

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS
ZWEI
DREI
VIER
FÜNF
SECHS**

Dentalmessen
im Herbst



Eine Prophylaxe-
Lounge zum
Wohlfühlen



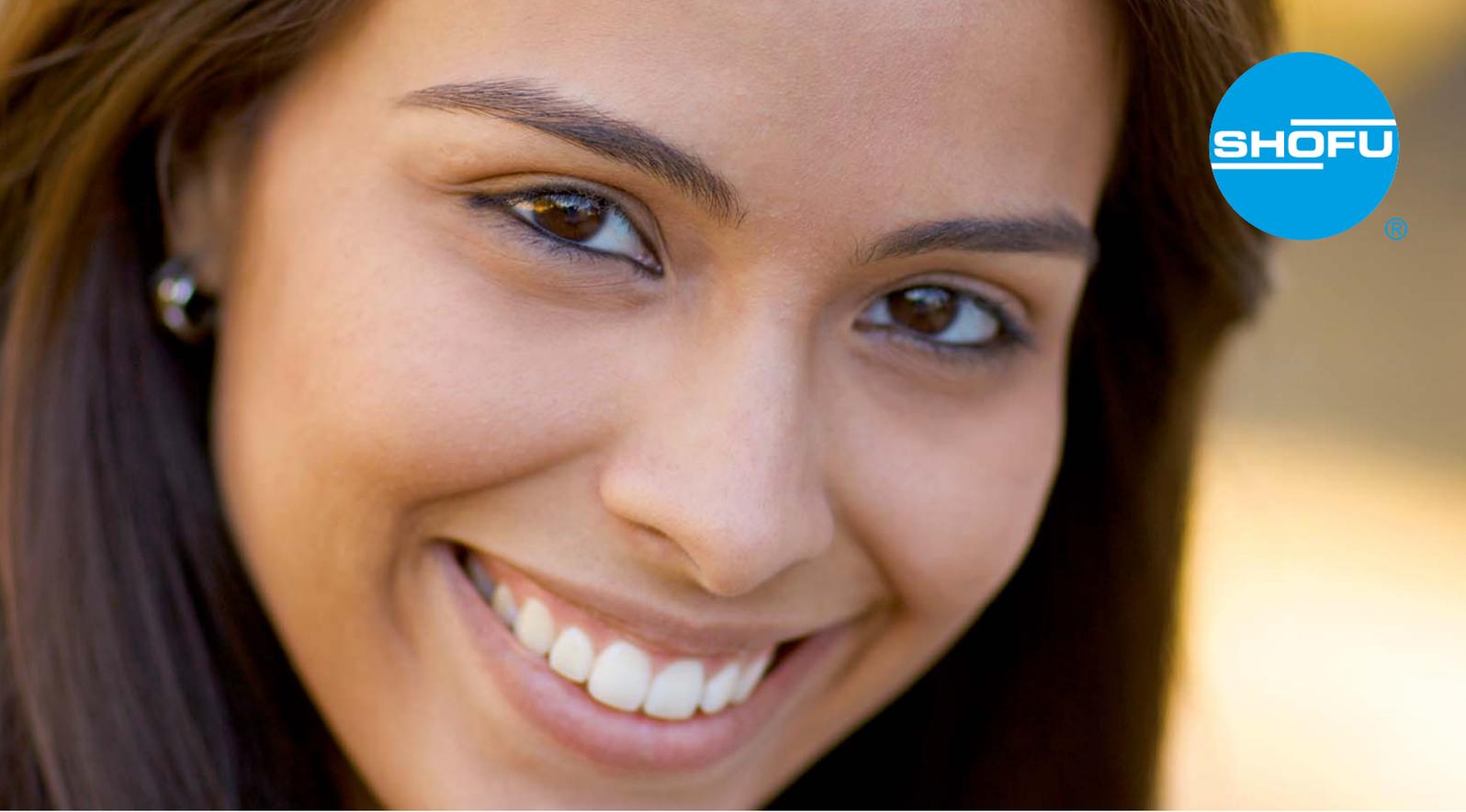
Gut geplant
ist schon
gewonnen



**Praxiseinrichtung/Praxiskonzepte/
Laboreinrichtung und Geräte**

B V D
Bundesverband Dentalhandel e.V.

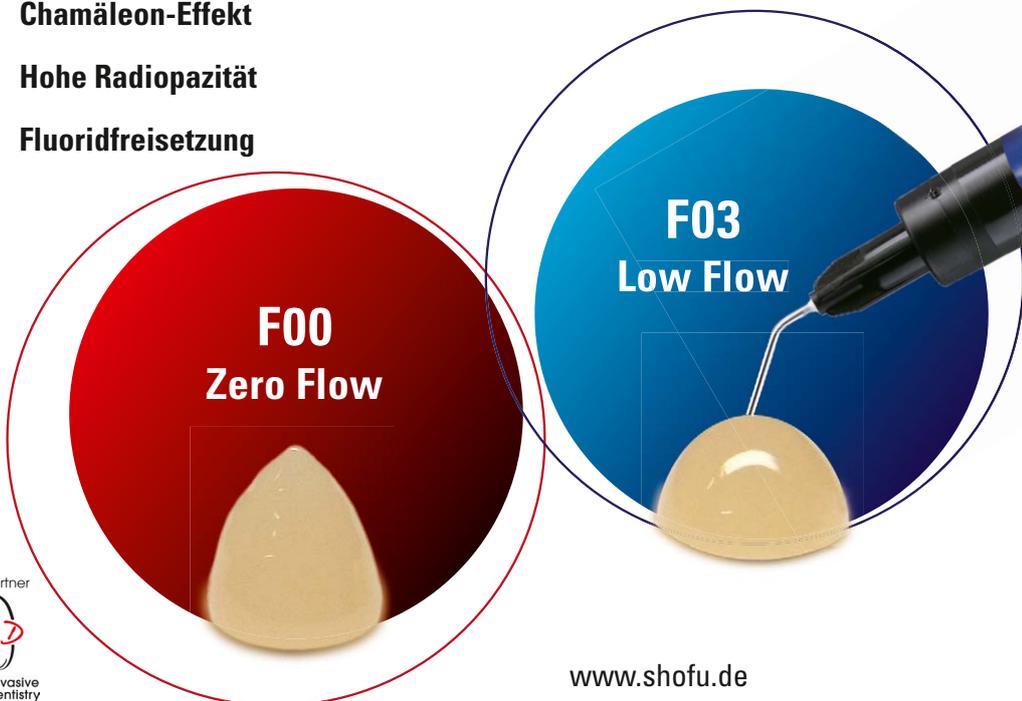
dentus



BEAUTIFIL Flow Plus

INJIZIERBARES KOMPOSIT FÜR DEN FRONT- UND SEITENZAHN

- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Natürliche Ästhetik über wirksamen Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität
- Fluoridfreisetzung



www.shofu.de





▲ Uwe Jerathe

Der Patient im Fokus der Konnektivität

Verehrte Leserinnen und Leser,

in Kürze starten die regionalen Fachmessen. Sie bieten eine hervorragende Gelegenheit, sich über die aktuellen Entwicklungen der Zahnmedizin im Detail zu informieren. Einen ersten Überblick konnten sich viele Besucher bereits auf der diesjährigen IDS in Köln verschaffen. Es wird deutlich, dass insbesondere der digitale Prozessablauf (Workflow) das Bild der modernen Zahnheilkunde prägt.

Die Auseinandersetzung mit diesem Thema wird auch ein Schwerpunkt der diesjährigen Fachmessen sein. Hinzu kommt der Begriff „Konnektivität“, der immer öfter Erwähnung findet. Wird der Patient in den Mittelpunkt der Betrachtungen gestellt, so bedeutet Konnektivität, dass alle relevanten Informationen aus der Praxis und von externen Strukturen für die Behandlung des Patienten durch definierte Verbindungen optimal genutzt werden können. Daher ist es von grundlegender Bedeutung, dass Netzwerke auf dem neuesten Stand sind, dass Geräte durch die Schnittstellen miteinander verbunden sind und verschiedenste Informationen in den Behandlungsablauf zum richtigen Zeitpunkt integriert werden können – sich also Geräte unterschiedlicher Hersteller „verstehen“.

Wichtig ist es zudem, dass sich auch die unterschiedlichen Prozessbeteiligten verstehen. Dies gilt einerseits für gewerbliche Labore und Praxen aus überweisenden Strukturen. Hervorzuheben ist aber auch, dass die Prozesse in den Praxen klar definiert sind und die handelnden Personen die Technik beherrschen, um zu den optimalen Lösungen für den Patienten zu gelangen. Kurzum: erst das Zusammenspiel von Mensch und Maschine wird für den Patienten die beste Lösung bieten und für die Praxis ein effizientes Vorgehen darstellen.

Daher müssen – vor dem individuellen Erwartungshorizont – ganzheitliche Lösungen erarbeitet werden. Der Dentalfachhandel muss also nicht nur seine Selektionsfunktion hinsichtlich der Geräte wahrnehmen, sondern darüber hinaus auch Unterstützung bieten bei der Integration aller Abläufe in den Praxisalltag.

Nutzen Sie die Chance und erleben Sie vor Ort (Fachdental Leipzig, Fachdental Südwest in Stuttgart, id Hannover, id süd in München und id Mitte in Frankfurt am Main) die aktuellsten Trends und Innovationen, die es derzeit auf dem Dentalmarkt gibt. Der Dentalfachhandel freut sich auf Sie!

Freundliche Grüße

Uwe Jerathe
Vizepräsident BVD



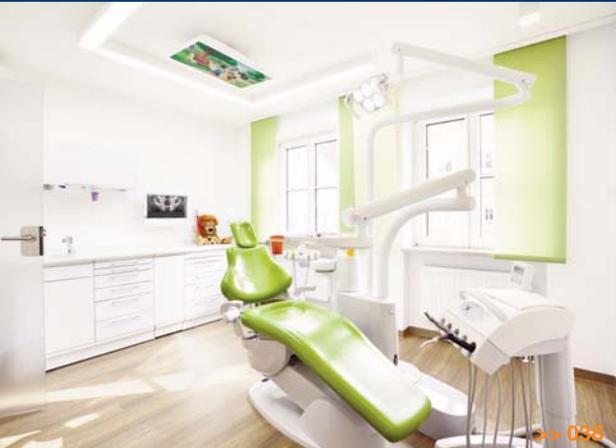
>> 016



>> 020



>> 026



>> 038

>> **AKTUELLES**

- 008 D'life Kundenmagazin der DÜRR DENTAL AG prämiert
- 008 Jules Allemand Trophy zur Komposit-Schichttechnik
- 009 Kongress-Schiffsreise in Kooperation mit Henry Schein
- 009 Sirona: In drei Monaten zum 3-D-Röntgenführerschein
- 010 40-jähriges Mitarbeiterjubiläum bei Kentzler-Kaschner
- 010 Clever gelistet – wie Sie Ihr Bleaching-Patient findet
- 011 NWD Gruppe aktiv in Patientenaufklärung

>> **PRAXISEINRICHTUNG/
PRAXISKONZEPTE**

- 012 **Zusammenspiel aller Workflow-Komponenten** Arbeitssystematik
- 016 **Kleiner Folienscanner für große Effizienz und Bildschärfe**
Einfach, schnell und vollautomatisch
- 020 **Gesundes Sitzen – Rückenschmerzen ade** Sattelsitz
- 022 **Multimedia-Komfort von der Diagnose bis zur Wartung**
Vernetzte Praxis
- 026 **Praxisneugründung mit System** Erfahrungsbericht
- 028 **„Herzlich willkommen“ bei den Zahnärzten im Belgischen**
Neubau einer Gemeinschaftspraxis
- 034 **Eine Prophylaxe-Lounge zum Wohlfühlen**
Erweiterung und Spezialisierung
- 038 **Rutschen und Klettern gegen die Zahnarztangst**
Kindgerechte Praxisneugestaltung
- 042 **Design als emotionales Statement einer Praxis**
Behandlungseinheiten

NSK

CREATE IT.

ULTRASCHALL-SCALING



×



PULVER THERAPIE

+

KEIN
VERSTOPFEN



=



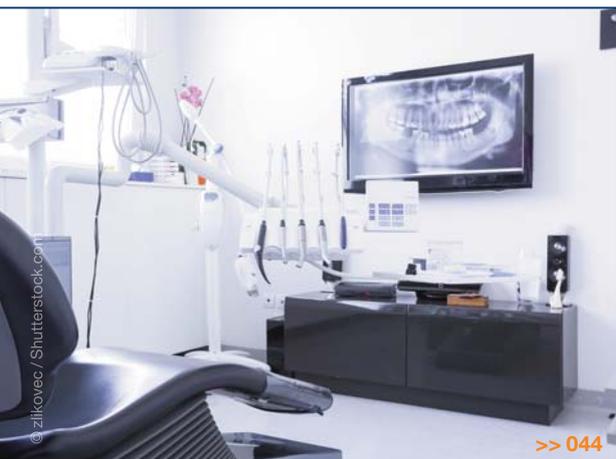
ZWEI PROPHYLAXEGERÄTE IN EINEM

Varios Combi Pro

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



>> 044



>> 058



>> 076



>> 098

>> **PARTNER FACHHANDEL**

044 **Faktoren für den Praxispreis** Praxisbewertung

>> **LABOREINRICHTUNG/GERÄTE**

046 **Die Dienstleistung macht den Unterschied** Interview

048 **Aus eins mach zwei – Standorterweiterung in Berlin**

Laborporträt Georgiev – Teil 1

052 **Gut geplant ist schon gewonnen** Laborerweiterung

>> **TEST**

056 **Präzise und zuverlässige Abformungstechnik** Erfahrungsbericht

>> **UMSCHAU**

058 **Dentalmessen im Herbst** Ausblick: Messesaison 2015

060 **Erweitertes Portfolio für empfindliche Zähne** Hypersensitivität

064 **Komfort und Ästhetik von Implantatprothetik mit Prothesenzähnen** Doppelt attraktiv

068 **Transformers – Schnell, präzise und zeitsparend**

Thermoplastische Abformlöffel

070 **Neue Sicht auf Glasionomermaterialien** Aktuelle Studienlage

072 **Ein Innovationssprung von großer Tragweite** Füllungstherapie

074 **Zahnzusatzversicherungen – Teil 1: Ein Überblick** Artikelserie

076 **„Leinen los!“ Richtung Norwegen** Nachbericht

078 **HUMOR**

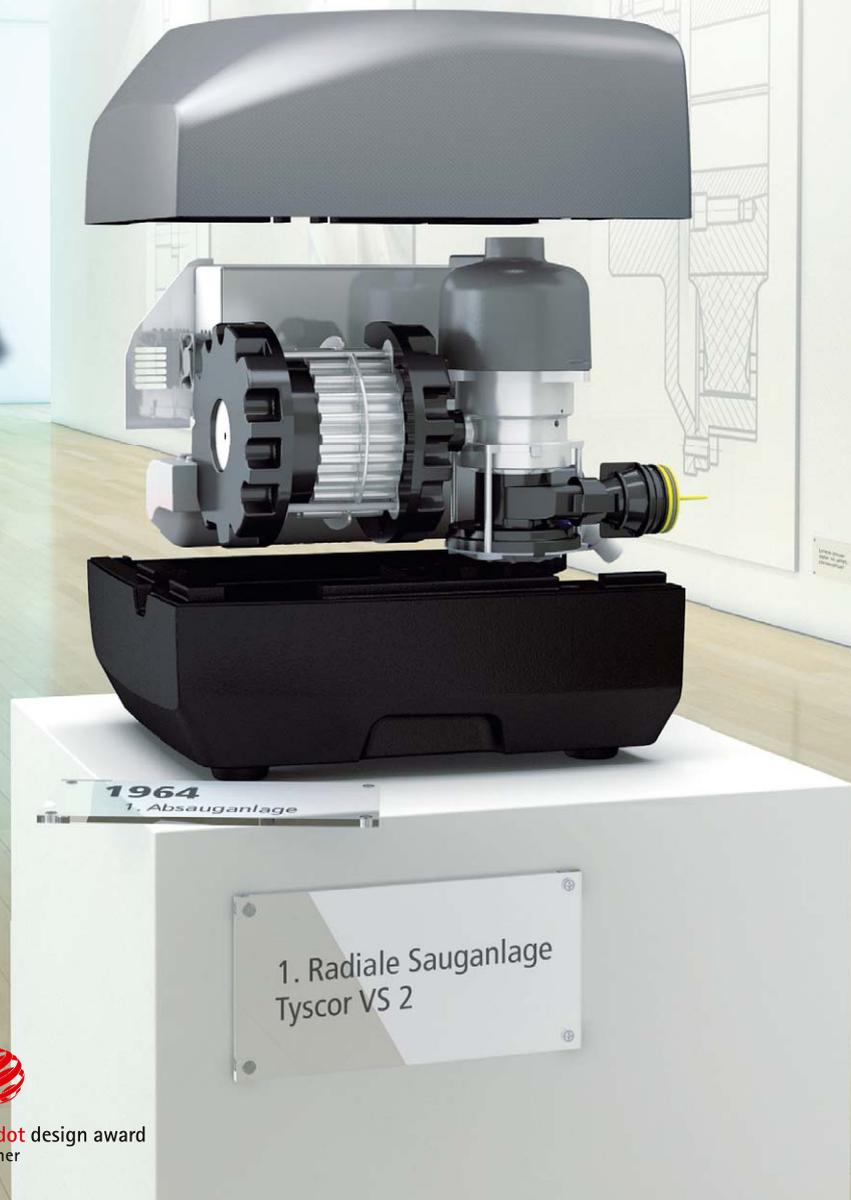
080 **BLICKPUNKT**

093 **IMPRESSUM/
INSERENTENVERZEICHNIS**

094 **FACHHANDEL**

098 **PRODENTE**

Wir haben die Absaugung erfunden. Schon wieder.



50%
ENERGIESPAR-
POTENZIAL
Gemessen durch das
Fraunhofer Institut
07/2014



reddot design award
winner

1964 haben wir das Absaugsystem erfunden. Ein Meilenstein in der Dentaltechnik. Mit dem selben Anspruch an Qualität und Zuverlässigkeit, haben wir ein völlig neues System mit Radialtechnologie entwickelt. Das Ergebnis ist über 50 Prozent leichter, effizienter und sparsamer. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

 **DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

D'life Kundenmagazin der DÜRR DENTAL AG prämiert



HEALTH MEDIA AWARD

Am 12. Juni fand in Bonn zum 8. Mal die Verleihung des Health Media Award statt. Der „Oscar“ für Gesundheitskommunikation wird in 20 klassischen und in drei Spezialkategorien verliehen. Neben Preisträgern wie der Opel AG/ Garmin Deutschland erhielt auch das Kundenmagazin D'life der DÜRR DENTAL AG den begehrten Health Media Award. Das Besondere an dem Award ist: Er bewertet nicht nur die Inhalte und Gestaltung eines Fachmediums, sondern auch die Qualität der Kommunikation zu Gesundheitsfragen.

„Die Auszeichnung ehrt uns und bestätigt unsere Idee, hochwertige Fach- mit aktuellen Lifestyle-Themen in einem Magazin zu verei-

nen“, sagt Mike Layer, Leitung Zentrales Marketing bei Dürr Dental. „Sie zeigt, dass das Konzept der D'life ankommt. Bei unserem Kundenmagazin steht der Mensch im Fokus. Wir schreiben über Dentalthemen, die Zahnärztinnen und Zahnärzte interessieren und in ihrer Lebenswelt ansprechen. Darüber hinaus möchten wir aber auch das Lebensgefühl der Menschen widerspiegeln, die in dieser Branche tätig sind. Das ist uns offensichtlich gelungen.“ Neben Lifestyle-Themen wie Kunst, Mode und Kultur greift die D'life aktuelle Themen aus der Zahnmedizin auf und gibt einen Einblick in die Unternehmenskultur von Dürr Dental. In Deutschland erscheint das hochwertige Lifestyle-Magazin mehrmals im Jahr in einer Auflage von 30.000 Exemplaren.

Gestiftet wurde der Preis von Branchenkollegen und Jurypräsident Dr. med. dent. Helmut B. Engels. „Aufgabe des Health Media Award ist es, die Guten auszuzeichnen, die Besten zu motivieren, die Glanzlichter glänzen zu lassen“, so Dr. Engels in seiner Eröffnungsrede. Die Jurymitglieder, die den Award vergeben, sind



alle Fachleute aus der Healthcare-Branche und der Kommunikation. Der Health Media Award ist der einzige Healthcare-Wettbewerb, bei dem die Jurysitzung öffentlich ist, um absolute Transparenz zu gewährleisten.

Jules Allemand Trophy zur Komposit-Schichttechnik

Bereits zum elften Mal findet der wissenschaftliche Wettbewerb zur Komposit-Schichttechnik statt, an dem mittlerweile 30 europäische Universitäten beteiligt sind. Schirmherr und Initiator des beliebten Ausscheidens 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. Marcus Ohlinger von der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg hat sich in diesem Jahr den ersten Platz innerhalb des nationalen Wettbewerbes gesichert. Der Hallenser Student siegte vor seinen vier ebenfalls exzellenten Mitstreitern der Universitäten Bonn, Kiel, Leipzig und Freiburg im Breisgau.

Herr Ohlinger wird nun mit seinem Tutor, Herrn Prof. Dr. Christian Gernhardt (stellvertretender Direktor und Oberarzt der Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie der MLU Halle-Wittenberg), zum internationalen Wettbewerb an die Universität Chieti reisen und



▲ Prof. Dr. Christian Gernhardt und Marcus Ohlinger.

sich dort mit anderen europäischen Studenten messen. Er hat dabei die Chance, ein dreimonatiges Stipendium in Chieti zu gewinnen. Alle anderen deutschen Mitstreiter erhalten eine Einladung zum Kongress „Composite in the Third Millenium“, der unter der Leitung von Dr. Vanini im September in Cernobbio stattfindet.

Auch in 2016 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 finden Sie unter jules.allemand.trophy@gmail.com

Kongress-Schiffsreise in Kooperation mit Henry Schein

Fortbildungen für Zahnärzte in angenehmer Ambiente liegen im Trend. Bei der dentalen Kongress-Schiffsreise 2015 bilden die schönsten Städte der Adria und ein luxuriöses Kreuzfahrtschiff den optimalen Rahmen, um in einem anspruchsvollen Weiterbildungsangebot den eigenen Horizont zu erweitern.

Zum zwölften Mal in Folge wird die Reise vom 18. bis zum 25. Oktober 2015 vom Gesundheitszentrum Fortbildungsinstitut Bernau in Kooperation mit Henry Schein und EMS angeboten. Beim Auslaufen in Venedig können die Teilnehmer vom Oberdeck die Lagunenstadt im Abendlicht bewundern. Die Kreuzfahrt führt dann über die italienische Hafenstadt Bari zu den griechischen Inseln Korfu, Santorin und weiter nach Athen sowie in das kroatische Dubrovnik, bevor das Kreuzfahrtschiff am 25. Oktober dann wieder Venedig anläuft.

Ein vielseitiges Kongress-Programm aus Vorträgen, Seminaren und Workshops erwartet alle Teilnehmer. Ein Schwerpunkt des Angebots für Zahnärzte liegt auf dem sinnvollen Einsatz digitaler Technologien. Das Themenspektrum reicht von zeitgemäßen Ansätzen in der Implantologie und Endodontie über Herausforderungen der Digitalisierung bis zum Einsatz von Lasern in Zahnarztpraxen. Auch betriebswirtschaftliche Themen werden im Programm aufgegriffen –



unter anderem mit Vorträgen zur Praxisabgabe und zur Wirtschaftlichkeitsprüfung. Ebenso sind zeitgemäße Marketingthemen wie das Empfehlungsmanagement in Zeiten von Social Media, Marketingkonzepte für Dentallabore im digitalen Zeitalter als Aushängeschild der Praxis geplant. Für Zahnmedizinische Fachangestellte sind unter anderem Veranstaltungen zur Herstellung

provisorischer Kronen und Brücken, zur Rechtswinkeltechnik und Positionierung sowie zu aktuellen Hygieneanforderungen vorgesehen. Auch der beliebte Kurs „Fit für die Praxisbegehung“ wird an Bord angeboten. Weitere Informationen über die Kongress-Schiffsreise im Oktober 2015 finden Sie unter www.kongress-schiffsreise.de

Sirona: In drei Monaten zum 3-D-Röntgenführerschein



Für die Diagnostik und Planung von zahnmedizinischen Behandlungen wird die dreidimensionale Bildgebung immer wichtiger. Um ein DVT-Gerät in der Praxis betreiben zu dürfen, schreibt der Gesetzgeber eine spezielle Weiterbildung vor. Sirona vermittelt in neuen Fachkurse der hauseigenen Dental Akademie das nötige Know-how für den Betrieb eines eigenen DVT-Systems sowie zur Befundung von extern erstellten dreidimensionalen Röntgenbildern. DVT-Neuanwender und alle interessierten Zahnärzte

sowie eine weitere Person pro Praxis erlernen in dem zweitägigen Kurs die Grundlagen der DVT-Technik und beschäftigen sich mit Strahlenschutz, Qualitätssicherung, den gesetzlichen Bestimmungen zum Betrieb eines DVT, Gerätekunde sowie Indikationen und Diagnostik. Der Kurs besteht aus zwei Veranstaltungsteilen; zwischen ihnen liegt ein Zeitraum von drei Monaten, in denen die Teilnehmer den verpflichtenden Nachweis von 25 Musterfällen erbringen können. Nach bestandener Abschlussprüfung erhalten die Teilnehmer ein vom Regierungspräsidium Kassel anerkanntes Zertifikat, das als Nachweis der Sach- und Fachkunde nach Röntgenverordnung dient und bundesweit zum Betrieb eines DVT in der eigenen Praxis berechtigt. Eine weitere Voraussetzung dafür ist die deutsche Fachkunde im Strahlenschutz. Bei erfolgreicher Teilnahme des

DVT-Fachkurse wird diese gleichzeitig aktualisiert. Die Veranstaltung ist mit 21 Fortbildungspunkten gemäß der Richtlinie der BZÄK und der DGZMK bewertet.

Der neue DVT-Fachkurse wird im kommenden halben Jahr zu folgenden Terminen in der Sirona Dental Akademie in Bensheim angeboten:

29.08.2015/28.11.2015

30.09.2015/13.01.2016

28.11.2015/27.02.2016

13.01.2016/13.04.2016

Interessenten registrieren sich auf der Anmelde-Plattform unter www.sirona-dental-academy.com oder faxen ihre Anmeldung an: Christine Stockmann, Fax: 06251 16-2284.

Weitere Informationen sowie vergleichbare Fachkurse in Zahnarztpraxen in Esslingen, Landsberg am Lech, München, Ohrdruf und Hamburg finden Sie unter www.sirona.com/de/service/dvt-fachkunde-kurse

40-jähriges Mitarbeiterjubiläum bei Kentzler-Kaschner

Am 1. Juni 2015 konnte Heidemarie Schwarz, leitende Vertriebsfachbearbeiterin bei der Kentzler-Kaschner Dental GmbH, ein nicht alltägliches 40-jähriges Mitarbeiterjubiläum feiern.

Seit 1975 ist Frau Schwarz in dem Ellwanger Dentalunternehmen tätig. Die Geschäftsführer Sylvia Hermann und Josef Schwarz bedankten sich mit einer kleinen Feier im Kreise der Kollegen bei der Jubilarin und überreichten ihr, verbunden mit Dank und Anerkennung für die berufliche Leistung und die Treue zum Unternehmen, einen Blumenstrauß und ein Präsent.

Es ist schon eine bemerkenswerte Leistung, die ihresgleichen sucht, wenn ein Mitarbeiter seinem Unternehmen 40 Jahre lang die Treue hält und gemeinsam mit ihm durch alle Höhen und Tiefen geht. Die Geschäftsführer zollten Frau Schwarz ihren Respekt und wünschten ihr für die Zukunft Gesundheit und alles Gute.

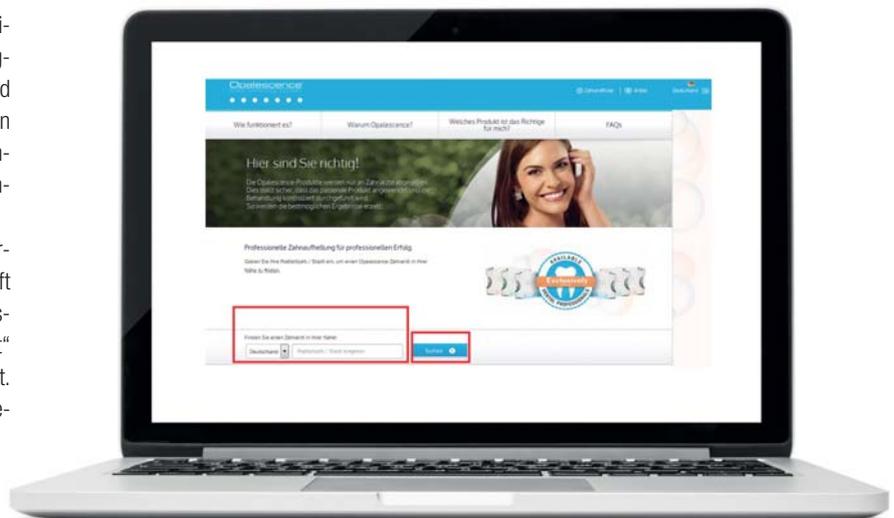


▲ Sylvia Hermann, Heidemarie Schwarz und Josef Schwarz.

Clever gelistet – wie Sie Ihr Bleaching-Patient findet

Die Zeiten, in denen die Zahnarztpraxis als einziges Medium diente, um über Behandlungsmöglichkeiten und Therapieverfahren aufzuklären, sind Vergangenheit, denn durch die Möglichkeiten des World Wide Web hat sich nicht nur das Kommunikationsverhalten der Nutzer verändert, sondern vor allem auch das Informationsverhalten. So werden virtuelle Suchmaschinen für Recherchetätigkeiten genutzt und geben Auskunft über Methoden, Hintergründe und Behandlungsinhalte. Oftmals wird der „gut informierte Patient“ daher als Gefahr wahrgenommen – zu Unrecht. Denn resultiert der Praxisbesuch auf einer vorherigen Internetsuche, kann davon ausgegangen werden, dass patientenseitig tatsächliches Interesse besteht und die Behandlung zustande kommen wird. Dies wiederum bedeutet weniger benötigte Zeit im Bereich des Patientenmarketings sowie eine sich daraus ergebende bessere Wirtschaftlichkeit – eine Win-win-Situation für beide Seiten, wenn man die scheinbar unbegrenzten Möglichkeiten der digitalen Tools clever für die Patientenansprache einsetzt.

„Wer sucht, der findet“ gilt daher für den Patienten. Aber wer mit seiner Praxis bisher keine virtuellen Fußspuren hinterlassen hat, kann folglich auch nicht gefunden werden. Aus diesem Grund hat Ultradent Products mit dem „Zahnarzt-Finder“ ein Tool geschaffen, das es Opalescence-nutzen-Praxen ermöglicht, ideal gefunden zu werden. Sucht der Patient im Internet nach „Bleaching“ oder „Zahnaufhellung“, erscheint die Website



www.opalescence.com/de unmittelbar innerhalb der ersten Suchergebnisse. Als intuitiv gestaltetes Medium hat der Nutzer hier die Möglichkeit, alles Wissenswerte rund um das Thema Zahnaufhellung zu erfahren. Das Besondere daran: Mittels unkomplizierter Stadt- bzw. Postleitzahlsuche kann im nächsten Schritt direkt eine Praxis in der

Nähe recherchiert werden, die mit Opalescence arbeitet. Formulare für die kostenlose Praxisregistrierung können über Ultradent Products, Am Westhover Berg 30, 51149 Köln, telefonisch: 02203 3592-15, per E-Mail: infoDE@ultradent.com oder via Downloadformular: www.ultradent.com/de angefordert werden.

We  bleaching
www.Opalescence.com/de 

NWD Gruppe aktiv in Patientenaufklärung



Rechtskonforme Patientenaufklärung zu Leistungen,

Kosten und Eingriffen direkt am iPad, und das digital, vollautomatisch und medienbruchfrei – so funktioniert moderne Patientenkommunikation heute. Darauf setzt jetzt auch der Vollsortimenter NWD, mit rund 30 Standorten eines der führenden Dentaldepots, und erweitert mit infoskop® sein Produkt- und Dienstleistungsspektrum für die wirtschaftlich erfolgreiche Zahnarztpraxis. Mit infoskop® lassen sich Patienteninformationen, Formulare, Videos und Illustrationen mobil am iPad abrufen. Aufklärungsinhalte und Bilddiagnostik können während des Aufklärungsgesprächs zusätzlich per WLAN auf Flatscreens übertragen werden. Die über das iPad durchgeführte Aufklärungssequenz wird dabei lückenlos protokolliert. Elektronische Dokumentation und digitale Signatur durch den Patienten machen die Aufklärung mit infoskop® rechtskonform. Eine derart moderne Aufklärung kommt auch bei Patienten gut an: Sie fühlen sich individuell wahrgenommen, gut beraten und in der vom Arzt skizzierten Vorgehensweise bestärkt.

Die Beratung zur Einführung von infoskop® übernimmt die NWD.C dental consult GmbH. Sie hat sich auf ganzheitliche Konzepte rund um die wirtschaftlich erfolgreiche Führung von Zahnarztpraxen und Dentallaboren spezialisiert. Ein eigenes Consulting-Team mit langjähriger Praxiserfahrung berät zu den Themen Wirtschaftlichkeit, Leistungsvermarktung, Mitarbeiterführung, Praxismanagement und Patientengewinnung. Jetzt wird das ganzheitliche Beratungskonzept um eine wichtige Facette ergänzt: die digitale Aufklärungsunterstützung und Dokumentation mit infoskop®.

„Wir setzen in unserem Produktportfolio sehr stark auf Lösungen, die einen positiven, wertschöpfenden Beitrag zum Praxiserfolg leisten“, sagt Volker Landes, geschäftsführender Gesellschafter der NWD Gruppe. „Infoskop® passt als digitales Aufklärungsmedium nicht nur hervorragend in unsere Zeit, sondern auch zu unserer Philosophie“, so Landes weiter.

„Mit der NWD Gruppe haben wir einen starken Partner gewonnen, der sowohl das Beratungs-Know-how als auch die Prozesssicht mitbringt, Zahnarztpraxen erfolgreich auf die digitale Patientenkommunikation umzustellen“, kommentiert Rainer Steenhusen, Gründer und Geschäftsführer der synMedico GmbH, die Kooperation.

KENNZIFFER 0111 ▶

ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

BEHANDELN IN BESTFORM

Was unsere Arbeit von jeher auszeichnet, hat auch für die Zukunft Bestand: Die Leidenschaft, Ihnen mit optimalen Behandlungseinheiten Wege in die Zukunft zu ebnet.

Deshalb bieten wir Ihnen die geniale Kombination von Innovation, Qualität, Ästhetik und Ergonomie – für höchste Investitionssicherheit. Seit 90 Jahren, am Standort München.

Das Besondere bei ULTRADENT:
Unsere Behandlungseinheiten werden vollständig in Deutschland produziert und aus hochqualitativen Bauteilen zusammengesetzt.

100%
MADE IN
GERMANY



U 6000 S mit vision U

Ab sofort können Sie jede Behandlungseinheit inklusive vision U erwerben: dem revolutionären Multimedia-System in Full-HD für die Unterstützung von Hygienemanagement, Qualitätssicherung und Patientenentertainment.

vision U

www.vision-u.de

Ultradent Dental-
Medizinische Geräte
GmbH & Co. KG

Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunnthal

Tel.: +49 89 42 09 92-0
Fax: +49 89 42 09 92-50

info@ultradent.de
www.ultradent.de

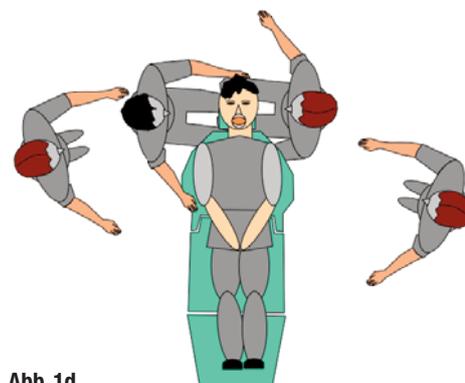
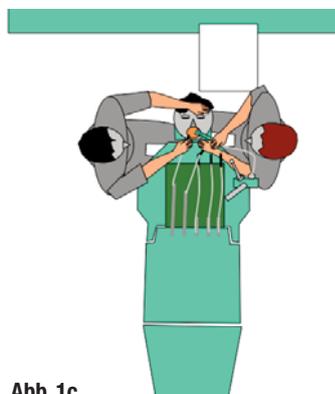
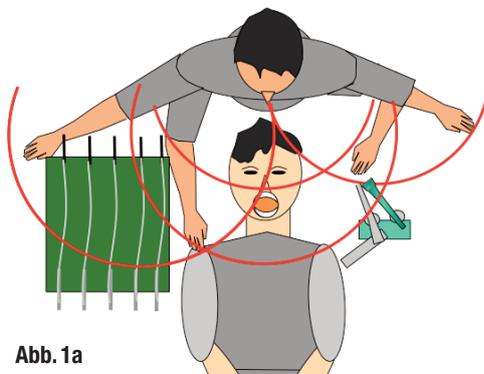
Arbeitssystematik

Zusammenspiel aller Workflow-Komponenten

Sicher kennen Sie die fast unüberschaubare Vielfalt an unterschiedlichen Ausrüstungen und auch die anstrengende Art unserer Arbeitsausführung. Auf engstem Raum müssen wir präzise feinste Strukturen erkennen, in einem schwer einsehbaren Arbeitsfeld, und häufig mit einem sehr angespannten Patienten. Damit wir ein gutes Arbeitsergebnis erzielen, opfern wir oft langfristig unsere Gesundheit. Wäre es nicht wunderbar, wenn das gesamte dentale Team in einer entspannten Körperhaltung, mit bester Sicht, effizient ein perfektes Ergebnis erreicht?

Jens-Christian Katzschner/Hamburg

ANATOMIE



▲ Abb. 1a–d: Liegender Patient, sein Kopf in 12-Uhr-Position und seine Füße in 6-Uhr-Position. Behandler (schwarzes Haar) kann die 9-bis-12-Uhr-Positionen einnehmen, die Assistenz (rotes Haar) die 1-bis-3-Uhr-Positionen. © J.-C. Katzschner/www.zahnarzt-ergonomie-forum.de

■ Um diesem Ideal so nah wie möglich zu kommen, benötigen wir zunächst eine dentale Ausrüstung wie unsere Dentaleinheit und die Funktionsschränke. Die verschiedenen Einheiten werden in unterschiedliche Basiskonzepte eingeteilt.

Wenn wir in die Historie der Ergonomie zurückgehen, spielte der Gesundheitsaspekt für das Zahnarztteam bis in die 60er-Jahre des letzten Jahrhunderts kaum eine Rolle. Erst nach dem dentalen Kolloquium in Gent begann nach einer Initialzündung die Entwicklung völlig neuer Ausrüstung, meistens ausgerichtet auf den Arbeitsstil des Mitentwicklers.

Noch heute ist es so, dass bestimmte Ausrüstungskonzepte mit speziellen Arbeitskonzepten verbunden sind. Es handelt sich z. B. um die Arbeitskonzepte nach Prof. Fritz Schön, Daryl Beach, S. Lundin, H. C. Kilpatrick etc. Das bedeutet, zu einer bestimmten Ausrüstung gehört eine ganz bestimmte Arbeitssystematik mit Halte- und Absaugtechnik für die Vier-Hand-Teamarbeit und die Zwei-Hand-Solobehandlung.

