

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS
ZWEI
DREI
VIER
FÜNF
SECHS**

Einrichtungstrends
für die Zahnarztpraxis



Laborporträt:
Erweiterung auf 670
Quadratmeter



Herausforderung
Farbnahme



**Praxiseinrichtung/
Laboreinrichtung und Geräte**

B V D
Bundesverband Dentalhandel e.V.

demus



Die intelligente Röntgenlösung denkt heute schon an morgen.

Mit KaVo Pan eXam™ Plus sind Sie schon heute bestens auf Ihre 3D-Zukunft vorbereitet.



KaVo Pan eXam™ Plus

- Zukunftsicheres Diagnostizieren durch Möglichkeit zur Erweiterung auf 3D
- Multilayerfunktion für optimierte diagnostische Bildqualität
- V-Shape-Beam-Technologie für Röntgen ohne Qualitätsverlust
- Höchste Qualität und Zuverlässigkeit

* 5 Jahre Garantie auf Strahler und Sensoren bei allen KaVo Röntengeräten. (Panorama und 3D)



KaVo. Dental Excellence.



▲ Barbara Kienle

Liebe Leserin, lieber Leser,

in der vorliegenden Ausgabe der DENTALZEITUNG finden Sie einige interessante Beispiele zu Modernisierung und Umbau von Praxen und Labors. Die Artikel zeigen, welche Erfahrungen Ihre Kollegen gemacht haben und wie ein derartiges Projekt wunschgemäß ablaufen kann. Vielleicht für den ein oder anderen Leser eine Motivation zur Umsetzung bereits vorhandener Überlegungen.

Eine gute Möglichkeit, sich einen Überblick über den Markt zu verschaffen und sich bei Ihrem Depot-Partner und vielen Herstellern über die neuen Produkte und Möglichkeiten beraten zu lassen, bieten die regionalen Dentalfachmessen. Sie finden wieder im Herbst statt.

Auch für diejenigen, die nicht an einen Umbau denken, sind diese Messen eine gute Gelegenheit, sich umfassend und konkret zu informieren. Damit Sie diese Möglichkeit ohne großen Aufwand wahrnehmen können, wird es an fünf Standorten: Leipzig, Düsseldorf, München, Stuttgart und Frankfurt am Main eine Messe geben.

Die Kollegen in Berlin und Umgebung haben bereits im Juni die id ost in Berlin besucht. Dabei hat sich gezeigt, dass die Neuheiten auch in 2014 auf großes Interesse stoßen und über 80 Prozent Ihrer Kolleginnen und Kollegen mit der Messe sehr zufrieden waren.

Neben der großen Anzahl von Ausstellern haben die Veranstalter der Messen wieder ein attraktives Rahmenprogramm zusammengestellt. So finden Sie auf den id-Tagen in Düsseldorf, München und Frankfurt am Main unter anderem den Service Highway, der Ihnen und vor allem Ihren Mitarbeitern anschaulich und ganz konkret zeigt, wie Wartung und kleinere Reparaturen zum Thema „Wasser & Hygiene“ durchgeführt werden können.

In Stuttgart und Leipzig können Sie das Symposium des Dental Tribune Study Club besuchen. Und in Frankfurt am Main wird es mit dem zeitgleich stattfindenden „Deutschen Zahnärztetag – Mein Kongress“ einen guten Austausch von Wissenschaft und Praxis geben.

Sie sollten sich die regionalen Dentalfachmessen auf keinen Fall entgehen lassen. Die Patienten in der Praxis und die Kunden der Labore erleben sicherlich gerne den technischen Fortschritt.

Die Depots und die Hersteller freuen sich auf Ihren Besuch!

Einen neugierigen und interessanten Herbst wünscht Ihnen

Barbara Kienle
Geschäftsführerin
Bundesverband Dentalhandel e. V.



>> 008



>> 012



>> 020



>> 030

>> **AKTUELLES**

- 008 enretec feiert 30-jähriges Jubiläum
- 008 **Pluradent Golf Challenge 2014 erfolgreich beendet**
- 009 Jules Allemand Trophy
- 010 3M ESPE: GO!DIGITAL – Weg in die digitale Zukunft
- 010 Henry Schein eröffnet neues DCC in Köln

>> **PRAXISEINRICHTUNG**

- 012 **Harmonie trifft auf Ästhetik** Gründung KFO-Zweitpraxis
- 016 **Wie aus Implantologie ein ganz besonderes Opernerlebnis wird** Interview
- 020 **Gut geplant zur neuen Praxis** Praxisumzug
- 024 „Eine Wohlfühlpraxis für jedermann“ Praxisneubau
- 028 „Quality made in Germany“ ist uns besonders wichtig!“
Erfahrungsbericht
- 030 „State of the Art“ für die moderne Zahnarztpraxis
DVT-Neuheit
- 034 **Trends für die Zahnarztpraxis** Design
- 036 **Zeitloses Design verschmilzt mit Funktionalität**
Behandlungseinheiten
- 040 **Übersicht im „Cockpit“ – Sicherheit in der Praxis**
Vernetzte Versorgungstechnik

>> **PARTNER FACHHANDEL**

- 042 **Mit Expertenwissen zur Traumpraxis** Einrichtungsplanung

>> **LABOREINRICHTUNG UND GERÄTE**

- 044 **Weitsicht mit Aussicht**
Bösing Dental – Laborumbau Teil 1: Idee und erste Schritte
- 050 **Laborneugründung mit Erfolgsrezept** Interview
- 054 **Crypton überzeugt eingefleischte Keramik-Anhänger von NEM** Interview

NSK

CREATE IT.

26W

KRAFTVOLLE 26W*, SOUVERÄNE LANGLEBIGKEIT

Eine neue Dimension aus Kraft und Leistung

* Z900L

Verfügbare Modelle:

Z900L

Zum Anschluss an
NSK PTL-Kupplungen

Z900KL

Zum Anschluss an Kupplungen
Typ KaVo® MULTIflex® LUX



Ti·Max Z
Turbinen



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0
E-MAIL: info@nsk-europe.de

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de

Powerful Partners®



056 **Das Leben macht den Raum** Einrichtung eines Dentallabors

060 **Zum Wohle der Materialien –
Schnellläufer statt Laborturbine** Laborausstattung

>> **TEST**

062 **Enorme Erleichterung in der Füllungstherapie** Erfahrungsbericht

064 **Zügig zu anspruchsvoller Ästhetik** Fallbericht

>> **UMSCHAU**

068 **Messesaison im Herbst** Ausblick: Fachmessen 2014

070 **Sammlung, Rücknahme und Entsorgung medizinischer
Elektrogeräte** Rechte & Pflichten

072 **Keimbesiedelung in zahnärztlichen Behandlungseinheiten**
Praxishygiene

074 **„Für ausgezeichnete Positionierung und Lichtbündelung“**
Interview

076 **Auf Erfolgskurs seit 90 Jahren** Interview

080 **Zwei-Jahres-Resultate zum
zweistufigen Restorationskonzept** Praxisnahe Studie

082 **Von der Farbnahme bis zur Farbinterpretation im Labor**
Abenteuer Zahnfarbe – Teil 1

090 **Dem Biofilm auf der Spur** Veranstaltungsrückblick

094 **Entschärft im Geschmack, stark in der Wirkung**
Mundspülung

096 **HUMOR**

098 **BLICKPUNKT**

108 **IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS**

110 **FACHHANDEL**

114 **PRODENTE**

JATID!GO

TRANSFORM YOUR PROCEDURES

Powered by Expertise™ Programs

WIE LASSEN SICH DIGITALE TECHNOLOGIEN IN DER PRAXIS INTEGRIEREN?

12 internationale Experten geben Antworten.

CHAIRMAN: DR. DAN POTICNY

Wie kann man Intraoral-Scanner in den Praxisalltag integrieren – 6-jährige Erfahrung*

PROF. DR. STEFEN KOUBI

Nanoceramic everyday everyWEAR – eine neue Ära*

PROF. DR. ALBERT MEHL

Aktueller Stand und Möglichkeiten digitaler Arbeitsabläufe in der Zahnarztpraxis*

PROF. DR. FEILZER, PROF. DR. WÖSTMANN

Intraoral-Scanner, der wissenschaftliche Konsens*

DR. WALTER DEVOTO

„Style Italiano“ – Übergang von analog zu digital in der Zahnheilkunde*

DR. PAULO MONTEIRO

Willkommen in der digitalen Welt – von der Planung bis zum Recall*

DR. JAN FREDERIK GÜTH

Intraoralscan und Hochleistungspolymere – die „Ultimat(e)-ive“ Kombination?*

PROF. DR. CLAUS-PETER ERNST

Protokolle zur adhäsiven Befestigung von CAD/CAM-Materialien: Probleme und Lösungen*

PROF. DR. DANIEL EDELHOFF

Sind Kronen noch indiziert?*

PROF. DR. GERWIN ARNETZL

Hybrid-Keramiken, die ideale Implantat-Krone?*

PROF. DR. DANIEL WISMEIJER

Implantate im vollständig digitalisierten Workflow*

DR. DAN POTICNY

Direkte Lösungen mit indirekten Technologien*

Die offizielle Kongresssprache wird Englisch sein. Die Vorträge werden simultan auf Deutsch übersetzt.

*Es handelt sich um die deutsche Übersetzung der englischen Originaltitel – die englischen Vortragstitel finden Sie im Programmheft unter www.3MESPE.de/go-digital

9.-10. **OKT**
2014
ST. WOLFGANG
ÖSTERREICH

2 TAGE. 12 EXPERTEN.
WISSENSCHAFTLICH.
OBJEKTIV. SPANNEND.

3M™ True Definition Scanner. Ab September 2014 auch in Deutschland erhältlich.



www.3MESPE.de/go-digital

Informieren. Anmelden. Live dabei sein!

3M ESPE

enretec feiert 30-jähriges Jubiläum

Im Jahr 1984 gründete Martin Dietrich im ehemaligen Westberlin die enretec GmbH, die sich ausschließlich auf die Entsorgung von Abfällen aus Zahnarztpraxen in diesem Teil Berlins spezialisiert hatte.

Heute, 30 Jahre später, ist die Entsorgung von dentalmedizinischen Abfällen noch immer Kerngeschäft der enretec. Doch hat sich in den vergangenen Jahren nicht nur das Einzugsgebiet und damit das Auftragsvolumen des Unternehmens vergrößert. Auch der Firmenstandort ist, dank eines Umzugs von Berlin nach Brandenburg, gewachsen und mit ihm die Zahl der Mitarbeiter. Heute beschäftigt das Unternehmen, welches als Ein-Mann-Betrieb startete, 27 Mitarbeiter.

Neben der Entsorgung von Abfällen aus dentalmedizinischen Einrichtungen bietet enretec inzwischen auch anderen medizinischen Einrichtungen die Entsorgung ihrer Praxisabfälle an. Das hochwertige und flexible Behältersystem macht's möglich.

Mit dem neuen Jahrtausend kamen weitere Geschäftsbereiche dazu. So entwickelte der zertifizierte Entsorgungsbetrieb das eomRECYCLING®-Rücknahmesystem für medizinische Elektro- und Elektronikgeräte. Verschiedene Dienstleistungen für Gesundheitseinrichtungen, Handel und Industrie ermöglichen die Erfüllung sämtlicher gesetzlicher Pflichten, die an die Entsorgung von Elektrogeräten gestellt werden.

Der Geschäftsbereich eve® bietet den Inverkehrbringern eine rechtssichere, einfache und vor allem kostengünstige Lösung zur Lizenzierung ihrer Verkaufsverpackungen (grüner Punkt) gem. den Anforderungen der Verpackungsverordnung an.

Doch auch die Schwerpunkttätigkeit des Unternehmens, die Entsorgung von Abfällen aus dentalmedizinischen Einrichtungen, erfuhr eine kleine Revolution. Mit dem Einzug des digitalen Röntgens und dem Verzicht von Amalgam als Füllmaterial musste ein neues,



zeitgemäßes Modell zum nunmehr geringen Abfallaufkommen in einer Zahnarztpraxis ins Leben gerufen werden. So entwickelte die enretec ein bis dahin im Dentalbereich noch völlig unbekanntes Rücknahmesystem für Praxisabfälle und betreibt dieses heute in Kooperation mit dem Großteil der deutschen Dentalfachhändler und einem Händler aus dem veterinärmedizinischen Bereich. Dieses System vereint Schnelligkeit und Flexibilität und ist zudem kostengünstig.

Als serviceorientiertes Unternehmen berät die enretec GmbH Kunden in allen Belangen und Verständnisfragen rund um die Entsorgung von medizinischen Abfällen, Elektro- und Elektronikgeräten sowie zur Verpackungsverordnung.

Pluradent Golf Challenge 2014 erfolgreich beendet



Zum 11. Mal fand im Juli die traditionelle „Pluradent Golf Challenge“ statt – diesmal im Golf & Country Club Brunstorf in der Nähe von Hamburg. Der Tag stand unter dem Motto „Service auf höchstem Niveau“. Die 54 Teilnehmer aus Praxis und Labor nutzten die Gelegenheit, um sich bei der sportlichen Herausforderung untereinander auszutauschen. Peter Berger, Vertriebsleiter der Region Mitte-

Nord, fünf weitere Mitarbeiter der Pluradent und zehn Sponsoren (u.a. Ivoclar Vivadent, VOCO, ACTEON, MED+ORG, prodent consult) waren vor Ort und begrüßten sowie überraschten die Gäste mit einem außergewöhnlichen Geschenk: Ein echter Hirzl Feel Golfhandschuh, individuell in jeder Größe auswählbar. Auf dem Platz war sehr gutes Golfen bei besten Wetterbedingungen geboten – in diesem Jahr

mit einem besonderen Highlight: Profispielerin Hendrika Labsch (Hdcp +1,2) vom Stuttgarter Golfclub Solitude e.V. war mit von der Partie und hatte den Schwung raus. Sie gewann das Turnier mit 36 Bruttopunkten neben Dr. Klaus Fischbach, der mit 25 Bruttopunkten bemerkenswert nahe dran lag. Näher gehts nicht! Und somit standen auch die „Nearest to the Pin“-Sieger der Damen und Herren fest: Hendrika Labsch und Dr. Klaus Fischbach. Ebenso fand der Preis für die Sonderwertung „Longest Drive“, eine traditionelle Salami von einem Meter Echtlänge, großen Anklang.

Alle anderen Nettosiegerinnen und -sieger in den beiden Klassen (0–19,2 und 19,3–54) freuten sich über hochwertige Hotelgutscheine und diverse attraktive Sachpreise.

Diejenigen, die schon immer mal das Golfspiel ausprobieren wollten, nutzten den Schnupperkurs, um erste Erfahrungen zu sammeln.

Der spannende Golftag endete mit der Siegerehrung, die nach dem Abendessen in den Räumlichkeiten des Golfclubs stattfand. Im Rahmen der Siegerehrung stellte Peter Berger den Teilnehmern auch den neuen Vertriebsleiter des Vertriebsgebietes Nord Holger Kuhr vor. Es war ein Pluradent Golfturnier, wie es sich die Sportler nur wünschen konnten: Es war warm, sonnig und die Stimmung war hervorragend.

Jules Allemand Trophy



Bereits zum zehnten Mal findet der wissenschaftliche Wettbewerb innerhalb europäischer Universitäten statt. 25 Universitäten beteiligen sich mittlerweile an dem beliebten Ausscheid. Schirmherr und Initiator des studentischen Wettstreites ist die Universität Chieti mit ihrem wissenschaftlichen Leiter, Professor Camillo D'Arcangelo. Ziel des Contests ist es, die zukünftigen Zahnärzte mit den wissenschaftlichen Grundlagen der anatomischen Schichttechnik nach Dr. Lorenzo Vanini vertraut zu machen. Besondere Beachtung wird der Lehre der fünf Farbdimensionen des Zahnes und deren Umsetzung bei der Rekonstruktion von Front- und Seitenzähnen mit dem von Vanini entwickelten Komposit Enamel Plus HRI geschenkt.

Freya Diemer hat sich in diesem Jahr den ersten Platz innerhalb des nationalen Wettbewerbes sichern können. Die Studentin von der Universitätsklinik Bonn siegte vor ihrem ebenfalls exzellenten Mitstreiter Daniel Wolter aus Würzburg.

Beiden Preisträgern, deren Arbeiten von einer Jury aus fünf erfahrenen Zahnmedizinern bewertet wurden, erhalten attraktive Preise. Frau Diemer wird mit ihren beiden Tutoren, Herrn Dr. Keschull und Herrn Dr. Schroeder (Poliklinik für Parodontologie, Zahnerhaltung & präv. ZHK, Direktor: Prof. Dr. Dr. Jepsen), zum internationalen Wettbewerb an die Universität Chieti reisen und sich dort mit anderen europäischen Studenten messen. Sie hat dabei die Chance, ein dreimonatiges Stipendium in Chieti zu gewinnen. Herr Wolter erhielt einen Gutschein für die Fortbildung der IFG, dem „Dental Summer“ in Timmendorfer Strand. Auch 2014 wird der Wettbewerb wieder stattfinden. Attraktive Preise und die Chance, mit einem exzellenten Material sein Können unter Beweis zu stellen, machen eine Teilnahme für jede Universität interessant.

Informationen unter:
jules.allemand.trophy@gmail.com

KENNZIFFER 0091 ▶



Oberflächenreinigung

MaxiWipes / MaxiWipes-L

Trockene Großtücher in der MaxiWipes-Box zum Selbertränken zur Desinfektion und Reinigung der Flächen von Medizinprodukten. Sie überzeugen durch ihre optimale Flüssigkeitsabgabe, hohe Schmutzaufnahme und enorme Reißfestigkeit.



Kombination mit PlastiSept

In Kombination mit PlastiSept eignen sich die Tücher für sensible alkoholempfindliche Oberflächen wie Behandlungseinheiten, Schwebetische, im Röntgenbereich und Plexiglasoberflächen.

Einwirkzeiten mit PlastiSept

Bakterizid (inkl. MRSA)	1 Min.
Levurozid	1 Min.
Virusinaktivierend: behüllte Viren inkl. HBV, HCV, HIV, Herpes simplex, Influenza (inkl. H1N1, H5N1), BVDV, Vaccinia	1 Min.

Kombination mit MinutenSpray-classic

In Kombination mit MinutenSpray-classic eignen sich die Tücher für alkoholverträgliche Oberflächen, bei denen schnelles Abtrocknen und umfassende Desinfektion gewünscht ist

Einwirkzeiten mit MinutenSpray-classic

Bakterizid (inkl. TBC und MRSA)	1 Min.
Levurozid	1 Min.
Virusinaktivierend: behüllte Viren inkl. HBV, HCV, HIV, Herpes simplex, Influenza (inkl. H1N1, H5N1), BVDV, Vaccinia	30 Sek.
Virusinaktivierend: unbehüllte Adeno Viren	2 Min.

Sicher. Sauber. ALPRO.

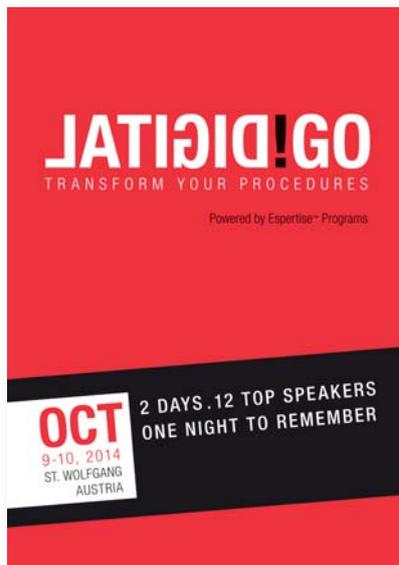
ALPRO MEDICAL GMBH ♦ Mooswiesenstraße 9
78112 St. Georgen ♦ Deutschland
Tel. +49 7725 9392-0 ♦ Fax +49 7725 9392-91
www.alpro-medical.com ♦ info@alpro-medical.de



3M ESPE: GO!DIGITAL – Weg in die digitale Zukunft

Digitale Technologien bahnen sich unaufhaltsam ihren Weg in Zahnarztpraxen. Damit lassen sie zahnmedizinische Disziplinen noch spezifischer sowie effektiver werden und wirken sich positiv auf den gesamten Workflow aus, da Prozesse vereinfacht werden. Als wegweisende Innovation gilt hier besonders das Segment der Intraoral-scanner, da sie nicht nur dokumentarische Kompetenzen besitzen, sondern gleichzeitig auch diagnostische und methodische.

Hat sich der Zahnarzt zur Anschaffung eines Scanners entschlossen, steht er oftmals vor vielen Fragen: Welcher ist der richtige für meine Anwendungsspektren? Wie leicht ist die Integration in meine Praxisabläufe? Lohnt es sich überhaupt, schon jetzt in diese neuen Technologien zu investieren? Und wie ist eigentlich der wissenschaftliche Kenntnisstand auf diesem Gebiet? All dies sind Fragen, auf die der Dentalproduktexperte 3M ESPE im Rahmen des Kongresses „GO!DIGITAL – Transform your procedures“ am 9. und 10. Oktober an den Wolfgangsee einlädt und innerhalb der zweitägigen Veranstaltung neueste wissenschaft-



liche Erkenntnisse samt ihrer praktischen Umsetzung präsentiert.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Dan Poticny werden insgesamt zwölf namhafte internationale Referenten zum Thema digitale Tech-

nologien sprechen und dabei Chancen und Möglichkeiten dieser neuen Wege aufzeigen. Der Kongress startet am Donnerstag, 9. Oktober, 11.30 Uhr mit einem Business-Lunch, die Vorträge beginnen ab 13.00 Uhr. Abgerundet wird der erste Veranstaltungstag durch ein Galadiner am Abend. Auch am Freitag wartet das hochkarätige Referententeam von 9.00 bis 18.30 Uhr mit interessanten Vorträgen auf und nimmt die Teilnehmer durch eigene Erfahrungsberichte sowie das Aufzeigen von klinischen Fallbeispielen mit auf den Weg in die digitalen Sphären. Als Veranstaltungsort dient das SCALARIA Resort am malerischen Wolfgangsee, das den Kongress in ein einzigartiges Ambiente hüllt und den Dreh- und Angelpunkt dieser digitalen Reise der besonderen Art bildet. Information, Spannung, Erlebnis – und das alles in einer der landschaftlich schönsten Regionen Österreichs; besser kann eine digitale Reise in die Zukunft wohl kaum beginnen!

Die Teilnahmegebühr beträgt 369 EUR – weitere Informationen und Anmeldung unter www.3mespe.de/go-digital

Henry Schein eröffnet neues DCC in Köln



Ende Mai eröffnete Henry Schein, Fachhändler für Material und Equipment für die zahnärztliche Praxis und das Labor, die Pforten des neuen Dentalen Compact Center (DCC) im Herzen von Köln. Auf 265 m² moderner Ausstellungsfläche präsentierte das Unternehmen dentale Produktneuheiten für die Praxis und das Labor. Mit rund 250 geladenen Gästen und einem abwechslungsreichen Eröffnungsprogramm wurden die neuen Räumlichkeiten feierlich eingeweiht.

Mit den knapp 40 Standorten bundesweit sorgte der Dentalfachhändler auch bisher für ein hohes Maß an fachlichem Know-how und

umfassenden Service. Um den wachsenden Kundenstamm in der Region NRW optimal betreuen zu können, war die Stärkung der regionalen Präsenz ein wichtiger Schritt. Seinen Kunden aus Zahnarztpraxis und zahntechnischem Labor bietet Henry Schein damit mehr Auswahl, eine größere Leistungsvielfalt und stellt die persönliche Beratung sowie die maßgeschneiderten Lösungen in den Vordergrund.

Depotleiter Frank Held freut sich auf die neue Herausforderung. „Für uns ist es wichtig, praxisbezogene Gesamtlösungen und Behandlungskonzepte regional greifbar zu machen. Mit der Eröffnung des Kölner DCCs gelingt es uns noch besser, schneller und effizienter auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden lokal vor Ort zu reagieren“, so Held. Zusätzlich wird am Kölner Standort das Service- und Produktangebot für Studenten und Absolventen der Zahnmedizin mit dem angebotenen „student.shop.“ in den nächsten Wochen ebenfalls weiter ausgebaut.



Die neue Adresse:

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
KölnTurm
Im Mediapark 8
50670 Köln
Tel.: 0221 846438-0
Weitere Informationen unter www.henryschein-dental.de

Wir haben die Absaugung erfunden. Schon wieder.



1964 haben wir das Absaugsystem erfunden, das die Behandlung am liegenden Patienten möglich machte. Ein Meilenstein in der Dentaltechnik. Mit demselben Anspruch an Qualität und Zuverlässigkeit, haben wir jetzt ein völlig neues System mit Radialtechnologie entwickelt. Das Ergebnis ist über 50 Prozent leichter, mit einem Energiesparpotenzial von bis zu 50 Prozent.
Radial genial: Die Tyscor VS 2 von Dürr Dental.

Mehr unter www.duerrdental.com

Gründung KFO-Zweitpraxis

Harmonie trifft auf Ästhetik

Aufgrund jahrelanger Erfahrung in der Kieferorthopädie und um noch mehr auf die Wünsche ihrer Patienten eingehen zu können, wagte Dr. Nicola Schmidt-Rogge den Schritt, eine zweite KFO-Praxis in Berlin zu eröffnen. In den neuen Räumlichkeiten werden Weiträumigkeit, modernste Technik sowie ein helles und freundliches Ambiente geschickt miteinander verbunden.

Elisabeth Weise/Leipzig

■ **Die Praxis für Kieferorthopädie** von Dr. Nicola Schmidt-Rogge besteht bereits seit 13 Jahren in Berlin-Wilmersdorf. Vor drei Jahren kamen dann ihre ersten Überlegungen, sich mit einer zweiten Praxis zu vergrößern. Zu den bereits bestehenden etwa 180 Quadratmeter großen Behandlungsräumen sollte eine weitere ebenso große Praxis kommen.

Ausschlaggebend für die Standortwahl waren, neben der Nähe zur eigenen Wohnung, vor allem der große Kinderreichtum mit den vielen umliegenden Kindergärten in Berlin-Mitte sowie die gute Anbindung an den öffentlichen

Nahverkehr. Um die neue Praxis von Grund auf gemäß den eigenen Vorstellungen zu bauen und einzurichten, kam nur ein Neubau infrage. Vor gut einem Jahr konnte dann bereits mit der engeren Planung und Ausstattung begonnen werden.

Wohlfühlambiente durch Helligkeit, Farbakzente und Weiträumigkeit

Betritt man die neuen Praxisräume von Dr. Schmidt-Rogge fühlt man sich in dem großzügig geschnittenen Emp-

fangs- und Wartebereich sofort gut aufgehoben. Bodentiefe Fenster lassen viel Licht in die Räumlichkeiten und sorgen für eine freundliche Atmosphäre. Viele weiße Elemente, wie Decke, Rezeption und Schränke, bringen Helligkeit und Offenheit in die Praxis. Dies wird geschickt mit lila und hellbraunen Farbakzenten kombiniert, wie beispielsweise bei Wänden, Sitzgelegenheiten und Dekoartikeln.

Das sehr freundliche und ausgewogene Gesamtkonzept wird durch gut gewählte Farbtupfer in Verbindung mit harmonischen runden Formen unter-



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Der helle Empfangsbereich. ▲ Abb. 2: Ein Highlight – Die Mundhygieneecke passend im gewählten Farbkonzept.



Abb. 3

▲ Abb. 3: Der angenehme Wartebereich mit kleiner Spielecke und Zeitschriften (© AdagioDesign).

strichen und schafft Vertrauen auf ganzer Linie. So spiegelt sich der hohe ästhetische Anspruch, den die Patienten an eine kieferorthopädische Behandlung haben, in der angenehmen und modernen Ausstattung der Räume wider. Ein Highlight der Praxis ist für Dr. Schmidt-Rogge die Mundhygienecke. Ganz dem Farbkonzept entsprechend wurden hier mikroskopierte Bakterien über die ganze Wand aufgezo-

gen. Über eine kleine Treppe nach oben gelangt man vom Empfangs- in den Wartebereich. Dieser zielt sehr auf das Wohl der Patienten ab. Neben einer kleinen Spielecke für Kinder gibt es einen eingebauten Monitor und im Außenbereich sogar eine Terrasse, um selbst längere Wartezeiten so angenehm wie möglich zu gestalten. Die originelle Aufbewahrung der Zeitschriften bildet hier noch einen zusätzlichen Blickfang.

An den Wartebereich schließt sich rechts der Behandlungsraum an. Beim Betreten steht man direkt oben auf einer weiteren Treppe und kann den kompletten Raum mit seinen drei Behandlungseinheiten (Mikrona) überblicken. Die große Raumhöhe, bodentiefe Fenster, das gewählte Farbkonzept und kleine liebevolle Details wie etwa die farbige Zahnspangenkette sorgen auch hier für einen hohen Wohlfühlfaktor, der durch den Blick ins Grüne verstärkt wird.

Modernste Technik für sicheres Arbeiten

Direkt links neben dem Eingang gibt es ein Eigenlabor, welches einen engen

Kontakt zum praxisinternen Zahntechniker sicherstellt. Dieses wurde kom-

plett neu eingerichtet und mit neuester Technik ausgestattet, wie zum Beispiel Geräten von Wassermann (Gipstrimmer HSS-99, Power-Rüttler KV-16, Poliermotor WSM-2). In der Praxis befindet sich außerdem ein Schnell-Autoklav von Melag (Vacuklav 40 B+). So bekommt man durch die vielen neuen Gerätschaften die gewünschte Qualität geliefert.

Ebenfalls neben dem Empfang befindet sich der Röntgenraum. Hier investierte die Praxisinhaberin in ein digitales 2-D-Panorama- und Fernröntgengerät von Soredex (Cranex D).

Zudem sind die neuen Praxisräume alle komplett digitalisiert und ermöglichen ein vollkommen karteikartenloses Arbeiten. Das gewährleistet ein schnelleres Vorankommen und kommt der Zufriedenheit der Patienten zugute.



Abb. 4a

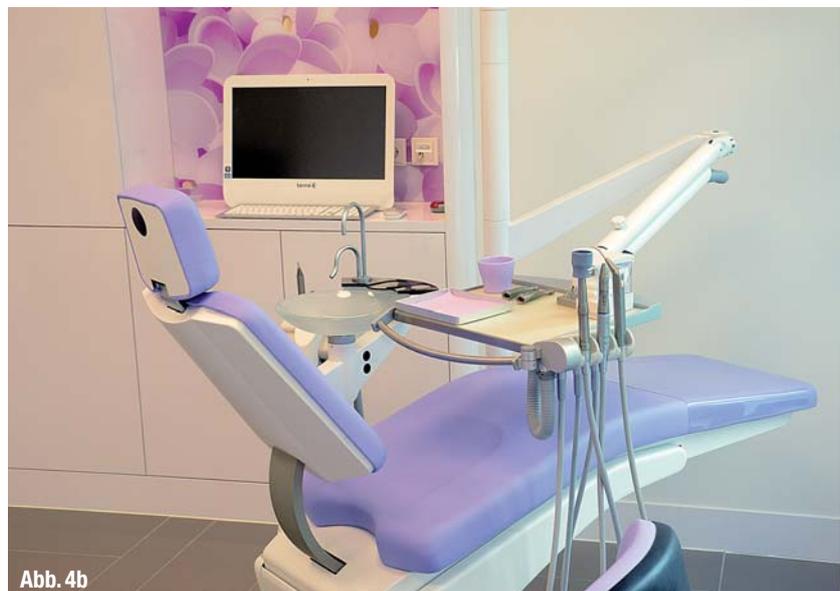


Abb. 4b

▲ Abb. 4a und b: Der Behandlungsraum mit drei Einheiten.



Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 5: Die Praxis ist mit modernster Technik ausgestattet. ▲ Abb. 6: Der Röntgenraum.

Außerdem setzt Dr. Schmidt-Rogge auf eine sehr gute Abrechnungssoftware speziell für Kieferorthopäden.

Besonderheiten der Praxis

Seit 2001 das Behandlungsverfahren mit Invisalign in Deutschland eingeführt wurde, bietet Dr. Schmidt-Rogge ihren Patienten diese Art der Behandlung an. So ist es nicht verwunderlich, dass auch in der neuen Praxis die Invisalign-Behandlung Schwerpunktthema ist. Aber auch sämtliche andere Behandlungstechniken für Kinder und Erwachsene werden von der Kieferorthopädin angewendet.

Eine weitere große Besonderheit ist die Zusammenarbeit mit einem Orthopäden, der ebenfalls einen Behand-

lungsraum in der Praxis betreut. Denn durch ihre jahrelange Erfahrung weiß Dr. Schmidt-Rogge, dass immer häufiger Patienten mit Überweisungen von Orthopäden zu ihr in die Praxis kommen, die zum Beispiel wegen wiederkehrender Kopfschmerzen, Blockierungen der Halswirbelsäule oder Knieschmerzen in Behandlung sind. Durch einen Orthopäden direkt vor Ort ist somit eine schnelle konsiliarische Untersuchung gewährleistet und das ganzheitliche Behandlungskonzept betont.

Ansprechpartner mit dem nötigen Fachwissen

Aufgrund der Empfehlung von Kollegen entschied sich Dr. Schmidt-Rogge schon vor vielen Jahren für die Zusammenarbeit mit Gottschalk Dental. Dabei sammelte sie sehr gute Erfahrungen. Das fachliche und technische Know-how sowie die einzelnen Detailkenntnisse des Fachpersonals möchte sie heute keinesfalls entbehren. Um nun auch bei der Neugründung ihrer Zweipraxis nicht auf sich allein gestellt zu sein und nicht alles auf den eigenen Schultern zu tragen, war das Dentaldepot auch hier von Anfang an involviert und an allen Arbeitsschritten von Planung und Umsetzung bis hin zur technischen Ausstattung beteiligt. Besonders vorteilhaft ist für die Kieferorthopädin, dass sie immer den gleichen Ansprechpartner hat, den sie kontaktieren und auf den sie sich verlassen kann. Dieser kennt ihre Praxis in- und auswendig und war bei den Treffen mit dem Architekten immer dabei. Sehr zufrieden ist Dr. Schmidt-Rogge auch mit der Schnellig-

keit des Dentalfachhändlers, wenn beispielsweise einer ihrer Behandlungsstühle ausfällt. Hier ist es für sie besonders wichtig, zu wissen, dass ein Techniker noch am selben Tag vorbeikommt.

Feedback von Patienten und Mitarbeitern

Ab Oktober öffnet die neue etwa 180 Quadratmeter große Praxis von Dr. Schmidt-Rogge für ihre Patienten. Doch schon im Vorfeld konnten befreundete Patienten einen ersten Blick in die neuen Praxisräume werfen. Die Resonanz ist bei allen durchweg positiv. Auch die Mitarbeiter fühlen sich wohl und freuen sich über die Neueröffnung. Besonders das Lob der Patienten über die neuen Räume kommt sehr gut bei den Mitarbeitern an. ◀◀



Abb. 7

▲ Abb. 7: Dr. Nicola Schmidt-Rogge gemeinsam mit ihrem Praxisteam (© AdagioDesign).

>> KONTAKT

Dr. Nicola Schmidt-Rogge

Invalidenstraße 7
10115 Berlin
Tel.: 030 40042900
Fax: 030 40042901
www.spange-na-klar.de

Gottschalk Dental GmbH

Grabbeallee 65
13156 Berlin
Tel.: 030 477524-0
Fax: 030 477524-26
www.gottschalkdental.de



Dentalone

DIE MOBILE DENTALEINHEIT

Hochwertige zahnärztliche Behandlungen zu jeder Zeit und an jedem Ort. Dentalone ist die mobile Dentaleinheit, die sich ganz einfach von einem leicht zu transportierenden Trolley in eine anwenderfreundliche Dentaleinheit umwandeln lässt, die überall und jederzeit einsetzbar ist.

Dabei bietet Dentalone ein breites Spektrum an Instrumenten und Funktionalitäten, die es jedem Zahnarzt erlauben, auch außerhalb seiner Praxis Behandlungen auf höchstem Niveau durchzuführen.



Die Ausstattung:

- Instrumententräger mit Auto-Select-Funktion
- Großes, beleuchtetes Steuerungsdisplay
- Bürstenloser Mikromotor NLX nano mit LED
- Multifunktions-Ultraschallscaler Varios 170 mit LED
- 3-Funktions-Spritze mit LED
- Speichelsauger
- Wassertank
- Abwassertank
- Kompressor
- Saugpumpe
- Variable Fußsteuerung

Kompressor integriert.
Kein externer Luftanschluss erforderlich.
Steckdose genügt!



Interview

Wie aus Implantologie ein ganz besonderes Opernerlebnis wird

Dr. Dr. Hans-Joachim Gath begrüßt seine Patienten auch dann auf einen Kaffee in seinen Räumlichkeiten, wenn kein Termin anliegt. Denn seine Patienten kommen gern in die Maximilianstraße. Dann nehmen sie gemeinsam Platz im Loungebereich, die Fenster weit geöffnet. Das Innere der Praxis eingebettet in warme Gold- und Magentatöne, im Außenbereich feines Münchener Flair inmitten von Louis Vuitton, Bloomberg TV und Bucherer-Uhren. Kurzum: Ein Praxiskonzept fernab konventioneller Praxisatmosphäre. Im Interview gibt Dr. Dr. Gath Einblicke in sein Konzept und erklärt, warum sich eine Reise nach Salzburg lohnt.

Herr Dr. Dr. Gath, bitte geben Sie uns einen Einblick in Ihre Praxisstruktur!

Seit über 10 Jahren bin ich niedergelassen, zuvor war ich an der Charité in Berlin tätig. Dort durchlief ich meine Ausbildung zum MKG-Chirurgen mit einer Zusatzausbildung in Plastischer Chirurgie. Es folgte ein Aufbaustudium in Aesthetic Laser Medicine. Zurück in

München, stieg ich in die Praxis von Prof. Hochreiter – die älteste kieferchirurgische Praxis der Stadt – ein und bin hier seit seinem Austreten mit Dr. Dr. Erhard Lazik in Form einer Praxisgemeinschaft tätig. Diese Praxis ist rund 300 Quadratmeter groß und liegt in der Landwehrstraße im Münchener Klinikviertel – eine Straße, die in den letzten Jahren

eine multikulturelle Entwicklung genommen hat.

An diesem Standort haben wir mit rund 70 Patienten am Tag einen recht hohen Patientenumsatz. Manche Patienten möchten aber einfach gern etwas individueller behandelt werden – so kam es u.a. zur Idee einer zweiten Praxis. Zudem wollte ich all das gern umsetzen, was ich in der Implantologie für wichtig halte. Dazu zählen beispielsweise die digitale Volumentomografie und ein kleines biotechnologisches Labor, da Anwendungen auf biologischer Seite meines Erachtens auch in der Zahnmedizin immer wichtiger werden, z.B. wenn es um die Züchtung autologer Knochen geht, wofür ich eine Zulassung habe.

Wie lange hat die Umsetzung bis zur tatsächlichen Eröffnung gedauert?

Die Eröffnung der neuen Räumlichkeiten war Ende Mai dieses Jahres, insgesamt hat die Umsetzung gut zweieinhalb Jahre gedauert. Es gab relativ schwierige Verhandlungen mit den Vermietern, da diverse Eigentümerwechsel in besagtem Zeitraum stattgefunden haben. Sicherlich nicht unbedingt erfreulich, aber es hatte zumindest den Vorteil, dass wir in der Zwischenzeit eine sehr detaillierte Praxisplanung durchführen konnten.

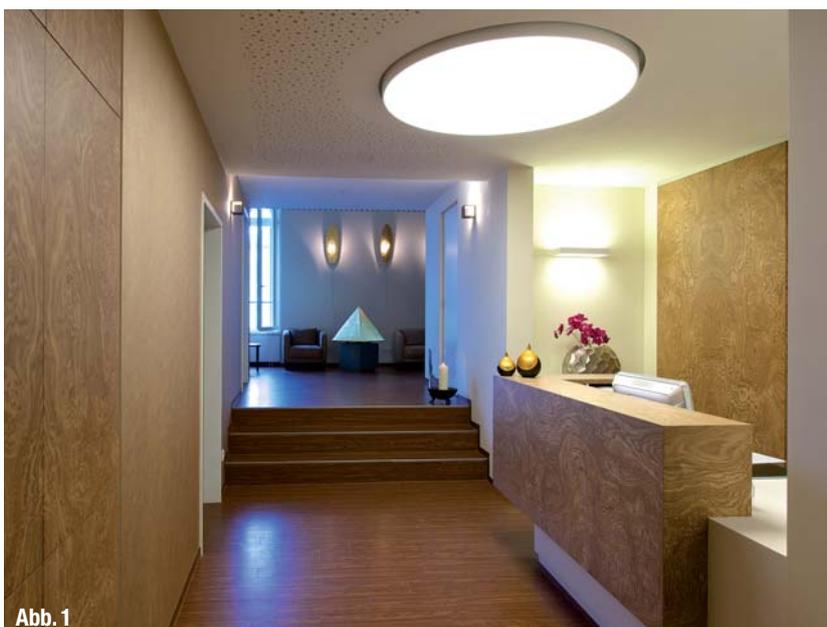


Abb. 1

▲ Abb. 1: Schon der Empfangsbereich verrät, dass es sich bei der Praxis von Dr. Dr. Gath um keine Praxis im herkömmlichen Sinn handelt.



Abb. 2a



Abb. 2b



Abb. 2c

▲ **Abb. 2a–c:** Der Wartebereich wurde in Form einer Lounge gestaltet, sein Highlight ist die Pyramide der Feng-Shui-Lehre (a). Die Praxis befindet sich in Münchener Toplage mit Blick auf die Oper (b). Im Handumdrehen kann die Lounge umgebaut werden und dient als Vortragsareal für bis zu 25 Personen (c).

Warum fiel Ihre Standortwahl auf das Palais an der Oper?

Das Palais an der Oper ist sehr zentral gelegen, zentraler geht es eigentlich nicht. Im Objekt war ursprünglich mal die alte Residenzpost ansässig. Anschließend verschiedene Zwischennutzungen, darunter eine Diskothek sowie ein Delikatessen-Outlet. Das Gebäude wurde komplett entkernt, nur die Fassade blieb erhalten, da sie denkmalgeschützt ist und sich an das Opernensemble angliedert. Heute befinden sich im Gebäude

verschiedenste Geschäftseinheiten – darunter meine Praxis.

Welches Konzept verfolgen Sie im neuen Objekt?

Wir möchten die Patienten in einer ausgeglichenen Atmosphäre behandeln. Dazu zählt der Concierge-Service, der die Patienten von vielen Dingen befreit. Dies geht bei der Parkplatzsuche los, über die Besorgung von Medikamenten bis hin zur Haustierbetreuung während des Aufenthalts. Wichtig war

mir zudem die Multifunktionalität. Da der Quadratmeterpreis in dieser exklusiven Lage kostspielig ist, galt es den Raum bestmöglich zu nutzen. Konkret bedeutet das, dass wir beispielsweise einen großzügigen Patientenwartebereich haben. Aber nicht in herkömmlicher Form, sondern als Lounge. Dieser Raum ist innerhalb von ein paar Minuten zum Vortragsraum umbaubar und bietet die Möglichkeit einer Parlamentsbestuhlung für 25 Personen. Im Boden haben wir Anschlüsse für Beamer und



Abb. 3

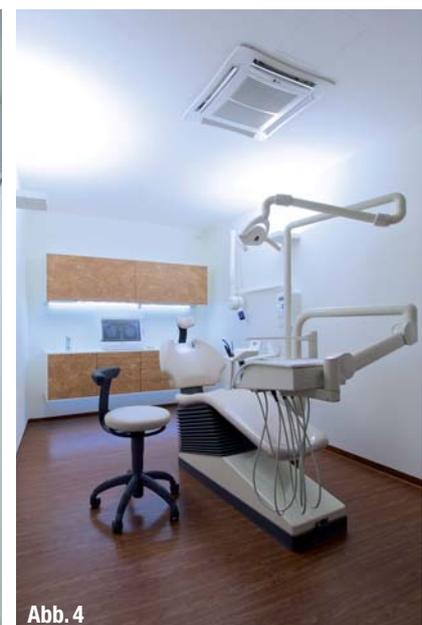


Abb. 4

▲ **Abb. 3:** Im OP-Bereich dominieren beruhigende Farben. ▲ **Abb. 4:** Natürliche, matte Farbgebungen spiegeln das Feng-Shui-Konzept wider und sorgen für Entschleunigung beim Patienten.



Abb. 5



Abb. 6

▲ **Abb. 5:** Ein biotechnisches Labor war bei der Praxisplanung besonders wichtig. ▲ **Abb. 6:** Im Beratungsraum werden dem Patienten OP-Simulationen vorgeführt und gemeinsam Röntgenbilder ausgewertet.

Projektionswand einbauen lassen, um den Raum als Vortragsraum nutzen zu können. Direkt daneben haben wir den OP, der eine Kameraausstattung besitzt, sodass Live-OPs übertragen werden können. Ein „out of the box“-Denken über den Horizont hinaus, das war mir wichtig!

Welche gestalterischen und technischen Ansprüche galt es umzusetzen?

Die Praxisräume wurden als veredelter Rohbau übernommen, sodass es gestalterisch noch viele Möglichkeiten gab. Deshalb habe ich von Beginn an die Henry Schein Architektin Anette Rabl

einbezogen und gemeinsam haben wir dann das Konzept erarbeitet. Immer wieder wurden Entwürfe erstellt bzw. bestehende optimiert, was mit der langen Mietvertragsverhandlungszeit zusammenhing. Nun ist die Praxis schon ein paar Wochen geöffnet und es gibt aktuell kein Detail, wo ich sagen würde, das haben wir falsch gemacht. Darüber bin ich sehr froh! Auch mein Kollege Dr. Heel war mir bei der Planung eine große Hilfe.

Was zudem hinzukam, war die Tatsache einer begrenzten Budgetierung. Ich bin 55 Jahre alt und die Bank gibt mir kein unbegrenztes Finanzierungsvolu-

men mehr. So musste ich genau kalkulieren, um schlussendlich das zu bekommen, was ich wollte. Auch hier hat mir Frau Rabl sehr gut geholfen. Um die Goldthematik an den Wänden zu realisieren, hätte sich eine aufwendige Spachteltechnik angeboten. Wir haben uns dann jedoch für eine sehr hochwertige goldfarbene Tapete entschieden. Gleiches betraf den Boden, denn hier entstand die Frage nach Echtholz oder nicht. Geworden ist es ein Linoleum, das kaum von Echtholz zu unterscheiden ist.

Welche Unterstützungen nahmen Sie bei Planung und Einrichtung zu Hilfe und wie gestalteten sich diese konkret?

Neben der Betreuung durch Henry Schein hatte ich noch einen anderen Projektsteuerer, der die Abstimmungen aller Mietparteien mit dem Gebäudemanagement und dem Vermieter abwickelte. Konkret habe ich von Henry Schein die Architekturleistung, die technische Beratung und die Ausstattung in Anspruch genommen.

Als ich die Messe infotag dental-fachhandel in München besuchte, wurde ich auf den slowenischen Möbelhersteller Kregar aufmerksam. Zwar ein Wagnis, aber letztendlich ein Glücksfall, denn das Ergebnis beeindruckt mich jeden Tag aufs Neue. Gemeinsam hatten wir einen Termin in einem Salzburger Sägewerk, dort suchte ich mir das Holz aus, was ich als Furnier haben wollte. Ich entschied mich für Tamoholz, ein seltener Baum, der in Asien wächst. Dann wurden Musterstücke angefertigt und auf Desinfektionsmittelresistenzen getestet, anschließend folgte die finale Umsetzung. Ein reibungsloser Ablauf und ein tolles Produkt!

Welchen Stellenwert hat die Lehre des Feng-Shui in Ihrem Praxiskonzept und wie wurde sie in der Einrichtung realisiert?

