermöglichen die Produktion dieses Modells in einer technisch einwandfreien Qualität zu einem



wirtschaftlichen Preis. Durch die Verwendung von rostfreiem Edelstahl kann nunmehr die Lebensdauer um ein Vielfaches verlängert werden. Die Oberflächen sind nicht mehr den vorherbeschriebenen Qualitätsproblemen ausgesetzt. Der gute optische Eindruck an ein einwandfreies Medizinprodukt bleibt beim Behandler erhalten und wird beim Patienten verstärkt.

**Carl Martin GmbH**  
Neuenkamper Straße 80–86  
42657 Solingen  
Tel.: 0212 810044  
Fax: 0212 87345  
E-Mail: info@carlmartin.de  
[www.carlmartin.de](http://www.carlmartin.de)

**KENNZIFFER 0891**

## Schnelles Trennen von Kronen

Das rationelle Bearbeiten der verschiedenen Gerüstwerkstoffe beim Trennen von Kronen und Brücken stellt höchste Anforderungen an den Werkstoff und die Verzahnung rotierender Instrumente. Hierfür gibt es bereits eine Auswahl bewährter Verzahnungen. Die neue BUSCH Diamantverzahnung besticht durch ihre universelle Einsetzbarkeit, die besondere Laufruhe, die sichere Führung, kombiniert mit einer bemerkenswerten Schnittgeschwindigkeit. Für die individuellen Anforderungen stehen dem Anwender drei Arbeitsteillängen in

zylindrischer und konischer Ausführung zur Verfügung. Lieferbar sind jeweils die Größen 010 und 012.

**BUSCH & CO. GmbH & Co. KG**  
Unterkaltenbach 17–27  
51766 Engelskirchen  
Tel.: 02263 86-0, Fax: 02263 20741  
E-Mail: mail@busch.eu  
[www.busch-dentalshop.de](http://www.busch-dentalshop.de)

**KENNZIFFER 0892**



## Aqium 3D jetzt mit 28 Prozent Materialersparnis

Aqium 3D, das scanbare Präzisionsabformmaterial mit der unvergleichlichen, sofort einsetzenden Hydrophilie, setzt wieder neue Maßstäbe.

Die neue Mischtechnologie und Aqium 3D beweisen, dass verbesserte Qualität nicht gleich höhere Preise zur Folge haben muss. Im Gegenteil, der neue NT-Mixer mit kombiniertem Mischverfahren (Scherung und Dehnung) mixt die verschiedenen Viskositäten von Aqium 3D sichtbar homogener und erhöht so signifikant die Abformqualität. Dabei spart der Anwender bei jeder Applikation ganz



automatisch 28 Prozent Material. Das innere Design sowie die kompakte Bauweise ermöglichen diesen Einsparungseffekt gegenüber der Verwendung der bisherigen Mixing Tips. Das schont nicht nur die Umwelt, sondern auch den Geldbeutel.

**Müller-Omicron GmbH & Co. KG**  
Schlosserstraße 1  
51789 Lindlar  
Tel.: 02266 47420  
Fax: 02266 3417  
E-Mail: info@mueller-omicron.de  
[www.mueller-omicron.de](http://www.mueller-omicron.de)

**KENNZIFFER 0893**

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

## 50 Jahre DMG. 50 Jahre „Dental Milestones“



Happy Birthday DMG: Seit 50 Jahren engagiert sich das 1963 gegründete Unternehmen dafür, Zahnärzten die tägliche Arbeit zu erleichtern. Mit Dentalmaterialien made in Hamburg. Ob verlässliche Abformungen, temporäre oder permanente Versorgung: Zahnärzte und Labors in über 80 Ländern vertrauen heute auf DMG Markenprodukte wie Luxatemp, LuxaCore, Honigum oder Icon.

Neues zu entwickeln hat bei DMG Tradition. Unter den zahlreichen Neuerungen, die das Unternehmen im Laufe der Firmengeschichte vorstellte, waren einige, die die Zahnmedizin ver-

änderten. Die verschweißten, selbstaktivierenden Amalgamkapseln zum Beispiel, die 1978 neue Standards setzten. Die DMG-patentiertere neue Materialklasse der Compomere. Oder Luxatemp, das erste provisorische Kronen- und Brückenmaterial aus der Kartusche. Für Icon, das einzige Produkt zur Infiltrationsbehandlung, erhielt DMG unter anderem den Deutschen Innovationspreis.

„Letztlich produzieren Häuser nichts...“, stellte Dr. Felix Wöhrle, DMGs langjähriger wissenschaftlicher Leiter ganz richtig fest. „Es sind die Leute, die etwas kreieren, erfinden, umsetzen.“ Dieser Erkenntnis folgend, arbeiten bei DMG rund 20 Prozent der Mitarbeiter in den Bereichen Forschung und Produktentwicklung. Product Coaches halten engen Kontakt zu den Praxen, Initiativen wie der „Scientific Talk@DMG“ oder das „Innovation Network“ fördern den persönlichen, direkten Austausch mit Professoren, Zahnärzten und Helferinnen.

Überhaupt spielt der menschliche Faktor eine prägende Rolle in der Geschichte DMGs.

Der heutige Geschäftsführer Dr. Wolfgang Mühlbauer ist nicht nur studierter Chemiker – sondern auch Sohn des Gründers Ernst Mühlbauer.

DMG forscht, entwickelt und produziert komplett in den eigenen Werken in Hamburg, Elbgaustraße 248. Von der Grundlagenforschung bis zur Produktkonfektionierung kommt seit fünf Jahrzehnten alles aus einer Hand. Das ermöglicht kurze Wege und sichere Kontrolle der Qualitätsstandards. Das für die Kunden besonders wichtige Ergebnis: Produkte, die nicht nur Auszeichnungen erhalten, sondern sich auch in der Praxis bewährt haben.