Was beinhaltet eine Arbeitssystematik?

Im weitesten Sinne ist sie die „Software“ für die Dentaleinheit (Hardware).

ANATOMIE

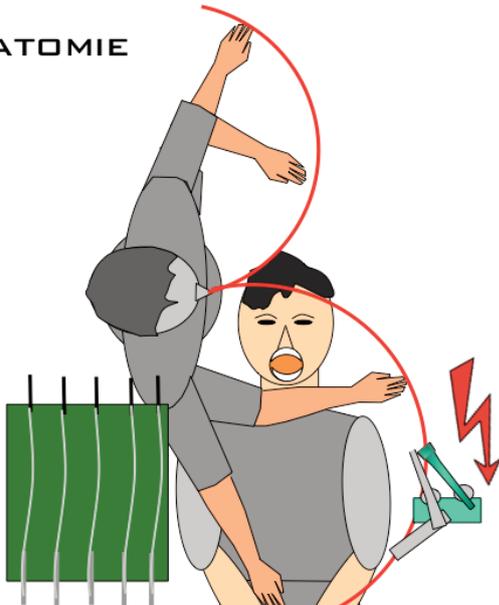


Abb. 2a

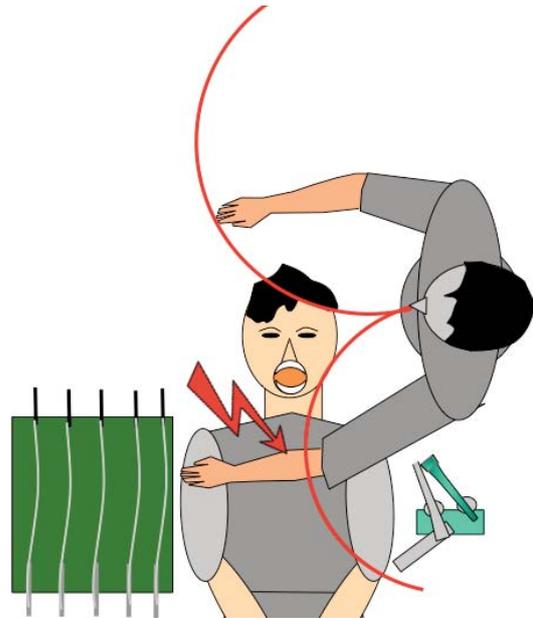


Abb. 2b

▲ **Abb. 2a und b:** Erreichbarkeit der Instrumente ist neben vielen anderen Komponenten äußerst entscheidend für einen ergonomischen Behandlungsablauf. © J.-C. Katzschner/www.zahnarzt-ergonomie-forum.de

Welche Bestandteile hat jede Arbeitssystematik?

Ausgehend vom Ziel, eine belastungsfreie bzw. belastungsarme Arbeit für das gesamte Team zu ermöglichen, wird eine ideale physiologische Körperhaltung propagiert. Darin eingeschlossen ist der ideale Arbeitsabstand zum Behandlungsobjekt. Diese Körperhaltung mit perfektem Abstand, idealer Beleuchtung und möglichst wenigen Sicht- und damit verbundenen Licht- und Konzentrationswechsellern sollte möglichst während einer ganzen Behandlung beibehalten werden.

Ist dies überhaupt bei zahnärztlichen Behandlungen möglich?

Natürlich ist es eine große Herausforderung, präzise Arbeit an kleinen Objekten bei schlechtem Zugang, eingeschränkter Sicht und mentaler Anspannung des zu behandelnden Patienten auszuführen. Doch es geht!

Eine wichtige Komponente dafür ist, nach der Körperposition des Teams, die richtige Patientenlagerung. In diesem Punkt sind sich fast alle einig: geeignet ist nur eine liegende Position des Patienten (bis auf wenige Kontraindikationen).

Der liegende Patient ermöglicht dem dentalen Team eine Positionierung im Uhrzeigerprinzip und damit unterschiedliche Einsichten in die Mundhöhle. Wenn der Patienten Kopf in 12-Uhr-Position und seine Füße in 6-Uhr-Position gelagert werden, ergeben sich für den Behandler die 9-bis-12-

Uhr-Positionen und für die Assistenz die 1-bis-3-Uhr-Positionen (Abb. 1a–d).

Das Einnehmen der unterschiedlichen Positionen wird allerdings maßgeblich durch die räumlichen und technischen Vorgaben beeinflusst. Wichtige Parameter der Einheit sind z. B. die Größe der Stuhlbasis, der Platz darunter, der Fußanlasser, der Lampenarm, die Position und Erreichbarkeit der Instrumente (Abb. 2a und b), die Einstellmöglichkeiten der Kopfstütze und viele weitere Details. Eine Schrankzeile mit unzureichendem Abstand zum Kopf des Patienten kann die 12-Uhr-Position völlig unmöglich machen (Abb. 3a–c).

Ein Fallbeispiel

Eine zahnärztliche Behandlungsaufgabe kann mit Sicht auf nur eine oder mehrere Flächen eines Zahnes oder auch mehrerer Zähne erfolgen. Die Wurzelbehandlung mit immer gleicher Sichtrichtung ist, ergonomisch gesehen, einfacher zu bewerkstelligen als eine Kronenpräparation oder eine Erstuntersuchung. In der Summe sind es mehr als hundert verschiedenen Sichtrichtungen verleiten uns dazu, die aufrechte Behandlungsposition mal eben schnell zu verlassen. Diese ständig wiederkehrenden „Ausnahmen“ werden zur Gesamtbelastung. So ist es nicht verwunderlich, dass wir uns nach schwierigen Präparationssitzungen

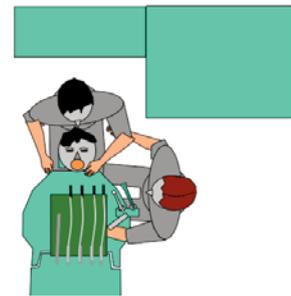


Abb. 3a

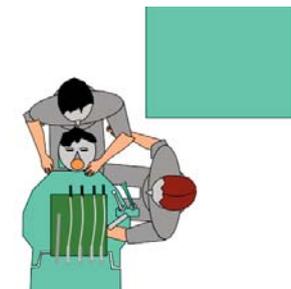
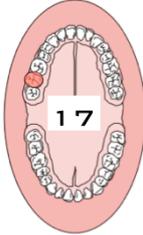
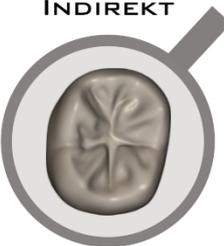
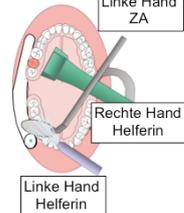


Abb. 3b



Abb. 3c

▲ **3a–c:** Eine Schrankzeile mit unzureichendem Abstand zum Kopf des Patienten kann die 12-Uhr-Position völlig unmöglich machen. © J.-C. Katzschner/www.zahnarzt-ergonomie-forum.de

ZAHN	BEHANDLER POSITION	LAGE PATIENTENKOPF	SICHT	ABSAUGTECHNIK
	11-12 UHR 	NORD 	INDIREKT 	

▲ Abb. 4: Okklusale Behandlung von Zahn 17. Behandler (schwarzes Haar) in 11- oder 12-Uhr-Position. © J.-C. Katzschner/ www.zahnarzt-ergonomie-forum.de

oder Periodontitisbehandlungen müde und erschöpft fühlen oder gar Schmerz empfinden. Ziel muss es sein, die physiologische Körperhaltung möglichst beizubehalten. Das gelingt mit einer sinnvollen Kombination von Zahnfläche, Teamposition, Patientenlagerung mit Kopfposition, dem Wechsel zwischen direkter und indirekter Sicht und einer bestimmten Absaugsystematik.

Deutlich wird dies am Beispiel einer okklusalen Behandlung von Zahn 17 (Abb. 4). Eine ideale Position für den Behandler ist

die 12-Uhr-Position, was allerdings einen Kompromiss für die ZFA bedeutet. In diesem Falle kann man auf die 11-Uhr-Position ausweichen. Beim liegenden Patienten mit ganz leicht überstrecktem Kopf sieht man im Spiegel indirekt deutlich den zu behandelnden Zahn. Der Spiegel muss durch die Assistenz aktiv mit der Mehrfunktionsspritze von Sprühwasser und Abrieb freigehalten werden.

Die Systematik der Absaug- und Halte-technik sieht somit wie folgt aus: Die rechte Hand der Assistenz platziert den großen

Absauger möglichst palatinal vom Behandlungsfeld, ihre linke Hand agiert mit der Mehrfunktionsspritze und hält den vom Zahnarzt mit der linken Hand gehaltenen Spiegel sauber. Die rechte Hand des Zahnarztes führt abgestützt das Winkelstück. Durch geringe Spiegelpositionsänderung lassen sich die unterschiedlichen Kavitätenwände sicher einsehen.

Was sich anhört wie die Choreografie eines kleinen Ballettstückes, ist Teil eines großen Handlungsballetts.

Fazit

Häufig lassen sich leider fertige, sehr logisch durchdachte und plausible Arbeitskonzepte aufgrund der bestehenden Einrichtung und der Individualität des Praxisbetreibers nicht ohne Weiteres in eine bestehende Praxis integrieren. Entweder Sie entscheiden sich im Vorwege bei der Praxiseinrichtung für ein bestimmtes Ausrüstungskonzept und die damit verbundene Arbeitssystematik „nach jemandem“ oder Sie erarbeiten ein für Ihre Praxis passendes und speziell auf Ihre Ausrüstung zugeschnittenes individuelles ergonomisches Arbeitskonzept.

In beiden Fällen ist intensives Training im Team unerlässlich. ◀◀

ANZEIGE

40%

Rabatt auf alle Digitaldruck-Fronten*



NEU

INDIVIDUELL BEDRUCKBARE GLASFRONTEN

SCHRANKSYSTEME flexibel zusammenstellen

Individuelle Digitaldruck-Glasfronten

Bild aus unserer Auswahl

Ihr Logo

Ihr Wunschmotiv

- ✓ individuelle Arbeitsplätze einrichten
- ✓ Sensorspender für Seife/Desinfektion
- ✓ Applikationen/Elemente frei platzierbar
- ✓ diverse Frontklappenbeschläge
- ✓ passend zu jeder Schrankzeile dank 500mm Rastermaß

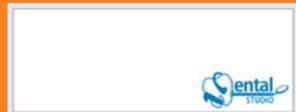
Weitere Infos zu unseren Schranksystemen, den Applikationen sowie eine Übersicht der verschiedenen Glasfronten und Druck-Motive finden Sie in unserem Schrankkatalog unter <http://www.infratronic-solutions.com/pdf/katalog/>.

Hygieneschrank SLIMLINE XL
Unsere Bestseller-Variante



Beispiel-Motive für Digitaldruckfronten:





>> KONTAKT

Jens-Christian Katzschner
Halbenkamp 10
22305 Hamburg
E-Mail: katzschner@zahnarzt-ergonomie-forum.de
www.zahnarzt-ergonomie-forum.de

NSK

CREATE IT.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

Einfach, schnell und vollautomatisch

Kleiner Folienscanner für große Effizienz und Bildschärfe

Speicherfolie oder Sensortechnologie? Das war für mich lange Zeit kein Thema. Ich wollte das Röntgenbild sofort und nicht erst darauf warten, bis mir die Helferin die gescannten Daten liefert. So habe ich viele Jahre lang auf Intraoralsensoren gesetzt – auch, weil ihre Bildauflösung besser als die von Speicherfolien war und ich gerade bei endodontologischen Behandlungen auf scharfe und kontrastreiche Bilder aus dem Wurzelkanal angewiesen bin. Bis ich vor gut einem Jahr den neuen leistungsstarken Scanner PSPIX2 testen durfte. Seitdem verwende ich die Sensoren so gut wie gar nicht mehr, denn das Gerät von ACTEON hat mich nicht nur durch seine Effizienz, Kompaktheit und die präzisen, kontrastreichen Aufnahmen überzeugt, sondern bietet auch meinen Patienten und Helferinnen mehr Komfort.

ZA Marco Frisch/Emmerich



Abb. 1

▲ Abb. 1: Zahnarzt Marco Frisch ist vom PSPIX2 vollends überzeugt.

■ Speicherfoliensysteme haben gegenüber Röntgensensoren viele Vorteile: die kabellosen Folien sind in verschiedenen Aufnahmegrößen erhältlich, sie sind flach

und elastisch und lassen sich leicht im Mund platzieren; kein Patient muss mehr würgen, wenn er intraoral geröntgt wird. Ein großer Vorteil zum Sensor ist auch die leichte Platzierung für Röntgenmessungen im Oberkiefer. Zudem ist die Speicherfolientechnik verglichen mit dem sensorbasierten Röntgen preisgünstiger. So kostet ein Laserscanner in der Anschaffung meist nicht viel mehr als ein Sensor. Beim Scanner habe ich jedoch gleich mehrere Speicherfolien dabei, weitere Formate sind preiswert erhältlich. Waren die ersten Scanner vor zehn Jahren noch recht langsam, dauert es heute nur wenige Sekunden, bis das Bild auf dem Monitor erscheint.

Außen kompakt, innen durchdacht mit neuester Technik

Da ich gute Erfahrungen mit den Kamerasystemen, den Röntgensensoren und dem DVT-Gerät der Firma ACTEON gemacht habe, dachte ich mir „Never change a winning team“ und habe mir vor mehr als

einem Jahr auch den neuen Speicherfolienscanner der Firma in meine Zahnarztpraxis gestellt, was ich noch nie bereut habe.

PSPIX2 stellt einen neuen Maschinentypus mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis dar. Es ist ein komplett neu entwickelter Laserscanner und nicht vergleichbar mit seinem Vorgängermodell. Das Gerät verfügt über eine leistungsstarke Technologie und ist dabei so effizient und kompakt wie kein anderes Gerät. So liefert mir das digitale System nicht nur eine konstant hohe Bildqualität mit mehr als 14 lp/mm, es ist auch drei Mal kleiner als andere Speicherfoliengeräte und damit der derzeit kleinste und für mich persönlich auch der eleganteste Scanner auf dem Markt.

Das Gerät konnte so klein gebaut werden, weil es zum einen über moderne LED-Lampen anstelle von Halogenlicht zum Löschen der Folien verfügt und zum anderen ein neues Transportsystem beinhaltet. Die Folien werden in den Einschubschlitz gesteckt und laufen dann über Rollen am



Abb. 2

▲ **Abb. 2:** Trotz seiner minimalistischen Größe bietet das Gerät maximale Effizienz, Bildschärfe und Sicherheit.

Laser vorbei, werden dabei ausgelesen und laufen dann zum Löschen an den LEDs vorbei. Nach nur ca. vier Sekunden kommt die Speicherfolie unten wieder heraus und ist sofort für einen weiteren Scan einsetzbar. Das Röntgenbild wird also in einem Arbeitsgang vollautomatisch eingelesen, gelöscht und ausgeworfen.

Klein, handlich, preisgünstig: mein persönlicher Scanner!

Ich habe mir auch Laserscanner anderer Hersteller angeschaut, bei einigen muss man oft den Einschub für die unterschiedlichen Foliengrößen wechseln – nicht so beim PSPiX2, hier kann ich alle Formate in die spezielle Führung einlegen, das Gerät erkennt die Folie und zieht sie automatisch ein. Auch wird durch den Transport über Rollen keine Folie mehr „gefressen“. Bei anderen Geräten kann es vorkommen, dass sie von der Transportmechanik beschädigt wird – auch das ist bei dem neuen Scanner von Sopro nicht mehr möglich. Ein weiterer Vorteil: Die Rollen können sich nicht abnutzen.

Und selbst, wenn ich die Folie aus Versehen falsch herum eingesetzt habe, zeigt mir der Scanner das sofort an und fordert mich auf, sie zu drehen. Ich kann beim Scannen also nichts mehr falsch machen. Der Betriebsstatus wird mir zudem durch verschiedenfarbiges Licht angezeigt.

Das Gerät ist so klein, dass es in greifbarer Nähe zu meinem Behandlungsstuhl steht. Keiner muss zum Scannen den Raum verlassen, ich kann direkt weiterarbeiten.

KENNZIFFER 0171 ▶



Mit den Highlights der IDS

FACH DENTAL

LEIPZIG 2015

11. – 12. SEPTEMBER
LEIPZIGER MESSE

Über 200 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahnmedizin und Zahntechnik. Sammeln Sie bis zu zehn Fortbildungspunkte auf dem Symposium des Dental Tribune Study Clubs und informieren Sie sich auf der Messe über die Top-Themen:

- **Digitaler Workflow – vom Scan bis zum Zahnersatz**
- **Implantologie – Spezialwissen vertiefen**
- **Hygiene in Praxis und Labor**

www.fachdental-leipzig.de

Veranstalter: Die Dental-Depots in Sachsen,
Sachsen-Anhalt, Thüringen



▲ **Abb. 3:** Zahn 12 WSR-Kontrolle nach ca. 35 Jahren, apikale Ostitis. ▲ **Abb. 4:** Zahn 47 mesialer Parodontalspalt, distal horizontaler Knochenabbau/horizontale Osteolyse, beginnende Osteolyse in Bifurkation. ▲ **Abb. 5:** Zahn 43 distal kariös und mesial vertikaler Knochenabbau, Zahn 42 verbreiteter Pa-Spalt, Zahn 41 vertikaler Knochenabbau. ▲ **Abb. 6:** Zahn 34 horizontaler und vertikaler Knochenabbau.

Als Einzelbehandler brauche ich kein zweites Gerät. Würde ich in meiner Praxis jedoch mehrere Zahnärzte und Behandlungszimmer haben oder auf zwei Etagen arbeiten und röntgen, würde ich mir garantiert einen weiteren Scanner für mich persönlich anschaffen – so klein, handlich und preisgünstig wie er ist.

Das Einbinden des Scanners in mein Netzwerk hat nur fünf Minuten gedauert. Das Gerät ist sofort betriebsbereit und möchte gefüttert werden, es muss nur an den Stromkreis angeschlossen werden und los geht es – keine aufwendige Bedienungsanleitung, alles erklärt sich intuitiv. Selbst die Twain-Treiber werden kostenlos bereitgestellt.

PSPIX2 unterscheidet sich von anderen Scannern auch durch seine optimale Hygienefähigkeit. Oben und unten gibt es zum Beispiel jeweils einen magnetischen Deckel, der bequem in den Thermodesinfektor gelegt werden kann. Auch der Touchscreen lässt sich einfach hygienisch reinigen.

Ein weiterer Handlingvorteil: Die Speicherfolien sind in vier Größen erhältlich, die trotz ihrer Schutzhülle äußerst flexi-



▲ **Abb. 7:** Zähne 34 bis 37 horizontaler Knochenabbau, Zähne 36 und 37 Knochenabbau/Osteolyse in Bifurkation.

bel, robust und dünn sind. Sie bieten sowohl dem Anwender als auch dem Patienten einen unübertroffenen Komfort – kein Würgereiz, keine Schmerzen, kein (Strahlen-)Risiko.

Weniger Einlesezeit bei mehr Bildqualität und Kontrast

Das Argument, dass Sensoren bessere Röntgenbilder „schießen“ als die Speicherfoliensysteme, wird durch das neue Gerät „augenscheinlich“ entkräftet. So sind die Auflösung und die Bildqualität so gut, dass ich auch im Endo-Bereich auf den Sensor verzichten kann. Früher waren die Scandaten der Wurzelkanäle oft verwaschen oder ich konnte die Spitze nicht exakt erkennen. Jetzt ist der Kontrast so perfekt, dass ich die Wurzelkanäle auch im hinteren Zahnbereich bis ins feinste Detail identifizieren kann.

Noch ein Wort zur Aussagekraft der Röntgenbilder: Auch andere Laserscanner erzielen sicherlich eine gute Bildqualität, sie benötigen dafür jedoch meist länger. PSPIX2 braucht nur vier Sekunden, bis das hochauflösende Röntgenbild auf dem Bildschirm erscheint, andere Geräte benötigen für die gleiche Konturenschärfe acht Sekunden. Man sollte die Bildqualität also auch immer in Zusammenhang mit der Geschwindigkeit betrachten, und die ist bei dem neuen Gerät bislang einzigartig.

In kürzester Zeit entstehen also sehr gute Röntgenbilder, die sich mit der zum System gehörenden Software Sopro Imaging überdies einfach bearbeiten und archivieren lassen. Ob Winkel- und Längenberechnung, diverse Zoom- und Filterfunktionen oder Planungsoptionen für Implantate: Die Software ist sehr einfach

in der Handhabung und automatisch mehrplatzfähig; das heißt, dass sie auf allen Rechnern ohne Aufpreis läuft.

Mein Fazit

Der Sensor, den ich früher meist jeden Tag verwendet habe, kommt jetzt nur noch ganz selten zum Einsatz – zum Beispiel bei komplizierten Endo-Behandlungen, wo ich sofort erkennen muss, bis wohin die Wurzelspitze geht. PSPIX2 liefert mir alle wichtigen Informationen so schnell, einfach, hochauflösend und kontrastreich, dass der Sensor für mich nur noch einen Ersatz bei besonderen Problemfällen darstellt. Das heißt: PSPIX2 ermöglicht mir schnell und zuverlässig eine präzise Befunderhebung, Diagnostik und Therapieplanung auf höchstem Niveau. Oder anders ausgedrückt: Das Gerät bietet mir trotz seiner minimalistischen Größe maximale Effizienz, Bildschärfe und Sicherheit. ◀◀

>> KONTAKT

Zahnarztpraxis Marco Frisch

Frankenstr. 18
46446 Emmerich
Tel.: 02822 51101
www.zahnarztpraxis-frisch.de

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



Besticht mit umfassender Rückverfolgbarkeit: der neue Lisa Remote Klasse B Sterilisator



Die neue Lisa Remote: Mit nichts Anderem vergleichbar.

Die Lisa Remote Mobile App (für iOS und Android) ermöglicht umfassende Optimierung der Rückverfolgbarkeit in Ihrer Praxis. Das bedeutet mehr Sicherheit und eine rechtskonforme Dokumentation.

* Beim Kauf einer neuen Lisa Remote bis 18.12.15 erhalten Sie € 1.000,- für Ihren alten Sterilisator, egal welches Fabrikat.

lisa REMOTE

Sattelsitz

Gesundes Sitzen – Rückenschmerzen ade

Nein, sagt der Orthopäde, meine Rückenschmerzen kämen nicht von den Genen. Und ja, meine Frau lässt sich nicht mehr gerne mit mir und meinem krummen Rücken in der Öffentlichkeit blicken.

Dr. Hans H. Sellmann/Nortrup

■ Ich bewundere stets die vorbildliche Körperhaltung von Reitern. Seien sie nun sportliche Dressreiter/-innen oder junge Damen, die nur so zum Spaß das Glück der Erde auf dem Rücken der Pferde suchen. Warum nur sitzen die so gerade? Ganz sicher nicht, weil es zu einer Art reiterlicher Etikette gehört. Das Geheimnis ist der Sattel. Sie werden jetzt vielleicht einwerfen: „Irrtum, Lucky Luke sitzt auf Jolly Jumper auch nicht unbedingt gerade.“ Zugegeben. Man kann, mit Gewalt, auch die physikalischen Gegebenheiten eines Sattels außer Kraft setzen. Aber dazu muss man sich schon mächtig anstrengen. Ich habe zwar nie auf einem Pferd gesessen, aber vom Geradesitzen und dem Sattel kann ich Ihnen jetzt etwas erzählen.

Rückenschmerzen durch falsche Körperhaltung

Wieso ist das Buch „Rückenschule für das zahnärztliche Team“ ein solcher Verkaufserfolg? Nun, weil Rückenschmerzen beim zahnärztlichen Team ein großes Problem sind. Und die resultieren zumeist aus einer falschen Körperhaltung bei der Behandlung. Und noch mehr aus einem falschen Sitzen bei der Behandlung. Nicht zuletzt aus einem falschen (Behandler-)Stuhl. Ich weiß, wovon ich rede. 30 Jahre Zahnarztleben haben irreversible Spuren an meinem Körper hinterlassen. Meine rechte Schulter hängt, was nicht gerade schön aussieht. Und erst jetzt zum Ende meines Berufslebens habe ich etwas gefunden, was das alles vermieden hätte: den Bambach Sattelsitz.

Ich kann die Aussage auf dem Prospekt nur unterstreichen: „[...] verändert Ihr Leben.“

Mein Vater hatte sich bereits in den Sechzigerjahren des vergangenen Jahrhunderts, als alle Zahnärzte noch stehend behandelten, wegen seiner Körperbehinderung einen speziellen Sitz an seine Behandlungseinheit bauen lassen. Ich kann mich noch vage erinnern. Bereits dieser hatte die Form eines Sattels. Mein Vater hatte nie eine hängende Schulter. Ich habe vor einiger Zeit den Bambach Sattelsitz zur Erprobung bekommen und muss die Quintessenz dieser speziellen praktischen Sitzphilosophie bestätigen: „Der Bambach Sattelsitz dient zur Beseitigung und Vorbeugung von Rückenschmerzen und mindert signifikant den Bandscheibendruck. Er erhält beim Sitzen die natürliche Becken- und Wirbelsäulenposition.“

Für jeden die passende Sattelsitz-Ausführung

Es gibt verschiedene Varianten des Bambach Sattelsitzes. Mit Rückenlehne oder mit zusätzlicher Armlehne oder, wie ich ihn bevorzuge, ganz klassisch ohne alles. Der „Cutaway“, der Sitz mit der schmalen Wölbung, eignet sich für Personen, die etwas kleiner und schmaler gebaut sind, wie beispielsweise unser überwiegend weibliches Fachpersonal. Der Operations-Spezialsitz ist mein Favorit, da ich seine Höhe mit dem Fuß einstellen kann.

Außerdem kann die Sitzfläche in ihrer Neigung auch verstellt werden. Unterschiedlich große Menschen profitieren von

den auswählbaren Säulenhöhen, die ebenfalls entsprechend der Körpergröße auswählbar sind. Die Sitzfläche ist aus atmungsaktivem Leder und stammt seit Neuestem aus der Herstellung nobler deutscher Automobilbauer. Selbst bei längeren Behandlungen wird Ihnen ein angenehmes Sitzen ermöglicht. Zudem kann der Sitz in Ihrer Wunschfarbe, passend zu Ihrer Behandlungseinheit, bezogen werden. Ich habe den Bambach jetzt auch bei längeren Narkosebehandlungen, bei denen man kaum zwischendurch eine Pause macht, ausprobiert. Er hat bestens funktioniert.



Abb. 1

▲ Abb. 1: Falsche Sitzhaltung auf einem herkömmlichen Stuhl.



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 2:** Die optimale Sitzhaltung mit dem Bambach Sattelsitz. ▲ **Abb. 3:** Der Bambach Sattelsitz ist inspiriert durch die aufrechte Sitzhaltung von Reitern. Der Stuhl ist in vielen verschiedenen Farben und Ausführungen erhältlich und passt somit in jedes Behandlungszimmer.

Richtige Körperhaltung mit dem Bambach Sattelsitz

Es wäre schön, wenn die Leute nur vernünftig wären und sich mehr Gedanken über ihre Sitzgelegenheiten machen würden. Geschätzte 5 bis 6 Milliarden Euro könnten wir uns sparen. Die nämlich werden jedes Jahr aufgewendet, um die Folgen von Rückenproblemen, häufig induziert durch falsche Stühle, zu therapieren bzw. die daraus resultierenden Arbeitsausfälle zu bezahlen.

Mary Gale, eine australische Ergotherapeutin und Erfinderin des Bambach Sattelsitzes, untersuchte die Sitzhaltung auf Pferden und warum Menschen, die in einem

Rollstuhl sitzen, auf dem Rücken eines Pferdes ohne Stütze sitzen konnten und Reiter mit einem Rückenleiden auf dem Pferd sitzend schmerzfrei waren. Den weiteren Abschnitt, was sie dann mit dem Bambach erlebte, erzähle ich Ihnen hier nicht. Er steht aber in dem Buch und Prospekt zu diesem Sitz. Literatur und einen Demotermin können Sie kostenlos bei Hager & Werken (www.hagerwerken.de, Tel.: 0203 99269-56) anfordern. Viele aktive Seniorinnen und Senioren können sich wegen falscher Körperhaltung nicht mehr schmerzfrei bewegen. Wollen Sie das auch? Nein? Dann setzen Sie sich vernünftig hin. Mit dem Bambach! ◀◀

© Dr. med. dent. Hans. H. Sellmann.

>>

KONTAKT

Dr. med. dent. Hans H. Sellmann

Jagdstraße 5

49638 Nortrup

Tel: 05436 8767

Mobil: 0172 1867367

E-Mail: dr.hans.sellmann@t-online.de

www.der-zahnmann.de

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Ackerstraße 1

47269 Duisburg

Tel.: 0203 99269-0

E-Mail: info@hagerwerken.de

www.hagerwerken.de

ANZEIGE

„Das Valida von Euronda: variabel, sicher, validierbar und die Dokumentation ist denkbar einfach!“

EURONDA

**Euroseal® Valida
Folienschweißgerät**

Aktionspreis

990,- €



Vernetzte Praxis

Multimedia-Komfort von der Diagnose bis zur Wartung

„Die elektronische Vernetzung der Welt verändert unser berufliches und privates Leben fundamental – auch unsere zahnärztliche Praxis.“ Dieses Gefühl haben viele, aber was folgt daraus? Die vorliegenden Ausführungen konzentrieren sich auf die Frage, wie eine Praxis die Chancen des aktuellen Stands der Technik optimal ausschöpft.

Christian Ehrensberger/Frankfurt am Main

Abb. 1



▲ **Abb.1:** Zügiger Ablauf während des Röntgenvorgangs: Sämtliche Einstellungen lassen sich über ein intuitiv bedienbares 7"-Touch-Display schnell und eindeutig visualisieren (VistaPano S, Dürre Dental, Bietigheim-Bissingen).

■ Vernetzung zählt schon zu den Erfahrungen unseres Alltags. Sie hilft bei der Weitergabe von Informationen über den PC und das Smartphone – ob in Sprache, Fotos oder Videosequenzen. In Zukunft werden wir womöglich häufiger unsere Heizungen, Rollläden und Kühlschränke über das Mobiltelefon fernsteuern. Verunglücken wir mit dem Auto, so öffnet sich nicht nur der Airbag, sondern gleichzeitig vernetzt sich die PKW-eigene GPS-Ortung mit der zuständigen Notfallzentrale und signalisiert: „Alarm, dort muss jetzt ein Rettungshubschrauber hinfliegen.“

Sicher, die Anforderungen an moderne Technik sind gerade in der Zahnarztpraxis besonders groß. Das beginnt bei den hohen Standards für Medizinprodukte und Arzneimittel, setzt sich bei der Hygiene- und Infektionskontrolle fort und betrifft unter anderem auch die Sicherheit sensibler Patientendaten sowie Fragen der Wirtschaftlichkeit. Trotzdem sind zahnärztliche Praxen in puncto Vernetzung teilweise sogar Vorreiter.

Röntgen – vernetzt, gefiltert, dosisoptimiert

Die Vorteile liegen im Bereich der bildgebenden Systeme unmittelbar auf der Hand: So lassen sich Röntgenbilder mithilfe elektronischer Filter leichter auswerten, zum Beispiel mithilfe digitaler Filter für die Karies-, Endo- und Para-Diagnostik sowie für die Kieferorthopädie. Außerdem sind die Daten komfortabel elektronisch archivierbar und es kann ohne Zeitverzögerung eine fachliche Diskussion mit Kollegen erfolgen.

Im Bereich des zweidimensionalen Panoramalaröntgens spielt seit Kurzem ein innovatives digitales Verfahren weitere Vorteile der Digitaltechnik aus (S-Pan-Technologie, Dürre Dental, Bietigheim-Bissingen). Es stellt als Ergebnis eine Aufnahme zur Verfügung, die sich dank einer intelligenten Software an der individuellen Anatomie des Patienten orientiert. Dabei sind Abweichungen vom Durchschnittsgebiss und unterschiedliche Neigungen von Zähnen bereits berücksichtigt. Es werden sogar Fehlposi-

tionierungen, wie sie im üblichen Röntgenalltag einmal vorkommen, ausgeglichen – Wiederholungsaufnahme nicht nötig.

Auch verwendet das System besonders dünne Panoramaschichten. So kommen Aufnahmen von ungeahntem Detailreichtum zustande. Die Röntgendosis kann gering gehalten werden, was speziell bei Kindern, Schwangeren oder „vorsichtigen“ Patienten, die ihre Strahlendosis generell minimiert wissen möchten, von Vorteil ist.

Kariesdiagnostik ohne Strahlenbelastung

Ganz ohne Röntgenstrahlung kann seit Neustem eine Kariesinspektion mit der Kamera erfolgen. Schon bisher halfen bei der Erfassung der Erkrankung bereits im Anfangsstadium bildgebende Systeme, wobei Fluoreszenzaufnahmen die Erkrankung auf Okklusal- und Glattflächen erfassen. Für



Abb. 2

die Approximalkräume blieb dagegen eine Röntgenaufnahme Standard. Ein neues Kamerasystem (VistaCam iX HD, Dürr Dental, Bietigheim-Bissingen) macht Karies in diesen Bereichen nun mithilfe von Infrarotlicht detektierbar. Auch dieses bildgebende System lässt sich in das Praxisnetzwerk einbinden. Dort stehen wiederum vielfältige Filterfunktionen und die Dokumentation (z.B. über einen längeren Zeitraum) zur



Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Die Zahnkeimlinge aus unterschiedlichen Ebenen werden alle im Panoramabild klar dargestellt. So ist die Diagnose bezüglich fehlender oder überzähliger Zähne einfach wie nie – dank S-Pan-Technologie. Durch Reduktion der Höhe und Breite des belichteten Bereiches sowie der Dosis werden die Kinderaufnahmen mit geringstmöglicher Dosis erstellt.



Abb. 4

▲ **Abb. 4:** Erwachsenen-Panorama-Aufnahme: in allen Bereichen des Kiefers scharfe Bildinformationen. Durch die dünnen Einzelschichten werden Knochenstruktur und Wurzelspitzen sowie der Nervenkanal ideal dargestellt. Dank S-Pan-Technologie werden Fehlpositionierungen in vernünftigen Grenzen ausgeglichen.

▲ **Abb. 2:** Röntgensystem mit S-Pan-Technologie: vier Kinderprogramme plus fünf für kieferorthopädische Fragestellungen plus 13 weitere spezielle Optionen, etwa für die Funktionsdiagnostik oder für die Implantatplanung (VistaPano S Ceph, Dürr Dental, Bietigheim-Bissingen).

Verfügung. Mit dem unbewaffneten Auge schwer erkennbare Initialkariesläsionen können auf diese Weise einer rechtzeitigen Behandlung mit „Karies-Stopp-Lacken“ zugänglich gemacht werden, sodass eine Füllungstherapie möglicherweise vermieden werden kann.

Damit können viele Funktionseinheiten mit ihren diagnoserelevanten Outputs zentral erfasst werden und sind dann auf jedem Praxiscomputer und in jedem Behandlungszimmer verfügbar. Dies schließt neben Röntgensystemen, Intraoral-,



▲ **Abb. 5:** Ceph-Aufnahme in 4,1 Sekunden mit allen anatomisch relevanten Strukturen: Durch den schnellen Scan werden unscharfe Aufnahmen durch Patientenbewegung vermieden.

Fluoreszenz- und Infrarotkameras sowie Intraoralscannern auch die Dokumentation einer adäquaten Hygiene und die Abrechnung ein.

Klassische analoge Technik – State-of-the-Art vernetzt

Aber Druckluft- und Sauganlagen? Damit verbindet man zunächst klassische analoge Technik, die seit Jahrzehnten zuverlässig funktioniert. Selbst hier kann durch Vernetzung beispielsweise der Aufwand zur Überwachung und Steuerung der einzelnen Geräte minimiert werden.

Hinzu kommt der Sicherheitsaspekt: Alle Systeme mit ihrem aktuellen Status sind wie von einem Leitstand aus auf dem zentralen Praxiscomputer einzusehen; so hat das Team sie im Griff und kann sich ganz auf den Patienten konzentrieren.

Hinweise auf einen notwendigen Filterwechsel, den Füllstand des Amalgambehäl-



▲ **Abb. 6:** Klar und übersichtlich: elektronische Steuerung für kommunikative Kompressoren.

ters oder andere Tipps für das Team werden damit sofort angezeigt und sind mit einem Blick auf dem Monitor zu sehen. In den seltenen Schadensfällen stellen Saug- oder Druckluftanlage eine Verbindung zum Servicetechniker her und geben ihm automatisch wichtige Informationen, damit er sich auf einen Besuch vorbereiten kann: Welche Austauschteile brauche ich? Welche Werkzeuge? Die Zusammenstellung dicker Ordner mit Bedienungsanleitungen und Wartungshilfen für Geräte kann entfallen, weil alles seit der Auslieferung digital gespeichert ist und upgedatet wird.

Die Voraussetzung für all dies stellt natürlich eine dental denkende Software dar. Damit lässt sich die gesamte Praxistechnik übersichtlich und intuitiv überwachen – bis hin zur klassischen Sauganlage. Ein kleiner Exkurs: Eine neue Generation macht diesen Teil der Praxisversorgung aktuell deutlich energieeffizienter (z.B. Tyscor, Dürr Dental, Bietigheim-Bissingen). Das Geheimnis dieser Sauganlagen steckt im Prinzip der Radialverdichtung. Sie ersetzt die klassische Seitenkanalverdichtung.

Fazit für die Praxis

Den zukünftigen Veränderungen durch elektronische Vernetzung kann das zahnärztliche Team gelassen entgegensehen. Denn in diesem Bereich befindet man sich

als zahnärztliches Team selbst in einer Vorreiterrolle – und profitiert schon heute vom damit verbundenen Plus an Sicherheit und Komfort. ◀◀



▶ **Abb. 8:** Noch nie waren dentale Sauganlagen so energieeffizient: innovative Ausführung Tyscor V/VS mit Radialtechnik.



▲ **Abb. 7:** Vernetzte Praxis – alle Daten auf einen Blick.

>> KONTAKT

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

Jeder hat eine Lieblingsfarbe!



Für mehr
Produktinformationen
QR-Code scannen!



VALO®

LED-Polymerisationsleuchte

Ausgezeichnete VALO Qualität – Jetzt auch in Farbe.

Beleben Sie Ihre Praxis mit den neuen VALO Cordless Farben bei gleichbleibend hoher Qualität und allen Vorteilen, die VALO zu bieten hat. Mit VALO treffen Sie immer die richtige Wahl!

Sichern Sie sich Ihr Rückkaufangebot!

Aktion gilt für alle VALOs, ob mit oder ohne Kabel.

Mehr Infos unter der Tel.-Nr. 02203-35 92 15
oder bei Ihrem persönlichen Fachberater.

Vertrieb durch den autorisierten Dental-Fachhandel.

ULTRADENT
PRODUCTS · USA

Tel. 02203 - 35 92 15 • www.ultradent.com

Erfahrungsbericht

Praxisneugründung mit System

In meiner Praxis in Bünde sorge ich mit meinen kompetenten Helferinnen für die professionelle und angstfreie Zahnhygiene unserer Patienten. Als ich meine Praxis im Februar 2015 gegründet habe, wurden alle Räume saniert und den neuesten Standards entsprechend modernisiert. Im Rahmen meiner Praxisneugründung begann ich mit der Suche nach einem Reinigungs- und Desinfektionsgerät, mit dem ich nach RKI-Richtlinien arbeiten kann.