Da das gesamte Gebäude nach Feng-Shui erbaut ist, habe ich mich hinsichtlich der energetischen Seite der Praxis intensiv von Herrn Roman Christian Hafner beraten lassen. Besonders auch hinsichtlich der Störfelder, die jedes Gebäude hat. Wir haben dann versucht, ein dementsprechendes Farbkonzept umzusetzen und eine möglichst geborgene, nicht sterile Umgebung für die Patienten zu erzeugen, sodass – wenn man die



Abb. 7



Abb. 8

▲ **Abb. 7:** Auf ein DVT-Gerät legte Dr. Dr. Gath besonderen Wert. ▲ **Abb. 8:** Der großzügige Sterilraum.

Praxis betritt – diese nicht als Praxis erkennbar ist.

In den Räumen mit Behandlungseinheiten waren mir Glasfronten sehr wichtig, zudem haben wir versucht, die Torthematik umzusetzen. Das heißt, leichte Öffnungen beim Gang durch die Türen und ein Gang, der nicht gerade ist, sondern leicht schräg. Auch der Eingang zum OP ist besonders: er wurde im Farbton Magenta gestaltet, da diese Farbe beim Entspannen und Entschleunigen hilft.

Bei den Möbelfronten haben wir uns für besagtes Holz entschieden, weil in der gesamten Praxis matte, braune Töne das Farbempfinden definieren. Ergänzt haben wir das Ganze mit goldenen Elementen, wie beispielsweise den Lampen in organischer Blattform, die Henry Schein für uns gefunden hat. Diese werden handgeschöpft auf dünnem Papier und anschließend vergoldet. Das Highlight unserer Feng-Shui-Ausrichtung ist unsere Pyramide, die Harmonie und Kraft symbolisiert und beim Betreten der Praxis zum sofortigen Blickfang wird. Auch über eine mögliche Beschallung denke ich aktuell noch nach.

Welche Investitionsgüter finden sich in Ihrer Praxis?

Das Kernstück der Praxis ist ein DVT aus dem Hause Sirona. Im angrenzenden Besprechungsraum befinden sich zwei MACs, sodass wir den Patienten ihre Röntgenbilder zeigen und gleichzeitig das Beratungsprogramm zur Eingriffssimulation nutzen können. Im Steriraum gibt es u.a. einen Thermo-desinfektor von MELAG. Wir haben eine Entsalzungsanlage und einen OP-Stuhl von brumaba. Zudem haben wir ein biotechnologisches Labor zur Herstellung von PRGF, welches bei großen Operationen wie Sinuslift routinemäßig mit großem Erfolg Einsatz findet.

Gibt es ein persönliches Einrichtungshighlight?

Das ist für mich ganz klar unser Loungebereich. Man sitzt im Sessel, öffnet die Fenster und schaut auf den Opernplatz – da braucht man kein Fernsehen mehr, das ist fantastisch! So haben wir im Sommer jetzt beispielsweise die auf einer Leinwand übertragenen Opernfestspiele „live“ miterleben dür-

fen. Auch für gemeinsame Stunden mit dem Praxisteam, Freunden oder der Familie ist es ein wunderbarer Ort, ein richtiger Meeting-Place.

Auch die Patienten sind außerhalb von Eingriffen jederzeit herzlich willkommen, auf einen Kaffee oder ein nettes Gespräch. Das Persönliche steht für mich und mein Team jederzeit im Fokus – eine Praxis, in die man gerne kommt. Letztendlich ist das Ganze natürlich auch eine Art Branding, mit dem ich die Praxis versehen möchte – auch im Hinblick auf meinen Ruhestand.

Wie bewerten Sie den Stellenwert von Praxisedesign und Ambiente im Kontext des Patientenmarketings?

Elementar sind Operateur und die zu behandelnde Person – alles andere ist Verpackung. Die aber wiederum keine leere Hülle sein darf, bei der das Handwerk nicht stimmt. Es nützt nichts, alles auf Luxus zu trimmen, wenn in einer Praxis im Endeffekt nur zweitklassige Ärzte arbeiten, die nicht mit Herzblut und Leidenschaft bei der Sache sind.

Vielen Dank für das Gespräch! ◀◀



KONTAKT



Dr. Dr. Hans-Joachim Gath
Implantologie und
Gesichtsästhetik
im Palais an der
Oper

Maximilianstraße 2A
80539 München
Tel.: 089 25544810
E-Mail: info@drgath.com
www.drgath.com/praxis-oper/

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

EXATEC CYTEC CONTEC

Ergebnisse aus der Wissenschaft und Erfahrungen aus der Praxis, z.B. seit 2003 an der Poliklinik des ZMK Carolinum Frankfurt am Main, zeigen für unsere Wurzelstift-Systeme drei entscheidende Vorteile:

Höchste Biegefestigkeit

Dentinähnliche Elastizität zur Reduzierung von Wurzelfrakturen.

Mikro-retentive Netzstruktur der Stiftoberfläche zur Maximierung der Adhäsion.

Bitte fordern Sie unser ausführliches Informations-Material an!

TEST SETS

EUR 19.95 Inhalt: 3 Wurzelstifte + 3 Bohrer zzgl. MwSt, gültig bis 31.08.2014



Bitte Praxisstempel anbringen. Verrechnung über:

E.HAHNENKRATT GmbH
Fon 07232/3029-0 / Fax 07232/3029-99
info@hahnenkratt.com

Praxisumzug

Gut geplant zur neuen Praxis

Anfang Januar 2014 war es endlich so weit: Zahnärztin Dr. Alexandra Uhlemann konnte in Plauen ihre neuen Praxisräume für ihre Patienten öffnen. Helle und freundliche Räume sorgen für eine angenehme Wohlfühl-atmosphäre.

Elisabeth Weise/Leipzig

■ **Im Jahr 2010** übernahm Dr. Alexandra Uhlemann zunächst eine ältere Zahnarztpraxis in Plauen, die kurzfristig zur Verfügung stand. Damals wurde die Praxisübernahme relativ schnell abgewickelt. Doch bereits hier war klar, dass die lediglich 80 Quadratmeter kleinen Räumlichkeiten nicht die optimale Größe für die zahnärztliche Behandlung mit sich brachten. Zudem handelte es sich um ein altes, unsaniertes Gebäude. Daher spielte die Zahnärztin von Anfang an mit dem Gedanken, nach neuen Praxisräumen Ausschau zu halten.

Neuer Standort mit mehr Potenzial

Nach langer Suche fand Dr. Uhlemann im Januar 2013 gemeinsam mit Bönig-Dental dann schließlich das richtige Objekt im Internet. Schnell wurde Kontakt zu den Vermietern aufgenommen und alles in die Wege geleitet. Deren freundliche und entgegenkommende Art hat dabei eine wichtige Rolle für die Zahnärztin gespielt. Es handelte sich um einen Rohbau und die komplette Etage wurde in sehr guter Zu-

sammenarbeit mit den Vermietern ausgebaut.

Von Bedeutung für die Standortwahl war Dr. Uhlemann vor allem die zentrale Lage zur Innenstadt. „Viele meiner älteren Patienten, die kein Auto haben, können die Praxis so problemlos vom Stadtzentrum aus zu Fuß erreichen, wenn sie mit Bus oder Bahn anreisen“, erklärt die Zahnärztin.

Ein weiterer wichtiger Punkt war natürlich die geeignete Größe des Objektes. Die jetzt etwa 200 Quadratmeter bieten ausreichend Platz für eine bestmögliche Behandlung und lassen es den Patienten an keiner Stelle an etwas fehlen. Zudem konnte die Aufteilung der einzelnen Räume ganz individuell geplant und gebaut werden.

Rundgang durch die Praxisräume

Beim Betreten der neuen Praxis, die sich in der 1. Etage befindet, fokussiert man als Erstes die Anmeldung. Sie bildet den Mittelpunkt der Praxis und alle anderen Räume sind um sie herum angelegt. Die moderne weiße Front (Freuding) mit der indirekten Beleuchtung strahlt viel Freundlichkeit und Harmonie aus.

Die gesamte Praxis wirkt durch ihre weißen Wände ruhig, großzügig und natürlich. Für Modernität sorgen die originellen Deckenlampen sowie die vielen Farbhights, wie beispielsweise der graubraune Fußboden, lila Sitzgelegenheiten und die Nussbaumoberfläche der



Abb. 1

▲ Abb. 1: Die Rezeption als zentrale Anlaufstelle der Praxis.



Abb. 2

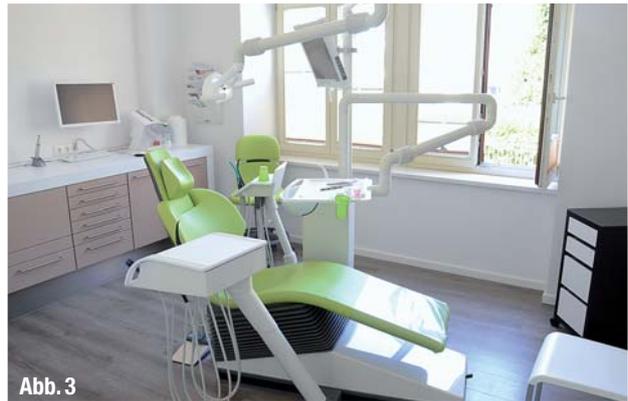


Abb. 3

▲ Abb. 2: Das gemütliche Wartezimmer mit Spielecke. ▲ Abb. 3: Behandlungsraum 1 mit der neuen Einheit von Sirona (C4+).

Rezeption. Zu besonderem Charme verhelfen der Praxis Säulen im Empfangsbereich sowie Wanddurchbrüche zu den einzelnen Zimmern, die mit Milchglas und schickem Rahmen versehen sind und somit das Tageslicht in der gesamten Zahnarztpraxis verteilen.

Links neben dem Eingang befindet sich direkt das gemütliche Wartezimmer. Dann schließen sich im Uhrzeigersinn um die Anmeldung zunächst die Behandlungszimmer, der halboffene Steriraum, der Röntgenraum und das Prophylaxezimmer an. Es folgen weiterhin Küche, Umkleide und Büro.

Ohne Unterstützung geht es nicht

Aufgrund ihrer bisherigen guten Erfahrung entschloss sich Dr. Uhlemann für eine Zusammenarbeit mit Bönig-Dental. Das Dentaldepot wurde von Anfang an in alle Schritte eingeweiht und unterstützte die Zahnärztin bei der Planung, Realisierung und Ausstattung.

Der Fachhändler half unter anderem bei der Standortwahl, schaute sich den Rohbau an, beurteilte, ob die Räumlichkeiten für eine Zahnarztpraxis geeignet sind, unterstützte bei den Verhandlungen zum Mietvertrag, besprach den Grundriss, arbeitete eng mit dem Bauleiter zusammen und beriet bei der technischen Ausstattung.

Dr. Uhlemann ist froh über die gute Zusammenarbeit und sehr zufrieden, einen qualifizierten Ansprechpartner bei allen Problemen im Praxisalltag gefunden zu haben. „Ohne das Wissen und die Erfahrungen von Bönig-Dental wäre der Praxisumzug nicht so einfach gewesen“, betont sie. In jedem Fall würde sie sich wieder für einen Dentalfachhändler zur Unterstützung entscheiden.

Technische Ausstattung

Bereits für die alte Praxis hat Dr. Uhlemann in ein digitales 2-D-Panoramaröntgengerät (Sirona ORTHOPHOSXG 5) investiert und es nun mit in die neuen

Räume genommen. Außerdem hat sie – zu ihren zwei schon vorhandenen Behandlungseinheiten (Sirona), die im Prophylaxeraum und in einem der Behandlungszimmer Platz gefunden haben –, eine weitere Einheit des gleichen

ANZEIGE

PureMotion®

Besuchen Sie uns auf der FachDental in Leipzig vom 26.-27.9.2014: Halle 4, Stand 4E98.

M8 für bis zu 8 Behandler

M2 für bis zu 2 Behandler

M4 für bis zu 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

Sichern Sie sich Ihr exklusives Messe-Geschenk: Bringen Sie einfach diese Anzeige mit zu unserem Stand. Wir freuen uns auf Sie!

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



Abb. 4a



Abb. 4b



Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 4a und b: Der komplett neu ausgestattete Sterilraum. ▲ Abb. 5: Der Prophylaxeraum. ▲ Abb. 6: Dr. Alexandra Uhlemann mit ihrem Praxisteam.

Modells gekauft. Diese steht im zweiten Behandlungsraum. Intraoralstrahler (Sirona HELIODENT^{PLUS}) gibt es zusätzlich in den Zimmern.

Komplett neu eingerichtet wurde der Sterilraum mit beispielsweise Geräten von Melag (Vacuklav 40 B+, MELAprint 60). Die Möbelzeilen im Sterilraum und an der Rezeption sowie die Behandlungszeilen sind alle von Freudling. Um auf dem neusten Stand der Technik zu sein, hat die Zahnärztin zudem neue Computer für die Anmeldung und die Behandlungszimmergekauft sowie in eine neue Abrechnungssoftware (Dampsoft) investiert.

Zudem ist bereits eine Digitalisierung der Patientenakten erfolgt. Dies läuft derzeit noch parallel zu den gewohnten Karteikarten, auf die Dr. Uhlemann momentan noch nicht verzichten möchte. Eine spätere komplette Umstellung ist aber nicht auszuschließen.

Positive Resonanz zur neuen Praxis

„Besonders wichtig war mir, dass die neue Praxis modern und einladend ge-

staltet wird, aber dabei immer noch natürlich und freundlich bleibt und sich meine Patienten wohlfühlen und gern zu mir kommen, vor allem auch die Familien mit Kindern“, sagt Dr. Uhlemann. Daher lag ihr das wohnliche eingerichtete Wartezimmer mit Spielecke besonders am Herzen. Auf jeden Fall wollte sie eine typische Zahnarztatmosphäre umgehen, bei der man beim Betreten sofort ein befremdliches Gefühl bekommt, um Vertrauen zu schaffen und Ängsten vorzubeugen.

Auch ihre Mitarbeiter freuen sich über die neuen Räumlichkeiten und vor allem über die gemütliche Küche, die ihnen mit Blick ins Grüne als optimaler Rückzugsort dient.

Weitere Ziele

Ganz abgeschlossen und fertig ist die neue Praxis aber noch nicht. Schritt für Schritt soll es noch weitere Neuerungen geben. So läuft beispielsweise das Terminbuch seit September 2014 vollständig digital über die neue Computersoftware (Dampsoft). Auch an eine zukünftige Erweiterung der Behandlungs-

möglichkeit wurde bereits gedacht und ein Raum für ein potenzielles drittes Behandlungszimmer mitgeplant, der momentan als Archiv und Lager dient. Für ein kleines Labor ist ebenfalls ein Zimmer verfügbar, das derzeit noch komplett frei ist. ◀◀

>> KONTAKT

Dr. med. dent. Alexandra Uhlemann
 Julius-Fucik-Str. 10
 08523 Plauen
 Tel.: 03741 222953
 Fax: 03741 289253
www.zahnarzt-uhlemann.de

Bönig-Dental GmbH
 Geisfelder Str. 14
 96050 Bamberg
 Tel.: 0951 98064-0
www.boenig-dental.de

Bonhoefferstr. 155
 08525 Plauen
 Tel.: 03741 520555



EXTRA Excellence

west Messe **Düsseldorf**, Halle 8a
Sa. 20.09.2014, 9-17 Uhr

süd Messe **München**, Halle A1
Sa. 18.10.2014, 9-17 Uhr

Praxisneubau

„Eine Wohlfühlpraxis für jedermann“

Trifft man Frau Dr. Karin Terlau, lässt sich in keinsten Weise erkennen, dass eine zehnmonatige Bauphase hinter ihr liegt. Freude zeigt sich in ihren Gesichtszügen, Harmonie und Leidenschaft. Eigenschaften, die sich ebenfalls in den Gesichtern von Team und Patienten wiederfinden sowie in der Ausstrahlung der Praxisräume. Von null auf hundert in zehn Monaten – Im Interview steht die Zahnvisionärin Rede und Antwort und erklärt, warum das Glück manchmal auf der anderen Straßenseite liegt.

Frau Dr. Terlau, bitte beschreiben Sie uns Ihre Praxis genauer!

Die Praxis umfasst etwa 250 Quadratmeter. Derzeit gibt es drei nutzbare Behandlungszimmer, darunter ein Prophylaxezimmer. Die anderen beiden Räume sind zwei vollwertige Behandlungszimmer, wovon eines für Spezialbehandlungen zusätzlich mit Mikroskop ausgestattet ist. Zudem besteht die Möglichkeit, die Praxis noch um zwei weitere Behandlungszimmer zu ergänzen. Den einen Raum habe ich jetzt erst einmal zum Wellnessraum mit einer Yasumi-Liege gestaltet. Wenn die Patienten längere Eingriffe haben, können sie sich anschließend erholen und ausruhen. Oder

falls doch längere Wartezeiten sind, können die Patienten vorher noch etwas entspannen.

Einer meiner Tätigkeitsschwerpunkte ist die Implantologie. Hier habe ich 2006 den Master of Oral Medicine in Implantologie am International Medical College gemacht. Außerdem verfüge ich noch über die Tätigkeitsschwerpunkte Parodontologie und Endodontie. Auch die ästhetische Zahnmedizin bereitet mir viel Freude.

Derzeit habe ich neun angestellte Mitarbeiterinnen, darunter eine Vollzeitkraft am Stuhl, eine Teilzeitkraft für die Rezeption, geringfügig beschäftigte Mitarbeiterinnen in den Bereichen Verwal-

tung und Prophylaxe sowie zwei Auszubildende. Alle Mitarbeiterinnen konnte ich aus der alten Praxis übernehmen, eine der zwei Auszubildenden kam neu hinzu.

Wie kam es zu der Entscheidung, sich zu separieren und eine Einzelpraxis zu eröffnen?

Die bisherige Praxis hatten wir bereits nicht in Form einer Gemeinschaftspraxis geführt, sondern eher als Praxisgemeinschaft. Das heißt, jeder Behandler hatte seine festen Patienten und in den Zeiten, wo ein Behandler aufgrund von Krankheit, Urlaub oder Fortbildung nicht da war, wurde der Patient intern an den



▲ Abb. 1 und 2: Großzügigkeit, Helligkeit und Transparenz waren Frau Dr. Karin Terlau bei der Praxisgestaltung sehr wichtig. Auf eine atmosphärische Gestaltung wurde deshalb bereits am Empfangstresen geachtet (Abb. 1) vor dem sich der Wartebereich befindet. Dieser wurde in einen nach allen Seiten geöffneten Glaskorpus (Abb. 2) integriert mit angrenzendem Spielbereich für Kinder.



▲ **Abb. 3 bis 5:** Helle Farben und Naturtöne dominieren die Behandlungszimmer. Das Behandlungszimmer 3 besitzt ein Mikroskop für endodontische Eingriffe (Abb. 5). Um den Patienten die Möglichkeit des Ausruhens nach Eingriffen zu ermöglichen, wurde ein Zimmer mit Wellnessliege (Abb. 4) eingerichtet. Dieser Raum kann optional zu einem weiteren Behandlungszimmer gestaltet werden.

Kollegen überwiesen. Die Praxis an der Wallstraße verfügte jedoch über nur fünf Behandlungsräume und wurde unseren Kapazitäten einfach nicht mehr gerecht, eine Erweiterungsmöglichkeit gab es nicht. Wir hatten dort bereits verschiedene Modelle durchdacht, ob man zum Beispiel eine Satellitenpraxis eröffnet, uns letztendlich aber dafür entschieden, dass jeder seine eigene Praxis führt.

Dann habe ich mich auf die Suche gegeben und da es auch keine Animositäten gab, konnte ich mich auch im näheren Umfeld umschauchen. Das war gut, denn die Analyse der Patienten hatte ergeben, dass 75 Prozent der Patienten aus Borken kommen. Daher war es für mich naheliegend, hierzubleiben. So mussten sich auch die Patienten nicht großartig umorientieren, denn viele Patienten scheuen den Weg, wenn sie fünf oder zehn Kilometer weiter in einen anderen Stadtteil fahren müssen.

Bei der Immobiliensuche bin ich dann auf diese Räumlichkeiten gestoßen. Zunächst sollten sie nur vermietet werden, aber mieten wollte ich nur ungern, weil für die Installation einer Zahnarztpraxis ein enormer Invest getätigt werden muss, was beispielsweise Elektrik, Strom, Wasser, Gas und die Druckluftleitungen angeht. Nach Gesprächen mit dem damaligen Inhaber konnte ich die Immobilie letztendlich doch erwerben.

Wie lange dauerte es von der Idee bis zur fertigen Praxis?

Mein Kollege und ich haben uns im Oktober 2013 zur Praxisteilung entschieden. Die jetzige Immobilie habe ich dann zunächst unter Vorbehalt gesichert und der eigentliche Kauf wurde erst im Februar 2014 getätigt. Da es eine Eigentümergemeinschaft ist, war noch nicht rich-

tig klar, ob hier Kernbohrungen stattfinden und ob wir genug Fenster hinzufügen dürfen oder ob ich den vorderen Eingang barrierefrei gestalten kann. Als sich dann herauskristallisierte, dass die meisten zustimmen werden, haben wir Mitte Februar/Anfang März auch schon mit den Abbrucharbeiten und der Kernsanierung begonnen.

Am 1. Juli konnte ich dann meine ersten Patienten behandeln. Das war wirklich ein knapper Zeitraum und es gab sehr viele kurze Nächte, vor allem weil ich bis kurz vor der Eröffnung in Vollzeit gearbeitet habe.

Allerdings hätte ich nicht in der Form weiter arbeiten gehen können, wenn mein Mann und mein Vater nicht gewesen wären. Mein Vater ist gelernter Elektromeister mit einer zusätzlichen Ausbildung zum Gas-/Wasserinstallateur und hat mir dabei geholfen, den Gesamtüberblick zu bewahren und mich bei koordinativen Fragen unterstützt.

Außerdem hat er bei den ganzen Abrissarbeiten mitgeholfen. Mein Mann hat die Leute im Hintergrund angespornt, wodurch wir zeitlich alles geschafft haben.

Was war Ihnen besonders wichtig am Objekt, an der Gestaltung und Ausstattung?

Das Raumkonzept in meiner neuen Praxis transportiert Offenheit, Weite, Wärme und Transparenz. Gerade Angstpatienten nehmen die Wohlfühlatmosphäre sehr positiv auf – aktiv flankiert von meinem sensitiven und serviceorientierten Team. Der Wartebereich liegt räumlich im Mittelpunkt der Praxis, die Patienten sollen sich eher fühlen wie im Wohnzimmer, denn in einem Wartezimmer.

Ich biete Zahnbehandlungen für die ganze Familie an, vom kleinsten Budget bis zur hochpreisigen Gesamtversorgung, jeder Patient erhält die bestmögliche Beratung und Behandlung.

Natürlich sind Barrierefreiheit und eine bequeme Parkplatzsituation im Vorfeld gut bedacht worden.

Warum fiel Ihre Wahl einer Zusammenarbeit auf NWD und wie hat sich diese konkret gestaltet?

Ich kenne Herrn Budde von NWD jetzt schon viele Jahre, und er ist immer sehr engagiert und mit viel Herzblut bei der Arbeit. Bereits in der anderen Praxis hatte er uns schon kompetent unterstützt und betreut, hat viele Ratschläge und Verbesserungsvorschläge gegeben.

Zudem hatte ich die Gelegenheit, mich in der Erlebniswelt Dentale Zukunft umfangreich zu informieren. Man findet dort die Möglichkeit, die Praxisräume nachzustellen und großzügige Sortimente an Einrichtungsvarianten. Außerdem nutzte ich die Unterstützung beim Design, der Innenarchitektur, den Lichtsystemen, Fußböden, Tapeten usw. und konnte durch diese Hilfe relativ schnell zum Ziel kommen.

Alleine hätte ich das alles so in dieser Form sicherlich nicht geschafft. Denn auch der Sachverstand und die medizinischen Fachhintergründe sind wichtig; zum Beispiel, welches OP-Licht das Beste ist. Da haben wir sehr lange diskutiert, ob das Design nun schön oder funktionell sein soll. Wir hatten auch einige Meetings mit Frau Herr-Krebs, die mich beim Interieurdesign unterstützt hat, und mit Herrn Hahn, der für die Planung der Praxis verantwortlich war.

Auch zu zwei anderen Immobilien, die ich zur Vorauswahl hatte, wurden Zeich-



Abb. 6a



Abb. 6b

▲ **Abb. 6a und b:** Das eigens für die Prophylaxe eingerichtete Zimmer dominiert in frischem Blau. Ein Highlight ist hier die besondere Deckengestaltung.

nungen angefertigt, obwohl noch gar nicht klar war, welche Immobilie ich tatsächlich nehmen wollte. Diese Unterstützung rechne ich NWD sehr hoch an, ich habe mich immer gut aufgehoben gefühlt.

Bitte fassen Sie die wichtigsten Investitionsgüter zusammen, die sich hier in den Räumlichkeiten befinden.

Die größten Investitionsgüter sind drei Behandlungseinheiten von Planmeca, ein DVT und ein Kleinröntgengerät, ebenfalls von Planmeca. Im Steribereich ist das Mobiliar von Kappler Med+Org sowie ein Thermodesinfektor und ein Sterilisator von MELAG. Aus der alten Praxis habe ich noch einen Autoklaven (DAC UNIVERSAL von Sirona) mitgebracht.

Was die Hersteller betrifft, ist es sehr überschaubar, aber wenn doch mal etwas zu reparieren ist, dann ist es vom technischen Aufwand her einfacher.

Welcher ist der Raum, in dem Sie sich am liebsten aufhalten?

Mein Lieblingszimmer ist das Zimmer 3, weil ich da mein Mikroskop habe. Außerdem ist das Zimmer ruhig und hat einen schönen Blick in den Garten. Da arbeite ich am liebsten. Vom Design her gefällt mir auch das Prophylaxezimmer mit der harmonischen Gestaltung sehr gut. Die Dominanzfarbe ist hier Blau, da sie Frische und Wohlfühlen vermittelt – meiner Meinung nach der perfekte farbliche Rahmen für den Prophylaxebereich.

Natürlich spiegelt die ganze Praxis auch meinen persönlichen Geschmack wider. Ich habe mich bewusst für runde Formen und warme Farbtöne entschieden, um das Wohlfühl zu steigern und für eine beruhigende Atmosphäre zu sorgen. Zudem bietet ein natürlich gehaltenes Farbkonzept meiner Meinung nach den größten Freiraum, wenn doch irgendwann einmal etwas verändert werden soll, denn dann lässt sich mit ein paar Farbtupfern im Accessoirebereich viel umgestalten.

Inwieweit ist Ihre Praxis digitalisiert?

In der Praxis ist alles digitalisiert: Vom Röntgen über die Behandlungstühle bis hin zur Sterilgutverwaltung. Ich arbeite karteikartenlos, wie bereits in der alten Praxis, einzige Ausnahme sind hier ältere Röntgenaufnahmen der Patienten.

Welche Idee steckt hinter den Einbauschränken mit den mobilen Trays?

In der alten Praxis war es häufig der Fall, dass etwas im Zimmer fehlte und die Mitarbeiterin oft aus dem Zimmer gehen musste, um es zu holen. Dadurch, dass mehrere Behandler in der Praxis waren, wurde vielleicht vorher etwas rausgenommen, was jetzt benötigt wurde. Daher möchte ich das in der jetzigen Praxis gern vermeiden. Da kam die Idee, dass alles auf einen Wagen kommt, was für eine bestimmte Behandlung benötigt wird. Wenn ich eine Präparation habe, wird der Wagen ins Zimmer gefahren und da liegen alle Sachen bereit: das Alginat, das Abformmaterial, die Retraktionsfäden, die Abformlöffel. Ich weiß dann, dass die Mitarbeiterin nicht aus dem Zimmer raus muss, um etwas zu holen.

Wie ist die bisherige Resonanz bei Ihrem Team und Ihren Patienten?

Die Rückmeldungen sind durchweg positiv. Die Mitarbeiterinnen sind sehr motiviert und aufgeschlossen, was Schulungen und Einweisungen betrifft. Auch die Mitarbeiterinnen, die normalerweise nur vormittags da sind, haben sich bisher immer Zeit genommen, wenn mal eine Schulung auf den Nachmittag fiel. Der Zusammenhalt ist sehr stark, sodass wir auch gemeinsame Teamausflüge planen, wie beispielsweise nächstes Jahr zur IDS.

Welche nächsten Ziele haben Sie für Ihre Praxis?

Das Thema Prophylaxe liegt meinem Team und mir besonders am Herzen. Dieser Bereich wird mittelfristig noch weiter ausgebaut, auch mithilfe von kurzweiligen Informationsveranstaltungen für Patienten.

Meine Räumlichkeiten bieten sehr gutes Erweiterungspotenzial, sodass ich mir auch vorstellen kann, eine Zahnärztin oder eine Ausbildungsassistentin einzustellen. Doch nun genießen wir erst einmal die aktuellen Möglichkeiten, lassen die Routine Einzug halten und tun das, was wir am besten können: für den Patienten da sein und ihn in all seinen Belangen unterstützen. Damit ganz persönliche Visionen von schönen und gesunden Zähnen Realität werden.

Vielen Dank für das Gespräch! <<

>> KONTAKT	
	<p>Dr. Karin Terlau Butenwall 43 46325 Borken Tel.: 02861 90278-0</p>
<p>E-Mail: info@zahnvisionen.de www.zahnvisionen.de</p>	
<p>NWD Gruppe Nordwest Dental GmbH & Co. KG Schuckertstraße 21 48153 Münster Tel.: 0251 7607-0 Fax: 0800 7801517 E-Mail: ccc@nwd.de</p>	

AIR-FLOW MASTER PIEZON[®] → FÜR ERFOLGREICHE **SUB- UND** **SUPRAGINGIVALE** PROPHYLAXE, SCALING INKLUSIVE



EMS-SWISSQUALITY.COM

AIR-FLOW[®] ist eine Marke von EMS Electro Medical Systems SA, Schweiz

Erfahrungsbericht

„Quality made in Germany“ ist uns besonders wichtig!“

Unsere oralchirurgische Überweisungspraxis in Berlin-Tempelhof besteht seit über 15 Jahren. Mit drei Fachzahnärzten für Oralchirurgie liegt unser Schwerpunkt auf der Implantologie und Parodontologie. Täglich suchen unsere Praxis zwischen 50 und 70 Patienten auf.

Dr. Harald Frey, Dr. Carola Frey/Berlin

■ **Zur bestmöglichen** Sicherstellung des Praxisbetriebs ist der Einsatz von Qualitätsprodukten zwingend erforderlich (Abb. 1). Aus diesem Grund setzen wir bevorzugt Produkte von deutschen Herstellern ein. Um den steigenden Instrumentenmengen bei ansteigenden OP-Zahlen gerecht zu werden, wurden zwei bestehende Klasse-B-Kleinsterilisatoren gegen einen Großsterilisator ausgetauscht. Vor der eigentlichen Markt-

einführung wurde der Cliniclave 45 zuerst bei uns in einem sogenannten Feldtest eingesetzt.

Das Gesamtkonzept ist überzeugend

Die Instrumentenaufbereitung wird wechselweise von insgesamt vier ausgebildeten Mitarbeiterinnen verantwortet. Neben der Beladungsmenge

waren für das Aufbereitungsteam eine sehr gute Ergonomie, schnelle Betriebszeiten und gute Trocknungsleistungen ausschlaggebend für den Einsatz des Cliniclave 45.

Für die Beladung werden Sterilisationscontainer sowie Tablettts für verpackte Einzelinstrumente verwendet. Bei großen Instrumentenmengen ist die Be- und Entladung des Sterilisators auf Dauer körperlich anstrengend. Zur



Abb. 1



Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Blick in den Aufbereitungsraum: Optimal ausgestattet mit Groß-Autoklav, Siegelgerät, Thermodesinfektor und Dokumentationssoftware. ▲ **Abb. 2:** Das Beladungssystem für eine schonende Be- und Entladung großer Instrumentenmengen.

**Abb. 3****▲ Abb. 3: Team der FREY Oralchirurgen.****CLINICLAVE 45****Der Groß-Autoklav für Praxis und Klinik****Integrierte Software zur Freigabe und Rückverfolgung von Instrumenten**

Die im Cliniclave 45 integrierte Dokumentations- und Freigabe-Software erlaubt eine vollständige Reproduzierbarkeit und lückenlose Sicherheit. Das sehr große farbige Touch-Display ermöglicht eine intuitive Bedienung, hilft Fehler zu vermeiden und alle wichtigen Informationen schnell zu finden. Für eine sichere Rückverfolgbarkeit des Freigabeprozesses kann für alle Benutzer eine individuelle PIN vergeben werden. Die Authentifizierung zur Chargen-Freigabe erfolgt schnell und sicher am Display.

Mehr Instrumente in kürzerer Zeit sterilisieren

Die Sterilisation größerer Mengen an Instrumenten und Textilien und deren schnelle Wiederverfügbarkeit gehört zu den wichtigsten Anforderungen in Kliniken, Praxen und ambulanten Zentren. Mit einer Beladungsmenge von 35 kg verpackter Instrumente bzw. 7 kg Textilien ist der Cliniclave 45 deutlich leistungsfähiger als fast alle anderen Groß-Autoklaven. Verpackte Instrumente können in Rekordzeit ab 30 Minuten inklusive Trocknung entnommen werden. Die zylindrische Sterilisationskammer bietet in Verbindung mit speziell gestalteten Aufnahmegestellten optimale Lösungen für alle Fachbereiche.

Ohne Kraftaufwand be- und entladen

Mit dem Beladungssystem werden die vielfältigen Beladungskonfigurationen ohne Kraftaufwand in den Groß-Autoklaven eingeschoben und wieder entnommen. Zur optimalen Bedienung und Aufstellung im Aufbereitungsraum der Praxis oder Klinik kann der Türanschlag wahlweise links oder rechts gewählt werden.

Noch mehr Effizienz und Komfort

Oft sind es die kleinen Dinge, die das Arbeiten angenehmer machen. Vielseitige Möglichkeiten des Cliniclave 45 helfen dabei, Arbeitsprozesse einfacher, sicherer und komfortabler zu gestalten. Hierzu zählen zum Beispiel die automatische Abschaltung, der Energiespar-Modus, die Startzeitvorwahl oder die Zusatztrocknung.

Vereinfachung setzen wir das Beladungssystem und den Transportwagen ein: Hierdurch ist die Be- und Entladung sowie der Transport der Charge schnell und nahezu ohne Kraftanstrengungen möglich und erleichtert den Arbeitstag unserer Mitarbeiterinnen enorm.

Aktuell werden im Durchschnitt drei und maximal vier Chargen pro Behandlungstag im Cliniclave 45 sterilisiert. Die Programmlaufzeiten vom Cliniclave 45 sind ideal auf effiziente und schnelle Praxisprozesse ausgelegt: Bei maximaler Beladung mit 35 kg verpackten Instrumenten steht uns die Charge mit zwölf Containern (Abb. 2) im Universal-Programm bereits nach ca. 40 Minuten inklusive Trocknung wieder zur Verfügung.

Die große Beladungsmenge und schnellen Betriebszeiten leisten einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Energieeffizienz unserer Praxis.

Unser Fazit

Die kurzen Prozesszeiten sowie die guten Trocknungsergebnisse sind sehr überzeugende und arbeitserleichternde Produktvorteile. Insgesamt ist das Gerätekonzzept für uns die richtige Lösung. ◀◀

**KONTAKT****Dr. Harald Frey & Dr. Carola Frey**

Tempelhofer Damm 129
12099 Berlin
Tel.: 030 7570595-0
Fax: 030 7570595-2
E-Mail: dresfrey@live.de
www.oralchirurg.com

MELAG Medizintechnik oHG

Geneststraße 6–10
10829 Berlin
Tel.: 030 757911-0
Fax: 030 75791199
E-Mail: info@melag.de
www.melag.de

DVT-Neuheit

„State of the Art“ für die moderne Zahnarztpraxis

Unter dem Motto „Das Warten hat ein Ende“ trafen sich vom 13. bis 15. Juni 2014 im Rahmen einer Presseveranstaltung der Güstrower Zahnarzt Dr. Sigmar Kopp, Frank Bartsch, Trade Marketing Manager bei Carestream Dental, und Johann Huber, Carestream Experte für CAD/CAM, im Berliner Maritim Hotel. Im Rahmen eines Interviews sprachen die Experten darüber, wie sich das revolutionäre CAD/CAM-System CS Solutions bereits kurz nach der Einführung in der Praxis bewährt – und über ihre Begeisterung für die aktuelle Carestream DVT-Innovation CS 8100 3D.

Herr Dr. Kopp, welche Vorteile bietet die digitale Volumentomografie (DVT) für die moderne Zahnarztpraxis?

Die digitale Bilderfassung und -verarbeitung in der Zahnmedizin bietet dem Anwender zunächst einmal ganz klare Vorteile in der Diagnostik und Therapieplanung. Die exzellenten diagnostischen Möglichkeiten durch ausgeklügelte Softwarefilter und die Möglichkeit, dreidimensionale Bilder aufzunehmen; der Verzicht auf Chemie, die bessere Strahlenhygiene sowie die platzsparende Archivierung von Patientendaten, die schnelle Verfügbarkeit des Bildes oder der optimierte Workflow führen in der Summe dazu, dass digitale Systeme den analogen Röntgenverfahren heute längst überlegen sind.

Zahnärzte können nun dreidimensionale röntgenologische Untersuchungen ohne Hinzuziehung eines Radiologen durchführen. Zudem sind digitale Bilder an verschiedenen Arbeitsplätzen gleichzeitig verfügbar, können im Hinblick auf bestimmte Fragestellungen bearbeitet werden und unterstützen die ganzheitliche Therapieplanung sowie Patientenberatung. Mit der DVT gelingt es dem Zahnarzt, auch kleinste pathologische Veränderungen im Hartgewebe überlagerungsfrei sowie präzise darzustellen und therapeutische Interventionen zielgerichtet auszuführen. So sind heute für jede zahnmedizinische Fragestellung – von der Zahnerhaltung über die Therapie

parodontaler Erkrankungen bis hin zur chirurgischen Versorgung – die zu untersuchenden Objekte exakt darstellbar, insbesondere in ihren nativen Dimensionen. Die meisten Implantate und sogar selbst erstellte Implantatdesigns können frei im Knochen positioniert und von allen Seiten betrachtet werden.

Die klassische CT-Auflösung mag für viele allgemeinmedizinische Fragestellungen ausreichend sein. Im Dentalbereich jedoch, in dem für manche Einsatzbereiche bei Diagnostik und Therapie eine Lupe bzw. ein Mikroskop gefordert wird, kann diese Auflösung feine anatomische Strukturen vielfach nicht darstellen. Für endodontische und periodontische Fragestellungen sind Geräte mit einem Bildauflösungsvermögen deutlich unterhalb einer Voxel- (Volumenbildpunkt-) Größe von 0,2 mm erforderlich. An diesem Punkt ist die Digitale Volumentomografie mit ihrer präzisen Darstellung dentaler Strukturen aus dem modernen Praxisalltag nicht mehr wegzudenken.

Das DVT CS 8100 3D von Carestream Dental revolutioniert hier den Markt der digitalen Volumentomografie – denn die neuen Möglichkeiten, die sich damit erschließen, führen zu fokussiert-spezifischen Therapieansätzen im Behandlungsablauf. Mit dem CS 8100 3D bietet Carestream Dental hier aktuell den innovativsten Ansatz in der digitalen Bildgebung.

Herr Bartsch, was sind für Sie die herausragenden Eigenschaften des CS 8100 3D?

Ein klares Alleinstellungsmerkmal des 2-in-1-Systems CS 8100 3D ist natürlich zunächst einmal sein völlig neuartiges Positionierungssystem, das auf einen La-

ser verzichtet. Für den Behandler wird damit das Erstellen von exzellenten 3-D-Volumen oder Panoramaaufnahmen so einfach wie noch nie. Auch von Patientenseite her entsteht so ein wesentlich höherer Behandlungskomfort. Zudem passt das Gerät dank seines superschlanken Designs perfekt in jede Praxis!

Der Anwender kann zwischen vier Sichtfenstern



Abb. 1

BEAUTIFIL-Bulk

Ein Bulk – zwei Viskositäten



Restorative

Flowable

Official Partner



Zwei Viskositätsstufen – stopfbar und fließfähig

Niedrige Polymerisationsschrumpfung und Schrumpfungsspannung

Für Inkrementstärken bis 4 mm



www.shofu.de



Abb. 2

▲ **Abb. 1 bis 3:** Das vielseitige 2-D- und 3-D-Multifunktionssystem eignet sich ideal für die allgemeinen Praxisanforderungen. Der Behandler kann 4 x 4 bis 8 x 9 cm zwischen vier Sichtfeldern wählen; mit einer Auflösung von bis zu 75 µm ist das CS 8100 3D sogar selbst für die endodontische Diagnostik perfekt gerüstet.

wählen – von 4 x 4 bis 8 x 9 cm. Mit einer Auflösung von bis zu 75 µm ist der CS 8100 3D dabei als echter Allrounder selbst für die endodontische Diagnostik perfekt gerüstet und überzeugt mit einer UVP von 54.999 EUR (zzgl. MwSt.) durch ein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis. Neue Entwicklungen im 3-D-/DVT-Bereich – z.B. eben auch das CS 8100 3D – werden immer erschwinglicher, amortisieren sich schneller und bieten gleichzeitig eine überragende Qualität. Wie andere Systeme verfügt auch das CS 8100 3D über ein intelligentes Dosismanagement. Gemäß dem ALARA-Prinzip wird – je nach Befundung – die Strahlenbelastung für den Patienten so gering wie möglich gehalten. Dafür sorgen neben genauen befundungsspezifischen Einstellungsmöglichkeiten auch die Voreinstellungen für Kinderuntersuchungen, die bei den Volumen 8 x 8 und 4 x 4 mit einer erheblich reduzierten Strahlenexposition auskommen.

Das CS 8100 3D setzt also jetzt schon neue Maßstäbe auf allerhöchstem Niveau – das Warten hat sich wirklich mehr als gelohnt! Dieses Multisystem und alle weiteren aktuellen Carestream-Entwicklungen werden auch bei den kommenden Fachdentalmessen im Mittelpunkt stehen und können dort auf Herz und Nieren getestet werden.

Herr Huber, wie gestaltet sich die Einbindung von CS Solutions in den modernen Praxisalltag?

Die Vorteile der digitalen Abdrucknahme mit CS Solutions sind imponie-

rend. Dank der CAD/CAM-Technologie kann der Patient nach digitaler Abdrucknahme die Praxis innerhalb eines Behandlungstermins mit der neuen Krone, dem Onlay oder Inlay verlassen – ohne Provisorium, ohne Wartezeit und ohne umständliches Anpassen.

Das Grundprinzip ist bei allen Scan-Systemen ähnlich. Ein optisches Signal, z.B. ein LED- oder Laserlicht, wird auf den Zahnbogen gerichtet, eine Kamera empfängt die vom Zahnbogen zurückgesendeten Lichtsignale und erstellt daraus eine dreidimensionale digitale Abbildung der intraoralen Situation, die am PC sichtbar wird. Präparationsfehler werden anhand der Aufnahme sofort erkannt und können direkt nachgearbeitet werden. Der Behandler spart sich wertvolle Zeit, teures Abformmaterial, die Reinigung und Desinfektion von Löffeln, Lagerfläche und Abdrücke sowie die Kuriergebühren für das Senden der Abdrücke ins Labor.

Außerdem verändert die digitale Abformung ihre Beschaffenheit nicht, weder durch Lagerung noch durch unsachgemäßen Transport oder Handhabung. Eine professionelle Datensicherung vorausgesetzt, ist auch ein Verlust des digitalen Abdrucks auszuschließen. Beim Scan des digitalen Abdrucks mit einem Intraoralscanner kann sogar auf den ungeliebten Abdrucklöffel verzichtet werden – das bedeutet einen erheblichen Komfortgewinn für den Patienten. Auch mit den Carestream DVTs lassen sich – als Zusatznutzen – digitale Abdrücke erstellen. Allerdings kann hier nicht auf das herkömmliche Abdruckverfahren verzichtet werden. Die Vorteile von CAD/CAM in der modernen Zahnarztpraxis liegen also auf der Hand. Besonders lobenswert ist jedoch, dass bei einem intuitiv zu bedienenden System wie CS Solutions, das keiner aufwendigen Schulung bedarf, viele Arbeitsschritte sogar von der Assistenz durchgeführt werden, was einen effektiven digitalen Workflow in der Praxis ermöglicht.

Aufgrund des offenen Komponentenkonzepts von CS Solutions kann der Behandler wählen, ob er den kompletten digitalen Workflow oder lediglich einzelne Bestandteile in die Praxis integriert. Über CS Connect können sowohl die reinen Scandaten im offenen STL-Format als auch fertig designte Restaurationen an jedes Labor gesendet werden. Der An-



Abb. 3

wender entscheidet dabei selbst, ob er den Zahnersatz beim Zahntechniker oder in der Praxis designen und fertigen lassen möchte. Das offene und modular aufgebaute System bietet dem Nutzer damit alle Freiheiten und lässt sich ganz nach individuellen Ansprüchen in den Arbeitsablauf integrieren. Dies wird natürlich zum Teil auch eine Auswirkung auf die Zukunft der Zahnlabore haben; die guten Labore werden jedoch nach wie vor gut ausgelastet sein – und Wettbewerb belebt ja bekanntermaßen das Geschäft.

Unter diesen positiven Voraussetzungen ist nahezu garantiert, dass sich CS Solutions im modernen Praxisalltag durchsetzen wird, denn aus meiner Sicht ist CS Solutions eigentlich unverzichtbar für die moderne Zahnarztpraxis von heute.

Vielen Dank für das Gespräch! <<

>> **KONTAKT**

**Carestream Health
Deutschland GmbH**
Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: 0711 20707306
Fax: 0711 20707333
E-Mail:
europedental@carestream.com
www.carestreamdental.de

Bunt. Individuell. Nur für Sie gemacht.

Die VITA VACUMAT 6000 M Special Edition mit Vollausstattung in Ihrer Lieblingsfarbe



3473_1D



VITA shade, VITA made.

VITA

Der Premium-Keramikkofen VITA VACUMAT 6000 M Special Edition in Vollausstattung und Ready for VITA SUPRINITY. Erleben Sie die innovative Brenntechnik und die bewährte, langlebige Quarzglaswanne. Sparen Sie bares Geld durch die TÜV Austria zertifizierte VITA Energy Efficiency. Wählen Sie aus acht Farben, gestalten

Sie nach dem Kauf ihre individuelle Seitenblende und erhalten Sie den dazu passenden Screensaver für das Bedienteil VITA vPad excellence. Color up your lab. Customized multicolor furnaces by VITA – individualized by you! / www.vita-zahnfabrik.com/special-edition

[facebook.com/vita.zahnfabrik](https://www.facebook.com/vita.zahnfabrik)

Design

Trends für die Zahnarztpraxis

Die Einrichtung und Gestaltung der Praxis hat maßgeblichen Anteil daran, ob sich die Patienten wohlfühlen. Doch nicht nur das: Das Interieur ist außerdem ein Ausdruck des Lebensgefühls und persönlichen Stils des Zahnarztes.

Susanne Schmidinger/Bensheim, Frank A. Reinhardt/Köln

■ **Wer heutige Zahnarztpraxen** mit Fotos früherer Praxisräume vergleicht, der stellt fest, dass Einrichtung und Gestaltung vielfältiger geworden sind. Das betrifft unter anderem die Farben von Wänden und Möbeln, das Design der Einrichtung, die verwendeten Materialien – und natürlich auch das Aussehen der Behandlungseinheiten.

In dieser Entwicklung spiegeln sich gesellschaftliche Trends wider. Solche Trends zu entdecken, aufzugreifen und in die Gestaltung seiner Produkte einfließen zu lassen, ist seit jeher der Anspruch von Sirona. Unterstützt wird das Unternehmen dabei von Designern, Zukunfts- und Trendforschern wie beispielsweise der Kölner Agentur FAR_consulting. Be-

sonders im Fokus stehen dabei aufgrund ihrer Größe und ihrer zentralen Position im Behandlungsraum vor allem die Behandlungseinheiten.