### DMG

Elbgaustraße 248  
22547 Hamburg  
Tel.: 0800 3644262  
E-Mail: info@dmg-dental.com  
[www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)

**KENNZIFFER 0901**

## Ergonomische Instrumente mit Hygiene-Plus

Mit den SANAO Instrumenten bietet SciCan eine neue Instrumentenreihe in ergonomischem und zeitgemäßem Design.

Ein Hauptmerkmal der SANAO-Reihe ist die besondere Ergonomie. Die schmale, nicht-zylindrische Form sorgt für einen guten Griff und ermöglicht eine intuitive Ausrichtung des Instrumentes. Im Vergleich zu herkömmlichen

Instrumenten wurde der Schwerpunkt nach hinten verlagert, sodass vor allem in Kombination mit modernen, kurzen Motoren (wie dem E-STATIS SLM) eine optimale Balance erzielt wird. Dies entlastet den Anwender und beugt Handgelenksermüdung und Verspannungen vor. Die geringe Kopfgröße von nur 13 mm (für das blaue und das grüne Modell) optimiert zu-

dem die Bewegungsfreiheit in der Mundhöhle. Eine weitere Besonderheit ist die innovative HPS (Hygiene Protection System) Füllung, die ein Eindringen von Schmutz und Bakterien in die äußeren Hohlräume des Instrumentes verhindert.

Die SANAO-Reihe umfasst acht verschiedene Hand- und Winkelstücke für eine Vielzahl von Applikationen. Vom Schnellläufer über verschiedene Reduzierwinkelstücke für zum Beispiel Endodontie oder Prophylaxe, bis hin zu einem geraden Handstück.

Für eine optimale Aufbereitung der SANAO Instrumente sorgt das SciCan Wiederaufbereitungsprogramm mit dem Reinigungs- und Pflegegerät STATMATIC PLUS und dem Kassettenautoklav STATIM.

### SciCan GmbH

Wangener Straße 78  
88299 Leutkirch  
Tel.: 07561 98343-0  
Fax: 07561 98343-699  
E-Mail: info.eu@scican.com  
[www.scican.com](http://www.scican.com)

**KENNZIFFER 0902**



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

## Daumen hoch für DENTINA

Immer wieder überraschen möchte DENTINA und präsentiert im neuen modernen Spezialkatalog Verbrauchsmaterialien, Instrumente, Kleingeräte und Laborbedarf seiner Top-Marken DE Healthcare, CyberTech und B.A. Inter-



national. Geprüfte Rohstoffe, höchste Sorgfalt bei der Fertigung und gründliche Qualitätskontrollen garantieren beste Güte des Top-Marken Sortiments – und das zu Top-Preisen. Verbrauchsmaterialien von CyberTech und DE Healthcare können ohne Risiko ausprobiert werden, denn das ISO-zertifizierte Unternehmen gibt eine 100-Prozent-Geld-zurück-Zufriedenheitsgarantie. Der kostenlose Umtausch- und Abholservice lässt keine Wünsche offen! Die Marke B.A. International steht für hochwertige Hand- und Winkelstücke sowie Kleingeräte und bietet einen kompletten Service von Reparatur, Aufbereitung bis zum Austausch für Turbinen, Hand- und Winkelstücke. Seit über 36 Jahren gehört DENTINA zu den führenden Fachversendern für Dentalbedarf in Deutschland. Neben den Eigenmarken führt DENTINA das Komplettsortiment für Zahnärzte, Dentallabore und Praxen und ist mit seinen mehr als 18.000 Produkten in dem über 800 Seiten starken Hauptkatalog sowie in dem benutzerfreundlichen Online-Shop, [www.dentina.de](http://www.dentina.de), abgebildet.

DINA, eine charmante Comicfigur, führt seit diesem Jahr durch die Kataloge und begrüßt die Kunden auf der Homepage ebenso wie auf der Facebook-Seite des innovativen Dentalversenders. DENTINA ist, wie auch viele Kunden, Mitglied der Facebook-Gemeinde. Also – sofort ein „Gefällt mir“ für den Austausch mit anderen, für aktuelle Meldungen aus der dentalen Welt und für exklusive Online-Angebote. Der exzellente Kundenservice berät persönlich und kompetent bei Produktfragen. Das moderne Logistikzentrum garantiert einen 24-Stunden-Lieferservice – bei einer Bestellung bis 15 Uhr –, und das ab 150,- Euro Nettowarenwert sogar ohne Versandkosten.

### DENTINA GmbH

Lohnerhofstraße 2  
78467 Konstanz  
Tel.: 0800 1724346  
Fax: 0800 2724346  
[www.dentina.de](http://www.dentina.de)

**KENNZIFFER 0911**

## Vorsicht! 3-D-Röntgen für jede Praxis!

Immer mehr allgemeine Praxen entdecken die Vorteile von 3-D-Röntgen: eindeutige Diagnose, präzise Planung und erhöhte Behandlungssicherheit – ob bei einem quer liegenden Achter, bei Endo oder Implantationen. 3-D-Aufnahmen sind hervorragend abrechenbar und die meisten 3-D-Geräte amortisieren sich schneller als ursprünglich gedacht. In welche Praxis würden Sie als Patient lieber gehen – in eine mit 3-D-Röntgendiagnostik oder ohne? Vorsicht! Gerade im Einstiegsbereich von digitalen 3-D-Röntengeräten kann die Praxis schnell eine Fehlinvestition tätigen, wenn nur nach dem niedrigsten Preis geschaut wird. Den Unterschied machen die Größe des 3-D-Volumens (Field of View) und die Qualität des 3-D-Sensors. Ist das 3-D-Volumen sehr klein, fehlt häufig ein wichtiges Detail im Bild, die Positionierung wird schwieriger, der Nutzen für die Praxis ist sehr eingeschränkt. Auch Stitching ist eine höchst umstrittene Lösung. Beim Stitching werden mehrere 3-D-Röntgenaufnahmen eines Patienten



gemacht und dann zu einem größeren Datensatz zusammengesetzt. Für den Patienten die 2- oder 3-fache Dosis ... Könnten Sie das vertreten?