Dr. Annette Strauch/Bünde



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Zahnärztin Dr. Annette Strauch und ihr Praxisteam. ▲ Abb. 2: Gute Beladungsmöglichkeiten bei kompakter Größe.

■ Über den MELatherm 10 von MELAG habe ich auf Messen und aus der Fachpresse viele positive Informationen erhalten. Die einfache Handhabung und die hygienische Arbeitsweise deckten sich genau mit meinen Vorstellungen. Als mir der MELatherm schließlich von meinem Fachberater der Pluradent empfohlen wurde, war ich überzeugt und habe mich für den Kauf entschieden. Für meine Helferinnen bedeutet die Anschaffung eine große Erleichterung des Arbeitsalltags, denn der

MELatherm ist bedienerfreundlich und unkompliziert.

Eine Systemlösung für die gesamte Instrumentenaufbereitung

Der Thermodesinfektor bezieht die Reinigungs- und Desinfektionsmittel selbstständig aus den integrierten Behältern für Prozessmedien und ermöglicht mit seinen kurzen Programmlaufzeiten eine sichere, schnelle Aufbereitung für die anschlie-

ßende Sterilisation. Vor allem die aktive Trocknungsfunktion ist praktisch, denn die Instrumente können nach der Aufbereitung im MELatherm komplett trocken entnommen und weiterverwendet werden. Wir können seit der Nutzung des MELatherm 10 nicht nur ein schnelleres und effizienteres Arbeiten feststellen, unser Alltag ist auch sicherer und entspannter geworden.

Letztendlich wollte ich für die gesamte Instrumentenaufbereitung eine System-



Abb. 3

▲ Abb. 3: Aufbereitungsraum mit reinem Bereich links und unreinem Bereich rechts.

▼ Abb. 4: Einfaches Dokumentieren mit der Software MELAtrace.

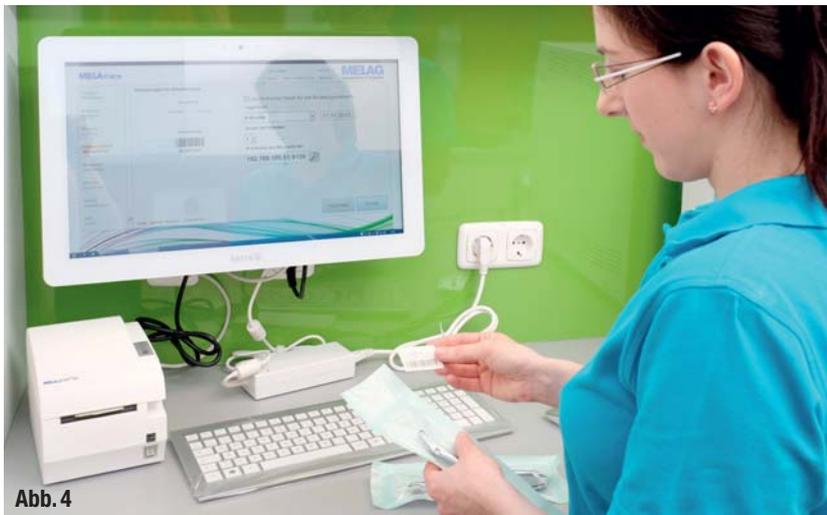


Abb. 4

lösung haben. Eine solche verspricht einen reibungslosen Workflow und effizientes, sicheres Arbeiten. Auch hierfür wurden mir die Geräte von MELAG empfohlen. Das hat sich allein schon angeboten, weil der Aufwand für die Koordination von Informationen, Fragen, Wartungen etc. bei nur einem Anbieter stark vermindert wird.

Für die Verpackung von kritischen Instrumenten nutzen wir MELAseal 200. Das Siegelgerät von MELAG produziert Siegelnähte von gleichbleibend hoher Qualität und trägt damit zur Sicherheit unserer Patienten bei. Die Sterilisation erfolgt im Vacuklav 40 B+. Dieser ist sehr leicht über das Touch-Display zu bedienen und liefert täglich zuverlässige Ergebnisse.

Auch die Dokumentation geht bei uns schnell und unkompliziert vonstatten. Mit der Software MELAtrace werden alle Prozess-Schritte festgehalten und dokumentiert. Für die verpackten Instrumente, die wir einlagern wollen, drucken wir mit dem MELAprint 60 Etiketten, um

sie zu markieren. So können wir stets alle Vorgänge rückverfolgen.

Fazit

Mit der Systemlösung von MELAG bin ich sehr zufrieden. Wir können damit schnell und effizient arbeiten, ohne dass die Qualität darunter leiden muss. ◀◀



KONTAKT

Zahnarztpraxis Dr. Annette Strauch

Erich-Martens-Straße 40
32257 Bünde
www.dr-strauch-buende.de

MELAG Medizintechnik oHG

Geneststraße 6–10
10829 Berlin
Tel.: 030 757911-0
Fax: 030 757911-99
E-Mail: info@melag.de
www.melag.de

Natürlich Mann Möbel.



Ein Querschnitt unserer Referenzen.
Ausführlicher? Gerne!

Dentale Einrichtungskonzepte
Praxis- und Labormöbel
(0 71 43) 8 53 30
info@mann-moebel.de
www.mann-moebel.de

mann
möbel

Besigheim | Burgdorf | Olpe | Ulm

Neubau einer Gemeinschaftspraxis

„Herzlich willkommen“ bei den Zahnärzten im Belgischen

Ein Weihnachtsgeschenk der besonderen Art bereiteten sich Isabel Prochazka und Ines Katharina Hüster am 23. Dezember letzten Jahres: So fand an jenem Dienstag die letzte erforderliche TÜV-Abnahme statt, letzte Handgriffe wurden getätigt und Inventar an seinem finalen Platz positioniert, um pünktlich zum 2. Januar die ersten Patienten in der neuen Praxis begrüßen zu können. Von Null auf Hundert in sechs Monaten – ein Praxisporträt zweier Wahl-Kölnerinnen im Herzen der Stadt.

Christin Bunn/Leipzig

■ Bunt, belebt und dynamisch – das Belgische Viertel zählt zu den beliebtesten Stadtteilen in Köln und besticht durch seine ganz eigene Dynamik. Seit Januar ist das Viertel nochmals ein ganzes Stück belebter und dynamischer geworden – durch die Eröffnung der Gemeinschaftspraxis

der beiden jungen Zahnärztinnen Prochazka und Hüster. Diese blickten beim Redaktionsbesuch im Juli zu Recht mit Stolz auf die letzten zwölf Monate zurück und ließen sowohl die Praxisentstehungsphase als auch das letzte halbe Jahr im eigenen Objekt Revue passieren.

Wer sucht, der findet

Die Erfolgsgeschichte der beiden Zahnärztinnen Isabel Prochazka und Ines Katharina Hüster begann, als sie sich an einer Klinik kennenlernten und nach einem Jahr der Zusammenarbeit die Idee



Abb. 1a



Abb. 1b



Abb. 2a

▲ Abb. 1a und 1b: Der Sterilisationsraum nahm nach Beginn der Umbauarbeiten im Juni 2014 zügig Form an.

▲ ▶ Abb. 2a und 2b: Auch in den Behandlungsräumen wurden rasch Fortschritte sichtbar.



Abb. 2b



Abb. 3a

einer Gemeinschaftspraxis entwickelten. „Wenn man ein Jahr lang zusammenarbeitet, weiß man voneinander, wie jeder arbeitet und vor allem in welcher Qualität. Dieses Vertrauen samt der Wertschätzung sind elementar für die Behandlungsqualität und das Leistungsportfolio, denn wir

▲ Abb. 3a: Lichtdurchflutet, weitläufig und modern: Schon beim Betreten der Praxis erwartet die Patienten Wohlfühlathmosphäre.

ergänzen uns perfekt“, resümiert Prochazka die Entstehungsphase des Praxis-konzeptes. Schnell begann die Objekt-suche, und in der Genter Straße wurden

beide fündig: perfekte Innenstadtlage, eine sehr gute Erreichbarkeit sowohl per Auto als auch via öffentlichen Verkehrsmitteln und ein Dentallabor im Erdge-

ANZEIGE

Hämostatikum Al-Cu

Stoppt die Blutung,
reduziert die Keime

- sauberes, unblutiges Scalen
- schnelle und gründliche Zahnsteinentfernung
- stoppt nachhaltig Kapillarblutungen der Gingiva, Haut und Pulpa
- keimreduzierende Wirkung
- minimiert die Gefahr einer Bakteriämie



*alle Hämostatikum Al-Cu-Packungen bis 30.11.2015 20 % günstiger.
Nicht mit anderen Rabattaktionen kombinierbar.
Bei der Abwicklung über Ihren Großhändler sind wir Ihnen gern behilflich.



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. 3b

▲ Abb. 3b : Metallische Töne ziehen sich dabei durch das gesamte Praxiskonzept. ▼ Abb. 4: Diese setzt sich im Wartebereich fort, der bewusst vom Empfang separiert wurde und Wohnzimmer-Flair verbreitet.



Abb. 4

schoss des Gebäudes – die Räumlichkeiten waren gefunden.

Sechs Monate für Umbau und Einrichtung

Diese Standortwahl wurde im Juni 2014 getroffen und kurze Zeit später begann der Umbau. Kompetenter Partner war hierbei MPS Dental, eine Tochter der NWD-Gruppe, die mit der Raum- sowie Installationsplanung im Objekt begann. Wände kamen hinzu, Wände wurden verrückt, der OP-Bereich einer zuvor im Objekt ansässigen MKG-Praxis musste entfernt werden, sodass sich die Umbauphase auf rund drei Monate erstreckte. Daran schloss sich die Frage nach der zukünftigen Praxiseinrichtung sowie -ausstattung an, die ebenfalls in die Hände von MPS Dental gelegt wurde. „Bei der Praxis handelte es sich um eine komplette Neuausstattung, von den Behandlungszeilen, über Großgeräte bis hin zu Verbrauchsmaterial“, weiß Peter Motter – Medizinprodukteberater MPS Dental – zu berichten. „Dabei wussten die Zahnärztinnen genau was sie wollten bzw. was sie nicht wollten, sodass Entscheidungen schnell getroffen werden konnten und sich das Miteinander äußerst angenehm gestaltete“, resümiert Motter die Zusammenarbeit zurückblickend. Ähnliches weiß auch Zahnärztin Hüster zu berichten, die sich eine Praxisneugründung innerhalb so kurzer Zeit ohne fachliche Unterstützung nicht hätte vorstellen können: „Man hat bauliche sowie dentalspezifische Vorschriften, man hat Zeitdruck. Zudem haben wir beide bis Dezember noch in Vollzeit gearbeitet. Ohne die Unterstützung von MPS Dental wäre ein Projekt dieser Größe in so kurzer Zeit für uns nicht vorstellbar gewesen, und auch die lokale Komponente und das Wissen um die Ansprechpartner vor Ort waren hierfür ausschlaggebend.“

Eine Wohlfühlpraxis für jedermann

Entstanden ist eine Praxis mit einer Grundfläche von 175 Quadratmetern, die sich auf drei Behandlungszimmer, einen großzügigen Wartebereich, den Empfang, einen Röntgenraum, den Steriraum, ein Backoffice, zwei Arztbüros, einen Aufenthaltsraum für die Mitarbeiter, Sanitärbereiche sowie ein Beratungszimmer erstreckt. Letzteres war den Zahnärztinnen dabei besonders wichtig, denn neben der Implantatio-



Abb. 5a

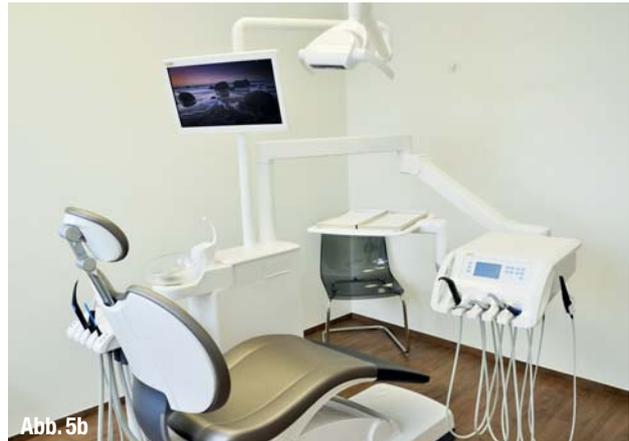


Abb. 5b

▲ Abb. 5a und 5b: Funktional und minimalistisch präsentieren sich die drei Behandlungszimmer und wurden mit modernstem Equipment bestückt.

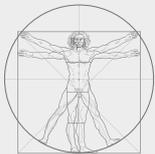
logie, Endodontie, der Ästhetischen Zahnheilkunde, Invisalign und Prophylaxe liegt einer der Leistungsschwerpunkte auf der Behandlung von Angstpatienten. „Wir sehen uns als Praxis mit persönlicher Patientenbindung, bei der die individuelle Beratung ganz klar im Fokus steht. Dabei wertschätzen uns viele unserer Patienten nicht nur aufgrund unserer fachlichen Kompe-

tenz, sondern auch aufgrund persönlicher Komponenten, denn viele Patienten sind ganz einfach in die neue Praxis mitgekommen“, weiß Isabel Prochazka zu berichten. Die Praxis ist vollständig digitalisiert und mittels Aufzug bis in den Empfangsbereich direkt erreichbar.

Auch auf eine große Portion Wohlfühl-atmosphäre wurde bei allem gesetzt, beide

wollten keine sehr „bunte“ Praxis. So finden sich in allen Bereichen zeitlose metallische Töne, die auch im Corporate Design der Praxis aufgegriffen wurden. „Besonders stolz sind wir auf unser Wartezimmer, das den farbigsten Bereich in unserer Praxis darstellt“, erklärt Hüster. „Bewusst sollte dieser Bereich klar vom Empfang abgegrenzt werden, um den Patienten eine Rückzugsmög-

ANZEIGE



strohm+maier
dental & medical

mit modernem
design

erleben
und
motivieren



zeitloses design
funktionalität
qualität

wir beraten sie gern, kontaktieren sie uns:

ihr strohm+maier team

fon +49 (0)9077 95730-29

fax +49 (0)9077 95732-3

mail info@strohmundmaier.de

web www.strohmundmaier.de



Abb. 6a



Abb. 6b

▲ Abb. 6a und 6b: Auch in den Bereichen für Röntgen und die Instrumentenaufbereitung wurde auf Purismus gesetzt.

lichkeit vor der Behandlung fernab der anderen Patienten am Empfangstresen zu geben“, weiß Motter zu ergänzen. Eine Leuchte aus Kupferelementen, gemütliche Sessel mit freundlichem blauem Bezug, ein bequemes Ledersofa, ein individuell angefertigter Hocker in Zahnform, eingerahmt mittels eines Wandbilds farbiger Regenschirme – wer hier wartet, dem fällt das Warten sicherlich nicht schwer.

Bei den Investitionsgütern fiel die Entscheidung auf Behandlungseinheiten sowie Röntgengeräte von Sirona. Hier schätzen Prochazka und Hüster besonders die Möglichkeiten der in der Einheit integrierten Intraoralkamera, die insbesondere bei der Befundung eingesetzt wird und die nötige Transparenz für die notwendigen Behandlungen ebnet. Zudem finden sich in der Praxis Kleingeräte für die Implantologie sowie Endodontie (VDW), eine Lachgaseinheit sowie Kompressor und Absauganlage

aus dem Hause Dürr Dental. Im Hygienebereich setzt das Praxisteam auf Geräte von MELAG und Sirona, die Behandlungszeilen sowie Einbauschränke fertigten Tischleihen aus Aachen und Köln.

Ausblick

Von Null auf Hundert in sechs Monaten – die Genter Straße darf sich über eine neue Zahnarztpraxis freuen, die durch Frische und Dynamik besticht. Dabei ist es mit der Dynamik längst nicht vorbei, denn den Behandlerinnen schwebt perspektivisch noch einiges vor. „Im Wartezimmer werden wir noch ein paar kosmetische Highlights setzen, so beispielsweise im Bereich der Patientenunterhaltung. Zudem sollen die Behandlungszimmer zukünftig Fotografien mit Kölner Motiven zieren“, stellt Hüster in Aussicht. „Doch auch konzeptionell planen wir bereits weiter und wollen mit einem

vierten Behandlungszimmer den Bereich der Prophylaxe vollumfänglich fokussieren. Zudem sind die digitalen Technologien für uns elementar, sodass für uns auch die Investition in einen Scanner zur digitalen Abdrucknahme bevorsteht, wenn der Markt soweit ist und es das für uns passende Gerät gibt“, ergänzt Prochazka.

Letztere Aussagen spiegeln das Ambiente unseres Redaktionsbesuchs ideal wider: Die Leidenschaft beider für ihre Praxis, die Begeisterung für die Zahnmedizin und das Vertrauen auf die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit, getreu dem Motto „Ein schönes Lächeln öffnet alle Türen“. ◀◀



Abb. 7

▲ Abb. 7: Für beide Seiten ein voller Erfolg und eine Zusammenarbeit, die nicht besser hätte sein können: (v.l.n.r.) MPS Dental Medizinprodukteberater Peter Motter nebst den Zahnärztinnen Ines Katharina Hüster und Isabel Prochazka.

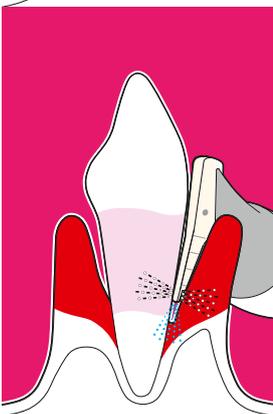
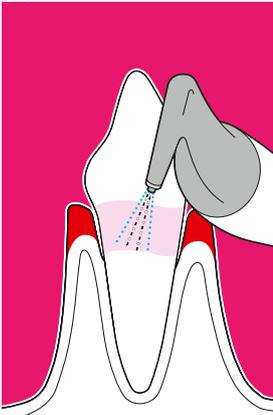
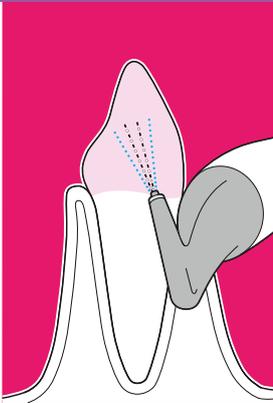


KONTAKT

**Berufsausübungsgemeinschaft
Isabel Prochazka und
Ines Katharina Hüster GbR**
Genter Straße 3–5
50672 Köln
Tel.: 0221 56965787
E-Mail: [verwaltung@zahnaerzte-
im-belgischen.de](mailto:verwaltung@zahnaerzte-im-belgischen.de)
www.zahnaerzte-im-belgischen.de

MPS Dental
ein Unternehmen der NWD-Gruppe
MPS Dental GmbH
Horbeller Straße 9
50858 Köln
Tel.: 02234 9589-0

BYE-BYE BIOFILM



ORIGINAL METHODE AIR-FLOW®

FÜR EINE
UMFASSENDE
PROPHYLAXE
→ SUB- UND
SUPRAGINGIVAL
IN EINEM SCHRITT



BYEBYEBIOFILM.COM

EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH - SCHATZBOGEN 86 - 81829 MÜNCHEN - DEUTSCHLAND

EMS⁺

Erweiterung und Spezialisierung

Eine Prophylaxe-Lounge zum Wohlfühlen

Praxis mit Weitblick und Ausblick: Mitten in der Nürnberger Altstadt besteht seit über 30 Jahren am Ludwigsplatz eine Zahnarztpraxis, die ihren Patienten heute unter dem Namen „edel&weiss“ modernste Behandlungsmethoden in einladendem Wohlfühlambiente bietet. Als jüngstes Projekt der Inhaber Dr. Thomas Schwenk, Dr. Marcus Striegel und Dr. Florian Göttfert lädt seit wenigen Monaten eine Prophylaxe-Lounge auf separater Etage zur Vorsorge mit Entspannungsfaktor ein.

Susan Oehler, Leipzig



Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Seit Erbauung des Hauses am Ludwigsplatz im Jahr 1984 beherbergt es die Räumlichkeiten der Zahnarztpraxis.

■ Ein weitschweifender Blick über die historische Nürnberger Altstadt, vor den Fenstern das satte Grün alter Bäume, die einen gemütlichen Balkon beschatten – was klingt wie die blumige Beschreibung eines luxuriösen Hotelzimmers, ist Teil eines innovativen Praxiskonzeptes im Herzen Nürnbergs. Hier erwartet die Patienten eine stimmige Kombination aus hochwertigen Materialien, stimmungsvollem Lichtdesign und modernster Praxisausstattung. Die Partner Dr. Schwenk, Dr. Striegel und Dr. Göttfert sowie Praxisgründer Dr. Peter Skopek legen spürbar großen Wert auf das Ambiente, das den Aufenthalt in ihrer Gemeinschaftspraxis prägt. „Wenn der Patient vergisst, dass er sich gerade im Wartezimmer kurz vor einem Zahnarzttermin befindet, haben wir alles richtig gemacht“, betont Dr. Schwenk lächelnd.

Bei derart hohen Ansprüchen ist klar, dass jegliche baulichen Erweiterungsmaßnahmen einen starken Partner für die Planung und Umsetzung erfordern. Dr.

Schwenk und seine Mitinhaber verlassen sich schon seit vielen Jahren auf die bewährte Zusammenarbeit mit dem Servicespezialisten Henry Schein.

Kontinuierliches Wachstum

Dabei war der Weg zum heutigen Erscheinungsbild der sich über mehrere Etagen erstreckenden Praxis mit eigenem Dentallabor keineswegs ein leichter. Die Wurzeln der Erfolgsgeschichte reichen bis in das Jahr 1984 zurück, in dem das Gebäude am Ludwigsplatz errichtet wurde und von Beginn an die Zahnarztpraxis, damals noch unter alleiniger Ägide von Dr. Skopek, beherbergte. Mit drei Behandlungsstühlen auf einer Etage waren die Kapazitäten im Vergleich zu heute natürlich noch limitiert, jedoch liegt hier der Grundstein für das nachfolgende stetige Wachstum des Unternehmens. Ab 1998 trat Dr. Schwenk in den Praxisbetrieb ein, ein Jahr später stieß Dr. Striegel dazu. Seit 2012 komplettiert Dr. Göttfert das Inhabertrio, welches zudem durch drei weitere Zahnärzte und ein inzwischen rund 50-köpfiges Praxisteam unterstützt wird.

Zwischenzeitliche Erwägungen eines Standortwechsels wurden durch die Inhabergemeinschaft wieder verworfen.

Die prominente Innenstadtlage mit guter Verkehrsanbindung und nicht zuletzt dem einzigartigen Ausblick wegen etwaige Vorteile eines weiter entfernt gelegenen Neubaus mehr als auf.

Die Basis für eine kontinuierliche Erweiterung der räumlichen und personellen Strukturen bildete dabei ein gesundes, organisches Wachstum. Neben den beiden Etagen mit Behandlungsräumen findet auf einer Ebene ein eigenes Dentallabor mit acht Mitarbeitern Platz, in weiteren Stockwerken sind die Verwaltung und Personalräume untergebracht.

Zu dem Erfolgsrezept der Praxis gehört ein breites Leistungsspektrum mit individuell gesetzten Spezialisierungen der einzelnen Behandler. So liegen die Schwerpunkte unter anderem auf der



Abb. 2

▲ **Abb. 2:** Hochwertige Materialien und ein stimmungsvolles Lichtdesign erzeugen eine anheimelnde Atmosphäre.

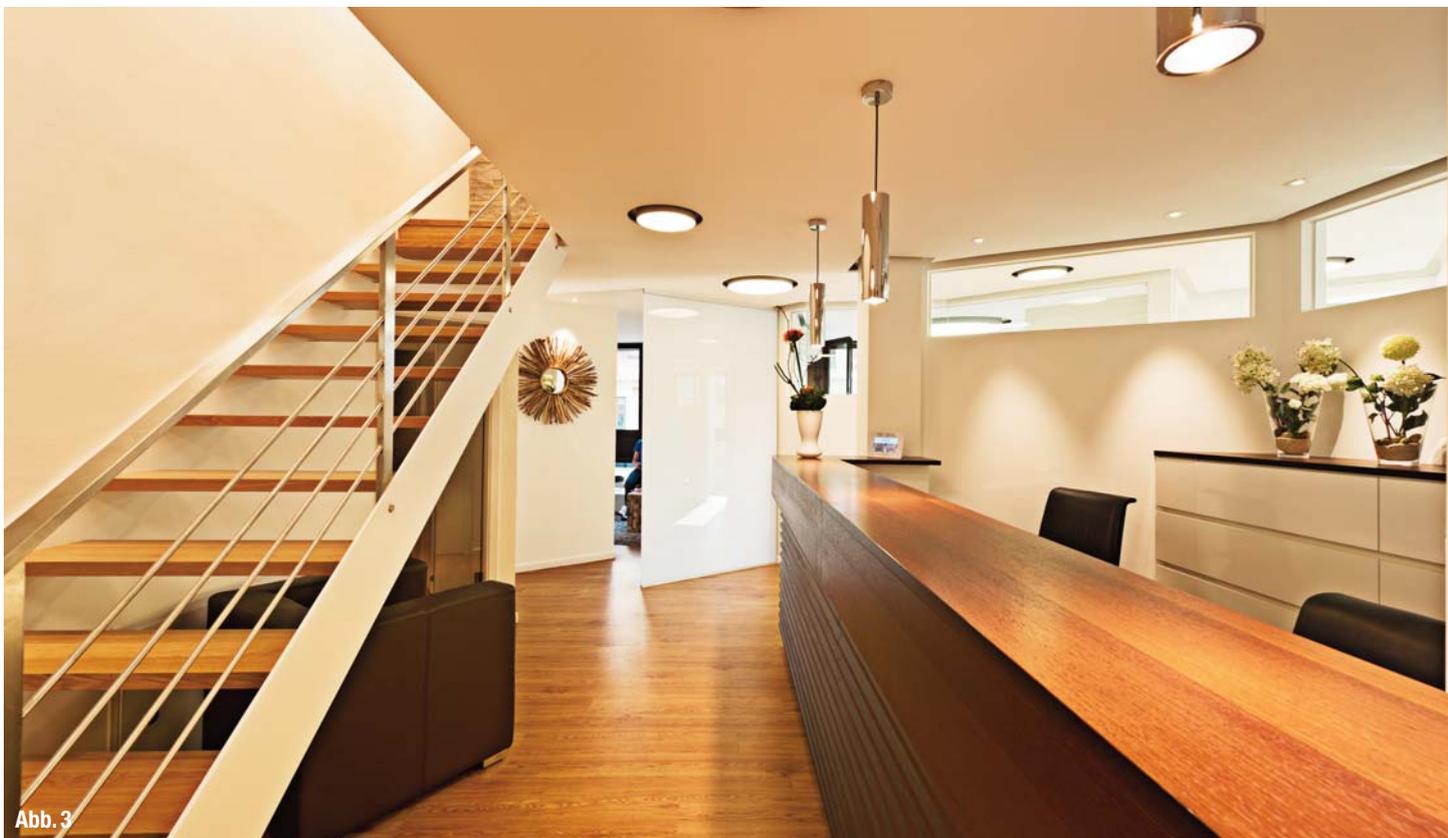


Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Warme Holztöne im Empfangsbereich wirken einladend und gemütlich.

Implantologie, Rot-Weiß-Ästhetik sowie der Funktionsdiagnostik und -therapie. Ein weiteres Standbein entwickelte sich so Erfolg versprechend, dass sich die Praxisinhaber entschlossen, das vorhandene Potenzial durch einen eigenen Trakt voll zu nutzen: Seit Mitte April 2015 empfangen die Dentalhygienikerinnen von „edel&weiss“ ihre Patienten in der neu eröffneten Prophylaxe-Lounge.

Investitionen sichern Qualität

Ebenso wie die Behandlungsräume der anderen Etagen sind auch die Zimmer der Prophylaxe-Lounge anhand eines einheitlichen Corporate Designs eingerichtet. Helle, warme Farbtöne ergänzen sich mit stilvollen Accessoires aus Holz und Leder zu einem gemütlichen, einladenden Ambiente. Die Behandlungsliege ist in jedem

Raum mit Blick zur großzügigen Fensterfront ausgerichtet, sodass der Patient seinen Blick über die Dächer Nürnbergs schweifen lassen kann. Akustische Reize setzt unaufdringliche Entspannungsmusik, die für eine angenehme Atmosphäre sorgt.

Die räumlichen Voraussetzungen stellen die Praxisgemeinschaft jedoch zunächst vor große Herausforderungen. Vor



Abb. 4

▲ Abb. 4: Analog zur Gestaltung der Zahnarztpraxis wurden auch die Räume der Prophylaxe-Lounge eingerichtet.



Abb. 5

▲ Abb. 5: Der offene Wartebereich gibt den Blick zur Empfangstheke frei und bietet dennoch Ruhe und Entspannung.



Abb. 6

▲ Abb. 6: Während der Behandlungen eröffnet sich den Patienten ein weiter Blick auf die Begrünung vor den Fenstern und die Nürnberger Altstadt.

der Übernahme der Etage durch „edel&weiss“ waren zunächst gastronomische Einrichtungen in den Räumen ansässig, sodass sowohl die Struktur der Innenwände als auch sämtliche Leitungen sowie Verkabelungen vollständig neu konstruiert werden mussten. Allein die Planungsphase nahm rund eineinhalb Jahre in Anspruch. Dabei unterstützte Henry Schein mit fundiertem Fachwissen und individueller Beratung.

„Mit diesem Depotpartner verbindet uns eine langjährige Zusammenarbeit auf inzwischen schon sehr persönlichem Niveau, die ich sehr schätze. Dazu gehört beidseitiges Vertrauen und unser Wissen um die Vorteile, die uns ein breit aufgestellter Anbieter bereitstellen kann. Kontinuität ist dabei Teil unseres Geschäfts-

prinzips. Unsere Praxis zeichnet sich durch eine hochmoderne technische Ausstattung aus: Wenn sich eine vielversprechende neue Technologie am Markt etabliert, investieren wir gerne in einen hohen Qualitätsstandard. Die Einrichtung einer kompletten Etage präsentiert sich da wirklich als ein Großprojekt, bei dem kompetente Beratung erfolgsentscheidend ist“, fasst Dr. Schwenk zusammen.

Gelohnt haben sich Aufwand und Investitionen sichtlich: Die Prophylaxe-Lounge wird von den Patienten sehr gut angenommen. Mit dem Erkennen der Schlüsselrolle eines gut aufgestellten, separaten Prophylaxebereichs hat das Team von „edel&weiss“ einen wichtigen Trend des Dentalmarktes aufgegriffen und mit Weitsicht einen wichtigen Schritt in Richtung Zukunft getan. ◀◀

>> **KONTAKT**

edel&weiss
Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
Dres. Schwenk, Striegel, Göttfert
 Ludwigsplatz 1a
 90403 Nürnberg
 Tel.: 0911 56836360
 Fax: 0911 2419854
 info@edelweiss-praxis.de
 www.edelweiss-praxis.de

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
 Monzastraße 2a
 63225 Langen
 Tel.: 0800 1400044

Eine Investition in den Erfolg Ihres Unternehmens.

VITA VACUMAT® 6000 M – für kosteneffizientes, individuelles und modulares Arbeiten in Perfektion.



VITA MultiPump
VITA vPad 2015

NEU



Jetzt erhältlich in fünf neuen Farben.



VITA shade, VITA made.

VITA

Wirtschaftliches und effizientes Arbeiten basiert immer auch auf technischen Lösungen, die Sie zuverlässig auf höchstem Niveau unterstützen. Mit dem VITA VACUMAT 6000 M erhalten Sie einen Keramikbrennofen, der Dank der intensiven Forschungs- und Entwicklungsarbeit von VITA diese Ziele bestmöglich unterstützt. Versorgen Sie mit der neuen VITA MultiPump gleichzeitig bis zu vier Öfen mit nur einer Vakuumpumpe mit dem benötigten Vakuum. Profitieren Sie

von neuen Softwarefeatures für die intelligente Ofensteuerung und sichern sich so noch bessere Brennresultate. Arbeiten Sie besonders energiesparend. Optimieren Sie Ihre Arbeitsabläufe und verlassen Sie sich auf langlebige VITA Technik und Materialien. Setzen Sie auf einen echten Premiumkeramikofen – VITA VACUMAT 6000 M.

www.vita-zahnfabrik.com

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

Kindgerechte Praxisneugestaltung

Rutschen und Klettern gegen die Zahnarztangst

Gerade bei Kindern ist eine intensive zahnärztliche Betreuung für die Entwicklung des Gesundheitsbewusstseins wichtig. Doch es bedarf einer großer Sensibilität und eines umsichtigen Behandlungskonzeptes, um Kinder auf dem Zahnarztstuhl nicht zu verschrecken. Anja von Knorre weiß aus Erfahrung, worauf es ankommt, und gründete deshalb 2014 ihre eigene Praxis in Donauwörth, in der sie kleine und größere Patienten betreut. Die DENTALZEITUNG stellt Praxiskonzept und Einrichtung vor, mit der die zertifizierte Kinderzahnärztin erfolgreich gegen Zahnarztangst und frühkindliche Karies vorgeht.

Jenny Hoffmann/Leipzig

■ Schon an der Eingangstür begrüßt Leo Löwenzahn seine Besucher, gleich dahinter baut sich eine spannende graue Kletterwand auf und aus den Augenwinkeln sieht man Affe, Panda und Papagei an Bambusstangen entlanghangeln – Nein, nicht der Zoo lädt hier zu einem Rundgang, sondern die Kinderzahnarztpraxis „Löwenzahn“ von Anja von Knorre. Mithilfe des durchdachten Gestaltungskonzepts im Dschungel-Stil setzt die Behandlerin auf spielerische Ablenkung ihrer Patienten.

Stadt und Praxis mit familiärem Charakter

Nach ihrem Studium in Jena kam Anja von Knorre nach Augsburg, wo sie als Assistenz- und angestellte Zahnärztin in zwei spezialisierten Praxen umfassende Erfahrungen im Bereich Kinder- und Jugendzahnheilkunde sammeln konnte. Dabei stellte sie fest, dass ihr die Behandlung der kleinen Patienten liegt und Freude bereitet. Vor etwas mehr als zwei Jahren entschloss sie sich deshalb nach entsprechender Zertifizierung zur Neugründung der Kinderzahnarztpraxis Löwenzahn im beschaulichen Donauwörth.

Die nächsten Kinderzahnarztpraxen finden sich in je rund 50 Kilometern Ent-



Abb. 1

▲ Abb. 1: Kletterfelsen und Bambusgarderobe – die Zahnarztpraxis Löwenzahn begrüßt ihre jungen Patienten bereits mit aufregenden Elementen im Dschungel-Look.

fernung in Augsburg und Ingolstadt. Bis dahin reicht das Einzugsgebiet der Praxis Löwenzahn. Vor allem die Patienten aus den ländlicheren Gegenden fahren für den Zahnarztbesuch lieber hierher als in die Großstadt. In Donauwörth ist alles überschaubarer, weniger hektisch und familiärer. So hat Anja von Knorre in der strukturstarken nordschwäbischen Stadt mit rund 18.500 Einwohnern für sich und für ihre Patienten den optimalen Standort gefunden. „Viele Eltern kennen uns vom



Abb. 2

▲ Abb. 2: Die zertifizierte Kinderzahnärztin Anja von Knorre (Mitte) behandelt in Donauwörth zusammen mit zwei Helferinnen Kinder und Jugendliche.

Hörensagen und kommen hierher, weil wir anders auf die Kinder eingehen als der, normale Zahnarzt für Erwachsene – und weil hier das Spielen inklusive ist“, weiß Anja von Knorre und blickt zufrieden auf die Entwicklung der neuen Praxis.

Die 186 Quadratmeter in der Reichsstraße mitten im Zentrum der Stadt bieten Platz für drei Behandlungszimmer und einen Aufwachraum, den Anmelde- und Wartebereich sowie für Räume für Versorgung, Sterilisation und Röntgen. Hinzu kommen Sanitär- und Personalräume. Zusammen mit zwei Zahnmedizinischen Fachangestellten behandelt Anja von Knorre hier Kinder und Jugendliche von 0 bis 19 Jahre. Ihr Leistungsspektrum umfasst neben Prophylaxe, Vorsorge, Prothetik und Endodontie am Milchgebiss auch Sanierungen in Vollnarkose und Lachgassedierung.

Mit starkem Partner zur modernen Praxis

Für Unterstützung bei Planung und Umbau der neuen Praxis wandte sich Anja von Knorre direkt an das erfahrene Dentaldepot Pluradent, das sie bereits aus Universitätszeiten und von ihren ehemaligen Arbeitgebern kannte. Von der Objektsuche bis zur Endabnahme stand ihr Innenarchitektin Dipl.-Ing. (FH) Selma Zeni zur Seite, die für das Vertriebsgebiet Süd von Pluradent tätig ist. Die räumliche Nähe machte einen regelmäßigen Kontakt nicht nur über Telefon und Mail, sondern auch persönliche Treffen und somit eine intensive Betreuung möglich.

Nach dem ersten Kontakt Mitte 2013 fand die Zahnärztin mithilfe der Pluradent AG & Co KG im August schließlich das passende Objekt in der Reichsstraße. Nach Erstellung des Dschungel-Konzeptes, Angebotsermittlung und Vorplanung begannen im November die baulichen Maßnahmen. Nur vier Monate später, Ende Februar 2014, konnte Anja von Knorre dann ihre Praxis eröffnen. Die Bestandsräumlichkeiten beherbergten zuvor eine gynäkologische Praxis. Die räumliche Aufteilung musste nur wenig verändert werden. Eine Wand wurde aus sicherheitstechnischen Gründen abgerissen und rekonstruiert, andere für eine Unterteilung der Zimmer eingezogen. Oberlichter wurden eingesetzt und Wandschrägen entfernt, um Licht und Fläche effizienter ausnutzen zu können. Außerdem mussten alle dentalspezifische

Installationen verlegt werden. Im Versorgungsraum fanden neben einem Power Tower samt Absauganlage und Kompressor von Dürr Dental auch die Lachgasversorgung und der Server Platz. Von dort aus werden alle Arbeits- und Behandlungs-

plätze angesteuert. Um die Leitungen für EDV und Beleuchtung zu verstecken, wurde über dem Empfangstresen die Decke abgehängt. Die Versorgung für die Behandlungsräume mit KaVo-Einheiten erfolgte über Versorgungskanal im Boden.



Abb. 3



Abb. 4

▲ **Abb. 3 und 4:** In den modernen Behandlungsräumen erzeugen Dschungel-Motive, Farbe und Kuscheltiere eine entspannte Atmosphäre.



Abb. 5

▲ **Abb. 5:** Die Praxis verfügt über einen Aufwachraum, da Anja von Knorre neben Lachgassedierung auch Behandlungen unter Vollnarkose anbietet.

Dass ihre Praxis komplett digital wird, war für Anja von Knorre klar, denn an ihren bisherigen beruflichen Stationen war das fast ausnahmslos Standard. „Ich war nur in einer einzigen Praxis, in der noch mit Karteikarten gearbeitet wurde. Das empfand ich als absoluten Rückschritt, deswegen wollte ich das definitiv nicht“, begründet die Zahnärztin ihre Entscheidung. Die Praxissoftware des Anbieters DAMPSOFT sorgt nun für entspannte und schnelle Abläufe bei der täglichen Arbeit.