Es erweist sich immer wieder als hilfreich, bei der Entwicklung von Behandlungseinheiten externe Experten hinzuzuziehen, die keinen unmittelbaren Bezug zur Dentalbranche haben und Gestaltungs- und Designideen aus anderen Wirtschaftsbereichen einbringen. Natürlich unterliegt das Design eines funktionalen Produkts wie einer Behandlungseinheit anderen Gesetzmäßigkeiten als die Gestaltung eines Lifestyle-Produkts, wie Möbeln oder Kleidung. Aber diese externen Inputs, untermauert durch repräsentative Untersuchungen

zu Designentwicklungen und Trends, gewährleisten, dass Sirona-Behandlungseinheiten den Zeitgeist treffen – und viele unterschiedliche Geschmäcker.

Behandler und Patienten sollen sich wohlfühlen

Ein zeitgemäßes, ansprechendes Design von Praxis und Einrichtung ist in zweierlei Hinsicht bedeutsam. Erstens spielt es eine maßgebliche Rolle bei der Frage, ob sich Patienten in der Praxis wohlfühlen. Unbewusst und bewusst bewerten sie beispielsweise die Farben der Wände sowie die Gestaltung von Möbeln und Praxisräumen. Diese Bewertung fließt ein in die Entscheidung darüber, ob Patienten wiederkommen oder beim nächsten Mal einen anderen Zahnarzt aufsuchen.

Zweitens ist die Gestaltung der eigenen Praxis ein Weg, sein Lebensgefühl auszudrücken, sich zu positionieren, Einstellungen zu visualisieren. Eine Tendenz zu traditionell gestalteten Massivholzmöbeln kann einen Wunsch nach mehr Werten im Leben darstellen oder auch nach Dauerhaftigkeit. Eine betont feminine Gestaltung spricht für das Bedürfnis, einen eigenen Ausdruck zu finden, der mal keine Rücksicht auf politische Korrektheit nimmt, sondern Stellung bezieht.

Wer mit Zahnärzten über die Gestaltung ihrer Praxis spricht, der stellt immer wieder fest, welche große Bedeutung



Abb. 1

▲ Abb. 1: Die Illustration einer Designwelt.



Abb. 2

▲ Abb. 2: Die Designwelt „Männerkult“ – hier in der Praxis von Dr. Alessandro Devigus, Zürich.

Einrichtung und Gestaltung für sie haben. Als Darstellung eines persönlichen Stils, aber auch als Unterscheidungsmerkmal im Wettbewerb mit anderen Praxen – und schlichtweg deshalb, weil Zahnärzte viele Stunden in ihren Räumen verbringen.

Farbkollektionen bieten Inspiration

Gerade die Wahl der Farben einer Behandlungseinheit beeinflusst das Ambiente eines Raumes wesentlich und belegt den ganz persönlichen Einrichtungsstil des Zahnarztes. Vor diesem Hintergrund hat Sirona auf der letzten IDS vier neue Farbkollektionen für seine



Abb. 4

▲ Abb. 4: Susanne Schmidinger ist Leiterin des Produktmanagements bei Sirona in Bensheim.



Abb. 3

▲ Abb. 3: Frank A. Reinhardt ist Geschäftsführer von FAR_consulting, Kölner Design- und Marketingagentur.

Behandlungseinheiten vorgestellt, die FAR_consulting entworfen hat.

Die erste Designwelt, White Motion, beschreibt das Lebensgefühl von Menschen, die sich die Errungenschaften und Erkenntnisse der modernen Forschung und Wissenschaft zu eigen machen, um ihre eigene Welt zu bauen. Die Farbkollektion Urban Nature ist der Ausdruck für die Integration der Natur in den urbanen Lebensraum. Rebels in Pink steht als Metapher für die selbstbewusste Frau und Unternehmerin, die einen sehr persönlichen Stil pflegt: unkonventionell, kreativ und wandelbar. Die vierte Farbkollektion, Männerkult, verbildlicht die Lebenswelt des modernen Mannes.

Die Designwelten bieten Zahnärzten Inspirationen und zeigen mögliche Ansätze, um den eigenen Stil und die eigenen Vorstellungen in der Praxis zu realisieren. Die Welten sind entstanden aus der Beobachtung von aktuellen Trends, insbesondere in der Einrichtungsbranche. Wobei in Zeiten sozialer Netzwerke wie Facebook Designentwicklungen viel schneller zu erkennen, aber auch schnelllebig sind – herauszufiltern, was ein Trend ist, was bleibt, ist heute eine genauso große Herausforderung wie früher, als Trendforscher Themen in Zettelkästen gesammelt haben. ◀◀



KONTAKT

Sirona Dental Systems GmbH

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

Behandlungseinheiten

Zeitloses Design verschmilzt mit Funktionalität

Der Praxisbesuch ist für den Patienten ein „Gesamterlebnis“: Natürlich stehen die Behandlung und der therapeutische Erfolg im Vordergrund, doch spielen auch die persönliche Atmosphäre vom Empfang bis zur Verabschiedung und nicht zuletzt das optische Erscheinungsbild der Räumlichkeiten eine wesentliche Rolle. Ein Beitrag über die Regeln moderner Gestaltungskonzepte, damit sich Patient und Team optimal aufgehoben fühlen.

Rüdiger Krause/Hannover



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Da die Patienten der abgebildeten Beispielpraxis nur selten warten müssen, reicht ein kleiner Wartebereich aus. Die Brauntöne von Fußboden, Ledermöbel und Holz vermitteln Sicherheit und Seriosität der Behandlerin. Der relativ kleine Raum öffnet sich nach oben in heller Leichtigkeit und gewinnt an Ausstrahlung durch das Gestaltungselement aus satiniertem Glas. Das großflächige Ölbild (farblich auf die Gestaltung abgestimmt) gibt dem Raum Tiefe und lässt eine längere Betrachtung zu. Die Art der Gestaltung des Wartebereichs setzt sich in der gesamten Praxis fort.

■ **Patienten kommen gleich** in mehrfacher Hinsicht „wachen Blickes“ in die Praxis und ihr Bild formt sich aus ganz unterschiedlichen Eindrücken wie Behandlungsqualität, Patientenfreundlichkeit, kurzen Wartezeiten, Hygiene oder Gerätetechnik. Einen erheblichen Einfluss hat dabei das visuelle Erscheinungsbild der Praxis – ein ansprechendes Design trägt immerhin wesentlich zu einer angenehmen Atmosphäre des Vertrauens und des Wohlbefindens bei (Abb. 1). Es schließt sich die Frage an, worauf also bei einer Neueinrichtung oder Modernisierung der Räumlichkeiten in besonderem Maße zu achten ist. Oder: Wie lässt sich ein Umfeld schaffen, in dem es sich zum einen angenehm und effizient arbeiten lässt, und das zum anderen den Patienten augenblicklich und nachhaltig begeistert?

Form follows function

Zunächst einmal sollten die vorhandenen Rahmenbedingungen wie Eigenheiten des Gebäudes, die Umgebungsstruktur und das Patientenklimentel bei den Planungen konsequent berücksichtigt werden. Dies ist auch der Grund, weshalb

sich beispielsweise eine fachzahnärztliche Großpraxis im Zentrum Hamburgs in ihrer Gestalt meist mehr oder weniger deutlich von einer bodenständigen Landpraxis unterscheiden wird (Abb. 2). Meine Erfahrungen zeigen, dass schon beinahe zwangsläufig ein ansprechendes Erscheinungsbild der Praxis entsteht, wenn sich der Einrichter in seinen Gestaltungsabsichten konsequent an den gegebenen Voraussetzungen orientiert.

Unabhängig vom Praxistypus nehmen die Behandlungseinheiten dabei eine Schlüsselrolle ein. Sie sind Arbeitsgerät für das Team und Blickfang für den Patienten gleichermaßen. Genau aufgrund dieser prominenten Bedeutung lohnt sich auch der genauere Blick bei einer Neuanschaffung. Dabei gilt grundsätzlich: Das Design muss der Funktionalität folgen – schließlich steht die sichere und effiziente Behandlung an erster Stelle im zahnärztlichen Praxisalltag. Die Funktionalität beginnt bereits bei der ergonomischen Raumaufteilung und setzt sich in ergonomisch gestalteten Geräten nahtlos fort. Auf ein attraktives Äußeres muss dennoch nicht verzichtet werden, wenn die Technik der Hilfsmittel unter einem anspruchsvollen Design verborgen bleibt.

3 + 1**Instrumenten-Aktion**

AKTION
1 Instrument
Ihrer Wahl
kostenlos*

Beim Kauf von 3 Instrumenten aus dem Synea Turbinen- bzw. Winkelstück-Programm erhalten Sie ein 4. Instrument Ihrer Wahl kostenlos*.

Bis € 1.269 sparen!

* das Günstigste im Paket
Aktion gültig bis 12.12.2014

NEU

Short Edition
7 % leichter
10 % kürzer

**NEU**

Penta LED+:
sterilisier-
barer 5-fach
LED-Ring



synea VISION
FUSION



Abb. 2

▲ **Abb. 2:** Die Behandlungsmöbel sind von dem Einrichter speziell auf die Soaric-Einheit abgestimmt (ID-Soaric-Cabinet). Der Raum ist klar strukturiert, entspricht den zeitgemäßen hohen Hygieneansprüchen und spiegelt damit das Konzept einer fachzahnärztlichen Großstadtpraxis wider.

Musterbeispiel Soaric

So sollten sich erfolgsorientierte Praxen durchaus bewusst sein, dass insbesondere ein gehobenes Patientenklientel ein wertiges Design zu schätzen weiß. Für Letzteres liefert die Premium-Behandlungseinheit Soaric ein hervor-

ragendes Beispiel. Mit ihr hat Anbieter Morita nach meiner persönlichen Auffassung eine Lösung entwickelt, die dem üblichen Dentalgerätedesign unserer Zeit voraus ist und dabei trotzdem zeitlos erscheint. So überzeugt die Formgebung der Soaric aus ihrer einzigartigen Kombination von Rundungen, ova-

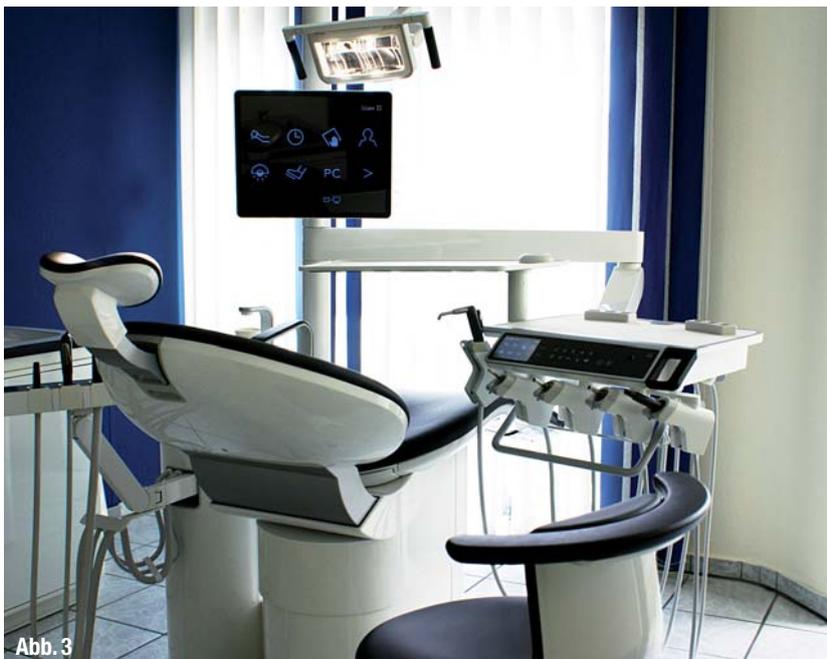


Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Bei der gelungenen Teilmodernisierung mit einer Soaric-Einheit wurden die Möbel aufgearbeitet, der Steinfliesenfußboden erhalten. Die Helligkeit des Raumes ließ es zu, eine Seitenwand in der Volltonfarbe Dunkelblau zu streichen. Das Blau findet sich in der Vertikaljalousie und einem Bild wieder, im Detail sogar als Displayfarbe der Soaric.

len und symmetrischen Formen – ohne dabei die Behandlungsergonomie aus den Augen zu verlieren. Im Gegenteil: Elegantes Design verschmilzt hier mit kompromissloser Funktionalität – insofern bietet ein solches Produkt exakt die Voraussetzungen, nach der eine moderne Praxisgestaltung verlangt.

Die beschriebene Einheit ist dabei aufgrund der integrierten Mess- und Aufbereitungsfunktionen sowie der Möglichkeit der direkten Adaption eines Mikroskops sowie mehrerer Monitore insbesondere für Zahnärzte mit dem Schwerpunkt Endodontie prädestiniert. Die Greifwege des Behandlers sind kurz und die interaktive Mitarbeit der Assistentin ist optimiert. Ölhydraulik-Stühle wie dieser bieten zudem nicht nur sanfte, komfortable Patientenstuhlbewegungen: Eine Steuerung der Fahrgeschwindigkeit ermöglicht die Feinfokussierung des Mikroskops und gestattet dem Behandler gleichzeitig, seine optimale Sitzhaltung beizubehalten.

Unsere Firma hat bereits zahlreiche Einheiten von Morita wie die Soaric installiert. Dabei haben wir die Erfahrung gemacht, dass auch chirurgisch oder anderweitig tätige Zahnärzte diese Einheit favorisieren, da sie sich mit ihren glatten Flächen sehr gut reinigen lässt. Die klare Formgebung verbunden mit der hochwertigen Verarbeitung findet sich in allen Details, etwa in der ineinander einfallenden, unteren Stuhlverkleidung aus lackierten Metallteilen. Damit wird auf Abdeckungen aus „Faltenbälgen/Gummistulpen“ verzichtet, die inzwischen wohl als unhygienisch und damit nicht mehr zeitgemäß bezeichnet werden dürfen (Abb. 2 und 3).

Farbenlehre und Akustikdesign

Das Beispiel zeigt, wie sich Design und Funktionalität hervorragend ergänzen können. Und doch bestimmt eine elegante und praktikable Behandlungseinheit, so zentral ihre Bedeutung für das Bild der Praxis auch ist, nicht das komplette Raumdesign. Besonders ins Auge fällt etwa die farbliche Gestaltung der Wände: Wer hier aktuellen Trends folgen möchte, kann Polster und die Farbe einer der Wände aufeinander abstimmen. Dabei ist es von Vorteil, dass speziell bei auffälligen Tönen mindestens zwei, besser drei oder mehr kleine Brücken existie-



Abb. 4

▲ **Abb. 4:** Aufgrund des in dieser Praxis einzuhaltenden Denkmalschutzes entstand ein kleiner Praxisanbau. Im Behandlungsraum 4 steht aufgrund ihres geringen Platzbedarfes die Morita Signo Treffert. Raum 5 beherbergt mit der EMCIA die ergonomischste und platzsparendste Einheit von Morita. Die modernen Glaselemente sowie der harte Fußboden beeinträchtigen die Raumakustik, doch die Akustik-Wandbilder schaffen erfolgreich Abhilfe.

ren. Das heißt, dass sich die Farbe auch in einem Bild oder einem Arrangement wiederfindet (Abb. 3). Allgemein sind aktuell gesetztere Töne, von Erdfarben bis zu Grau, gefragt – zum Beispiel harmonisiert ein leichtes Grün sehr schön mit satiniertem Glas, um eine konkrete Empfehlung zu geben (siehe auch Abb. 1).

Während die oben beschriebenen Maßnahmen der Praxis ein erkennbares Gesicht verleihen, sollte sie sich in akustischer Hinsicht immer bedeckt halten. Denn mit Blick auf die Vertraulichkeit von Patientendaten sowie einer angenehmen Arbeitsatmosphäre für das Team ist unbedingt auf eine effiziente Geräuschdämpfung zu achten. Einrichter empfehlen oftmals den zeitgemäßen Fußboden aus

Hart-PVC bzw. Vinyl, vielfach als Plankenware. In Verbindung mit großen Glasflächen und einer klar strukturierten Raumgestaltung aufgrund der notwendigen Hygienemaßnahmen wird das kontinuierliche Geräusch von Bohrantrieben, der Absaugung und im schlimmsten Fall eines schmerzempfindlichen Patienten dadurch aber häufig bis ins Unerträgliche verstärkt. Akustik-Deckensegel, Akustik-Wandbilder – hier lässt sich die bedruckte Bespannung problemlos erneuern – oder Akustik-Aufsteller/Raumteiler schaffen Abhilfe. Diese Elemente führen zu einer spürbaren Dämpfung des Geräuschpegels, und das bereits mit einer verhältnismäßig geringen Gesamtfläche und relativ niedrigem Kostenaufwand.

Der persönliche Geschmack bleibt entscheidend

Von den Rahmenbedingungen der Praxis über einzelne Einrichtungsobjekte, allen voran der Behandlungseinheit, bis zur Wandfarbe und speziellen Anforderungen, wie der akustischen Raumgestaltung, sind also viele unterschiedliche Aspekte im Praxisdesign zu berücksichtigen.

Wichtig ist dabei, die Anforderungen des Personals in besonderem Maße zu berücksichtigen – denn fördert die Einrichtung die Identifikation des Teams mit der Praxis, schafft sie auch optimale Voraussetzungen für harmonische Arbeitsläufe im Sinne erfolgreicher Behandlungsergebnisse.

Zum Schluss noch ein kurzer Ausblick in die Zukunft: Es ist zum Beispiel zu erwarten, dass sich mit der zunehmenden Feminisierung des Berufsstandes auch das Erscheinungsbild vieler Praxen weiter positiv verändern wird, da Frauen erfahrungsgemäß eher ein Faible für Gestaltung in sich tragen. Und wie ich schon heute feststelle, wird der Ausdruck natürlicher. Gleichzeitig herrschen immer öfter geschlossene Konzepte vor, die eine komplette, digital verknüpfte Produktpalette beinhalten. Bei allen aktuellen Entwicklungen der Praxisgestaltung bleibt ein Moment aber immer der letztlich Entscheidende: der persönliche Geschmack des Zahnarztes. ◀◀

>> AUTOR



Rüdiger Krause
Am Kanal 34 A
30559 Hannover

>> KONTAKT

J. Morita Europe GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Tel.: 06074 836-0
E-Mail: info@morita.de
www.morita.com/europe

Vernetzte Versorgungstechnik

Übersicht im „Cockpit“ – Sicherheit in der Praxis

Mit PC und digitaler Diagnostik haben sich auch in der Zahnarztpraxis Netzwerke etabliert. Viele Systeme, die direkt bei der Behandlung benötigt werden, sind damit zentral erfasst. Bisher werden Röntgensysteme, Intraoralkameras und -scanner, Hygienesdokumentation und Abrechnung digital zusammengeführt, ein fortlaufend aktualisierter Statusbericht kann damit jederzeit auf dem Monitor eingesehen werden. Wird auch die Versorgungstechnik in das Netzwerk einbezogen, dann kommen weitere Vorteile hinzu.

Dr. Christian Ehrensberger/Bad Homburg

■ **Alle Informationen** sind zu jedem Zeitpunkt an jedem Arbeitsplatz verfügbar. Davon profitiert das gesamte Team. Weitere Vorteile ergeben sich, wenn die Versorgungstechnik einbezogen wird: Der Aufwand zur Überwachung und Steuerung der einzelnen Geräte wird minimiert, und das Team kann immer sicher sein, alle Systeme im Griff zu haben und sich ganz dem Patienten widmen zu können.

Im Mittelpunkt der technischen Anlagen steht als „Herz der Praxis“ der Kompressor (Abb. 1a und b). Er liefert Druckluft für eine Reihe von Prozessen – von der Tur-

bine im Handstück, dem Ansteuern von Präzisionsfräsern bis zum Trockenblasen des Behandlungsfeldes im Mund des Patienten. Für diese selbstverständlichen Arbeiten muss dentale Druckluft jederzeit verlässlich zur Verfügung stehen – ölfrei, trocken und hygienisch. Es liegt auf der Hand, dass ein Ausfall der Druckluft, auch wenn es nur vorübergehend wäre, sehr schnell die gesamte Praxis lahmlegen würde. Dennoch verrichtet der Kompressor in aller Regel seine unverzichtbaren Dienste im Hintergrund ebenso zuverlässig wie unauffällig.

Bessere Kontrolle durch Einbindung der Versorgungstechnik

Noch etwas stärker fühlt das Team diese Sicherheit, wenn das „Herz der Praxis“ in das digitale Netzwerk eingebunden ist. Störungen oder auch nur Hinweise, z.B. für einen Filterwechsel, werden damit sofort angezeigt und sind mit einem Blick auf dem Monitor zu sehen. So kann man unmittelbar darauf reagieren. Auch wenn qualitativ hochwertige und robuste Systeme über lange Zeit völlig störungsfrei laufen, ist es doch beruhigend, dies jederzeit gewissermaßen schwarz auf weiß bestätigt zu sehen und frühzeitig auf anstehende Intervalle aufmerksam gemacht zu werden.



Abb. 1a



Abb. 1b

▲ Abb. 1a und b: Die Duo Tandem Kompressoren mit elektronischer Steuerung.



Abb. 2a



Abb. 2b

▲ **Abb. 2a und b:** Die neuen Tyscor-Saugmaschinen gibt es in zwei Varianten: Tyscor V 2, für die trockene Absaugung, und Tyscor VS 2, für die nasse Absaugung.



Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Die neue Software Tyscor Pulse.

Von der zuverlässigen Verfügbarkeit dentaler Druckluft abgesehen wird in jüngster Zeit zunehmend Wert auf sparsamen Betrieb gelegt. Ist die Anlage ins Netzwerk eingebunden, lässt sich dies bei Systemen der neuesten Generation und einer intelligenten Software (wie Tyscor Pulse, Dürr Dental, Bietigheim-Bissingen) ganz einfach vom Zentral-PC aus steuern.

Ähnlich wie mit der Druckluft verhält es sich mit der Sauganlage. Sie wird praktisch bei jeder Behandlung benötigt. Wenn sie ausfällt, ist die Praxis blockiert; Durchflussstörungen könnten erhebliche hygienische Probleme, eventuell mit weiteren Komplikationen, zur Folge haben. Regelmäßige Wartungsarbeiten, wie Desinfektion und Reinigung, Filterwechsel usw., sind deshalb eminent wichtig.

Fortgeschrittene Saugsysteme der neuesten Generation (wie Tyscor von Dürr Dental) sind auf Vernetzung ausgelegt – mit einer darauf abgestimmten Software (Tyscor Pulse) wird die gesamte Praxistechnik wie in einem Cockpit übersichtlich und intuitiv überwacht (Abb. 2a, 2b und 3). So lässt sich der gewünschte Modus der Saugleistung (Eco, Balanced oder Boost) bequem einstellen. Ist zudem beispielsweise der Amalgamabscheider CA 4 gefüllt, erhält man ein Warnsignal. Das Gleiche

gilt für Störungen; eine gute Software zeigt dabei auch gleich an, ob es sich um einen minder gravierenden Defekt handelt, den das Team selbst beheben kann, oder ob man besser gleich einen Servicetechniker bestellen sollte. So werden die (ohnehin extrem seltenen) Ausfallzeiten weiter minimiert.

Alle Informationen lassen sich nicht nur ablesen, sondern auch per Mail direkt an den Servicetechniker weiterleiten. Der kann sich, falls nötig und gewünscht, von jedem Ort ins Praxisnetzwerk einloggen

und etwaigen Fehlermeldungen eines Kompressors oder einer Sauganlage unverzüglich nachgehen. Damit ist sichergestellt, dass die Praxistechnik optimal fachmännisch betreut wird und immer verlässlich „rund“ läuft.

Fazit

Die Einbindung der Versorgungstechnik in das digitale Netzwerk erleichtert die Arbeit des ganzen Teams und sorgt für mehr Sicherheit und Effizienz im Praxisalltag. ◀◀

>>	KONTAKT
<p>DÜRR DENTAL AG Höpfigheimer Straße 17 74321 Bietigheim-Bissingen Tel.: 07142 705-0 Fax: 07142 705-500 E-Mail: info@duerr.de www.duerrdental.com</p>	

ANZEIGE

KKD® ANTI-FOG SCHUTZBrillen

Schutzbrille in modernem Design, farblose, beschlagfreie Polycarbonatscheibe
Extrem leicht - 25 Gramm.

TOP
PREIS
TOP
QUALITÄT

NEW
STYLE

aus farblosem Polycarbonat, auch geeignet für Korrekturbrillenträger.
Mit Seiten- und Augenbrauenschutz.

UNI-
VERSAL

PATIENT

Moderne Patienten-Schutzbrille, beschlagfreie Polycarbonatscheibe rauchgrau mit UV-Schutz 400. Verringerung des Blendeffekts des OP-Lichtes.

Reduziert UV-Strahlen zu 100%
Ausfiltrierung des Blaulichtanteils zu 98%.

KENTZLER-KASCHNER DENTAL GmbH · Geschäftsbereich KKD® · Mühlgraben 36 · 73479 Ellwangen/Jagst
 Telefon: +49 -7961 - 9073-0 · Fax: +49 -7961 - 9073-66 · info@kkd-topdent.de · www@kkd-topdent.de

**UV
SCHUTZ**

Einrichtungsplanung

Mit Expertenwissen zur Traumpraxis

Ob Neugründung, Übernahme, Umzug oder Renovierung – die Einrichtung einer Zahnarztpraxis ist eine anspruchsvolle und gestalterische Aufgabe. Eine gute Planung geht dabei weit über die klassische Möbleinrichtung eines einfachen Innenraums hinaus. Sie beginnt mit einer sehr detaillierten Bedarfs- und Zielanalyse und bezieht dabei hochkomplexe technische Systeme wie IT, Röntgengeräte oder Behandlungseinheiten sowie die weitere Praxisentwicklung nach der Eröffnung oder dem Umbau mit ein. Bei der Beratung ist daher dentales Expertenwissen und viel Erfahrung gefragt.

Giorgio Nocera/Langen

■ **Anders als freie** Innenarchitekten oder Planungsbüros sind die Planer und Architekten des Fachhandels ausgewiesene Experten für Zahnarztpraxen und können auf eine langjährige Erfahrung zurückgreifen. Sie betrachten deshalb nicht nur den gestalterischen Aspekt, sondern berücksichtigen auch das Praxiskonzept, die besonderen technischen, hygienischen und rechtlichen Anforderungen an eine Praxis und die zukünftige Entwicklung. Zugleich wissen sie aus vielen bereits realisierten Planungen und der Zusammenarbeit mit Baurechts-

behörden sowie Gesundheitsämtern, wo die Fallstricke lauern und auf welche Aspekte und vermeintliche Kleinigkeiten man besonders achten muss.

Praxiskonzept und zukünftige Entwicklung immer im Blick

Zu Beginn der Planung geht es nicht primär um gestalterische Aspekte wie Farben und Materialien, sondern darum, welches Praxiskonzept der Planung zugrunde liegt, damit im Ergebnis die Räumlichkeiten optimal gestaltet wer-

den können. Dabei muss nicht nur der aktuelle Bedarf, sondern auch die unternehmerische Planung, die Ziele und die voraussichtliche weitere Laufbahn des Praxisinhabers berücksichtigt werden. Spätere Erweiterungen oder Investitionen können so von Anfang an auch räumlich mit eingeplant werden.

Die Spezialisten des Fachhandels bringen aus der langjährigen Zusammenarbeit mit vielen Zahnarztpraxen die nötige Erfahrung mit, um auch die zukünftige Entwicklung realistisch einschätzen zu können. Auch bei der Auswahl einer geeigneten Immobilie ist der Fachhandel ein unersetzlicher Partner, denn die Depots kennen nicht nur geeignete Neubauf Flächen in der Region, sondern haben auch Hunderte Objekte bereits durchanalysiert und kennen die bisherigen Inhaber.

Die Leistungen des Fachhandels rund um Praxisplanung und Einrichtung

- ▶ Bedarfs-/Zielanalyse, Ausarbeitung des Praxiskonzeptes
- ▶ Auswahl einer geeigneten Immobilie, Objektbörse, Praxisschätzung
- ▶ Individuelle Grundrissplanung für Bestand oder Neubau (Entwurfs- und Installationsplanung)
- ▶ Elektro- und Netzwerkplanung





- ▶ Maßgeschneiderte Möblierung
- ▶ Große Auswahl an Geräten und herstellerübergreifende Beratung
- ▶ Beratung zur Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen
- ▶ Individuelles Raum-, Farb- und Materialkonzept
- ▶ Lichtplanung
- ▶ Finanzierungsservice von Kredit bis Leasing
- ▶ Material-Erstausrüstung für den kompletten Betrieb
- ▶ Aftersales und technischer Service

Dentales Know-how und hochspezialisierte Beratungsleistungen aus einer Hand

Eine Zahnarztpraxis muss andere Anforderungen erfüllen als eine Gewerbefläche oder etwa eine Facharztpraxis. Das betrifft zum einen die gesetzlichen und behördlichen Vorgaben, wie etwa die neuesten Hygiene-Richtlinien. Zum anderen gibt es technische Besonderheiten wie die Anschlussplanung. Ein klassischer Innenarchitekt kann selten auf einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen, selbst wenn er schon mehrere Praxen geplant hat.

Bereits die Frage, wie eine optimale, also neutrale, gleichmäßige und verschattungsfreie Beleuchtung in einem Behandlungsraum erreicht werden kann, stellt viele Lichtstudios vor teilweise schwierige Herausforderungen. Für die Planer im Depot hingegen gehören diese Fragen zum Alltag. Hier erhält der Praxisinhaber zudem verschiedene Beratungen und Dienstleistungen aus einer Hand. Das bedeutet für unsere Kunden, dass sie vor Ort von hoch spezialisierten Fachleuten

beraten werden, die Teil eines eingespielten Teams sind, und so den Support durch das Depot optimal ergänzen.

Vorausschauende Netzwerkplanung für zukunftsfähige Systeme

Bei der Netzwerkplanung ist das Wissen der Spezialisten für digitale Systeme und der einzelnen Arbeitsbereiche gefragt. Ein typisches Beispiel ist die Vernetzung des Steriraums, die bei der Praxisplanung oft vergessen wird, wenn ältere Geräte zunächst nicht in das Praxisnetzwerk eingebunden werden müssen. Eine vorausschauende Einbindung der Räume von Anfang an kostet weitaus weniger als eine nachträgliche Verkabelung und ermöglicht die problemlose Einbindung neuer Hygienegeräte an das Praxisnetzwerk. Sogar dort, wo normalerweise der Kompressor steht, muss ein Netzwerkanschluss eingeplant werden. Denn auch diese Geräte können heute per Fernwartung unkompliziert und ohne Anfahrtskosten vom technischen Service gewartet werden – wenn sie ans Internet angeschlossen werden können.

Ein angenehmes Ambiente ist mehr als schöne Gestaltung

Der Anspruch der Patienten steigt – das betrifft auch die Gestaltung der Praxisräume. Der subjektive Eindruck des Patienten beim Betreten der Praxis, im Wartezimmer und während der Behandlung trägt wesentlich dazu bei, ob er sich in der Praxis wohlfühlt und gerne wiederkommt. Unsere Planer haben viel Erfahrung damit, Räume zum Wohlfühlen zu schaffen. Sie sind auch mit den Ge-

staltungsprinzipien des Bauhauses oder der anthroposophischen Gedankenwelt, sprich dem fernöstlichen Feng-Shui, vertraut und setzen diese gezielt je nach Wunsch des Kunden ein. Eine aus dem Feng-Shui abgeleitete Erkenntnis betrifft etwa die Ausrichtung des Behandlungsstuhls mit Blick in Richtung Tür. In vielen Praxen steht der Behandlungsstuhl so, dass Zahnarzt und Patient die Tür im Rücken haben. Diese Position ist emotional destabilisierend und führt zu einer unbewussten mentalen Anspannung, da sie den natürlichen Instinkten widerspricht.

Bei der Planung spielen aber weitere Aspekte, wie optimale Verkehrswege und die perfekte Raumausnutzung, eine wichtige Rolle. Das wohl zentralste Thema ist die gesunderhaltende und ergonomische Arbeitsplatzgestaltung einer Praxis. Hier achten die erfahrenen Berater schon bei der Einrichtungsplanung darauf, dass sich später optimale Griffwege am Arbeitsplatz, funktionale Laufwege in der Praxis und optimiertes Flächenmanagement zu einer perfekten Arbeitsumgebung zusammenfügen. Auch hier gilt, dass der Planer mit den Abläufen in einer Zahnarztpraxis sehr vertraut sein muss, damit das Ergebnis am Ende stimmt. ◀◀



KONTAKT

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

Bösing Dental – Laborumbau Teil 1: Idee und erste Schritte

Weitsicht mit Aussicht

Bald wird ZTM Christoph Bösing in seinem neuen Büro sitzen. Hinter ihm ein moderner CAD/CAM-Arbeitsbereich – die Weitsicht – und vor ihm der Blick auf die Höhenburg Klopp – die Aussicht –, eingebettet in einen Weinberg der Stadt Bingen in Rheinland-Pfalz. Dann werden rund drei Jahre vergangen und die Laborerweiterung auf insgesamt 670 Quadratmeter beendet sein. Grund genug für die Redaktion, Einsicht in den Laborumbau zu nehmen und ihn innerhalb einer Trilogie von der Skizze bis zu den fertigen Räumlichkeiten darzustellen. Ein Interview mit Christoph Bösing (Laborinhaber Bösing Dental), Birgit Tudor (Büroorganisation Bösing Dental), Peter Bohley (Geschäftsführer Altschul Dental) und Sven Wegat (Leitung Planungsabteilung Altschul Dental).

Bitte geben Sie uns einen kurzen Einblick in Ihre Laborstruktur, Ihre Ausrichtung und Ihr Leistungsspektrum.

Bösing: Seit dem Jahr 1985 bin ich selbstständig, bis '98 betrieb ich das Laborgemeinsam mit einem Partner. Dann entschied ich mich jedoch für einen Neuanfang und startete mit zwei Mitarbeitern in Kreuznach. Als es dort dann zu eng wurde, kam es zum Umzug nach Bingen – meiner Heimatstadt – und im Jahr 2003 bezogen wir die aktuellen Räumlichkeiten. Auf den aktuell 400 Quadratmetern sind insgesamt 34 Mitarbeiter tätig, bis heute haben wir zehn Lehrlinge ausgebildet, die alle übernommen wurden. Dabei sind wir nicht ganz labor-typisch strukturiert: So haben wir einen

Seminarraum für Kurse und Schulungen sowie einen Raum mit Behandlungseinheit für die Zahnfarbennahme, die Anprobe und Ähnliches. Unser Leistungsspektrum deckt bis auf die KFO alles ab, vor allem Zirkonfertigungen haben einen hohen Stellenwert eingenommen.

Wie kam es zu der Entscheidung, Ihre Räumlichkeiten umzubauen und zu vergrößern? Wie gestalteten sich Ideenfindung und Konzeptionierung?

Bösing: Das Thema CAD/CAM ist gerade sehr aktuell und wird auch in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen. Das war im Jahr 2003, als wir die hiesigen Räume bezogen haben, natür-

lich noch nicht absehbar. Kurzum: Wir haben einfach ein Platzproblem, sodass sich die digitalen Arbeitsplätze aktuell im Flur befinden. Zudem war uns ein größerer Sozialraum für die Mitarbeiter wichtig. Alles soll großzügiger werden, sodass sechs CAD/CAM-Arbeitsplätze entstehen werden, ein Raum für die Fräsmaschinen und ein Funktionsraum für Löten, Gießen, Galvano und Sandstrahlen.

Fest stand, dass wir nicht aus den aktuellen Räumen ausziehen wollen, sodass nur eine Erweiterung samt Umbau infrage kam. Nach einigen Gesprächen mit dem Vermieter und gemeinsamer Ideenentwicklung mit dem Verwalter entschieden wir uns dann für den Umbau eines benachbarten Gebäudes, von dem das Dach des Speichers abgerissen und welches um eine Stahlkonstruktion erweitert wurde. So ist eine Fläche von 550 Quadratmetern entstanden, die wir uns nun mit einem Partnerunternehmen teilen – ein Implantathersteller, mit dem wir kürzlich auch die Einrichtung eines gemeinsamen DVT-Zentrums im Gebäudeareal umgesetzt haben.

Von welchem Zeitraum sprechen wir dabei?

Bösing: Von der Idee bis zur heutigen baulichen Realisierung sind rund drei Jahre vergangen. Durch behördliche Verzögerungen des Bauamtes und den letzten Winter hat sich der gesamte Prozess etwas verlängert, sodass wir erst im April dieses Jahres loslegen konnten.



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Im Interview: (v.l.n.r.) Christin Bunn (OEMUS MEDIA AG), Sven Wegat (Altschul Dental), Peter Bohley (Altschul Dental), ZTM Christoph Bösing (Bösing Dental), Birgit Tudor (Bösing Dental).



Abb. 2

▲ Abb. 2: Links: das aktuelle Laborareal. Rechts: die neue Fläche von 300 Quadratmetern.

Große Unterstützung finden wir während des gesamten Vorhabens bei unserem Team – ein Entgegenkommen und eine Motivation aller, die immer wieder bestätigen, dass wir mit der Laborerweiterung den richtigen Schritt gehen und einen Mehrwert für alle schaffen, auf den wir uns schon heute freuen!

Gibt es Besonderheiten, die beachtet werden müssen, oder besondere Wünsche, die Sie umsetzen möchten?

Bösing: Besonders der bereits erwähnte CAD/CAM-Bereich ist uns wichtig. Der normale Zahntechniker-Arbeitsplatz mit Bunsenbrenner und Bohrmaschine ist heute nicht mehr zeitgemäß, sodass wir unseren Standard hier natürlich an aktuelle Wandlungen anpassen möchten, um auch weiterhin zukunftsfähig und selbstbewusst agieren zu können.

Tudor: Und das Mehr an Platz, im Moment sind die Räumlichkeiten einfach unterdimensioniert und man bekommt keine richtige Ordnung mehr hinein.

Zudem werden viele Bereiche – besonders auch der Empfang – wesentlich

geräuschärmer, da alle technischen Geräte in ihre dafür vorgesehenen Räume kommen. Ein Flur wird wieder ein Flur sein und ein Empfang ein Empfang – darauf freue ich mich besonders!

Warum haben Sie sich für die Zuhilfenahme der Kompetenz eines Dentalfachhändlers entschieden?

Bösing: Schon als wir damals 1985 das Labor mit Altschul Dental eingerichtet haben, klappte alles problemlos und ich hatte jederzeit ein gutes Gefühl. Wir wurden fair behandelt und immer gut beraten. Daran hat sich bis heute nichts geändert – ja, es lässt sich sogar sagen, dass ein nahezu freundschaftliches Verhältnis zum Depot entstanden ist.

ANZEIGE

Flexibilität
in Form und Service



Aktion im September

5% Zusatzrabatt

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

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

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







Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14

▲ **Abb. 3–9:** Vorbereitende Schritte: Ein benachbartes Bestandsgebäude dient der Laborerweiterung. Vor dem Umbau waren Teilabriss und Entkernung notwendig. ▲ **Abb. 10–14:** Als Verbindung zwischen den alten und den neuen Räumlichkeiten dient eine Speicherverbindung. Das Dach vom Speicher wurde abgerissen und um eine Stahlkonstruktion erweitert, sodass eine Gesamtfläche von 670 Quadratmetern entstanden ist.

Deshalb haben wir uns auch jetzt für das Rundum-sorglos-Paket entschieden, denn Altschul Dental hat uns bereits bei den Mietvertragsverhandlungen unterstützt.

Das Internet verleitet irrtümlicherweise dazu, vieles erst einmal in Eigenregie zu versuchen, weil man denkt, man kann das alleine günstiger. Letztendlich legt man aber meiner Erfahrung nach drauf, denn die Service- und Netzwerkvorteile eines Dentalfachhändlers sind allein einfach nicht generierbar. Wenn mir ein Gerät kaputt geht, rufe ich im Depot an und erhalte schnellstmöglich ein Leihgerät. Das ist online und in Eigenregie sicherlich nicht nur sehr zeit-

intensiv, sondern zudem auch noch nervenaufreibend. Natürlich spielt auch die Nähe zu Altschul Dental als lokale Komponente eine Rolle sowie das gesamte partnerschaftliche Miteinander, das sich im Laufe der Jahre entwickelt hat und das ich nicht mehr missen möchte.

Wie gestaltet sich die aktuelle Zusammenarbeit konkret und in welchen Bereichen konnten Sie durch Ihre Expertise unterstützen?

Bohley: Wir begleiten und beraten Herrn Bösing nun bereits seit 20 Jahren auf seinem beruflichen Weg. Entsprechend abwechslungsreich, vielfältig und spannend waren die zahlreichen ge-

meinsamen Projekte in diesem Zeitraum. Im Rahmen der aktuellen Laborerweiterung konnten wir Herrn Bösing beispielsweise bei der Mietvertragsgestaltung unterstützen. Durch dezidierte Formulierung und Verhandlung der Vertragsinhalte ist uns nicht nur eine deutliche Reduktion der Miet- und Nebenkosten über die gesamte Vertragslaufzeit gelungen, sondern auch die Sicherstellung, mit größter Entscheidungsfreiheit, hochflexibel auf künftige Entwicklungen reagieren zu können, ohne in ein „vertragliches Korsett“ gezwungen zu sein.

Warum ist es aus Ihrer Sicht empfehlenswert, bei Projekten dieser Größe

Entsorgung beginnt mit **e.** enretec



Rücknahme und Entsorgung von Elektrogeräten

Ein Service für Hersteller, Vertrieber und Betreiber von medizinischen Elektrogeräten.



ElektroG Herstellerpflichten

Mengenstromnachweise

Zertifizierte Entsorgungsanlage

Vertreiberpflichten

Verwertungsquoten

take-back-Lösungen

Mengenmeldungen

Registrierungs- und Meldepflichten

ACHTUNG:
Neue Pflichten nach
ElektroG ab 2015!
Lassen Sie sich von uns beraten.
Ein Service unseres Geschäftsbereiches enretec.com

Hotline: 03304 39 19 500

www.enretec.de



Unser Zertifizierungsstandard



Abb. 15

▲ **Abb. 15:** Als Planungsleiter des Dentalfachhändlers Altschul Dental hält Sven Wegat (2.v.l.) alle Fäden in der Hand und koordiniert die Arbeit aller umsetzenden Gewerke. Immer dabei: Auftraggeber ZTM Christoph Bösing (2.v.r.), der den direkten Austausch mit den Depot-Spezialisten besonders schätzt.

auf die Leistungen des Dentalfachhändlers zu setzen?

Bohley: Wegen des extrem hohen Spezialisierungsgrades der Mitarbeiter der Depots. Die Planung und der Betrieb einer Zahnarztpraxis oder eines zahn-technischen Labors stellen sehr spezifische Anforderungen an die Architektur, die EDV Hard- und Softwarekomponenten sowie an die Gestaltung von Verträgen aller Art. Auch die Beurteilung der Eignung des Standortes oder des Objektes für ein erfolgreiches Gründungsvorhaben unterliegt völlig anderen Kriterien wie in anderen Branchen. Anbieter ohne Kenntnisse dentaler Besonderheiten sind in diesen Bereichen daher häufig überfordert. Eine präzise und kostenexakte Planung ist hinsichtlich des zuvor definierten Finanzierungsvolumens jedoch von großer Bedeutung. Planungsfehler sind später nur korrigierbar, wenn die Mittel für diese Maßnahmen anderen Investitionsbereichen entzogen werden.

Neben den klassischen Handelsleistungen wie Material- und Gerätelieferung, Zahnlagerverwaltung, Fachberatung und technischem Support bieten die Spezialisten der Dentaldepots heute ein breites Dienstleistungsportfolio. Von der Standortanalyse, Objekt-suche, Vertragsverhandlung, Praxis- und Laborplanung bis hin zur Finanzierungs-begleitung, Unternehmensbewertung im

Rahmen von Abgabe oder Sozietät sowie der Entwicklung individueller betriebs-wirtschaftlicher Konzepte leistet der Fachhandel nahezu alles, was vom Kunden gewünscht und seinem Unternehmense Erfolg zuträglich ist.

Die Startphase des Umbaus hat bereits begonnen. Bitte geben Sie uns einen Einblick in die aktuelle Entwicklung.

Bohley: Diese Frage möchte ich gerne an den Leiter unserer Planungsabteilung, Herrn Wegat, weitergeben. Herr Wegat betreut das Projekt persönlich von Anfang an und ist daher mit dem aktuellen Stand bestens vertraut.

Wegat: Wir stehen aktuell eigentlich schon in der finalen Installationsphase. Der Trockenbau steht einseitig und der Doppelboden ist eingebracht, in welchen wir sehr viele Installationsmedien bereits im Vorfeld untergebracht haben, da es in diesem Gebäude schwierig ist, einige Abwasserleitungen legen zu können. Dies haben wir im Voraus in mehreren Sitzungen herausgefunden und eine Lösung erarbeitet. Die Außenfassade wird gerade angebracht und alles läuft ein bisschen parallel zu den Elektrik- und Sanitärarbeiten.

Jede Leitung, jeder Druckluftanschluss, jeder Gasanschluss, jede Steckdose – alles wurde vorab detailliert mit Herrn Bösing geplant und die Umset-

zung läuft bisher ohne größere Schwierigkeiten. Denn generell gilt, dass es immer anspruchsvoller für alle Beteiligten ist, eine Bestandsimmobilie umzubauen, als ein vollständig neues Gebäude zu errichten. Unseren Leuten gelingt das sehr gut, denn sie machen nichts anderes und sind in ihrem Bereich wirklich Spezialisten.

Wie sehen die nächsten geplanten Schritte aus?

Wegat: In Kürze wird die Abnahme erfolgen, dann werden die Wände verschlossen und der Boden gespachtelt. Aktuell arbeiten nahezu alle Gewerke gleichzeitig am und im Objekt, weil jetzt einfach ein bisschen Zeitdruck herrscht. Anschließend werden die Malerarbeiten durchgeführt, gefolgt von Bodenbelagsarbeiten und zum Schluss kommen die Schreiner. Das ist der ganz normale Werdegang einer Baustelle. Sind alle Arbeiten abgeschlossen, kann die Einrichtung beginnen und zu guter Letzt werden die Sanitär- und Elektroinstallateure die Anschlussarbeiten durchführen, sodass voraussichtlich Mitte September 2014 alle Umbaumaßnahmen erfolgt sind.

Vielen Dank für das Gespräch! ◀◀

Lesen Sie in der DENTALZEITUNG 5/14 Teil 2 des Laborumbaus von Bösing Dental: Umbauphase und Realisierung.

>> **KONTAKT**

Bösing Dental GmbH & Co. KG
Franz-Kirsten-Straße 1
55411 Bingen
Tel.: 06721 4009960
E-Mail: info@boesing-dental.de
www.boesing-dental.de

Altschul Dental GmbH
Rheinallee 191
55120 Mainz
Tel.: 06131 6202-0
Fax: 06131 6202-41
E-Mail: info@altschul.de
www.altschul.de



Mehr unter:
www.equia.info

EQUIA

Eine neue DIMENSION
in der Füllungstherapie



EQUIA – die Kombination aus Glasionomer
und Komposit. Erfahren Sie mehr unter:
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

Interview

Laborneu-gründung mit Erfolgsrezept

Das neu gegründete Dentallabor „Zahnwerk Berlin“ verfolgt ein ganz besonderes Konzept. Die beiden Gründer, Andy Federschmid und Christian Esser, sehen sich mit ihren modernen Fertigungstechniken nicht als Fräszentrum, sondern als kompetenten Partner, der Praxen nicht nur unterstützt, sondern auch versteht. Das im November 2012 eröffnete Labor setzt in seiner Zusammenarbeit mit Praxen auf eine offene Kommunikation und gegenseitiges Vertrauen. Offensichtlich ein Erfolgsrezept, denn mittlerweile gehören zum Kundenstamm auch Zahnarztpraxen außerhalb der Region.

Bitte erzählen Sie uns etwas über Ihr Konzept.