Der ideale Einstieg in 3-D-Röntgen – FOV 5 x 5 mit 8 x 8 für ein Jahr inklusive: Mit dem neuen PaX-i3D5 Duo stellt **orangedental** zu den Fachdentals das perfekte 3-D-Röntgengerät für die allgemeine Praxis vor: hochauflösender Sen-

sor für 3-D, separater CMOS Panoramasensor für die OPGs, 3-D-Volumen von 5 x 5 cm – ideal für Arbeiten im Quadranten. Wenn die Praxis später feststellen sollte, dass sie das 3-D-Volumen beim Kauf doch zu klein gewählt hat, kann einfach und zuverlässig das 8 x 8 cm Volumen freigeschaltet werden. Einmaliges Angebot: Allen, die sich bis zum 31.12.2013 entscheiden, bietet **orangedental** die Freischaltoption auf FOV 8 x 8 für das erste Jahr für nur Euro 990,- netto. Damit können Sie nahezu den gesamten Kiefer in 3-D abbilden. Sie testen, was Sie in Ihrer Praxis tatsächlich für ein 3-D-Volumen benötigen und entscheiden nach einem Jahr zwischen 5 x 5 oder 8 x 8. Smart und flexibel.

### orangedental GmbH & Co. KG

Aspachstraße 11  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: 07351 47499-0  
Fax: 07351 47499-44  
E-Mail: [info@orangedental.de](mailto:info@orangedental.de)  
[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

**KENNZIFFER 0912**

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



**IMPRESSUM**

**Verlag**

**Verlagssitz**

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel.: 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 2013 mit 6 Ausgaben + IDS Nachlese. Es gilt die Preisliste Nr. 14 vom 1. 1. 2013

**Beirat**

Franz-Gerd Kühn  
Markus Schäfer  
Wolfgang Upmeyer  
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**

50.280 Exemplare (IWW 2/13)



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 (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

**Verlags- und Urheberrecht:**

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.



**INSERENTENVERZEICHNIS**

**Anzeigen**

ACTEON	S. 37
Belmont	S. 31
BVD	S. 97
Carestream	S. 29
Dürr Dental	S. 7
Eurotec	S. 69
GC	S. 33
Henry Schein	S. 79
Humanchemie	S. 53
id deutschland	S. 15
Infratronic Solutions	S. 9
KaVo	2. US
KENTZLER KASCHNER	S. 59
Kettenbach	S. 47
Landesmesse Stuttgart	S. 20
Le-iS	S. 41, 63, 71
LOSER & CO	S. 35
medentex	S. 75
Müller-Omicron	S. 57
NSK	S. 5, 17
NWD	S. 77
OEMUS MEDIA	S. 93
orangedental	4. US
Pluradent	3. US
Ritter Concept	S. 39
Scheu-Dental	S. 51
SHOFU	S. 25
ULTRADENT	S. 55
Ultradent Products	S. 27
VITA	S. 11
W&H	S. 19

**Beilagen/Postkarten**

CATTANI Beilage
NSK Beilage
P&G Beilage
W&H Booklet

# 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](http://www.oemus.com/abo)



**33,- Euro/Jahr**

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

Unterschrift \_\_\_\_\_

**BVD-PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN DER DENTALDEPOTS/VERSANDHÄNDLER****00000****NWD Ost**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
01067 Dresden

Tel. 0351 85370-0  
Fax 0351 85370-22  
E-Mail: nwd.dresden@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**

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**

02977 Hoyerswerda  
Tel. 03571 4259-0  
Fax 03571 4259-22  
E-Mail: nwd.hoyerswerda@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**

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@nwd.de  
Internet: www.nwd.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**

06108 Halle (Saale)  
Tel. 0345 29841-3  
Fax 0345 29841-40  
E-Mail: halle@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.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

**Altman Dental GmbH & Co. KG**

08525 Plauen  
Tel. 03741 525503  
Fax 03741 524952  
E-Mail: info@altmandental.de  
Internet: www.altmandental.de

**Bönig-Dental GmbH**

08525 Plauen  
Tel. 03741 520555  
Fax 03741 520666  
E-Mail: info@boenig-dental.de  
Internet: www.Boenig-Dental.de

**Pluradent AG & Co. KG**

09247 Chemnitz  
Tel. 03722 5174-0  
Fax 03722 5174-10  
E-Mail: chemnitz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**10000****NWD Berlin****Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

10585 Berlin  
Tel. 030 217341-0  
Fax 030 217341-22  
E-Mail: nwd.berlin@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**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**

10789 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

**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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**

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**

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

**20000****NWD Nord****Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

20097 Hamburg  
Tel. 040 853331-0  
Fax 040 85333144  
E-Mail: info.hamburg@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Dentina GmbH (Versandhändler)**

22041 Hamburg  
Tel. 040 65668-0  
E-Mail: info@dentina.de  
Internet: www.dentina.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**

22083 Hamburg  
Tel. 040 329080-0  
Fax 040 329080-10  
E-Mail: hamburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Multident Dental GmbH**

22113 Oststeinbek/Hamburg  
Tel. 040 514004-0  
Fax 040 518436  
E-Mail: hamburg@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Poulson-Dental GmbH**