Dschungelfieber gegen Angst auf dem Behandlungsstuhl

Über das Design-Motto „Dschungel“ war man sich schnell einig. Im Gegensatz zu anderen Kinderarztpraxen wollte Anja von Knorre keine Piraten oder Zahn-motive, stattdessen ein Design mit Tieren, über die der Zugang zu den kleinen Patienten erleichtert wird. Sowohl im Warteraum als auch in den Behandlungszimmern wurde das Thema konsequent umgesetzt. Unterschiedliche Dschungel-Motive zieren die Wände, überall finden sich wilde Kuschtiere. Bambusstäbe dienen als Gestaltungselemente an Garderobe und Spielecke. Bei der Auswahl der Möbel stand vor allem die Stabilität im Vordergrund, damit sie auch beim Toben standhalten. Außerdem sollten die Oberflächen nicht zu rau, abriebfest und farbecht sowie leicht zu reinigen sein.

Sowohl Zahnärztin von Knorre als auch Innenarchitektin Zeni sind zu Recht stolz auf das Ergebnis. In nur knapp fünf Monaten wurden Räumlichkeiten geplant und umgesetzt, die nach wie vor Klein und Groß begeistern. Besonders der Kletterfelsen an der Empfangstheke, die Malwand und die Rutsche im Wartezimmer sorgen für jede Menge Spaß. Letztere, eine blaue wellenförmige Holzkonstruktion, ist auch das heimliche Highlight der Praxisinhaberin. „Es gibt wohl keinen von uns, der die Rutsche noch nicht ausprobiert hat“, mutmaßt Anja von Knorre lachend. Löwe, Elefant und Co. schauen beim Spielen zu. Große bunte Sitzkissen laden zum Ausruhen ein. Im Wartebereich findet sich außerdem eine Zahnputzstation, die mit einem Kinder- und einem Erwachsenenwaschbecken ausgestattet ist und von bunten Deko-Fliesen eingerahmt wird.

Anja von Knorre weiß, wie viel Bedeutung dem ersten Kontakt von Kindern mit



Abb. 6

▲ Abb. 6: Hier verbringen viele Kinder gern freiwillig mehr Zeit: Der Warteraum lädt zum Spielen und Entdecken ein.



Abb. 7

▲ Abb. 7: Neben einer Spielecke mit Rutsche und Höhle sorgen Malwand, Spielzeug und eine Zahnputzstation für ausreichend Ablenkung vom Zahnarztbesuch.



Abb. 8

▲ Abb. 8: Zahnärztin Anja von Knorre und Innenarchitektin Selma Zeni von Pluradent vor ihrem persönlichen Highlight, der Rutsche.



Abb. 9

▲ Abb. 9: Bei Kindern ist eine zeitlich begrenzte Behandlung wichtig. Im Röntgenraum stehen deshalb moderne Geräte und Software von Sirona für schnelle Aufnahmen bereit.

dem Zahnarzt für das spätere Verhalten zukommt. Sie möchte nicht nur mit einer hochwertigen und sanften Kinderzahnheilkunde, sondern auch durch die kindgerechte Gestaltung Vertrauen aufbauen. Und auch Innenarchitektin Zeni ist sich bewusst: „Bei einer Kinderzahnarztpraxis gibt es Themen, auf die man sensibler eingehen muss. Gerade der Umgang mit dem Thema Angst und die medizinische Einrichtung standen im Mittelpunkt unserer Überlegungen. Es ist wichtig, die Kinder in einer entspannten Atmosphäre aufzunehmen, sodass sie sich gar nicht erst zu Angstpatienten entwickeln. Das haben wir durch die Gestaltung beeinflusst. Ablenkung ist das A und O.“

Die jugendlichen Patienten stören sich nicht an dem verspielten Stil der Praxis. Sie genießen stattdessen die entspannte Atmosphäre in den Räumen und das Einfühlungsvermögen der sympathischen Zahnärztin und ihrer Angestellten. Für die Kleinkinder steht das Vergnügen beim Praxisbesuch an vorderster Stelle. Viele kommen mit ihren Eltern schon 20 Minuten vor dem eigentlichen Termin oder bleiben danach noch. Eine Zahnarztpraxis als Ort, an dem man gern Zeit ver-

bringt: Anja von Knorre hat mithilfe von Pluradent eine Praxis geschaffen, die nichts mehr mit dem verstaubten, furchterregenden Bild von damals zu tun hat, und fördert damit nachhaltig die Zahn- und Mundgesundheit ihrer Patienten. Kinder erfahren bei ihr spielend, wie Zähne gesund bleiben, und lernen Zahnarztangst erst gar nicht kennen. ◀◀

>> KONTAKT

Kinderzahnarztpraxis

Anja von Knorre

Reichsstraße 24
86609 Donauwörth
Tel.: 0906 99992900
E-Mail: info@kinderzahnarzt-don.de
www.kinderzahnarzt-don.de

Pluradent AG & Co KG

Kaiserleistr. 3
63067 Offenbach
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
E-Mail: offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

Extrem hart im Nehmen.

Autoklavierbar und robust – die neuen SCHOTT Solidur™ LEDs

Richtig viel einstecken können – damit punkten die neuen autoklavierbaren LEDs von SCHOTT. Die kleinen Fliegengewichte zeichnen sich durch ihre enorme Zähigkeit aus, denn ihr Gehäuse hält allen Herausforderungen stand. Gegen Druck, Korrosion oder Chemikalien. Genau sowie Autoklavieren über 3500 Zyklen bei 134° C. Damit können nun medizinische Geräte entworfen werden, bei denen eine Lichtquelle direkt an der Spitze sitzt. Das bringt Licht unmittelbar an die Behandlungsstelle – für eine präzise Diagnose und vereinfachte Handhabung.

Was ist Ihr nächster Meilenstein?

www.schott.com/medical-led



Ring LED

Mini LED

TO LED

Electronic Packaging
SCHOTT AG
Christoph-Dorner-Strasse 29
84028 Landshut
Germany
Phone: +49 (0)871/826-0
Fax: +49 (0)3641/2888-9222
ep.info@schott.com

SCHOTT
glass made of ideas

Behandlungseinheiten

Design als emotionales Statement einer Praxis

Behandlungseinheiten von Sirona sind mehr als ein Patientenstuhl: Sie sind der Mittelpunkt eines Behandlungszimmers und sagen etwas aus über die Praxis, in der sie stehen. Hier werden Patientenkomfort und optimaler Therapieworkflow auf elegante Art vereint.

Dipl.-Designer Andreas Ries/Darmstadt

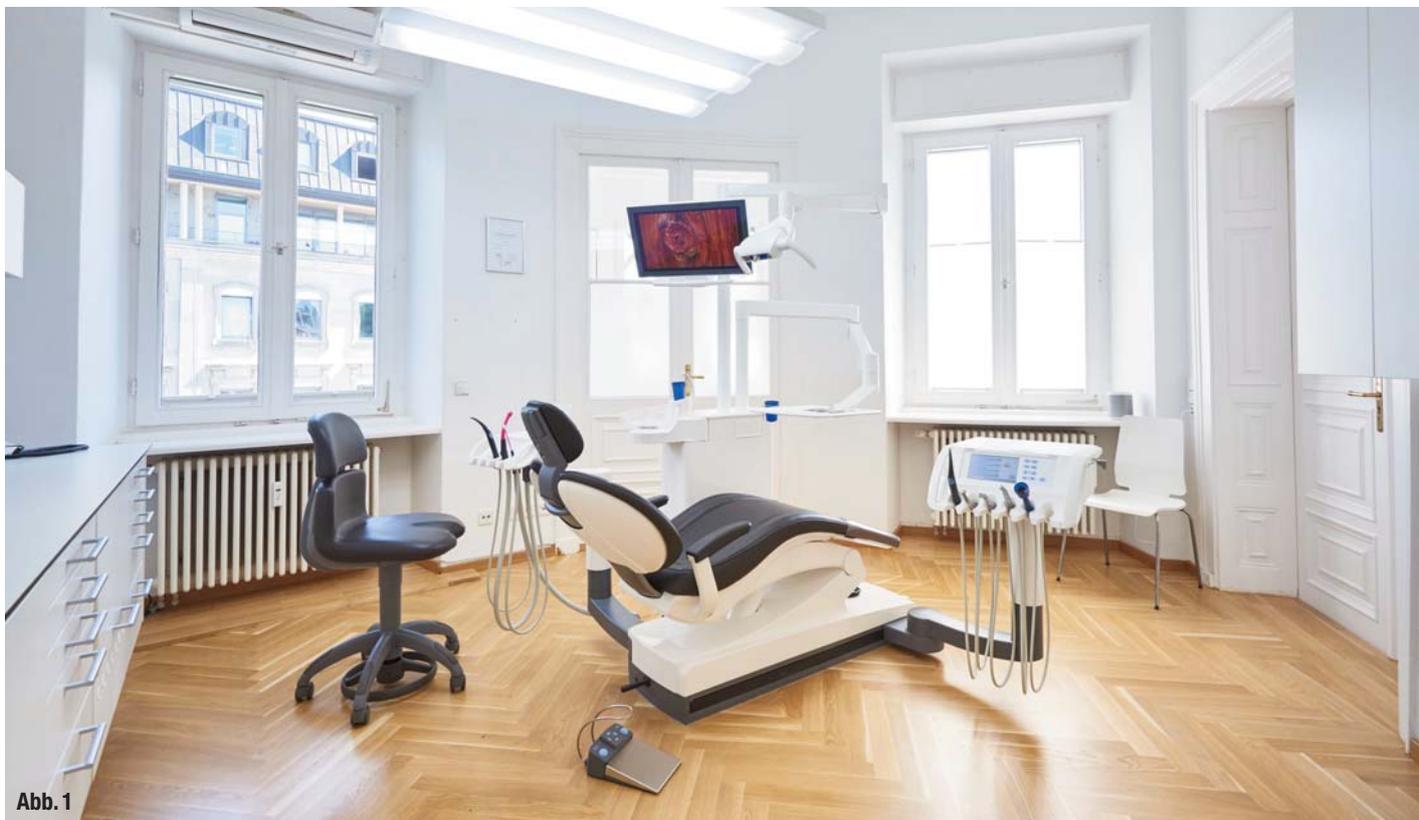


Abb. 1

▲ Abb. 1: „History & Innovation“ in der Praxis von Dr. Ady Palti, Baden-Baden, die Kombination aus Klassik und Moderne. © Sirona/D. Pietsch/Dentalzentrum Palti

■ Inspirationen für die Inszenierung der Behandlungseinheit – das bietet Sirona Praxisinhabern mit den neuen Praxiseinrichtungstrends „Designworld of Impressions“, die erstmals auf der IDS in diesem Jahr vorgestellt wurden. Dass das Design die Entscheidung für die eine oder die andere Behandlungseinheit beeinflusst, zeigte sich in einer Umfrage, die Sirona auf

dem IDS-Messestand initiierte: Neben den technischen Aspekten wie Unterstützung der Behandlung und flexible Konfiguration wird auch das Design bei Farbe und Material als wichtig erachtet.

Dr. Ady Palti, Clinical Prof./New-York University, aus Baden-Baden begründet den Anspruch an das Design so: „Ich arbeite in meiner Praxis verstärkt in der Ästhetischen Zahnheilkunde – und meine Affinität zur Ästhetik sollen meine Patienten auch sofort bemerken, wenn sie in meine Praxis kommen. Dabei spielt die Behandlungseinheit eine wesentliche Rolle.“

Palti wählte für sein Dentalzentrum das Design-Konzept „History & Innovation“. Das historische Gebäude, in dem sich die Gemeinschaftspraxis befindet, bietet großzügig gestaltete Räume mit hohen Decken, großen Fenstern und hochwertigen Holzböden. Palti und seine Mitarbeiter begrüßen dort auch häufig Patienten aus dem Ausland, die in einer Sitzung umfangreich behandelt werden. „Umsowichtiger ist es, dass die Behandlungseinheit auch für solche Eingriffe allen Komfort bietet – sowohl für den Patienten als auch für den Behandler.“



Abb. 2

Abb. 3

▲ Abb. 2: Klassik und Moderne in einem Raum – mit der Behandlungseinheit im Mittelpunkt. ▲ Abb. 3: Einladendes Ambiente – hier kommt kein Gefühl auf, sich in einer Zahnarztpraxis zu befinden. © Sirona/D. Pietsch/Dentalzentrum Palti

Durchdacht bis ins Detail

Nicht nur der erste Eindruck ist wichtig: Die Gestaltung der Einheit muss auch optimale Arbeitsbedingungen ermöglichen. Die Behandlungseinheiten der neuen Generation – INTEGO pro, SINIUS und TENEO – stehen für einen ergonomischen Arbeitsablauf. Arzt- und Assistenzelement lassen sich dank ihrer Flexibilität sehr einfach positionieren. Instrumente und Trays sind jederzeit aus einer ergonomischen Position heraus griffbereit. Die schmale Rückenlehne sorgt für einen guten Zugang zum Patienten – sowohl für den Behandler als auch für die Assistenz. Palti schätzt besonders an TENEO, dass Profile für die Arbeitspositionen ausgewählt und abgespeichert werden können. „In meiner

Praxis arbeiten unterschiedliche Behandler an den Einheiten – hier sollte jeder bequem seine individuelle ergonomisch günstige Position vorfinden, die zugleich dem Patienten behagt“, erklärt Palti.

Wohlfühlen und wiederkommen

Sicherheit, Design und Komfort sind Bedürfnisse, die auch der Behandlungsstuhl erfüllen kann, der Patient soll sich darauf wohlfühlen. Das Loungepolster beim TENEO bietet dafür beste Voraussetzungen. Aus Sicht von Palti sollte der Patientenkomfort große Aufmerksamkeit erfahren: „Wir behandeln beispielsweise viele ältere Patienten. Für sie ist es besonders wichtig, entspannt zu liegen. Die Massagefunktion wissen gerade diese Patienten

sehr zu schätzen, vor allem, wenn sie kurz warten müssen.“

Das Wohlbefinden des Patienten trägt letztlich mit zum Behandlungserfolg bei. Hier übernimmt das Design der Räumlichkeiten und deren Ausstattung eine imagebildende Funktion. Patienten kommen in die Praxis, ohne das Gefühl zu haben, tatsächlich beim Zahnarzt zu sein. Das unterstützt das Beratungsgespräch auf sehr vorteilhafte Weise. Wer im Behandlungsraum Farben und Licht gezielt einsetzt, kann außerdem dazu beitragen, Stress abzubauen. Im Ergebnis werden, so zeigen es Erfahrungen, Behandlungsvorschläge schneller und positiver aufgenommen.

Dr. Ady Palti ist davon überzeugt, dass seine Praxis von diesem exklusiven Design profitiert, denn die Designwelten bieten die Möglichkeit, mit der Einrichtung und vor allem der Behandlungseinheit ein emotionales Statement zu setzen. Besondere Materialien und Oberflächen repräsentieren mit ihrer Farbzusammenstellung die Stimmung der Praxis. Und dies, ohne den ursprünglichen Zweck zu überlagern: eine hochwertige Zahnheilkunde anzubieten. ◀◀



INFO

Vier Designwelten – vier starke Statements

Sirona stellte auf der IDS vier Designwelten vor, die sich nicht nur auf die Behandlungseinheit selbst, sondern auf das gesamte Praxisambiente beziehen. Den auf der Messe dazu befragten Zahnärzten gefiel mehrheitlich das Konzept „Pure Lightness“, mit hellen Farben und zurückhaltenden Akzenten. Es steht für die Konzentration auf das Wesentliche, die Atmosphäre ist klar, reduziert und dennoch ausdrucksstark. Der Behandlungsplatz signalisiert einen hohen technischen Anspruch, ohne überhöht zu wirken. 42 Prozent der Teilnehmer fühlten sich in dieser Designwelt zu Hause. Bei „Craft & Origin“, mit 32 Prozent am zweithöchsten in der Gunst der Befragten, wirken kräftige Farben mit naturbelassenen, griffigen Materialien und erinnern an bodenständiges Handwerk, das auf großer Erfahrung beruht. Das warme Ambiente schafft Vertrauen und vermittelt das Gefühl, gut aufgehoben zu sein. Etwa jeder siebte der Befragungsteilnehmer fühlte sich im Stil „History & Innovation“ zu Hause. Hier treffen klassische Elemente und hochmodernes Design aufeinander. In der Designwelt „Color & Joy“ schließlich dominieren fröhliche, starke Farben wie Rot oder Orange. Daneben prägen auffällige Objektdetails neben monochromen Flächen diesen Stil, der Selbstbewusstsein und Aufgeschlossenheit signalisiert. 12 Prozent aller Befragten präferierten dieses Konzept.



KONTAKT

Sirona Dental Systems GmbH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
Fax: 06251 16-2591
E-Mail: contact@sirona.com
www.sirona.com

Praxisbewertung

Faktoren für den Praxispreis

Wenn man über Praxisbewertung und damit über die Ermittlung des Kaufpreises spricht, darf man eines nicht außer Acht lassen: Der Markt für Zahnarztpraxen hat sich seit einigen Jahren in einen Käufermarkt verwandelt. Wenige gründungswillige Interessenten stehen einer Vielzahl von Praxisabgebern gegenüber. Der dentale Fachhandel unterstützt in diesem Wandel sowohl die Praxisabgeber als auch die Übernehmer bei der erfolgreichen Praxisvermittlung. Ausgangspunkt der Vermittlung ist immer eine objektive Bestimmung des Praxiswertes. Er ist die Verhandlungsbasis und damit für beide Seiten eine wertvolle Orientierung für die Kaufpreisfindung.

Murat Güvenc/Osnabrück



■ Ein Objekt ist immer nur so viel wert, wie ein Käufer dafür zu zahlen bereit ist. Das kennen viele vom Immobilienmarkt. Diese Erkenntnis gilt auch für Zahnarztpraxen. Obwohl die Zahl der in eigener Praxis niedergelassenen Vertragszahnärzte seit 2007 rückläufig ist, nimmt die Zahnärztdichte in Deutschland weiterhin zu. Der zahnmedizinische Nachwuchs gründet zunehmend in Kooperationen und zusätzlich wird der Rückgang der selbstständigen Vertragszahnärzte durch

den Anstieg der angestellten Zahnärzte überkompensiert. Auch der Frauenanteil ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Sie bevorzugen tendenziell ein Angestelltenverhältnis. Diese Entwicklung führt dazu, dass die Zahl der potenziellen Übernehmer abnimmt.

Woraus besteht der Kaufpreis?

In der Literatur finden sich zahlreiche Bewertungsmethoden, die auf unterschied-

lichen Ansätzen beruhen. Grundsätzlich sind die Bewerter von Zahnarztpraxen aber in der Wahl der Bewertungsmethodik frei. Ein allgemein rechtsverbindliches Bewertungsverfahren existiert bis heute nicht. Unterschieden wird prinzipiell zwischen den sogenannten Praktikermethoden und den aus der betriebswirtschaftlichen Unternehmensbewertungslehre entwickelten Ertragswertmethoden zur Bewertung von Zahnarztpraxen. Beim Kauf bzw. Verkauf einer Praxis ist es wich-

© zilkovec / Shutterstock.com

tig zu wissen: Es gibt keine gesetzlichen Bestimmungen zur Ermittlung des Praxiswertes. Der tatsächliche Wert einer Praxis wird ausschließlich von Angebot und Nachfrage, also vom Markt, bestimmt. Der Kaufpreis setzt sich dabei aus dem sogenannten materiellen (substanzialen) und dem immateriellen (ideellen) Praxiswert zusammen. Tipp: Beide Werte sollten im Kaufvertrag gesondert ausgewiesen werden, da ihnen unterschiedliche steuerliche Abschreibungsfristen zugrunde liegen.

Der materielle Praxiswert – eine eindeutige Sache

Der materielle Wert, auch Substanzwert genannt, lässt sich mit den Experten des dentalen Fachhandels bestimmen. Für die Ermittlung des materiellen Wertes wird dabei von allen zum Stichtag der Bewertung in der Praxis vorhandenen Anlagen, Geräten und Einrichtungen, die von dem Auftraggeber beim Verkauf an den Übernehmer übergehen sollen, der Zeitwert ermittelt. Grundlage dafür ist das von dem Abgeber vorgelegte Anlageverzeichnis und die Besichtigung der Praxiseinrichtung durch den Sachverständigen vor Ort. Die steuerlichen Buchwerte werden nicht herangezogen. Es empfiehlt sich, die mitverkauften Gegenstände in einem schriftlichen Verzeichnis dem Kaufvertrag als Anhang hinzuzufügen. Das technische Gerät muss funktionstüchtig sein. Darüber hinaus sollte der Käufer prüfen, ob sich die veräußerten Gegenstände im freien und uneingeschränkten Eigentum des Verkäufers befinden. Leasingverträge werden in der Regel vor der Praxisübernahme durch den Abgeber ausgelöst und dem Nachfolger verkauft.

Der immaterielle Wert – das Vertrauen zählt

Entschieden schwieriger ist der immaterielle Wert einer Praxis zu definieren, auch Goodwill genannt. Darunter ist die Chance zu verstehen, eine eingeführte Zahnarztpraxis mit ihrem Patientenstamm erfolgreich fortzuführen. Der Goodwill ist dabei der über den Substanzwert hinausgehende Wert und repräsentiert im Wesentlichen das Vertrauensverhältnis des Arztes zu den Patienten, die Standortsituation und den Patientenstamm. Ausgangspunkt für die Berechnung des Goodwill sind die Praxiseinnahmen und -ausgaben der letz-



ten drei Jahre. Einnahmen und Ausgaben sind zu bereinigen, also um nicht übertragbare Umsatz- oder Kostenanteile, die personengebunden dem Praxisabgeber zuzurechnen sind, wie z.B. Gutachtertätigkeiten oder etwaige Mitarbeit durch Familienmitglieder. Durch eine anschließende Gewichtung der Praxisgewinne wird der betriebswirtschaftlichen Tendenz Rechnung getragen. Darüber hinaus fließen folgende wertbeeinflussende Faktoren in den Goodwill mit ein:

- ▶ Praxiskonzept
- ▶ Patientenstruktur
- ▶ Praxislage (Arztdichte, Infrastruktur)
- ▶ Praxisgebäude (Erscheinungsbild, Erreichbarkeit, Öffnungszeiten)
- ▶ Organisation (Patientenbestellorganisation, Vertretungsmöglichkeiten)
- ▶ Personalsituation (Qualifikation und Erfahrung).

Auch zur Bestimmung des immateriellen Wertes sollte auf die Expertise des dentalen Fachhandels zurückgegriffen werden.

Nicht zu unterschätzen: Faktor Sympathie

Nicht zu unterschätzen ist zudem der Faktor Sympathie zwischen Käufer und Verkäufer. Je höher dieser angesetzt ist, desto eher treten betriebswirtschaftliche Aspekte in ihrer Gewichtung für die Preisdefinition zurück. Die Begründung ist rein menschlich. Für den Käufer ist das Vertrauen zum Veräußerer wichtig, und

der Verkäufer möchte sein Lebenswerk in guten Händen wissen.

Tipp: Unterstützung von erfahrenen Beratern einholen

Bei allen vorliegenden Zahlen, Daten, Fakten und Sympathiewerten steht für den Käufer stets die Frage im Raum: Kann ich mit dieser Praxis mein individuelles Praxiskonzept umsetzen? Für den Verkäufer stellt sich die Frage, unter welchen Voraussetzungen er seine Praxis optimal veräußern kann und welche wertsteigernden Maßnahmen noch umgesetzt werden können. Käufer als auch Verkäufer sollten dazu auf die häufig jahrzehntelange Erfahrung der Experten des dentalen Fachhandels zurückgreifen. Diese Erfahrungen helfen beiden Vertragsparteien, den regionalen Markt für Zahnarztpraxen richtig einzuschätzen, die Werthaltigkeit der Ausstattung (Substanzwert) und das Vertrauensverhältnis der Praxis zu den Patienten (Goodwill) zu bestimmen. Fließen diese Erfahrungswerte mit in die Praxisbewertung ein, entsteht ein objektiver und marktgerechter Preis. <<

>> KONTAKT

Pluradent AG & Co KG
 Ackerstraße 55
 49084 Osnabrück
 Tel.: 0541 95740-0
 Fax: 0541 95740-80
 E-Mail: osnabrueck@pluradent.de
 www.pluradent.de

Interview

Die Dienstleistung macht den Unterschied

Was das Spitzenmodell eines Autoherstellers, die Haute Couture in der Mode und die 1. Klasse beim Fliegen sind, das sind die Einrichtungen wie die von ZTM Oliver Reichert di Lorenzen in der Zahnmedizin. Von No-Prep-Veneers, rosa Keramik und Highend-Schichttechniken bis zum Transfer der Patienten mit Chauffeur oder Privatjet erfüllen sie höchste Ansprüche an Funktionalität und Ästhetik der Versorgungen, Behandlung und Service. So berichten selbst Hochglanzmagazine wie die „Vogue“ über seine in Promi-Kreisen gefragte Einrichtung DENTAL DESIGN in Hamburg. Im Interview erzählt er, was für ihn moderne Zahnmedizin der Extraklasse auszeichnet – und wieso auch die Premium-Behandlungseinheit Soaric von Morita dazugehört.



Abb. 1

▲ Abb. 1: ZTM Oliver Reichert di Lorenzen. (© Dental Design Reichert).

Herr Reichert di Lorenzen, hervorragende Versorgungen bieten eine Vielzahl von Praxen und Laboren in Deutschland an. Was macht Ihres im Vergleich zu anderen dennoch so besonders?

Nun, am besten könnten das wahrscheinlich die Patienten, die bei uns Kunden genannt werden, und Zahnärzte, mit denen wir zusammenarbeiten, beantworten. Fest steht aber: Wir haben höchste Ansprüche an Funktionalität sowie Ästhetik der Versorgungen und bieten dazu

besondere Services an. Das Angebotsportfolio geht dabei über die täglichen Leistungen hinaus bis zu Fortbildungen, Management-Konzepten und Einrichtungsvorschlägen für die Praxis.

Unsere Dienstleistungen sind immer exakt auf die jeweiligen Bedürfnisse der Patienten zugeschnitten – dazu zählen das einfühlsame kostenlose Vorgespräch und die Visualisierung der gewünschten Arbeit ebenso wie die bedarfsweise Bereitstellung von Dolmetschern, einem Chauffeur-Service oder sogar Privatfliegern. Wichtig ist, dass das Budget im Fokus bleibt, und unsere Preise sind im Vergleich zu Mitbewerbern sogar eher günstig. Unabhängig von den Kosten bleibt der Anspruch an unsere Arbeiten selbstverständlich immer der gleiche – und der lautet „Kunst statt künstlich“. Denn wir wollen Zähne machen, keinen Zahnersatz.

Sie haben sich auch als einziges ästhetisch orientiertes Dentallabor von der GZM (Ganzheitliche Zahnmedizin) zertifizieren lassen. Warum?

Man wächst ja mit seinen Erfahrungen. Zum Beispiel ist einer unserer Kunden Präsident der GZM und es war unser Anspruch, seinen speziellen Anforderungen an Material und Fertigungsprozessen gerecht zu werden. Daraufhin flossen einige dieser Lösungen automatisch in unseren Alltag ein, andere werden nur auf Wunsch der Patien-

ten abgerufen, wie zum Beispiel spezielle Gussverfahren und Legierungen, Keramikverarbeitung oder die Anwendung effektiver Mikroorganismen.

Ihr Leistungskatalog zeigt, dass der Kunde bei Ihnen wirklich König ist. Haben Sie auch eine Empfehlung zur räumlichen Gestaltung einer Praxis oder eines Labors?

Sehen Sie, ich bin ein offener Mensch und gehe ebenso durchs Leben. Nach Auslandsaufenthalten und Treffen mit internationalen Größen der Medizin in den USA, Australien, Skandinavien, England und anderen Ländern habe ich nicht nur erfolgreiche Menschen und deren Werdegänge kennengelernt, sondern auch ihre Praxen. Und wie andere Menschen Erinnerungsstücke von ihren Reisen mitbringen, versuche ich Erfolgsmerkmale anderer für unser Labor zu adaptieren.

Ich designte zum Beispiel einen Patientenraum nach dem Vorbild eines Zimmers, das ich bei einem Schönheitschirurgen in New York gesehen hatte. Unser Raum war mit 40 Quadratmetern nicht nur großzügig bemessen, sondern auch so ausgestattet, dass der wartende Patient augenblicklich Vertrauen in unsere Leistungen fasste. Wir hatten dazu fast 200 gerahmte Urkunden an der Wand hängen und ließen den Patienten etwas Zeit, sich ein Bild zu machen. Als ich sie dann schließlich persönlich begrüßte, war das Vertrauen bereits

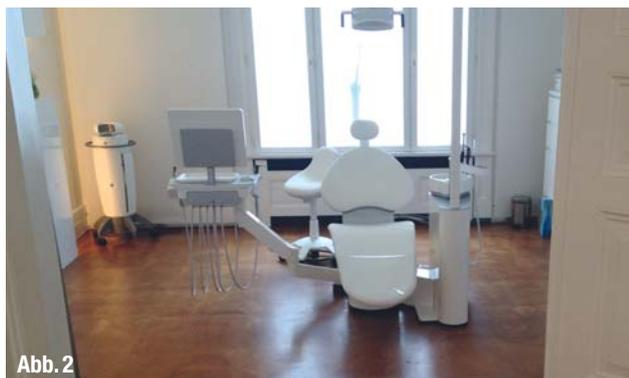


Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 2– 4:** Die Behandlungseinheit Soaric in der Praxis von ZTM Oliver Reichert di Lorenzen. (© Dental Design Reichert)

hergestellt. Das Beispiel zeigt, wie sehr die Gestaltung der Räumlichkeiten zum Erfolg von Praxis und Labor beitragen kann.

Wir haben die aktuelle Einrichtung konsequent auf harmonische Arbeitsabläufe und das Wohlbefinden unserer Kunden abgestimmt – bis hin zu einer zahnärztlichen Premium-Behandlungseinheit, die wir ebenfalls integriert haben. Sie unterstreicht mit ihrem funktionalen und zugleich klaren, höchsthetischen Design auf ihre Weise das Ambiente unseres Hauses.

Stimmt, Sie haben Ihr Labor mit einer hochwertigen zahnärztlichen Behandlungseinheit, der Soaric von Morita, ausgestattet. Weshalb?

Nun, ich nutze die Einheit vor allem für Vorträge. Zunächst hatte ich mir dazu eine Einheit als „Plug-and-play“-Lösung vor circa 12 Jahren designen und anfertigen lassen. Aufgrund der ständigen Zunahme von Kursen und Fortbildungsveranstaltungen sowie Buchpublikationen erfüllte diese aber schließlich nicht mehr meinen Anspruch. Also war ich auf der Suche nach etwas Neuem und Besonderem. Ich wollte

die Fertigungstiefe und Genauigkeit wie bei einem Apple Computer mit besonderen Materialien und einer außergewöhnlichen Haptik.

Das war mit den mir bekannten Herstellern nicht umsetzbar. Morita dagegen hatte mit der Soaric eine solche Einheit und der Anbieter war auch offen für individuelle Modifikationen. Natürlich war es eine Herausforderung für alle, aber jeder war von Anfang an begeistert mit dabei und schließlich wurden alle meine Anforderungen umgesetzt. Besonderer Dank gebührt hier übrigens dem Dentalvertrieb „Flexservice“.

Das Design der Einheit wird immer wieder von den Patienten bewundert. Sie sind aber auch begeistert von ihrem Komfort und der griffigen Oberfläche der Auflage, die sie einfach berühren müssen. Zahnärzte wiederum schätzen neben ihrer hochwertigen Optik auch die einzigartige Funktionalität der Soaric, deren einzelne Arbeitselemente sich ganz einfach intuitiv bedienen lassen. Patienten und Zahnärzte mögen die Einheit sehr. Ich bin sehr froh, mich für sie entschieden zu haben. Dabei schöpfe ich ihre Möglichkeiten bei Weitem nicht aus.

Noch kurz zum Schluss: Was ist für Sie der zentrale Faktor für besonders großen Erfolg in Praxis und Labor?

Aus meiner Sicht ist und bleibt fachliches Know-how und handwerkliches Können selbstverständlich die Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Arbeiten. Was die medizinischen Aspekte betrifft, glaube ich auch, dass die Mittel und Möglichkeiten bereits sehr weit entwickelt sind. Die Frage ist hier vielmehr, ob das Wissen auch angewandt und abgerufen werden kann oder doch der Wirtschaftlichkeit zum Opfer fällt. Für besonders großen Erfolg gewinnt, wie ja eben an einigen Beispielen beschrieben, die Dienstleistung eine immer größere Bedeutung. Sie wird zum sogenannten USP, der „Unique Selling Proposition“. Sie macht letztlich den Unterschied aus zwischen den erfolgreichen und den sehr erfolgreichen Praxen und Laboren.

Vielen Dank für das Gespräch! <<



Abb. 4

>> KONTAKT

ZTM Oliver Reichert di Lorenzen
 Dental Design Reichert GmbH
 Gurlittstraße 10
 20099 Hamburg
 Tel.: 040 85370037
 E-Mail: info@dentaldesignreichert.de
 www.dentaldesignreichert.de

J. Morita Europe GmbH
 Justus-von-Liebig-Straße 27a
 63128 Dietzenbach
 Tel.: 06074 836-0
 Fax: 06074 836-299
 E-Mail: info@morita.de
 www.morita.com/europe

Laborporträt Georgiev – Teil 1

Aus eins mach zwei – Standorterweiterung in Berlin

Hat sich ein Unternehmen erfolgreich am Markt etabliert, tritt im Idealfall Wachstum ein. So gestaltet sich das auch im Fall des Dentallabors von Manfred Georgiev, dessen Erststandort in Berlin-Friedrichshain aktuell um eine zweite Dependance in Marzahn ergänzt wird. Die Redaktion war vor Ort, um sich ein Bild vom Neubau zu machen und begleitet die Laborerweiterung innerhalb einer Artikelserie in den nächsten zwei Ausgaben der DENTALZEITUNG.

Herr Georgiev, bitte stellen Sie uns Ihr Labor sowie Ihr Laborkonzept vor!

Unser Labor in Friedrichshain besteht seit zehn Jahren. Nach meiner Zeit als angestellter Zahntechniker in einer großen Praxis am Ku'damm und einer GmbH mit meinem damaligen Chef habe ich schließlich mit einem neuen Partner dieses Labor gegründet, das ich heute allein führe.

Wir sind ein junges, motiviertes Team, das sich durch Kurse und Fortbildungen auf dem neuesten Stand der Dinge hält. Das macht uns zu einem starken Partner. Getreu unserem Motto „Lächeln made in Germany“ stellen wir unseren Zahnersatz ausschließlich

in Deutschland her, unter Verwendung deutscher Geräte und Materialien. Es ist uns wichtig, dass sich jeder schönen Zahnersatz leisten kann. Dabei stehen Optik und Funktion im Vordergrund.

Anlässlich Ihres 10-jährigen Jubiläums im letzten Jahr fiel die Entscheidung, ein zweites Labor einzurichten. Was bewegt Sie zur Erweiterung Ihres Betriebes?

Zur Zeit der Unternehmensgründung arbeiteten wir für vier Zahnärzte und hatten zwei Angestellte. In den letzten zehn Jahren konnten wir unseren Kundenstamm vergrößern und kooperieren nun mit mehr als zehn

Zahnärzten. Im Labor sind mittlerweile fünf angestellte Zahntechniker, ein Auszubildender und zwei Mitarbeiter in der Verwaltung und im Vertrieb tätig.

Die jetzige Betriebsstätte ist voll ausgelastet und eine Erweiterung ist in den bisherigen Mieträumen nicht mehr möglich. Um der steigenden Nachfrage nach Zahnersatz nachzukommen, ist eine Personalaufstockung aber unumgänglich. Deshalb haben wir uns entschieden, eine zweite Betriebsstätte in einem anderen Stadtbezirk zu eröffnen. Die Wahl fiel auf den Stadtteil Marzahn-Hellersdorf, weil hier die Anzahl der Labore im Verhältnis zu den



Abb. 1a



Abb. 1b

▲ Abb. 1a–f: Von der Freifläche zum Rohbau – im Oktober 2014 begann der Bau des neuen Labors von Manfred Georgiev.



Abb. 1c



Abb. 1d



Abb. 1e



Abb. 1f

Zahnarztpraxen relativ gering ist. Hier sehen wir großes Potenzial, unseren Kundenstamm signifikant zu erweitern.

Bitte geben Sie uns einen Einblick in das neue Laborprojekt!

Das neue Labor verfügt über schöne, helle Räume und umfasst insgesamt 130 Quadratmeter Fläche. Es ist geprägt von klaren Linien und einem modernen Design. Schon von außen spiegelt sich unser Logo in Grau und Magenta farblich wider. Und auch die Inneneinrichtung wird durchgehend auf magentafarbene Akzente zurückgreifen. Es soll ein schönes Arbeitsklima werden. Es werden hochmoderne Lampen verbaut, die sich dem Lichtbedarf dank Sensor selbstständig anpassen. So verfügen wir stets über Tageslicht, denn das richtige Licht ist wichtig in der Zahntechnik. Die Idee kam von Henry Schein, und ich war gleich davon begeistert.

Warum fiel die Entscheidung auf einen Neubau?

Ich wollte die Möglichkeit nutzen, die Räume und technischen Anforderungen frei zu planen. Das geht nur in einem neuen Gebäude. Durch einen Zufall konnte ich ein Grundstück erwerben. Da meine Eltern und

meine Schwester Zahnärzte sind, hatte ich die Idee, dort eine Zahnarztpraxis und ein Labor als neues Gebäude zu errichten. Leider hat sich das anders entwickelt, sodass jetzt „nur“ ein Labor entstanden ist.

Gibt es ein gestalterisches Highlight im neuen Labor?

Eigentlich ist das gesamte Labor ein Highlight, weil ich mich nicht für fertige Möbel, sondern eine individuell zugeschnittene Einrichtung entschieden habe. Bei der Planung habe ich auch meine Mitarbeiter einbezogen. Beispielsweise haben wir eine Tischhöhe von 90 cm gewählt, um besser arbeiten zu können. Alles wurde nach unseren Ideen vom Möbelbauer angefertigt – es ist keine Einrichtung von der Stange. Außerdem haben wir eine besondere Absauganlage eingebaut. Sie befindet sich zentral im Hauswirtschaftsraum und ist durch ihre dezentrale Lage leiser sowie um weitere Saugstellen erweiterbar, ohne ein weiteres Gerät anschaffen zu müssen. Außerdem verringern sich die Folgekosten durch den Wegfall von Filterbeutelnachkäufen.

Ein Umzug von Friedrichshain nach Marzahn-Hellersdorf – wird es hieraus resul-

tierend auch Veränderungen im Kunden- und Patientenkreis geben?

Mein Ziel ist es, beide Labore parallel laufen zu lassen. Das alte soll die bisherigen Kunden bedienen, in Marzahn-Hellersdorf wollen wir neue Kunden gewinnen. Damit wir die Aufträge mit einer guten Qualität abwickeln können, werden wir neue Kräfte brauchen. Geplant ist, zwei neue Vollzeitkräfte einzustellen. Aktuell haben wir bereits zwei neue Auszubildende, für jeden Standort einen. Mit der Einweihungsfeier im September möchte ich mich dann den Zahnärzten vorstellen. Wenn die Sympathie stimmt, werden sicher neue Kooperationen entstehen.

Bitte geben Sie uns einen Einblick in die Planungsphase.