Esser: Das Zahnwerk in Berlin sieht sich nicht als reines Fräszentrum. Wir wollen für unsere Kunden ein kompetenter Partner sein, der unterstützt und zugleich berät. Mit unserem vielfältigen Leistungsspektrum im Bereich Ästhetik sowie unsere Spezialisierung in der Funktionsdiagnostik sind wir am Puls der Zeit. 15 Jahre Erfahrung mit dem IPR-System (elektronische Stützstiftregistrierung) und Fortbildungen im Bereich der Funktionsdiagnostik haben unsere Werksphilosophie entscheidend geprägt. Wir legen Wert auf

eine ganzheitliche Zahntechnik mit Ästhetik und Funktion und wollen den Patienten in seiner Gesamtheit sehen. Zusammenhänge zwischen dem Kiefergelenk, den Hüftgelenken und der Fußebene sind bekannt und schlagen oftmals die Brücke zu einer interdisziplinären Zusammenarbeit bei Symptomen, die ihre Ursache in einer fehlerhaften Bisslage haben. Ein weiterer Schwerpunkt sind unsere Kurse und Workshops rund um das Thema Funktion, für die wir hochkarätige Referenten buchen, mit denen die Teilnehmer intensiv diskutieren und sich fachlich austauschen können.

Warum haben Sie sich für die Gründung eines eigenen Dentallabors entschieden?

Federschmid: Mein Gründungspartner Christian Esser und ich kennen uns schon seit vielen Jahren und haben schon früher zusammengearbeitet. Nach reiflicher Überlegung und zahlreichen Diskussionen haben wir uns Anfang 2012 entschieden, dass wir uns gerne gemeinsam selbstständig machen und neu orientieren wollen.

Wieso haben Sie sich für den Standort Berlin-Mitte entschieden?



Jan Papenbrock (CEO BLUE SAFETY) Ranga Yogeshwar (Mentor TOP100) Christian Mönninghoff (CEO BLUE SAFETY)



BLUE SA
Top-Inno
2014



Abb. 1

▲ Abb. 1: Arbeitsraum des Dentallabors.

Federschmid: Die Räumlichkeiten in Berlin-Mitte waren schnell gefunden und haben uns vom ersten Moment an überzeugt. Das alte Backsteingebäude wurde im Loft-Design saniert und war bereits fertig renoviert. Und mit 3 Meter Deckenhöhe und 130 Quadratmetern auch noch großzügig geschnitten. Unser Standort hat einen sehr individuellen und internationalen Charakter. Es gibt hier viele nette Cafés, kleine Designerläden, in denen junge Kreative ihre Einzelstücke verkaufen, sowie einige bunte Galerien. Auch der Hackescher Markt – ein zentraler Knotenpunkt der Berliner Straßenbahn – ist nur wenige Gehminuten entfernt. Hinzu kommen noch die zen-

trale Anbindung und die gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Genau das, was wir gesucht hatten!

Weshalb haben Sie sich für die Planung und Umsetzung für Henry Schein entschieden?

Esser: Für die komplette Planungs- und Umsetzungsphase hatten wir fünf Monate angesetzt. Ein ziemlich sportlicher Zeitplan für so ein Projekt. Deshalb hatten wir uns sehr gezielt für einen Partner mit vielen Erfahrungswerten entschieden – so kam der erste Kontakt zu Henry Schein zustande. Im Juni 2012 haben wir uns das erste Mal mit dem verantwortlichen Henry Schein-Laborspe-

zialisten für die Region Berlin getroffen und alle wichtigen Details sowie die Vorgehensweise besprochen. Herr Andreas Menge hat sich viel Zeit für die Beratung genommen. Kurz nach dem Gespräch ging es auch schon direkt in die Planung. Es musste genau definiert werden, welche Geräte wir für unser Konzept brauchen und wo diese angeschlossen werden müssen. Bei Henry Schein konnten wir fast alle Geräte aus einer Hand beziehen. Um die gesamte Planung, Betreuung der Baustelle während der Bauphase sowie die Geräteinstallation hat sich Henry Schein gekümmert. Und tatsächlich wurde der Zeitplan sehr gut eingehalten: im November 2012 konnten wir

ANZEIGE

Sichern Sie sich Ihr Wasserglas und Schlüsselband auf den **info dental-** und **Fachdental-Messen**



BLUE SAFETY

RKI-konforme & (Rechts-)Sichere Wasserhygiene

SAFEWATER - **Einziges** erfolgreich klinisch validiertes und praxisbewährtes Wasserhygienekonzept für Behandlungseinheiten

Beratungstermin **0800 25 83 72 33** Erfahrungsberichte www.bluesafety.com



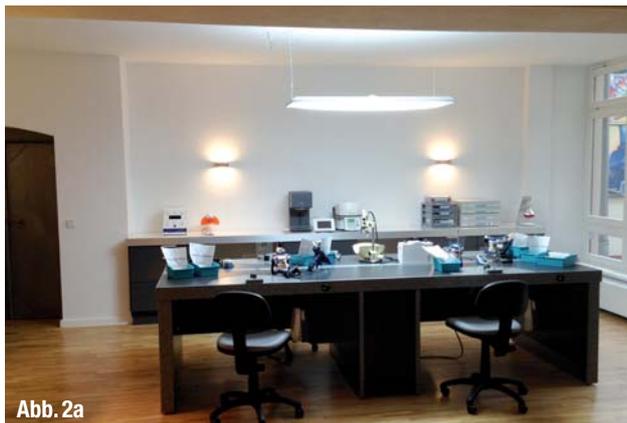


Abb. 2a



Abb. 2b

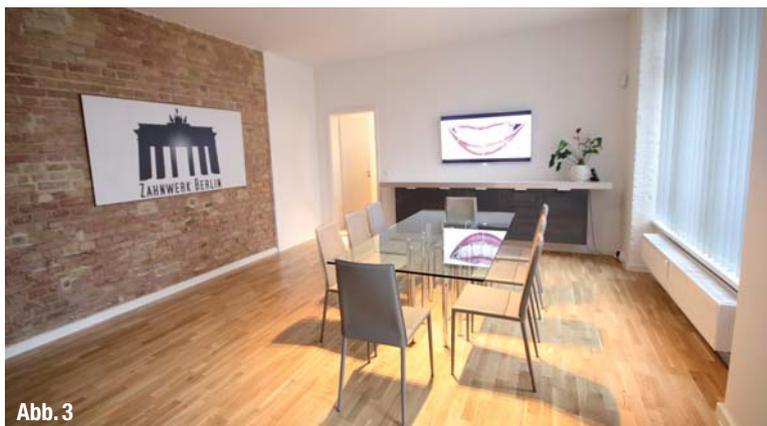


Abb. 3



Abb. 4

▲ **Abb. 2a und b:** Funktionstisch mit Vierplatzzentralabsaugung. ▲ **Abb. 3:** Konferenzraum. ▲ **Abb. 4:** Die Laborgründer Christian Esser und Andy Federschmid.

unser neues Labor feierlich einweihen. Ich war beeindruckt, wie schnell und reibungslos alles von der ersten Planung bis hin zur Eröffnung 2012 lief.

Worauf haben Sie bei der Einrichtung und Ausstattung besonderen Wert gelegt?

Esser: Unser Konzept beruht auf klaren Linien. Bei der Farbwahl haben wir uns bewusst für einen hohen Weißanteil entschieden. In Kombination mit den anthrazitfarbenen Elementen in unserem Labor umgibt uns ein zeitloses Design und lässt Spielraum für farbliche Veränderungen. So wollen wir zum Beispiel innerhalb der nächsten Monate eine Wand unserer Räumlichkeiten mit Graffiti-Elementen aufpeppen. Eines der Markenzeichen von Berlin-Mitte. Für die bereits erwähnten Kurse haben wir einen geräumigen und modernen Konferenzraum eingerichtet, der sich optimal für diese Zwecke eignet. Die Ästhetik hat bei der Einrichtung eine sehr wichtige Rolle für uns gespielt. Wir wollten übersichtliche Strukturen im Labor haben. Auch bei der Lichtgestaltung hat uns Henry Schein beraten, und wir sind sehr

glücklich über die tageslichtimitierende Deckenleuchte von albédo. Gerade für keramische Arbeiten sind optimale Lichtverhältnisse essenziell.

Federschmid: Besonders erwähnenswert ist auch der von Henry Schein individuell gestaltete Funktionstisch mit Vierplatzzentralabsaugung. Eines der wohl wichtigsten Elemente in unserem Labor. Die Erfahrungswerte des Henry Schein-Laborspezialisten, der jahrelang selbst Zahntechniker war, sind hier mit eingeflossen und passen perfekt in unser Gesamtkonzept. Viele technische Features wie beispielsweise die zentrale Medienversorgung wurden optimal verarbeitet und schaffen Flexibilität beim Arbeiten. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis hat uns hier überzeugt.

Welches Feedback bekommen Sie von Ihren Kunden?

Federschmid: Wir erhalten durchweg positives Feedback von unseren Kunden. Für uns ist das Wichtigste, offen und ehrlich miteinander zu kommunizieren und bei Problemen gemeinsam eine passende Lösung zu finden. Nur so macht die Zusammenarbeit Spaß und beide Seiten

profitieren. Diesen Ansatz leben wir beim Zahnwerk Berlin jeden Tag und das spüren auch unsere Kunden. Mittlerweile gehören auch Praxen außerhalb der Region zu unseren Kunden – eine Entwicklung, die uns ganz besonders freut.

Vielen Dank für das Gespräch! <<

>> **KONTAKT**

Zahnwerk Berlin GmbH

Linienstraße 65a
10119 Berlin
Tel.: 030 40042894
Fax: 030 27583907
E-Mail: info@zahnwerk-berlin.de
www.zahnwerk-berlin.de

**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH**

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

Flexibilität

in Form und Service

5% Zusatzrabatt auf alle Schränke der Sterilisationsmöbellinie „Veranet“
(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 (Quarzwerkstoff)
Glas Arbeitsplatten

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

Interview

Crypton überzeugt eingefleischte Keramik-Anhänger von NEM

Vom Saulus zum Paulus: Wie könnte man treffender von einem Keramik-Spezialisten sprechen, der plötzlich sein Herz für Nichtedelmetall entdeckt? Zahntechnikermeister Philipp von der Osten gibt im Interview mit Dr. Christian Ehrensberger überraschende Antworten. Die wichtigste vorweg: Es führt ein sauberer und digitaler Weg von der Intraorkamera bzw. von der analogen Abformung über CAD-Design, Nassschleifmaschine und Sinterofen zur Kobalt-Chrom-Restoration.

Herr von der Osten, Sie haben das Labor Dental-Plus Lab AG in Wiesbaden in den vergangenen Jahren konsequent auf vollkeramische Restaurationen ausgerichtet und arbeiten in diesem Sinne nun auch in Ihrem neuen eigenen High-End-Labor in Erlangen. Nichtedelmetallgerüste liegen sozusagen genau auf der anderen Seite des zahntechnischen Werkstoffspektrums – nehmen Sie solche Arbeiten in der Regel überhaupt an?

Diese Frage hat ihre Berechtigung, denn in der Tat sind wir Spezialisten für hochästhetische und bioverträgliche Restaurationen aus Keramik. Wird explizit NEM gewünscht, so muss geprüft werden, ob wir wirtschaftlich damit nicht in den roten Zahlen arbeiten.

Sie haben jüngst sogar einen sehr umfangreichen Fall metallkeramisch gelöst – und das unter Verwendung einer Kobalt-Chrom-Legierung. Wie passt das zu Ihnen?

Das passt zu unserem Labor zunächst einmal überhaupt nicht, aber es gibt sie: die ganz normalen Kassenfälle des zahntechnischen Alltags – mehrere Kronen aus Stahl, um die Kosten für den Patien-

Der neue saubere Weg mit CoCr



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** NEM-Fertigung: endlich sauber und digital im Labor. (Foto: DeguDent)

ten zu minimieren und dennoch wenigstens eine vestibuläre Verblendung, damit es ansprechend aussieht. Ich hatte für diese Aufgabenstellung bisher keine befriedigende Lösung, jedenfalls keine, die sich aus meiner Sicht wirtschaftlich sinnvoll dargestellt hätte. Darum war ich neugierig, ob sich mit der auf der Internationalen Dental-Schau 2013 präsentierten Werkstoff-Innovation Crypton eine neue Perspektive eröffnen könnte. Dafür sprach der Ansatz, diese Kobalt-Chrom-Legierung mit vorhandenem CAD/CAM-Equipment bearbeiten zu können. So habe ich das Material auf den Prüfstand gestellt und mir dafür aus dem Kreis mei-

ner Zahnarztkunden einen umfangreichen Fall mit insgesamt 21 Kronen plus vestibuläre Verblendung ausgewählt.

Wie geht denn die Bearbeitung dieser Legierung im Labor vonstatten?

Es handelt sich hier um ein Sintermetall. Es wird zunächst im Nassschleifverfahren in eine vergrößerte Form der gewünschten zahntechnischen Restauration gebracht. Dabei können wir in unserem Labor die bereits vorhandene Ma-

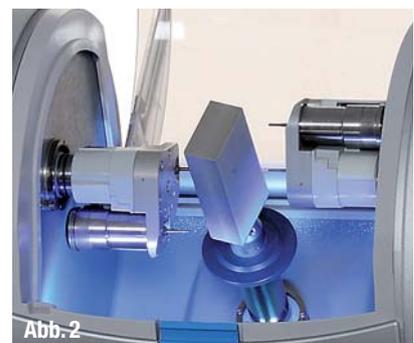


Abb. 2

▲ **Abb. 2:** In vielen Laboren ist eine Nassschleifmaschine für Crypton bereits vorhanden. (Foto: DeguDent)



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 3–5:** Eine „typische Kassenarbeit“: NEM, vestibulär verblendet – und eine gute Lösung für den Patienten mit einem modernen Kobalt-Chrom-Sintermetall-Werkstoff. (Fotos: DeguDent)

schine Brain MC XL von DeguDent und die herkömmliche inLab MC XL von Sirona verwenden. Beim abschließenden Sintern erfolgt eine lineare Schrumpfung auf das Zielmaß. Zum Schluss kommt die Verblendung mit üblichen Keramiken. Auf diese Weise wird die Fertigung von Gerüsten aus Nichtedelmetall zu einer sauberen Sache und lässt sich in bestehende digitale Prozesse integrieren.

Sie sagten, Sie hätten das Material auf den Prüfstand gestellt. Was hat Sie dabei besonders interessiert?

Ich hatte mir in erster Linie vorgenommen, die Wirtschaftlichkeit zu bewerten und dabei einen Vergleich zum klassischen Guss zu ziehen. Die Modellherstellung plus Artikulation nahm ich noch analog vor. Danach digitalisierte ich die Situation, aber dann modellierte ich mithilfe meines 3Shape-Scanners die Kronenformen am Bildschirm und artikuliert sie ein. Dafür benötigte ich unter Zuhilfenahme des virtuellen Artikulators insgesamt etwa eineinviertel Stunden. Wenn ich diese Schritte manuell vorgenommen hätte, hätte sich mein zeitlicher Faktor um 3,5 erhöht.

Nun folgte das Nassschleifen. Dabei habe ich den größten der angebotenen Rohlinge (Maxi L) auf der Brain MC XL bearbeitet – in insgesamt vier Stunden, aber in dieser Zeit brauche ich ja nicht neben dem Gerät stehen zu bleiben, sondern kann an anderer Stelle weiterarbeiten. Ich verschliff lediglich am Ende die Konnektoren und stellte die vergrößerten Gerüste zum Sintern unter Argon-Schutzgas-Flutung in den Sinterofen heat DUO. Die fertigen Kronen brauche ich danach höchstens noch mit einer Metallfräse abzuziehen. Dagegenzurechnen wären für das analoge Arbeiten das Einbetten, das Vorheizen des Brennofens, das Gießen im Flammen- oder Vakuumdruckguss, das Verschlei-

fen der Gusskanäle – insgesamt etwa drei Stunden im Vergleich zu fast nichts beim digitalen Prozess. Hinzu kommt die Qualität: Beim Guss besteht immer ein gewisses Risiko für Lunkerbildung, während das im Zuge eines CAD/CAM-Prozesses gefräste Gerüst stets lunkerfrei bleibt.

Die Verblendung erfolgt bei beiden Prozessen in gleicher Weise – klassisch mit einer geeigneten Schichtkeramik. Unterm Strich können die CAD/CAM-gestützt hergestellten Kronen in ein- einhalb Arbeitstagen komplett fertiggestellt sein, während ich im Gussverfahren realistischerweise drei Tage benötige. Damit stellt das Arbeiten mit Crypton nicht nur die saubere und digitale Alternative zum klassisch-manuellen Verfahren dar. Crypton-Kronen lassen sich auch enorm schnell herstellen. Eineinhalb Tage für eine komplexe Restauration mit 21 vestibulär verblendeten Kronen. Somit rückt die Kassenarbeit aus wirtschaftlicher Sicht in ein positives Licht.

Die für Crypton benötigte Nassschleif- einheit wird in vielen Laboren bereits vorhanden sein. Sie brauchen aber außerdem den Sinterofen Multimat2Sinter. Wie bewerten Sie diesen Umstand?

Dies stellt eine Einstiegsinvestition dar, die sich aber schnell amortisieren dürfte. Dazu trägt die Option zur Umrüstung des Sinterofens Multimat2Sinter für das Sintern von Zirkonoxid bei, wozu nur wenige Handgriffe nötig sind. Wer dennoch die Neuanschaffung scheut, kann aber auch einen vorhandenen Ofen inFire HTC speed für das Sintern von Crypton aufrüsten.

In welche Richtung wird sich die Bearbeitung von NEM nach Ihrer Einschätzung weiterentwickeln?

Ich will nicht spekulieren, aber ein weiterer Schritt liegt auf der Hand: Wir

sind in dem hier zugrunde liegenden Patientenfall von der Abformung bis zur Modellherstellung analog vorgegangen. Schon heute lassen sich jedoch auch diese Teile des Prozesses unter Verwendung eines Intraoralscanners digitalisieren. So bietet Crypton die Chance, die Anfertigung einer Krone komplett über Sensoren, Bildschirme und Datenpakete zu steuern. Sie materialisieren sich erst im fertigen Gerüst, und auch die Verblendung erfolgt klassisch-zahntechnisch. Ob volldigital oder in der Variante mit manueller Modellherstellung – ich würde heute sagen: Entgegen meiner anfänglichen Bemerkung passt NEM bei Verwendung von Crypton doch zu unserem Labor.

Vielen Dank für das Gespräch! <<

>> KONTAKT



ZTM Philipp von der Osten
Egerstraße 7
65205 Wiesbaden
Tel.: 0611 7637410

E-Mail: technik@dentalplus.de
www.dentalplus-lab.de

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

Einrichtung eines Dentallabors

Das Leben macht den Raum

Veränderungen sind ein Teil des Lebens und in gewissen Zeitabständen ist der Punkt erreicht, etwas zu erneuern, zu verändern, zu optimieren, technisch innovativer zu werden. Sei es um seine Marktfähigkeit zu verbessern, zu erhalten oder einfach aufgrund „nicht mehr Gefallens“. So besteht bei der Einrichtung von Praxis oder Labor die Hauptaufgabe darin, über die optimale Funktionalität hinaus die Räume mit Leben zu füllen. Der Stil hängt aber natürlich von Ihnen ab. In der Ausgabe 4/2013 der DENTALZEITUNG bin ich bereits in einem kurzen Statement auf dieses Thema eingegangen. Dieser Beitrag soll nun weitere Ideen, Denkansätze und Tipps zur praktischen Umsetzung bieten.

ZTM Nicola Anna Küppenbender/Mönchengladbach

■ **Zunächst möchte ich Ihnen** eine kleine Geschichte erzählen: Es war einmal ein kleiner Zahntechniker, der war furchtbar neugierig und wollte unbedingt wissen wie seine Zukunft aussehen würde. Also ging er los, um sein Glück zu finden und

um sich weiterzuentwickeln. Schon nach wenigen Metern traf er einen Kollegen, der ihn fragte: „Hallo, kleiner Zahntechniker, wohin des Weges?“ – „Ich bin unterwegs, um meine Zukunft zu finden“, antwortete der kleine Zahntechniker stolz. „Ja, wenn du weiterkommen möchtest, dann musst du erst mal deine Meisterprüfung machen und ein eigenes Labor eröffnen. Dann kannst du mehr Geld verdienen und bist erfolgreich.“ – „Hey, das ist ja super!“, sagte der kleine Zahntechniker, absolvierte seine Meisterprüfung, machte sich selbstständig und arbeitete doppelt so schnell wie zuvor.

Ein wenig später begegnete der kleine Zahntechniker einem Außendienstmit-

arbeiter der Dentalindustrie. Dieser fragte: „Wo willst du denn hin?“ – „Ich bin auf dem Weg meine Zukunft zu sichern. Ich möchte auch weiterhin in meinem Job als Zahntechniker bestehen können“, antwortete der kleine Zahntechniker. „Da hast du Glück bei mir“, erwiderte der Außendienstmitarbeiter, „für ein wenig Geld überlasse ich dir diese Maschine, damit könntest du noch schneller an dein Ziel kommen.“ Der kleine Zahntechniker kaufte die Maschine und sauste mit großer Geschwindigkeit durch die Zahnarztpraxen.

Wieder eine Weile später ging der kleine Zahntechniker zu einer Unternehmensberatung. Der freundliche Unter-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

▲ Abb. 1 bis 4: Die Geschichte vom kleinen Zahntechniker (© Nicola Anna Küppenbender).

nehmensberater der Firma Huddel & Brass (Anm.d.Red.:gleichbedeutend mit schlechter Arbeit und Nachlässigkeit) fragte: „Nun, kleiner Zahntechniker, wohin eilst du so schnell?“ Dieser antwortete: „Ich bin unterwegs, um meine Zukunft zu sichern, reich und erfolgreich zu werden.“ Daraufhin gab der Unternehmensberater dem kleinen Zahntechniker folgenden Ratschlag: „Wenn du deinen Kunden noch weiter entgegenkommst, bekommst du noch mehr Aufträge.“ – „Vielen Dank“, sagte dieser, reduzierte radikal seine Laborpreise und verkaufte mehr Kronen als je zuvor. Aber eines Tages war der kleine Zahntechniker so erschöpft, dass er nicht mehr arbeiten konnte und in dem Moment, wo er Zeit hatte über seine Arbeit nachzudenken, wurde ihm bewusst, dass er doch eigentlich nur schöne Zähne machen wollte. Und die Moral von der Geschichte? „Es gibt keinen günstigen Wind für den, der nicht weiß, wohin er segeln will.“ (Seneca, römischer Philosoph)

So wie dem kleinen Zahntechniker ergeht es vielen Menschen, die nicht wissen, wohin ihre Reise gehen soll, denn so landet man leicht da, wo man gar nicht hin wollte. Im Nachhinein ist man immer schlauer, gerade dann, wenn man ein Projekt angeht, das man vielleicht zum ersten oder auch einzigen Mal umsetzt. Effektivität beginnt jedoch am Arbeitsplatz, denn perfekt auf Sie und Ihr Team abgestimmte Arbeitsräume bilden eine solide Grundlage für ein harmonisches, erfolgreiches und motivierendes Arbeitsklima. Es ist also zunächst einmal unerlässlich, die Rahmenbedingungen abzuklären, um eine gute Planung und Zielsetzung zu gewährleisten. Hierbei ist die Beantwortung eines Fragenkataloges hilfreich. Die nachfolgenden Fragen können natürlich auch in ähnlicher Weise für die Einrichtung einer Praxis übertragen und angepasst werden.

Fragenkatalog zur Einrichtung eines Dentallabors

- ▶ Welche Schwerpunkte sollen gesetzt werden?
- ▶ Welche Techniken sollen zum Einsatz kommen und welche Geräte sind dafür notwendig?
- ▶ Welcher Qualitätsstandard wird angestrebt?
- ▶ Bis zu welcher Quantitätsgrenze soll das Dentallabor ausgerichtet sein und

gibt es Ausbaumöglichkeiten für die Zukunft?

- ▶ Welche personellen Voraussetzungen sind gegeben und wessen Unterstützung wird zur Realisierung benötigt?
- ▶ Welches Budget steht zur Verfügung?
- ▶ Wie können die Arbeitsabläufe durch die Anordnung von Räumlichkeiten, Einrichtungen und Geräten unterstützt werden?
- ▶ Was hat sich in der Vergangenheit bewährt?
- ▶ Was muss hinsichtlich der Schnittstellen bedacht werden (Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern wie Laboren, Fräszentren, Industrie etc.; Kundenkontakte, Verwaltung, z.B. Steuerberater)?
- ▶ Inwiefern müssen Vorschriften beachtet werden (z.B. Arbeitsschutz etc.)?
- ▶ Wie kann das Arbeitsklima und das Wohlbefinden unterstützt werden?

Nach Beantwortung eines solchen Fragenkataloges sollte es schon wesentlich einfacher sein, konkrete Ziele für das anstehende Projekt festzulegen. Ratsam ist es dabei, die Antworten aufzuschreiben und zu einem späteren Zeitpunkt nochmals zu überdenken, zu besprechen und ggf. zu ergänzen. So gerät nichts in Vergessenheit und Sie können recht sicher sein, dass Sie sich nicht im Nachhinein über unnütz angeschaffte Geräte oder alltagsuntaugliche Einrichtungen ärgern.

Jetzt müssen Ihre Überlegungen auf Realisierbarkeit geprüft und konkretisiert werden, um auch möglichst reibungslos in die Tat umgesetzt werden zu können. Das bedeutet eine Aufteilung in Zwischenschritte und eine Terminplanung sowie auch die Festlegung, wie die Ziele erreicht werden sollen. Auch sollte man sich spätestens zu diesem Zeitpunkt noch einmal nach dem „Warum“ fragen? Ist dieses Ziel für Sie persönlich erstrebenswert? Welchen Preis – nicht nur materiell gesehen – müssen Sie bezahlen? Wenn Sie sich über diese Dinge im Klaren sind, machen Sie Ihre Ziele zu einer Vision und schöpfen daraus die Kräfte für Ihr weiteres Vorgehen.

Mit konkreten Vorstellungen können vergleichbare Angebote eingeholt werden. Sie bieten eine solide Grundlage zu einem professionellen Beratungs- oder Einkaufsgespräch mit Ihrem Laborausstatter, Depot oder Gerätehersteller oder auch zur Diskussion mit der Familie,

Freunden oder Kollegen. Je größer Ihr Projekt ist, desto mehr Hilfe benötigen Sie, da ein Erfolg ohne die Unterstützung anderer nicht möglich ist. Erfolgreiche Menschen haben oft eine ganze Gruppe von Mitmenschen, die ihnen helfen und beratend zur Seite stehen. Stellen Sie sich also Ihr eigenes Team zusammen und überzeugen Sie sich davon, dass jedem einzelnen Mitglied dieses Teams wirklich etwas an Ihrem Erfolg liegt. Vielleicht findet sich ja bereits in Ihrem Netzwerk ein Vertrauter, der über Erfahrung mit einem ähnlichen Projekt verfügt. Aber vor allem erwarten Sie nicht von sich selbst, alles können und wissen zu müssen.

Für alle Fragen gibt es Ansprechpartner, die Antworten liefern und wenn Sie sich unsicher sind, holen Sie einfach eine zweite Meinung ein. Lassen Sie sich zu keiner Entscheidung drängen, sondern bestehen Sie auf etwas Bedenkzeit und informieren Sie sich rechtzeitig über besondere Angebote. Folgen Sie nicht bedingungslos aktuellen Trends der Labor- und Praxisausstatter, sondern kreieren Sie Ihren eigenen Raum. Hochwertige Labor- und Praxismöbel können zum Beispiel durch individuell gefertigte Teile oder weitere Möbelstücke ergänzt werden. Dies ist nicht zwangsläufig teurer, als ein Komplettangebot in Anspruch zu nehmen. Achten Sie jedoch immer auf die Harmonie des gesamten Raumes und vermeiden Sie einen zu bunten Mix an Farben, Materialien oder Formen. Die im Moment im Trend liegenden hochglänzenden Oberflächen sind nicht an jeder Stelle geeignet. So ist zum Beispiel eine weiße, hochglänzende Oberfläche direkt an einem zahntechnischen Arbeitsplatz eher ungeeignet, auch wenn sie sich perfekt reinigen lassen sollte. Es besteht die Gefahr einer Überreizung der Augen durch die helle Arbeitsplatzbeleuchtung, da sich Reflektionen nicht vermeiden lassen. An anderer Stelle können solche Oberflächen jedoch besonders sauber und hygienisch wirken. Um diese Sterilität aber nicht zu kalt und abstoßend wirken zu lassen, können warmtönige Farben oder eine entsprechende Beleuchtung eine besondere Atmosphäre schaffen.

Klar strukturiert, funktionell und übersichtlich

In dem praxisinternen Labor der Praxis Dr. Hüren & Kollegen ist einer der Arbeits-



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

▲ **Abb. 5 bis 8:** Das praxisinterne Labor der Praxis Dr. Hüren & Kollegen in Mönchengladbach ist klar strukturiert und übersichtlich. Durch die ästhetische und alltagstaugliche Einrichtung wird Freiraum für ein harmonisches und motivierendes Arbeitsklima geschaffen.

schwerpunkte schon anhand der Einrichtung durch einen separaten CAD/CAM-Bereich leicht erkennbar. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Bereich der Voll- und Verblendkeramik und zeigt sich durch das praktische, funktionelle Design der Aufbewahrung der keramischen Massen. Hierzu wurden die optisch ansprechenden Aluminiumrahmen der Firma GC, in denen das Keramiksystem „Initial“ ausgeliefert wird, auf einen schwarzen Hintergrund an der Wand montiert und zusätzlich mit Aluminiumschienen eingerahmt. Damit die Keramiktöpfchen nicht herausfallen können, wurden die Befestigungen mit passenden Platzhaltern versehen. So ist zugleich eine optimale Übersicht des Systems gegeben und Platz in den Schubladen bzw. auf den Arbeitstischen gewonnen worden.

Mittelpunkt des Dentallabors bildet ein großzügiger Arbeitstisch mit einem zentralen Aufbau, der durch eine indirekte Beleuchtung mittels LED-Lichtleisten zu besonderen Anlässen wie Feiern oder Präsentationen gekonnt in Szene gesetzt werden kann. Die geschwungene Form findet sich in der Tischplatte an den Arbeitsplätzen wieder und steht in einem harmonischen Kontrast zu den klaren Formen und Linien der gesamten Laboreinrichtung. Ebenso die Rundung und der Farbkontrast des Besprechungstisches, der nicht nur auflockernd wirkt, sondern auch mehr Raum im Durchgangsbereich lässt. Die zentrale Position des Besprechungstisches wirkt einladend und unterbricht zu-

dem die Form des Raumes, sodass dieser weniger lang und schmal wirkt.

Für die richtigen Lichtverhältnisse sorgen als Grundausleuchtung Tageslichtfelder an der Raumdecke. Ergänzt werden diese durch entsprechende Arbeitsplatzleuchten und transparente Rollos, die die natürlichen Sonnenstrahlen blend- und reflektionsfrei in den Raum lassen. Ein gutes Beleuchtungskonzept eines zahn-technischen Arbeitsplatzes zeichnet sich zum einen durch eine ausreichende Ausleuchtung des Arbeitsfeldes und zum anderen durch Vermeidung von störenden Reflektionen oder Farbeinflüssen aus. Mit zu berücksichtigen ist aber auch die Flexibilität der Beleuchtung, damit sie dem jeweiligen Mitarbeiter und der jeweiligen Arbeitssituation angepasst werden kann. Weitere Unterstützungen bei den Detailarbeiten bieten selbstverständlich Lupenleuchten oder Brillen und die Möglichkeit der digitalen Vergrößerungen über den Computermonitor.

Das System der Arbeitsabläufe spiegelt sich in den Räumen wider. So sind zum Beispiel Auftragseingang, Stand-by-Arbeiten, aktuell bearbeitete Aufträge und Auftragsausgang oder Fremdleistungen von externen Dienstleistern eindeutig voneinander getrennt. Auch die verschiedenen Materialien und Instrumente sind dort untergebracht, wo sie gebraucht werden. Durch die gut zu reinigenden und strapazierfähigen Oberflächen fand der für ein Dentallabor wichtige Hygieneaspekt Berücksichtigung und der Einbau

geeigneter, leistungsfähiger Absauganlagen war selbstverständlich. Um das Wohlbefinden der Mitarbeiter zu fördern, wurden zudem eine Klimaanlage und eine Lärmschutztür eingebaut.

Insgesamt ist das Labor klar strukturiert, funktionell und übersichtlich. Überflüssige Dinge wurden vermieden, sodass eine Konzentration auf die Arbeitsprozesse gut unterstützt wird, denn mit steigender Komplexität der Geräte und Einrichtungen sowie der angewendeten Techniken steigt auch die Fehlerquote. In der Überflussgesellschaft, in der wir heutzutage leben, tun wir gut daran, Gegenstände einfach zu verhindern. Die Usability zeigt sich nicht in der Quantität der Einrichtungen und Geräte, sondern in den liebevoll durchdachten Details. ◀◀

>> **KONTAKT**



ZTM Nicola Anna Küppenbender
 ATIZ Dental Solutions
 Böcklinstraße 36
 41069 Mönchengladbach

Tel.: 02161 307177
 E-Mail: atiz@gmx.net



NEU: HYDRIM G4 Thermodesinfektoren

Die innovative G4-Technologie der neuen HYDRIM G4 Thermodesinfektoren bietet zahlreiche interaktive Möglichkeiten, die helfen Praxisabläufe noch effizienter, sicherer und kostengünstiger zu gestalten. Außerdem verfügen die leistungsstarken Geräte, die in zwei Größen erhältlich sind, bereits serienmäßig über eine Aktivlufttrocknung und beinhalten die Rollwägen.

SICHER



EN 15883-1/-2
konform

LEISTUNGSSTARK



Wirksam gegen
Schmutz
und Keime

BENUTZERFREUNDLICH



Einfache
Bedienung über
Farb-Touchscreen

PLATZSPAREND



Integriertes Fach zur
platzsparenden
Unterbringung der
Reinigungslösung

Laborausstattung

Zum Wohle der Materialien – Schnellläufer statt Laborturbine

Für Keramiken im Allgemeinen und für Zirkon im Speziellen gilt: Vorsicht bei der Bearbeitung! So gut diese Hochleistungsmaterialien im Rohzustand sind, so empfindlich reagieren sie auf punktuell hohe Temperaturen und dadurch entstehende Mikrorisse.

Heimo Spindler/Bürmoos

■ **Noch immer gibt es keine** hinreichenden Langzeitstudien zu diesem Thema – klar ist jedoch, dass sich Mikrorisse negativ auf die Biegefestigkeit und die Lebenszeit einer prothetischen Versorgung auswirken. Zudem ist interessant, dass es zur „richtigen“ Bearbeitung von Zirkon immer noch teils gegenläufige Aussagen namhafter Referenten gibt. Schwören die einen auf Spraykühlung, vermitteln andere eher das Gefühl, dass dieser Wasserstrahl lediglich dem Unterkühlen der Zahntechnikerhände dient.

Einigt man sich jedoch in der Tatsache, dass eine zu hohe punktuelle Erwärmung der Keramiken zu bleibenden Schäden führt. Eine Tatsache ist es aber auch, dass sich zu hohe Temperaturen negativ auf die Standzeit der teuren Diamant-Instrumente auswirkt. Hauptgrund hierfür ist die zu hohe Drehzahl der verwendeten Laborturbinen.

Mit einer Arbeitsdrehzahl von über 200.000/min erzeugen diese Geräte einen massiven Hitzepeak im Kontaktbereich zwischen Instrument und Keramik, der auch

mit Spray kaum zu kühlen ist. Durch das fehlende Drehmoment kommt es zudem zu einer ständigen Drehzahländerung, welche die Materialien zusätzlich schädigt.

Der Weg zum neuen Handstück

Diese Probleme waren auch die Ausgangssituation für die Entwicklung eines neuen Schnellläuferhandstückes.

In Zusammenarbeit mit bekannten Herstellern von FG-Instrumenten wurde ein komplett neues Konzept verwirklicht, das sowohl Materialien und Instrumente schon als auch eine Arbeitssicherheit bietet, die mit bisher üblichen Turbinen nicht möglich war.

Kernstück des Handstückes ist ein Elektromotor, der – bei einer bis zu 7-fach höheren Leistung im Vergleich zu einer Laborturbine – eine Drehzahl von bis zu 100.000/min zur Verfügung stellt. Somit ist es nun erstmals möglich, Keramiken mit einer Drehzahl zu bearbeiten, die nicht nur die ideale Abtragsgeschwindigkeit der Diamant-Instrumente darstellt, sondern auch die Keramik schont.

Die dabei entstehenden Temperaturen liegen weit unter jenen der Turbinenbearbeitung. Erstmals wird auch ein einstellbarer 3-fach-Spray eingesetzt, der die Materialien in jeder Lage optimal kühlt.



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Der einzigartige 3-fach-Spray lässt sich bequem zuschalten. Er schützt vor Mikrorissen und garantiert eine optimale Kühlung in jeder Lage.



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 2:** Die Motordrehzahl ist einfach zu regeln und optimal zur sicheren Bearbeitung aller keramischen Materialien. ▲ **Abb. 3:** Schnellläuferhandstück und Motorhandstück können gleichzeitig angeschlossen werden, sodass alle Materialien mit nur einem Gerät bearbeitet werden können.

Direkt in den neuen Handstücken integriert ist zudem eine Ausblasfunktion, die das ständige Umgreifen zur Luftpistole überflüssig macht.

Teil des „All-in-One“ Konzeptes ist auch, dass an das Steuergerät sowohl das Schnellläuferhandstück als auch gleichzeitig ein leistungsstarkes Technikerhandstück angeschlossen werden kann. Die Umschaltung erfolgt dabei einfach durch Tastendruck am Bedienelement, das ständig über die Drehzahlen und Betriebszustände informiert.

Zudem stehen bei beiden Handstücken jeweils zwei verschiedene Automatikprogramme zur Verfügung, die die Arbeit erleichtern und eine entspannte Sitzposition ermöglichen. Die Aktivierung des Linkslaufes und das Zu-/Abschalten des Sprays ist ebenfalls durch einen einfachen Tastendruck möglich.

Alle Vorteile im Überblick:

- ▶ Ideale Drehzahl für Zirkonbearbeitung
- ▶ Drehzahl exakt einstellbar

- ▶ bis zu 7-fache Leistung einer Turbine
- ▶ schont Material und Instrumente
- ▶ 3-fach-Spray für optimale Kühlung
- ▶ integrierte Ausblasfunktion
- ▶ 2 Handstücke an einem Gerät
- ▶ externes Bedienelement



Abb. 4

▲ **Abb. 4:** Alle Perfecta-Modelle gibt es mit einem unkomplizierten Bedienelement.

Die neue Perfecta-Laborgerätereihe wurde gemeinsam mit Zahntechnikern entwickelt und begeistert seit ihrer Markteinführung bereits viele Anwender.

Fragen Sie in Ihrem Dentaldepot nach weiteren Informationen oder besuchen Sie uns im Internet unter wh.com ◀◀



KONTAKT

W&H Deutschland GmbH

Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
E-Mail: office.de@wh.com
www.wh.com

ANZEIGE

Flexibilität
in Form und Service

Aktion im September

5% Zusatzrabatt

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

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

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

Erfahrungsbericht

Enorme Erleichterung in der Füllungstherapie

Heute ist es möglich, im direkten und indirekten Verfahren Restaurationen herzustellen, die kaum von der natürlichen Zahnschubstanz zu unterscheiden sind. Doch dies zu erreichen und höchsten ästhetischen Ansprüchen gerecht zu werden, erfordert häufig einen hohen Zeitaufwand sowie ein kompliziertes Vorgehen.

Michael Schlamp/Köln

■ **In der Füllungstherapie** führen diverse Schichttechniken mit Composite zu dem gewünschten Resultat. Aber insbesondere wenn größere Kavitäten zu versorgen sind, nimmt dies viel Zeit in Anspruch, da die Schichtdicke in der Regel 2 mm nicht überschreiten darf. Genau in diesen Fällen führen sogenannte Bulk-Fill-Materialien zu einer enormen Erleichterung: Sie werden vornehmlich für den Aufbau tiefer Kavitäten verwendet und erlauben es, die Schichtdicke auf bis zu 4 mm zu erhöhen. Für die gewünschten Verschleißigenschaften sorgt eine Deckschicht aus klassischem Composite-Füllungsmaterial. Auf diese Weise gelangt der Anwender schneller sowie mit

weniger Arbeitsschritten ans Ziel. Begünstigt wird dies auch durch die höhere Fließfähigkeit und damit leichtere Modellierbarkeit des Materials in tieferen Kavitäten.

Zusammensetzung

Eine Herausforderung bei der Entwicklung von Composite-Füllungsmaterialien liegt darin, eine geringe Polymerisationsschrumpfung zu erzielen. Bei klassischen Compositen wird dies häufig erreicht, indem der Anteil an Füllkörpern erhöht wird. Allerdings ist das Resultat eine höhere Viskosität des Materials, die bei Bulk-Fills nicht erwünscht ist: Diese

sollen schließlich leicht an die Zahnschubstanz anfließen und für eine einfache Verarbeitbarkeit sorgen. Gleichzeitig sollte das Bulk-Fill-Material eine ausreichende Druckfestigkeit aufweisen, um die Deckschicht aus klassischem Füllungsmaterial optimal zu unterstützen. Zur Sicherstellung einer vollständigen Aushärtung auch bei 4 mm Schichtstärke ist zudem eine erhöhte Lichtdurchlässigkeit erforderlich.

Bei dem Bulk-Fill-Material meiner Wahl – Filtek Bulk Fill Flowable Composite von 3M ESPE – wurde eine geringe Polymerisationsschrumpfung trotz niedriger Viskosität durch die Kombination vier hochmolekularer, klinisch bewähr-



Abb. 1

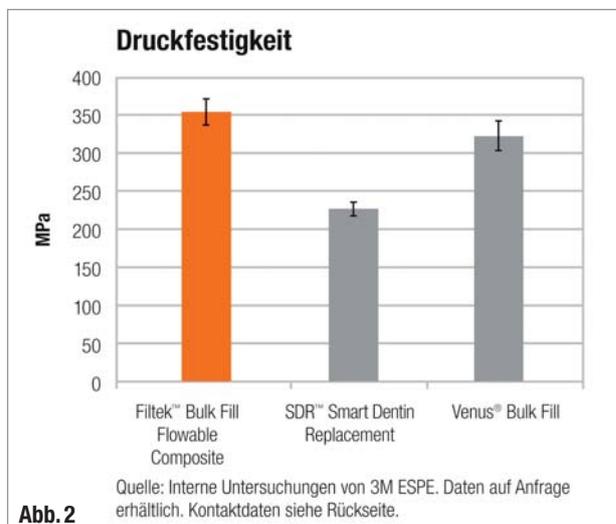


Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Filtek Bulk Fill Flowable Composite ist in Kapseln und Spritzen mit Applikationskanülen erhältlich. ▲ **Abb. 2:** Filtek Bulk Fill Flowable weist eine im Vergleich zu anderen Materialien seiner Klasse hohe Druckfestigkeit auf (Quelle: Interne Daten von 3M ESPE).



Abb. 3

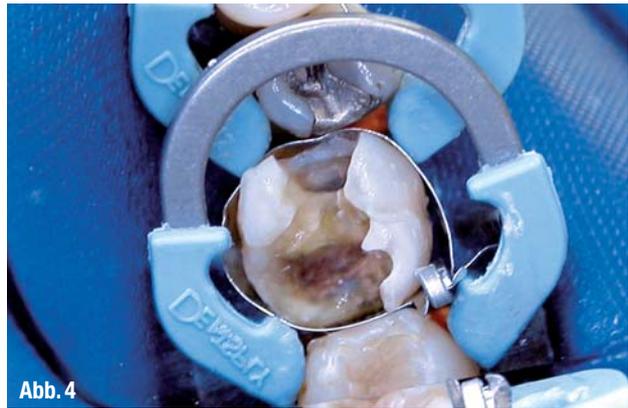


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

▲ **Abb. 3:** Fallbeispiel: Ininsuffiziente Amalgamfüllung an Zahn 36. ▲ **Abb. 4:** Präparierte Zahnschubstanz. ▲ **Abb. 5:** Resultat nach Aufbau mit Filtek Bulk Fill und Filtek Supreme XTE: Aufgrund der erhöhten Transluzenz des Bulk Fills ist die Verfärbung der Zahnschubstanz leicht sichtbar, es konnte aber dennoch ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis erzielt werden. ▲ **Abb. 6:** Zahnarzt Michael Schlamp.

ter Monomere erzielt: Das Material enthält BisGMA, BisEMA, Procrylat und UDMA, die alle niedrigviskös sind. Hinzugefügt wurden Füllkörper aus Zirkoniumoxid und Siliziumoxid, die auch in anderen Compositen von 3M ESPE zum Einsatz kommen und eine hohe mechanische Festigkeit sicherstellen. Internen Untersuchungen zufolge wird bei dem daraus resultierenden Bulk-Fill-Composite dank höherer Transluzenz eine ausreichende Polymerisation bis zu einer Schichtstärke von 4 mm ermöglicht.

Anwendung

Bei mir kommen Bulk-Fill-Materialien seit ihrer Einführung im Rahmen der Versorgung tiefer Kavitäten im Seitenzahngelände zum Einsatz, Filtek Bulk Fill verwende ich seit 2012. Für den Wechsel zu diesem Material habe ich mich aus zwei Gründen entschieden: Zum einen bietet es laut internen Untersuchungen von 3M ESPE eine höhere Druckfestigkeit als andere getestete Bulk Fills. Zum anderen verwende ich als klassisches Füllungsmaterial – auch für die Deckschicht – bevorzugt Filtek Supreme XTE Universal Composite

und sehe es als Vorteil an, im System zu bleiben.

Hinsichtlich der Verarbeitungseigenschaften bietet Filtek Bulk Fill gegenüber den anderen von mir bereits getesteten Produkten ebenfalls Vorteile: Es fließt sehr gut an das Dentin an und klebt nicht am Instrument. Verfügbar ist das Material in vier unterschiedlichen Farben – Universal, A1, A2 und A3 – sowohl in Kapselform als auch in Spritzen. Beide Systeme erlauben es, bei Verwendung entsprechender Aufsätze das Füllungsmaterial direkt in die Kavität zu applizieren und tragen somit zusätzlich zu einfachen Arbeitsabläufen bei.

Vorgehensweise

Die Vorgehensweise ist einfach: Die Kavität wird wie gewohnt präpariert und der Kavitätenboden mit Adhäsiv vorbehandelt. Für den Aufbau der palatinalen und approximalen Wände empfiehlt sich die Verwendung von Filtek Supreme XTE Universal Composite. Dieses eignet sich hierfür besser als das Bulk-Fill-Material, da es eine höhere Standfestigkeit aufweist. Filtek Bulk Fill wird dann direkt in

die Kavität appliziert und lichtgehärtet, bevor die Deckschicht aufgetragen wird.

Fazit

Filtek Bulk Fill kommt in meiner Praxis inzwischen täglich zum Einsatz, da es eine effizientere Vorgehensweise in der Füllungstherapie ermöglicht. Aus diesem Grund empfehle ich das Produkt auch gerne meinen Kollegen weiter. ◀◀

>> KONTAKT

Zahnarzt Michael Schlamp

Hohenzollernring 12
50672 Köln
Tel.: 0221 25 55 35
www.zahnarzt-schlamp.de

3M Deutschland GmbH

ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
Fax: 0800 3293773
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de

Zügig zu anspruchsvoller Ästhetik

Der vorgestellte Fall zeigt, dass nicht nur die angewendete Schichttechnik und die zahnärztliche Erfahrung zu guten Ergebnissen führen, sondern dazu auch die Eigenschaften des Restaurationsmaterials selbst beitragen. Im Folgenden kommt bei einer Frontzahnfraktur das Komposit Enamel plus HRi (LOSER & CO, Leverkusen) zum Einsatz. Es zeichnet sich als einziges auf dem Markt durch den Lichtbrechungsindex des natürlichen Schmelzes aus und lässt deshalb die Restaurationsränder ohne große Maßnahmen verschwinden.