22335 Hamburg  
Tel. 040 6690787-0  
Fax 040 6690787-10  
E-Mail: info@poulson-dental.de  
Internet: www.poulson-dental.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**

23556 Lübeck  
Tel. 0451 879950  
Fax 0451 8799-540  
E-Mail: luebeck@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**

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**

24941 Flensburg  
Tel. 0461 903340  
Fax 0461 98165  
E-Mail: flensburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Nord****Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

26123 Oldenburg  
Tel. 0441 93398-0  
Fax 0441 93398-33  
E-Mail: nwd.oldenburg@nwd.de  
Internet: www.nwd.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**

26789 Leer  
Tel. 0491 929980  
Fax 0491 9299-850  
E-Mail: leer@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**ABODENT GMBH**

27432 Bremervörde  
Tel. 04761 5061  
Fax 04761 5062  
E-Mail: contact@abodent.de  
Internet: www.abodent.de

**Pluradent AG & Co. KG**

28199 Bremen  
Tel. 0421 38633-0  
Fax 0421 38633-33  
E-Mail: bremen@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**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

**Lohmann Dental GmbH**

**(Versandhändler)**  
30559 Hannover  
Tel. 0511 353240-78  
Fax 0511 353240-79  
E-Mail: info@lohrmann-dental.de  
Internet: www.lohrmann-dental.de

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

**NETdental GmbH (Versandhändler)**  
30559 Hannover  
Tel. 0511 35324060  
Fax 0511 35324040  
E-Mail: info@netdental.de  
Internet: www.netdental.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Multident Dental GmbH**  
33106 Paderborn  
Tel. 05251 1632-0  
Fax 05251 65043  
E-Mail: paderborn@multident.de  
Internet: www.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
33699 Bielefeld  
Tel. 0521 92298-0  
Fax 0521 9229822  
E-Mail: bielefeld@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
34123 Kassel  
Tel. 0561 810460  
Fax 0561 8104622  
E-Mail: info.kassel@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
34123 Kassel  
Tel. 0561 5897-0  
Fax 0561 5897-111  
E-Mail: kassel@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
35039 Marburg  
Tel. 06421 61006  
Fax 06421 66908  
E-Mail: marburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
38122 Braunschweig  
Tel. 0531 242380  
Fax 0531 46602  
E-Mail: braunschweig@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
39576 Stendal  
Tel. 03931 217181  
Fax 03931 796482  
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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

**NWD Alpha  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark  
Tel. 02161 57317-0  
Fax 02161 57317-22  
E-Mail:  
alpha.moenchengladbach@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Multident Dental GmbH**  
41468 Neuss  
Tel. 02131 66216-0  
Fax 02131 6621630  
E-Mail: neuss@multident.de  
Internet: www.multident.de

**NWD Rhein-Ruhr  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
42275 Wuppertal-Barmen  
Tel. 0202 26673-0  
Fax 0202 26673-22  
E-Mail: nwd.wuppertal@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**NWD Rhein-Ruhr  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
45219 Essen-Kettwig  
Tel. 02054 9528-0  
Fax 02054 827 61  
E-Mail: nwd.essen@nwd.de  
Internet: www.nwd.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.de  
Internet: www.nwd.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.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**  
63067 Offenbach  
Tel. 069 829830  
Fax 069 82983271  
E-Mail: offenbach@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
**Zentrale**  
 63225 Langen  
 Tel. 06103 7575000  
 Fax 08000 400044  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 65189 Wiesbaden  
 Tel. 0611 36170  
 Fax 0611 361746  
 E-Mail: wiesbaden@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Multident Dental GmbH**  
 65929 Frankfurt am Main  
 Tel. 069 340015-0  
 Fax 069 340015-15  
 E-Mail: frankfurt@multident.de  
 Internet: www.multident.de

**Altschul Dental GmbH**  
 66111 Saarbrücken  
 Tel. 0681 6850224  
 Fax 0681 6850142  
 E-Mail: altschul@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@nwd.de  
 Internet: www.nwd.de

**NWD Saar-Pfalz GmbH**  
 67434 Neustadt a.d.W.  
 Tel. 06321 3940-0  
 Fax 06321 3940-92  
 E-Mail: iris.halbgewachs-Rohjans@nwd.de  
 Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 68219 Mannheim  
 Tel. 0621 87923-0  
 Fax 0621 87923-29  
 E-Mail: mannhaim@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

**7000**

**NWD Südwest**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 70499 Stuttgart  
 Tel. 0711 98977-0  
 Fax 0711 98977-222  
 E-Mail: swd.stuttgart@nwd.de  
 Internet: www.nwd.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**  
 70567 Stuttgart  
 Tel. 0711 252556-0  
 Fax 0711 252556-29  
 E-Mail: stuttgart@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 73037 Göppingen  
 Tel. 07161 6717-132/148  
 Fax 07161 6717-153  
 E-Mail: info.goeppingen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 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**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 07531 9811-0  
 Fax 07531 9811-33  
 E-Mail: konstanz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 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

**8000**

**NWD Bayern**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 80336 München  
 Tel. 089 680842-0  
 Fax 089 680842-66  
 E-Mail: nwd.bayern@nwd.de  
 Internet: www.nwd.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**  
 81673 München  
 Tel. 089 462696-0  
 Fax 089 462696-19  
 E-Mail: muenchen@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**mdf**  
**Meier Dental Fachhandel GmbH**  
 83101 Rohrdomf  
 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**  
 86156 Augsburg  
 Tel. 0821 4449990  
 Fax 0821 4449999  
 E-Mail: augsburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 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.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 89081 Ulm-Jungingen  
 Tel. 0731 97413-0  
 Fax 0731 9741380  
 E-Mail: ulm@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**9000**

**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**  
 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**  
 97070 Würzburg  
 Tel. 0931 35901-0  
 Fax 0931 35901-11  
 E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 99021 Erfurt  
 Tel. 0361 601309-0  
 Fax 0361 601309-10  
 E-Mail: info.erfurt@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 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



# hoppla

## So nehmen Sie jede Hürde:

Ihr Depot kümmert sich um Ihre Anliegen! Und zwar durch...