Nachdem ich 2012 das Grundstück erworben hatte, startete die Planung für das Gebäude im Oktober 2013. Im September letzten Jahres wurden die Vorarbeiten erledigt und im Oktober ging der Hausbau los. Seit Februar 2014 konnte ich parallel mit Henry Schein auf Grundlage der Hauspläne schon die Inneneinrichtung planen. Wir wurden eingeladen, uns von Henry Schein geplante Labore in Berlin anzuschauen. Dort haben wir ebenfalls Ideen



aufgegriffen. Insgesamt hat die Planung ein Jahr gedauert.

In welchem Umfang wurden und werden Sie dabei generell von Henry Schein unterstützt?

In der Planungsphase wurde mit dem Architekten von Henry Schein die Aufteilung und Einrichtung der Räume sowie die Anschlüsse der Absauganlage besprochen. Wir haben uns mit dem Möbelbauer im Henry Schein-Planungsbüro getroffen. Anhand der Ausstellungsstücke konnten wir dort das passende Design, Oberflächen und Materialien aussuchen. Je nach Bauphase und -fortschritt gab es dann wöchentlich oder monatlich Termine, bei denen der Architekt des Depots und mein Bauleiter Begehungen durchführten und Details besprachen.



▲ Abb. 2a–c: Entstanden ist eine Laborfläche von 130 Quadratmetern, die durch klare Linien und großzügige Raumaufteilung besticht.



▲ Abb. 3: Im September 2015 ist es so weit: Ein Teil des Teams um Geschäftsführer Manfred Georgiev wird die neuen Räumlichkeiten in Berlin-Marzahn beziehen und Zahnersatz unter modernsten Bedingungen fertigen.

Warum empfiehlt es sich Ihrer Meinung nach, bei Bauvorhaben dieser Größe auf die Kompetenz des Fachhandels zu setzen?

Bei Henry Schein habe ich alles aus einer Hand. Ich bespreche mit meinem Außendienstmitarbeiter die Situation und muss mich um nichts mehr kümmern. Er übernimmt alles, er hat seine Kontakte. Henry Schein ist außerdem ein sehr großes Depot und verfügt über ein vielfältiges Angebot. Auch spezielle Wünsche hätte ich woanders wahrscheinlich nicht so gut umsetzen lassen können. Da ich seit zehn Jahren mit Henry Schein zusammenarbeite und wir ein gutes Verhältnis haben, fiel mir die Entscheidung leicht. Wenn man sich gut aufgehoben fühlt, probiert man auch nichts Neues aus. Darüber hinaus hat die Zusammenarbeit zwischen Henry Schein und meiner Bank sowie meinem Steuerbüro gut funktioniert.

Die Eröffnung ist für Anfang September geplant – worauf freuen Sie sich am meisten?

Am meisten freue ich mich auf die Einweihungsfeier, um dort neue Zahnärzte kennenzulernen; sie soll den angemessenen Rahmen für den Start des neuen Labors geben. Im Augenblick steht natürlich erst einmal das Einrichten der Räume auf dem Plan. Außerdem möchte ich für das neue Labor eine eigene Homepage gestalten.

Vielen Dank für diesen ersten Einblick!

Lesen Sie mehr zum Laborneubau von Manfred Georgiev in der DENTALZEITUNG 5/15 und werfen Sie einen Blick in die neuen Räumlichkeiten. <<

>> KONTAKT

Dentallabor M. Georgiev

Bänschstraße 36
10247 Berlin
Tel.: 030 84857972
E-Mail: info@dentallabor-georgiev.de
www.dentallabor-georgiev.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

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

G4

NEU: HYDRIM G4 Thermodesinfektoren

Die innovative G4-Technologie der HYDRIM G4 Thermodesinfektoren bietet zahlreiche interaktive Möglichkeiten, die helfen Praxisabläufe noch effizienter und sicherer 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

PLATZSPAREND

Integriertes Fach zur platzsparenden Unterbringung der Reinigungslösung

BENUTZERFREUNDLICH

Einfache Bedienung über Farb-Touchscreen

HYDRIM® M2 G4
Thermodesinfektor



HYDRIM® C61 wd G4
Thermodesinfektor

SciCan GmbH
Wangener Strasse 78
88299 Leutkirch
Deutschland

Tel.: +49 (0)7561 98343-0
Fax: +49 (0)7561 98343-699
www.scican.de.com

HYDRIM ist ein eingetragenes Warenzeichen und Your Infection Control Specialist ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd.

Laborerweiterung

Gut geplant ist schon gewonnen

Das fest im Markt etablierte Labor Schill & Winkler Dentaltechnik GmbH in Hannover feiert in Kürze sein 20-jähriges Jubiläum. Um als verlängerte Werkbank der Zahnärzteschaft agieren zu können, ist kontinuierliche Weiterentwicklung elementar wie selbstverständlich. Der letzte große Meilenstein fand im Jahr 2013 statt. Hier vergrößerte sich das Labor um eine zweite Etage und integrierte sein kleines Zweitlabor aus Südniedersachsen in die Räumlichkeiten in Hannover.

Elisabeth Weise/Leipzig

■ Das Dentallabor Schill & Winkler existiert bereits seit 1996. Hier fing alles zunächst ganz unspektakulär in einer Etagenwohnung eines privat genutzten Mietshauses mit zwölf Freudling-Arbeitsplätzen und vielen provisorischen Labortischen an. Im Laufe der Jahre wuchs der Kundenzuspruch stetig und sowohl das kundenseitige Vertrauen als auch die Kundenbindung wurden immer besser. Dies ist der intensiven Kommunikation und einem Service über Normalmaß zu verdanken.

Um mit den Kunden und Partnern auf Augenhöhe agieren zu können, besuchten die Geschäftsführer Schill und Winkler sowie deren Mitarbeiter viele Fortbildungen, Workshops und Seminare ganz unterschiedlicher Art. Dadurch entwickelten sie sich u. a. zum Implantatspezialisten und wurden zu Referenzlaboren verschiedener Implantatanbieter. Im Jahr 2005 folgte dann der Umzug zum Standort Alten Flughafen in Hannover in das 2. OG. Hier mussten sich Verwaltung und Produktion eine Etage teilen. Doch auch diese Räumlichkeiten reichten mit etwa 270 Quadratmetern bald nicht mehr aus, um allen Anforderungen gerecht zu werden.

Laborverdoppelung am Alten Flughafen

Deshalb begann im Jahr 2012 die Planungsphase der letzten Laborvergröße-

rung. Das 1. OG des Gebäudes am Alten Flughafen sollte in das Labor integriert werden und es dadurch auf insgesamt 540 Quadratmeter verdoppeln. Knapp ein Jahr nahm dabei die komplette Planung in Anspruch.

Dem schloss sich Anfang Januar 2013 die eigentliche Umsetzung an. Der Zeitpunkt dafür stand bereits im Vorfeld fest, da im Januar erfahrungsgemäß weniger Aufträge anfallen und ein Unterbrechen des Laborablaufs möglich ist. Einer hervorragenden Planung ist es zu verdanken, dass die Umsetzung innerhalb von nicht mal einer Woche abgewickelt werden

konnte. Einen Tag nahm der Möbelabbau in Anspruch und einen Tag dauerte der Transport nach Hannover. Drei Tage erforderten Auf- und Umbau.

Die Laborvergrößerung war notwendig, um eine bessere Aufteilung der einzelnen Bereiche zu gewährleisten, Ausweichräume zu schaffen und um weitere Mitarbeiter einzustellen. Außerdem sollte ein kleiner Zweitbetrieb des Unternehmens aus Südniedersachsen mit etwa sechs Arbeitsplätzen in das Labor integriert werden. Durch die Entwicklung arbeiten mittlerweile 30 Mitarbeiter im Unternehmen.



Abb. 1

▲ Abb. 1: Dirk Müller, Fachbereichsleitung Labor Pluradent, im Gespräch mit den Geschäftsführern Karsten Schill und Dieter Winkler.

Unverzichtbare Unterstützung

Wegbegleiter des Labors Schill & Winkler bei allen Laborveränderungen, ob Umzug oder Vergrößerung, ist seit Unternehmensgründung die Pluradent. Dirk Müller, Fachbereichsleitung Labor Pluradent, stand Karsten Schill und Dieter Winkler bei ihren Fragen zu Planung, Beratung, Realisierung und Ausstattung jederzeit zur Seite. „Wir sind froh darüber, immer auf die Kompetenz von Dirk Müller vertrauen zu können. Wir fühlen uns sehr gut beraten. Auch bei unvorhersehbaren



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 2:** Empfangsbereich mit angrenzender Versandabteilung im 1. OG. ▲ **Abb. 3:** Der neue Scanraum im 1. OG bietet Kapazität für bis zu vier Arbeitsplätze.

Schwierigkeiten wurde flexibel und kompetent reagiert. Auf die enge partnerschaftliche Zusammenarbeit möchten wir nicht mehr verzichten“, sagt Karsten Schill.

Aufgabe der Pluradent war es den Netzplan zu entwickeln und eine gut strukturierte und attraktive Laboraufteilung zu finden, um ein Maximum an Arbeitsplätzen herauszuholen und eine schöne Atmosphäre zu schaffen. Auch Möbelabbau, -aufbau und eine Bereitstellung notwendiger Neuteile gehörte dazu. Vor allem eine geschickte Planung des Produktionsbereichs war wichtig, um eine optimale und in sich stimmige Gliederung zu erhalten. Außerdem mussten dabei bestehende Arbeitsabläufe berücksichtigt und der Wohlfühleffekt der Mitarbeiter

**DAS WARTEN
HAT EIN ENDE**

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
www.carestreamdental.de

**TREUE
BONUS
€ 5.000**
UVP
€ 54.999



Carestream Dental Treue-Aktion für Trophy/Kodak/Carestream Kunden, die beispielsweise Insight-Filme, T-Mat G-Filme, OP 100, OS 500, Trophypan, Kodak 8000... in der Praxis verwenden.

Carestream Health, Inc. 2015. Angebot gültig bis 30. September 2015. Nur bei teilnehmenden Handelspartnern. Preisangaben zzgl. MwSt.



Abb. 4a



Abb. 4b

▲ Abb. 4a und 4b: Der neue Fräs- und Schleifraum im 1. OG mit der Dentalfräse Cercon® brain expert von DeguDent (4a) und dem Sinterofen heat DUO von DeguDent (4b) sowie der Schleifeinheit brain MC XL von DeguDent (4b).

beibehalten werden. „Mit Planungsprogrammen hat die Pluradent verschiedene Aufstellvarianten bildlich dargestellt und unsere Ideen mit eingearbeitet. Es war ein stetiger Prozess, der durch ein sehr gutes Miteinander immer wieder im Gespräch vorangetrieben werden konnte. Auch um die Umsetzung mit Monteuren und Möbeltischlern kümmerte sich der Fachhändler“, erklärt Dieter Winkler. „Wir als Fachhändler haben unterschiedliche Erfahrungen mit verschiedenen Firmen. So können wir gezielte Empfehlungen geben, was die Suchphasen nach geeigneten Lösungen erheblich reduziert und somit in der gesamten Projektentwicklung zu enormen Zeiteinsparungen führt sowie die Planung erleichtert“, ergänzt Dirk Müller.

Umstrukturierung des Labors

Durch die dazugewonnene Etage musste die Aufteilung des Labors neu überdacht werden. Idealerweise bot es sich an, den administrativen Bereich komplett aus dem 2. OG in das 1. OG zu verlagern. Dadurch erhält man eine direkte Trennung zwischen Verwaltung und Produktion, was das Arbeiten deutlich angenehmer gestaltet.

Das 1. OG stellt jetzt eine beruhigte Zone für Empfang, Büro, Versand, Lager, Patientenzimmer, Besprechungs- und Schulungsraum dar. Die freundliche Rezeption befindet sich jetzt direkt am Eingangsbereich des 1. OG. Durch die ruhige Atmosphäre der Etage lassen sich in attraktiven Räumen Kundengespräche und Patientenberatung viel angenehmer und entspannter führen. Im Patientenraum wurde bewusst auf einen Behandlungsstuhl verzichtet, um das Ambiente noch



Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 5: Das neue Patientenzimmer im 1. OG. ▲ Abb. 6: Der vergrößerte Gipsraum.

**Abb. 7**

▲ **Abb. 7:** Der neue Produktionsbereich im 2. OG für Edelmetallarbeiten mit den integrierten Freudling-Arbeitstischen aus dem Zweitbetrieb in Südniedersachsen.

gemütlicher und ungezwungener zu gestalten, sodass sich die Patienten gut aufgehoben fühlen.

Im Produktionsbereich im 2. OG wird weiterhin geschliffen und gefräst. Da hier deutlich lauter und staubiger gearbeitet wird, war eine Trennung zwingend notwendig. Die besondere Herausforderung bestand darin, den kleineren Zweitbetrieb geschickt in die Räumlichkeiten zu integrieren. Die vorhandenen Möbel und Gerätschaften sollten übernommen werden. Dafür konnte der neu gewonnene Platz im 2. OG genutzt werden, wo sich vorher die Verwaltung befand. Neuanschaffungen waren in diesem Rahmen neue Tischplatten, angepasst an die neue Anordnung der Tische. Die weiter verwendeten Freudling-Möbel unterscheiden sich optisch von bereits vorhandenen Arbeitstischen im Produktionsbereich. Der Einheitlichkeit des Labors schadet dies nicht, da die Möbel aus dem kleinen Labor eine separate Edelmetallabteilung bilden. So erfüllen die unterschiedlichen Möbel ihren Zweck sehr gut und trennen die verschiedenen Produktionsbereiche nicht nur räumlich, sondern auch optisch voneinander.

Das Dentallabor ist in vielen Bereichen digital aufgestellt. Gescannt, designed

und gefräst wird der Zahnersatz aus unterschiedlichen Materialien selbst im eigenen Fräszentrum. Zudem arbeitet das Unternehmen mit einer digitalen Implantatplanung und einer elektronischen Gelenkvermessung. Im Betrieb ist ein Netzwerk eingerichtet. Techniker können so ihre erbrachten Leistungen direkt an Terminals in das System einpflegen und Informationen abrufen. Auch die Zeiterfassung funktioniert digital und sorgt für Transparenz.

Fazit

Die Geschäftsführer Schill und Winkler sind sehr zufrieden mit der jetzigen Laborgröße. Auch die Mitarbeiter und Kunden geben positives Feedback über die neue Laboraufteilung – alles wirkt in sich stimmig, harmonisch und ist wunderbar miteinander kombiniert. Die Neuerungen machen sich bereits bemerkbar. So haben seit der Umgestaltung die Besuche von Zahnärzten zugenommen, die auch die Patienten häufiger in das Dentallabor schicken.

Der Blick in die Zukunft verrät, dass das Dentallabor keineswegs still stehen wird und nach wie vor auf stetige Optimierung sowie Aktualisierung setzt, seien es produktbezogene oder methodische Neue-

rungen. So erfahren auch alle Arbeitsabläufe eine permanente Weiterentwicklung und Verfeinerung. Getreu dem Unternehmensmotto „mit Vergnügen Zähne zeigen“ wird auch perspektivisch alles daran gesetzt, allen Beteiligten das schönste Lächeln zu bereiten: Zahnärzten, Patienten und natürlich dem gesamten Laborteam. ◀◀

>> KONTAKT

**Schill & Winkler
Dentaltechnik GmbH**
Alter Flughafen 16
30179 Hannover
Tel.: 0511 632724
Fax: 0511 636568
E-Mail: info@schill-winkler.de
www.schill-winkler.de

Pluradent AG & Co KG
Karl-Wiechert-Allee 66
30625 Hannover
Tel.: 0511 54444-6
Fax: 0511 54444-700
E-Mail: hannover@pluradent.de
www.pluradent.de

Erfahrungsbericht

Präzise und zuverlässige Abformungstechnik

Im vorliegenden Patientenfall bekamen wir die Möglichkeit, ein neues Abformhilfsmittel zu testen. Dieses erleichtert die Entnahme des ausgehärteten Abdrucks bei der Polyetherabformung, wodurch wir unsere Patientin vor Schmerzen bewahren konnten.

Dr. Steffen Bublies/Weingarten

■ **Seit vielen Jahren** verwenden wir in unserer Praxis für fast alle Abformungen bei prothetischen Rekonstruktionen additionsvernetzte Abformmaterialien der Firma DETAX aus Ettlingen, nicht weit vom Standort unserer Praxis entfernt.

Für manche Indikationen wie für die Pick-up-Abformungen bei implantatgestütztem Zahnersatz und Abdrücke mit individuellem Löffel für Kombinations-Zahnersatzversorgungen bevorzugen wir Polyetherabformmassen.

Beim Einsatz dieses nur begrenzt elastischen und teilweise sehr harten Abformmaterials kann die Entnahme der ausgehärteten Abformung den Behandler ins Schwitzen bringen. Die mittelfließende Polyetherabdruckmasse fließt nach Einsetzen des Abdrucklöffels in alle Unterschnitte und erhöht auch durch die stärkere Haftung auf der Zahnoberfläche

deutlich die Kraft, die zur Entnahme der ausgehärteten Abformung notwendig ist.

Neues Abformhilfsmittel

Die Firma DETAX hat ein neues Hilfsmittel auf den Markt gebracht, Detaseal® antilock. Wir hatten die Möglichkeit, dieses Abformhilfsmittel auszuprobieren. Es handelt sich um eine additionsvernetzte Silikonmasse, die sich nicht mit anderen Polyetherabformmaterialien verbindet.

Beim nachfolgenden Patientenfall haben wir das Material erstmals eingesetzt. Bei dieser Patientin ist die Versorgung des Unterkiefers mit einer Konuskronen-ESG-Prothese geplant. Aufgrund der unsicheren Prognose der Frontzähne werden diese nicht in die Versorgung einbezogen. Schon bei der Abformung für das Situationsmodell mit Alginat und Rim-

locklöffel war die Abzugskraft der Abformung für die Patientin wegen des erhöhten Lockerungsgrades der Schneidezähne unangenehm.

Nach der Präparation der Zähne 34, 33 und 43, Darstellung der Präparationsgrenze mittels Retraktionsfäden und Adstringens, Entfernen der Fäden und Abspülen des Adstringens erfolgte die Anprobe des zuvor angefertigten individuellen Löffels. Auch hier ist die Abformung mit einem monophasigen Polyethermaterial vorgesehen.

Um der Patientin Schmerzen und dem Praxisteam einen erhöhten Puls bei der Entnahme der Abformung zu ersparen, blockten wir die Zahnzwischenräume der nicht präparierten Zähne mit Detaseal® antilock aus. Das Material lässt sich wie dünnfließendes additionsvernetztes Abformsilikon mit der Mischpistole verarbeiten. Die Mischkanülen haben den gleichen



Abb. 1



Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Das Gebiss der Patientin. Es ist deutlich zu sehen, dass die Zähne recht lose im Kiefer sitzen. ▲ **Abb. 2:** Detaseal® antilock füllt die Zahnzwischenräume auf.

DIE Nr. 1

sind Sie für Ihre Patienten



Abb. 3



Abb. 4

- ▲ Abb. 3: Die antilock-Fragmente blieben in der Abformung hängen und wurden mit ausgegossen.
- ▲ Abb. 4: Detaseal® antilock bietet eine einfache, präzise und zuverlässige Abformungstechnik.

Durchmesser wie für das von uns bevorzugte Detaseal hydroflow lite, sodass keine zusätzliche Lagerhaltung notwendig ist. Detaseal® antilock ist genau richtig standfest, um nicht wieder aus der unter sich gehenden Stelle herauszulaufen.

Bei der anschließenden Polyetherabformung ist die Entnahme des ausgehärteten Abdrucks leicht und ohne Schmerzen für die Patientin möglich. In diesem Patientenfall blieben die antilock-Fragmente in der Abformung hängen und werden mit ausgegossen.

Fazit

Wir sind mit diesem neuen Material sehr zufrieden. Die bisherigen Versuche, mit Wattekügelchen oder Zellulose die Unterschnitte auszublocken, bargen immer das Risiko, dass sich das Material unbemerkt von der ihm zugedachten Stelle löst oder dort gar nicht erst hängenbleibt. Detaseal® antilock lässt sich mit geringer Kraft wieder entfernen, ist aber standfest genug, um eine „Speichelattacke“ seitens des Patienten unbeschadet zu überstehen.

Bei der Trockenlegung vor der Abformung blieb die Masse auch trotz ausgie-

biger Trocknung mittels Luftpüster dort stehen, wo sie eingesetzt werden soll. In unserer Praxis hat die Mischpistole mit Detaseal® antilock bereits ihren festen Platz in der Kiste mit den Abformmaterialien gefunden und wird bestimmt häufiger zum Einsatz kommen. ◀◀



KONTAKT



Dr. Steffen Bublies
Bahnhofstr. 55
76356 Weingarten

DETX GmbH & Co. KG

Carl-Zeiss-Straße 4
76275 Ettlingen
Tel.: 07243 510-0
Fax: 07243 510-100
E-Mail: service@detax.de
www.detax.de



Miraject®

- ✓ ...denn über 400 Millionen schmerzfreie Injektionen stehen für Sicherheit und zufriedene Patienten
- ✓ Optimaler Schutz vor Nadelstichverletzungen durch Miramatic (www.miraject.de)
- ✓ Marktführend seit über 40 Jahren

Testen Sie
auch unsere beliebten
Applikationskanülen



Miramatic Video



www.hagerwerken.de

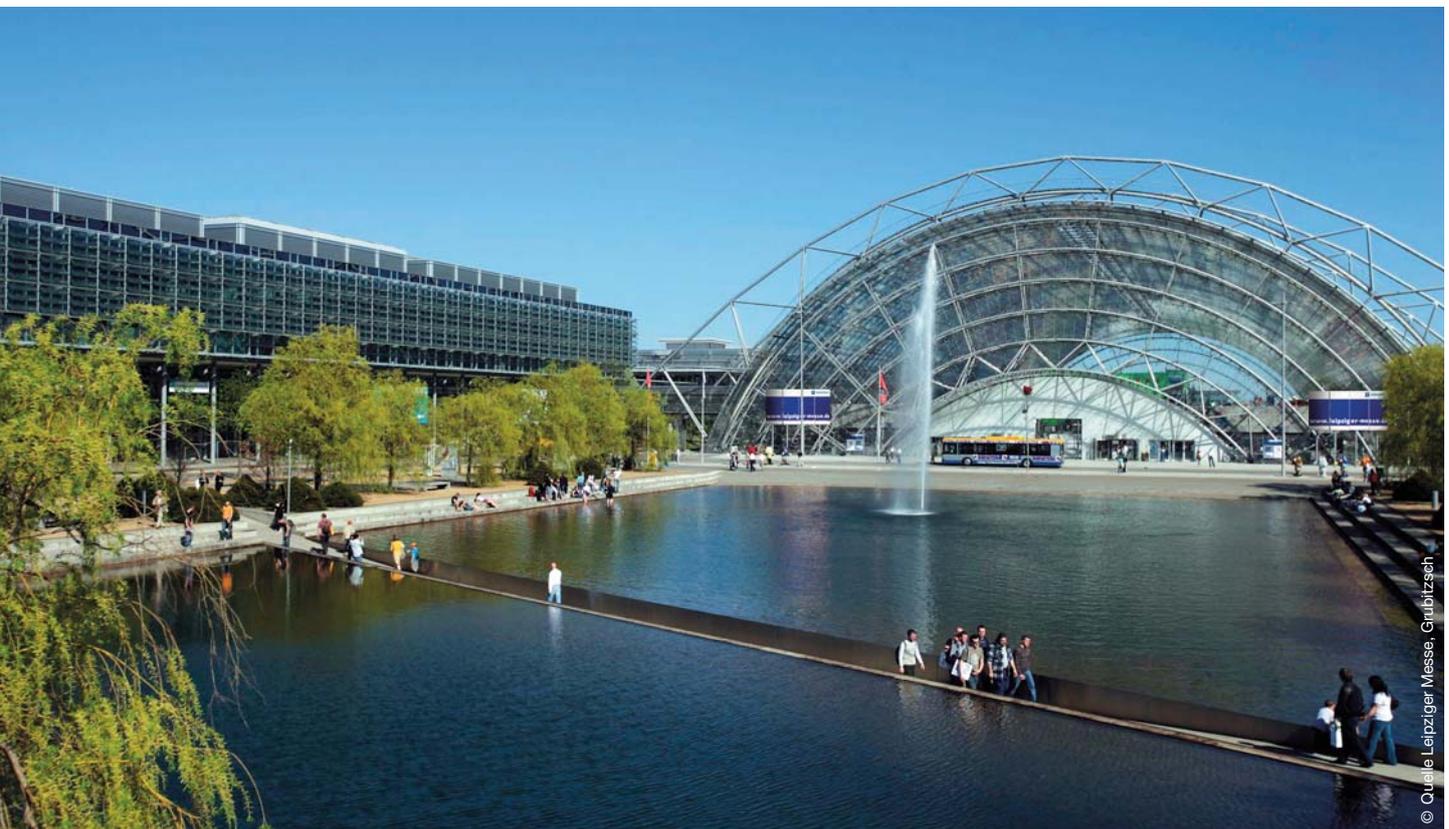
Tel. +49 (203) 99269-0 · Fax +49 (203) 299283

Ausblick: Messesaison 2015

Dentalmessen im Herbst

Nur ein halbes Jahr nach der IDS stehen Dentalhandel, Aussteller und Messeveranstalter wieder in den Startlöchern: Am 11. September startet die Herbstmessensaison in eine neue Runde. Insgesamt fünf regionale Fachmessen laden bis zum 7. November Zahnärzte, Zahntechniker, Praxis- und Laborteams sowie Angehörige der Dentalindustrie zum Informations- und Erfahrungsaustausch ein.

Jenny Hoffmann/Leipzig



■ Nachdem im März die Internationale Dental-Schau in Köln ihre Tore für die weltweite Dentalbranche öffnete, setzen die Veranstaltungen im Herbst wiederum regionalen Fokus. Auf den Messen in Leipzig, Hannover, München, Stuttgart und Frankfurt am Main können sich Besucher in entspannter Atmosphäre noch einmal genau über Produkte, Dienstleistungen und Trends informieren. Hier bleibt Zeit für einen intensiven Austausch, Produkte können begutachtet

und getestet werden. Die Angebotsvielfalt erstreckt sich auch in diesem Jahr über alle Bereiche, die im Arbeitsalltag relevant sind. Von Instrumenten und Geräten für die zahnärztliche Behandlung oder die zahntechnische Fertigung, über Praxis- und Laborsoftware bis hin zu Einrichtung und Marketing bieten die traditionellen Veranstaltungen für Ärzte und Techniker ausreichend Informationspotenzial und greifen damit auch noch einmal die Schwerpunkte der IDS auf. An den

Ständen freut sich kompetentes Fachpersonal auf interessierte Messegäste und fruchtbare Beratungsgespräche.

Höhere Ausstellerzahlen als im Vorjahr

Auftaktgeber der diesjährigen Messesaison ist erneut die Fachdental Leipzig. Als führende Messe für Zahnmedizin in Ost- und Mitteldeutschland ist die Veranstaltung fest im Dentalgeschehen etabliert. Am

 TERMINE				
	11. 09. bis 12. 09. 2015	13.00–19.00 Uhr 09.00–14.00 Uhr	Fachdental Leipzig www.fachdental-leipzig.de	Messe Leipzig
	26. 09. 2015	09.00–17.00 Uhr	id nord, Hannover www.iddeutschland.de/nord	Messe Hannover
	10. 10. 2015	09.00–17.00 Uhr	id süd, München www.iddeutschland.de/sued	Messe München
	23. 10. bis 24. 10. 2015	11.00–18.00 Uhr 09.00–16.00 Uhr	Fachdental Südwest www.fachdental-suedwest.de	Messe Stuttgart
	06. 11. bis 07. 11. 2015	12.00–19.00 Uhr 09.00–17.00 Uhr	id mitte, Frankfurt am Main www.idmitte.de	Messe Frankfurt

11. und 12. September können sich Fachbesucher auf dem Leipziger Messegelände bereits zum 26. Mal über Neuheiten der Branche informieren. Neben dem digitalen Workflow und der Praxis- bzw. Laborhygiene steht in Leipzig auch das Spezialwissen der Implantologie im Mittelpunkt. Das kostenfreie Symposium des Dental Tribune Study Clubs hält darüber hinaus mit interessanten Vorträgen für Zahnärzte und Zahntechniker wieder eine optimale Fortbildungsmöglichkeit bereit.

Mit der id Hannover am 26. September und der id München am 10. Oktober folgen die ersten zwei von insgesamt drei id infotagen dental. Hier erwartet die Messebesucher wie gewohnt ein umfassender Überblick über aktuelle Entwicklungen in der Zahnmedizin, neue Materialien und Methoden. Unter den rund 200 Ausstellern befinden sich sowohl Dentaldepots als auch Marktführer der Dentalindustrie. Der Veranstalter, die LDF GmbH – eine Tochtergesellschaft des Bundesverbandes Dentalhandele. V., setzt auch 2015 auf die bewährten Konzepte des „Service-Highways“ und der „Dental-Arena“, die Expertenwissen an die interessierten Messebesucher vermitteln.

Am 23. und 24. Oktober lädt dann die Fachdental Südwest Fachbesucher nach Stuttgart ein. Ebenso wie in Leipzig stellt auch in der baden-württembergischen Landeshauptstadt eine Vielzahl an Ausstellern ihre Produkte und Dienstleistungen vor. Die Messe Stuttgart, die sowohl für die Fachdental Südwest als auch die Fachdental Leipzig verantwortlich ist, konnte vor einigen Monaten bereits eine höhere Nachfrage nach Standflächen als im Vorjahr verzeichnen.

Erstmals veranstaltet die Messe Stuttgart in diesem Jahr eine Sonderschau unter dem Titel „Marktplatz der Ideen“. Hierbei treten Aussteller der Fachdental Leipzig und Aussteller der Fachdental Südwest gegeneinander an, um die besten Produktinnovationen zu ermitteln. Die Besucher der Messen können die eingereichten Neuheiten vor Ort prüfen und an Terminals ihre Favoriten wählen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, online für die jeweiligen Aussteller und Produkte abzustimmen. Jeweils am Abend des ersten Messtages erfolgt die Ehrung der ersten drei Plätze mit dem Fachdental Leipzig Award und dem Fachdental Südwest Award.

Mit der id mitte in Frankfurt am Main schließt am 6. und 7. November in diesem Jahr die Herbstmessensaison. Gemäß jahrelanger Tradition gibt es erneut eine enge Kooperation zwischen der Fachmesse und dem Deutschen Zahnärztag. Erstmals allerdings findet in einem IDS-Jahr parallel zur id mitte auch der „Große Gemeinschaftskongress der Zahnmedizinischen Fachgesellschaften“ im Rahmen des Zahn-

ärztes tages statt. Und auch in Frankfurt blickt man bereits jetzt stolz auf einen neuen Ausstellerrekord. Über 250 Firmen der deutschen und teilweise europäischen Dentalindustrie sowie Dienstleister und namhafte Handelsunternehmen werden in Frankfurt präsent sein. Da sich der Veranstalter zudem sehr viel Neues hat einfallen lassen, um das Rahmenprogramm und die Kinderbetreuung im Milchzahnparadies in diesem Jahr weiter zu optimieren und auszuweiten, verspricht die id mitte zu einem erfolgreichen Abschluss des Messeherbstes zu werden.

Aktuell informiert mit der DENTALZEITUNG today

Zu jeder Messe gibt es für die Besucher die DENTALZEITUNG today, die die neuesten Informationen in einem Heft bündelt. Ein Messeplan im Inneren hilft bei der Orientierung. Besuchen Sie den Stand der DENTALZEITUNG und sichern Sie sich Ihr persönliches Exemplar! <<



Hypersensitivität

Erweitertes Portfolio für empfindliche Zähne

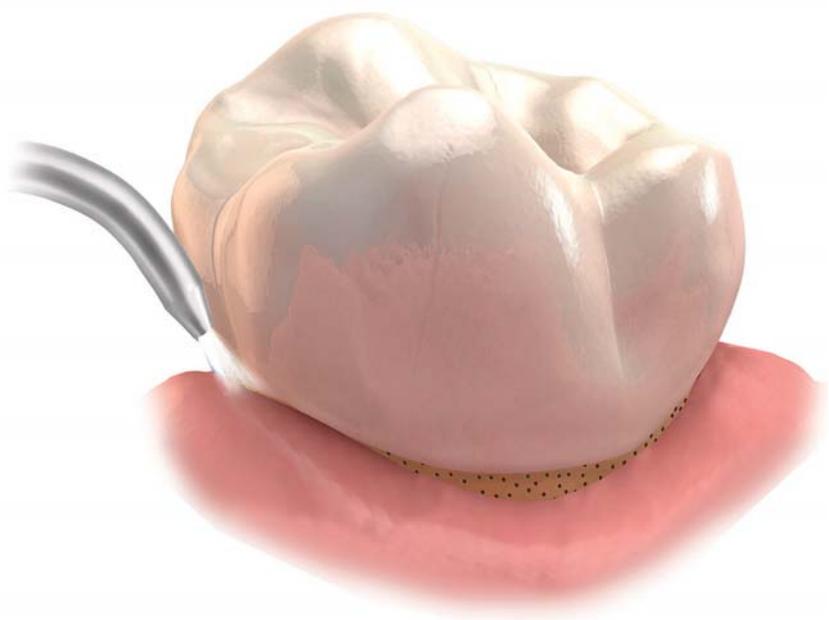
3M ESPE stellte auf der IDS 2015 ein erweitertes Prophylaxe-Portfolio mit zwei neuen Produkten vor: Clinpro Glycine Prophy Powder mit TCP für die supra- und subgingivale Plaqueentfernung und die neue Clinpro Tooth Crème mit TCP. Diese wurden für die Behandlung von Patienten mit Hypersensitivitäten entwickelt. Die spezielle Formulierung sorgt für eine sofortige und nachhaltige Linderung der Symptome und ermöglicht die langfristige Remineralisierung.

Olivia Besten/ Köln



▲ **Abb. 1:** Clinpro Glycine Prophy Powder mit TCP verschleißt erfolgreich offene Dentintubuli.

■ Die innovative Wirkstoffzusammensetzung der neuen Prophylaxe-Produkte von 3M ESPE ermöglicht durch TCP eine intensive Verbesserung der Symptome von Hypersensitivität. Die Abkürzung TCP steht für Tricalciumphosphat, das in dem neuen Prophylaxepulver und der innovativen Zahncreme von 3M ESPE in funktionalisierter Form (fTCP) enthalten ist. Dabei handelt es sich um eine von 3M ESPE patentierte Technologie, die entwickelt



▲ **Abb. 2:** Anwendung zur subgingivalen Plaqueentfernung bei einem Zahn mit freiliegendem Dentin am Zahnhals.

wurde, um die Zahnschicht mit den notwendigen Mineralien zu versorgen. Voraussetzung dafür ist eine spezielle Löslichkeit der Partikel durch Speichel, die dadurch eine exakt definierte Menge an Calcium, Phosphat und Fluorid direkt am Wirkort freisetzt. Erzielt wird dieser Effekt durch die Ummantelung bioaktiver β -Tricalciumphosphat-Partikel – einer natürlichen Vorläufersubstanz von Hydroxylapatit – mit organischen Molekülen.

Remineralisierung

Die Calcium- und Phosphationen werden erst nach und nach durch Speichel aus dem TCP herausgelöst. Ähnlich wie bei dem natürlichen Prozess der Biomineralisation dienen die gelösten Ionen als Ausgangssubstanzen für den nachfolgenden Mineralisierungsprozess. Dieser findet auf sowie unterhalb der Zahnoberfläche und sogar in tieferen Schichten deminera-

Eco Safety Wipes

Alkoholfreie Desinfektionstücher

Mit Sicherheit einen Schritt voraus!

Schon jetzt erfüllen EcoSafety Wipes die hohen Anforderungen der zukünftigen Testnorm „4-Felder-Test“ zur Wirksamkeit von Desinfektionstüchern.

- ✓ Optimale Reinigungsleistung
- ✓ Umfassendes Wirkungsspektrum und schnelle Einwirkzeiten
 - ✓ Bakterizid inkl. MRSA, levurozid: **1 Min.**
 - ✓ HIV, HBV, HCV, BVDV, Vakzina-, Influenzaviren: **30 Sek.**
 - ✓ Polyoma- / Papova-Viren: konz. **2 Min.**
- ✓ Geprüfte Sicherheit durch 4-Felder-Test
Standzeit: 28 Tage nach Öffnung
(Testinstitut HygGen, Schwerin, Oktober 2014)
- ✓ Enorme Reichweite
≥ 2 m²/Tuch

NEW!



Erleben auch Sie das neue Gefühl von Sicherheit mit unserem Spezial-Angebot!

**10+2
GRATIS**

Preis pro Flowpack

5,25 €*

1 VE: 12 Flowpacks à 25 Tücher
10 bezahlen = 12 erhalten

Bestellung bei Ihrem Dental-Depot vor Ort oder direkt bei uns:
Telefon 02266 4742-15
Telefax 02266 3417

„Ich gehe lieber auf Nummer sicher

– für meine Patienten,
mein Team und für mich!“

M. Lenzer, Zahnärztin

 **müller-omicron**
D E N T A L

*Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer, ab Lager Lindlar. Angebot gültig bis 31.12.2015 oder solange Vorrat reicht. Verrechnung über Ihr Dental-Depot. Ansonsten gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Müller-Omicron GmbH & Co. KG.

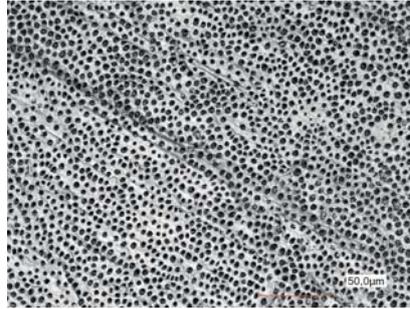
Müller-Omicron GmbH & Co. KG · Schlosserstraße 1 · D-51789 Lindlar · Tel. 02266 4742-0 · Fax 02266 3417 · info@mueller-omicron.de · www.mueller-omicron.de

lisierter Zahnhartsubstanz statt. Unterstützt wird der Prozess durch ebenfalls in den Clinpro-Produkten enthaltenes Fluorid. Im Vergleich zu Produkten, die ausschließlich Fluorid freisetzen, regen solche mit fTCP die Bildung von Mineralien mit größeren und dichter strukturierten Kristallen an – die natürliche Widerstandsfähigkeit der Zahnschmelze wird dadurch gestärkt.

Sobald fTCP mit Dentin in Kontakt kommt, führt der beschriebene Prozess dazu, dass freiliegende Dentintubuli verschlossen werden. Dies bewirkt bei Patienten mit Hypersensibilitäten eine sofortige Schmerzlinderung sowie eine Beruhigung der gereizten Nervenzellen.

Professionelle Zahnreinigung

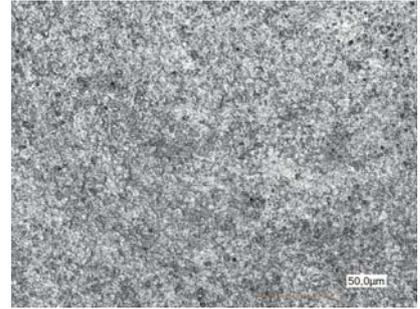
Bei Clinpro Glycine Prophy Powder mit TCP handelt es sich um das erste und einzige Prophylaxepulver, das bereits während der Behandlung Hypersensibilitäten reduziert. Damit können auch die Zähne von schmerzempfindlichen Patienten mittels Pulver-/Wasserstrahltechnologie sanft gereinigt werden. Wie das 2001 von 3M ESPE eingeführte Clinpro Glycine Prophy Powder wird auch das Neuprodukt zur sanften Entfernung von Plaque und Verfärbungen auf supra- und subgingivalen Schmelz- und Dentinoberflächen, Wurzeloberflächen, Füllungen sowie



▲ Abb. 3: REM-Aufnahme von Dentin mit offenen Tubuli vor der Behandlung mit Clinpro Glycine Prophy Powder mit TCP.