Dr. Dr. Karl-Heinz Letzner/Innsbruck

■ **In der Regel** haben die Patienten, wenn es um die Rehabilitation mit Füllungsmaterial geht, drei Wünsche, ausgesprochen oder unausgesprochen: Das Komposit soll, zumindest im Frontzahnbereich, die natürliche Ästhetik imitieren, die Behandlung möge sich schnell vollziehen und die Kosten müssen überschaubar bleiben. Der hier vorgestellte Patient, 21 Jahre alt, machte da keine Ausnahme. Bei ihm kam eine moderate Zahnarztphobie hinzu – er wurde erst auf Drängen seiner Mutter und aufgrund der starken Hypersensibilität des zu restaurierenden Zahns vorgestellt.

Anamnese

Ein falsch verstandener „Schönheitssinn“ hatte den jungen Mann bewegen, beim Ausüben seines Hobbys, Eishockey in der Amateur-A-Liga, keinen Helm mit Vollvisier zu tragen; außerdem hatte ihn dies, gepaart mit Vorbehalten gegenüber dem Zahnarztbesuch, abgehalten, einen Zahnschutz anfertigen zu lassen. Immerhin war ihm das Glück 15 Jahre lang hold gewesen – erst im Januar 2014 kam es auf der Eisfläche zu einem Unfall mit Fraktur des Zahnes 11 (Abb. 1).

Als der Patient in unserer Praxis vorgestellt wurde, zeigte die klinische Untersuchung: Die Pulpa war nicht eröffnet, der Zahn belastbar, stabil und ohne Lockerung, aber sehr empfindlich. Das Restgebiss war unauffällig und funktionell gesund. Zahn 11 konnte, angelehnt an den intakten Zahn 21, rekonstruiert werden. Um noninvasiv vorgehen zu können und den Patienten in einer Sitzung zu rehabilitieren, fiel die Therapieentscheidung auf den Aufbau von 11 mit Komposit.

Wahl des Komposits

Nichtinvasives Vorgehen sollte in diesem Fall das Mittel der Wahl sein, um kein Trauma durch Präparation zu verursachen und den Abstand zum Pulpdach nicht noch weiter zu verringern. Auch auf „Kunstgriffe“ wie Wellenschliff oder palatinal-vestibuläres Abschrägen – solche Kunstgriffe können als obsolet angesehen werden – sollte deshalb verzichtet werden. Damit ganz ohne eine solche Präparation trotzdem kein grauer Füllungsrand im restaurierten Zahn sichtbar wird, müssen der Lichtbrechungsindex von natürlichem Schmelz und Restaurationsmaterial übereinstimmen. Das Füllungskomposit Enamel plus HRi (LOSER & CO, Leverkusen) erfüllt dieses Kriterium als derzeit einziges im Markt. Für das natürliche Erscheinungsbild sorgen darüber



Abb. 1

▲ Abb. 1: Das Gipsmodell zeigt die Fraktur von Zahn 11 (© Dr. Dr. Letzner).

hinaus die Fluoreszenz und Transluzenz, die an den natürlichen Zahn angepasst sind. Die Schichtstärke der Komposit-Schmelzmasse kann ebenso dünn oder dick sein wie der natürliche Schmelz.

Procedere

Die Farbbestimmung erfolgte wie üblich mittels Farbschlüssel und Feinabstimmung an den ungeätzten und nicht ausgetrockneten Zähnen. Die Kompositmasse der engsten Wahl wurde auf den ungeätzten Nachbarzahn aufgetragen, lichtgehärtet und verglichen. Die so ermittelte Schmelzmasse sowie die gewählten Dentinmassen wurden in die Enamel plus HRi Farbkarte („Colour Chart“) eingetragen. Dieses Vorgehen beschleunigte die Farbauswahl und dokumentierte diese für spätere Rekonstruktionen. Kommen neben der Grundfarbe zwei weitere Massen zur Anwendung, fällt für einen Großteil unserer Patienten die Wahl häufig auf einen Ton dunkler und einen Ton heller als die Grundfarbe, so auch für unseren 21-jährigen Patienten. Die für ihn ausgesuchten Farben wurden dann im Kompositofen auf 39 Grad Celsius gebracht, um sie leichter adaptieren zu können.

Nach dem Anästhesieren der Region wurde die Bruchfläche von den verbliebenen Fragmenten befreit, die Frakturränder wurden mit einem Kugelfinierer (Komet Gebr. Brassler 314 016) geglättet, um schöne Übergänge zu erzielen. Es musste sichergestellt werden, dass keine lockeren Schmelzfragmente mehr verblieben, die bei Belastung abbrechen und den Halt der Restauration gefährden würden. Das Tragen einer Lupenbrille ist bei diesem und allen anderen Schritten im Rahmen einer solchen Rekonstruktion sehr empfehlenswert.

Es folgte eine Alginatabformung als Basis für die Rekonstruktion. Anhand des Gipsmodelles wurde Zahn 11 mit Modellierwachs aufgebaut (Abb. 2a und b) und die neue Situation palatinal und approximal mit einem klaren, lichtdurchlässigen Silikon (Temp clear Silikon, LOSER & CO) eingefroren (Abb. 3a und b). Die Silikonform diente als Rückwall und wurde im Munde des Patienten anprobiert. Zur Reinigung wurde der präparierte Zahn noch einmal mit Aluminiumoxid (Korndurchmesser 25 Mikrometer) abgestrahlt. Der Ätz- und Spülschritt kondi-



▲ **Abb. 2a und b:** Aufgewachsene, wiederhergestellte Zahnkontur von vestibulär und palatinal (© Dr. Dr. Letzner). ▲ **Abb. 3a und b:** In Silikon fixierte anatomische Form am Meistermodell von vestibulär und palatinal (© Dr. Dr. Letzner).

tionierte den Zahn für das Auftragen des Adhäsivs ENA Bond (LOSER & CO). Das erste Inkrement Enamel plus HRi wurde für die Rückwand von zervikal nach inzisal gegen den Silikonwall appliziert (Abb. 4 und 5) und leicht angedrückt.

Für die palatinalen Wand wurde, dem jungen Alter des Patienten entsprechend, die Schmelzmasse UE3 verwendet. Nach der Lichthärtung folgte das Modellieren der mesialen und distalen Approximalflächen unter Zuhilfenahme

von Matrize und Keil. In diese Komposit-schale konnten die folgenden Dentinschichten einfach und präzise nacheinandergeschichtet werden. Um eine Farbwirkung aus der Tiefe zu erzielen, wurde die erste Dentinmasse einen Farbton dunkler als die Grundfarbe gewählt, in unserem Fall UD4. Darüber werden bei Frontzahnfrakturen ein oder zwei hellere Dentinmassen aufgetragen, wobei die letzte Dentinschicht immer der Grundfarbe des Zahnes entspricht. Die



▲ **Abb. 4:** Der Silikonschlüssel im Mund mit aufgebauter palatinaler Wand aus Schmelzmasse UE3 (© Dr. Dr. Letzner). ▲ **Abb. 5:** Die fertiggestellte palatinaler Schicht aus Schmelzmasse des Komposits Enamel HRi plus (LOSER & CO, Leverkusen) im Mund. Auch gut zu sehen: Bereits mit eingebrachten Inkrementen für den Dentinkern (© Dr. Dr. Letzner). ▲ **Abb. 6a und b:** Die fertig ausgearbeitete Rekonstruktion in ihrer natürlichen Umgebung im Mund, von vestibulär und palatinal (© Dr. Dr. Letzner).



▲ **Abb. 7a und b:** Komposite haben ihren Indikationsbereich ausgeweitet und ihr Eigenschaftsprofil im Vergleich zu den Anfängen erheblich verbessert. Heute sind Kompositrestaurationen dauerhaft hochästhetisch und haltbar. Sie sind substanzschonend, in einer Sitzung zu fertigen und lohnend für Patient und Zahnarzt (© Dr. Dr. Letzner). ▲ **Abb. 8a:** Die abweichenden Lichtbrechungen konventioneller Komposite und Zahnschmelz lassen den Füllungsrand hervortreten und „entlarven“ diesen durch einen Grauschimmer (© LOSER & CO). ▲ **Abb. 8b:** Bei Verwendung des Komposits Enamel plus HRI wird am Füllungsrand kein Grauschimmer sichtbar, der Schmelz und das Komposit besitzen den gleichen Lichtbrechungsindex (© LOSER & CO).

Reihenfolge ist dann zum Beispiel UD4-UD3-UD2 für die Grundfarbe UD2.

Die Dentinschichten wurden in Analogie zum Dentinaufbau des natürlichen Zahnes appliziert. Jede Schicht wurde wie üblich separat lichtgehärtet. Sollte es die Situation erfordern, lassen sich jetzt noch Farbeffekte integrieren. Als letzte Schicht wurde Schmelz aufgetragen. Zur Kontrolle der palatinal-vestibulären

Ausdehnung der Restauration kann man den Schlüssel, der ja einen genauen Abdruck des Wax-ups darstellt, vertikal teilen und an den Zahn halten. Das beschleunigt das Vorgehen.

Oft genügen wegen des guten Chamäleon-Effekts des Komposits weniger Massen, für kleinere Defekte reicht oft die Schmelzmasse aus. Auf Mal- und Effektfarben verzichten wir grundsätz-

lich, da die Schmelzmassen von Enamel Plus HRI schon von sich aus schön und sehr natürlich wirken. Nach unserer Erfahrung beeinträchtigt das Malen eher die Wirkung und den Tiefeneffekt.

Nach der Endpolymerisation ging es dann nur noch darum, die Oberflächen-textur zu gestalten. Gelingt die Ausarbeitung analog zum Nachbarzahn, ist so das Komposit nach der Hochglanzpolitur einem Veneer gleichwertig oder überlegen (Abb. 6a und b). Um dies auf einfache Weise zu erreichen, steht ein abgestimmtes Politsystem mit drei Diamantpas-ten sowie Ziegenhaarbürste und Filz-rädern zur Verfügung.

Diskussion

Eines steht außer Frage: Ein Komposit ist ein Komposit und wird auch immer eins bleiben. Aber leider haben Kompo-site in der Öffentlichkeit und auch unter den Kollegen zum Teil immer noch einen zweifelnden Ruf. Darauf erwidere ich, dass die Abrasionswerte ähnlich dem natürlichen Schmelz sind. Man kann minimalinvasiv arbeiten. Die Lichtbre-chung sowie -reflexion und die ästheti-sche Wirkung sind dem natürlichen Zahn ähnlich.

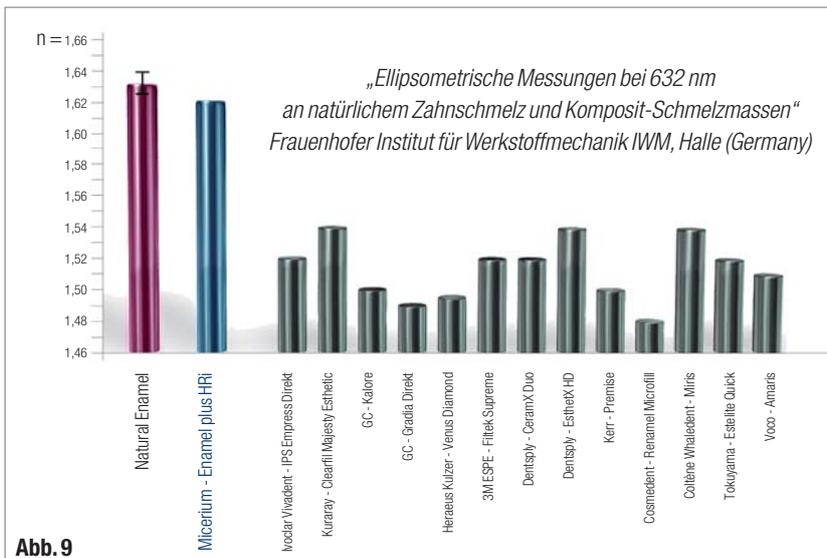
Die so versorgten Patienten sind in den meisten Fällen sehr zufrieden und dank-bar, dass wir eine Alternative zum Kera-mikveneer oder gar einer Überkronung vorgeschlagen haben (Abb. 7a und b).

Das heißt nicht, dass Keramikversor-gungen nicht mehr gebraucht werden; ganz und gar nicht. Nur: Das Indikations-spektrum für Kompositrekonstruktionen hat sich erheblich erweitert, ganz abge-sehen von der Bequemlichkeit sowie dem Kosten-Nutzen-Aufwand für den Patienten und nicht zuletzt den Ver-dienstmöglichkeiten für den Zahnarzt.

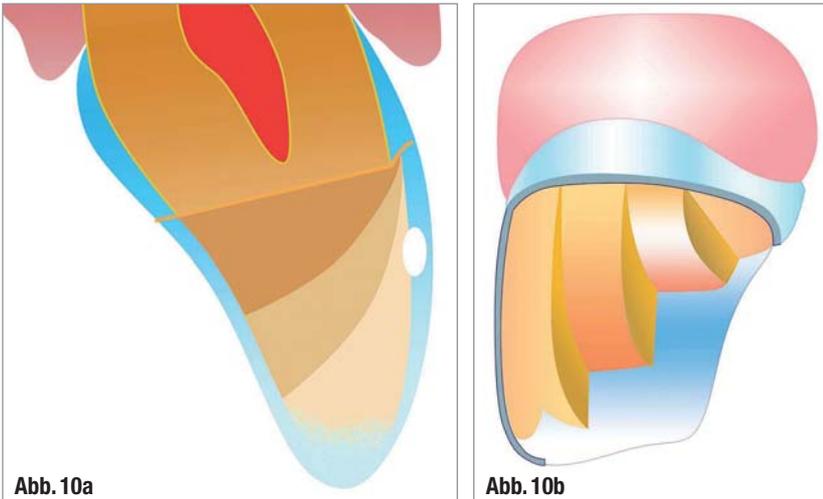
Enamel plus HRI und HRI Function

Das Komposit Enamel plus HRI ist der bisher einzige Vertreter einer neuen Klasse hochästhetischer Restaurations-materialien. Das Besondere und Einzig-artige liegt in der Angleichung des Licht-brechungsindex an den Wert des natürlichen Schmelzes, er beträgt 1,62 (Abb. 8a und b, Abb. 9).

Um diese lichteoptische Eigenschaft zu erreichen, wurde eine neuartige Zusammensetzung gewählt. Das Kom-



▲ **Abb. 9:** Ellipsometrische Messungen bei 632 Nanometer an natürlichem Zahnschmelz und Komposit-Schmelzmassen. Rot: natürlicher Schmelz; blau: Enamel plus HRI (Quelle: Fraunhofer Institut für Werkstoffmechanik IWM, Halle [Saale]).



▲ **Abb. 10a und b:** Bei der komplexen Frontzahnfraktur ist es oft empfehlenswert, mit drei Farben zu arbeiten, sodass sich ein natürlicher Tiefeneffekt ergibt (© LOSER & CO). ▲ **Abb. 10a:** Das Schichtschema im Zahnschnitt, von palatinal nach vestibulär betrachtet. ▲ **Abb. 10b:** Das Schichtschema in dreidimensionaler Sicht, in einer Zeitabfolge betrachtet.

posit enthält 80 Prozent Gewichtsanteil Füllstoffe: 12 Prozent nanooptimiertes und oberflächenmodifiziertes Zirkoniumdioxid mit hohem Brechungsindex und 68 Prozent eines neuartigen oberflächenmodifizierten Glasfüllstoffs mit ebenfalls hohem Brechungsindex. Das Material imitiert zudem den opaleszenten Blau-Amber-Effekt und die Dentinmassen sind für den Tiefeneffekt in Fluoreszenz sowie Transluzenz an das natürliche Dentin angepasst. Die guten Lichteigenschaften sind prädestiniert für eine zügige Technik mit wenigen Schichten. Bei einfachen Fällen genügen ein oder zwei Dentinmassen und eine

Schmelzmasse. Bei anspruchsvollen Fällen werden zusätzliche Massen für Opaleszenzen, Intensive und Charakterisierungen herangezogen (Abb. 10a und b). Hierzu bietet LOSER auch Kurse an (Anatomische Schichttechnik nach Vanini).

Zur Beschleunigung des Arbeitens tragen darüber hinaus Farbkarten bei (Abb. 11), in denen das Schichtschema vorgeschlagen wird.

Die Abrasion entspricht natürlichem Schmelz und schont den Antagonisten. Da die Druckfestigkeit hohe 450 Megapascal erreicht, stellt Enamelplus HRI ein Universalkomposit dar, mit Indikation auch für Seitenzähne. Wer eine spezielle

Masse für den Molarenbereich bevorzugt, setzt die Schmelzmasse Enamel plus HRI Function ein. Hier entsprechen die Abrasionswerte denen von Gold. Dadurch lässt sich das Komposit besonders auch bei Patienten mit Parafunktion oder CMD-Problematik heranziehen. Anders als sehr harte Kompositmassen oder Keramik kann die Function-Schmelzmasse die Integration der Versorgung in das neuromuskuläre System sehr gut unterstützen und die okklusale Stabilität erhalten.

Die gesamte HRI-Kompositgeneration eignet sich nicht nur für die direkte Füllungstherapie, sondern ist gleichfalls für das indirekte Arbeiten im Labor bestimmt. So lassen sich Veneers ebenso anfertigen wie Verblendungen zum Beispiel neben direkten Restaurationen. ◀◀

>> **AUTOR**

Dr. Dr. Karl-Heinz Letzner

Ausbildung zum Zahntechniker. 1975 Meisterprüfung. 1976 Eröffnung eigenes Labor. 1995 bis 2001 Studium der Allgemeinmedizin. 2001 bis 2004 Studium der Zahnmedizin. 2004 Eröffnung eigener Praxis für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Absolvierte zahlreiche Fortbildungen, darunter forensische Odontologie, Endodontologie, Parodontologie und Implantologie sowie Ästhetische Zahnmedizin. Besuchte das „Curriculum Implantologie“.

Praxis für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

Anichstr. 10
6020 Innsbruck, Österreich
Tel./Fax: +43 512 238446
E-Mail: praxis@zahn-medizin.at
www.zahn-medizin.at

>> **KONTAKT**

LOSER & CO GmbH

Benzstr. 1c
51381 Leverkusen
Tel.: 02171 706670
E-Mail: info@loser.de
www.loser.de

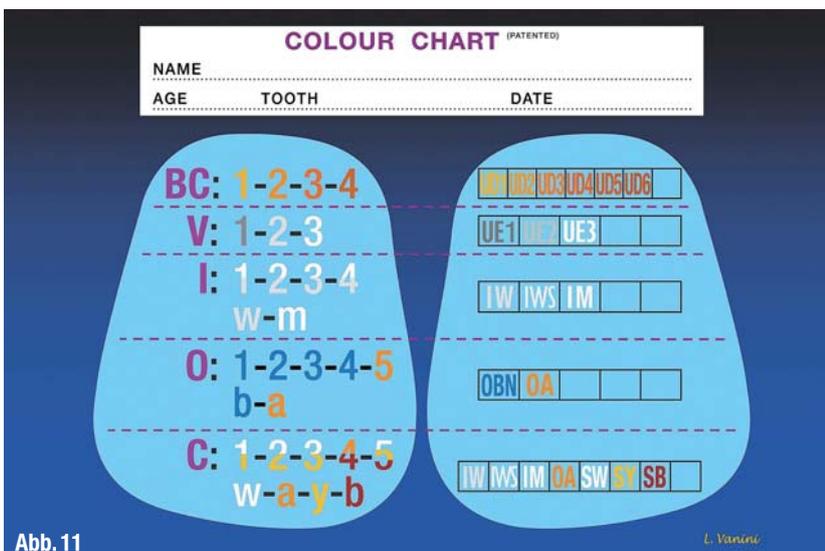


Abb. 11

▲ **Abb. 11:** Für jedes Merkmal des Zahnes wird die entsprechende Masse durch einfaches Ankreuzen auf der „Colour Chart“ bestimmt und für Dokumentationszwecke festgehalten (© LOSER & CO).

Ausblick: Fachmessen 2014

Messesaison im Herbst

Nach dem frühen Start im Juni mit der *id ost* in Berlin folgen nun fünf weitere Messen im Herbst. Zahnärzte, Zahntechniker, ihre Teams sowie Studenten, Auszubildende und interessierte Fachbesucher haben die Möglichkeit, die regionalen Messen zwischen dem 20. September und dem 8. November zu besuchen. Vor Ort informiert und berät kompetentes Fachpersonal über verschiedene Dienstleistungsangebote sowie über aktuelle Produktneuheiten und Trends für Praxen und Labore.

Elisabeth Weise/Leipzig

■ **Der Startschuss** für die diesjährige Messesaison ist bereits gefallen. Ab 20. September schließen sich die fünf Messen in Düsseldorf, Leipzig, Stuttgart, München und Frankfurt am Main an. Auch hier können sich die Besucher über neue Produkte in der Dentalbranche informieren und diese genau begutachten, um gezielter über anstehende Investitionen nachdenken zu können und optimale Entscheidungen zu treffen.

Gelungener Messeauftakt mit der *id ost* in Berlin

Die erste diesjährige Messe, der infotag dental-fachhandel ost, fand bereits am 21. Juni 2014 in Berlin statt. Nach einer Pause von fast drei Jahren konnte die Bundeshauptstadt mit über 140 Ausstellern punkten, die viele Neuerungen mitbrachten. Knapp 4.000 Besucher kamen zur Messe und registrierten sich über den „CHECK IN & WIN“-Schalter, was Voraussetzung für den Besuch der Messe war.

Präsentiert wurden viele neue Produktentwicklungen der Zahnmedizin und Zahntechnik sowie interessante Dienstleistungsangebote. Zusätzlich bot der Veranstalter ein sehr ansprechendes Rahmenprogramm mit hohem Erlebnisfaktor an. So konnten Praxen und Labore beispielsweise unter dem Motto „Gemeinsam geht's besser“ ihre Teamfähigkeit mithilfe von Fragebögen auswerten lassen und Tipps zur eventuellen Optimierung erhalten. Zudem konnten sie dies an einer Kletterwand austesten und ein Teamfoto von sich schießen lassen. Außerdem gab es die Möglichkeit, auf dem Service-Highway, der vorwiegend für Zahnmedizinische Fachangestellte angelegt wurde, direkt von Experten mehr über bestimmte Wartungsarbeiten zu lernen und diese durchzuführen. Der Highway stand unter den Themen „Wasser und Hygiene“ und „Aufbereitung, Reinigung und Dokumentation von Instrumenten und Maschinen“.

Ergänzend konnte man in der Dental-Arena den Vortrag von Dr. Ralf Schlichting besuchen, welcher sich besonders an allgemein aufgestellte Zahnärzte richtete. Dr. Schlichting, der auf den Fachbereich Endodontie spezialisiert ist und im Vorstand der DGET sitzt, referierte über erfolgreiche Behandlungswege in der Endodontie.

Als besonders nachwuchsfreundlich gestaltete sich der Meeting-Point „Future Connections – Next Generation“ für Studierende und Auszubildende. Hier konnte man sich austauschen und neue Kontakte knüpfen. Die Lounge stand in Zusammenhang mit der Website www.iddbook.de, auf der man sich auch weiterhin registrieren kann.

Messezeit im Herbst

Als nächste Messe schließt sich die *id west* an, die am 20. September in Düsseldorf stattfinden wird. Bewährt und aktualisiert sollen in diesem Jahr ebenfalls



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Messeimpression 2013. ▲ Abb. 2: Mit der DENTALZEITUNG *today* sind Sie immer aktuell informiert.

TERMINE				
	20. 09. 2014	09.00–17.00 Uhr	id west, Düsseldorf www.iddeutschland.de/west	Messe Düsseldorf
	26. 09. bis 27. 09. 2014	13.00–19.00 Uhr 09.00–14.00 Uhr	Fachdental Leipzig www.fachdental-leipzig.de	Messe Leipzig
	10. 10. bis 11. 10. 2014	11.00–18.00 Uhr 09.00–16.00 Uhr	Fachdental Südwest www.fachdental-suedwest.de	Messe Stuttgart
	18. 10. 2014	09.00–17.00 Uhr	id süd, München www.iddeutschland.de/sued	Messe München
	07. 11. bis 08. 11. 2014	12.00–19.00 Uhr 09.00–17.00 Uhr	id mitte, Frankfurt am Main www.idmitte.de	Messe Frankfurt

die informativen Plattformen „Service-Highway“ und „Dental-Arena“ zahlreiche Besucher anlocken und begeistern.

Anschließend finden die beiden Fachdentals statt – vom 26. bis 27. September in Leipzig sowie vom 10. bis 11. Oktober in Stuttgart. In Leipzig ist bereits über 80 Prozent der Stellfläche ausgebucht und es werden über 240 Aussteller erwartet. Bereits jetzt sind alle Flächen in Stuttgart komplett vergeben und es werden rund 260 Aussteller sein, darunter auch 21 internationale Unternehmen. Vor allem Zahntechniker können sich in diesem Jahr auf ein breiteres Angebot freuen, denn angemeldet sind schon über 80 Firmen, die auf Ausstattungen, Einrichtungen und Werkstoffe für Labore spezialisiert sind. Zudem ist eine „CAD/CAM-Straße“ geplant, auf der

verschiedene Live-Demonstrationen zu sehen sein werden. Aber auch die Zahnärzte sollen nicht zu kurz kommen. So setzt die Messe Stuttgart mit den Themen Prophylaxe, ästhetische Zahnheilkunde und Kinderzahnheilkunde neue Schwerpunkte auf den beiden Fachdentals und geht damit ganz auf die Wünsche der Messebesucher aus dem letzten Jahr ein, die sich diese Bereiche bei der Befragung besonders gewünscht haben. Zusätzlich wird es zu diesen Themen informative Vorträge zu aktuellen Entwicklungen im Forum des Dental Tribune Study Clubs geben.

Danach folgt die id süd in München am 18. Oktober, bei der der Fachwelt ebenfalls die Infotainment-Plattformen „Service-Highway“ und „Dental-Arena“ angeboten werden. Als Abschluss findet

die id mitte in Frankfurt am Main vom 7. bis 8. November statt. Hier soll es besonders um interdisziplinäre Kommunikation, innovative Produkte und intensiven Austausch gehen. Wie gewohnt lädt parallel zur id mitte auch wieder der Deutsche Zahnärztetag ein, der unter dem Motto „Individualisierte Zahnmedizin interdisziplinär“ steht und über präventionsorientierte Therapiekonzepte informiert.

Aktuell informiert mit der DENTALZEITUNG *today*

Zu jeder Messe gibt es für die Besucher die DENTALZEITUNG *today*, mit der man die neuesten Informationen in einem Heft gebündelt hat. Der Messeplan im Inneren hilft bei der Orientierung. ◀◀

ANZEIGE

DIE ZUKUNFT IHRER PRAXIS BEGINNT HIER:



ULTRADENT präsentiert die neuen Premium-Behandlungseinheiten mit vision U, dem einzigartigen Multimedia-System aus Hard- und Software.

So einfach zu bedienen wie ein Smartphone – über den hochauflösenden 21,5“ Multi-Touch Monitor, mit vielseitiger Programmplattform und digitaler Intraoralkamera inklusive Codeleser.

vision-u.de

vision U

vision U intuitiv begreifen:
Jetzt online in 12 kurzen
Filmen:
vision-u.de/download

ULTRADENT

Eugen-Sänger-Ring 10 · D-85649 München · Tel.: +49 89 42 09 92-0 · info@ultradent.de · ultradent.de

Sammlung, Rücknahme und Entsorgung medizinischer Elektrogeräte

Was viele nicht wissen – Gerätebetreiber haben bestimmte Pflichten, aber auch Rechte bei der Entsorgung ihrer Geräte. Im Jahr 2003 beschloss die EU durch zwei Richtlinien (2002/95/EG und 2002/96/EG) die Mitgliedsstaaten in die Pflicht zu nehmen, bestimmte gefährliche Einsatzstoffe bei der Produktion von Elektro- und Elektronikgeräten (ff. Geräte) zu beschränken oder nahezu auszuschließen (z.B. Blei, Quecksilber, Cadmium) und die Vermeidung und Reduzierung von Elektroschrott durch verschiedene Maßnahmen voranzutreiben.

Carola Hänel/Velten

■ **In Deutschland** wurden diese Richtlinien am 16.3.2005 durch das Inkrafttreten des sog. Elektro- und Elektronikgerätegesetzes (ElektroG) in nationales Recht umgesetzt. Das Gesetz sorgte damals für viel Wirbel bei den Herstellern von Elektrogeräten, da sie neben der Verpflichtung zur Übernahme der Entsorgungskosten für ihre Verpackungen nun auch gesetzlich verpflichtet wurden, für die Rücknahme und Entsorgung ihrer Elektrogeräte zu sorgen und gleichzeitig für die Kosten aufzukommen.

Neue Register- und Meldepflichten für Gerätehersteller wurden festgelegt, um eine Kontrolle zur Umsetzung der Herstellerpflichten und Daten- sowie Mengenerhebungen zu ermöglichen. Auch die Annahmestellen für zu entsorgende Elektrogeräte wurden stark reglementiert, um negative Umweltauswirkungen durch nicht sachgemäßen Umgang mit diesen Geräten weitestgehend auszuschließen.

Im Folgenden möchten wir unseren Lesern einen Überblick geben, wer von dem Gesetz betroffen ist und die wichtigsten Rechte  und Pflichten , die seit 2005 bzw. zum Teil seit 2006 bestehen, benennen. In der Betrachtung beziehen wir uns

ausschließlich auf medizinische Elektro- und Elektronikgeräte zur professionellen Anwendung.

Hersteller von medizinischen Elektrogeräten

▲ Hersteller und deren Geräte, die sie in Deutschland in Verkehr bringen, müssen bei der Gemeinsamen Stelle registriert sein und es müssen wiederkehrend Mengenmeldungen zu in Verkehr gebrachten und zurückgenommenen Geräten erfolgen.

- Nicht registrierte Geräte dürfen nicht vertrieben werden.
- Die Entsorgung der Geräte muss den Anforderungen des ElektroG entsprechen.
- Der Hersteller muss vom Entsorger einen Nachweis über Mengen und Verwertungsquoten erhalten.
- **Achtung ▲:** Mit der Novellierung des ElektroG wird es auch für Medizinische Geräte künftig eine zu erreichende Verwertungsquote geben.

▲ Hersteller müssen für ihre Geräte, die sie nach dem 13.8.2005 verkauft haben, eine zumutbare Rückgabemöglichkeit

einrichten und die Entsorgungskosten übernehmen.

- Eine klare Definition zur Zumutbarkeit gibt es nicht. Hersteller müssen also selbst die Geräte zurücknehmen oder in Kooperation mit Dritten eine Rückgabemöglichkeit schaffen.



Vertreiber von medizinischen Elektrogeräten (z.B. Fachhandelsdepots)

- ▲ Depots unterliegen der Sorgfaltspflicht, dass sie ausschließlich registrierte Geräte in Verkehr bringen.
 - Verkaufen Depots nicht registrierte Geräte, so werden sie wie Hersteller betrachtet und haben auch dessen Pflichten zu übernehmen (u.a. Registrierungs- und Meldepflichten)
- ▲ Depots dürfen freiwillig Elektrogeräte zurücknehmen. Wenn sie die Geräte nicht an den Hersteller zurückgeben, müssen sie sich selbst um eine gesetzeskonforme Entsorgung kümmern und die Mengen an die Gemeinsame Stelle melden.
 - Depots müssen nachweisen können, wo sie die Geräte entsorgt haben, und benötigen von den Entsorgern einen Mengenstromnachweis für die Meldung an die Gemeinsame Stelle.
 - Die Entsorgung von bestimmten Geräten, wie z.B. Amalgamabscheidern und Röntengeräten, muss den Betreibern schriftlich bestätigt werden, damit diese eine ordnungsgemäße Meldung an ihre zuständige Behörde vornehmen können.

Betreiber von medizinischen Elektrogeräten (die Zahnärzte)

- ▲ Die Entsorgung von Elektrogeräten, auch wenn sie noch so klein sind, darf nicht über den Haus- bzw. Gewerbemüll erfolgen.
 - Um eine umweltfreundliche Verwertung überhaupt zu ermöglichen, müssen die Betreiber ihre zu entsorgenden Geräte vom sonstigen Abfall separat halten.
 - Eine Entsorgung über die öffentlichen Entsorgungsträger (ÖrE-Wertstoffhöfe) ist nicht vorgesehen, da diese ausschließlich für private Haushalte betrieben und finanziert werden.
- 🕒 Alle Geräte, die nach dem 13.8.2005 angeschafft wurden, muss der Hersteller zurücknehmen und kostenfrei entsorgen.

Hersteller oder andere vom Hersteller autorisierte Rückgabestellen dürfen jedoch für die Abholung (wenn sie diesen Service anbieten) Logistikkosten erheben.

- Die Abgabe an andere zugelassene Entsorger (müssen mind. nach ElektroG zertifiziert sein) kann kostenpflichtig sein, da es hierfür keine gesetzliche Regelung gibt.
- **Achtung ▲:** Es ist mit der Novellierung des ElektroG geplant, dass in diesem Fall die Entsorgungspflichtigen (hier Betreiber) auch eine Meldung gegenüber der Gemeinsamen Stelle über die ordnungsgemäße Entsorgung vornehmen müssen.

An zwei Stellen (▲) der zuvor gemachten Ausführungen konnte man bereits erkennen, dass das ElektroG novelliert (geändert) wird. Gesetzeslücken sollen geschlossen, Sammelziele und Verwertungsquoten erhöht bzw. erstmalig eingeführt, der Anwendungsbereich auf alle Arten von Elektrogeräten und der Kreis der Verpflichteten erweitert werden. Für Hersteller, die

im Ausland sitzen und keine eigene Niederlassung in Deutschland haben, wird es dann unabdingbar sein, sich eines in Deutschland ansässigen Bevollmächtigten zu bedienen. Eine Registrierung von im Ausland ansässigen Unternehmen wird dann nicht mehr möglich sein.

Es wird erwartet, dass noch in diesem Jahr das novellierte ElektroG verabschiedet, jedoch nicht vor Sommer 2015 in Kraft treten wird. <<

>>

KONTAKT

enretec GmbH

Kanalstraße 17, 16727 Velten
Tel.: 03304 3919-250
E-Mail: eom@enretec.de
www.enretec.de

ANZEIGE





INFRATRONIC SOLUTIONS
we think globally

Kontaktlose Hygienesysteme für Wandmontage, Schrankbau oder mobil




Hygienespender IT 1000 AW EURO und IT 1000 AE EURO

Berührungslose Sensortechnik für die hygienische Ausgabe von Desinfektionsmitteln, Seifen und fließfähigen Pflegecremes.

- ✓ Herstellerunabhängige Verwendung von Euronormflaschen bis zu 1000 ml
- ✓ Ausgabemenge pro Hub 1,5 ml
- ✓ RKI-konform
- ✓ Restlose Gebindeleerung
- ✓ Großes Fenster zur Inhaltserkennung
- ✓ Hygienische, leicht zu reinigende Oberfläche
- ✓ Batterie- oder Netzbetrieb

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

Praxishygiene

Keimbesiedelung in zahnärztlichen Behandlungseinheiten

Es ist eine Tatsache, dass eine Keimbesiedelung in Betriebswasserwegen von zahnärztlichen Behandlungseinheiten entsteht und ohne ein entsprechendes Hygiene-Management nicht zu verhindern ist.

Alfred Hogeback/St. Georgen

■ Die „wassertypischen“ Keime (hierzu gehören z.B. Legionellen, Pseudomonaden, Staphylokokken, Streptokokken bis hin zu Pilzen) kommen immer wieder (je nach Nährstoffangebot) in unterschiedlichsten Konzentrationen im Zu- wasser einer zahnärztlichen Behandlungseinheit vor. Auch finden sich in den Betriebswasserwegen von Behandlungseinheiten typische Keime aus der Mundflora durch retrograde Verkeimung (Abb. 2).

Diese Keime finden, durch Stagnation und Temperaturentwicklung im Betriebswasserweg, ideale Bedingungen, um sich zu entwickeln.

Kommen noch Weichmacher aus Kunststoffen oder Phosphate aus Entkalkungs-/ Entkeimungsanlagen und Keime aus der Luft dazu, bilden sich schnell EPS (extrazelluläre polymere Substanzen), auch Biofilm genannt (Abb. 3).

Hat sich dieser Biofilm richtig formiert, ist es äußerst schwierig, diese (auch

meistens mit Mineralien angereicherten) Rückstände zu entfernen (Abb. 4).

ALPRO MEDICAL mit ihrer 20-jährigen Erfahrung im Bereich Biofilmentfernung und Betriebswasserentkeimung bietet hier ein einzigartiges reproduzierbares Verfahren zur erfolgreichen Aufrechterhaltung des von behördlicher Seite geforderten Hygienestatus in Betriebswasserwegen von Behandlungseinheiten an.

Das aufeinander abgestimmte und von der DGKH empfohlene Verfahren wird von

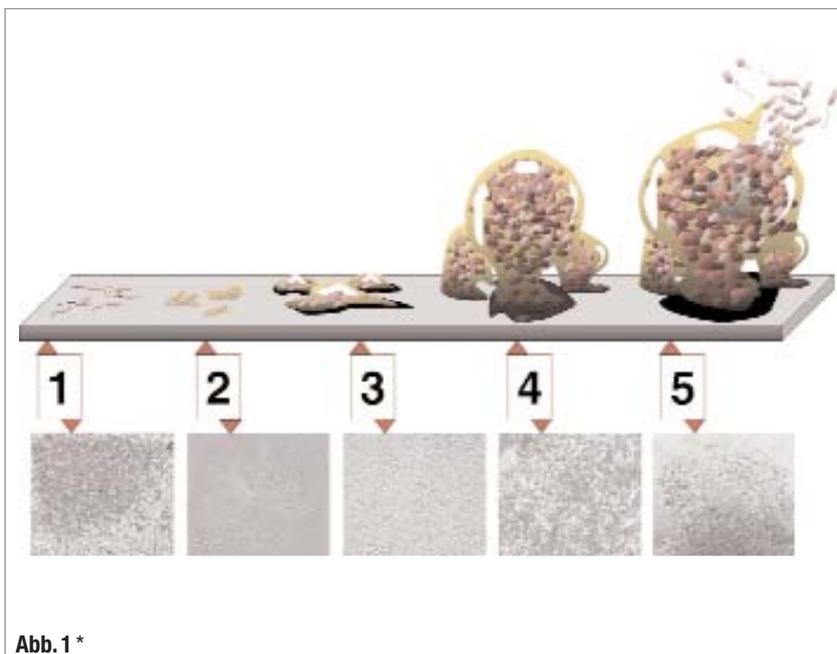




Abb. 5



Abb. 6

dafür ausgebildeten Technikern der Industrie und des Fachhandels schon seit Jahren erfolgreich in der Praxis angewandt. Hierbei werden mit dem von ALPRO entwickelten BRS-Verfahren (Biofilm-Removing-System) organische/anorganische Biofilm- und Mineralablagerungen wirksam entfernt. Im Anschluss werden die Betriebswasserwege mit den sehr materialschonenden Desinfektionslösungen Alpron oder Bilpron von ALPRO desinfiziert.

Zur Verhinderung einer Neuverkeimung sollten Entkeimungssysteme (falls noch nicht in der Dentaleinheit vorhanden) wie z.B. das ALPRO Bottle Care System (BCS) oder Weekend-Sys-

*ALPRO MEDICAL
bietet ein einzigartiges
reproduzierbares
Verfahren zur
erfolgreichen Aufrecht-
erhaltung des
Hygienestatus in
Betriebswasserwegen
von Behandlungs-
einheiten.*

teme von ALPRO für die Dentaleinheit installiert werden. Diese Systeme sind notwendig, um ein entsprechendes Hygiene-Management nach der Grundreinigung und Desinfektion (mit dem Biofilm-Removing-System) in der Praxis vom Personal selbstständig mit Alpron/Bilpron durchführen zu können (Abb. 5 und 6).

Das Biofilm Removing System (BRS) und die Lösungen zur Desinfektion (Alpron** und Bilpron***) sind hinsichtlich ihrer Eignung und Wirksamkeit geprüft (siehe Literaturnachweis) und werden immer wieder auf ihre aktuelle Wirksamkeit überprüft und ggf. angepasst. Diese hocheffektive und auf zahnärztliche Behandlungsgeräte abgestimmte Konzeptlösung zur Biofilmentfernung und Desinfektion wird weltweit seit mehr als zehn Jahren von namhaften Dentalgeräatherstellern zur Komplettanierung empfohlen und erfolgreich umgesetzt (Abb. 7 und 8).

Derzeit sind mehr als 10.000 zufriedene Anwender mit Systemen und dem

Reinigungs- und Desinfektionskonzept für Betriebswasserwege ausgerüstet und können den geforderten Hygienestatus umfangreich sichern. <<

Die Literaturliste finden Sie unter www.dentalzeitung.info

* Davis: Looking for Chinks in the Armor of Bacterial Biofilms Monroe D PLoS Biology Vol. 5, No. 11, e307 doi: 10.1371/journal.pbio.0050307 <http://biology.plosjournals.org/perlserv/?request=slideshow&type=figure&doi=10.1371/journal.pbio.005307&id=89595>[45] A. J. Schel, P. D. Marsh, D. J. Bradshaw, M. Finney, M. R. Fulford, E. Frandsen, E. Østergaard, J. M. ten Cate, W. R. Moorer, A. Mavridou, J. J. Kamma, G. Mandilara, L. Stösser, S. Kneist, R. Araujo, N. Contreras, P. Goroncy-Bermes, D. O'Mullane, F. Burke, P. O'Reilly, G. Hourigan, M. O'Sullivan, R. Holman, and J. T. Walker: Comparison of the Efficacies of Disinfectants To Control Microbial Contamination in Dental Unit Water Systems in General Dental Practices across the European Union. Appl. Environ. Microbiol. 2006, 72(2):1380. DOI: 10.1128/AEM.72.2.1380-1387.2006.

** Alpron-Wirkstoffnachweis Chloramin T/PHMB: Synergistische Formulierung mit breitem mikrobiziden Wirkungsspektrum und Komplexbildnern zur Stabilisierung der Wasserhärte. Wirkstoffe entsprechen den EU-Vorgaben zur Konservierung von Kosmetika.

*** Bilpron-Wirkstoffnachweis PHMB/p-Hydroxybenzoesäuren: Synergistische Formulierung mit breitem mikrobiziden Wirkungsspektrum und Komplexbildnern, wird als Pausenzeiten-Desinfektionsmittel eingesetzt. Wirkstoffe entsprechen der Kosmetikverordnung.



Abb. 7



Abb. 8

>> **KONTAKT**

ALPRO MEDICAL GMBH
Mooswiesenstraße 9
78112 St. Georgen
Tel.: 07725 9392-0
Fax: 07725 9392-91
E-Mail: info@alpro-medical.de
www.alpro-dental.de

Interview

„Für ausgezeichnete Positionierung und Lichtbündelung“

Die VALO-Polymerisationsleuchte ist für die Saison 2013/2014 bereits zum zweiten Mal mit dem renommierten Best of Class Technology Award des Pride Institute ausgezeichnet worden. Das internationale Auswahlkomitee lobte vor allem die Leistungsstärke des emittierten Lichtes, das praxisnahe Design des Leuchtenkopfes sowie die robuste Verarbeitung. Zahnärztin Clarissa Dahlhaus hat dem Star aus dem Hause Ultradent Products ebenfalls auf den Zahn gefühlt und berichtet im Interview mit der DENTALZEITUNG über ihre praktischen Erfahrungen mit dem Alleskönner.

Frau Dahlhaus, zahnfarbene Füllungen mit Kompositmaterialien gehören mittlerweile zum Standardrepertoire einer Zahnarztpraxis. Was sind die Vorteile und mit welchen Erwartungen begegnen Ihnen die Patienten in Ihrer Praxis?

Der augenfälligste Vorteil von zahnfarbenen Kompositfüllungen ist natürlich die Ästhetik – für den Patienten vermutlich das Hauptargument. Außerdem kann das ästhetische Erscheinungsbild von Kompositen durch Modellieren und Schichten verschiedener Farben opti-

miert werden – sie sehen dann nicht nur „weiß“, sondern natürlich aus. Durch den Verbund mit der Zahnschicht muss keine Retentionsform präpariert werden, Randspalten werden vermieden und die Zähne stabilisiert. Damit wird dem Patientenanspruch, der in erster Linie auf Ästhetik ausgerichtet ist, hinreichend entsprochen. Darüber hinaus ist mit Kompositen eine lange Haltbarkeit der Füllung zu erzielen; Zahnschicht wird geschont, Zahnfrakturen werden vorgebeugt und die Zähne somit langfristig erhalten.

Wie erfüllen Sie als Behandler diese Erwartungen und welches technische Equipment benötigen Sie dafür?

Um allen Ansprüchen des Patienten sowie den wissenschaftlichen Standards zu entsprechen, ist eine sorgfältige Auswahl der Materialien und des Equipments nötig. Dazu zählen in erster Linie Bondings, Komposite und Polymerisationsleuchten. Doch nicht nur die Qualität der Materialien und Geräte muss stimmen, sondern auch ihre Handhabung muss sachgerecht sein. Dies kann natürlich von den Eigenschaften deutlich beeinflusst



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1 und 2: VALO mit Kabel liegt bei umfangreicheren Polymerisationen noch leichter in der Hand.

werden: So ist gerade bei einer Polymerisationsleuchte wichtig, dass sie arbeits-erleichternd und anwenderfreundlich ist.

Neben Kompositfüllungen kommen Polymerisationsleuchten auch bei der Fissurenversiegelung zum Einsatz und müssen damit in verschiedenen Situationen hohe Leistungen bringen. Was sind wichtige technische Kriterien für die Anschaffung einer Polymerisationsleuchte speziell in dieser Hinsicht?

Die komplette Aushärtung des Materials hat natürlich oberste Priorität. Besonders bei Fissurenversiegelungen und Milchzahnbehandlungen, die bei Kindern durchgeführt werden, steht dazu oft nur ein kleines Zeitfenster zur Verfügung, denn die Geduld des jungen Patienten ist meist begrenzt; dennoch muss in kurzer Zeit ausreichend belichtet werden können. Auch haben Kinder in der Regel eine kleinere Mundöffnung als Erwachsene, sodass ich mir eine zierliche Gestaltung des Lichtkopfes wünsche, der auch bei geringer Mundöffnung noch problemlos korrekt positioniert werden kann.

Studien haben gezeigt: 37 Prozent aller Kompositrestaurationen sind nicht ausreichend polymerisiert. Dieses Phänomen, das sogenannte „Undercuring“, ist in der Praxis kaum zu erkennen. Um es zu verhindern, wurde das MARC-System entwickelt. Welche Rolle hat es für Sie bei der Auswahl Ihrer Polymerisationsleuchte gespielt?

Auf Ausstellungen konnte ich das MARC-System in Augenschein nehmen und mich überzeugen, dass damit die Leistungsfähigkeit von Polymerisationsleuchten im Hinblick auf technische Daten, aber auch auf praxisgerechte Handhabung, sachgerecht zu prüfen ist. Wenn ich somit eine Lampe erwerben kann, der das MARC-System gute Noten attestiert, bin ich begeistert: Damit habe ich einen Nachweis, dass diese Polymerisationsleuchte nicht nur vordergründig „gefällt“, sondern auch technischen und wissenschaftlichen Standards nachweislich gerecht wird. Das gibt mir Sicherheit, eine solche Leuchte bei meinen Patienten verantwortlich einzusetzen.

Neben allen technischen Kriterien sind auch persönliche Präferenzen bei der Auswahl eines Gerätes entscheidend. Worauf achten Sie persönlich be-

sonders und wie hat das Ihre Wahl einer Polymerisationsleuchte beeinflusst? Mit welchem Modell arbeiten Sie?