### Einkaufshelfer

- Lieferung von Material und Einrichtung
- Ausstellungsräume

### Technischen Service

- Technische Planung
- Installation
- Reparaturen
- Gerätewartung
- Anwenderschulung
- Technische Prüfungen
- Leihgeräteservice

### Einrichtungsplanung

- Innenarchitektur
- Raumaufteilung, Organisation
- Detailplanung Elektrik, Sanitärinstallation, IT

### Beratung

- Existenzgründung
- Standortsuche
- Umzug
- Modernisierung
- Finanzierung
- Coaching

### Medizinprodukte-Berater

- sichern optimierte Produktkenntnisse
- Beschaffung und Weitergabe Produktinformationen

### Individuelle Fachberatung vor Ort

### Praxisschätzung

### Kenntnisse behördlicher Verordnungen und Normen

### Digitale Systeme (Hardware, Software, Netzwerktechnik)

## Tag der Zahngesundheit 2013 proDente schnürt Aktions-Paket



Abb. 1

Die Initiative proDente e.V. hat zum Tag der Zahngesundheit ein kostenloses Paket für Zahnärzte und Zahntechniker zusammengestellt. Unter dem Stichwort „TdZ 2013“ erhalten die Interessierten rund 100 Broschüren, Kugelschreiber, Memory-Spiele und einen Acryl-Aufsteller. „Das ist ein Rundum-sorglos-Paket, die jeder Veranstaltung von Praxen oder Innungslaboren gut zu Gesicht steht“, kommentiert Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente, die Auswahl. Bestandteil des Pakets ist eine Auswahl aller verfügbaren Flyer und Broschüren der Initiative (rund 100 Stück). Für die Aufstellung der DIN-lang-Flyer erhalten die Kunden dazu einen Aufsteller aus Plexiglas (Abb. 1). Ergänzt wird das Angebot

durch Kugelschreiber, die als kleines Geschenk für Patienten und Interessierte eingesetzt werden können. Auch die Kleinen kommen nicht zu kurz. Mithilfe eines Erinnerungsspiels (Memory, Abb. 2) können Sie bei Veranstaltungen gut unterhalten werden. Das gesamte Paket ist kostenfrei und wird ohne Porto versandt. „Das Angebot gilt solange der Vorrat reicht“, betont Kropp.

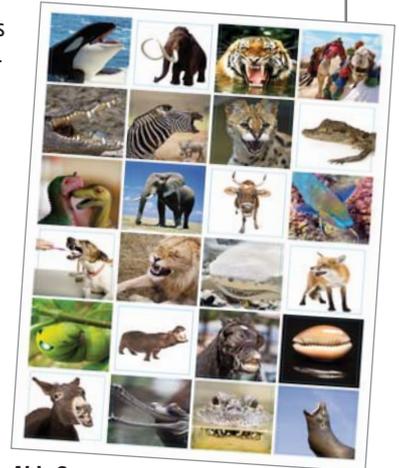


Abb. 2

### Wo bestellen?

Zahntechnische Innungsbetriebe und niedergelassene Zahnärzte können das Paket „TdZ 2013“ unter der Telefonnummer 01805 552255 oder im Online-Shop für Fachbesucher bestellen. Alternativ genügt auch eine Bestellung mit vollständiger und lesbarer Adresse per Fax an 0221 17099742.

## Praktisch – verständlich – hilfreich Endlich den Heil- und Kostenplan verstehen



Die Initiative proDente e.V. bringt eine Online-Anwendung und ein gedrucktes Falblatt zur besseren Verständlichkeit des Heil- und Kostenplans heraus. Das Falblatt und die Online-Anwendung sind sprachlich einfache und anschaulich bebilderte Hilfsmittel, die den Patienten in jeder Phase der Beratung durch den Zahnarzt unterstützen. Gesetzlich Versicherte erhalten einen Heil- und Kostenplan von ihrem Zahnarzt, wenn sie Zahnersatz benötigen. Das Formular und die Eintragungen sind für Laien jedoch schwer zu verstehen. proDente stellt daher jetzt eine Anwendung unter [www.prodente.de/qualitaet/kosten/der-heil-und-kostenplan/heil-und-kostenplan-animation.html](http://www.prodente.de/qualitaet/kosten/der-heil-und-kostenplan/heil-und-kostenplan-animation.html) zur Verfügung, die den Heil- und Kostenplan mittels interaktiver Funktionen für Patienten aufschlüsselt. Optische Markierungen führen den Nutzer durch das Dokument. So kann er per Mausclick

„Sprechblasen“ öffnen, die einfache Beschreibungen zu den Formularfeldern enthalten. Über zusätzliche Reiter gelangt er zu detaillierten Erklärungen von Teilbereichen des Formulars.

### Informationsblatt

Das handliche Leporello erklärt Inhalt und Nutzen der einzelnen Formularfelder in leicht verständlicher Sprache. Auf der zweiten Seite befindet sich ein Glossar mit ausführlichen Erläuterungen und Illustrationen zu den Kürzeln aus dem Heil- und Kostenplan. „Wir geben Patienten und Zahnärzten zwei zusätzliche, neue Medien an die Hand“, kommentiert Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente e.V., die Idee.