Implantaten etc. eingesetzt. Die neue Variante mit fTCP weist dabei eine etwas höhere Reinigungswirkung auf als das Vorgängerprodukt. Damit lässt sich nicht nur Plaque selbst in bis zu 5 mm tiefen Taschen effektiv entfernen, sondern es werden darüber hinaus freiliegende Dentintubuli verschlossen.

Nachfolgend empfiehlt sich der Einsatz des bewährten Clinpro White Varnish, eines fluoridhaltigen Klarlacks (5% Natriumfluorid), der ebenso wie das Prophylaxepulver fTCP enthält. Der Lack wird einfach auf die gereinigten Zahnoberflächen aufgetragen, die aufgrund der hohen Feuchtigkeitstoleranz des Produktes nicht getrocknet werden müssen. Schwer zugängliche Bereiche werden aufgrund der hohen Fließfähigkeit problemlos erreicht.



▲ Abb. 4: REM-Aufnahme von Dentin mit verschlossenen Tubuli nach der Behandlung mit Clinpro Glycine Prophy Powder mit TCP.

Häusliche Zahnpflege

Um die Widerstandsfähigkeit der Zahnhartsubstanz langfristig zu stärken und die Zähne gegen äußere Einflüsse wie beispielsweise säurehaltige Speisen und Getränke zu schützen, kann Clinpro Tooth Crème mit TCP täglich zu Hause angewendet werden. Die innovative Zahncreme unterstützt den Remineralisierungsprozess bei beginnenden kariösen Läsionen. Zudem wird die Bildung neuer Defekte verhindert. Und nicht zuletzt lassen sich Verfärbungen trotz der geringen Abrasivität des Produktes zuverlässig entfernen.

Schlusswort

Während sich durch die Anwendung eines einzigen Produktes mit fTCP hypersensitive Zähne erfolgreich behandeln lassen, führt deren Kombination zu besseren, länger anhaltenden Resultaten. Durch die erfolgreiche Remineralisierung gelingt es, geschwächte Bereiche der Zahnhartsubstanz zu stärken und dieser neue Widerstandsfähigkeit zu verleihen. Die regelmäßige Anwendung der Zahncreme sorgt zusätzlich dafür, dass die Zähne dauerhaft vor Angriffen z.B. durch säurehaltige Lebensmittel geschützt werden und so der Entstehung von Karies vorgebeugt wird. ◀◀



▲ Abb. 5: Clinpro White Varnish schützt die Zahnschmelze.



◀ Abb. 6: Clinpro Tooth Crème regt den Mineralisierungsprozess an.

>> KONTAKT

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

id infotage dental 2015

Innovationen entdecken.
Produkte erleben.



Ihr Branchen-Treffpunkt:

- Neueste Entwicklungen
- Innovative Produkte
- Neue Impulse
- dental arena
- service highway



• Hannover · 26. September 2015 · Messegelände

• München · 10. Oktober 2015 · Messegelände

www.infotage-dental.de



Doppelt attraktiv

Komfort und Ästhetik von Implantatprothetik mit Prothesenzähnen

Die Totalprothese hat über ein Dreivierteljahrhundert so mancher schon für obsolet oder zumindest für weitgehend verzichtbar erklärt. Schwindet damit auch die Bedeutung von Prothesenzähnen für das zahntechnische Labor? Mitnichten! Je mehr Patienten von den Vorteilen der modernen Implantologie profitieren möchten, desto mehr dieser Arbeiten werden mit Prothesenzähnen fertiggestellt. Für das Labor kommt es in diesem Bereich sogar verstärkt darauf an, auf eine Produktlinie mit reichhaltigen Formen und ästhetischen Möglichkeiten zurückgreifen zu können.

Dr. Christian Ehrensberger/Frankfurt am Main

■ **Noch in den 1970er-** und 80er-Jahren sahen viele Patienten nach multiplem Zahnverlust die Totalprothese als unabwendbares Schicksal an, mit dem man sich arrangierte. Der Patient von heute,

zumal der „aktive Senior“, sucht deutlich selbstbewusster und gezielter als vor 30 Jahren nach Alternativen.

Nicht zuletzt haben die jüngsten Fortschritte in der CAD/CAM-Technologie da-

für gesorgt, dass die steggetragene Prothese in Verbindung mit Prothesenzähnen an Attraktivität gewann. Denn dabei handelt es sich um eine ebenso hochwertige wie pragmatische Lösung, bei der man oft sogar von einer herausnehmbaren Arbeit mit dem Komfort einer fest-sitzenden Versorgung sprechen kann.

Von einem solchen Konzept kann eine Vielzahl von Patienten profitieren. Zu einer hochwertigen Arbeit, die diese Bezeichnung verdient, gehören als Basis die perfekte funktionelle Gestaltung und als immer wichtigeres zusätzliches Qualitätsmerkmal eine herausragende Ästhetik.

Höhere Formenvielfalt für gestiegene ästhetische Ansprüche

Die Messlatte liegt weit oben. Die Frontzahngarnituren von Premium-Konfektionszähnen müssen auf ihrer Oberfläche eine lebendige Textur und in ihrem Inneren einen keramikähnlichen Schichtungs-aufbau aufweisen – die Voraussetzung für eine naturidentische Opaleszenz und damit sichere Anpassung an die Nachbarzähne. Selbst Mamelons und



Abb. 1

▲ Abb. 1: Spätjugendliche Morphologie: Genios P-Seitenzähne. (© DeguDent)



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 2:** Die neuen Frontzahngarnituren Genios A Chic bestechen durch jugendlichere und weichere Schneiden, die ihnen eine herausragende Ästhetik verleihen. (© DENTSPLY/DeguDent)

▲ **Abb. 3:** Die abrasiven Genios A Dynamic-Frontzähne zeichnen sich durch eine besondere Alterungscharakteristik aus. (© DENTSPLY/DeguDent)

verschiedene lebhaftige Farbzonen sollten zielgerichtet integriert sein (z. B. fünf bei den Genios A-Frontzähnen, DeguDent, Hanau).

Bei den Seitenzähnen kommt es auf eine stimmige Kauflächengestaltung an (z. B. biomechanisches Okklusionskonzept). Dazu gehören ein vollanatomisches Höcker-Fissuren-Relief und die Möglichkeit zur alternativen Aufstellung sowohl in der Zahn-zu-Zahn- als auch in der Zahn-zu-zwei-Zahn-Bezie-

hung. Auch ist auf ein hohes Korrekturvolumen zu achten (z. B. Genios P-Seitenzähne). Dieses gewährleistet genügend intermediäre Freiräume in der dynamischen Okklusion.

Nach einer Faustregel lässt sich bei einem „intelligenten“ Sortiment eine große Zahl von implantologischen Patientenfällen mit Frontzahngarnituren aus nur neun Oberkiefer- und sechs Unterkieferformen lösen. Je neun Seitenzahnformen im Ober- bzw. Unterkie-



Abb. 4

▲ **Abb. 4:** Vorteil für den Alltag: Posteriore Zahnformen mit reduzierten basalen Dimensionen ermöglichen bei begrenztem Platz oft ein schnelleres und effizienteres Arbeiten. (© DENTSPLY/DeguDent)

fer können die nötige Formenvielfalt und ein ausreichendes Volumen mitbringen, um sich harmonisch in den Restzahnbestand vieler Patienten einzufügen.

Atrophierte Kieferkämme und eingeschränkte Platzverhältnisse

Mit den gestiegenen ästhetischen Wünschen stößt man im zahntechnischen Alltag immer häufiger auf „Spezialfälle“. Zu ihnen zählt zum Beispiel die Anfertigung mehrerer unterschiedlicher Versorgungen nach Verlust vieler Zähne, etwa ein implantatgetragener Steg im Unterkiefer neben Kombinationsarbeiten im Oberkiefer.

Einen Extremfall stellen stets sehr stark atrophierte Kieferkämme dar. Die Lösung liegt hier in einer maximierten Seitenzahnversion, sodass sich die „rote Ästhetik“ optimal anlegen lässt. Praktisch das genaue Gegenteil braucht der Zahntechniker bei beengten Platzverhältnissen. Hier geht es darum, den Schleifaufwand zu minimieren, um rationell arbeiten zu können. Dem kommen Konfektionszahn-Versionen mit reduzierten basalen Dimensionen entgegen.

Für die Frontzähne wiederum fragen Implantatpatienten (selbst ältere!) häufiger nach einem „jugendlichen“ Erscheinungsbild. Dafür stehen seit Kurzem neue Garnituren mit weicheren Schneiden zur Verfügung (Genios A Chic, DeguDent, Hanau). Ebenfalls neue abrasive Versionen (Genios A Dynamic) zeichnen sich durch eine besondere Alterungscharakteristik aus und harmonisieren dabei mit der spätjugendlichen Morphologie der entsprechenden Seitenzahngarnituren. Auch geben sie eine flache Eckzahnführung vor. So braucht diese nicht extra eingeschliffen zu werden.

Breite Indikation – gemeinsame Werkstoffbasis

Damit stellen Genios-Zähne eine hochwertige und moderne Produktlinie dar. Sie lässt sich in der Implantologie breit einsetzen und spielt ihre Vorteile auch bei Kombinationsarbeiten aus. Bei den Letzteren erleichtert ein verlängerter palatinaler Halsbereich die Anpassung.

Die gemeinsame Grundlage aller Genios-Zähne bildet das INPEN-Material. Das Akronym steht für „interpenetriertes Polymer-Netzwerk“.



▲ **Abb. 5:** Neu für alle gängigen Implantatsysteme: Das ATLANTIS Conus-Konzept für herausnehmbare Prothesen mit dem Komfort einer festen Versorgung – Fertigstellung mit Genios als „Idealpartner“. (© DENTSPLY Implants) ▲ **Abb. 6 und 7:** Immer häufiger gefragte komfortable Alternative zur Totalprothese und starker Partner für Genios-Konfektionszähne: der implantatgestützte Steg. (© Ehrensberger)

Hoch vernetzte Copolymere geben dem Werkstoff eine hervorragende Abrasionsfestigkeit sowie eine lange Lebensdauer. Ebenso zeichnen sich damit Genios-Zähne durch eine äußerst geringe Plaqueaffinität, hohe Craquelé-Resistenz und absolute Farbbeständigkeit aus. Ein komplettes System mit 16 V-Farben ist für Genios vorhanden.

Außerdem besitzen alle Genios-Zähne patentierte interdentaler

schlussleisten zur wirksamen Unterstützung der roten und weißen Ästhetik. Das erleichtert die natürliche Gestaltung von Papillen.

Schwarze Interdentalräume werden von vornherein vermieden, und selbst Geschiebe, Klammern oder Retentionen lassen sich gut abdecken. Dies erlaubt eine elegante Integration in einen eventuellen Restzahnbestand bei jedem Patienten.

Für Implantat- und Totalprothetik

Die Kombination einer implantatprothetischen Versorgung (z.B. steggelagert) mit Genios-Zähnen ergibt eine doppelt attraktive Lösung für viele Patienten. Daneben stellt die Totalprothetik nach wie vor eine absolut relevante Indikation dar; schließlich erreichen erfreulicherweise immer mehr Patienten ein höheres Lebensalter. Damit steigt letztlich auch die Wahrscheinlichkeit für eine totalprothetische Versorgung.

Auf der Basis einer bewährten werkstofflichen Grundlage (INPEN) haben sich mit der Erweiterung um jugendliche Frontzahngarnituren mit weicheren Schneiden sowie um abrasive Versionen mit besonderer Alterungscharakteristik (Genios A Chic und Genios A Dynamic) die Gestaltungsmöglichkeiten mit der bewährten Zahnlinie Genios nochmals entscheidend vergrößert. ◀◀



▲ **Abb. 8:** Für viele Indikationen geeignet: Aufstellung von Genios-Zähnen nach dem APFNT-System. (© DeguDent)

>> KONTAKT

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

Planmeca Ultra Low Dose™

3D-Bilder mit einer noch geringeren Patientendosis als Panoramaaufnahmen



	90 kV 8 mA 12 s	
---	--	---

	90 kV 5.6 mA 4 s	
---	---	---

Durchschnittliche
Dosisreduktion
von 77%



*Mehr lesen zur wissenschaftlichen Studie der effektiven Dosis
www.planmeca.de/Qualitätsbildung-mit-geringer-Strahlendosis

Für weitere Informationen:
www.planmeca.de



Planmeca Vertriebs GmbH Walther-Rathenau-Str. 59, Bielefeld 33602
Tel. 0521-560665-0, verkauf@planmeca.de

PLANMECA

Thermoplastische Abformlöffel

Transformers – Schnell, präzise und zeitsparend

Über manche Spielsachen schütteln wir den Kopf. Oft vergessen wir dabei, wonach wir uns als Kinder sehnsüchtig die Nase am Schaufenster des Spielzeugladens platt gedrückt haben. Was für uns damals das Matchbox-Auto bzw. für Mädchen die Barbie war, sind heute die Transformers. Muss man kennen, um mitreden zu können. Mitreden ist auch das Stichwort, wenn es um Zeit- und Kosteneffizienz in der Zahnarztpraxis geht. Sie „durften“ sich selber auch mal einen halben Tag für nur einen Termin bei einem Arzt freinehmen? Und waren sauer über die Zeitverschwendung? Nicht alle Ihre Patienten kommen zum Zeitunglesen im Wartezimmer in Ihre Praxis. Sparen Sie Ihnen Zeit!

Dr. Hans H. Sellmann/Nortrup

■ **Sparen Sie Ihren Patienten Zeit** und sich Geld. Oder besser gesagt: verdienen Sie es sich gleich in Ihrer Praxis, durch eigene Wertschöpfung, mit Transformers. Nein, Sie sollen sich kein zweites Standbein durch den Verkauf von Spielzeug schaffen. Mit Transformers meine ich Abformlöffel: Solche, die thermoplastisch sind, schnell, präzise und zeitsparend. Die thermoplastischen Abformlöffel von Astek (LOSER, Leverkusen) sind durch Temperatureinwirkung (Wasserbad) formbar und verbleiben beim Abkühlen im verformten Zustand (Abb. 1). Sie kennen das von den Hydrosticks, dem Material für Funktionsabformungen, das ich Ihnen schon einmal vorstellte. Der Vorteil beider Materialien ist, dass sie schon bei 70 Grad verformbar werden und Sie sich nicht daran die Finger verbrennen.

Zwei Anwendungsmöglichkeiten

Ich möchte Ihnen noch zwei Anwendungen zeigen und natürlich erklären, wie Sie die Anwendung der Löffel abrechnen können.

Fall 1 – Zahnloser UK: Auswahl mittlerer Löffelgröße aus dem Set für Unbezahnte (Abb. 2). Erwärmen des Löffels im Wasserbad, auf das Modell setzen (Abb. 3), mit den Fingern andrücken. Danach folgt die Formung des Funktionsrandes mit Hydroplastic Sticks (Abb. 4), gegebenenfalls mit Korrektur durch erneutes Erwärmen im Wasserbad. Fertig ist der Funktionslöffel.

Fall 2 – Teilbezahnter OK (Abb. 5): Abformung ist wegen der spezifischen Anatomie nur mit einem individuellen Löffel möglich. Das Verfahren verläuft

analog zur Erstellung des Löffels wie in Fall 1. Zusätzlich Kürzen des Löffelrandes mit einer kreuzverzahnten Fräse (Abb. 6). Ergebnis: Ein stabiler individueller Löffel (Abb. 7).

Abrechnung

Grundsätzlich sind die Abformungen mit konfektionierten Löffeln zum Herstellen von Arbeitsmodellen jeweils sowohl in der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) als auch im BEMA bereits mit den Gebühren für die prothetischen Leistungen abgegolten.

Bei Regelversorgung respektive gleichartigem Zahnersatz kann die Abrechnung nach Nummer 98a vorgenommen werden, wenn für die Abdrucknahme konfektionierte Löffel individualisiert



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 1:** Individueller Transform-Löffel. Links im Normalzustand, rechts nach Erwärmen. ▲ **Abb. 2:** Jeweils drei unterschiedliche Größen für den OK und UK sind im „Set“ verfügbar. Der mittlere, blau farbcodierte unbezahnte UK Transform-Löffel hat in etwa die richtige Größe. ▲ **Abb. 3:** Im Wasserbad 20 Sek. erwärmt, forme ich mit feuchten Fingern den Löffel dem Modell an.

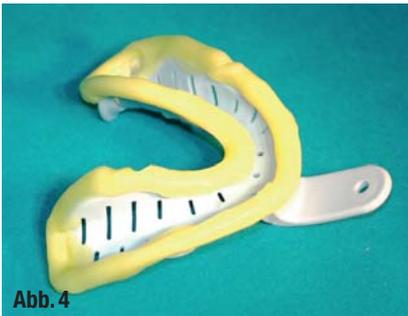


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 4: Mit einem TAK Hydroplastic Stick mache ich den Funktionsrand optimal formbar. ▲ Abb. 5: Fall 2 – Teilbezahnter Kiefer. ▲ Abb. 6: Mit einer kreuzverzahnten Fräse können die Transform-Löffel problemlos betrimmt werden.

werden müssen. Allerdings nur, wenn die Individualisierung notwendig ist, weil für die Abdrucknahme der konfektionierte Löffel nicht ausreicht. Zusätzlich ist gegebenenfalls die BEL 0211 oder 0212 anzusetzen. Für die Anfertigung respektive Abformung für Einzelkonen, ist eine solche Berechnung leider nicht möglich. Das zur Individualisierung verwendete Material kann zusätzlich berechnet werden.

Privat und auch bei andersartigem Zahnersatz oder wenn bei gleichartigem Zahnersatz statt der BEMA 98a die GOZ 5170 anfällt: GOZ 5170 + BEB – Individualisieren eines konfektionierten Löffels – Materialkosten des konfektionierten Löffels.

Zur Erinnerung: Schnellübersicht zu der BEL-Nr. 0211

Abgeltene, unmittelbar zum Leistungsinhalt gehörende Maßnahmen:

- Herstellung eines individuellen Löffels

aus selbst- oder lichterhärtendem Kunststoff (ohne Bisswall)

- Modellbearbeitung (z. B. Ausblocken)

Im weitesten Sinne wird der Löffel ja hergestellt – man nimmt den konfektionierten formbaren Abdrucklöffel und individualisiert ihn auf die Mundsituation – man stellt einen individuellen Löffel her. Dann wären die BEL 0211 oder 0212 denkbar.

Muss eine Abdrucknahme wiederholt werden, weil eine Blutung auftrat oder der Patient einen starken Speichelfluss aufweist, sollte dies in der Kartei vermerkt werden. Das Abdruckmaterial kann dann auch zweimal berechnet werden.

Ist eine zweimalige Abformung eines Kiefers mit einem individuellen Löffel notwendig, weil zuerst ein feststehender Zahnersatz eingegliedert wird und anschließend ein herausnehmbarer Zahnersatz eingefügt werden soll, ist die Abrechnung der BEMA-Nummer 98a beziehungsweise der GOZ-Nummer 5170 auch zweimal möglich.

Leider ist die Abrechnung obiger Leistung von KZV zu KZV unterschiedlich. Deswegen sollten Sie jeweils bei Ihrer KZV nachfragen, welche Form der Abrechnung bei Ihnen möglich ist. Die Abrechnungshinweise verdanke ich Frau Sabine Schröder (www.apz-brilon.de).

Die erwärmten Löffel können auch im Mund adaptiert werden (außer bei unter sich gehenden Stellen), dem Patienten wird es dabei nicht zu heiß. Jeweils drei farbcodierte Größen für den OK und UK sowie ebenfalls für bezahnte und unbezahnte Kiefer sind verfügbar.

Hierbei sparen Sie den Patienten die zweite Sitzung, welche erforderlich wäre, wenn Sie die individuelle Abformung erst nach Alginatabformung sowie Modell- und Löffelanfertigung vorgenommen hätten. Die Material- und Labor- bzw. Herstellungskosten gemäß obiger Abrechnungsempfehlung bleiben Ihnen. ◀◀

© Dr. med. dent. Hans H. Sellmann

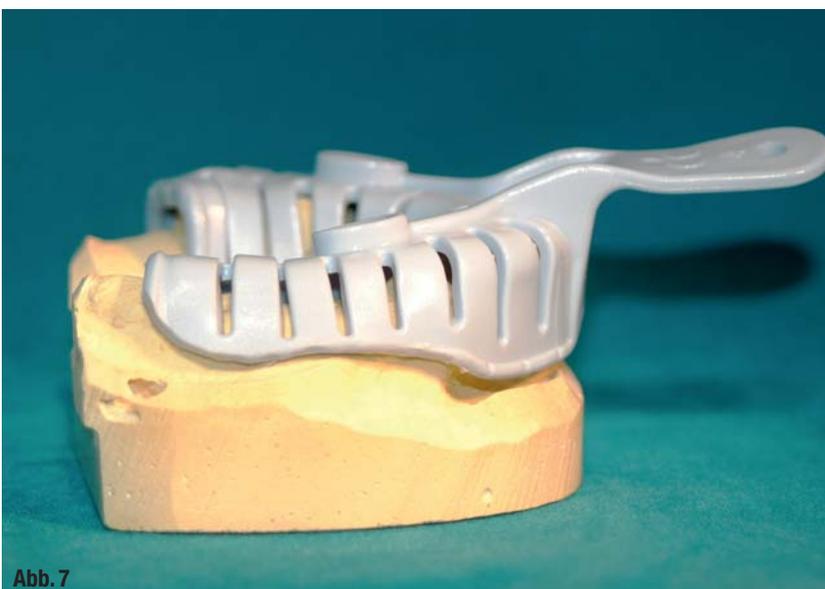


Abb. 7

▲ Abb. 7: Der individuelle Löffel nach 98a.



KONTAKT

Dr. med. dent. Hans H. Sellmann

Arzt für Zahnheilkunde
 Medizinjournalist
 Jagdstraße 5
 49638 Nortrup
 Tel.: 05436 8767
 E-Mail: dr.hans.sellmann@t-online.de
www.der-zahnmann.de

LOSER & CO GmbH

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

Interview

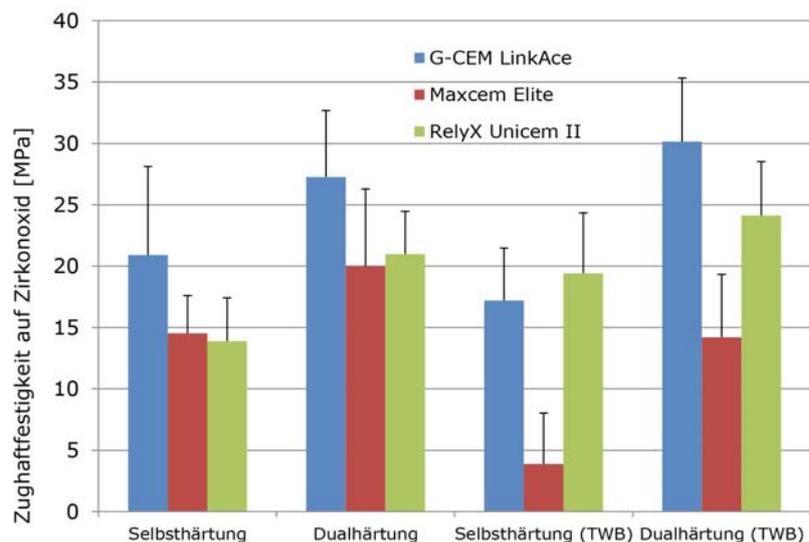
Haftung selbst- und dualhärtender Zemente unter Thermowechselbelastung

Selbstadhäsive Befestigungszemente wie G-CEM LinkAce (GC) sind in der Praxis beliebt, da sie keine zusätzliche Vorbehandlung der Zahnhartsubstanzen erfordern. Ihre Verbundfestigkeit zu den indirekten Restaurationsoberflächen Zirkonoxid und Lithiumdisilikat-Keramik war das Untersuchungsziel einer neuen Studie aus dem Universitätsklinikum Erlangen. So untersuchten Prof. Dr. Lohbauer und Dr. Zorzin den Einfluss von selbst- und dualhärtendem Modus auf die Haftung dreier selbstklebender, handelsüblicher Befestigungszemente auf Zirkonoxid- und Lithiumdisilikat-Keramik vor und nach thermischer Belastung. Im folgenden Interview spricht Studienleiter Prof. Dr. Ulrich Lohbauer über die Rolle der selbstadhäsiven Befestigungszemente und die Auswirkungen der gewonnenen Ergebnisse auf die Praxis.

Dr. Ulrike Oßwald-Dame/Bad Homburg

■ **Herr Prof. Lohbauer, Sie haben zusammen mit Dr. Jose Zorzin eine neue Studie zur Adhäsion selbstadhäsiver Befestigungszemente an indirekten Restaurationsoberflächen aus Lithiumdisilikat- oder Zirkonoxid-Keramik vorgestellt. Warum haben die selbstadhäsiven Kompositzemente erneut Ihr Interesse geweckt?**

Lohbauer: Im Rahmen meiner Tätigkeit als Leiter des Forschungslabors für dentale Biomaterialien am Universitätsklinikum Erlangen liegen meine Arbeitsschwerpunkte naturgemäß u.a. auf den mechanisch-physikalischen Eigenschaften von Keramiken und Kompositen und natürlich in der adhäsiven Zahnheilkunde. Da sich die selbstadhäsiven Befestigungszemente in der täglichen Praxis einer enorm steigenden Beliebtheit bei den Anwendern erfreuen, liegt es nahe, sie in den Fokus des Forschungsinteresses zu stellen. Nachdem die adhäsiven Mechanismen zwischen konventionellen Kompositzementen und Lithiumdisilikat-Kera-



▲ **Abb. 1:** Grafische Darstellung der mittleren Zughafffestigkeiten (MPa) auf Zirkonoxid für den selbst- und dualhärtenden Modus, vor und nach Thermowechselbelastung.

mik mittlerweile gut untersucht und beschrieben sind, gleichzeitig aber nur wenige, aussagekräftige klinische Studien zu selbstadhäsiven Kompositzementen vorliegen, die sich dann meist mit dem Material RelyX Unicem von 3M ESPE als untersuchten Befestigungszement beschäftig-

ten, waren wir interessiert, repräsentative Daten zu anderen selbstadhäsiven Kompositzementen zu erheben. Schließlich wird die adhäsive Befestigung gerade von Zirkonoxid im Bereich der zahnärztlichen Materialwissenschaft immer noch kontrovers diskutiert.

Warum sind selbstadhäsive Befestigungszemente in der Praxis so beliebt? Ist ihre Rolle, die sie hier spielen, gerechtfertigt?

Selbstadhäsive Befestigungszemente sind in der Praxis beliebt, da sie das Einsetzen von indirekten Restaurationen vereinfachen und beschleunigen. Vergleichen Sie das Arbeiten mit konventionellen Kompositzementen, dann erfordern diese eine techniksensitive Vorbehandlung des Zahns entweder mit Etch-and-rinse- oder Self-Etch-Techniken, um auch dort eine möglichst effektive Haftung zu erzeugen. Selbstadhäsive Kompositzemente dagegen kommen ohne weitere Vorbehandlungsschritte wie Konditionieren (Ätzen) oder meist auch ohne zusätzliche Primer/Silane aus. Die Haftung an den Restaurationsoberflächen wird für selbstadhäsive Kompositzemente ebenfalls als teilweise vereinfacht beschrieben: Zirkonoxid-Keramiken sollen lediglich schonend sandgestrahlt, silikatische Keramiken jedoch in Abhängigkeit des Produktes nach wie vor produktspezifisch geätzt und silanisieren werden.

Der adhäsiven Befestigung von indirekten Restaurationen aus Lithium-Disilikat- oder Zirkonoxid-Keramik mit Kompositzementen kommt in der modernen Zahnheilkunde inzwischen eine berechtigte Schlüsselrolle zu. Die adhäsive Befestigung von indirekter Keramik erweitert ihren klinischen Indikationsbereich und macht ein makroretentives Präparieren weitgehend überflüssig. Zusätzlich werden durch die stoffschlüssige Verbindung die Bruch- bzw. Ermüdungsfestigkeit gesteigert, die marginale Randqualität verbessert und die Entstehung von Mikroleakage wirksam verhindert. Der adhäsive Verbund, gerade zu den indirekten Restaurationsoberflächen, spielt auch klinisch für die Dauerhaftigkeit einer Versorgung eine wichtige Rolle.

Was war das Ziel Ihrer aktuellen Studie?

Das Ziel dieser Studie war, den Einfluss von selbst- und dualhärtendem Modus auf die Haftung der drei selbstklebenden Befestigungszemente RelyX Unicem 2 Automix (3M ESPE), G-CEM LinkAce (GC) und Maxcem Elite (Kerr Hawe) auf Zirkonoxid- und Lithiumdisilikat-Keramik vor und nach der thermischen Wechselbelastung zu untersuchen.

Die Prüfkörper mussten in unserer Studie einer Thermowechselbelastung unter-

zogen werden, um die mechanische Stabilität der Bindungen praxisnah, also unter Simulationsbedingungen, prüfen zu können. Das liegt darin begründet, dass eine dauerhafte, chemische Haftung selbstadhäsiver Befestigungszemente stark vom Neutralisationsverhalten während der Aushärtung abhängt und durch eine Thermowechselbelastung, z.B. durch Hydrolyse, stark beeinträchtigt werden kann.

Und zu welchen Ergebnissen kamen Sie?

Für Zirkonoxid zeigte die Dualhärtung bei allen untersuchten Befestigungsmaterialien eine signifikant höhere Zughaftung im Vergleich zum selbsthärtenden Modus, unabhängig vom Thermowechsel-effekt. In beiden Aushärtungsmodi wurden nach 24 Stunden die höchsten Werte für das Material G-CEM LinkAce gemessen, gefolgt von RelyX Unicem 2 und Maxcem Elite. Nach der Thermowechselbelastung präsentierte G-CEM LinkAce im dualhärtenden Modus die höchste Zughaftung. Für den selbsthärtenden Modus nach Thermowechselbelastung zeigten G-CEM LinkAce und RelyX Unicem 2 keine signifikanten Unterschiede. Für beide Aushärtungsmodi wurde eine signifikant reduzierte Zughaftung nach Thermowechselbelastung für das Material Maxcem Elite gemessen. Besonders kritisch wirkte sich dies im Selbsthärtungsmodus aus.

Für die Materialien G-CEM LinkAce und RelyX Unicem 2 wurde eine nicht signifikante, höhere Zughaftung auf Lithiumdisilikat-Keramik im dualhärtenden Modus im Vergleich zur Selbsthärtung gemessen. Nach Thermowechselbelastung erzielte Maxcem Elite die geringste Zughaftung, die beiden anderen Materialien lagen auch nach Thermowechselbelastung auf einem hohen Niveau, wenn auch nicht statistisch signifikant. Tendenziell zeigte auch hier die Dualhärtung bessere Werte.

Welchen Schluss ziehen Sie aus den gewonnenen Daten?

Die gemessenen Zughaftfestigkeiten in dieser Studie werden maßgeblich vom Aushärtungsmodus beeinflusst. Dualhärtende Proben zeigten auf Zirkonoxid signifikant höhere Bindungsfestigkeiten im Vergleich zum Selbsthärtungsmodus. Der gleiche Effekt konnte, wenn auch nicht signifikant, für die Adhäsion zu Lithiumdisilikat-Keramik festgestellt werden.

Für eine gute Befestigung von Zirkonoxid spielt die Wahl des Befestigungszementes eine große Rolle. Im selbsthärtenden wie auch im dualhärtenden Modus zeigte das Material G-CEM LinkAce nach 24 Stunden mit 21,5 bzw. 27,3 MPa im Vergleich zu RelyX Unicem 2 und Maxcem Elite die signifikant höchsten Mittelwerte (Abb. 1). Auf der Basis der hier vorliegenden Ergebnisse kann davon ausgegangen werden, dass die Materialzusammensetzung eine zentrale Rolle für die Haftung auf Zirkonoxid spielt. Allerdings offenbaren die Hersteller keine ausreichenden Informationen, um hier weitere Schlussfolgerungen zur Materialchemie zu treffen.

Herr Prof. Lohbauer, für den klinischen Erfolg spielt die Adhäsion der Restauration eine zentrale Rolle. Welche Erkenntnis aus Ihrer Studie ist in diesem Zusammenhang für den Praktiker im Alltag von Bedeutung?

Entscheidend für den Zahnarzt ist, dass gezeigt werden konnte, dass selbstadhäsive Befestigungszemente eine starke Bindung zu den indirekten Restaurationsoberflächen Zirkonoxid und Lithiumdisilikat-Keramik eingehen können. Der dualhärtende Modus der untersuchten Zemente erwies sich generell als dauerhafter im Vergleich zur reinen Selbsthärtung. Deshalb sollte in der Praxis besonders bei Befestigung von Zirkonoxid auf eine zusätzliche Lichthärtung geachtet werden, um eine dauerhaft stabile Adhäsion zu erreichen. Einen weiteren Praxistipp, der zwar nicht Thema dieser Studie war, möchte ich anfügen: Für den Haftverbund nimmt auch die kontaminationsfreie und saubere Silanisierung eine ebenso zentrale Bedeutung ein.

Herr Prof. Lohbauer, vielen Dank für das interessante Gespräch. <<

>>	KONTAKT
<p>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</p>	

Füllungstherapie

Ein Innovationssprung von großer Tragweite

Das bewährte nanokeramische Füllungskomposit Ceram•X® verbindet hochwertige Materialeigenschaften und ein besonderes Farbkonzept. Viele Zahnärzte schätzen diese Kombination wegen der Möglichkeit zur einfachen Kavitätenversorgung im Zusammenspiel mit einer Ästhetik, die sich hinter so mancher indirekten Restauration nicht zu verstecken braucht. Ein zweifellos ausgereiftes Produkt – umso mehr überrascht das Ausmaß der aktuellen Weiterentwicklung: In allen angesprochenen Punkten übertrifft das neue Universalkomposit ceram.x universal das bis dato erreichte Niveau.

Christian Ehrensberger/Frankfurt am Main

■ Der Erfolg des bisherigen Ceram•X (DENTSPLY DeTrey, Konstanz) ist heute durch klinische Studien von beeindruckender Beobachtungsdauer dokumentiert. Dabei sticht unter anderem eine Longitudinalstudie über acht Jahre heraus.¹ Sie belegt nach Einschätzung des korrespondierenden Autors Jan W. van Dijken, Universität Umeå, Schweden: „Ceram•X ist bei Verwendung für kaubelastete Klasse II-Füllungen in Kombination mit dem Self-Etch-Adhäsiv Xeno III oder einem Etch-and-rinse-Adhäsiv sicher und effizient.“

Wie gut sich dieser Werkstoff in der Praxis handhaben und verarbeiten lässt, zeigen Studierende der Zahnmedizin aus

aller Welt jedes Jahr beim Ceram•X Case Contest. Denn dieser Fallstudienwettbewerb beweist immer wieder, dass bereits die erste Füllung unter Verwendung dieses Materials zu einer prämierten Arbeit werden kann.

Das Geheimnis des neuen ceram.x

Beim neuen ceram.x universal wurden die physikochemischen Eigenschaften des bewährten DENTSPLY-Komposits auf deutliche Art und Weise verbessert. Man spürt dies bereits beim Applizieren: fast kein Widerstand – das Material fließt bereits unter geringem Druck aus den Composite Tips und adaptiert sich an die Kavität

tenwände. Dennoch zeigt es beim Modellieren eine feste Konsistenz sowie eine hohe Standfestigkeit und lässt sich so präzise ausformen, ohne am Modellierinstrument zu kleben. Auch die abschließende Hochglanzpolitur geht einfach und schnell von der Hand (Abb. 1 und 2).

Dank der zum Patent angemeldeten SphereTEC-Füllertechnologie mit einem ganz neuen Typus von vorpolymerisierten Füllkörpern wird genau dies möglich: Sehr gute Handhabungseigenschaften in Kombination mit einfachem Polieren auf Hochglanz und trotzdem geringer Verschleiß und hohe Festigkeit.

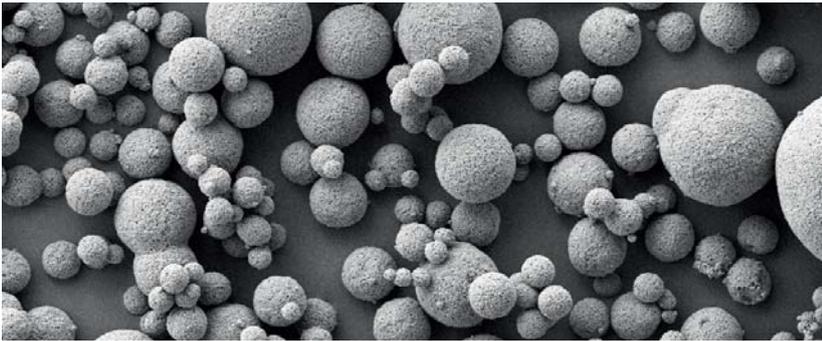
Anders als die bekannten konventionellen Füller weisen die SphereTEC-Füller eine Kugelform auf. Über die gesamte Oberfläche erstreckt sich zudem eine definierte Mikrostruktur. Diese speziellen Füllkörper erhält man durch Sprühgranulation. Dabei wird in einem ersten Schritt eine Suspension aus Bariumglaspartikeln, aktiviertem Harz und Lösungsmittel in sehr feinen Tröpfchen versprüht. Im zweiten Schritt zwingt die Oberflächenspannung diese Tröpfchen in Kugelformen einer wohldefinierten Partikelgrößenverteilung und das Lösungsmittel wird verdampft. Schließlich werden in Schritt 3 die vorgeformten Partikel einer Polymerisation unterworfen; so erhält man schließlich die gewünschten vorpolymerisierten, kugelförmigen „SphereTEC-Füllkörper“



▲ Abb. 1: Beispiel für eine Seitenzahnfüllung mit dem neuen ceram.x: Zahn 36 mit okklusaler Kariesläsion wurde mit ceram.x A2 ästhetisch versorgt. (Foto: Jose Bahillo, Spanien)



▲ Abb. 2: Beispiel für eine Frontzahnbehandlung mit ceram.x: Die stark geschädigte Unterkieferfrontzahnreihe wurde mit ceram.x A3 von 32 bis 43 wiederhergestellt. (Foto: Ian Cline, Großbritannien)



▲ **Abb. 3:** Charakteristisch für die neue ceram.x-Generation: Kugelförmige Füllstoffe sorgen für eine leichte, reibungsarme Ausbringung aus den Compule® Tips sowie eine exzellente Adaptation an die Kavitätenflächen.

mit einem mittleren Durchmesser von etwa 15 Mikrometern (Abb. 3).

Das für die Herstellung der kugelförmigen Granulate verwendete Bariumglas mit einer mittleren Füllgröße von 0,6 Mikrometern wird zudem als nicht agglomerierter Füller in der Gesamtformulierung des Komposits eingesetzt. Durch diese bimodale Füllgrößenverteilung, bei der die kleineren Glaspartikel die Lücken zwischen den größeren kugelförmigen Granulaten füllen, wird der Füllstoffgehalt optimiert. Darüber hinaus kommt es durch die großen kugelförmigen Füller

rigkeit am zahnärztlichen Instrument. Bei der Politur der Füllung wiederum zeigt sich als Vorteil, dass zur Herstellung während des SphereTEC-Prozesses die gleichen Harze und Füllgläser wie für die Gesamtformulierung des Komposits zur Anwendung kommen. Dadurch erfolgt beim Polieren des ausgehärteten Komposits ein gleichmäßiger Abtrag der Oberfläche, der schnell und einfach hochglänzende Füllungen ermöglicht.