Meine wesentlichen Kriterien sind:

- ▶ Leistungsfähigkeit (und damit Dauer der Polymerisation)
- ▶ Gewicht des Lichthandstückes
- ▶ Zierliche Form des Lichtkopfes, mit verschiedenen großen Mündern kompatibel
- ▶ Sichere und einfache Anwendung
- ▶ Portabilität (kabellos)
- ▶ Stabilität des Geräts im Praxisalltag

All dies habe ich bei der VALO gefunden. In unserer Praxis arbeiten wir sowohl mit dem kabelgebundenen als auch mit dem kabellosen Modell; VALO mit Kabel ist unerreicht leicht und schlank, während VALO Cordless bei Bedarf leicht von Sprechzimmer zu Sprechzimmer gebracht werden kann. Die Maße des Lichtkopfes sind übrigens bei beiden gleich.

Seit wann arbeiten Sie damit? Wie hat sich VALO und VALO Cordless in der Praxis bewährt?

Inzwischen arbeite ich mit den VALO-Leuchten seit zweieinhalb Jahren. Mit dem Beginn meiner Assistenzzeit und darüber hinaus setze ich sie ausschließlich ein; meist nehme ich VALO Cordless, weil sie immer und überall zur Hand sein kann. Bei umfangreicheren Polymerisationen liegt VALO mit Kabel noch etwas leichter in der Hand. – Die VALO-Leuchten finde ich sehr praktisch und anwenderfreundlich, Positionierung und Lichtbündelung sind ausgezeichnet, und so sind hervorragende Polymerisationsergebnisse zu erzielen. Ich kann mir keine andere Leuchte mehr vorstellen!

Und welche Eigenschaften der VALO kommen in Ihrer täglichen Praxisarbeit besonders zum Tragen?

Eindeutig ist der zierliche Kopf der VALO das Highlight. Bei herkömmlichen Leuchten mit gebogenem Lichtleiter ist es oft kaum möglich, wirklich zentral in eine posteriore Kavität zu leuchten; Schattenzonen sind die Folge. Mit VALO ist das kein Problem. Außerdem sind die VALO-Leuchten robust – sie haben in unserer Praxis schon einige Stürze überstanden. Bei anderen Leuchten hätte dies sicher zu Gehäusesprüngen oder zerbrochenen Lichtleitern geführt. Bei VALO steckt das Aluminiumgehäuse einen Sturz einfach weg – und sie leuchtet einfach weiter.

Abschließend möchten wir gern noch von Ihnen wissen, welches Zubehör bei Ihnen täglich zum Einsatz kommt.

Das interessanteste Zubehöriteil ist für mich die PointCure Lens. Vor allem beim adhäsiven Einsetzen von Vollkeramik-Teilkronen und -Inlays kann man damit das Befestigungskomposit punktförmig polymerisieren, ohne dass dies den ringsherum ausquellenden Überschuss härtet. So ist die einzusetzende Keramik wie mit einem „Reißnagel“ fixiert, und man kann nun die Ränder versäubern, ohne dass es sich verschiebt. Danach wird dann ohne PointCure Lens voll ausgehärtet. – Weitere Aufsatzlinsen sind für spezielle Fälle in der Schublade, wie ProxiCure Lens, sie helfen beim Aufbau eines Approximalkontakts. Oder die Black Light Lens, mit ihr können die Versiegelungen aus UltraSeal XT hydro unter Schwarzlicht zum Fluoreszieren gebracht werden. – Die Hygiene-schutzhüllen setze ich dann ein, wenn es bereits beim Beginn der Polymerisation zu unmittelbarem Kontakt mit dem Komposit kommen kann. Kompositreste, die sonst an der Linse kleben würden, sitzen so nur auf der leicht entfernbaren Folie.

Vielen Dank für das Gespräch! <<



KONTAKT



Clarissa Dahlhaus

Zahnärztin, geboren 1987. Studium der Zahnmedizin 2006 bis 2011 an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn; Approbation als Zahnärztin.

Seit Anfang 2014 angestellte Zahnärztin in der Gemeinschaftspraxis Dr. med. dent. Gereon Josuweck und Dr. med. dent. Jörg Weiler in Köln. Derzeit berufsbegleitend Promotion zur Erlangung der Doktorwürde; Thema: Sicherheit und Qualität in Zahnarztpraxen.

Ultradent Products

Am Westhover Berg 30, 51149 Köln
Tel.: 02203 35920
E-Mail: infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com

Interview

Auf Erfolgskurs seit 90 Jahren

Seit 1924 steht ULTRADENT für deutschen Erfindergeist. Von Anfang an war der Erfolg des Unternehmens mit ständiger Entwicklungsarbeit, anwenderfreundlichem Design sowie hochwertigen Bauelementen verbunden. Im Interview mit der Redaktion sprachen Geschäftsführer Ludwig Johann Ostner und Vertriebsleiter Martin Slavik über die Erfolgsgeschichte und neue Ziele.

Was waren die entscheidenden Impulse für den Dental-Auftakt?

Hans Ostner gründete ULTRADENT 1924 in München mit dem Ziel, elektromedizinische Apparate zu entwickeln. Die ersten Produkte sind Hochfrequenz-Bestraher, die von Zahnärzten zur Schmerzbehandlung eingesetzt wurden. Besuche von Fachmessen gaben weitere Anhaltspunkte für Ideen und Produkte im Bereich Zahnmedizin.

Bitte beschreiben Sie uns die Technologie-Manufaktur ULTRADENT in München-Brunnthal etwas genauer.

Dank der erfolgreichen Produkte, visionärem Eigentümer und engagierten Mitarbeitern entwickelte sich das Familienunternehmen zu einem der bekanntesten Anbieter moderner, praxisingerechter Be-

handlungseinheiten für alle Bereiche der Zahnheilkunde. Dabei hat ULTRADENT durch eigene Ideen und Entwicklungen neue Standards gesetzt und gilt im Bereich dentalmedizinischer Geräte als beispielhaft. Das ständige Wachstum bedeutete auch immer wieder den Umzug in größere Gebäude. Zuletzt wurde im Jahr 2010 ein eigenes Gebäude mit 4.000 Quadratmetern Produktions- und Verwaltungsfläche errichtet. Durch vermehrtes Engagement und neue Produkte, wie zum Beispiel das neuartige Multimedia-System vision U, wurde es notwendig, bereits in diesem Jahr einen Erweiterungsbau mit 800 Quadratmetern zu realisieren.

Welche Vorteile ergeben sich aus der Hi-Tec Manufaktur-Produktion?

Die Wünsche und Bedürfnisse von

Zahnärzten, Kieferorthopäden, Chirurgen und ihren Patienten bilden die Grundlage unserer Arbeit. So ist ULTRADENT in der Lage, praxisingerechte Produkte mit hoher Zuverlässigkeit und einfacher Bedienbarkeit zu entwickeln und herzustellen. Ein striktes Qualitätsmanagement stellt darüber hinaus die Zufriedenheit unserer Kunden sicher. Ein besonderer Vorteil der Hi-Tec Manufaktur-Fertigung liegt darin, dass auch individuelle und außergewöhnliche Wünsche realisiert werden können, da mit hoher Fertigungstiefe produziert wird. Damit ist es für uns auch möglich, unsere Produkte den Kundenwünschen und Marktanforderungen schnell anzupassen. Unzählige innovative Produktideen, firmeneigene Patente und Gebrauchsmuster sind bei uns so entstanden. Sie bedeuten technologischen Vorsprung und für unsere Produkte höchste Zuverlässigkeit und sehr lange Ersatzteilversorgung, mindestens zehn Jahre über die Serienfertigung hinaus.

In welchem Preissegment ist ULTRADENT am Markt positioniert?

ULTRADENT bietet den Kunden eine klare und überschaubare Preispolitik. So wurden schon vor Jahren die Behandlungseinheiten in Produktklassen zusammengefasst. Grundlage ist dabei, dass alle Produktklassen den hohen Anforderungen von ULTRADENT genügen müssen und sich nicht in der Qualität, sondern in der Ausstattung und der Ausstattungsmöglichkeit unterscheiden.

Die Kompakt-Klasse richtet sich an Praxisgründer und Einsteiger (Wieder-



▲ Ludwig Johann Ostner, Geschäftsführer, (links), Martin Slavik, Vertriebsleiter, (rechts).

Frischer Herbststrabattz

3

+

1 GRATIS



Rabattangebot 1

29,65 € Preis je Kanister
in der Aktion

3x 5 L Kanister à 39,50 € + 1x 5 L Kanister **GRATIS**

Rabattangebot 2

31,87 € Preis je VE 10 x 500 ml
in der Aktion

3x (10 x 500 ml) à 42,50 € + 10 x 500 ml **GRATIS**

Dentalrapid® AF Dentalrapid® AF Sensitive

Schnelldesinfektion für Flächen auf Alkoholbasis, aldehyd- und phenolfrei, VAH/DGHM gelistet. Eignet sich auch hervorragend als Tränkflüssigkeit für trockene Tücher in der DryWipes Box / DryWipes Box compact. HBV/HCV/HIV/BVDV/Vakzina/H1N1/H5N1 (begrenzt viruzid): Dentalrapid® AF 30 Sek. / Dentalrapid® AF Sensitive 1 Min. tuberkulozid, levurozid, bakterizid: konz. 1 Min.

VAH-gelistet

Jetzt im praktischen Refillbeutel
zur leichten Dosierung und Befüllung
von Tuchspendersystemen und
Sprühflaschen.

NEU!

Bestellung bei Ihrem Dental-Depot vor Ort
oder direkt bei uns: Telefon 02266 4742-0

 **müller-omicron**
DENTAL

Schlosserstraße 1 · D-51789 Lindlar
Telefon: 02266 4742-0 · Telefax: 02266 3417
www.mueller-omicron.de

einsteiger) und Praxen mit Sondernutzung. Mit Behandlungseinheiten dieser Klasse, wie zum Beispiel U 1302, U 1280, U 1301 Links/Rechts, wurden bereits 1.000 Praxen eingerichtet.

Die Premium-Klasse bietet zusätzlich noch Features wie belüftete Echtleder-Klimapolster, Massagepolster, Touchscreen-Bedienfeld am Zahnarztgerät, u.v.m. Diese Behandlungseinheiten werden besonders in der Implantologie, Endodontie und Praxen mit höherem Privatanteil eingesetzt. Das Angebot richtet sich an die Zahnärztinnen und Zahnärzte, die ihre Praxis für ihr Behandlungskonzept speziell und für ihre Patienten komfortabel einrichten möchten. Die Ausstattung mit vision U ist bisher nur in der Premium-Klasse möglich.

Die easy-Klasse bietet spezielle Einheiten für die Kieferorthopädie und Prophylaxe, deren Ausstattung sich am Einsatzzweck orientiert. Für Praxen mit Eingriffsräumen bietet ULTRADENT spezielle Lösungen an, wie zum Beispiel Einheiten und Patientenstühle in der Chirurgie und eine Behandlungseinheit für die Kinderbehandlung.

Welche Bedeutung hat das Qualitätsmerkmal „Made in Germany“ für ULTRADENT?

Durch das Prädikat „Made in Germany“ können wir unseren Stellenwert besonders gegenüber dem internationalen Wettbewerb deutlich machen. Wir sind ein deutsches Unternehmen und

seit 90 Jahren im Raum München ansässig. Wir weisen daher mit Recht auf diesen Punkt hin und tun das auch mit Stolz. ULTRADENT-Produkte haben in Deutschland und auch auf immer mehr internationalen Märkten einen sehr guten Ruf, den wir halten und ausbauen wollen. Im Bereich Medizin und Medizintechnik genießt das Qualitätssiegel „Made in Germany“ ein hohes Ansehen.

90 Jahre schon zeichnen sich unsere Produkte besonders durch Langlebigkeit aus, da auch die verwendeten Bauteile überwiegend aus deutscher Produktion stammen. „Made in Germany“ macht auch deutlich, dass unsere Produkte alle sicherheitsrelevanten Anforderungen vorbildlich erfüllen und sich der Kunde nicht nur beim Kauf, sondern auch bei der Reparatur mit Original-Ersatzteilen auf der sicheren Seite befindet und sich auf eine langfristige Lieferung von Ersatzteilen verlassen kann.

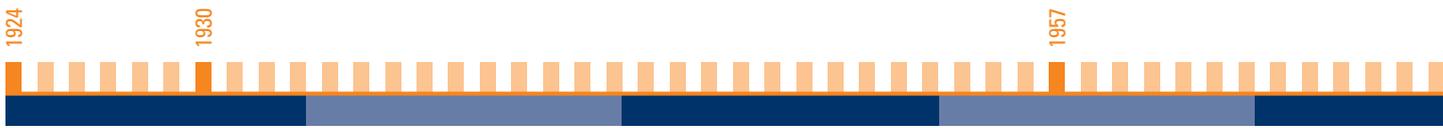
Hochqualifizierte Mitarbeiter aus den Bereichen Engineering, Produktionstechnik, Organisation und Vertrieb stellen diese hohe Qualität aller Produkte sicher. So wurde ULTRADENT zu einem der führenden Unternehmen auf dem Gebiet des dentalmedizinischen Gerätebaus. Für die Bereiche Kieferorthopädie, Kinderzahnheilkunde und Sonderanfertigungen für Linkshänder wurde ULTRADENT durch großes Engagement zum Marktführer. Hohe Investitionen für computergesteuerte Technologien stellen auch für die Zukunft Innovation und

Qualität sicher und so stützen wir selbst das Label „Made in Germany“.

Was waren in den letzten Jahren die größten Herausforderungen?

Kurz gesagt: „Der Anschluss an die digitale Welt!“ – Bisher wurde die Behandlungseinheit in der dentalen Praxis immer als Einzelement betrachtet, in der Regel ohne Einbindung in vorhandene EDV- oder Multimedia-Systeme. 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 zum Beispiel durch iPhone & Co bekannt sind.

Mit den Einheiten U 1600 und U 6000 sind diese Behandlungseinheiten mit einem geschlossenem Betriebssystem entstanden, das man sich ähnlich wie die modernen Bedienfunktionen in einem Fahrzeug der Oberklasse vorstellen kann: absolute Betriebssicherheit, solide Technik und höchste Zuverlässigkeit. Der eigentliche Technologiesprung besteht folglich nicht nur aus der Technik selbst, sondern liegt in der Intelligenz des Systems, das in beide Richtungen kommunizieren kann. Der Rechner steuert dabei nicht die Grundfunktionen der Einheit, er bedient nur das gesamte Multimedia-System. Somit kann bei einem Systemausfall die Behandlungseinheit trotzdem vollständig genutzt werden.



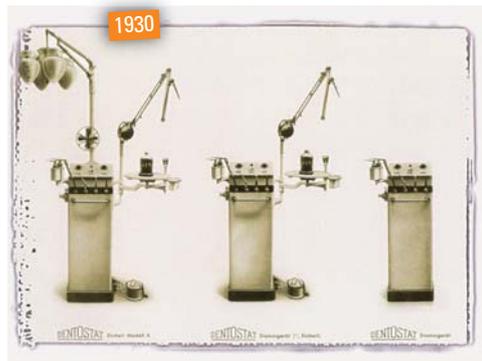
1924
Gründung von ULTRADENT durch Hans Ostner.



1928

1930
Mit dem Universalgerät Dentostat gelingt ULTRADENT der erfolgreiche Einstieg in den Dentalmarkt.

1957
ULTRADENT bringt die Elektronik in die Dentalgeräte. Die Zahnbohrmaschine der Behandlungseinheit U 300 ist das erste Gerät mit elektronischer, drehmomentgesteuerter Drehzahlstabilisierung.



1930

1972
Die Behandlungseinheit U 500, seit 1966 auf dem Markt, wird zum erfolgreichsten Nachkriegsmodell. Als höhenverstellbares Standgerät oder Kaltlichtleiter, Zahnsteinferner und Elektrochirurgiegerät.

1980
Das Zahnarztgerät U 3000 kommt auf den Markt und wird das bisher erfolgreichste Produkt aus dem Hause ULTRADENT. Das Produktdesign stand erstmalig im Mittelpunkt der Entwicklung. Die hohe Zuverlässigkeit und vielfache Ausstattungsmöglichkeiten sorgten für die große Nachfrage.



1979

1981
Ständiges Wachstum machte einen Umzug in neue Räume notwendig. ULTRADENT entwickelt und produziert modernste Behandlungseinheiten und Geräte im eigenen Gebäude in München-Trudering.

Wie hat der Markt das System vision U angenommen?

Multimedia-Technologie gibt es bei ULTRADENT schon mehr als 15 Jahre. Damals haben wir die erste Behandlungseinheit mit Bildschirm und Kamera auf den Markt gebracht. vision U ist die Weiterentwicklung daraus, die die neuen technischen Möglichkeiten in diesem Zusammenhang nutzt.

vision U ist eine moderne Ergänzung zu der hochwertigen Hardware, die wir bisher schon produziert haben. Die Weiterentwicklung des Soft- und Hardwareangebots ist natürlich auch ein wichtiger Aspekt des wirtschaftlichen und technologischen Fortschritts, denn damit können wir in neue Bereiche der Praxis einen Nutzen mit unseren Produkten generieren. Damit sind wir auch schon bei den zwei wichtigen Punkten, die der Markt in Verbindung mit vision U definiert hat.

Das Programmelement zur Unterstützung eines Praxis-QM-Systems hat großes Interesse ausgelöst und uns bestätigt, dass der Zahnarzt von uns inzwischen mehr erwartet als nur eine perfekt funktionierende Einheit. Das gilt auch für den zweiten Punkt, der von den Praxisverantwortlichen begrüßt wurde. vision U bietet die Möglichkeit, jeden Service- und Wartungsschritt des Praxispersonals mit genauen Angaben per Text und Bildern zu unterstützen und die Durchführung wieder zu dokumentieren. Das entlastet die Kontrollaufgaben des Zahnarztes und verlängert die Betriebssicherheit der Einheit.

Was schätzen Ihre Kunden an ULTRADENT-Einheiten besonders?

Ein gutes Produkt bedient gleichermaßen die Interessen von Zahnarzt, Praxispersonal, Patient und Fachhandel und sollte für alle Beteiligten einen Mehrwert bieten. Am Beispiel vision U geben wir unseren Kunden und Anwendern ein interessantes, funktionelles und einzigartiges Produkt mit Zukunftsperspektive an die Hand, das Ausdruck von Kompetenz, Komfort und Innovation in sich trägt. Hier kommen wir wieder auf Ihre Frage bezüglich „Made in Germany“ zurück. Gerade bei neuen Technologien will sich der Markt auf Know-how und Zuverlässigkeit berufen können. So entsteht Vertrauen zum Produkt und einer Marke.

Wie gestaltet sich die Partnerschaft mit dem Fachhandel?

Die intensive Partnerschaft mit dem Dentalfachhandel und der ausschließliche Vertrieb über den Fachhandel sorgen flächendeckend für einen raschen und kompetenten Service. Der Zahnarzt und der Fachhandel schätzen dabei die kurzen Informationswege zu ULTRADENT und die schnellen, unbürokratischen Entscheidungen eines mittelständischen Unternehmens. Diese funktionierende Kooperation dient letztendlich vor allem dem Zahnarzt, seiner Praxis und seinen Patienten.

Welche Trends und Kundenbedürfnisse lassen sich bei Behandlungseinheiten erkennen?

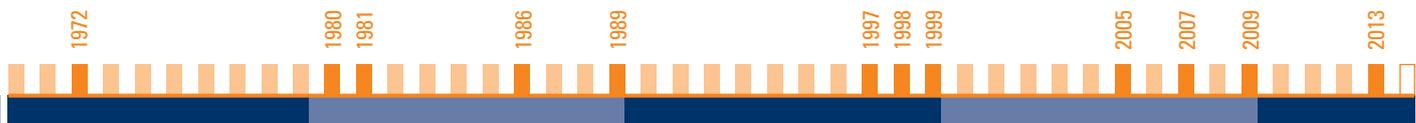
Die wohl bemerkenswerteste Entwicklung in der Praxis betrifft nicht die Technologie, sondern das Verhältnis zwischen Arzt und Patient. Darauf haben wir auch schon mit der Entwicklung von vision U reagiert und die Rückmeldung aus dem Markt bestätigt diesen Trend. Der Patient wird mehr und mehr zum Kunden, das heißt, er ist nicht mehr der hilfsbedürftige Kranke, sondern vielmehr der individuelle Kunde mit persönlichen Ansprüchen. Dieser erwartet vom Behandler nicht nur die zahnmedizinische Kompetenz, er wünscht sich auch als Kunde wahrgenommen zu werden. Hier kommt der Behandlungseinheit eine besondere Rolle zu, zum Beispiel der Aspekt des Patientenkomforts und Infotainment, das heißt Information und Unterhaltung vor und während der Behandlung.

Vielen Dank für das Gespräch! <<



KONTAKT

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



1986
Elektrisch angetriebene Motorstühle lösen die hydraulischen Systeme ab. Als Weiterentwicklung der erfolgreichen Behandlungseinheit U 3000 wird das Gerät U 4000 jetzt von Mikroprozessoren gesteuert. Das erste ULTRADENT Schwingbügelgerät kommt unter der Bezeichnung U 1250 auf den Markt.

1989
Auf der IDS in Stuttgart präsentiert ULTRADENT den Motorstuhl GL 2009/2010.

1997
Der GL 2020 ist die erste konsequente Motorstuhl-Eigenentwicklung von ULTRADENT. Der Behandlungsstuhl ist nicht mehr ein Einzelteil der Einrichtung, sondern zentrales Element. Behandlungseinheit und Speifontäne werden in diesem Konzept passend zum Stuhl gefertigt.

1998/99
Ludwig Ostner wird Alleininhaber von ULTRADENT. ULTRADENT feiert sein 75-jähriges Bestehen. Die Multimedia-Technik wird wichtiger Bestandteil im Angebot von ULTRADENT.

2005
Auf der IDS wird die erste Kompakteinheit für die Kinderbehandlung mit dem Namen Fridolin vorgestellt. ULTRADENT erhält dafür den Gebrauchsmusterschutz.

2007
Die neue Produktlinie „easy“ erblickt das Licht der Dental-Welt. Daraus entstehen die erfolgreichen Behandlungsplätze für die Kieferorthopädie easy KF01 und easy KF02.



2013
Auf der IDS wird das neuartige Multimedia-System vision U vorgestellt. Mit Solaris2 setzt ULTRADENT die rasante Entwicklung in der LED-Technologie für die Zahnarztpraxis um.

2009
Solaris, eine LED-OP-Leuchte mit variabler Helligkeit und variabler Lichtfarbe; sorgt für beste Ausleuchtung und guten Kontrast bei der Behandlung.



Praxisnahe Studie

Zwei-Jahres-Resultate zum zweistufigen Restaurationskonzept

Für Wissenschaft und Praxis stellt die klinische Performance von Füllungsmaterialien auf Basis des Glasionomers ein wichtiges Thema dar. Die Stabilität von Restaurationen mit einem modernen Vertreter dieser Materialklasse – genauer dem aus einer Glasionomerkomponente und einem Kompositcoating bestehenden EQUIA-System – ist auch Gegenstand einer auf fünf Jahre angelegten praxisnahen Studie einer Forschergruppe der Universitätsmedizin Greifswald. Im Rahmen des internationalen CED-IADR-Kongresses in Florenz 2013 wurden aktuelle 24-Monats-Resultate vorgestellt.^{1, 2, 3}

OA Dr. Thomas Klinke/Greifswald

■ **Auch der internationale** Kongress der Continental European Division of the International Association for Dental Research (CED-IADR) in Florenz nahm die wichtigsten Themen der Zahnmedizin in den Fokus. Im Rahmen der Veranstaltung wurden interessante Ausführungen zur Risikoeinschätzung von Restaurationen mit dem zweistufigen Füllungssystem EQUIA (GC) präsentiert (Prof. Reiner Biffar, Dr. Thomas Klinke, Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Poliklinik für zä. Prothetik, Alterszahnheilkunde und med. Werkstoffkunde,

Universitätsmedizin Greifswald, WHO-Studienregister: DRKS 00004220).

Innovatives Studiendesign

Der Untersuchungsgegenstand, das EQUIA-Konzept, setzt auf die Kombination der glasionomerbasierten Füllungskomponente EQUIA Fil mit dem hochgefüllten Kompositlack EQUIA Coat. Zum Vergleich zog die Studie einen konventionellen Glasionomerzement (Fuji IX GP Fast, GC) mit einem lichthärtenden Coating (Fuji Coat LC) heran (Abb. 1 und 2). Zu den Materialien liegt eine Reihe von Studien vor, jedoch basieren die meisten Resultate auf Unter-

suchungen, die aufgrund der Durchführung an einem einzigen universitären Forschungsstandort nicht im vollen Umfang die tägliche Routine in der Praxis widerspiegeln.

Diese „Untersuchungslücke“ hat die Forschergruppe der Universitätsmedizin Greifswald, Poliklinik für zä. Prothetik, Alterszahnheilkunde und med. Werkstoffkunde, nun geschlossen. Zu diesem Zwecke wurde die Untersuchung in Zusammenarbeit mit niedergelassenen Zahnärzten (in unterschiedlichen Städ-



Abb. 1

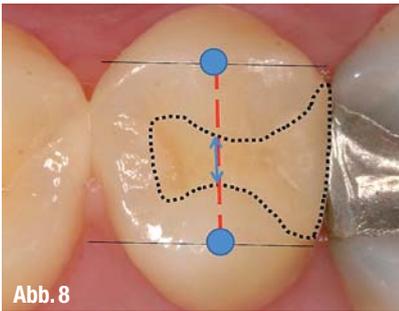


Abb. 2

▲ **Abb. 1 und 2:** Als Kontrolle zum System EQUIA Fil/EQUIA Coat diente der klassische GIZ Fuji IX GP Fast in Kombination mit einem lichthärtenden Coating (Fuji Coat LC) (© GC).



▲ **Abb. 3 bis 7:** Einzelfallbetrachtung: Erfolg für die glasionomerbasierte Füllung (© Dr. Klinke, Greifswald). ▲ **Abb. 3:** 2009 – Baseline. ▲ **Abb. 4:** 2010 – 12 Monate. ▲ **Abb. 5:** 2011 – 24 Monate. ▲ **Abb. 6:** 2012 – 36 Monate. ▲ **Abb. 7:** 2013 – 48 Monate.



▲ **Abb. 8:** Beste Voraussetzungen für eine langzeitstabile GIZ-Füllung: Isthmus <math>< \frac{1}{2}</math> Interkuspidalabstand (© Dr. Klinke, Greifswald).

ten/Regionen) als „Studie im Feld“ angelegt. Selbstverständlich zieht dies einen höheren Aufwand nach sich als eine Studie an der Universität, dafür spiegeln die Ergebnisse trotz der intensiven Einweisung in das Füllungssystem den „ganz normalen Alltag der täglichen Füllungstherapie“ wider.

An der doppelt verblindeten, randomisierten, prospektiven klinischen Feldstudie nahmen 144 niedergelassene Zahnärzte in insgesamt 29 Mittelstädten (Einwohnerzahlen: 50.000 und 250.000) teil, die nach dem Zufallsprinzip ausgewählt und über ganz Deutschland verteilt sind. Zur Auswertung kommt das „Greifswald Digital Analyzing System (GEDAS)“, mit dem sich insbesondere Veränderungen der okklusalen (Füllungs-)Flächen wissenschaftlich korrekt erfassen und auswerten lassen.⁴ Auf Basis des neuen innovativen Studiendesigns legten die teilnehmenden Zahnärztinnen und Zahnärzte jeweils vier Füllungen in zwei doppelt verblindeten Studienarmen, während externe, kalibrierte Untersucher von den Universitäten Greifswald und Marburg in den Praxen der teilnehmenden Kollegen die jährlichen Nachkontrollen durchführten.⁵

Gute klinische Resultate

Die derzeitigen Resultate bestätigen bereits veröffentlichte Untersuchungen,

aufgrund welcher sich EQUIA als Füllungsalternative für Kavitäten der Klasse I und für kleinere Klasse II-Kavitäten empfehlen lässt (Indikationseinschränkungen siehe Herstellerangaben: gemäß der Gebrauchsanweisung ist EQUIA u.a. bei Restaurationen der Klasse I, unbelasteten Restaurationen der Klasse II und kaudruckbelasteten Restaurationen der Klasse II – sofern der Isthmus weniger als die Hälfte des Interkuspidalraumes beträgt – anwendbar und für diese Indikationen über die GKV abrechenbar).

Bereits bei der Auswertung nach einem Zeitraum von zwölf Monaten ließen sich keine sichtbaren Unterschiede zwischen der Kontrollgruppe und dem neuen EQUIA-System feststellen. Lediglich drei von insgesamt 367 EQUIA-Füllungen zeigten Füllungsrisse oder eine partielle Fraktur (es war jedoch in keinem Fall eine Erneuerung notwendig). Auch die nun vorliegenden 24-Monats-Ergebnisse weisen dem EQUIA-System eine gute klinische Performance in niedergelassenen Praxen nach. So können hinsichtlich der Überlebensquote derzeit keine signifikanten Unterschiede im Vergleich zur Kontrollgruppe beobachtet werden. Da die Studie auf fünf Jahre angelegt ist, sind die hier vorgestellten Resultate nach 24 Monaten als Zwischenergebnisse zu verstehen – jedoch hat sich das EQUIA-System bei der Beobachtung einzelner Fälle auch über mehrere Jahre als erfolgreich erwiesen (Abb. 3 bis 7).

Studiendesign: Hohe Praxisnähe, hohes Evidenz-Niveau

Wie weiter oben erläutert, kommt den Ergebnissen gerade aufgrund des praxisnahen Studiendesigns eine hohe Bedeutung zu. Die Universitätsmedizin Greifswald kooperierte hierbei mit niedergelassenen Kollegen mit dem Ziel, sozusagen „Wissenschaft mit der Praxis, für die Praxis“ zu betreiben. Als Ergebnis zeichnet

sich u.a. die korrekte Beurteilung der Kavitätengröße sowie der Indikationsstellung in Abhängigkeit des verwendeten Füllungsmaterials ab, die eine der vielen Voraussetzungen für die Langlebigkeit von Füllungen darstellt. Bei EQUIA ist diese als positiv zu bewerten, wenn die in der Breite des Isthmus gemessene Kavitätengröße nicht mehr als der halbe Abstand der daran angrenzenden gegenüberliegenden Höcker zueinander (Interkuspidalabstand) beträgt (Abb. 8). Abschließend ist als Tipp für die Praxis hinzuzufügen, dass zur Vorbeugung einer Fraktur im Approximalbereich die Verwendung von verkeilten, bauchigen, gegebenenfalls auch bombierbaren, dünnen Matrizen (0,025–0,03 mm) empfohlen werden kann. ◀◀

Die Literaturliste finden Sie unter www.dentalzeitung.info

>> KONTAKT

OA Dr. Thomas Klinke
 Universitätsmedizin Greifswald
 Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
 Poliklinik für zä. Prothetik, Alterszahnheilkunde und med. Werkstoffkunde
 Walther-Rathenau-Straße 42a
 17475 Greifswald
 E-Mail: klinke@uni-greifswald.de

GC Germany GmbH
 Seifgrundstraße 2
 61348 Bad Homburg
 Tel.: 06172 99596-0
 Fax: 06172 99596-66
 E-Mail: info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

Abenteuer Zahnfarbe – Teil 1

Von der Farbnahme bis zur Farbinterpretation im Labor

Wie wird ein nicht greifbarer Sachverhalt wie „Farbe“ definiert und somit reproduzierbar gemacht? Wie können wir das subjektive Farbempfinden „austricksen“? Und wie kann Zahnfarbe so kommuniziert werden, dass auch der Kollege die keramische Schichtung vornehmen kann? Die Autorin schreibt im ersten Teil über ihre Erfahrungen mit dem Thema Zahnfarbe und geht auf die effiziente und reproduzierbare Farbbestimmung mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER (VITA Zahnfabrik) ein. Im zweiten Teil wird ein Patientenfall vorgestellt, bei dem stark verfärbte Zahnstümpfe trotz geringer Platzverhältnisse unauffällig und natürlich versorgt werden konnten (VITA VM 9).

ZTM Heike Assmann/Lage/Lippe

■ **„Die Farbe** bitte etwas heller als A3 und im marginalen Bereich etwas orange.“ Diese oder ähnliche Botschaften auf Auftragszetteln kennen viele Zahntechniker. Die wenigsten jedoch wollen sich mit den spärlichen Informationen in das „Abenteuer Zahnfarbe“ stürzen. Das Risiko einer Reklamation wegen einer nicht passenden Zahnfarbe ist zu hoch.

Die heutigen Möglichkeiten keramischer Systeme sind beeindruckend – in Kombination mit unserem geübten zahntechnischen Form-, Farb- und Fachverstand können auf effizientem Weg ästhetisch-funktionelle Restaurationen realisiert werden. Aber was nützen die besten Materialien, wenn der Zahntechniker über die Zahnfarbe des Patienten nur sehr knapp gehaltene Informationen bekommt. Auch das „beste“ Keramiksystem wird diesem Abenteuer nicht standhalten. Neben der Farbinterpretation sind es die durchdachte Schichttechnik und eine adäquate Oberflächenmorphologie, die ein natürliches Farbspiel keramischer Kronen ermöglichen. Selbst verfärbte Zahnstümpfe können kaschiert und die Restauration trotzdem lebendig

und farbdynamisch „unsichtbar“ in die natürliche Zahnreihe inkliniert werden.

Unser Potenzial liegt darin, individuelle Lösungen zu erarbeiten. Die Fräsmaschine kann viel und hilft bei der Fertigung, aber sie macht nur das, was ihr vorgegeben wird. Die Bestimmung und Übermittlung der Zahnfarbe spielt eine entscheidende Rolle. In unserem Labor arbeiten mehrere Keramiker und oft verblendet nicht der „farbnehmende“ Zahntechniker die jeweilige Restauration. Auch wenn dies der Idealfall wäre; im laufenden Laboralltag ist das aus logistischen Gründen nicht immer möglich. Wie aber können wir trotzdem die exakte Zahnfarbe reproduzieren? Wir arbeiten hierfür mit dem VITA Linearguide 3D-MASTER (VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen), individuellen Farbplättchen sowie einem elektronischen Farbmessgerät (VITA Easyshade Advance, VITA Zahnfabrik).

Einbildung oder Wahrnehmung?

Ohne tiefer in eine philosophische Abhandlung sowie die physikalischen Ausführungen von Helligkeit, Farbe, Wahr-

nehmung und Einbildung abzugleiten, soll ein „kleiner Ausflug“ für das Thema Zahnfarbe sensibilisieren. Zahntechniker sind weder Maler noch Künstler, doch das Wissen über die Theorie der Farben ist für die Gestaltung von Zähnen wichtig. Wir können nur reproduzieren, was wir wahrnehmen. Wir müssen verstehen, wie Farbe funktioniert und wie sie mit Materie, Form, Gestalt und Oberfläche interagiert.

Die Welt scheint bunt, obwohl sie es nicht ist. Ohne unsere Augen und unser Gehirn gäbe es keine Farben, sondern nur elektromagnetische Wellen unterschiedlicher Länge. Das klingt technisch, emotionslos und entspricht nicht dem, was wir uns gern vorstellen möchten, aber es ist eine Tatsache: Bewundern wir ein Bild von van Gogh oder bestaunen die vollendete Harmonie einer blühenden Sommerwiese, ist das, was wir sehen, im physikalischen Sinne ein Produkt unseres Gehirns. Farbe ist eine subjektive Empfindung. Zudem resultiert die Farbwahrnehmung nicht nur aus der Unterscheidung von Flächen gleicher Helligkeit, vielmehr hat auch

die Topologie der Oberfläche einen entscheidenden Einfluss.

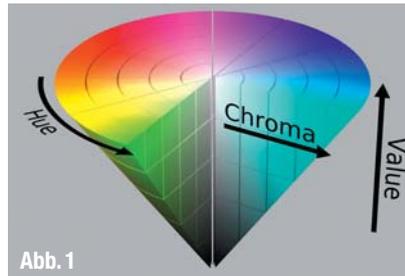
Helligkeit, Zahnfarbe, Oberfläche

Das variable Farbspiel und die Farbnuancen natürlicher Zähne beeindrucken. Doch woher kommt das und wie können wir dieses Farbspiel nachahmen? Betrachten wir den Begriff Zahnfarbe wortwörtlich, fällt auf, dass die Bezeichnung im eigentlichen Sinne nicht korrekt ist. Zahnfarbe entsteht durch die Wechselwirkung zwischen einfallendem Licht und dem Zahn; einige Anteile des Lichts werden im Zahninneren absorbiert, andere werden an der Zahnoberfläche gestreut oder reflektiert. Somit begründet sich der ästhetische Erfolg einer Restauration zu einem großen Teil auf der Gestaltung der Zahnform respektive der Oberfläche. Leichte Unregelmäßigkeiten auf der Oberfläche – angepasst an die morphologischen Kriterien der Nachbarzähne – scheinen ebenso wichtig, wie die Interpretation der Zahnfarbe. Das menschliche Farbempfinden ist dreidimensional: wir unterscheiden Farben nach der Helligkeit (Value), der Intensität (Chroma) und dem Farbton (Hue) (Abb. 1). Nach dieser Klassifikation – Farbsystem von Munsell – ist auch das Farbsystem VITA 3D-MASTER gegliedert, dessen Anordnung einer Logik entspricht, die uns als Zahntechniker das Leben erleichtert (Abb. 2).

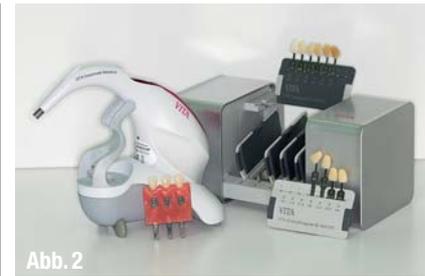
Patientenfall

Ausgangssituation

Die 33-jährige Patientin kontaktierte die Praxis mit dem Wunsch einer ästhetischen Frontzahnversorgung. Die Zähne 11 und 21 waren bereits mit keramischen Kronen versorgt, allerdings entsprachen diese nicht den Ansprüchen der jungen Frau (Abb. 3). Die hohe Opazität der Kronen demaskiert ebenso wie der ungleichmäßige Gingivaverlauf. Auch die Länge der Versorgung, die Morphologie und die Oberflächenstruktur ähnelten nicht dem natürlichen Zahn (Abb. 4). Im Kindesalter wurde bei der Patientin eine kieferorthopädische Regulierung begonnen, die jedoch nach einem Fahrradunfall nicht fortgeführt wurde. Ansonsten hatte die junge Frau ein kariesfreies Gebiss, eine sehr gute Mundhygiene und hohe ästhetische Ansprüche. Nach einer Aufklärung entschied sie sich für



▲ **Abb. 1:** Das Farbsystem von Munsell teilt Farben in drei Dimensionen: Value (Helligkeit), Chroma (Sättigung), Hue (Ton). Bildquelle: Wikimedia Commons, Jacob Rus. ▲ **Abb. 2:** Unser Equipment für die Farbbestimmung: Farbskala (VITA Linearguide 3D-MASTER, VITA Zahnfabrik), elektronisches Farbmessgerät (VITA Easyshade Advance, VITA Zahnfabrik), Farbring mit Zahnfleischmaske. Grundlage ist das VITA SYSTEM 3D-MASTER (nach Klassifikation von Munsell). 1. Bestimmung der Helligkeit (Value), 2. Bestimmung der Farbintensität (Chroma) und des Farbtons (Hue).



die folgende Therapie: Zwei Frontzahnkronen auf Zirkondioxid-Gerüsten mit keramischer Verblendung. Einer chirurgischen Kronenverlängerung stand sie skeptisch gegenüber, weshalb von diesem invasiven Eingriff abgesehen wurde. Anhand von Situationsmodellen wurde eine Analyse der Form und Gestaltung vorgenommen sowie ein Wax-up modelliert (Abb. 5a und b). Gemeinsam mit dem Zahnmediziner besprachen wir die anzustrebende Zahnform.

Die Bestimmung der Zahnfarbe

Grundsätzlich wird die Farbbestimmung bei uns im Dentallabor vorgenommen. Zweifelsohne befinden wir uns in einer luxuriösen Situation, da

sich die Praxisräume quasi nebenan befinden und der Patient ohne großen Umstand einen Termin beim Zahntechniker wahrnehmen kann. Dies wird bereits im Behandlungsplan entsprechend terminiert. Die Farbnahme erfolgt nach einem konsequenten Konzept, welches jedem Techniker unseres Labors inne ist. Das gewährt Reproduzierbarkeit. Auch der nicht farbnehmende Zahntechniker kann anhand der hinterlegten Farbbestimmung die Restauration anfertigen. „Im marginalen Bereich des Zahnes bitte etwas mehr orange“ – was genau meint der Kollege mit dieser Angabe? Wir achten bereits bei der Farbnahme darauf, exakt die Massen zu definieren, mit denen die Restauration geschichtet werden soll. Hierfür ist es unentbehrlich, dass jedem



▲ **Abb. 3:** Die vorhandenen Frontzahnkronen 11 und 21 wirken opak und unharmonisch. ▲ **Abb. 4:** Ansicht von lateral: Den alten Kronen fehlen Wölbungen und Struktur, sicherlich auch bedingt durch die geringen Platzverhältnisse nach labial. ▲ **Abb. 5a:** Analyse der Ausgangssituation anhand des Situationsmodells. ▲ **Abb. 5b:** Das Wax-up gibt die anzustrebende Situation vor.



Abb. 6a

Abb. 6b

▲ Abb. 6a und b: Die Farbbestimmung mit Zahnfleischmaske kann eine Fehlinterpretation durch die Gingiva verhindern.

Techniker die im Labor vorhandenen Keramiksysteme (in unserem Fall VITA VM 9 oder VITA VM 13 – auch in VITA SYSTEM 3D-MASTER Farben erhältlich) bis ins Detail bekannt sind. Dieses Wissen ermöglicht die gezielte Umsetzung des Farbnahmebefunds in hochwertigen Zahnersatz.

Fehlerfreie Farbbestimmung

Idealerweise werden die visuellen Farbbestimmungstermine auf einen Vormittag gelegt. Diffuses Tageslicht ist zu bevorzugen. Alternativ bieten sich Tageslichtlampen an, die eine Farbtemperatur zwischen 5.000 und 5.500 Grad Kelvin und eine Helligkeit von 1.200 bis 1.500 Lux aufweisen. Um Farbtöne und transparente Zonen im Inzisalbereich zu erkennen, sollte das Licht seitlich im Winkel von etwa 45° auf den Zahn fallen. Farbige Flächen (Wandbilder, Inventar et cetera) können stark beeinflussen und sollten vermieden werden, ebenso starkes Make-up am Patienten und farbige Kleidung. Wir sind dazu übergegangen, dem Patienten einen

grauen Umhang umzulegen. Standard ist es außerdem, eine Zahnfleischmaske um die Referenzzähne zu legen. Somit wird eine potenzielle Fehlinterpretation durch die Gingiva verhindert (Abb. 6a und b). Der Abstand zwischen Auge und Zahn sollte etwa eine Armlänge (30–40 cm) betragen. Speichel erhöht den Glanz der Zahnfläche. Daher sollte die Farbe am trockenen Zahn und zur Kontrolle am angefeuchteten Zahn vorgenommen werden (hierbei muss auch der Musterzahn angefeuchtet werden).

Farbbestimmung mit dem VITA Linearguide 3D-MASTER:

1. Die Helligkeit wurde ermittelt und damit waren bereits 60 Prozent der Farbe definiert.
2. Im zweiten Schritt bestimmten wir die Farbintensität sowie den Farbton und erreichten damit 100 Prozent der Zielfarbe.

Die einzelnen Zahnfarben des VITA SYSTEM 3D-MASTER sind in fünf verschiedene Helligkeitsstufen (Value) für natürliche Zahnfarben sowie einer Helligkeitsstufe 0 für Zahnaufhellungsfarben (Bleachfarben) geordnet. Innerhalb

dieser variieren die Farbstäbchen in der Farbintensität (Chroma) sowie im Farbton (Hue). Da eine industriell hergestellte Farbskala jedoch einige Informationen – insbesondere zu den Essenzfarben – nicht vermitteln kann, arbeiten wir zusätzlich mit einem selbst gefertigten Farbrad, auf welchem erkennbar ist, wie die jeweilige Keramikmasse nach dem Brennen wirkt. Für dieses Farbrad haben wir unsere gewohnten Massen in bestimmten Verhältnissen zueinander gemischt und gebrannt. Die Brennproben wurden auf Tiefziehfolie geklebt und beschriftet (Abb. 7). Während der Farbbestimmung am Patienten kann so ganz individuell die richtige Masse gewählt und notiert werden.

Fixieren der Farbe

Farbe ist schwer in Worte zu fassen, nicht leicht zu begreifen und schwierig zu kommunizieren. Nachdem wir die Zahnfarbe definiert hatten, erfolgte die Niederschrift. Wir skizzierten die Grundfarbe sowie den Farb- und Helligkeitsverlauf auf einem patientenindividuellen Farbzettel (Farbnavigator) (Abb. 8).

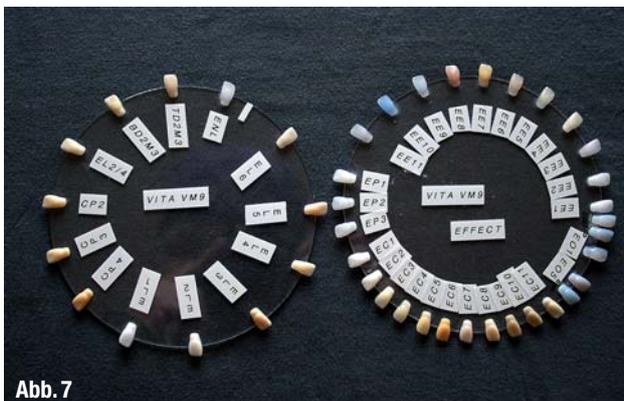


Abb. 7



Abb. 8

▲ Abb. 7: Das von uns selbst gefertigte Farbrad dient der Bestimmung individueller Charakteristika am Zahn. ▲ Abb. 8: Das Skizzieren der Grundfarbe sowie der Farb- und Helligkeitsverläufe auf einem „Farbnavigator“. Die zu verwendenden Massen werden bereits bei der Farbnahme definiert.

Herbstangebote

Probieren leicht gemacht..

Näheres auf Seite 101



*alle Probierversandungen bis 15.11.2014
20% günstiger

Siehe auch www.humanchemie.de

Hiermit bestelle ich:

ausführliches Informationsmaterial zu Produkten und Schulungen (kostenfrei)

- Probierversandungen **Tiefenfluorid® junior** 2 x 5 ml
à **EUR 21,20 netto** statt EUR 26,50 netto
- Probierversandungen **Tiefenfluorid®** 2 x 5 ml
à **EUR 20,00 netto** statt EUR 25,00 netto
- Probierversandungen **Dentinversiegelungsliquid** 2 x 5 ml
à **EUR 20,00 netto** statt EUR 25,00 netto
- Packungen **Cupral®** 5 g à **EUR 16,40 netto** statt EUR 20,50 netto

Bei der Abwicklung über Ihren Großhändler sind wir Ihnen gern behilflich.

Ich wünsche eine Bestellung über:

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

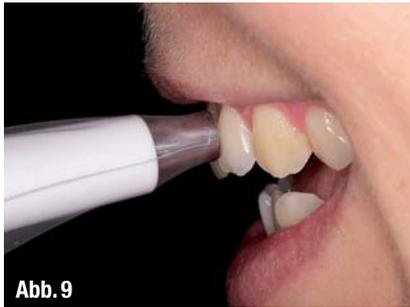


Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11

▲ **Abb. 9:** Abschließende Farbbestimmung mit einem digitalen Farbmessgerät (VITA Easyshade Advance), welches unabhängig von Umgebungslicht oder dem subjektiven Empfinden des Zahntechnikers ist. ▲ **Abb. 10 und 11:** Nach der Entnahme der Kronen präsentierten sich stark verfärbte Zahnstümpfe. Zudem bestätigte sich die Befürchtung, dass die Stümpfe 11 und 21 im labialen Bereich stehen und somit nur wenig Platz für die vollkeramischen Kronen vorhanden ist.