### Wo bestellen?

Der Zahnarzt kann die Erklärungshilfe ergänzend zum Heil- und Kostenplan überreichen und zugleich auf den Online-Service verweisen. „Wir sind überzeugt, damit die Beratung des Zahnarztes nachhaltig zu verstärken“, so Kropp weiter. Interessierte Patienten erhalten das Falblatt kostenlos unter der Telefonnummer 01805 552255 oder unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de). Zahnärzte und Zahntechniker beziehen 100 Exemplare des Falblattes kostenfrei auf den Fachbesucherseiten unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de) oder über die Bestellhotline 01805 552255.



Save  
the date:  
16. – 17. Mai  
2014

Impulse aus Wissenschaft  
und Praxis

# SYMPOSI UM 2014

Wegweisende Themen, hochkarätige Referenten,  
exklusive Location, fachkundiges Publikum. Freuen  
Sie sich auf das Pluradent Symposium 2014.

Jetzt Termin vormerken – bald erfahren Sie mehr.

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

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



pluradent

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich

# >> Ihr Einstieg in 3D/digitales Röntgen ist sicher!

Denken Sie über die Digitalisierung Ihrer Praxis oder über 3D Röntgen nach? Eins ist sicher, an dieser strategischen Entscheidung kommen Sie nicht vorbei. Für Ihre maximale Investitionssicherheit haben wir **zwei Top-Angebote** kreiert.

inkl. Freischaltoption  
FOV 8x8 für 1 Jahr



## >> jetzt 3D!

### PaX-i3D<sup>5</sup>

- DVT - FOV [5x5], OPG 2-in-1, CEPH OS Premium oder Scan-Ceph optional, 3-in-1

In der allgemeinen Praxis hat sich ein 3D Volumen von 5x5 cm für 3D Diagnostik und Planung als Mindestgröße bewährt: Abbildung Quadrant oder Einzelzahn, leichte Positionierung, höchste Auflösung. Von kleineren Volumina ist abzuraten. Wir bieten Ihnen für das PaX-i3D<sup>5</sup> eine Freischaltoption auf FOV 8x8 für ein Jahr [nur Euro 990,- netto]. Damit können Sie nahezu den gesamten Kiefer abbilden. Sie testen, was Sie in Ihrer Praxis tatsächlich für ein 3D Volumen benötigen und entscheiden nach einem Jahr zwischen 5x5 oder 8x8 [gültig bis 31.12.2013].

- >> hochauflösendes 3D mit FOV 5x5
- >> einfach aufrüstbar auf FOV 8x8
- >> Spitzen-Pano mit separatem Panosensor inklusive

>> mehr Produktinformationen: [paxi3d.orangedental.de](http://paxi3d.orangedental.de)



inkl. 100% buy-back  
Garantie für 2 Jahre



## >> jetzt digital!

### PaX-iHD<sup>+</sup>

- einfach ultra digital

Sind Sie noch nicht 100%-ig sicher bzgl. 3D Röntgen – welches Field of View [FOV]? / Wirtschaftlichkeit in Ihrer Praxis? Die 100% buy-back Garantie für das PaX-iHD<sup>+</sup> bietet maximale Investitionssicherheit. Innerhalb von 2 Jahren rechnen wir Ihnen den vollen Netto-Kaufpreis bei Kauf eines Pax-i3D Röntgengerätes an [nur gültig bei Kauf Pax-iHD<sup>+</sup> bis 31.12.2013].

- >> digitales HighEnd OPG
- >> inkl. Autofocus [HD]/ultra HD Option [UHD]
- >> einfachste Bedienung

>> mehr Produktinformationen: [paxi.orangedental.de](http://paxi.orangedental.de)



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

**NETdental GmbH (Versandhändler)**  
30559 Hannover  
Tel. 0511 35324060  
Fax 0511 35324040  
E-Mail: info@netdental.de  
Internet: www.netdental.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Multident Dental GmbH**  
33106 Paderborn  
Tel. 05251 1632-0  
Fax 05251 65043  
E-Mail: paderborn@multident.de  
Internet: www.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
33699 Bielefeld  
Tel. 0521 92298-0  
Fax 0521 9229822  
E-Mail: bielefeld@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
34123 Kassel  
Tel. 0561 810460  
Fax 0561 8104622  
E-Mail: info.kassel@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
34123 Kassel  
Tel. 0561 5897-0  
Fax 0561 5897-111  
E-Mail: kassel@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
35039 Marburg  
Tel. 06421 61006  
Fax 06421 66908  
E-Mail: marburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
38122 Braunschweig  
Tel. 0531 242380  
Fax 0531 46602  
E-Mail: braunschweig@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
39576 Stendal  
Tel. 03931 217181  
Fax 03931 796482  
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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

**NWD Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark  
Tel. 02161 57317-0  
Fax 02161 57317-22  
E-Mail:  
alpha.moenchengladbach@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Multident Dental GmbH**  
41468 Neuss  
Tel. 02131 66216-0  
Fax 02131 6621630  
E-Mail: neuss@multident.de  
Internet: www.multident.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
42275 Wuppertal-Barmen  
Tel. 0202 26673-0  
Fax 0202 26673-22  
E-Mail: nwd.wuppertal@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
45219 Essen-Kettwig  
Tel. 02054 9528-0  
Fax 02054 827 61  
E-Mail: nwd.essen@nwd.de  
Internet: www.nwd.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
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@nwd.de  
Internet: www.nwd.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@nwd.de  
Internet: www.nwd.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**  
63067 Offenbach  
Tel. 069 829830  
Fax 069 82983271  
E-Mail: offenbach@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
**Zentrale**  
 63225 Langen  
 Tel. 06103 7575000  
 Fax 08000 400044  
 E-Mail: info@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 65189 Wiesbaden  
 Tel. 0611 36170  
 Fax 0611 361746  
 E-Mail: wiesbaden@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Multident Dental GmbH**  
 65929 Frankfurt am Main  
 Tel. 069 340015-0  
 Fax 069 340015-15  
 E-Mail: frankfurt@multident.de  
 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@nwd.de  
 Internet: www.nwd.de