Neues Farbkonzept – Erweiterung auf indirekte Restaurationen

Die neue ceram.x-Generation vereinfacht die ästhetische Gestaltung mit dem CLOUD-Konzept: Nur fünf universelle Farben von A1 bis A4 decken das gesamte VITA²-Classic-Spektrum ab (Abb. 4). Der Clou dabei ist der ausgeprägte Chamäleon-

Effekt. Er sorgt dafür, dass sich die Restauration an die Farbgebung des gefüllten Zahnes anpasst.

Alle Vorteile lassen sich mit dem neuen ceram.x sowohl für direkte als auch für indirekte Restaurationen nutzen. Grundlage für diese Indikationserweiterung sind eine hohe Biegefestigkeit, Ermüdungsresistenz, Bruchzähigkeit und Abrasionsfestigkeit. Auch sie lassen sich letztlich auf die innovative Formulierung des Komposits zurückführen.

Fazit für die Praxis

Die Füllungstherapie unter Verwendung von Kompositen ist seit vielen Jahren etabliert. Da sie einen Großteil des zahnärzt-



▲ **Abb. 4:** Die Zuordnung im CLOUD-Konzept: Fünf Farben decken das gesamte VITA² Classic-Spektrum ab.

lichen Alltags ausmacht, wirken sich auch schon kleinere Fortschritte bei Arbeitsabläufen oder Werkstoffen spürbar aus.

Erst recht wird das Team von einem so großen Fortschritt profitieren, wie ihn die SphereTEC-Technologie darstellt. Die dadurch entstandene neue ceram.x-Generation erleichtert den zahnärztlichen Alltag durch wesentliche Handhabungsvorteile. Dazu zählen das einfache Adaptieren an die Kavitätenflächen, ohne am Modellierinstrument zu kleben, das präzise Modellieren und Ausformen bei hoher Standfestigkeit, die feste Konsistenz bei gleichzeitig leichtem Ausbringen aus der Compule sowie die schnelle Politur mit (hoch-)glänzendem Ergebnis. Die VITA²-Classic-Farben werden dank des neuen CLOUD-Konzepts vollständig abgedeckt – und das mit nur fünf Farben von A1 bis A4. Die Erweiterung auf indirekte Restaurationen ist dabei ein weiterer Aspekt, der den Anspruch der neuen ceram.x-Generation als universelles Füllungsmaterial unterstützt (Abb. 5).

¹van Dijken JWV, Pallesen U.: Eight-year randomized clinical evaluation of Class II nanohybrid resin composite restorations bonded with a one-step self-etch or a two-step etch-and-rinse adhesive. Clinical Oral Investigations 2014 Oct 31. DOI 10.1007/s00784-014-1345-8

²VITA ist keine eingetragene Marke von DENTSPLY International Inc. ◀◀



▲ **Abb. 5:** Zur Markteinführung die Starterpackung mit 24 Compules in allen fünf Farben zusammen mit einem „Discovery-Kit“ zum risikofreien Ausprobieren.

zu einem sogenannten Kugellagereffekt. In Verbindung mit den unregelmäßig geformten Glaspartikeln kommt es so zu thixotropen Eigenschaften, die für das spürbar leichte Ausbringen aus der Compule, für die gute Adaption an die Kavitätenwände und für die gute Formbarkeit bei hoher Standfestigkeit verantwortlich sind.

Ein weiterer Vorteil der SphereTEC-Partikel ist ihre mikrostrukturierte Oberfläche, durch die mehr freies Harz als durch konventionelle Füllstoffe gebunden werden kann. Dies führt zu der geringen Kleb-

>> KONTAKT

DENTSPLY DeTrey GmbH
De-Trey-Straße 1
78467 Konstanz
Tel.: 07531 583-0
Fax: 07531 583-104
E-Mail: info@dentsply.de
www.dentsply.de

Artikelserie

Zahnzusatz- versicherungen – Teil 1: Ein Überblick

Die Errungenschaften der modernen Zahnmedizin lesen sich wie ein Katalog über Privatleistungen: PZR, Implantologie, Endodontie, DVT ... Für Kassenpatienten ist das ohne eine private Zusatzversicherung oft nicht finanzierbar. Der Versicherungsmarkt ist mit über 200 Tarifen so groß wie unübersichtlich. Sascha Huffzky bringt Licht ins Dunkel: Er betreibt mit www.zahnzusatzversicherung-direkt.de eines der führenden Online-Vergleichsportale für Zahnzusatzversicherungen und unterstützt Zahnarztpraxen bei der Patienteninformation.

Kristin Jahn/Leipzig

■ Einfach und zweckmäßig soll die Kassenbehandlung sein. Doch die meisten Patienten wollen und benötigen mehr. Und die meisten Praxen haben mehr zu bieten. Die Möglichkeiten der modernen Zahnmedizin übersteigen die Regelleistungen der gesetzlichen Krankensicherer mittlerweile bei Weitem. Und nicht nur das: Wer allein auf die Kassenleistung angewiesen ist, kann unter Umständen nicht mehr fest zubeißen. Eine repräsentative Studie der GfK Marktforschung hat im Juni 2014 im Auftrag der „Apotheken Umschau“ ermittelt, dass jedem achten Deutschen Zähne fehlen, weil Zahnersatz zu teuer ist. Über 40 Prozent der 2.229 Befragten können sich demnach eine teure Zahnbehandlung nicht leisten. Das geht auf Kosten der Lebensqualität sowie der Patientenzufriedenheit und auch des Praxisumsatzes.

Entspannte Gespräche über hochwertige Maßnahmen

Private Zahnzusatzversicherungen leisten hier für Kassenpatienten gute Dienste. Sie ermöglichen hochwertige Versorgungen mit geringen Eigenkosten. Schon durch das regelmäßige Wahrnehmen einer PZR können die Kosten für eine Zahn-



◀ Abb. 1: Sascha Huffzky, KV-Spezialist und Geschäftsführer von hu Versicherungen.

zusatzversicherung von den Patienten zurückgewonnen werden. Gut versicherte Patienten sind bei Prophylaxe- und Therapiemaßnahmen eher bereit, Privatleistungen in Anspruch zu nehmen. „Behandler sehen sich bei diesem Thema oft in der Zwickmühle: Eine Versicherungsberatung dürfen sie nicht durchführen. Gleichwohl profitieren sowohl der Patient als auch die Praxis von einer guten privaten Absicherung“, weiß Sascha Huffzky,



KV-Spezialist und Geschäftsführer der hu Versicherungen.

Mehr als 72 Prozent der gesetzlich versicherten Patienten würden gern zu einer hochwertigen Versorgung greifen, wenn sie bezahlbar ist. Und mehr als 68 Prozent der Patienten haben bereits von Zahnzusatzversicherungen gehört, wissen aber nicht, was dahintersteckt. „Eine hochwertige Versorgung ist mit der passenden Versicherung kein Luxus. Wir unterstützen Praxen dabei, ihre Patienten unkompliziert auf dieses wichtige Thema hinzuweisen“, führt Sascha Huffzky aus.

In den kommenden Monaten informiert Sie der Verlag publikationsübergreifend unter anderem mit der Unterstützung des Versicherungsexperten Sascha Huffzky ausführlich über das Thema Zahnzusatzversicherungen. Die Artikelserie spannt den Bogen vom Grundlagenwissen im Bereich Zahnzusatzversicherungen über Instrumente zur Patienten-kommunikation bis hin zu einem Ausblick auf die Gesundheitspolitik von morgen – die Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxis immer im Fokus.

Über die hu Versicherungen

hu Versicherungen ist ein eigenständiges und unabhängiges Beratungsunternehmen für Finanzen und Versicherungen mit Sitz in Aalen. Mit Gründung im Jahr 2009 startete das Unternehmen das firmeneigene Portal www.zahnzusatzversicherung-direkt.de – heute eines der führenden Online-Vergleichsportale für Zahnzusatzversicherungen. Über 40.000 Kassenpatienten haben über den Online-Rechner und die persönliche Beratung durch die unabhängigen Experten von hu Versicherungen bereits eine passende Zahnzusatzversicherung gefunden. Im Portfolio befinden sich über 40 namhafte Versicherungsgesellschaften, deren Preise direkt und ohne zusätzliche Provision an die Patienten weitergegeben werden.

Zahnmedizinische Praxen können bei hu Versicherungen umfangreiche Informationsmaterialien rund um das Thema Zahnzusatzversicherungen anfordern. Beratungsgutscheine erleichtern ihren Patienten den Weg zur passenden Versicherung. <<



KONTAKT

hu Versicherungen

Schulze-Delitzsch-Straße 11
73434 Aalen

Tel.: 0800 400100-130 (gebührenfrei)

Fax: 0800 400100-120 (gebührenfrei)

E-Mail: info@zahnzusatzversicherung-direkt.de

www.zahnzusatzversicherung-direkt.de/infopak

KENNZIFFER 0751 ▶

Finanzielle Sicherheit für Ihre Kassenpatienten.

Allianz 



Maßstäbe / **neu definiert**

DKV

Deutsche Krankenversicherung



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

HanseMerkur

Versicherungsgruppe



inter

VERSICHERUNGSGRUPPE



württembergische

Partner von Wüstenrot



Jetzt kostenfreie Beratungsgutscheine
für Ihre Kassenpatienten anfordern.

Bestellservice

Telefon 0800 - 400 100 130 (kostenfrei)

oder bequem online bestellen

www.zahnzusatzversicherung-direkt.de/infopak

Nachbericht

„Leinen los!“ Richtung Norwegen

Für einhundert Außendienstmitarbeiter seiner renommierten Handelspartner veranstaltete Heraeus Kulzer eine Fortbildungs-Reise besonderer Art. Vom 19. bis 21. Juni 2015 bekamen diese die Möglichkeit, an einer Seereise nach Norwegen teilzunehmen. Ein informatives Programm, ein Vortrag von Jochen Schweizer und viele weitere Highlights, wie beispielsweise die Show-Lounge mit Musical-Acts sowie eine exklusive Stadtrundfahrt durch Oslo, rundeten das Event ab.

Elisabeth Weise/Leipzig

■ Am Freitagmittag ging die Reise los. Beim VIP Check-in wurden die Teilnehmer zunächst am Color Line Cruises Terminal in Empfang genommen. Hierbei erhielten sie eine Willkommenstüte mit Ablaufplan für die kommende Fahrt und einem I-Love-FHN-Shirt. Mit gezückter Bordkarte ging es anschließend an Deck. Pünktlich um 14 Uhr hieß es dann endlich „Leinen los!“ und die COLOR FANTASY startete Richtung Oslo, wobei man das Auslaufen aus der Kieler Förde am Sonnendeck genießen konnte.

Die TOP 100 auf der COLOR FANTASY

Am Nachmittag startete das Programm für die Teilnehmer. Dirk Lezius, Leiter Han-

dels-Management DE Heraeus Kulzer und Initiator der Fortbildungs-Reise, begrüßte die Gäste herzlich im Conference-Center. Er wünschte allen einen angenehmen Aufenthalt und eine gute Zeit. Dirk Lezius informierte über den Ablaufplan der folgenden Tage und kündigte die Fachvorträge sowie das Training des erfolgreichen Unternehmers und TV-Jurors Jochen Schweizer an.

Anschließend sprach Jörg Scheffler, Country Manager DE Heraeus Kulzer, über die Ursprünge des Unternehmens. So begann dessen lange Tradition bereits 1856 mit der Gründung der ersten deutschen Platin-Schmiede durch Wilhelm Carl Heraeus.

Heute nimmt Heraeus Kulzer eine Schlüsselrolle in der Wachstumsstrategie

von Mitsui Chemicals im internationalen Gesundheitsmarkt ein.

„Große Sprünge erfordern Mut“

Dann ging es mit dem Programm weiter. „...große Sprünge erfordern Mut! Denn wer etwas riskiert, kann verlieren, aber wer nichts riskiert, verliert garantiert“ lautete der Vortragstitel des deutschen Unternehmers Jochen Schweizer. Er nahm die Teilnehmer mit auf eine Reise durch sein Leben, seine Anfänge als leidenschaftlicher Extrem-Kajakfahrer und die Gründung seines ersten Unternehmens. Ganz offen erzählte er über seinen absoluten beruflichen und persönlichen Tiefpunkt, aber auch von sei-



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Die glücklichen Teilnehmer der Seereise auf der COLOR FANTASY. ▲ Abb. 2: Dirk Lezius (rechts), Leiter Handels-Management DE Heraeus Kulzer, bedankt sich bei Jochen Schweizer für seinen Vortrag.



Abb. 3



Abb. 4

▲ Abb. 3: Hafeneinfahrt in den Osloer Fjord. ▲ Abb. 4: Norbert Leo, Training & Education Manager Heraeus Kulzer, referierte zum Thema „Der Fachberater – Problemlöser in der Zahnarztpraxis“.

nem gelungenen Neuanfang. Heute betreibt Jochen Schweizer erfolgreich ein Erlebnisgeschenkportal und ist auch bekannt durch die TV-Show „Die Höhle der Löwen“. Im Anschluss konnten die Teilnehmer die Gelegenheit nutzen und sich ein Autogramm geben lassen.

In den Pausen bot sich die Möglichkeit, die 224 Meter lange und 35 Meter breite COLOR FANTASY mit ihren 15 Decks auf eigene Faust zu erkunden und beispielsweise über die 163 Meter lange Promenade zu schlendern, Livemusik im Donkey Pub zu genießen oder den Abend an Bord gemütlich ausklingen zu lassen.

Vom Vigelandpark bis zum Holmenkollen

Am Samstagmorgen lohnte sich ein Spaziergang auf dem Sonnendeck, auf dem man die Zielhafeneinfahrt im Osloer Fjord bei strahlendem Sonnenschein und warmen 22 °C genießen konnte. Planmäßig lief die COLOR FANTASY um 10 Uhr am Hjortneskai ein. Mit einem Doppeldeckerbus ging es auf eine exklusive 3-stündige Stadtrundfahrt, die noch ein-

mal ein besonderes Highlight für die Mitreisenden darstellte.

Ein kurzer Spaziergang durch den Vigelandpark, dem Lebenswerk des Bildhauers Gustav Vigeland, lud mit seinen mehr als 200 Bronzeskulpturen zum Träumen und Verweilen ein. Gestoppt wurde außerdem am Frammuseet und der Holmenkollenschanze, dem Wahrzeichen Oslos. Um 14 Uhr hieß es dann schon wieder, sich von der norwegischen Hauptstadt zu verabschieden und den Kurs Richtung Kiel aufzunehmen.

„Der Fachberater – Problemlöser in der Zahnarztpraxis“

Nach einem kleinen Imbiss war es an Norbert Leo, Training & Education Manager Heraeus Kulzer, zum Thema „Der Fachberater – Problemlöser in der Zahnarztpraxis“ zu referieren. Er sprach über die Heraeus Kulzer Produkte, die durch „The Dental Advisor“ als bestes Produkt des Jahres prämiert worden waren.

So wurde beispielsweise iBOND Total Etch bereits zum vierten Mal in Folge als TOP Bonding der fünften Generation aus-

gezeichnet: Es weist eine hervorragende Oberflächenbenetzung auf, wird in nur einer Schicht aufgetragen und beseitigt postoperative Sensitivität. Highlight am letzten Abend an Bord war die „Monsters Life! – Eine kleine Horrorshow“. Großartige Gesangs- und Tanzeinlagen mit Ausschnitten aus Musicals wie beispielsweise der „Rocky Horror Picture Show“ und „Grease“ begeisterten auf ganzer Linie.

Gelungene Fortbildungsreise

Am Sonntagmorgen lief die COLOR FANTASY nach 44 Stunden Reisedauer und 718 zurückgelegten Seemeilen (1.250 Kilometer) wieder im Kieler Hafen ein – pünktlich zum Start der Kieler Woche, einem der größten Segelsportereignisse der Welt. Die Fortbildungs-Reise war ein voller Erfolg. Rückblickend hat es das Handelsmanagement von Heraeus Kulzer geschafft, seine Fachhandelspartner mit einem ganz außergewöhnlichen Format Fachwissen, Motivation und ein tolles Abenteuer zu bieten, von dem noch lange geschwärmt und geträumt werden wird. ◀◀

>> KONTAKT

Heraeus Kulzer GmbH
 Grüner Weg 11
 63450 Hanau
 Tel.: 06181 9689-2565
 Fax: 06181 9689-2997
 E-Mail: info.handel@kulzer-dental.com
 www.heraeus-kulzer.de



Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 5: Traumhaftes Wetter im Vigelandpark. ▲ Abb. 6: Mitreißende Show „Monsters Life! – Eine kleine Horrorshow“ am letzten Abend.

Schlechte Zähne verderben Selfies



© Dean Drobot / Shutterstock.com

Laut einer britischen Umfrage, die im Auftrag des Gesundheits- und Versicherungsunternehmens BUPA durchgeführt wurde, traue sich einer von vier Befragten aufgrund seines schlechten Gebisszustandes nicht, auf Selbstporträts zu lächeln. Der Grund dafür ist die Angst, bei einer späteren Veröffentlichung der Bilder auf Social Media-Kanälen durch ein unattraktives Zahnbild in schlechtem Licht zu erscheinen. Vier von zehn Teilnehmern gaben außerdem an, dass sie bei einer möglichen Veränderung ihres äußeren Erscheinungsbildes am ehesten die Zähne wählen würden. Rund ein Drittel schämen sich für das Aussehen ihres Gebisses, etwa die Hälfte der 2.000 Befragten fühle sich zudem durch die in den Medien gezeigten makellosen Zähne von Prominenten unter Druck gesetzt. Die Wurzeln des dentalen Übels liegen

laut der Studie jedoch im schlechten Mundhygieneverhalten der Briten begründet: Fast die Hälfte der Teilnehmer räumte ein, keine genauen Kenntnisse über richtiges Zähneputzen zu haben. 68 Prozent gaben außerdem zu, keine Zahnseide zu verwenden. Den Inselbewohnern darf also dringend Nachhilfe in Sachen Zahnpflege empfohlen werden – dann klappts auch mit dem Selfie!

Quelle: www.dailymail.co.uk

Bleachingversuch mit Eigenurin

Weil er für seinen Wunsch nach einem makellos weißen Hollywoodlächeln keine finanziellen Mittel für professionelles Bleachingmaterial opfern wollte, entschloss sich ein Schweizer Student, selbst ergoogelte Hausmittel zur Zahnaufhellung auszuprobieren. Unerschrocken fiel seine Wahl auf eine äußerst unappetitliche Variante:



© imging / Shutterstock.com

Das Gurgeln mit eigenem Morgenurin. Während seines Italienurlaubs schäumte er fünf Tage lang allmorgendlich die beißend schmeckende Flüssigkeit mehrere Minuten lang im Mund auf, gequält von Würgereiz und Ekelgefühlen. Schlussendlich blieb jedoch die Belohnung für das zähe Durchhalten des fragwürdigen Selbstversuchs aus: Die Zähne des Studenten hatten sich nicht einmal um eine Nuance erhellt, dafür litt er unter blutendem Zahnfleisch und dem Spott seiner mitreisenden Freunde. Diese erbarmten sich allerdings schließlich ihres leidgeprüften Kameraden und spendierten ihm nach Abschluss des missglückten Experiments eine Packung Zahnweiß-Streifen – mit Minzgeschmack.

Quelle: www.vice.com



© Syda Productions / Shutterstock.com

Zahnschmerz einfach weggezaubert

Der Traum eines jeden Patienten mit Zahnarztangst ist im Juni 2015 in Liverpool auf magische Weise wahr geworden: Magier und Illusionist Derren Brown kurierte während einer Bühnenshow eine Zuschauerin durch Hypnose von ihren wochenlangen Zahnschmerzen. Die 21-jährige Zoe Aldcroft besuchte die „Liverpool Empire Show“ zusammen mit ihrem Freund Tom, als Zauberkünstler Brown das gesamte Publikum aufforderte, sich von seinen Plätzen zu erheben. Anschließend hielt er eine Motivationsrede, ließ seine 2.500 Zuschauer die Augen schließen und fragte sie daraufhin, ob jemand, der zuvor unter Schmerzen gelitten hätte, nun von diesen befreit wäre. Aldcroft, die den magischen Experimenten zuvor eher skeptisch gegenüberstanden hatte, bemerkte zu ihrem riesigen Erstaunen, dass der sie bereits seit Wochen quälende Schmerz in ihren Weisheitszähnen verschwunden war. Als die Studentin anschließend auf die Bühne gebeten wurde, vollendete der Magier sein heilsames Werk durch Hypnose: Innerhalb weniger Minuten sank die Zahnschmerzpatientin in Trance zu Boden und erwachte nach kurzer Zeit, während ihr Brown Beschwörungsformeln zusprach, vollständig und endgültig schmerzfrei. Falls also einmal kein Oralchirurg zur Hand ist – ein Zauberkasten tut's auch!

Quelle: www.liverpoolecho.co.uk

Witze

„Wie geht es Ihrer Praxis, Herr Doktor?“
„Gott sei Dank so gut, dass ich es mir leisten kann, manchen Patienten zu sagen, dass ihnen gar nichts fehlt.“

Ein Patient beschwert sich beim Arzt: „Ich habe noch andere Meinungen eingeholt, aber kein anderer Arzt bestätigt mir Ihre Diagnose.“

„Macht nichts“, sagt der Arzt, „warten wir halt auf die Autopsie ...!“

„Doktor, Doktor, ist es etwas Ernstes?“
„Sagen wir mal so, Sie sollten sich im Fernsehen keine Serien mehr ansehen.“

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



© Dmitry Naumov / Shutterstock.com

BE

EFFICIENT

AESTHETIC

PRECISE



Die beste Verbindung zwischen Praxis und Labor heißt ConnectDental

Unter der **Dachmarke ConnectDental** bündelt Henry Schein sein Angebot zur digitalen Vernetzung von Zahnarztpraxis und Dentallabor sowie die Integration von offenen CAD/CAM-Systemen und innovativen Hightech-Materialien. Dabei bietet Henry Schein seinen Kunden ein lückenloses Portfolio aus Materialien, Geräten und Systemen mit verschiedenen Kapazitäten und individuellen Konzepten. Sie wünschen eine persönliche Beratung - unser spezialisiertes **ConnectDental Team** freut sich auf Sie.

 HENRY SCHEIN®
ConnectDental™
OFFENE DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRAXIS UND LABOR

FreeTel: 0800-1700077 · FreeFax: 08000-404444 · www.henryschein-dental.de

Exklusiv bei Henry Schein

 Zirlux
UNIVERSAL CERAMIC SYSTEM

 vhf

Minimaler Durchmesser, maximale Zufriedenheit



Konventionelle Implantate stoßen bei der Stabilisierung von Total- und Teilprothesen häufig an Grenzen. Als Alternative empfiehlt sich dann die Insertion von 3M™ ESPE™ MDI Mini-Dental-Implantaten. Dass es sich dabei um ein besonders anwenderfreundliches System handelt, bestätigen die Ergebnisse einer kürzlich durchgeführten Befragung.

MDI Mini-Dental-Implantate weisen einen geringen Durchmesser von 1,8 bis 2,9 mm auf, sodass sie selbst für Patienten mit reduziertem Knochenangebot geeignet sind. Das wenig invasive chirurgische Verfahren, das in vielen Fällen ohne Augmentation durchgeführt werden kann, ist insbesondere für ältere, multimorbide Patienten

zielt: 90 % der teilnehmenden Zahnärzte gaben an, mit dem MDI-System inklusive Metallgehäusen zur Einarbeitung in die Prothesenbasis, Retentionseinsätzen etc. zufrieden oder sehr zufrieden zu sein. Das allgemeine Serviceangebot von 3M ESPE erhielt von 91 % der Anwender positive Bewertungen. Ebenfalls 91 % gaben an, das MDI-System Kollegen weiterempfehlen zu wollen.

Eingesetzt werden MDI bei den an der Befragung teilnehmenden Anwendern vornehmlich im zahnlosen Unterkiefer zur Stabilisierung von Totalprothesen. Hier kann in vielen Fällen nicht nur eine Sofortversorgung, sondern auch eine Sofortbelastung der MDI erfolgen. Die Erfolgsraten

von Vorteil, die auch von einer kurzen Behandlungsdauer sowie vergleichsweise geringen Kosten profitieren.

Hinsichtlich der Anwenderzufriedenheit wurden bei der Befragung sehr gute Ergebnisse erzielt.

sind Studien zufolge mit denen konventioneller Implantate vergleichbar.^{1,2}

Wie die Ergebnisse der Befragung bestätigen, handelt es sich bei MDI Mini-Dental-Implantaten um eine sinnvolle Ergänzung zu Implantaten mit Standarddurchmesser.

Weitere Informationen unter www.3MESPE.de/ Implantologie

1 Sohrabi, K.; Mushantat, A.; Esfandiari, S.; Feine, J.: How successful are small-diameter implants? A literature review. Clin Oral Implants Res 2012; 23: 515–525.

2 Mundt, T.; Schwahn, C.; Stark, T.; Biffar, R.: Clinical response of edentulous people treated with mini dental implants in nine dental practices. Gerodontology. 2013 Jul 17. doi: 10.1111/ger.12066. [Epub ahead of print]

3M Deutschland GmbH

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

KENNZIFFER 0801

Splinting-Set mit gebrauchsfertigen Glasfaserbändern

Für die vereinfachte Anwendung und Zeiteinsparung in der Zahnarztpraxis gibt es jetzt die gebrauchsfertigen Glasfaserbänder von Polydentia im Zahnschienen-Komplettsset. Neu aufgenommen wurden das Fiber-Etch zum Anrauen der Zahnoberfläche in Ätz- und -Spültechnik und das fließfähige Komposit Fiber-Flow für die Schutzschicht der Schienung. Alle Komponenten sind aufeinander abgestimmt, klinisch getestet, zuverlässig und in der Bevorratung der Praxis lange haltbar. Hauptanwendungsgebiete für das Polydentia Splinting Set sind die orale Schienung gelockerter Zähne bei Parodontitis oder nach Unfall, die Stabilisierung nach KFO (Retainer) sowie die Verhinderung der Zahnmigration in entstandene Lücken hinein. Für die lange Haltbarkeit von Band und



Adhäsiv besteht die Flasche aus dunklem Kunststoff. Die Bänder sind in zwei Breiten erhältlich: F-Splint-Aid in 4 mm, F-Splint-Aid Slim in 2 mm. Das Fiber-Bond verfügt über eine chemische Spezialformulierung (reduzierte Viskosität). Diese ist eigens auf die Anwendung der Schienung eingestellt.

Für die schnelle, einfache und präzise Platzierung

in den Zahnzwischenräumen stehen im Splinting Set zehn autoklavierbare Applikationsklammern „Clip&Splint“ zur Verfügung. Nach der Härtung mit der Polymerisationslampe der Praxis folgt das Finalisieren durch das fließfähige Komposit Fiber-Flow, neben Fiber-Etch ebenfalls neu im

Polydentia-Produktprogramm. Das Komposit fließt gut um die Bänder (und gegebenenfalls eingeklebten Zähne) herum und legt sich ohne Hohlraumbildung gut an. Die Endhärte und Oberflächengüte sind auf die Mundsituation abgestimmt, ebenso die Farbe (A3, VITA®). Den Abschluss bilden die kurze Polymerisation und schnelle Politur der Schienung.

* VITA® ist ein eingetragenes Warenzeichen der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG

Polydentia SA

Strada Cantonale 47
6805 Mezzovico-Vira, Schweiz
Tel.: +49 698 9914182
Fax: +41 91 9463203
E-Mail: marketing@polydentia.ch
www.polydentia.de

KENNZIFFER 0802

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

I AM EXCLUSIVE



reddot design award
winner 2015

Aktionspreis
5.990 €
6.630 €

new
PSPiX

Der erste persönliche Speicherfolienscanner

- Kompaktes Design: der kleinste Speicherfolienscanner auf dem Markt für Ihren persönlichen Komfort.
- Aufnahmen in Sekunden: Sie müssen zum Scannen Ihrer Aufnahmen nicht mehr den Raum wechseln.
- Intuitive Bedienung dank exklusivem „Klicken & Scannen“-Konzept.



New PSPiX

Ref. 5702 0001

Der **NEUE ACTEON FILTER**
mit attraktiven Angeboten ist da!
Gratis Hotline: 0800 / 728 35 32

IMAGING
ACTEON

ACTEON Germany GmbH • Industriestraße 9 • D-40822 Mettmann
Tel.: +49 (0) 21 04 / 95 65 10 • Fax: +49 (0) 21 04 / 95 65 11 • Hotline: 0800 / 728 35 32
info@de.aceongroup.com • www.de.aceongroup.com

Erfolgswegweiser für Labore und Fräscentren



Inhaber und Geschäftsführer sowie leitende Angestellte zahntechnischer Labore und Fräscentren an, die ihr Unternehmen mit einem funktionierenden Zukunftskonzept und klarer Positionierung nach vorn bringen wollen. Das Seminar findet am 13./14. November 2015 im east Hotel Hamburg statt. Im zweitägigen Seminar-Event mit Workshop sprechen renommierte Referenten brandaktuelle Themen an. Dabei reicht der Bogen von den rechtlichen

wirklich zu Höchstleistungen motiviert und wie sich ein Umfeld schaffen lässt, in dem jeder sein Bestes gibt.

Den Höhepunkt gestaltet Thorsten Havener, Experte für Körpersprache: In seinem Programm „Ich weiß, was Du denkst“ entschlüsselt er höchst unterhaltsam den „Körpersprache-Code“ und weicht in die Geheimnisse der erfolgreichen non-verbalen Kommunikation ein. Wer sich und sein Unternehmen glaubhaft als Marke inszenieren möchte, profitiert von diesem Wissen, denn er muss sich selbst gut kennen und seiner Wirkung bewusst sein.

Weitere Informationen und Anmeldungen bei Anita Schwer c/o VITA Zahnfabrik, telefonisch unter 07761 562-269 oder per E-Mail a.schwer@vita-zahnfabrik.com.

VITA Zahnfabrik entwickelt, produziert und vertreibt innovative Lösungen für die Zahnprothetik und ist weltweiter Impulsgeber für die Dentalbranche. Mehr als 90-jährige Markt- und Branchenerfahrung qualifizieren VITA als verlässlichen Partner für Unternehmen, die die aktuellen und künftigen Herausforderungen im wettbewerbsintensiven Dentalmarkt erfolgreich meistern wollen. Mit dem hochklassigen Seminar-Event „Kompass für den Wandel“ spricht VITA exklusiv

Grundlagen bei der Positionierung bis hin zu den Hürden, Fallen und Lösungen beim Mitarbeiter-Recruiting. Anke Meyer-Grashorn, Marketing-spezialistin und Innovationsberaterin, präsentiert neue Wege beim Aufbau einer gelebten Innovationskultur. Das Geheimnis erfolgreicher emotionaler Kundenbindung entschlüsselt Regina Först, Expertin für Menschlichkeit und Erfolg im Business. Dr. Bernd Geropp, Geschäftsführercoach und Führungstrainer, zeigt auf, was Mitarbeiter

VITA Zahnfabrik

H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

KENNZIFFER 0821

Einfach und natürlich

Der Amalgamabscheider ist ein neuralgischer Punkt jeder Zahnarztpraxis. Mit diesem Wissen und langjähriger Erfahrung in der Dentalbranche hat medentex seine PureMotion®-Amal-

Natürlich effektiv

Die Trocken-Saugmaschine erzeugt ein Vakuum und zieht so das Luft-Wasser-Feststoff-Gemisch in den Puffertank, in dem zunächst die gasförmigen Anteile vom Rest getrennt werden. Anschließend fließt die verbliebene Mischung durch ein zweistufiges Kammer-system in den Amalgamabscheider. In diesem durchläuft das Wasser-Feststoff-Gemisch verschiedene Zonen. Die festen Bestandteile lagern sich aufgrund der Schwerkraft entlang der Sedimentationsstrecke ab.



gamabscheide-Systeme entwickelt. Ihre Funktionsweise beruht auf dem einfachen, natürlichen Prinzip der Sedimentation und macht sich die schwerkraftbedingte Fließbewegung des Wassers zunutze – pure motion eben.

Zuverlässige Lösungen für jede Praxisgröße

Keine Praxis ist wie die andere. Deshalb gibt es die Amalgamabscheide-Systeme in verschiede-

nen Größen und Ausführungen. Alle Geräte werden aus hochwertigen Materialien gefertigt, um ihre Qualität und Langlebigkeit zu sichern.

Zwei Marken, die sich optimal ergänzen

Hinter dem gesamten PureMotion®-Produktportfolio steht das Unternehmen medentex. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Entsorgungslösungen für die Zahnmedizin unterstützt medentex die Zahnärzte mit praxisnahen Lösungen – von der Amalgamabscheidung bis zur fachgerechten Entsorgung ihrer Dentalabfälle.

medentex GmbH

Piderits Bleiche 11
33689 Bielefeld
Tel.: 05205 7516-0
Fax: 05205 7516-20
E-Mail: info@pure-motion.com
www.pure-motion.com

KENNZIFFER 0822

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

Thinking ahead. Focused on life.

Endodontie ist eine Kunst

Soaric – eine Behandlungseinheit, die diese Kunst in jeder Facette unterstützt

Die Bedürfnisse der Zahnärzte stehen für uns im Mittelpunkt. Daher haben wir Soaric in enger Kooperation mit Endodontie-Experten entwickelt und auf die Anforderungen der Wurzelkanalbehandlungen ausgerichtet. Dank ausgereifter Ergonomie unterstützt Soaric sowohl die 4- als auch die 6-Hand-Behandlung und ermöglicht situationsgerechtes Anreichen sowie Ablegen der Instrumente. Mikroskop und Endomotor mit Apex-Lokator sind in die Einheit integrierbar. Sie arbeiten bequem, effizient und ohne zusätzliche Geräte oder Kabel, die Ihrer Behandlung im Wege stehen könnten. So bieten wir Ihnen die geeigneten Voraussetzungen für die Ausführung Ihrer Kunst. Erfahren Sie mehr über Soaric unter www.soaric.de



„Bevorzugtes Produkt“ mit Bestnoten



LuxaCore Z-Dual, DMGs Premium Composite für Stumpfaufbauten, hat erneut die höchste Auszeichnung erhalten, die das Fachmagazin The Dental Advisor zu vergeben hat: 5 Pluszeichen (+++++)*.

Der entscheidende Vorteil von LuxaCore Z ist das echte Dentingefühl. Die mechanischen Eigenschaften des Materials kommen dem natürlichen Zahn extrem nahe. Der Zahnarzt spürt beim Präparieren keinen Unterschied im Übergang vom

Dentin zum Material, die Hand kann sicher geführt werden. Das sorgt für kontrollierten Substanzabtrag und eine präzise Präparationsgrenze.

Neben der Bestnote erhielt LuxaCore Z außerdem das Prädikat „Preferred Product“ vom Dental Advisor. Bei den Preferred Products handelt es sich um eine Auswahl favorisierter, „highly rated products“, die als Entscheidungshilfe für Zahnmediziner weltweit dient.

* THE DENTAL ADVISOR, Vol. 32, No. 01, Januar-Februar 2015.

DMG

Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
Tel.: 0800 3644262
(kostenfreies Service-Telefon)
E-Mail: info@dmg-dental.com
www.dmg-dental.com

KENNZIFFER 0841

Thermisch desinfiziert – interaktiv & einfach

Mit dem HYDRIM® C61wd G4 bietet SciCan nun auch einen kompakten, internetfähigen Thermodesinfektor als Tischgerät an, der einfach und zugleich sicher in der Anwendung ist. Der neue Thermodesinfektor ist, ebenso wie sein großer Bruder, der HYDRIM® M2 G4, aus robustem Edelstahl gefertigt. Trotz seiner geringen Größe bietet er eine geräumige Waschkammer mit Platz für sechs große Instrumentenkassetten.

Eine Besonderheit des neuen Gerätes sind die innovativen, interaktiven Möglichkeiten der G4-Technologie von SciCan. Über den Farb-Touchscreen ist die Bedienung besonders einfach und übersichtlich. Der HYDRIM kann über einen integrierten Ethernet-Port direkt mit dem Praxisnetzwerk verbunden werden. Online haben Benutzer Zugang zu dem Webportal des Gerätes, auf dem aktuelle Zyklusinformationen mitverfolgt und vergangene Zyklusdaten, aus der gesamten Lebensdauer des Gerätes, eingesehen werden können. Zur Optimierung der Praxisabläufe kann der Thermodesinfektor außerdem darauf konfiguriert werden, per E-Mail Zyklusinformationen oder eventuelle

Fehlermeldungen direkt an Praxismitarbeiter oder Servicetechniker zu übermitteln.

Auch das Ersetzen der patentierten Reinigungslösung ist sehr leicht, denn die Softpackung mit der Flüssigkeit wird platzsparend seitlich im Gerät eingesetzt. Zwei Wascharme mit eingebauten Rotationssensoren garantieren ein kontrolliertes Verfahren mit einem validierbaren Reinigungsergebnis. Mit verschiedenen Reinigungs- und Desinfektionsprogrammen können eine gründliche Reinigung sowie eine thermische Desinfektion bei 93°C erfolgen. Der HYDRIM® C61wd G4 ist konform zu den grundlegenden Anforderungen der EU-Richtlinie 93/42 und den internationalen Standards ISO 15883-1/-2.

Mit seinen interaktiven Möglichkeiten hilft er, Praxisabläufe noch schneller, effizienter und sicherer zu gestalten und zugleich Kosten zu sparen. Bis 31. Dezember 2015 gibt es beim



Kauf eines HYDRIM® C61wd G4 außerdem einen Rabatt von 750€ auf den Listenpreis.

SciCan GmbH

Wangener Str. 78
88299 Leutkirch
Tel.: 07561 98343-0
www.scican.com

KENNZIFFER 0842

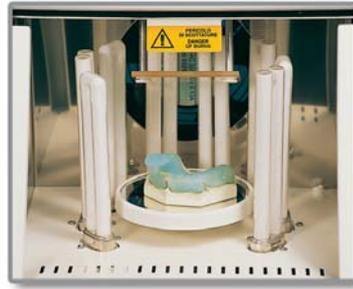
* Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Perfekte Ausrichtung – Optimale Aushärtung

Das Lichtpolymerisationsgerät Speed Labolight ist für eine Vielzahl lichthärtender Kunststoffe geeignet.

Eine optimierte Lichtmischung sorgt für eine homogene und sichere Aushärtung. Acht um einen Drehteller angeordnete Lampen sowie eine zentral platzierte Halogenlampe transportieren das Polymerisationslicht an jeden Objektpunkt. Diese Lampen gehören zur Serienausstattung des Gerätes und liefern eine Abgabe von UV-Strahlen und weißem Licht, sodass dadurch die Bandbreite aller fotoaktiven Materialien in einem Bereich zwischen 320 und 550 nm abgedeckt wird. Die langlebigen, leicht austauschbaren Leuchtstoffröhren haben eine Lebensdauer von ca. 1.000 Betriebsstunden. Um eine schnelle und optimale Polymerisation zu gewährleisten, sollten sie nach dieser Zeit durch neue ersetzt werden. Die Betriebsstunden können ganz einfach über das Display abgerufen werden.