Bereits jetzt wurde die entsprechende Komponente aus dem Keramiksystem bestimmt. Für die abschließende Kontrolle der visuellen Farbbestimmung verwendeten wir ein elektronisches Farbmessgerät (VITA Easyshade Advance), mit dem die Grundfarbe und der Farbverlauf zuverlässig und schnell definiert (Abb. 9) sowie die keramische Restauration überprüft werden kann. Das Umgebungslicht hat bei dem Gerät keine Auswirkung auf das Ergebnis, ebenso wenig wie das Befinden des farbnehmenden Technikers. Diese Faktoren erleichtern sowohl die Terminierung mit dem Patienten, da man nicht an optimale Tageszeiten gebunden ist, gleichzeitig objektiviert man die Bestimmung der Grundfarbe. Bei vitalen Zähnen ohne Restaurationen ist die digitale Farbmessung eine sicherere und vom Umgebungslicht unabhängige Referenz. Neben der Farbbestimmung sind für uns Fotos zur hilfreichen Unterstützung bei der Analyse der Ausgangssituation geworden. ZTM Klaus Mütterthies sagte: „Der beste Lehrmeister ist unsere Kamera“ und erinnert damit an die Wichtigkeit einer Fotodokumentation. Diese kann in der mit dem VITA

Easyshade Advance mitgelieferten Dokumentations- und Kommunikationssoftware VITA ShadeAssist vorgenommen werden. Gleichzeitig können Zahn-techniker bei räumlicher Trennung von Zahnarzt und -techniker optimal alle Farbinformationen kommunizieren.

Gerüsterstellung

Nach der Entfernung der alten Kronen präsentierten sich stark verfärbte Zahnstümpfe der Zähne 11 und 21 (Abb. 10). Zudem bestätigte sich unsere Befürchtung, dass die Zahnstümpfe relativ weit im labialen Bereich stehen (Abb. 11). Es stellte sich die Frage, wie die starke Verfärbung kaschiert werden kann, ohne auf ein internes Farbspiel verzichten zu müssen. Im ästhetischen Frontzahnbereich arbeiten wir generell mit vollkeramischen Materialien. Bei metallkeramischen Restaurationen stellt sich neben eventuellen Verfärbungen der Gingiva und grauschwarz erscheinenden Rändern das Problem einer ungünstigen Lichtbrechung am Metallkern. Hier sehen wir neben der Biokompatibilität den großen Vorteil vollkeramischer Systeme. In die-

sem Fall war ein Gerüstmaterial mit einer hohen Opazität gefragt, und so entschieden wir uns für eine hochfeste Oxidkeramik (VITA In-Ceram YZ). Eine zusätzliche Herausforderung waren die nach vestibulär begrenzten Platzverhältnisse. Die Pfeilerzähne standen nach labial gekippt; wir hatten also nur wenig Substanz für das deckende Gerüst und die individuelle Verblendung. Um trotzdem die transluzente, respektive die lichteptische Wirkung eines natürlichen Zahns nachbilden zu können, sollten die hervorragenden ästhetischen Eigenschaften einer Feldspatkeramik genutzt werden (VITA VM 9).

Nach der Herstellung des Scan-Modells aus Superhartgips wurde selbiges über den Laser-Scanner des in Lab-Schleifgerätes (Sirona, Bensheim) digitalisiert. Die CAD-Konstruktion der beiden Kronengerüste erfolgte an dem auf dem Monitor dargestellten 3-D-Datenmodell (Abb. 12). In der zugehörigen Software können unter anderem die Wandstärken der Gerüste definiert werden. Achtung: Die Wandstärke einer Gerüstkrone sollte 0,5 mm nicht unterschreiten. Nach dem Import in die CAM-Software erfolgte das Schleifen

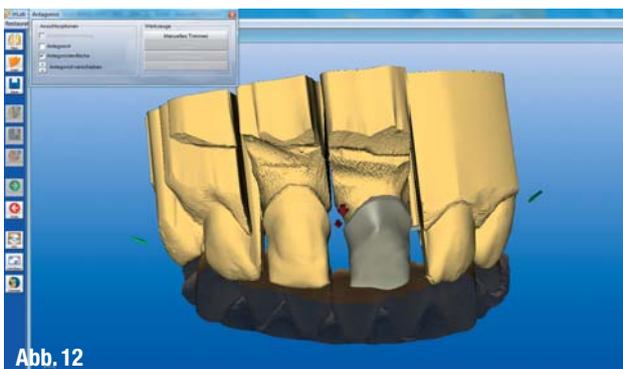


Abb. 12

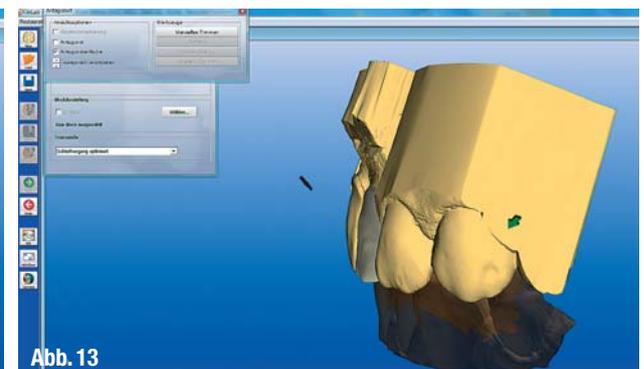
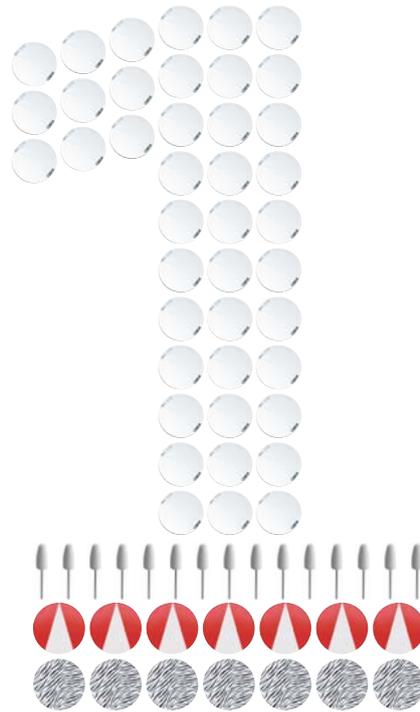
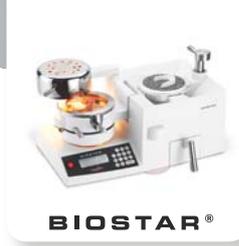


Abb. 13

▲ **Abb. 12 und 13:** Das Arbeitsmodell wurde digitalisiert und virtuell die Kronengerüste modelliert. Nach dem Import in die CAM-Software erfolgte das Ausschleifen der Gerüste aus einem Zirkonoxidblock (VITA In-Ceram YZ-55).



Perfektionist der Schnellste zu sein.

**BIOSTAR® und MINISTAR S® – Höchstleistung
bei allen Tiefziehenanwendungen in Praxis und Labor**

- Strahler in 1 Sekunde auf Betriebstemperatur
- Scan-Technologie mit sofortiger Geräteprogrammierung
- Umfangreiches Folienprogramm für alle Anwendungen
- Führende Technologie seit fast 50 Jahren
- 3 Jahre Garantie, 10 Jahre Ersatzteilgarantie

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GmbH
phone +49 2374 92 88-0

www.scheu-dental.com
service@scheu-dental.com

SCHEU
Dental Technology



Abb. 14a



Abb. 14b



Abb. 15a

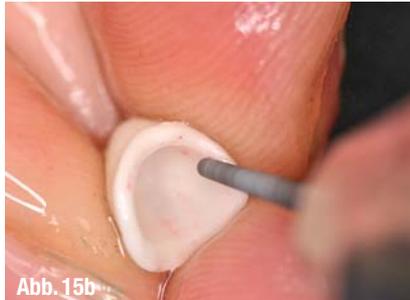


Abb. 15b



Abb. 16



Abb. 17

▲ **Abb. 14a und b:** Die vom Block abgetrennten Kronengerüste vor und nach dem Sintern. ▲ **Abb. 15a und b:** Die Gerüste passten sehr gut. Es waren nur geringe Aufpass-Maßnahmen notwendig. Die Oberfläche der Kronen blieb unberührt. ▲ **Abb. 16 und 17:** Das Käppchen ist auf Mindeststärke (0,5 mm) geschliffen. Die weißen Gerüstkronen werden die Verfärbungen abdecken. Aber kann trotz des geringen vestibulären Platzangebotes ein lebendiges, internes Farbspiel erreicht werden?

der Käppchen aus dem Zirkonoxidblock (VITA In-Ceram YZ-55) (Abb. 13). Der abschließende Sinterbrand (Dichtsintern) wurde im Hochtemperaturofen (ZYCROMAT, VITA Zahnfabrik) vorgenommen (Abb. 14a und b). Die Passung der Käppchen nach dem Sintern war sehr gut und es bedurfte nur weniger manueller Aufpass-Maßnahmen (Abb. 15a und b). Jedwedes Schleifen muss mit Feindia-

manten und mit Wasserkühlung vorgenommen werden. Nach einer Gerüststeinprobe im Mund der Patientin konnte die ästhetische Veredelung der Kronen – die Verblendung – beginnen.

Fazit – Teil 1

Das beschriebene Verfahren ist unsere Vorgehensweise, die Zahnfarb-

bestimmung zu standardisieren. Doch noch ist das Ergebnis der Farbbestimmung nicht in die Keramikschichtung übertragen. Für eine naturnahe Imitation eines Zahns bedarf es eines harmonischen Zusammenspiels vieler Komponenten: Zahnfarbbestimmung, Lichtspiel, Morphologie und Textur, manuelles Geschick, Keramiksystem et cetera. In einem ausgeglichenen Zusammenspiel aller Parameter entsteht die Illusion von Natürlichkeit. Werden wir es schaffen, die verfärbten Stümpfe kaschieren zu können? Kann trotz der geringen Platzverhältnisse ein in der Form und Lichtdynamik ästhetisches Ergebnis erreicht werden (Abb. 16 und 17)? Im zweiten Teil des Beitrags wird die ästhetische Umsetzung mit einer hochschmelzenden, sehr feinkörnigen Verblendkeramik (VITA VM 9) beschrieben. ◀◀



AUTORIN



ZTM Heike Assmann erlernte das Zahntechniker-Handwerk in den Jahren 1991 bis 1995 in Anröchte. Nach ihrer Ausbildung war sie in verschiedenen Laboren

beschäftigt und sammelte in allen Bereichen der Zahntechnik Berufserfahrung. Insbesondere am Thema „Ästhetische Restaurationen“ hat ZTM Assmann bereits während ihrer Gesellenjahre Gefallen gefunden. Ihre Meistersausbildung absolvierte sie berufsbegleitend in den Jahren 2001 bis 2004 an der HWK Dortmund. Während dieser Zeit hat sie sich intensiv mit dem Gebiet der „Ästhetischen Zahn-

heilkunde“ respektive der vollkeramischen Technik beschäftigt und sich fortgebildet. ZTM Assmann ist heute als angestellte Zahntechnikermeisterin im ZM-Z Paderborn beschäftigt sowie als freie Referentin und Dozentin (Handwerkskammer Dortmund, Inhouse-Schulungen et cetera) tätig. In ihren Kursen widmet sie sich speziell dem Thema „Keramik“. Heike Assmann ist aktives Mitglied im ZTM-Arbeitskreis Dortmund sowie im „Forum Zahntechnikerinnen“ des Dentista Club e.V.

ZTM Heike Assmann
Liebigstraße 34
32791 Lage/Lippe
www.zahnass.de



KONTAKT

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

ABSOLUT LIMITED

ANTHOS A5 AKTIONSMODELL PROPHYLAXE

LEASINGRATE mtl.

ab € **278,-***

Leasing mit 60 Monatsraten, Sonderzahlung 20 %

**ANTHOS CLASSE A5 "PROPHYLAXE",
NASSABSAUGUNG, ANTHOS**

**NEUE LED-
TECHNOLOGIE**



*Angebot nur so lange Vorrat reicht. Alle Preise und Leasingraten in Euro zzgl. MwSt., Leasingangebote freibleibend. Irrtümer vorbehalten. Es gelten unsere allgemeinen Lieferbedingungen. Abbildungen sind Beispiele und können mehrpreispflichtige Ausstattungen enthalten

anthos

DIE ANTHOS A5 Prophylaxe-Edition

Diese Einheit bietet alles, was ein moderner Prophylaxeplatz benötigt. Neben den Anschlußmöglichkeiten für externe Geräte einer LED-Arbeitsplatzleuchte und der 6F-Spritze ist auch die Verkabelung für eine Multimedia-Nachrüstung bereits enthalten. Somit sind Sie fit für die Zukunft.

Ihr persönlicher Vorteil:

Wir bieten Ihnen diese Einheit bundesweit an und verfügen über ein limitiertes Kontingent. Fragen Sie uns noch heute an und wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot.

FreeTel: 0800-1400044

FreeFax: 08000-404444

www.henryschein-dental.de
info@henryschein.de

Erfolg verbindet.

HENRY SCHEIN®
DENTAL

Veranstaltungsrückblick

Dem Biofilm auf der Spur

Mit bloßem Auge meist unsichtbar, vielfach verborgen an schwer erreichbaren Stellen und seine Natur selbst erfahrenen Behandlern oft kaum bekannt: Der orale Biofilm bestimmt mit seiner Wirkung zwar wesentlich den zahnärztlichen Alltag, doch bis zuletzt verstanden ist er von vielen Praxen bislang nicht. Oral-B rückte daher jetzt das moderne Biofilm-Management ins Licht – als Thema des 5. Oral-B Symposiums in Frankfurt am Main. Oberarzt Priv.-Doz. Dr. Alexander Welk, Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka, Prof. Dr. Nicole B. Arweiler, Prof. Dr. Frank Schwarz, Dr. Carl Naughton und Moderator Dr. Ralf Rössler nahmen die mehr als 800 Teilnehmer dabei mit auf Spurensuche und vermittelten die Regeln einer erfolgreichen Biofilmkontrolle – wissenschaftlich fundiert und praxisnah.

Thomas Hammann/Bad Nauheim

■ **Am Anfang stehen Biofilme:** So sind sie zum einen viel älter als Homo sapiens selbst und zum anderen in oraler Form bis heute Ursache für viele Mundkrankungen des Menschen. Daran ließ Oberarzt Priv.-Doz. Dr. Alexander Welk von der Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und Endodontologie am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universitätsmedizin Greifswald gleich zum Auftakt des Vortragsprogramms keinen Zweifel. Dabei werden Erkrankungen in der Mundhöhle durch Mikroorganismen hervorgerufen, die im Grunde symbiotisch mit anderen Bakterienarten und dem Wirtsorganismus co-existieren.

Kommt es allerdings zu einer Verschiebung des ökologischen Gleichgewichts und einer Vermehrung der schädlichen Bakterien, kann der orale Biofilm eine zerstörerische Kraft entfalten – mit den bekannten Folgen wie Karies oder Parodontitis.

Was sich da genau im Mundraum abspielt, weiß die Gesellschaft kaum. Dies belegt eine im Rahmen des Symposiums erstmals vorgestellte Umfrage, die das forsa-Institut im Auftrag von Oral-B durchgeführt hat: Ihr zufolge geht jeder Vierte davon aus, dass es sich bei Plaque lediglich um „eine leblose Ablagerung“ handelt. Alarmierend auch, dass mehr als 30 Prozent nicht wissen, dass Plaque

aus Bakterien besteht und an den Zähnen haftet. Fast 40 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass Zahncremes weiße Farbpartikel (!) enthalten können, um die Zähne aufzuhellen. Am bedenklichsten mutet die viel zu positive Selbsteinschätzung der Patienten an, wonach sich 90 Prozent selbst eine sehr gute oder gute Mundhygiene attestieren. Die zahnärztliche Praxis weiß es aus der täglichen Beobachtung besser, und auch die Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV) spricht eine andere Sprache: Der Datenlage nach leiden fast 90 Prozent der 65- bis 74-Jährigen an einer mittelschweren oder schweren Parodontitis.

Es ist also noch viel Aufklärungsarbeit nötig, um den Patienten zu einer effektiveren Prophylaxe zu bewegen. Wie eine solche Kommunikation gestaltet werden kann, zeigte Dr. Carl Naughton, promovierter Linguist und pädagogischer Psychologe, auf unterhaltsame Weise – mit dem Tenor, dass die zahnärztliche Praxis den Patienten einerseits mit ihren Erläuterungen nicht unterfordern, andererseits aber auch nicht überfordern dürfe.

Professionelle Maßnahmen ergreifen

Neben der Aufklärung des Patienten zur häuslichen Prophylaxe spielen die thera-



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Aus allen Perspektiven – über 800 Teilnehmer richteten in Frankfurt am Main den Blick auf die moderne Biofilmkontrolle (© Oral-B).

peutischen Maßnahmen in der Praxis selbst eine entscheidende Rolle im Biofilm-Management. Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka, Fachzahnarzt für Parodontologie in freier Praxis in Würzburg mit Lehrauftrag an der Poliklinik für Parodontologie in Münster, sagte in seinem Vortrag der schädlichen Plaque den Kampf an – und beschrieb auch die geeigneten Mittel. So empfahl er, mindestens einmal jährlich eine subgingivale Instrumentierung vorzunehmen. Dabei sei es weniger entscheidend, ob Küretage und Wurzelglättung manuell oder maschinell erfolgten, sondern vielmehr dass handwerklich akkurat gearbeitet werde.

Prof. Dr. Frank Schwarz, stellvertretender Leiter der Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Aufnahme, Universitätsklinikum Düsseldorf, lenkte wiederum das Augenmerk der Teilnehmer speziell auf die Implantatnachsorge. Dabei berichtete er auch vom Ergebnis einer noch unveröffentlichten Studie zur Mukositis. Darin stellte er 12 Monate postimplantationem bei 33 der insgesamt 34 Teilneh-



Abb. 2

▲ **Abb. 2:** Sie machten das 5. Oral-B Symposium zum überragenden Erfolg: (v.l.n.r.) Jens Starke-Wuschko, ehem. Country Manager Professional Oral Health Deutschland/Österreich/Schweiz bei Procter & Gamble, mit den Referenten Dr. Carl Naughton, promovierter Linguist und pädagogischer Psychologe, Prof. Dr. Nicole B. Arweiler, Direktorin und Lehrstuhlinhaberin der Abteilung für Parodontologie der Philipps-Universität Marburg, Priv.-Doz. Dr. Alexander Welk, Oberarzt an der Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und Endodontologie am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde der Universitätsmedizin Greifswald, Prof. Dr. Frank Schwarz, stellvertretender Leiter der Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Aufnahme, Universitätsklinikum Düsseldorf, und dem Moderator des 5. Oral-B Symposiums, Dr. Ralf Rössler, Praxishochschule Köln (nicht im Bild: Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka, Fachzahnarzt für Parodontologie in freier Praxis in Würzburg, Lehrauftrag an der Poliklinik für Parodontologie in Münster; © Oral-B).

ANZEIGE

**DAS WARTEN
HAT EIN ENDE**

Carestream
DENTAL

CS 8100 3D 3D-Bildgebung für jede Praxis

Darauf haben Sie gewartet: Auf ein innovatives 2D/3D-Multifunktionssystem, das sich noch besser in Ihre täglichen Arbeitsabläufe integriert, das ohne Aufwand einsatzbereit ist und eine sinnvolle, aber erschwingliche Investition für Ihre Zahnarztpraxis darstellt. Mit dem CS 8100 3D hat das Warten ein Ende.

- Vielseitige Programme und Volumen (von 4 x 4 cm bis 8 x 9 cm)
- Neuer 4T CMOS Sensor für detaillierte Aufnahmen mit einer Auflösung von bis zu 75 µm
- Einfache perfekte Positionierung des Patienten, schnelle Bilderfassung, geringe Belastung
- Der neue Praxis Standard!

KOMPETENZ NEU DEFINIEREN

Erfahren Sie mehr unter carestreamdental.de

FÜR
UNSCHLAGBARE
€ 54.999
zzgl. MwSt.

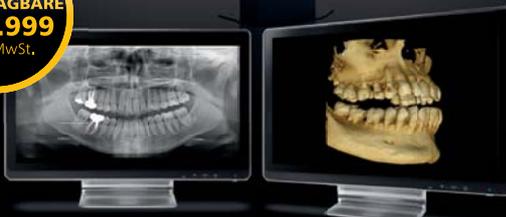




Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Die Referenten aus Wissenschaft und Praxis zogen das Auditorium in den Bann – hier Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka (links) neben Moderator Dr. Ralf Rössler (rechts; © Oral-B).



Abb. 4

▲ **Abb. 4:** Der Plaque-Tunnel brachte es ans Licht – interessierte Symposiumsbesucher konnten sich mit eigenen Augen von der Reinigungsleistung der neuen Oral-B CROSS ACTION-Aufsteckbürste überzeugen (© Oral-B).

mer eine Mukositis fest, doch nur 15 wiesen nach den gängigen mikrobiologischen Tests Auffälligkeiten im Keimspektrum auf. Man suche also derzeit noch nach den falschen Keimen, lautet sein Fazit.

Die häusliche Vorsorge ebenfalls nicht unterschätzen

Auch die tägliche Oralprophylaxe zu Hause am Waschbecken muss angesichts der weiterhin hohen Erkrankungsrate im Mundraum (s.o.) konsequent voranschreiten. Prof. Dr. Nicole B. Arweiler, Direktorin und Lehrstuhlinhaberin der Abteilung für Parodontologie der Philipps-Universität Marburg, machte dabei auf das Potenzial der elektrischen Mundpflege ebenso aufmerksam wie auf moderne Zahncremes, die verschiedene Agentien wie Zinnfluorid oder Metallionen wie Zink- und Kupfer-Verbindungen aufweisen.

Bereits heute etabliert und in ihrer hoch effektiven Wirkung anerkannt ist die elektrische Mundhygiene. Und Oral-B präsentierte im Rahmen der Veranstaltung mit dem neuen CROSS ACTION-Bürstenkopf eine Innovation, die diese Form der täglichen Oralprophylaxe noch zusätzlich optimiert. Kompatibel für Modelle mit oszillierend-rotierender Reinigungstechnologie von Oral-B, und damit dem Goldstandard der häuslichen Mundpflege, ist die neue Aufsteckbürste mit Borsten in zweigegeneinander versetzten Gruppen bestückt. Die jeweilige Schrägstellung der Borsten in einem Winkel von exakt 16 Grad sorgt für optimierte Scherkräfte sowie tieferes Eindringen in die Interdentalräume, und die erhöhte Dichte des Borstenfeldes fördert dazu noch eine betont sanfte Pflege – so unterstützt die innovative Aufsteckbürste gleichermaßen die effektive und schonende Reinigung jeden Tag. Ebenfalls jüngst vorge-



Abb. 5

▲ **Abb. 5:** Kleines Detail mit großer Wirkung: Die Borsten der Oral-B CROSS ACTION-Aufsteckbürste sind im perfekten 16-Grad-Winkel angeordnet. So dringen sie tiefer in die Zahnzwischenräume ein und passen sich besser der Zahn- und Zahnfleischkontur an (© Oral-B). ▲ **Abb. 6:** Mit der innovativen Oral-B App für das Smartphone liegt der Anwender auf der richtigen Wellenlänge bei der häuslichen Mundhygiene (© Oral-B).



Abb. 6

stellt wurde eine spezielle App von Oral-B für Smartphones: Sie übernimmt die Rolle als persönlicher „Putztrainer“, indem sie mit dem Anwender als auch mit der Zahnbürste interagiert. Dazu registriert die App durch Geräuscherkennung oder Bluetooth (exklusiv bei der neuen Oral-B Professional Care 6000, erhältlich seit August 2014) die Putzdauer und die Anzahl der Putzeinheiten. Mithilfe individueller Programme (erstellbar auch in Zusammenarbeit mit der zahnärztlichen Praxis) kann der Patient so seine Putzerfolge selbst mitverfolgen – und aus den Beobachtungen direkt Maßnahmen zur weiteren Verbesserung seiner Mundhygiene ableiten.

Am Ende steht fest: Es muss weitergehen

Nachdem sich die Teilnehmer auch selbst am Rande des Symposiums von den Neuheiten zur häuslichen Vorsorge überzeugen konnten und das offizielle Vortragsprogramm rund um das Biofilm-Management zu Ende ging, erwartete sie noch ein letzter Höhepunkt des Tages. Am Abend übernahm nämlich kein Geringerer als Kai Pflaume die Moderationsrolle von Dr. Ralf Rössler, Praxishochschule Köln. Showmaster Kai Pflaume führte durch die „Night in Motion“, die eines der diesjährigen Prophylaxe-Fortbildungshighlights in geselliger Atmosphäre, mit lukullischen Genüssen und lustigen Quizeinheiten beschloss. Kein Ende hingegen, so viel steht auch nach dem wertvollen und wichtigen 5. Oral-B Symposium fest, haben die wissenschaftliche Erforschung des Biofilms und die professionellen und häuslichen Maßnahmen zu seiner Kontrolle – die Zahnmedizin bleibt dem Biofilm weiter auf der Spur. ◀◀

>> KONTAKT

Procter & Gamble GmbH
Professional Oral Health
Sulzbacher Straße 40
65824 Schwalbach am Taunus
Tel.: 06196 89-01
Fax: 06196 89-4929
www.dentalcare.com



Mittwochs

in der Erlebniswelt Dentale Zukunft

Zukunft für mittelständische Dentallabore – Chancen und Risiken

Gemeinsam Früchte ernten ...

... mit dem **Zweiglabor** in der Zahnarztpraxis



2014.2060_Stand: 15.08.14

Erlebnis
welt
dentale
zukunft



NWD

GRUPPE

Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:



Veranstaltungsort
Erlebniswelt Dentale Zukunft
Schuckertstraße 23
48153 Münster

Anmeldung
Tel.: +49 (0) 251 / 7607-394
E-Mail: akademie@nwd.de
www.dentalezukunft.de

Mundspülung

Entschärft im Geschmack, stark in der Wirkung

Für geschmacksensible Patienten ist Listerine® Zero™ entwickelt worden. Die innovative Zero-Formulierung bringt die in Listerine enthaltenen ätherischen Öle erstmals ohne Alkohol in eine stabile Lösung und erhält dabei das breit gefächerte Wirkspektrum der ätherischen Öle. Die Mundspülung ist nachweislich weniger intensiv im Geschmack und reduziert effektiv plaquebildende Bakterien. Mit Listerine Zero können somit bislang unerreichte Patientengruppen die Prophylaxe-Vorteile von Listerine nutzen.

Sophia Post/Ismaning

■ Die in allen Listerine Mundspülungen enthaltenen vier ätherischen Öle (Eukalyptol, Methylsalicylat, Thymol und Menthol) gewährleisten eine breite, unspezifische antibakterielle und entzündungshemmende Wirkung.^{1,2,3} Keine anderen Substanzen weisen ein breiteres Wirkspektrum auf.⁴ Listerine Mundspülungen sind geeignet für die Langzeitanwendung, lassen keine Verfärbung von Zahn und Zahnfleisch erwarten und erhalten das Gleichgewicht der gesunden Mundflora.^{5,6} Der intensive Geschmack der herkömmlichen Listerine-Formel mit in Alkohol gelösten ätherischen Ölen ist jedoch ein Grund, weshalb bestimmte Patientengruppen Listerine Mundspülungen bisher nicht anwenden.⁷ So konnten Patienten, die geschmacksensibel sind oder keine alkoholhaltige Mundspülung verwenden dürfen bzw. möchten, bislang nicht die Prophylaxe-Vorteile von Listerine nutzen. Für diese

Patienten gibt es mit Listerine Zero, das auch für Kinder ab sechs Jahren und Patienten mit erhöhtem Fluoridierungsbedarf geeignet ist, die passende Lösung.



▲ Abb. 1: Die Mundspülung Listerine Zero für geschmacksensible Patienten.

Innovative Zero-Formel für besondere Patientenbedürfnisse

Die Zero-Formel basiert auf der sorgfältigen Mischung von Emulgatoren und oberflächenwirksamen Substanzen, die aufgrund ihrer sowohl lipophil- als auch hydrophilen Eigenschaften in der Lage sind, die lipophilen ätherischen Öle zwischen den hydrophilen Wassermolekülen zu verankern. Durch diese Innovation können die vier in Listerine enthaltenen ätherischen Öle erstmals ohne den Lösungsvermittler Alkohol in eine stabile Lösung gebracht werden. Die Bioverfügbarkeit und das breit gefächerte Wirk-

spektrum der ätherischen Öle bleiben dabei erhalten. Die Zero Formulierung bewirkt zudem eine nachweislich verringerte Geschmacksintensität: Eine sensoriale Methode⁸ und ein Konsumententest⁹ haben den weniger intensiven Geschmack von Listerine Zero bestätigt.

Optimale Unterstützung der täglichen Mundhygiene

Die Wirksamkeit von Listerine Zero ist wissenschaftlich belegt: Listerine Zero reduziert signifikant den Gingivitis-Index um 12 Prozent sowie den Plaque-Index um 30 Prozent im Vergleich zu Placebo.¹⁰ Keine andere alkoholfreie Mundspülung reduziert plaquebildende Bakterien signifikant besser als Listerine Zero.¹¹ Weiterhin ermöglicht der hohe Fluoridgehalt von Listerine Zero eine Steigerung der Fluoridierungsrate: Listerine Zero mit 220 ppm (0,05 Prozent) Fluorid erreicht eine signifikant höhere Fluorideinlagerung in den Zahnschmelz als Placebo.¹² Somit ist die Anwendung von Listerine Zero bei erhöhtem Fluoridierungsbedarf von Vorteil. Durch die Kraft der ätherischen Öle bewirkt die Mundspülung eine nachhaltige Reduktion der schwefelbil-



denden Bakterien und sorgt so für ein lang anhaltendes Frischegefühl.¹³ ◀◀

Die Literaturliste finden Sie unter www.dentalzeitung.info



INFO

Listerine Zero: Die spezifischen Vorteile im Überblick

Innovative Zero-Technologie:

- Weniger intensiv im Geschmack
- Ohne Alkohol
- Mit hohem Fluoridgehalt (220 ppm; 0,05 Prozent NaF)

Effiziente Prophylaxe für neue Patientengruppen:

- Geschmackssensible Patienten
- Patienten, die aus unterschiedlichen Gründen (z.B. religiös- oder krankheitsbedingt) keine alkoholhaltige Mundspülung verwenden dürfen oder möchten
- Kinder ab sechs Jahren
- Patienten mit erhöhtem Fluoridierungsbedarf

Spezifische Vorteile für die tägliche Mundhygiene:

- Reduziert Plaque: Keine andere alkoholfreie Mundspülung bekämpft plaquebildende Bakterien besser
- Erhält das Zahnfleisch gesund: Erreicht den gesamten Mundraum und bekämpft auch Gingivitis hervorrufende Bakterien
- Stärkt Zähne und beugt Karies vor: Ermöglicht durch Fluorid eine hohe Fluoridaufnahme in den Zahnschmelz
- Sorgt für ein langanhaltendes Frischegefühl: Bewirkt durch die Kraft der ätherischen Öle eine nachhaltige Reduktion der schwefelbildenden Bakterien



KONTAKT

Johnson & Johnson GmbH

Johnson & Johnson Platz 2
41470 Neuss
Tel.: 02137 936-0
Fax: 02137 936-2333
www.jnjgermany.de



VERTRAUEN

DURCH KOMPETENZ

FACH DENTAL



SÜDWEST 2014

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:

- > Prophylaxe – gesunde Zähne durch gute Vorsorge.
- > Ästhetische Zahnheilkunde – das i-Tüpfelchen hochwertiger Zahnmedizin.
- > Kinderzahnheilkunde – so macht der Zahnarztbesuch Kindern Spaß!

10. – 11. OKTOBER

MESSE STUTTGART

www.fachdental-suedwest.de

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!

Zahn in Käse gefunden

Damit hatte eine Frau aus Cambridge nicht gerechnet: Als sie genüsslich in ihren Wensleydale Käse biss, knirschten plötzlich ihre Zähne. Bei deutlichem Hinsehen bemerkte sie einen Zahn in ihrem geliebten Hartkäse. Völlig in Sorge um ihr Gebiss suchte sie sofort ihren Zahnarzt auf, bei dem sie doch erst am Vortag einen Termin gehabt hatte. Sie selbst konnte die Stelle nicht finden, wo der Zahn fehlen sollte. Der Zahnarzt bestätigte dann nach genauerer Untersuchung, dass der gefundene Zahn definitiv nicht zu der 42-Jährigen gehört, sondern zu jemand anderem. Die schockierte Frau beschwerte sich jetzt beim Manager des Supermarktes und gab das Beweismittel zur weiteren Analyse an den Gesundheitsrat in Cambridge, der herausfinden soll, ob der Zahn eventuell mit Bakterien befallen war.



© Sashkin

Quelle: www.mirror.co.uk

Kidnapping statt Zahnarzt

Um einen Besuch beim Zahnarzt zu vermeiden, lassen sich manche Kinder so einiges einfallen. Sie weinen, schreien, brüllen, schmeißen sich auf den Boden und flehen ihre Eltern inständig an.

Aber Not macht bekanntlich erfinderisch, und so dachte sich ein Junge aus Frankreich eine ganz andere Geschichte aus. Der 12-Jährige aus St. Gervais ging nämlich so weit, dass er die Polizei anrief und ihr mitteilte, er sei entführt worden und könne daher nicht zum Zahnarzt gehen.

Als die Polizei den Jungen entdeckte, wollte dieser sich gerade verstecken. Er erzählte dann, dass er im Nachbarort entführt wurde und gab der Polizei ebenfalls eine genaue Beschreibung über Aussehen, Kleidung und Fahrzeug des Täters sowie den Tathergang. Er berichtete, dass er zum Zahnarzt gehen wollte, als ein Wagen anhielt und der Fahrer ihn nach dem Weg fragte. Dann sei er gezwungen worden einzusteigen, bevor er weglaufen konnte. Es sei ihm schließlich gelungen zu fliehen, als das Auto in St. Gervais an einer Ampel stoppen musste.

Natürlich nahm die Polizei den Fall sehr ernst und so dauerte es einen ganzen Monat, um nach einer weiteren ausführlicheren Befragung des Jungen herauszufinden, dass alles nur frei erfunden war und der Junge einfach nur Angst vorm Zahnarzt hatte.

Quelle: www.thelocal.fr

„Tatteeth“ als neuer Trend

Sich die Zähne tätowieren zu lassen ist der neueste Schrei in Sachen Zahnschmuck. Der neu aufkommende Trend richtet sich vor allem an diejenigen, denen es noch nicht ausreicht und einzigartig genug ist, sich den Arm oder Rücken verschönern zu lassen. Die Prozedur ist schnell, schmerzlos und dabei scheinbar auch völlig sicher und harmlos. Man kann sich alle möglichen Motive aussuchen – von einfachen Sternen oder Herzen bis hin zu detaillierteren Sachen, wie Tieren.

Ein Zahnarzt aus Connecticut bietet diese Zusatzleistung für seine Patienten bereits seit einigen Jahren an und meint, dass dieser Schmuck erst seit Kurzem immer mehr zum Trend wird. Design aussuchen – Zahn bemalen lassen – fertig: So einfach ist das Ganze nicht! Im Vorfeld passt er für den Kunden eine Krone an. Diese erhält dann in einem Dentallabor das gewünschte Motiv. Nach 212 Grad im Ofen hält das „Tattoo“ dann jahrelang ähnlich einer herkömmlichen Krone.

Quelle: www.medicaldaily.com



© Anwasabi, Bassarida

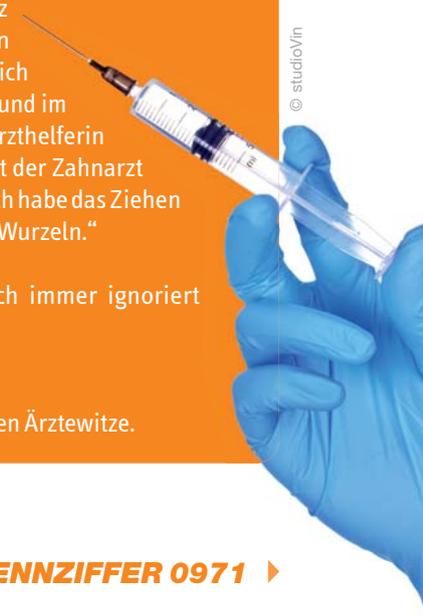
Witze

„Doktor, Doktor, beim Kaffeetrinken tut mir nachher immer das Auge so weh.“ – „Nehmen Sie den Kaffeelöffel aus der Tasse.“

Gerade bevor er bei seinem letzten Patienten für diesen Tag noch einen Zahn zu ziehen hat, gehen dem jungen Zahnarzt die Betäubungsmittel aus. Also gibt er seiner Helferin eine lange Nadel und weist sie an, diese, wenn er ihr ein Zeichen gibt, tief in das Gesäß des Patienten zu rammen, sodass dessen Aufmerksamkeit vom Schmerz des Zähneziehens abgelenkt wird. Und dann geht alles sehr schnell. Die Zange schließt sich um den Zahn, der Zahnarzt gibt sein Zeichen und im Moment, als er den Zahn zieht, sticht die Zahnarthelferin mit Kraft zu. – „Hat es sehr weh getan?“, fragt der Zahnarzt danach den Patienten. – Der Patient zögert. „Ich habe das Ziehen kaum gespürt, aber mein Gott, der hatte tiefe Wurzeln.“

„Doktor, Doktor, mein Problem ist, dass ich immer ignoriert werde.“ – „Der Nächste bitte.“

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



© studioVn

© Luis Molinero





**Neugierig?
Demotermin vereinbaren**
Tel. 0800-8393368
E-Mail service@vdw-dental.com

RECIPROCATE and SMILE



Ich habe RECIPROC® bereits während der Entwicklungsphase kennengelernt und bin begeisterter Anwender der ersten Stunde. Die für mich größten Vorteile der Aufbereitung mit nur einem Instrument sind die Einfachheit und Zeitersparnis. Dabei punktet RECIPROC® vor allem mit hoher Fraktursicherheit und der Anwendungsmöglichkeit bei Revisionen. Sehr zufrieden bin ich auch mit dem VDW.GOLD®RECIPROC® Motor und der integrierten Längenbestimmung, auf die ich mich jederzeit verlassen kann. Ein rundes Konzept, das einfach überzeugt!

ZA Thomas Graf, Höhenkirchen, Deutschland



RECIPROC®
one file endo



www.vdw-dental.com

Hält, was es abformt!

betasil VARIO IMPLANT ist ein Monophasenmaterial der neuesten Generation, das speziell auf die Anforderungen für Implantat-/Transferabformungen abgestimmt ist. Die Viskosität



bietet einerseits die notwendige Standfestigkeit im Löffel und andererseits hohes Fließvermögen unter Druck.

Die ausgeprägte Hydrophilie gewährleistet auch im feuchten Mundmilieu eine hohe und blasenfreie Benetzung der Oberfläche mit detailgetreuer Wiedergabe. Die exakte Übertragung und Fixation der Transferpfosten ist durch die hohe Präzision und abgestimmte Endhärte sichergestellt. Ein Material, das hält, was es abformt. betasil VARIO IMPLANT ist als Löffel- und Spritzenmaterial verwendbar und neben dem Einsatzgebiet in der Implantologie auch für andere Präzisionsabformungen geeignet, wie Inlay/

Onlay, Kronen und Brücken, Funktionsabformungen. Patientenfreundlich sind das Mintaroma und die kurze Mundverweildauer von nur zwei Minuten.

Müller-Omicron GmbH & Co. KG

Schlosserstraße 1
51789 Lindlar
Tel.: 02266 4742-21
Fax: 02266 3417
E-Mail: info@mueller-omicron.de
www.mueller-omicron.de

KENNZIFFER 0981

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, nichtzylindrische 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 Handgelenkermüdung und Verspannungen vor. Die geringe Kopfgröße von nur 13 mm (für das blaue und das grüne Modell) optimiert zudem 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 ver-

schiedene Reduzierwinkelstücke für z.B. 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

KENNZIFFER 0982

Die digitale Hole-in-one-Bissnahme

Dank eines innovativen Messverfahrens ist mit dem System Centric Guide® die zentrische Relation binnen weniger Minuten eindeutig bestimmbar und kann in einem Behandlungsschritt in ein Zentrikregistrat überführt werden. Der geringe Zeitbedarf für eine Registrierung, die intuitive Bedienbarkeit und das breite Indikationsspektrum des Messsystems garantieren dem Anwender entsprechend viele Einsatzmöglich-

lichkeiten und die damit verbundene Wirtschaftlichkeit. Bisherige Anwender sind von dem einfachen, durchdachten Workflow, der Präzision und dem umfassenden Indikationsspektrum begeistert.

Die gewonnenen Zentrikregistrare können sehr gut in den digitalen CAD/CAM-Workflow übertragen werden. Ein echtes Hole-in-one-System, was im bezahnten, teilbezahnten und unbezahnten Kausystem zur exakten Kieferrelationsbestimmung sowohl für die Schienentherapie als auch für die Anfertigung einer neuen Zahnrestauration genutzt werden kann! Umfangreiche Nacharbeiten an prothetischen Neuversorgungen können so vermieden werden. Die seit April erhältli-

che neue Centric® 2.0 Software setzt völlig neue Maßstäbe in Sachen Datensicherheit und Bedienkomfort. Ein umfassendes Service-, Support- und Weiterbildungskonzept gibt dem Anwender ein Maximum an Sicherheit für die Benutzung.

theratecc GmbH & Co. KG

Neefestraße 40
09119 Chemnitz
Tel.: 0371 26791220
Fax: 0371 26791229
E-Mail: info@theratecc.de
www.theratecc.de

KENNZIFFER 0983



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

Schöne neue Patientenliege Contact World



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 Helferinnen.

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

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 die ContactWorld weltweit zu einer der schönsten Patientenliegen des Marktes macht. Die

zahlreichen Optionen, bis hin zur Komplettausstattung, garantieren einen individuellen und kosteneffizienten Workflow.

Sie ist ausgestattet mit einer innovativen Instrumentensteuerung mit grafischem Display, fünf Instrumentenhaltern und Tray für das moderne Instrumentenmanagement sowie zahlreichen Benutzereinstellungen und Speicherfunktionen für das perfekte Handling. 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.

Einheiten nach Kundenwunsch auszustatten. Die langjährige Erfahrung und die auf den reinen Praxisnutzen orientierte Bauweise der Ritter-Produkte gewährleisten eine überragende Funktionalität der Ritter-Behandlungseinheiten.

Ritter Concept GmbH

Bahnhofstraße 65
08297 Zwönitz
Tel.: 037754 13-0
Fax: 037754 13-280
E-Mail: info@ritterconcept.com
www.ritterconcept.com

KENNZIFFER 0991

Ein Bulk, zwei Viskositäten, viele Möglichkeiten!

Ob fließfähig oder stopfbar: Beautifil-Bulk von SHOFU besticht bei einer Polymerisationstiefe von mindestens 4 mm nicht nur durch eine sehr niedrige Schrumpfung und Schrumpfspannung, sondern auch durch eine herausragende Ästhetik und optimale Farbenpassung an die natürliche Zahnschmelzsubstanz. Aufgrund des bioaktiven S-PRG-Fülleranteils besitzt das multifunktionale, röntgenopake Komposit der Giomer-Kategorie zudem präventive Eigenschaften wie Fluoridaufnahme und -abgabe, Säureneutralisation und Dentinremineralisierung.

Das niedrigvisköse Beautifil-Bulk Flowable, das in den Farben Universal und Dentin erhältlich ist, lässt sich direkt aus der Spritze applizieren. Es eignet sich als Unterfüllungsmaterial für Klasse I- und II-Kavitäten sowie als Liner und Füllungsmaterial für kleine Seitenzahnkavitäten. Beautifil-Bulk Restorative wird in den



Farben Universal und A in Spritzen à 4,5 g angeboten. Es lässt sich hervorragend modellieren und ist mit

einer Druckfestigkeit von 340 MPa okklusal belastbar. Seine pastöse Konsistenz macht es ideal für direkte Seitenzahnrestorationen. Mit Beautifil-Bulk schließen sich Ästhetik, Sicherheit und Effizienz bei Bulk-Fill-Restorationen nicht mehr aus. Denn seine spezielle Füllerstruktur und sein Glaskern sorgen für eine natürliche Lichtstreuung und -durchleitung und damit für einen ausbalancierten Chamäleon-Effekt sowohl im Dentin- als auch im Schmelzbereich.

SHOFU Dental GmbH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-64
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

KENNZIFFER 0992

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

Zukunft für mittelständische Dentallabore

Wie sieht die Zukunft mittelständischer Dentallabore in Deutschland aus und wie verändert sich der Markt? Ein spannendes Thema und viel Stoff für anregende Diskussionen und Gespräche. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Mittwochs in der Erlebniswelt Dentale Zukunft“ lädt die NWD Gruppe am 8. Oktober 2014 Zahntechniker ein, um gemeinsam mit Praktikern und Experten richtungsweisende Antworten zu erhalten.

An diesem Nachmittag beleuchten Experten aus den Blickwinkeln verschiedener Fachrichtungen die Zukunftsperspektiven, Chancen und Risiken mittelständischer Dentallabore. Dipl.-Betriebswirt Werner Weidhüner, NWD.C dental consult, analysiert aus betriebswirtschaftlicher Sicht den Markt und berichtet über digitale Produktionsnetzwerke durch Zweiglabor in Zahnarztpraxen. Wiederrum einen strategischen und rechtlichen Blick auf das Thema wirft Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder, kwm Kanzlei für Wirtschaft und Medizin. Er berät Labore bei der Planung von digitalen Produktionsnetzwerken in Zahnarztpraxen und erörtert wichtige Aspekte von Nutzungs- und Mietverträgen sowie Laborausbaukosten. Darüber hinaus stellt Schnieder Praxen



vor, die Interesse an der Gründung von Zweiglabor haben, und hilft bei deren Vermittlung. Ebenfalls informiert er über den Erwerb von Zahnarztpraxen durch Labore. Finanzielle Überlegungen dazu stellen Michael Poth, Leiter der Erlebniswelt Dentale Zukunft, und Werner Weidhüner an. Die Themen sind verschiedene Finanzierungsmodelle, die Investitionsplanung und der Businessplan, die für die

Gründung eines Zweiglabor in einer Zahnarztpraxis von Bedeutung sind.

Alle Teilnehmer erhalten die auf einem USB-Stick gespeicherten Vorträge und weiteres Infomaterial im Nachgang zur Veranstaltung.

Das gilt im Übrigen für alle „Mittwochs in der Erlebniswelt Dentale Zukunft“-Veranstaltungen am ersten Mittwoch des Monats. Darüber hinaus gibt das abschließende gemeinsame Abendbüfett Gelegenheit, einzelne Aspekte noch einmal miteinander zu diskutieren.

Weitere Informationen und die Möglichkeit zur kostenfreien Anmeldung unter www.dentalezukunft.de oder bei Dr. Gabriela Poth, Tel.: 0251 7607-394 oder per E-Mail: akademie@nwd.de

NWD Gruppe

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

Schuckertstraße 21

48153 Münster

Tel.: 0251 7607-0

Fax: 0800 7801517

E-Mail: ccc@nwd.de

www.nwd.de

KENNZIFFER 1001

Neue Serie „AC-Kompressor“

Modernste Absaug- und Kompressorentechnologie verbindet sich mit dem Namen CATTANI, Parma/Italien. Hightech quer durch alle Leistungsmerkmale: Vom kleinsten Kompressor der Welt (200 g Gewicht, 20 bar Druck, für den Space Shuttle gebaut) bis zu Großkompressoren (72 Zylinder/Blok-Jet, 5.040 NI/min bei 5 bar Druck zum Einsatz in großen Kliniken) ist die Marke CATTANI weltweit ein Begriff für Qualität und Leistung. Dazu gehören auch die modernen Sauganlagen der Serie Turbo-Smart.

Jetzt, zum Start der Fachdentals in Deutschland, präsentiert die deutsche Werksvertretung, CATTANI Deutschland, den Beginn der neuen Kompressorenserie mit der AC-Bezeichnung.