**NWD Saar-Pfalz GmbH**  
 67434 Neustadt a.d.W.  
 Tel. 06321 3940-0  
 Fax 06321 3940-92  
 E-Mail: iris.halbgewachs-Rohjans@nwd.de  
 Internet: www.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 68219 Mannheim  
 Tel. 0621 87923-0  
 Fax 0621 87923-29  
 E-Mail: mannhaim@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

**7000**

**NWD Südwest**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 70499 Stuttgart  
 Tel. 0711 98977-0  
 Fax 0711 98977-222  
 E-Mail: swd.stuttgart@nwd.de  
 Internet: www.nwd.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**  
 70567 Stuttgart  
 Tel. 0711 252556-0  
 Fax 0711 252556-29  
 E-Mail: stuttgart@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 73037 Göppingen  
 Tel. 07161 6717-132/148  
 Fax 07161 6717-153  
 E-Mail: info.goeppingen@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 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**  
 78467 Konstanz  
 Tel. 07531 9811-0  
 Fax 07531 9811-33  
 E-Mail: konstanz@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 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

**8000**

**NWD Bayern**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
 80336 München  
 Tel. 089 680842-0  
 Fax 089 680842-66  
 E-Mail: nwd.bayern@nwd.de  
 Internet: www.nwd.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**  
 81673 München  
 Tel. 089 462696-0  
 Fax 089 462696-19  
 E-Mail: muenchen@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**mdf**  
**Meier Dental Fachhandel GmbH**  
 83101 Rohrdomf  
 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**  
 86156 Augsburg  
 Tel. 0821 4449990  
 Fax 0821 4449999  
 E-Mail: augsburg@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 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.nwd.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 89081 Ulm-Jungingen  
 Tel. 0731 97413-0  
 Fax 0731 9741380  
 E-Mail: ulm@pluradent.de  
 Internet: www.pluradent.de

**9000**

**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**  
 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**  
 97070 Würzburg  
 Tel. 0931 35901-0  
 Fax 0931 35901-11  
 E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
 99021 Erfurt  
 Tel. 0361 601309-0  
 Fax 0361 601309-10  
 E-Mail: info.erfurt@henryschein.de  
 Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
 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



# hoppla

## So nehmen Sie jede Hürde:

Ihr Depot kümmert sich um Ihre Anliegen! Und zwar durch...

### Einkaufshelfer

- Lieferung von Material und Einrichtung
- Ausstellungsräume

### Technischen Service

- Technische Planung
- Installation
- Reparaturen
- Gerätewartung
- Anwenderschulung
- Technische Prüfungen
- Leihgeräteservice

### Einrichtungsplanung

- Innenarchitektur
- Raumaufteilung, Organisation
- Detailplanung Elektrik, Sanitärinstallation, IT

### Beratung

- Existenzgründung
- Standortsuche
- Umzug
- Modernisierung
- Finanzierung
- Coaching

### Medizinprodukte-Berater

- sichern optimierte Produktkenntnisse
- Beschaffung und Weitergabe Produktinformationen

### Individuelle Fachberatung vor Ort

### Praxisschätzung

### Kenntnisse behördlicher Verordnungen und Normen

### Digitale Systeme (Hardware, Software, Netzwerktechnik)

## Tag der Zahngesundheit 2013 proDente schnürt Aktions-Paket



Abb. 1

Die Initiative proDente e.V. hat zum Tag der Zahngesundheit ein kostenloses Paket für Zahnärzte und Zahntechniker zusammengestellt. Unter dem Stichwort „TdZ 2013“ erhalten die Interessierten rund 100 Broschüren, Kugelschreiber, Memory-Spiele und einen Acryl-Aufsteller. „Das ist ein Rundum-sorglos-Paket, die jeder Veranstaltung von Praxen oder Innungslaboren gut zu Gesicht steht“, kommentiert Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente, die Auswahl. Bestandteil des Pakets ist eine Auswahl aller verfügbaren Flyer und Broschüren der Initiative (rund 100 Stück). Für die Aufstellung der DIN-lang-Flyer erhalten die Kunden dazu einen Aufsteller aus Plexiglas (Abb. 1). Ergänzt wird das Angebot

durch Kugelschreiber, die als kleines Geschenk für Patienten und Interessierte eingesetzt werden können. Auch die Kleinen kommen nicht zu kurz. Mithilfe eines Erinnerungsspiels (Memory, Abb. 2) können Sie bei Veranstaltungen gut unterhalten werden. Das gesamte Paket ist kostenfrei und wird ohne Porto versandt. „Das Angebot gilt solange der Vorrat reicht“, betont Kropp.

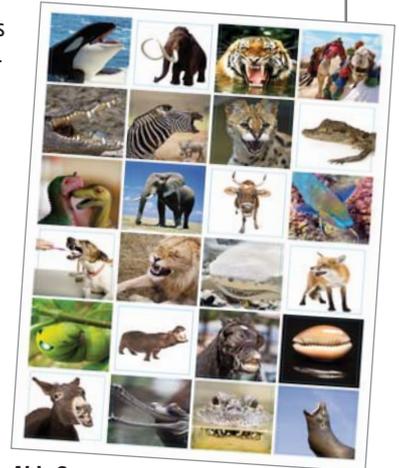


Abb. 2

### Wo bestellen?

Zahntechnische Innungsbetriebe und niedergelassene Zahnärzte können das Paket „TdZ 2013“ unter der Telefonnummer 01805 552255 oder im Online-Shop für Fachbesucher bestellen. Alternativ genügt auch eine Bestellung mit vollständiger und lesbarer Adresse per Fax an 0221 17099742.