Speed Labolight ist einstellbar von einer Sekunde bis 99 Minuten. Eine Kühlvorrichtung auf der Geräterückseite verhindert die Überhitzung bei Langzeiteinsatz. Die Polymerisationstemperatur



in der Kammer steigt nicht über 40 °C. Der Polymerisationsvorgang mit Speed Labolight wird mit einem 30 Sekunden dauernden akustischen Signal beendet.

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: 0203 99269-0
Fax: 0203 299283
E-Mail: info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de



KENNZIFFER 0851

Neues Unterfütterungs-Dreamteam



Mit dem Mega-Base® 2K Lack hat die Dreve Dentamid GmbH einen neuen Unterfütterungs-Versiegelungslack auf dem Markt eingeführt. Für Unterfütterungssilikone liefert der geruchsneutrale, gingivafreundliche 2-Komponenten-Silikonlack die optimale Beschichtung. Er bietet herausragende Mechanik, ist lösungsmittelfrei und komplett selbsthärtend. Zusammen mit dem bewährten Silikon aus der Mega-Base®-Familie ergibt sich ein ideal abgestimmtes System für permanent weichbleibende Prothesen-Unterfütterungen. Details und viele weitere, nützliche Informationen zu Mega-Base® Silikon und 2K Lack gibt es unter www.dreve.de/dentamid.

Dreve Dentamid GmbH

Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
Fax: 02303 8807-55
E-Mail: info@dreve.de
www.dreve.de/dentamid

KENNZIFFER 0852

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

KENNZIFFER 0853 ▶

ANZEIGE

PureMotion®

Das Amalgam Abscheidesystem auf Sedimentationsbasis

M8 für bis zu 8 Behandler
mit oder ohne Saugmaschine

M2 für bis zu 2 Behandler
mit oder ohne Saugmaschine

M4 für bis zu 4 Behandler
mit oder ohne Saugmaschine

Die clevere Alternative



Zuverlässiges Sedimentationsprinzip



2-Kammer-System für durchgängiges Arbeiten



Mit integriertem Entsorgungspaket

Erleben Sie PureMotion live auf der **Fachdental Leipzig**, 11.-12.9.2015, Halle 1, Stand G32

FACHDENTAL LEIPZIG

und der **id Hannover**, 26.9.2015!

id infotage dental

Instrumente für eine sichere, minimalinvasive Endodontie



Henry Schein bringt mit den SAF NEO Instrumenten die nächste Generation der Self-Adjusting-File auf den Markt. Die nochmals verbesserte Metallurgie der Feile sorgt für eine noch bessere Widerstandsfähigkeit, minimiert das Risiko einer Fraktur weiter und sorgt so für eine noch sicherere Behandlung.

Auch das Kompositmaterial des Feilenschaftes wurde überarbeitet und erlaubt nun eine Aufbereitung des Einmalinstrumentes bei 134 °C, statt der bisher möglichen 121 °C. Die SAF NEO Instrumente sind in den bekannten Varianten (21, 25 und 31 mm Länge, Durchmesser 1,5 und 2,0 mm) erhältlich.

Neben den SAF NEO Instrumenten sind zum Lieferstart auch die neuen PRE SAF Gleitpfad-Instru-

mente verfügbar. Sie vervollständigen das Produktportfolio des SAF Systems und sind die optimale Lösung zur Erstellung des für den Einsatz der SAF notwendigen Gleitpfades bis ISO 20. Die PRE SAF Instrumentensequenz besteht aus drei rotierenden Nickel-Titan-Instrumenten in den Größen 15.02, 20.04 und 40.10 als Eingangserweiterer. Eine Studie zu den neuen Instrumenten wird in Kürze im International Journal of Endodontics veröffentlicht werden.

Zur Aufbereitung schmäler Wurzelkanalanatomien sind die neuen Instrumente nun auch in einer kompletten Sequenz im SAF System Kit verfügbar: Das SAF System Kit enthält eine SAF NEO Feile 1,5 mm (verfügbar in drei Längen) sowie die drei PRE SAF Instrumente (15.02,

20.04 und 40.10). Die Sequenz bietet dem Anwender eine umfassende Lösung zur Aufbereitung des Wurzelkanals mit dem SAF System und vereinfacht die Behandlung so weiter. Für die SAF 2,0 mm stehen die Sequenzen nicht zur Verfügung, da diese nur in weiteren Kanalanatomien eingesetzt wird, wo auf die Erstellung des hier gezeigten Gleitpfades verzichtet werden kann.

Im Rahmen der Produktweiterentwicklung wurde auch eine Verbesserung am für die Arbeit mit der SAF notwendigen RDT3 Instrumentenkopf vorgenommen. Der Instrumentenkopf verfügt nun über ein hochwertiges Keramik-Kugellager und sorgt für hohe Widerstandsfähigkeit und Langlebigkeit. Weitere Informationen und aktuelle Kurstermine zum SAF System erhalten Sie unter Fortbildung auf www.henryschein-dental.de oder auf Anfrage unter saf@henryschein.de.

Henry Schein Dental

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

KENNZIFFER 0861

Instrumente sicher einsetzen



NSK stellt mit der iClave-Serie das erste eigene Sterilisatorenprogramm vor, welches zwei Klasse B- und einen Klasse S-Sterilisator umfasst.

Turbinen, Winkelstücke und andere dynamische Instrumente erfordern eine schonendere Sterilisation als massive Instrumente.

Aus diesem Grund hat sich NSK für eine Kupferkammer entschieden, da Kupfer die ca. 18-fache Wärmeleitfähigkeit im Vergleich zu Edelstahl aufweist und sich somit positiv auf eine schonende Sterilisation auswirkt – besonders in Verbindung mit einem speziellen, adaptiven Heizsystem. Hierbei umgibt ein in Silikon eingelassenes Heizmaterial die Kupferkammer und bringt die positiven Eigenschaften in Bezug auf die Wärmeleitfähigkeit zur Geltung. So herrscht in der gesamten Kammer eine gleichmäßige Temperatur. Ein positiver Nebeneffekt sind die sehr schnellen Sterilisationszyklen, die inklusive Trocknung nur 18 (Klasse S-Gerät) bzw. 35 Minuten (Klasse B-Geräte) in Anspruch

nehmen. Aufgrund der geringen Temperaturschwankungen innerhalb der Kammer entsteht kaum Kondensat. Die NSK iClave-Serie beinhaltet folgende Sterilisator-Modelle: iClave plus, einen Standard Klasse B-Sterilisator mit 18 l Kammer Volumen, iClave HP, einen Klasse B-Sterilisator mit 4,5 l Kammer Volumen sowie iClave mini, einen Klasse S-Sterilisator mit extrem kompakten Abmessungen speziell für dentale Kleininstrumente (massive Instrumente, z.B. Handinstrumente o. Ä.).

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 0862

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



Gemeinsam
mehr erreichen –
Partner werden
und profitieren

Pluradent Partnerprogramm für Praxis und Labor

Werden Sie Pluradent Partner und kooperieren Sie mit einem der größten und leistungsstärksten Dentalfachhandelsunternehmen Deutschlands. Profitieren Sie mit dem Pluradent Partnerprogramm von exklusiven Vorteilen aus den Bereichen Material, Technik und Dienstleistungen.

Ihr Erfolg, Ihr Gewinn

Informieren Sie sich noch heute über die Möglichkeiten und Privilegien des Pluradent Partnerprogramms. Wir freuen uns auf Sie.

Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in rund
30 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe.
Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de



pluradent

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

Digitale Faszination

vision U, das exklusive Multimedia-System, wurde seit seiner Vorstellung zur IDS 2013 ständig weiterentwickelt. Die wichtigste Neuerung dabei ist, dass dieses neuartige Multimedia-System seit April 2015 für alle ULTRADENT Behandlungseinheiten angeboten wird. vision U kann jetzt zu Geräten der Premium-Klasse, der Kompakt-Klasse und auch der easy-Klasse bestellt werden.

Auch das System selbst wurde weiterentwickelt und bietet nun zusätzlich erweiterte Hardware-Funktionen an. Dazu gehört HD (High Definition) für die hochauflösende Darstellung von Bildern und Videos. Der Entertainment-Modus realisiert damit Bilder und Videos in Full HD. Um das nutzen zu können, wurde ein neuer HDMI-Eingang geschaffen, der nun die Möglichkeit bietet, externe Geräte und Bildquellen wie Blu-ray Player, PCs, Laptops oder Spielkonsolen (z. B. Playstation) anzuschließen.

Außerdem wurde der Kamera-Workflow vereinfacht und optimiert. Die Kamera lässt sich über den Fußanlasser bequem steuern und kann mit externen Geräten wie dem Praxiscomputer direkt verbunden werden. Dabei bleibt vision U

spielerisch einfach und intuitiv zu bedienen. Das interaktive Multimedia-System mit einem 21,5 Zoll großen Multi-Touchscreen lässt sich so schnell bedienen wie ein iPad. Die hochauflösende Intraoral-

kamera mit Autofokus, die zum System gehört, hat eine integrierte Scansoftware und kann Bar- und QR-Codes lesen. Auch ein interaktiver 2-D- und 3-D-Röntgen-Viewer ist bei vision U mit an Bord, dessen Bilder sich mit zwei Fingern in allen drei Dimensionen bewegen lassen.

Eine besondere Funktion bietet vision U mit der Aufzeichnung aller Daten vor, während und nach der Behandlung. Das vereinfacht ein Qualitätsmanagement und bedeutet für die Praxis mehr Sicherheit. Arbeitsschritte, z. B. im Bereich der Hygiene, können so direkt an der Einheit angezeigt werden. Zudem ist eine Wartungs- und Service-Plattform integriert, die im Hintergrund Betriebsstunden für alle wesentlichen Komponenten aufzeichnet.



Erleben Sie alle Neuheiten bei Ihrem Dental-Fachhändler oder im ULTRADENT Showroom in München-Brunthal.

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunthal
Tel.: 089 420992-70
Fax: 089 420992-50
E-Mail: info@ultradent.de
www.ultradent.de
www.vision-u.de

KENNZIFFER 0881

Individuelle Gestaltungsmöglichkeiten für Behandlungseinheit und Möbel!

Gestalten Sie Glaselemente und Oberflächen der Behandlungseinheit ARIA SR und der Möbelzeile Cameo individuell nach Ihren Wünschen! Perfekt aufeinander abgestimmt passen sich die Elemente in Ihr persönliches Praxisbild und Branding ein. Wählen Sie Ihre eigenen Motive, persönliche Fotos oder Praxislogos aus und kreieren Sie einen unschlagbaren Wiedererkennungswert!

Bei der neuen Behandlungseinheit ARIA SR treffen Effizienz und Anwenderfreundlichkeit auf Ästhetik und Individualität. Die ARIA SR verbessert die Effizienz in der Zahnarztpraxis mit einfachen und praktischen Lösungen. Die sorgfältige Auswahl von Materialien, das sehr ansprechende Design sowie die Funktionalität und hohe Qualität garantieren ein Ergebnis, das sich sehen lassen kann.

Die Oberflächenteile der ARIA-SR sind aus reinem Metall und Polyester mit hochwertiger Gelcoat-Beschichtung gefertigt. Auf die Verwendung von normalen Kunststoffteilen wurde verzichtet. Eindeutige Vorteile liegen in der außerordentlichen Stabilität und dem langfris-



tig gleichbleibenden Erscheinungsbild, frei von Vergilbung.

Die perfekte Ergänzung ist die moderne Möbelzeile Cameo. Mit modularen Bausteinen, besten Materialien und herausragendem Design entspricht diese junge Möbelzeile allen Erwartungen an Hygiene, Zuverlässigkeit, Komfort und Ästhetik. Die passenden Wand-Hängeschränke für Einwegmaterialien ergänzen die Möbelzeile optional.

Gerne besuchen wir Sie mit dem Ritter-Mobil, welches mit einer kompletten ARIA SR ausgestattet ist, in Ihrer Praxis. Alle anderen Ritter Einheiten, wie die Contact World, erwarten Sie

in unserem Showroom in 08297 Zwönitz. Vereinbaren Sie einen individuellen Termin unter Tel. 037754 13-314, angelika.birk@ritterconcept.com

Ritter® Concept GmbH

Bahnhofstraße 65
08297 Zwönitz
Tel.: 037754 13-314
info@ritterconcept.com
www.ritterconcept.com

KENNZIFFER 0882

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

Injizierbares Füllungskomposit für Front- und Seitenzahn



Mit Beautifil Flow Plus bietet SHOFU Dental ein Hochleistungsmaterial, das die Applikationseigenschaften eines Flows mit der Festigkeit, Dauerhaftigkeit und Ästhetik von stopfbaren Hybridkompositen verbindet. Das Komposit ist für alle Indikationen direkter Deck- (Klasse I bis V) und Unterfüllungen freigegeben; auch deutlich okklusal belastete

Flächen sowie approximale Randleistenbereiche können mit Beautifil Flow Plus sicher restauriert werden. Herausragende Lichtdiffusionseigenschaften, außergewöhnliche Modellierbarkeit, zwei Viskositäten und die präventiven Effekte der patentierten Füllstoffe wie Fluoridabgabe, Anti-Plaque-Effekt und Säureneutralisation

zeichnen das Komposit aus. Es steht in einer injektionsfähigen, aber absolut standfesten Variante „F00“ und einer moderat fließfähigen Variante „F03“ zur Verfügung.

Die standfeste F00-Variante ist indiziert zum Formen der okklusalen Anatomie, Randleisten und komplizierter Oberflächendetails sowie für Restaurationen aller Kavitätenklassen.

Das moderat fließfähige F03-Komposit wurde konzipiert zur Restauration von Fissuren und gingivanahen Defekten und zum Auftrag als Baseline.

Ein breites Farbangebot und unterschiedliche Opazitätsstufen für ästhetische Restaurationen in der Ein- als auch Mehrfarbtechnik steht in Spritzen à 2,2 g und Compules à 0,2 g zur Auswahl.

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 0891

Der richtige Partner für die professionelle Entsorgung ...

Abfallentsorgung von A-Z!

In Kooperation mit dem deutschen Dental-Fachhandel



... ist heutzutage flexibel, kostengünstig und vor allem schnell da, wenn man ihn braucht. All diese Merkmale erfüllt der zertifizierte Ent-

sorgungsbetrieb enretec GmbH mit seiner einfachen, aber überzeugenden Entsorgungslösung.

Sie entscheiden, welche Behälter Sie für welche Abfallarten benötigen und wann Sie diese entsorgen lassen möchten. enretec steht Ihnen in allen Fragen zum Thema Entsorgung zur Seite und wickelt von der Behälterlieferung bis hin zum Nachweis über die ordnungsgemäße Entsorgung alles ab.

Sie verfügen noch nicht über die geforderten stoß- und stichfesten Sammelbehälter für Ihre scharfen und spitzen Gegenstände? Dann stellt Ihnen enretec diese inkl. Entsorgungsservice kostengünstig zur Verfügung. Oder haben Sie in naher Zukunft eine Praxisbegehung und möchten sich dafür z. B. die fachgerechte Entsorgung Ihrer Amalgamauffangbehälter bestätigen lassen? Für enretec kein Problem! Innerhalb von 24 Stunden wird der gefüllte Behälter in der Praxis abgeholt und der entsprechende Nachweis, auf Wunsch auch per E-Mail, zur

Verfügung gestellt. Auch die Entsorgung von medizinischen Elektrogeräten nimmt der Entsorger schnell und unkompliziert vor.

Vertrauen Sie auf über 30 Jahre Erfahrung im Bereich der dentalen Abfallentsorgung. Dies ist ein Service Ihres betreuenden Dentaldepots. Als Entsorgungsspezialist übernimmt enretec jedoch die gesamte logistische Abwicklung und den persönlichen Kundenkontakt.

Fragen Sie Ihr Depot nach dem Entsorgungsservice oder kontaktieren Sie direkt die enretec GmbH.

enretec GmbH

Kanalstraße 17
16727 Velten
Tel.: 0800 100555-6 (kostenfrei)
Fax: 0800 100555-7 (kostenfrei)
E-Mail: info@enretec.de
www.enretec.de

KENNZIFFER 0892

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

So schonend kann Prophylaxe sein



Die professionelle Zahnreinigung mit dem AIR-FLOW Pulver PLUS von EMS ist für den Patienten schmerzfrei und erfrischend. Das wohlschmeckende Pulver befreit die Zähne supragingival von Belägen, Plaque und Verfärbungen. Gleichzeitig kann es dabei subgingival eingesetzt werden, um Biofilm selbst aus tiefsten Zahnfleischtaschen zu entfernen und Implantate gründlich zu reinigen. Eine anschließende Politur ist nicht mehr nötig.

Die besondere Wirkung des AIR-FLOW Pulver PLUS ist unter anderem auf seine feine Körnung von nur 14 Mikron und seinem Inhaltsstoff Erythritol zurückzuführen. Erythritol ist ein bewährter Zuckersubstitut, den der Patient dank seines süßlichen Geschmacks als angenehm und wohlschmeckend empfindet. Perfektioniert wird die Wirkung des Pulvers in der PZR mit dem Einsatz von EMS-Geräten wie dem AIR-FLOW Master, dem AIR-FLOW Master Piezon oder dem AIR-FLOW handy 3.0. Ein präziser Pulverstrahl ermöglicht eine effiziente und sanfte Behandlung. Eine derartig wirkungsvolle und dennoch schmerzfreie Behandlung ist die ideale Voraussetzung dafür, Patienten langfristig an die eigene Praxis zu binden. Denn zu einer komfortablen Behandlung kommen Patienten gern und jederzeit wieder.

EMS bietet Zahnärzten bzw. den Prophylaxe-Teams kostenlos die Möglichkeit, das Pulver und ein passendes EMS-Gerät in der eigenen Praxis auszuprobieren und in seiner Wirkungsweise direkt an sich selbst zu testen. Für die Terminvereinbarung zu einer Vorführung in der Praxis genügt ein Anruf in München – ganz nach dem Motto: „Probieren geht über Studieren.“

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 0901

Mit funktionellem Design für besseren Durchblick



Hybridgeräte für 2D- und 3D-Röntgen sind die moderne Antwort auf die Anforderungen der niedergelassenen Zahnarztpraxis. Diesen wird die ORTHOPHOS-Familie in Funktion und Design gerecht. Das zeigen nicht nur die hohen

Absatzzahlen, es wird auch durch die Verleihung des Red Dot Design Awards für den ORTHOPHOS SL bestätigt, die Ende Juni auf einer glamourösen Gala und im Beisein der internationalen Designszene im Essener Aalto-Theater stattfand.

Zum wiederholten Mal konnte sich ein Sirona-Produkt im Wettbewerb durchsetzen. Im 60. Jahr seines Bestehens hatten 1.994 Unternehmen aus 56 Ländern insgesamt 4.928 Innovationen zum Red Dot Design Award eingereicht. Die Jury, bestehend aus renommierten Gestaltern, angesehenen Designprofessoren sowie Fachjournalisten aus 25 Nationen, bewerteten jedes einzelne Produkt unter anderem nach Funktionalität, Innovationsgrad, formaler Qualität und ökologischer Verträglichkeit.

Der ORTHOPHOS SL ist das Ergebnis einer langen Erfolgsgeschichte: Mit dem ORTHOPHOS Plus DS wurde 1995 das weltweit erste digitale Panorama-Röntgengerät vorgestellt. Sirona, bereits damals Vorreiter der Digitaltechnologie in der Dentalbranche, setzte in den folgenden Jahrzehnten in mehreren Gerätegenerationen immer wieder neue Standards bei der Befundung und Behandlungsplanung. So gelang 2010 mit dem ORTHOPHOS XG 3D der Durchbruch für das 3D-Röntgen in der niedergelassenen Praxis, denn als Hybridgerät erleichterte

das System den Einstieg in die DVT-Technologie. Sein Bruder, der ORTHOPHOS SL, knüpft daran an und setzt in mehrfacher Hinsicht neue Maßstäbe – auch im Design.

Der ORTHOPHOS SL, mit dem sowohl 2D- als auch 3D-Röntgenaufnahmen mit herausragender Bildqualität erstellt werden können, überzeugte mit seinem besonderen Design zuletzt auch die Jury des iF product design awards. In das Gesamturteil floss dabei die System-Integrationsfähigkeit des Produktes mit ein. Die Röntgengeräte der ORTHOPHOS-Familie punkten mit aufeinander abgestimmten Lösungen, wie z.B. der intuitiv bedienbaren Röntgensoftware SIDEXIS 4. Sie bietet effiziente Arbeitsabläufe für die simultane chirurgische und prothetische Planung von Implantaten oder zur Analyse der Atemwege bei obstruktiver Schlafapnoe.

Sirona Dental Systems GmbH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
Fax: 06251 16-2591
E-Mail: contact@sirona.com
www.sirona.com

KENNZIFFER 0902

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

Perfekt für jeden Zahntechniker

W&H zählt zu den weltweit führenden Anbietern zahntechnischer Präzisionsgeräte und beschäftigt zurzeit mehr als 980 Mitarbeiter. Das Familienunternehmen besitzt eine jahrzehntelange Erfahrung im Dentallabor und begann bereits 1926 mit der Herstellung von Handstücken für Zahntechniker. Entwicklung, Produktion und Service aller Laborgeräte finden auch heute noch in Salzburg statt.

Mit den Perfecta-Modellen hat W&H Geräte entwickelt, mit denen sich Zahntechniker im Labor voll und ganz verwirklichen können.

Für jeden Anwender-Typ das passende Gerät

- Perfecta 300
mit Motorhandstück 5,5 Ncm und externem Bedienelement
- Perfecta 600
mit Motorhandstück 7,8 Ncm, externem Bedienelement und integrierter Ausblasfunktion
- Perfecta 900
mit Schnellläuferhandstück 0,7 Ncm, externem Bedienelement und integrierter Ausblasfunktion
- Perfecta 900 Set*
mit Schnellläuferhandstück 0,7 Ncm und Motorhandstück 7,8 Ncm, externem Bedienelement und integrierter Ausblasfunktion



Sowohl das Motorhandstück als auch das Schnellläuferhandstück besitzen eine integrierte Ausblasfunktion. Sie erspart dem Anwender den ständigen Griff zur Luftpistole und somit jede Menge Zeit. Die ergonomische Form der Handstücke sorgt dabei für eine angenehme Handhabung. Es treten auch bei längerem Arbeiten kaum Ermüdungserscheinungen auf.

Mit beiden Handstücken arbeitet der Anwender materialschonend und zudem enorm leistungsstark. Beim Motorhandstück stehen auch bei herausfordernden Arbeiten genügend Leistungsreserven zur Verfügung. Das Schnellläuferhandstück besitzt eine bis zu zehn Mal höhere Durchzugskraft als eine Luftturbine und ist somit optimal für die Bearbeitung keramischer Materialien. Der einzigartige 3-fach-Spray schützt dabei vor Mikrorissen und garantiert eine optimale Kühlung in jeder Lage.

Bei W&H kaufen Sie ausschließlich Produkte, die nachhaltig entwickelt und in Österreich produziert wurden. Auf alle Geräte gibt es 24 Monate Garantie und Service von höchster Qualität.

* Das Perfecta 900 Set mit beiden Handstücken ist kein eigener Verkaufsartikel. Hier muss das Motorhandstück und das dazugehörige Kabel mitbestellt werden.

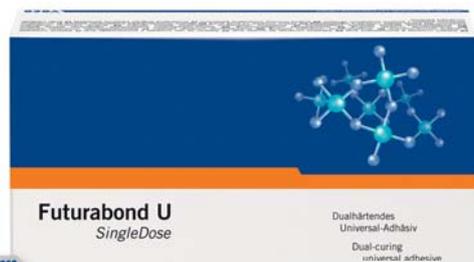
W&H Deutschland

Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
Fax: 08682 8967-11
E-Mail: office.de@wh.com

www.wh.com

KENNZIFFER 0911

Zahnärzte finden Universal-Adhäsiv „sehr gut“



Dass das dualhärtende Futurabond U bei den Zahnärzten „sehr gut“ ankommt, ist kein Zufall: Es ist für direkte und indirekte Restaurationen geeignet und lässt dem Zahnarzt die freie Wahl, ob es im Self-Etch-, Selective-Etch- oder Total-Etch-Modus angewendet wird.

Außerdem ist es – ohne zusätzlichen Aktivator – kompatibel mit allen licht-, dual- und selbsthärtenden Composites und sorgt ohne zusätzlichen Primer für eine sichere Haftung an diversen Materialien wie

Metall, Zirkon- und Aluminiumoxid sowie Silikatkeramik.

Über einen Zeitraum von rund drei Monaten testeten Universal-Adhäsiv-erfahrene Zahnärzte Futurabond U und notierten ihre Erfah-

rungen mit dem Haftvermittler. Diese fielen „gut“, häufig sogar „sehr gut“ aus: Positiv bewertet wurden die hygienische Single Dose, die allgemeine Handhabung und Verarbeitung des Materials, die Kompatibilität zu handelsüblichen Composites, die Vielseitigkeit der Indikationen und die Flexibilität des Ätz-Modus. 74 Prozent der Tester würden Futurabond U in ihrer Praxis einsetzen. Alle würden das Universal-Adhäsiv ihren Kollegen empfehlen. Die Einzelheiten sind nachzulesen im Praxistest des ZahnmedizinReport, Ausgabe 6/2015.

VOCO GmbH

Anton-Flettner-Straße 1–3
27472 Cuxhaven
Tel.: 04721 719-0
Fax: 04721 719-169
E-Mail: info@voco.de

www.voco.de

KENNZIFFER 0912



Zeitsparend und einfach anzuwenden, dabei aber sicher und effektiv: Mit diesen Eigenschaften überzeugte das Universal-Adhäsiv Futurabond U von VOCO die Test-Zahnärzte des Zahnmedizin Reports. Sie unterzogen das Bonding dem Praxistest und bewerteten es mit fünf von fünf Sternen.

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

„Fünf-Sterne-Leuchte“ seit sechs Jahren



VALO, die beliebte Breitband-LED-Leuchte mit hoher Leistung und einfacher Handhabung, setzt weiterhin den Maßstab. Seit sechs Jahren wird VALO von REALITY*, einem führenden US-ameri-

kanischen Testinstitut für Dentalprodukte, mit einem „5-Star-Award“ ausgezeichnet, der höchstmöglichen Bewertung. Zudem behauptet sie ihre Spitzenposition unter allen getesteten Leuchten.

Bei VALO ist es gelungen, hervorragende technische Daten mit einer optimalen Handhabung zu verbinden. In der Praxis ist es entscheidend, dass das Polymerisationslicht auch dort wirksam wird, wo es nötig ist: In der Tiefe einer Kavität, an der Distalseite eines Zers, in den Molaren-Fissuren bei einem Kind mit geringer Mundöffnung. VALO kann in solchen Fällen seine Stärken voll ausspielen, dank graziler Gestaltung und optimaler Lichtführung. Die Funktionalität wird durch eine besondere Optik ergänzt: VALO Cordless Color bietet fünf attraktive Farben zur Wahl. Weitere Einzelheiten an der Hotline: Tel. 02203 3592-15, per Fax 02203 3592-22 oder per E-Mail: infoDE@ultradent.com.

* www.realityesthetics.com

Ultradent Products

Am Westhoyer Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 3592-15
E-Mail: infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com

KENNZIFFER 0921

Das Herz einer jeden Zahnarztpraxis

Die Absauganlage unterstützt mit hoher Einsatzbereitschaft die zahnmedizinischen Arbeitsprozesse. Fällt sie aus, bedeutet dies für die Praxis einen hohen wirtschaftlichen Verlust. Für die deutsche Werksvertretung CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG ist ein hohes Maß an Wirtschaftlichkeit unerlässlich. Qualität, Zuverlässigkeit und Lebensdauer – die Kombination dieser drei Aspekte lassen sich in der Marke CATTANI wiederfinden. Die Absauganlage Turbo-Smart, die komplett trocken, komplett nass und sogar in Kombination, d.h. trocken und nass gleichzeitig, absaugen kann, ist eines dieser Produkte aus dem Hause CATTANI. Die Saugleistung der Turbo-Smart lässt sich je nach Bedarf den individuellen Anforderungen der Zahnarztpraxis anpassen (Unterdrucksteuerung bis zu 200 mbar).

Es gibt zwei Versionen der Anlage: Version A eignet sich für bis zu zwei Behandler gleichzeitig (1.400 l/min) und Version B für bis zu vier Behandler gleichzeitig (1.700 l/min) – und dies

bei einem Gleichzeitigkeitsfaktor von 100 Prozent. Version A kann jederzeit auf die Version B durch eine Software-Erweiterung gesteigert werden. Somit ist eine Leistungssteigerung, z.B. aufgrund einer Praxisvergrößerung, jederzeit möglich. Da sich die Turbo-Smart nach dem tatsächlichen Leistungsbedarf der Zahnarztpraxis richtet, wird ein Optimum an Energieeffizienz erzielt (Einsparungen von Stromkosten). Der integrierte TÜV-geprüfte und DIBt-zugelassene Amalgamabscheider „Hydrozyklon ISO 18“, der ohne bewegliche Bauteile arbeitet, rundet den Gesamteindruck ab. Selbst unter höchster Schaumbelastung arbeitet der Amalgamabscheider mit einem Flüssigkeitsdurchsatz von 18 l/min störungsfrei und sicher. Die Turbo-Smart ist also der sogenannte „Alleskönner“ der Marke CATTANI. Zubehör, wie z.B. Schalldämpfer oder Schlauchsets, sind im Lieferumfang inbegriffen.



CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG

NORDHOLZ
Scharnstedter Weg 34–36
27639 Wurster Nordseeküste
Tel.: 04741 18198-0
E-Mail: info@cattani.de
www.cattani.de

KENNZIFFER 0922

* 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

Layout
 Alexander Jahn 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
 Stanley Baumgarten 0341 48474-130 s.baumgarten@oemus-media.de

Herausgeber/Redaktion

Herausgeber
 Bundesverband Dentalhandel e.V.
 Burgmauer 68, 50667 Köln
 Tel.: 0221 2409342
 Fax: 0221 2408670

Erscheinungsweise
 Die DENTALZEITUNG erscheint 2015
 mit 6 Ausgaben + IDS-Nachlese.
 Es gilt die Preisliste Nr. 16 vom 1.1.2015

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
 Susan Oehler 0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de
 Katja Leipnitz 0341 48474-152 k.leipnitz@oemus-media.de

Redaktionsanschrift
 siehe Verlagssitz

Korrektorat
 Frank Sperling 0341 48474-125 f.sperling@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
 49.840 Exemplare (IVW 1/15)



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 € Versandkosten (Abo beinhaltet 6 Ausgaben – ohne Sonderausgaben). Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.



INSERENTENVERZEICHNIS

Anzeigen

ACTEON	S. 81
BVD	S. 97
Carestream	S. 53
Dürr Dental	S. 7
EMS	S. 33
Euronda	S. 21
Hager & Werken	S. 57
Henry Schein	S. 79
hu Versicherungen	S. 75
Humanchemie	S. 29
id infotage dental	S. 63
J. Morita	S. 83
Landesmesse Stuttgart	S. 17
Mann Möbel	S. 27
Medentex	S. 85
Müller-Omicron	S. 61
NSK	S. 5, S. 15
NWD	S. 99
orangedental	S. 100
Planmeca	S. 67
Pluradent	S. 87
SCHOTT	S. 41
SciCan	S. 51
SHOFU	S. 2
strohm + maier	S. 31
Ultradent Products	S. 25
ULTRADENT	S. 11
VITA	S. 37
W&H	S. 19
Weinmann	S. 14
Beilagen/Postkarten	
EMS	Beilage
KaVo	Banderole
NSK	Beilage
W&H	Postkarte

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

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

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

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

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

26131 Oldenburg
 Tel. 0441 93080
 Fax 0441 9308199
 E-Mail: oldenburg@multident.de
 Internet: www.multident.de

**Abodent.-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**DEPPE DENTAL GMBH**

30559 Hannover
 Tel. 0511 95997-0
 Fax 0511 5997-44
 E-Mail: info@deppe-dental.de
 Internet: www.deppe-dental.de

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. 0511 54444-6
 Fax 0511 54444-700
 E-Mail: hannover@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

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

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
30659 Hannover
Tel. 0511 615210
Fax 0511 61521-15
E-Mail: info.hannover@henryschein.de
Internet: www.henryschein.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
33305 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

40000

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

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
42275 Wuppertal-Barmen
Tel. 0202 26673-0
Fax 0202 26673-22
E-Mail: nwd.wuppertal@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
44227 Dortmund
Tel. 0231 9410470
Fax 0231 94104760
E-Mail: dortmund@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
44269 Dortmund
Tel. 0231 567640-0
Fax 0231 567640-10
E-Mail: info.dortmund@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NDW Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
45127 Essen
Tel. 0201 82192-0
Fax 0201 82192-22
E-Mail: alpha.essen@nwd.de
Internet: www.nwd.de

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
45219 Essen-Kettwig
Tel. 02054 9528-0
Fax 02054 827 61
E-Mail: nwd.essen@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
48149 Münster
Tel. 0251 82654
Fax 0251 82748
E-Mail: info.muenster@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
48153 Münster
Tel. 0251 7607-0
Fax 0251 7801517
E-Mail: consult@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Kohlschein Dental GmbH & Co. KG
48341 Altenberge
Tel. 02505 93250
Fax 02505 932555
E-Mail: info@kdm-online.de
Internet: www.kdm-online.de

Pluradent AG & Co. KG
49084 Osnabrück
Tel. 0541 95740-0
Fax 0541 95740-80
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

50000

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

60000

Grill & Grill Dental
ZNL der Altschul Dental GmbH
60388 Frankfurt am Main
Tel. 069 942073-0
Fax 069 942073-18
E-Mail: info@grillugrill.de
Internet: www.grillugrill.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
60528 Frankfurt am Main
Tel. 069 260170
Fax 069 26017111
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
63067 Offenbach
Tel. 069 829830
Fax 069 82983271
E-Mail: offenbach@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Zentrale
63225 Langen
Tel. 06103 7575000
Fax 08000 400044
E-Mail: info@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Altschul Dental GmbH
66111 Saarbrücken
Tel. 0681 6850224
Fax 0681 6850142
E-Mail: altschulsb@altschul.de
Internet: www.altschul.de

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

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

7000

NWD Südwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
70499 Stuttgart
Tel. 0711 98977-0
Fax 0711 98977-222
E-Mail: swd.stuttgart@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
70565 Stuttgart
Tel. 0711 715090
Fax 0711 7150950
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
70567 Stuttgart
Tel. 0711 252556-0
Fax 0711 252556-29
E-Mail: stuttgart@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
73037 Göppingen
Tel. 07161 6717-132/148
Fax 07161 6717-153
E-Mail: info.goeppingen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
76135 Karlsruhe
Tel. 0721 8605-0
Fax 0721 865263
E-Mail: karlsruhe@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Dentina GmbH (Versandhändler)
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

8000

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

9000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
90411 Nürnberg
Tel. 0911 52143-0
Fax 0911 52143-10
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
90482 Nürnberg
Tel. 0911 954750
Fax 0911 9547523
E-Mail: nuernberg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
94036 Passau
Tel. 0851 95972-0
Fax 0851 9597219
E-Mail: info.passau@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

AMERTSMANN Dental GmbH
94036 Passau
Tel. 0851 8866870
Fax 0851 89411
E-Mail: info@amertsmann.de
Internet: www.amertsmann.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
95028 Hof
Tel. 09281 1731
Fax 09281 16599
E-Mail: info.hof@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

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
99091 Erfurt
Tel. 0361 601309-0
Fax 0361 601309-10
E-Mail: info.erfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
99096 Erfurt
Tel. 0361 601335-0
Fax 0361 601335-13
E-Mail: erfurt@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Altschul Dental GmbH
99097 Erfurt
Tel. 0361 4210443
Fax 0361 5508771
E-Mail: erfurt@altschul.de
Internet: www.altschul.de



hoppla

So nehmen Sie jede Hürde:

Ihr Depot kümmert sich um Ihre Anliegen! Und zwar durch...

Einkaufshelfer

- Lieferung von Material und Einrichtung
- Ausstellungsräume

Technischen Service

- Technische Planung
- Installation
- Reparaturen
- Gerätewartung
- Anwenderschulung
- Technische Prüfungen
- Leihgeräteservice

Einrichtungsplanung

- Innenarchitektur
- Raumaufteilung, Organisation
- Detailplanung Elektrik, Sanitärinstallation, IT

Beratung

- Existenzgründung
- Standortsuche
- Umzug
- Modernisierung
- Finanzierung
- Coaching

Medizinprodukte-Berater

- sichern optimierte Produktkenntnisse
- Beschaffung und Weitergabe Produktinformationen

Individuelle Fachberatung vor Ort

Praxisschätzung

Kenntnisse behördlicher Verordnungen und Normen

Digitale Systeme (Hardware, Software, Netzwerktechnik)

Erfolgreiche Promotion

Zahnarztbesuch in sieben Sprachen

Wer auf seinen Flieger in den Urlaub wartet, ist oft voll Vorfreude. Zugleich ist man dann empfänglich für kleine Geschenke. Daher stößt das Promotion-Team der Initiative proDente seit Jahren auf eine überaus positive Resonanz. Auch in diesem Jahr verteilten die Teams an 19 Tagen fast 50.000 Sprachführer auf den deutschen Flughäfen. Der Sprachführer „Au Backe – Zahnschmerzen im Urlaub“ über-

setzt Begriffe und Fragen rund um den Zahnarztbesuch in sieben Sprachen. Zusätzlich unterstützte „Hager & Werken“ die Aktion mit Zahnpflege-Kaugummis, die zudem den Druck bei Start und Landung ausgleichen.

Ein Team aus zwei oder drei Promotoren verteilte die Sprachführer fast rund um die Uhr. Die Einsätze wurden an den ersten Wochenenden der Sommerferien des jeweiligen Bundeslandes durchgeführt.

An diesen Wochenenden finden erfahrungsgemäß die meisten Flugbewegungen statt. Der Sprach-

führer – kaum größer als der aktuelle Führerschein – übersetzt Beschwerden, wie zum Beispiel „Meine Prothese ist gebrochen!“, in sieben verschiedene Sprachen. Neben Englisch hilft das Falblatt in Französisch, Italienisch, Spanisch, Portugiesisch, Türkisch und Griechisch.

Für Griechenland-Urlauber wird das griechische Alphabet verwendet. Patienten informieren mithilfe des Sprachführers den behandelnden Zahnarzt im Urlaubsland über ihre Vorerkrankungen und fragen mithilfe der Beispielsätze, wie sie sich nach einer Behandlung verhalten sollen. Eine praktische Urlaubs-Checkliste rundet den Sprachführer ab.



INFO

Kostenfrei zu bestellen

Zahnärzte und Zahntechniker der Innungen können 100 Sprachführer „Au Backe – Zahnschmerzen im Urlaub“ kostenfrei für ihre Patienten unter der Info-Hotline 01805 552255 oder im Internet unter www.prodente.de, im Bereich für Fachbesucher, beziehen.



© sdecret / Shutterstock.com

Sanfter behandeln

KaVo Innovationstag: **Patientenfreundliche Zahnmedizin**

21. Oktober 2015

Erlebniswelt Dentale Zukunft



2015.2681...Stand: 08.06.2015

Erlebnis
welt
dentale
zukunft



NWD

GRUPPE

Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:



Schuckertstraße 23 • 48153 Münster
Telefon: +49 (0) 251 / 7607-394 • Fax: +49 (0) 251 / 7607-205
E-Mail: akademie@nwd.de

www.nwd.de/dentalezukunft