Dahinter verbirgt sich die geniale Weiterentwicklung der bewährten CATTANI-Kompressoren mit nun vertikalen Drucklufttanks. Damit wird deutlich weniger Aufstellfläche benötigt



als bisher! Die hochwertigen Tanks wurden qualitativ zusätzlich weiterentwickelt und benötigen in einigen Fällen deutlich weniger Volumen bei gleichbleibender Leistung im Vergleich zu den bisher eingesetzten Tanks. Auch die Bezeichnungen für die Kompressoren haben sich geändert und lassen sich leicht unterscheiden: CATTANI AC 200 (2-Zylinder-Kompressor), CATTANI AC 300 (3-Zylinder-Kompressor) usw. Alle CATTANI-Kompresso-

ren, die nun nach und nach in den Markt gebracht werden, sind mattschwarz lackiert und wirken schon vom Aussehen her elegant und hochwertig.

Der erste Kompressor aus dieser neuen Linie kann am CATTANI Deutschland-Stand bei der Fachdental in Leipzig am 26./27.09.2014, Halle 4, Stand D75, bewundert werden. Preislich hat sich, nach Auskunft der deutschen Werksvertretung in Nordholz, nichts geändert – die Preise bleiben auch 2015 unverändert!

Für die erste Auflagenserie dieser AC-Linie bietet CATTANI Deutschland sehr interessante Preise. Näheres über den Fachhandel.

CATTANI Deutschland

GmbH & Co. KG

Scharnstedter Weg 34–36

27637 Nordholz

Tel.: 04741 18198-0

E-Mail: info@cattani.de

www.cattani.de

KENNZIFFER 1002

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

Messe-Highlights



Um Interessenten das Probieren leicht zu machen, bietet Humanchemie während der diesjährigen Herbst-Messesaison alle Probierpackungen zu reduzierten Sonderpreisen an. Weiteres Messe-Highlight wird das All-in-One Depotphorese®-Gerät MAGIS® sein. Probierpackungen erhalten Sie von den Produkten Tiefenfluorid, Tiefenfluorid junior, Dentin-Versiegelungsliquid und Cupral®. Tiefenfluorid zeigt im Vergleich mit anderen Fluoridierungen eine wesentlich stärkere und

deutlich länger anhaltende Remineralisation. Zahlreiche Anwender berichten sogar von Rückgang der sog. White Spots. Weitere Anwendungsgebiete neben der Kariesprophylaxe sind Zahnhalsdesensibilisierung und die mineralische Fissurenversiegelung. Tiefenfluorid junior überzeugt darüber hinaus durch seinen fruchtig-süßen Geschmack. Dentin-Versiegelungsliquid dient zur Verhinderung von Sensibilitäten nach der Präparation und zur Sekundärkariesprävention. Cupral® ist

als antibiotikafreies Breitbandtherapeutikum ohne Resistenzbildung erfolgreich für die Behandlung von Parodontitis und in der Endodontie bewährt.

Das All-in-One-Gerät MAGIS® bietet schon in der Basisversion neben der Depotphorese® einen integrierten Apex-Locator. Die maschinelle Aufbereitung kann optional ergänzt werden.

Beratung und ausführliches Informationsmaterial erhalten Sie bei Bedarf

am Messestand. Bei der Verkaufsabwicklung über Ihr Depot ist man Ihnen

gern behilflich.

Humanchemie GmbH

Hinter dem Krüge 5
31061 Alfeld (Leine)
Tel.: 05181 24633
Fax: 05181 81226
E-Mail: info@humanchemie.de
www.humanchemie.de

KENNZIFFER 1011

Labor-Mikromotor für ermüdungsfreies Arbeiten

Ein seidenweicher Lauf und eine hohe Lebensdauer zeichnen den Labor-Mikromotor NSK Ultimate XL aus. Die leichten und kompakten Handstücke ermöglichen ermüdungsfreies Arbeiten und bieten optimale Balance in der Hand des Anwenders. Zusätzlichen Komfort

verspricht das 180°-Vektor-Kontrollsystem des Gerätes, welches für ein sanftes Anlaufen und Stoppen des Motors sorgt.

Verfügbare Drehzahlen zwischen 1.000 und 50.000/min (im Rechts- und Linkslauf) sowie ein Drehmoment von bis zu 8,7 Ncm und eine um etwa 30 Prozent erhöhte Spannzangenhalterkraft ermöglichen die Bearbeitung eines breiten Spektrums an Materialien. Dabei stellt der integrierte Staubschutzmechanismus eine lange Lebensdauer des Motors sicher. Eine Vielzahl individueller Kombinationsmöglichkeiten aus Steuergeräten (Knie-, Tisch-, Fuß- oder Turmgerät) und Handstücken (Torque oder Compact) hält für jeden Bedarf das richtige Gerät bereit.

Die neuerdings deutlich preisreduzierten Maschinen mit Compact-Handstück treten die

Nachfolge der Ultimate 450 an. Sämtliche Funktionen des Steuergerätes werden durch den NSK Mikroprozessor gesteuert. Wichtige Komforteigenschaften sind – neben der hohen Laufruhe – die Auto-Cruise-Funktion, eine akustische Funktionskontrolle sowie ein einfach zu bedienendes Display mit einer digitalen Drehzahlanzeige. Ein einstellbarer Wartungsmodus erleichtert die Labororganisation.

Die Ultimate XL in den Versionen Knie-, Fuß- und Turm bietet zudem die Funktion, mittels eines preiswerten Adapters auch Laborturbinen über das Gerät zu steuern bzw. schnell zwischen Luftturbine und Mikromotor umzuschalten.

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

KENNZIFFER 1012



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

Fluoreszenz-Konzept für Prophylaxebehandlungen

Prophylaxe neu interpretiert: Das Fluoreszenz-Konzept von ACTEON setzt auf bewährte Prophylaxeprodukte, die in Kombination zu perfekten klinischen Ergebnisse sowie einer nachhaltigen Patientenmotivation führen. Die Intraoralkamera SoproCare, der Ultraschallgenerator Newtron P5XS B.LED und der Airpolisher Air-N-Go verhelfen Ihnen zu Prophylaxebehandlungen mit dem gewissen Etwas!

Vorsorge ist besser als Nachsorge: Die Prophylaxe hat in der zahnmedizinischen Praxis eine große Bedeutung. Wird sie fachgerecht und regelmäßig ausgeführt, kann Zahnerkrankungen vorgebeugt werden. Für eine noch wirkungsvollere und nachhaltige Behandlung hat der Prophylaxespezialist ACTEON jetzt ein Fluoreszenz-Konzept formuliert, das eine ganz neue Sicht auf Zahn und Pathologien ermöglicht: Erkrankte Bereiche werden klar identifiziert und lassen sich eindeutig von gesundem Gewebe unterscheiden – das kommt nicht nur der Behandlungsplanung, sondern auch der Patientenkommunikation und -motivation zugute.

Das Fluoreszenz-Konzept beinhaltet drei Schritte für eine perfekte Prophylaxebehandlung.

Diagnostik und Kommunikation: Die Fluoreszenztechnologie der Intraoralkamera SoproCare markiert Plaque, Zahnfleischentzündungen und Karies in klar abzugrenzenden Farben. Die



Mundgesundheit des Patienten kann somit vor der eigentlichen Behandlung schnell und einfach bewertet werden. Auch dem Patienten können die pathologischen Bereiche anschaulich erklärt werden – neben der diagnostischen Hilfestellung wird also auch das Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient gestärkt. Gleichzeitiges Entdecken und Entfernen von Plaque: Im nächsten Schritt erfolgt die gewebeschonende Ultraschallbehandlung mit dem Newtron P5XS B.LED. Die Indikatorlösung F.L.A.G. für B.LED lässt die Plaque unter dem LED-Handstück farbig aufleuchten, sodass bei

der gleichzeitigen Behandlung äußerst präzise und gewebeschonend vorgegangen werden kann.

Abschließende Politur: Mit dem Airpolisher-Handy Air-N-Go werden abschließend pathogene Bakterien und Verfärbungen entfernt. Durch die tiefenreinigende Politur erhält der Patient ein frisches Gefühl im Mundbereich sowie ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis.

Mit der Intraoralkamera SoproCare kann im weiteren Behandlungsverlauf kontrolliert werden, ob der Patient die aus dem Fluoreszenzprotokoll gewonnenen Ratschläge für

eine bessere Mundhygiene erfolgreich umsetzen konnte – für eine effektive und nachhaltige Prophylaxe.

Acteon Germany GmbH

Industriestraße 9
40822 Mettmann
Tel.: 02104 9565-10
Fax: 02104 9565-11
E-Mail: info@de.acteongroup.com
www.de.acteongroup.com

KENNZIFFER 1021

Neue Pluracare Lotionen pflegen und schützen



Pluracare Lotion für Hände sowie Pluracare Protect für Haut und Hände sind zwei neue Produkte der Pluradent Qualitätsmarke PluLine. Sie bieten hochwertige Pflege und nachhaltigen Schutz im Praxis- und Laboralltag. Pluracare Lotion ist eine Pflegelotion, die sich

optimal für die schnelle Pflege zwischendurch eignet. Sie verhindert, dass die Hände austrocknen, und bietet eine hochwertige Pflege. Besonders praktisch ist Pluracare Lotion, da sie schnell und ohne Rückstände in die Haut einzieht, sodass Handschuhe sofort angezogen werden können. Zudem spendet sie ausreichend Feuchtigkeit und ist so die ideale Pflege für zarte und geschmeidige Hände.

Ergänzt wird dies von Pluracare Protect, einer hochwertigen Hautschutzlotion, die besonderen Schutz bietet und schnell einzieht. Durch die rückfettende Wirkung sowie hautberuhigende und feuchtigkeitsspendende Inhalte wird besonders trockene und beanspruchte Haut regeneriert. Zudem beugt sie Entzündungen und Hautirritationen vor.

Sowohl Pluracare Protect als auch Pluracare Lotion sind farbstoff- sowie parabenfrei, eignen sich für alle Hauttypen und sind dermatologisch getestet. Gemäß den aktuellen Anforderungen an Hand- und Hautpflegeprodukte sind auch Pluracare Protect und Pluracare Lotion in Pflege- und Schutzpräparate eingeteilt.

Informationen zu weiteren Produkten aus der PluLine-Reihe gibt es unter www.pluradent.de/produkte/pluline

Tipp: Besuchen Sie Pluradent auf den Herbstmesse und testen Sie Pluracare an unserem Messestand.

Pluradent AG & Co KG

Kaiserleistr. 3
63067 Offenbach
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
www.pluradent.de

KENNZIFFER 1022

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

Der neue Standard in der Röntgentechnologie

Dank der Low Dose Technologie des neuen KaVo ORTHOPANTOMOGRAPH® OP300 Maxio sind 3-D-Aufnahmen mit geringer Strahlendosis ohne signifikanten Verlust der Bildqualität ab sofort möglich und erweitern so die zahnärztliche Diagnostik. Mit dieser Weiterentwicklung seiner Röntgenplattform kombiniert KaVo Vielseitigkeit und Bedienerfreundlichkeit mit Sicherheit und Flexibilität.

So setzt das OP300 Maxio neue Maßstäbe für die Strahlenbelastung des Patienten bei 3-D-Aufnahmen, denn die gemessenen Werte unterschreiten die Dosis einer Standard 2-D-Panoramaaufnahme um das bis zu 5-Fache.¹ Die fünf verfügbaren Volumengrößen von 5 x 5 bis 13 x 15 cm eröffnen ein breites Einsatzspektrum für eine maximale Geräteeffizienz.

4 wählbare Auflösungen

Jedes der 5 wählbaren FOV kann mit LDT™ (Low Dose Technology) verwendet werden. Das Gerät bietet folgende Auflösungen:

- LDT™
- Standard
- Hoch
- Endo (nur bei 5 x 5)

Die Auswahl der Modalitäten, FOV und Auflösungen erfolgt, wie schon bei den anderen KaVo

Röntgensystemen, über das bewährte, große 10" Bedienpanel. Die vollständig überarbeitete Bedienoberfläche unterstützt eine einfache und sichere Anwendung. Für eine noch einfachere Anwendung wurde die Oberfläche des Bedienpanels nutzerfreundlich überarbeitet.

Die SmartScout™-Technologie ermöglicht ein VorschauBild für exakte Volumenpositionierung und verringert damit das Risiko von Fehlpositionierungen und Wiederholungsaufnahmen. Dazu ist die Positionierung entlang des Kieferbogens frei wählbar, was besonders bei kleinen Volumengrößen eine höhere Flexibilität bietet. Bei allen Panoramaaufnahmen sorgt die Multilayer-Funktion für mehr diagnostische Information. Fünf Panoramascichten werden in nur einem Umlauf ohne erhöhte Strahlendosis erstellt und liefern so mehr Details für eine verbesserte 2-D-Diagnostik. Eine frei zuschaltbare MAR-Funktion (Metall Artefakt Reduktion) entfernt den störenden Einfluss von Metallartefakten aus dem Bild. Dies ist von großem Vorteil bei der Analyse von Wurzelkanälen oder beispielsweise bei der Kontrolle von Implantaten.

Bekannt für sein modulares Systemkonzept, setzte KaVo bei dieser Produktentwicklung einmal mehr auf die Wichtigkeit eines breiten Anwenderspektrums. So ist das OP300 Maxio je nach Kundenanspruch flexibel aufrüstbar –

vom Pan zum Ceph und/oder 3-D. Nachrüstbar auf das KaVo OP300 Maxio ist außerdem das KaVo Röntgengerät Pan eXam Plus.

Wirtschaftlicher Betrieb, modernes Design, innovative Technologie und das alles bei maximalem Patientenkomfort – Sie haben es in der Hand!

¹ bezieht sich auf Volumen 5 x 5 cm mit LDT™-Low Dose Technologie

KaVo Dental GmbH

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

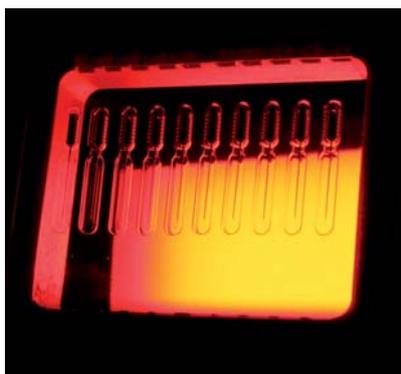
KENNZIFFER 1031



Modernste Qualitätskontrolle

Qualität herstellen ist eine Sache, gleichbleibende Qualität sicherstellen eine andere. Die Herstellung von Endo-Instrumenten erfordert viele Arbeitsschritte. Präzisionsmaschinen sorgen für eine optimale Ausführung jeder Teilaufgabe. Trotzdem gilt auch hier: Es gibt keinen Fehler, der nicht doch auftreten kann. Alle Maschinen werden von Menschen eingestellt und bedient, die Maschine macht, was der Mensch ihr vorgibt. Ziel einer permanenten Qualitätssicherung ist das automatische Erkennen von Fehlern und darauf richtig zu reagieren.

Dazu hat VDW 2013 eines der aktuell modernsten Kameraüberwachungssysteme installiert. Hochauflösende Videotechnik in Kombination mit intelligenter und auf die spezifischen Aufgaben abgestimmter Software wurde in den letzten Produktionsschritt integriert. In den automatischen Verpackungssystemen für Blister- und Kassettensystemen erfolgt die Kontrolle der eingelegten Instrumente auf alle denkbaren Fehler. Wird ein Fehler erkannt, reagiert das Sys-



tem vollautomatisch und sortiert die betroffene Packungseinheit aus und generiert eine Fehlermeldung zur Auswertung.

Die Kontrolle erfolgt mehrstufig. Eine Farbkamera erfasst die Farben der Kunststoffgriffe, Farbmarkierung der rotierenden Instrumente und die Farbe der Silikonstopper. In der nächsten Stufe erfasst eine Schwarz-Weiß-Kamera den Schatten der Instrumentenkontur und

nimmt damit eine hochgenaue Vermessung und Zuordnung jedes einzelnen Instrumentes nach einer Reihe von festgelegten Parametern vor. Eine weitere Kamera prüft die Barcodes der Blisteretiketten. Alle von den Kameras erfassten Daten werden von der Software mit dem gerade ausgeführten Packauftrag abgeglichen. Die Wahrscheinlichkeit eines Qualitätsmangels oder fehlerhaften Packungsinhalts wird so nahezu ausgeschlossen.

Guter Service beginnt bei VDW schon vor dem Kauf.

VDW GmbH

Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 62734-0
Fax: 089 62734-304
E-Mail: info@vdw-dental.com
www.vdw-dental.com

KENNZIFFER 1032

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

Online-Produktbewertungen

Luxatemp, LuxaCore, Honigum, Icon ... aus dem Hause DMG kommt etliches, was in den Zahnarztpraxen der Welt Anwendung findet. Und die Liste der Auszeichnungen durch Fachmagazine oder Testinstitute ist lang. Wer aber könnte besser beurteilen, was in der täglichen Arbeit gefragt ist, als ein prak-



tizierender Zahnarzt? DMG bietet darum jetzt einen neuen Weg an, um den intensiven Austausch zu fördern. Unter www.dmg-dental.com/rating haben Zahnärzte die Möglichkeit, ihre DMG-Produkte einfach und schnell zu beurteilen. Die Bewertung dauert etwa drei Minuten. Die Angaben werden vertraulich behandelt.

DMG
Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
Tel.: 0800 3644262
(kostenfreies Service-Telefon)
E-Mail: info@dmg-dental.com
www.dmg-dental.com

KENNZIFFER 1041

Willkommen in der 4. Dimension

Die Dynamik ist entscheidend! Mit dem Freecorder®BlueFox können Sie Kieferbewegungen und -positionen präzise erfassen und bei der Fertigung von Zahnersatz, Therapieschienen und kieferorthopädischen Therapiegeräten entsprechend berücksichtigen.

Strahlungsfrei – Der Freecorder®BlueFox ist ein optoelektronisches Registrierungsverfahren oder anders ausgedrückt ein 4-D-Videoaufzeichnungssystem, bestehend aus drei hochauflösenden Kameras. Das System misst mit LED-Licht und verwendet keine Röntgenstrahlung. Aufgrund der hohen Aufzeichnungsgeschwindigkeit mit 100 Bildern pro Sekunde können auch schnelle Bewegungen und Kiefergelenkknacken genau erfasst werden.

Komfortabel – Die gesamte Messtechnik befindet sich außerhalb des Patienten. Am Patienten müssen lediglich Marker in Form eines Referenzbügels für die Schädelbasis bzw. den Oberkiefer und ein Messbügel für den Unterkiefer temporär befestigt werden. Beide Bügel sind aus

Carbon und ultraleicht. Der Patient sitzt entspannt innerhalb des C-Bogens mit den Kameras und darf während der Aufzeichnung sogar den Kopf bewegen. Aufgezeichnet werden Kau- und Schluckbewegungen und/oder Einzelbewegungen (z.B.: Öffnung, Protrusion, Mediotrusion links und rechts). Die Aufzeichnung erfolgt in absoluten Koordinaten.

Analog und digital – Aus den Bewegungsdaten können die individuellen Parameter für die Programmierung eines realen Artikulators ebenso ermittelt werden wie die Einstellwerte für den FastLink®-Montagetisch, der den scharnierachsenbezogenen Transfer der Modelle in den Artikulator gewährleistet (analog). Die Daten können aber auch für die Programmierung eines virtuellen Artikulators genutzt werden, oder die Bewegungsdaten werden in Form einer Datei für die Umsetzung in CAD/CAM-Systemen ausgegeben (digital).

Durch den Zusammenschluss mit orangedental können wir Sie nun noch effizienter betreuen: orangedental bietet eine einzigartige 7-Tage/



Woche-Hotline und selbstverständlich einen Vor-Ort-Service durch qualifiziertes und erfahrenes Servicepersonal. Starten auch Sie in die 4. Dimension. Worauf warten Sie noch?

Dental Innovation GmbH
Otto-Hahn-Str. 15, 44227 Dortmund
Tel.: 0231 7254-69102
Fax: 0231 7254-69199
E-Mail: info@ddi-group.de
www.dental-innovation.com

Ein Unternehmen der orangedental GmbH & Co. KG

KENNZIFFER 1042

Hygiene leicht gemacht

Mit diesen Schränken macht Hygiene und Ordnung Spaß. Die besondere Flexibilität bei der Spenderanordnung sowie die individuelle Gestaltung der Front ermöglicht Ihnen, mit diesen Schränken ein besonderes Highlight in Ihrer



Praxis zu setzen. Ob Desinfektion, Seife, Handtücher, Mundschutz oder Becherspender – es kann alles perfekt integriert werden. Sie können die Aufteilung selbst bestimmen. Probieren Sie es aus, Sie werden begeistert sein.

Allgemeine Informationen

- Front mit Alurahmen und satiniertem Glas oder Bildmotiven
- Maße 1.000 x 305 x 300 mm oder 1.000 x 610 x 300 mm oder nach Kundenwunsch
- Öffnung durch Hochschwenktür mit stufenlosem Stopp sowie Blumotion-Aufsätzen für sanftes und leises Schließen
- sehr individuelle und jederzeit veränderbare Ausstattung

- Schiene zum Einhängen von berührungsfreien 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
www.le-is.de

KENNZIFFER 1043

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

Perfekt gecheckt



Mit den neuen Fit Checker™ Advanced und Fit Checker™ Advanced Blue gelingt die Kontrolle der Passgenauigkeit einer prothetischen Versorgung – praktisch, präzise und zuverlässig. Fit Checker™ Advanced Blue ist eine thixotrope Silikonpaste, die eine optimale blaue Farbabstufung aufweist. Damit lässt sich die Passgenauigkeit aller Arten von Prothesen überprüfen. Zudem eignet sich das Produkt für die Bissregistrierung und Kontrolle der Okklusion. Die thixotrope Beschaffenheit verhindert ein Wegfließen des Materials.

Fit Checker™ Advanced als optimale weiße Farbabstufung kommt besonders bei der Überprüfung der Passgenauigkeit von Voll- und Teilprothesen sowie von metallbasierten Kronen und Brücken zum Einsatz. Dieses Material zeichnet sich durch eine optimale Konsistenz und eine hohe Benetzungsfähigkeit aus, die ein leichtes Anfließen in die Prothesenbasis und das Mundgewebe ermöglichen.

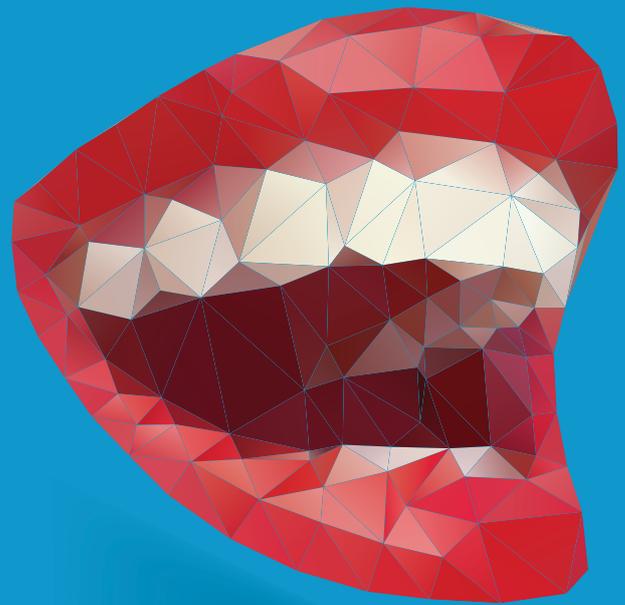
Ergeben sich beim Check Passungenauigkeiten der Prothese, können diese mit Unterfütterungsmaterial aus Acryl korrigiert werden. Danach erfolgt eine abschließende Prüfung, um den Tragekomfort für den Patienten sicherzustellen. Beide Produkte werden als Automix in praktischen Kartuschen geliefert, Fit Checker™ Advanced ist zudem als Handmischvariante erhältlich.

Mit Fit Checker™ Advanced und Fit Checker™ Advanced Blue von GC erfolgt die Kontrolle der Passgenauigkeit von Prothesen schnell und präzise. Dies zahlt sich für den Patienten in doppelter Hinsicht aus: Einerseits lassen sich so potenzielle Kosten für weitere Sitzungen vermeiden, andererseits wird der individuelle Tragekomfort bestmöglich gewährleistet.

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

KENNZIFFER 1051

KENNZIFFER 1052 ▶



SAVE THE DATE id mitte 2014

Erleben Sie moderne Entwicklungen und wichtige Produktneuheiten auf Ihrer nationalen Fachmesse für Dentalprodukte und -dienstleistungen:

HALLE 5, MESSE FRANKFURT

07. NOVEMBER 2014, 12.00 – 19.00 UHR

08. NOVEMBER 2014, 09.00 – 17.00 UHR

NICHT VERGESSEN:
IHRE KOSTENLOSE
EINTRITTSKARTE UNTER
www.idmitte.de



www.idmitte.de

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 Ord-



nung 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 Farben und hochwertige De-

kore. 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

KENNZIFFER 1061

Einladung zum „Air-Flow-Dialog“

Mit einer ganz besonderen Fragebogenaktion spricht der Prophylaxe-Spezialist praktizierende Zahnärzte sowie Dentalhygienikerinnen auf den Dentalfachmessen an und bedankt sich für jede Teilnahme mit zwei Flaschen Air-Flow Pulver.

In zehn Minuten sind die 21 Fragen rund um das Biofilmmangement sowie Air-Flow schnell beantwortet. Fürs Mitmachen erhält die Zahnarztpraxis von EMS je eine Flasche Air-Flow Pulver Plus und Air-Flow Pulver Classic Comfort im Wert von zusammen 47 Euro. Über die Fragen hinaus bekommt der Besucher auf dem Messestand viele nützliche Informationen zu 30 Jahren Air-Flow, klinische Evidenz, zu Produkten und die Vision des Prophylaxe-Spezialisten EMS. Wer für den Besuch auf dem EMS-Messestand keine Zeit hat, kann die Fragen auch elektronisch unter www.airflow-dialog.de beantworten.

Das völlig andersartige Air-Flow Pulver Plus eignet sich sowohl für sub- als auch supragin-



gionale Behandlungen. Für besonders hartnäckige Flecken im supragingivalen Bereich empfiehlt EMS das Air-Flow Pulver Classic Comfort. Dieses ist genauso effizient wie das altbewährte Classic-Pulver, zugleich aber aufgrund seiner kleineren Korngröße viel angenehmer für den Patienten.

EMS lädt jede Zahnarztpraxis ein, die neuen Pulver im Rahmen dieser Aktion selbst einmal auszuprobieren. „Wir freuen uns auf jeden Besucher an unserem Messestand und über die Teilnahme an unserem Dialog. Dies gibt uns die Möglichkeit, den Kontakt mit den Zahnärzten zu vertiefen und mehr über deren, für uns sehr wichtige, Meinung zum Thema Prophylaxe zu erfahren“, erklärt Torsten Fremerey, Geschäftsführer von EMS Electro Medical Systems, Deutschland.

EMS Electro Medical Systems GmbH

Schatzbogen 86
81829 München
Tel.: 089 427161-0
Fax: 089 427161-60
E-Mail: info@ems-ch.de
www.ems-dent.com

KENNZIFFER 1062

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

Gefahren im Trinkwasser in Zahnarztpraxen

Legionellen, Pseudomonaden, Algen, Biofilme: Für das Trinkwasser in Zahnarztpraxen sind sie eine ernst zu nehmende Gefahr. Wie man dieser effektiv und dauerhaft begegnet, erläutert BLUE SAFETY-Geschäftsführer und Mitbegründer Jan Papenbrock im Interview.

Was schreibt der Gesetzgeber an Mindeststandards vor?

Das ist eine Vielfalt von Rechtsnormen, die den Praxisbetreiber bzw. -inhaber betreffen, darunter die Trinkwasserverordnung und die Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV). Nach den verbindlichen Festlegungen des Robert Koch-Instituts darf die Gesamtzahl von 100 koloniebildenden Einheiten pro ml (KbE/ml) nicht überschritten werden, Legionellen dürfen in der Wasserprobe gar nicht auftreten. Das MPG geht bis zur Schließung von Dentaleinheiten bei entsprechenden „Befunden“. Das ist also kein Luxus-Problem.

Biofilm in dentalen Behandlungseinheiten. Wie wird hier in der Regel vorgegangen, um Rechtssicherheit und Hygiene zu erreichen?

Die meisten Praxen verwenden Wasserstoffperoxid. Das ist aber kein wirksames Mittel zur Trinkwasserdesinfektion, da es zu große Wirkungslücken aufweist und der Nachweis aussteht, dass damit aquatische Biofilme überhaupt entfernt werden können. Im Klartext: Man



versucht Medizinprodukte mit Mitteln zu säubern, mit denen das gar nicht geht. Außerdem kann es mit Standardmethoden bei der Probenahme nicht in seiner Wirkung gestoppt werden, was zu falsch-negativen Probenergebnissen führt, die keine Rechtssicherheit bieten.

Sie garantieren langfristig den hohen Standard der von Ihnen installierten BLUE SAFETY-Systeme. Wie geht das?

Jeder Kunde erhält einen Full-Service-Vertrag mit einer Festpreisgarantie. Das beinhaltet die jährliche Entnahme von rechtlich belastbaren Wasserproben aller Dentaleinheiten und aller Service- und Wartungsarbeiten. Also ein Rundum-sorglos-Paket, das alle technischen und rechtlichen Parameter umschließt.

Was tun, wenn ein Problem entstanden ist?

Wissenschaftliche Analyse aller Faktoren, anstatt Glauben an oberflächliches Marketingversprechen einzelner Produkte. Das ist ein kom-

plexer Plan, der abgearbeitet werden muss. Die Praxis braucht ein Produkt, das nachweislich Biofilme entfernt, Beprobungen, die rechtssicher sind und dazu einen Service, der sich langfristig darum kümmert – wie eine Art Wasserversicherung.

BLUE SAFETY vor Ort

- 13.09.2014 Fortbildung „RKI-konforme und (rechts-)sichere Wasserhygiene“ im Dentaldepot BRUNS + KLEIN in Koblenz
- van der Ven Hausparties:
 - 19.09.2014 van der Ven, Niederlassung Köln
 - 26.09.2014 van der Ven, Niederlassung Bad Salzuflen
 - 24.10.2014 van der Ven, Niederlassung Duisburg
- 12.11.2014 Fortbildung „RKI-konforme und (rechts-)sichere Wasserhygiene“ im Dentaldepot Deppe Dental in Hannover
- Außerdem sind wir auf allen Infodental- und Fachdental-Messen vertreten.

BLUE SAFETY GmbH

Siemensstraße 57
48153 Münster
Tel.: 0800 25837233
E-Mail: hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com

KENNZIFFER 1071

Ultra Low Dose erfüllt DGZMK-Anspruch

Beim Einsatz ionisierender Strahlen ist die Strahlenbelastung so gering wie möglich zu halten. Dieses ALARA – As Low As Reasonably Achievable Prinzip wurde als Teil des europäischen Sicherheitsstandards auch in die nationale Gesetzgebung übernommen. Auf diesen ALARA-Grundsatz bezieht sich auch die DGZMK.

Für Experten wie Prof. Dr. Axel Bumann ist Low Dose ein unterstützenswertes Trendthema. „Röntgenstrahlen sind bei aller diagnostischen Stärke negativ behaftet – und jeder möchte sie so weit möglich vermeiden“, so der Berliner Kieferorthopäde.

Die Röntgentechnologie entwickelt sich konsequent weiter. Aktuell von 2-D auf 3-D. DVT, 3-D-Gesichtsfoto und 3-D-Oberflächenscan können

heute kombiniert werden, die Diagnose wird verfeinert. Nun hat der finnische Dentalspezialist Planmeca den Ultra Low Dose Modus entwickelt. Eine Vollschädelaufnahme mit einem 3-D-DVT-Gerät kann beispielsweise mit nur

14,4 µSv gemacht werden – weniger bietet keiner. Und die Strahlendosis ist somit geringer als bei der traditionellen 2-D-Panorama-Bildgebung.

Die Digitalisierung der Zahnheilkunde wird sich laut Bumann sicher nicht aufhalten lassen, aber momentan seien viele Produkte, die sich bereits auf dem Markt befinden, für die tägliche Praxis völlig unausgereift.

Bumann setzt auf Low Dose. Überall dort, wo es eine rechtfertigende Indikation gibt und mit der niedrigen Dosis eine für die jeweilige klinische

Fragestellung ausreichende Bildqualität im Hinblick auf eine therapeutisch relevante Aussage erzielt werden kann, gehört es bei MESANTIS – Deutschlands größtem 3-D-Dental-Radiologikum – zu den Standardprotokollen.

Allerdings dürfe, so Bumann, eine reduzierte Dosis nicht zu einem unkritischen Umgang mit der DVT-Technologie führen. An die Durchführung, Befundung und Langzeitarchivierung müssen hohe Standards angesetzt werden.

Planmeca Vertriebs GmbH

Walther-Rathenau-Str. 59
33602 Bielefeld
Tel.: 0521 560665-0
Fax: 0521 560665-22
E-Mail: info@planmeca.de
www.planmeca.de

KENNZIFFER 1072

* 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 0341 48474-0 doebbecke@oemus-media.de
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner 0341 48474-0 isbaner@oemus-media.de
 Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller 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 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
 Bob Schliebe 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 2014
 mit 6 Ausgaben.
 Es gilt die Preisliste Nr. 15 vom 1.1.2014

Beirat
 Franz-Gerd Kühn
 Markus Schäfer
 Wolfgang Upmeyer
 Lars Pastoor
 Roswitha Dersintzke

Chefredaktion
 Dr. Torsten Hartmann 0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de
 (V. i. S. d. P.)

Redaktion
 Christin Bunn 0341 48474-104 c.bunn@oemus-media.de
 Elisabeth Weise 0341 48474-102 e.weise@oemus-media.de

Redaktionsanschrift
 siehe Verlagssitz

Korrektorat
 Ingrid Motschmann 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
 E. Hans Motschmann 0341 48474-126 h.motschmann@oemus-media.de

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

Druckauflage
 50.547 Exemplare (IWW 1/14)



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 Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.



INSERENTENVERZEICHNIS

Anzeigen

3M ESPE	S. 7
ACTEON	3. US
ALPRO MEDICAL	S. 9
BLUE SAFETY	S. 50, S. 51
BVD	S. 113
Carestream Dental	S. 91
DÜRR DENTAL	S. 11
EMS	S. 27
enretec	S. 47
GC	S. 49
HAHNENKRATT	S. 19
Henry Schein	S. 89
Humanchemie	S. 85
id deutschland	S. 23
id mitte	S. 105
Infratronic Solutions	S. 71
KaVo	2. US
Kentzler-Kaschner	S. 41
Landesmesse Stuttgart	S. 95
Le-iS Stahlmöbel	S. 45, S. 53, S. 61
medentex	S. 21
Müller-Omicron	S. 77
NSK	S. 5, S. 15
NWD	S. 93
orangedental	4. US
Pluradent	S. 109
SCHEU-DENTAL	S. 87
SciCan	S. 59
SHOFU	S. 31
ULTRADENT	S. 69
VDW	S. 97
VITA	S. 33
W&H	S. 37

Beilagen/Postkarten

Carl Martin Beilage
Cattani Beilage
GC Postkarte
NSK Beilage



Besuchen Sie uns auf folgenden
Fachmessen und bei der DGKFO:

DGKFO, München 11. – 13.09.14

id west, Düsseldorf 20.09.14

Fachdental Leipzig 26. – 27.09.14

Fachdental Südwest, 10. – 11.10.14

Stuttgart

id süd, München 18.10.14

id mitte, Frankfurt 07. – 08.11.14

Wir freuen uns auf Sie.

In besten Händen?

Sehen Sie mit Ihrer Praxis oder Ihrem Labor gelassen in die Zukunft? Werden Sie bei Ihrer täglichen Arbeit optimal unterstützt und beraten? Nutzen Sie die Chancen, die der Wandel im Dentalmarkt bietet?

Wenn ja, dann kennen wir uns schon.

Pluradent ist ein führendes Dentalfachhandelsunternehmen mit umfassendem Leistungsspektrum: von der individuellen Beratung über Materialien, Geräte, Planung und Innenarchitektur bis zum technischen Service.

Partnerschaftlich mit Ihnen entwickeln wir wegweisende Konzepte, die den Erfolg Ihrer Praxis und Ihres Labors auch zukünftig sichern.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Zukunft.



pluradent

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

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

www.pluradent.de

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

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

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

DEPPE DENTAL GMBH

10717 Berlin
Tel. 030 23635313
Fax 030 23635356
Internet: www.deppe-dental.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: nwd.hamburg@nwd.de
Internet: www.nwd.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 dent.-med. Großhandlung

GmbH
27432 Bremervörde
Tel. 04761 5061
Fax 04761 5062
E-Mail: info@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

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

**Lohrmann Dental GmbH
(Versandhändler)**
30559 Hannover
Tel. 0511 353240-78
Fax 0511 353240-79
E-Mail: info@lohrmann-dental.de
Internet: www.lohrmann-dental.de

NETdental GmbH (Versandhändler)
30559 Hannover
Tel. 0511 35324060
Fax 0511 35324040
E-Mail: info@netdental.de
Internet: www.netdental.de

Pluradent AG & Co. KG
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

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

DEPPE DENTAL GMBH
39110 Magdeburg
Internet: www.deppe-dental.de

DEPPE DENTAL GMBH
39576 Stendal
Tel. 03931 217181
Fax 03931 796482
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.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

**NWD 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

Pluradent AG & Co. KG
49084 Osnabrück
Tel. 0541 95740-0
Fax 0541 95740-80
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
50670 Köln
Tel. 0221 846438-0
Fax 0221 846438-20
E-Mail: info.koeln@henryschein.de
Internet: www.henryschein-dental.de

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

40000

60000

50000

**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: mannheim@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
69126 Heidelberg
Tel. 06221 300096
Fax 06221 300098
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

70000

NWD Südwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
70499 Stuttgart
Tel. 0711 98977-0
Fax 0711 98977-222
E-Mail: swd.stuttgart@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.goepingen@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)
78431 Konstanz
Tel. 0800 1724346
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

80000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
80339 München
Tel. 089 978990
Fax 089 97899120
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Bayern
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
80686 München
Tel. 089 680842-0
Fax 089 680842-66
E-Mail: nwd.bayern@nwd.de
Internet: www.nwd.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 Rohrdorf
Tel. 08031 7228-0
Fax 08031 7228-100
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net
Internet: www.mdf-im.net

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
84034 Landshut
Tel. 0871 43022-20
Fax 0871 43022-30
E-Mail: info.landshut@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
86152 Augsburg
Tel. 0821 34494-0
Fax 0821 3449425
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
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

90000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
90411 Nürnberg
Tel. 0911 52143-0
Fax 0911 52143-10
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
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
95026 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

Altman Dental GmbH & Co. KG
96047 Bamberg
Tel. 0951 98013-0
Fax 0951 203340
E-Mail: info@altmandental.de
Internet: www.altmandental.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
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



Oh?!

Schreck lass nach!

Das lässt sich vermeiden. Der BVD schult Mitarbeiter des Dentalfachhandels zu Vertrauenspersonen und Sicherheitsberatern. Ihre offizielle Bezeichnung heißt Medizinprodukteberater. Der Sachkenntnis und Erfahrung eines vom BVD geschulten Medizinprodukteberaters können Zahnärzte und -techniker mit Sicherheit vertrauen.

„Mein Medizinprodukteberater mit erfolgreich absolvierter Schulung bietet mir und meinem Zahntechniker sowie meinen Patienten Schutz und Sicherheit vor medizinischen und rechtlichen Risiken.“



B V D
Bundesverband Dentalhandel e.V.

Bundesverband Dentalhandel e.V.

Burgmauer 68 • 50667 Köln

Tel.: 0221-2409342 • Fax: 0221-2408670

info@bvdental.de

www.bvdental.de

Tag der Zahngesundheit 2014

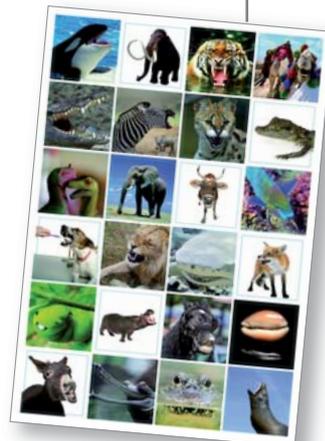
Aktionspaket sichern

Unter dem Motto „Gesundheit beginnt im Mund – ein Herz für Zähne“ findet am 25. September 2014 der alljährliche Tag der Zahngesundheit statt. Im Fokus steht hierbei die Mundgesundheit von Kindern. Die Initiative proDente e.V. bietet Zahnärzten und Zahntechnikern ein kostenloses Aktionspaket, das die Öffentlichkeitsarbeit von Praxis und Labor anlässlich dieses Tages unterstützt.

Von A wie Anästhesie bis Z wie Zahnunfall gibt proDente zu vielen Themen rund um die Zahngesundheit Broschüren, Flyer und Infoblätter für Patienten heraus. Interessierte Zahnärzte und Zahntechniker können von jeder Broschüre des Aktionspaketes 100 Exemplare zum Tag der Zahngesundheit bestellen. Als Spielspaß für kleine Patienten liegen dem Paket ebenfalls 25 Memory®-Spiele mit schönen Tiermotiven bei.

„Auch in Praxis und Labor wird Presse- und Öffentlichkeitsarbeit immer bedeutender“, stellt Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente, heraus. „Daher möchten wir Zahnärzte und

Zahntechniker bei ihrem Schritt in die Öffentlichkeit unterstützen.“ Der ausführliche Leitfaden „Kommunikation“ mit vielen praktischen Beispielen enthält zahlreiche Informationen zu den wichtigsten Instrumenten der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie deren gezieltem Einsatz und ist auch in dem Aktionspaket enthalten.



Wo bestellen?

Bis zum 25. September 2014 können niedergelassene Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe das Aktionspaket „Tag der Zahngesundheit 2014“ unter der Telefonnummer 01805 552255 oder im Onlineshop für Fachbesucher auf www.prodente.de bestellen. Alternativ genügt auch eine Bestellung mit vollständiger und lesbarer Adresse per Fax an 022117099742. Das gesamte Paket ist kostenfrei – solange der Vorrat reicht.

Jetzt bewerben

proDente Kommunikationspreis 2015

Zahnärzte und Zahntechniker können sich mit lokalen oder regionalen Aktivitäten, die den Wert schöner und gesunder Zähne in den Fokus der Öffentlichkeit rücken, um den proDente Kommunikationspreis bewerben.

Bereits zum vierten Mal schreibt die Initiative proDente ihren Kommunikationspreis aus, um die PR- und Marketing-Aktivitäten von lokalen und regionalen Netzwerken, Aktionen und Kampagnen bekannt zu machen.

Bewerben können sich niedergelassene Zahnärzte, zahntechnische Innungsbetriebe und lokale Vereine oder Initiativen von Zahnärzten und/oder Zahntechnikermeistern. Die eingereichten Beiträge müssen im Zeitraum vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2014 durchgeführt bzw. veröffentlicht worden sein.

Für die Einreichung in den beiden Kategorien gelten formale und inhaltliche Regeln. Zur Kategorie „Print“ zählen Druckwerke jeglicher Art wie beispielsweise Broschüren, Presseartikel oder Plakate. Die Kategorie „Interaktiv“ umfasst Veranstaltungen

wie Tag der offenen Tür oder Messeauftritte sowie internetbasierte Kommunikation, wie der eigene Web-Auftritt. Eine fachkundige Jury aus der Dental- und Medienbranche beurteilt die eingereichten Beiträge nach ihrem strategischen Ansatzpunkt, ihrer Umsetzung und dem erzielten Ergebnis. Zur dreiköpfigen Jury gehören Dirk Kropp (Geschäftsführer Initiative proDente e.V.), Gerald Temme (PR- und Pressereferent Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen, VDZI) und Bernd Schunk (Chefredakteur DENTAL team). Die Gewinner des Kommunikationspreises erhalten ein iPad Air und werden im Rahmen einer öffentlichen Preisverleihung auf der IDS 2015 in Köln geehrt.

Einsendeschluss 15. Januar 2015

Die Wettbewerbsbeiträge müssen zusammen mit einem Anmeldeformular der Initiative proDente eingesandt werden. Detaillierte Angaben sowie das Anmeldeformular können unter www.prodente.de im Fachbesucherbereich (Login Zahnärzte/Zahntechniker) heruntergeladen werden.



Besser sehen. Schneller behandeln.

Fluoreszenzunterstützte Prophylaxe
für Ihre Praxis

Warum Fluoreszenz?

Die Lichtenergie der LED-Lichtquelle wird von den Zahngewebsmolekülen und anhaftenden Substanzen wie z.B. Plaque oder Indikatorlösung absorbiert und in Form von fluoreszierendem Licht reflektiert. Durch dieses unterschiedlich gefärbte Licht können die Gewebe klar identifiziert werden.

ACTEON bietet als einziges Unternehmen eine komplette fluoreszenzunterstützte Lösung für einzigartige Prophylaxebehandlungen. Diagnose, Kommunikation und Behandlung mit Fluoreszenz sorgen für einen ganz neuen Durchblick in Ihrer täglichen Arbeit.

Ein echter Vorteil für Behandler und Patienten.



Acteon Fluoreszenz-Konzept



1 Diagnose und Kommunikation

Farbige Markierung der Pathologien (Karies, Plaque und Zahnfleischentzündungen) für eine vereinfachte Diagnose und erfolgreiche Patientenkommunikation vor, während und nach der Behandlung



2 Gezielte Behandlung in Echtzeit

Gleichzeitiges Entdecken und präzises, gewebeschonendes Entfernen von Plaque



3 Abschließendes Polieren

Vollständige Entfernung von bakterieller Plaque und Verfärbungen, auch zur Periimplantitistherapie



AIR N GO



**NEUTRON
P5XS**

Attraktive Angebote
unter der **Gratis Hotline**
0800 728 35 32
oder fragen Sie Ihr Depot!

>> besser gleich oOh...orange!

oOh!

>> Noch nie war der Einstieg in 3D Röntgen so attraktiv & flexibel! - **3D unlimited.**



PaX-i3D / PaX-i3D GREEN

Sie sind sich sicher, dass 3D Röntgen für ihre Praxis unverzichtbar ist? Aber die Höhe der Investition und die Einschätzung der Fallzahlen in Ihrer Praxis lassen Sie zögern? Mit "3D unlimited" erwerben Sie ein hochwertiges OPG/DVT Multifunktionsgerät zu einem deutlich reduzierten Einstiegspreis. Im ersten Jahr ist die 3D Nutzung uneingeschränkt, Sie können Erfahrungen sammeln und Geld verdienen. Nach einem Jahr entscheiden Sie ganz flexibel, in Abhängigkeit Ihrer 3D Nutzung, welches 3D Modell für Ihre Praxis das profitabelste ist: „Freischaltung des 3D Sensors“ oder „3D Prepaid“ [gültig bis 31.12.2014 - bei allen teilnehmenden Depots].

PaX-i HD⁺ - 100% buy-back.

Sie möchten in ein digitales Panoramagerät investieren? Aber sind sich bewusst, dass Sie früher oder später auf 3D Röntgen umsteigen? Die 100% buy-back Garantie für das PaX-iHD+ bietet Ihnen maximale Investitionssicherheit. Innerhalb von 2 Jahren rechnen wir Ihnen den vollen Netto-Kaufpreis des PaX-iHD+ bei Kauf eines PaX-i3D [FOV 8x8 oder größer] an [gültig bis 31.12.2014 - bei allen teilnehmenden Depots].

inkl. 100% buy-back
Garantie für 2 Jahre



PaX-i HD⁺ [OPG]

3D unlimited!
ab 39.900 € netto!

>> inkl. 1 Jahr 3D Flatrate
>> Prepaid/Kaufoption
>> 2 Jahre Garantie
>> gültig bis 31.12.2014



PaX-i3D / PaX-i3D GREEN [OPG/DVT]

OPG +
3D unlimited
für 1 Jahr
inklusive

[Option 1]
Frei-
schaltung
3D Sensor

>> freie
3D Nutzung

[Option 2]
Kauf
Prepaid
Karte

>> freie
3D Nutzung
spät. nach
5 Jahren