## Praktisch – verständlich – hilfreich Endlich den Heil- und Kostenplan verstehen



Die Initiative proDente e.V. bringt eine Online-Anwendung und ein gedrucktes Falblatt zur besseren Verständlichkeit des Heil- und Kostenplans heraus. Das Falblatt und die Online-Anwendung sind sprachlich einfache und anschaulich bebilderte Hilfsmittel, die den Patienten in jeder Phase der Beratung durch den Zahnarzt unterstützen. Gesetzlich Versicherte erhalten einen Heil- und Kostenplan von ihrem Zahnarzt, wenn sie Zahnersatz benötigen. Das Formular und die Eintragungen sind für Laien jedoch schwer zu verstehen. proDente stellt daher jetzt eine Anwendung unter [www.prodente.de/qualitaet/kosten/der-heil-und-kostenplan/heil-und-kostenplan-animation.html](http://www.prodente.de/qualitaet/kosten/der-heil-und-kostenplan/heil-und-kostenplan-animation.html) zur Verfügung, die den Heil- und Kostenplan mittels interaktiver Funktionen für Patienten aufschlüsselt. Optische Markierungen führen den Nutzer durch das Dokument. So kann er per Mausclick

„Sprechblasen“ öffnen, die einfache Beschreibungen zu den Formularfeldern enthalten. Über zusätzliche Reiter gelangt er zu detaillierten Erklärungen von Teilbereichen des Formulars.

### Informationsblatt

Das handliche Leporello erklärt Inhalt und Nutzen der einzelnen Formularfelder in leicht verständlicher Sprache. Auf der zweiten Seite befindet sich ein Glossar mit ausführlichen Erläuterungen und Illustrationen zu den Kürzeln aus dem Heil- und Kostenplan. „Wir geben Patienten und Zahnärzten zwei zusätzliche, neue Medien an die Hand“, kommentiert Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente e.V., die Idee.

### Wo bestellen?

Der Zahnarzt kann die Erklärungshilfe ergänzend zum Heil- und Kostenplan überreichen und zugleich auf den Online-Service verweisen. „Wir sind überzeugt, damit die Beratung des Zahnarztes nachhaltig zu verstärken“, so Kropp weiter. Interessierte Patienten erhalten das Falblatt kostenlos unter der Telefonnummer 01805 552255 oder unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de). Zahnärzte und Zahntechniker beziehen 100 Exemplare des Falblattes kostenfrei auf den Fachbesucherseiten unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de) oder über die Bestellhotline 01805 552255.



Save  
the date:  
16. – 17. Mai  
2014

Impulse aus Wissenschaft  
und Praxis

# SYMPOSI UM 2014

Wegweisende Themen, hochkarätige Referenten,  
exklusive Location, fachkundiges Publikum. Freuen  
Sie sich auf das Pluradent Symposium 2014.

Jetzt Termin vormerken – bald erfahren Sie mehr.

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

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



pluradent

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich

# >> Ihr Einstieg in 3D/digitales Röntgen ist sicher!

Denken Sie über die Digitalisierung Ihrer Praxis oder über 3D Röntgen nach? Eins ist sicher, an dieser strategischen Entscheidung kommen Sie nicht vorbei. Für Ihre maximale Investitionssicherheit haben wir **zwei Top-Angebote** kreiert.

inkl. Freischaltopion  
FOV 8x8 für 1 Jahr



## >> jetzt 3D!

### PaX-i3D<sup>5</sup>

- DVT - FOV [5x5], OPG 2-in-1, CEPH OS Premium oder Scan-Ceph optional, 3-in-1

In der allgemeinen Praxis hat sich ein 3D Volumen von 5x5 cm für 3D Diagnostik und Planung als Mindestgröße bewährt: Abbildung Quadrant oder Einzelzahn, leichte Positionierung, höchste Auflösung. Von kleineren Volumina ist abzuraten. Wir bieten Ihnen für das PaX-i3D<sup>5</sup> eine Freischaltopion auf FOV 8x8 für ein Jahr [nur Euro 990,- netto]. Damit können Sie nahezu den gesamten Kiefer abbilden. Sie testen, was Sie in Ihrer Praxis tatsächlich für ein 3D Volumen benötigen und entscheiden nach einem Jahr zwischen 5x5 oder 8x8 [gültig bis 31.12.2013].

- >> hochauflösendes 3D mit FOV 5x5
- >> einfach aufrüstbar auf FOV 8x8
- >> Spitzen-Pano mit separatem Panosensor inklusive

>> mehr Produktinformationen: [paxi3d.orangedental.de](http://paxi3d.orangedental.de)



inkl. 100% buy-back  
Garantie für 2 Jahre



## >> jetzt digital!

### PaX-iHD<sup>+</sup>

- einfach ultra digital

Sind Sie noch nicht 100%-ig sicher bzgl. 3D Röntgen – welches Field of View [FOV]? / Wirtschaftlichkeit in Ihrer Praxis? Die 100% buy-back Garantie für das PaX-iHD<sup>+</sup> bietet maximale Investitionssicherheit. Innerhalb von 2 Jahren rechnen wir Ihnen den vollen Netto-Kaufpreis bei Kauf eines Pax-i3D Röntgengerätes an [nur gültig bei Kauf Pax-iHD<sup>+</sup> bis 31.12.2013].

- >> digitales HighEnd OPG
- >> inkl. Autofocus [HD]/ultra HD Option [UHD]
- >> einfachste Bedienung

>> mehr Produktinformationen: [paxi.orangedental.de](http://paxi.orangedental.de)

