

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

4 2016

Praxiskonzepte/ Laborkonzepte

NEUGRÜNDUNG // SEITE 028
Zahnarztpraxis mit Wellnessfaktor
in bayerischer Opernmetropole

IM WANDEL // SEITE 046
Das Dentallabor von heute

AUSBlick:
HERBSTMESSEN 2016 // SEITE 054
Herbstzeit ist Messezeit



Ultra-Etch[®] 35 % Phosphorsäure

- Die einzigartige selbstlimitierende Formel verhindert eine Überätzung des Dentins und schafft ein optimales Ätzmuster für die Aufnahme von Komposit – Ihre Sicherheit.
- Die thixotropen Eigenschaften ermöglichen aufgrund der idealen Viskosität eine präzise Applikation, ohne dass das Gel an vertikalen Flächen abläuft.
- Die deutlich sichtbare blaue Farbe erleichtert die Applikation und vollständige Entfernung.
- Dringt aufgrund der besseren Kapillarwirkung in feinste Fissuren der Okklusalfächen ein.
- Präzise Applikation und überlegene Kontrolle durch Verwendung des Blue Micro[®] oder Inspiral[®] Brush Tips.



DREI IN EINEM BOOT

Der Dentalmarkt wird im Wesentlichen von drei Parteien gebildet: Zahnärzten & Zahntechnikern, dem Dentalhandel und der Dentalindustrie. Dieser Dentalmarkt funktioniert bestens. Er verändert sich aber auch ständig. In dieser Veränderung wiederum liegen auch Chancen für alle Beteiligten.

Um diese Chancen zu nutzen, arbeiten Industrie und Handel partnerschaftlich zusammen, mit dem Ziel, unseren Kunden bestmögliche Produkte mit einem kompetenten Service anzubieten. Damit erklären sich auch die vielseitigen Möglichkeiten, die Handel und Industrie gemeinsam für ihre Kunden realisieren können, im Gegensatz zum Direktvertrieb. Die enge Partnerschaft mit dem Dentalfachhandel sorgt dabei flächendeckend für einen raschen und kompetenten Service. Der Fachhandel, der Zahnarzt und der Zahntechniker schätzen dabei besonders die kurzen Informationswege zu den Industriepartnern und schnelle Hilfe, sollte es doch mal ein Problem geben.

Die Wünsche und Bedürfnisse von Zahnärzten, Zahntechnikern und den Patienten spielen dabei die wichtigste Grundlage der täglichen Arbeit in diesem Boot. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Dentaldepot stellt durch Aus- und Weiterbildung sicher, dass die Kompetenz und die Servicequalität auf höchstem Niveau gehalten wird. Ein wichtiges Element für die Kommunikation sind Ausstellungen und Messen. Eine aktuelle Umfrage hat ergeben, dass ca. 3 von 4 Kunden die regionalen Fachmessen vermischen würden, für die IDS sind es sogar noch mehr. Dabei gilt für alle Messen, dass der Information über Produktneuheiten höchste Bedeutung beigemessen wird. Daher wurde vom Bundesverband Dentalhandel (BVD) eine neue Messegesellschaft gegründet, bei der auch die Industrie in einem Beirat vertreten ist. So wird gemeinsam Qualität und Nutzen dieser Messen für Sie kontinuierlich verbessert.

Das jüngste Beispiel dafür ist die terminliche Verlegung einer regionalen Fachmesse vom Herbst in das Frühjahr. Das wurde bereits in diesem Jahr sehr gut angenommen und ist nur ein Beispiel für eine dynamische Anpassung an neue Marktgegebenheiten.

Die Anforderungen werden weiter steigen und die Forschung in der Medizin und bei den Behandlungskonzepten macht auch die Forschung entsprechender Produkte notwendig. Schon heute arbeiten daher alle Beteiligten mit Hochdruck an den nächsten Innovationschritten, die auf den kommenden Regionalmessen und der IDS 2017 präsentiert werden.

Ich freue mich schon auf Ihren nächsten Messebesuch, denn er ist ein zentrales Element für Information und bildet die Basis für Ihre Wünsche und Pläne, für Ihre Kompetenz und Zielsetzung, besonders im Umgang mit Ihren Kunden, den Patienten.

Ihr Martin Slavik
Sprecher der Kooperativen Mitglieder

AKTUELLES

- 006 Ritter Concept eröffnet neue Showrooms in fünf Städten
Miradent DH Förderprogramm von Hager & Werken
- 008 Hu-Friedy präsentiert neuen Marketing Manager EMEA
Workshop von Dentsply Sirona auf der 25. DGL-Jahrestagung
- 010 Weniger Zucker, mehr Spaß
IDS bietet umfassenden Prophylaxe-Überblick
- 012 NWD Praxisstart hilft Existenzgründern frühzeitig
HENRY SCHEIN spendet Prophylaxe-Material für Geflüchtete
- 014 Heraeus Kulzer startet mit dentXperts®-Programm
Master of Science Parodontologie & Implantattherapie

PRAXISKONZEPTE

- 016 Die barrierefreie Spezialpraxis für Alterszahnmedizin
// ZIELGRUPPENGERECHT
- 020 Individuell, hochwertig, fortschrittlich
// PRAXISPORTRÄT
- 024 Alles unter einem Dach
// PRAXISERWEITERUNG
- 028 Zahnarztpraxis mit Wellnessfaktor in bayerischer Opernmetropole
// NEUGRÜNDUNG
- 032 Offene Schnittstellen sind ein „Must“
// HERSTELLERÜBERGREIFENDE WORKFLOW-INTEGRATION
- 036 Praxis in zweiter Generation
// KOMPLETTSYSTEM BEI DER INSTRUMENTENAUFBEREITUNG
- 038 Moderne Behandlungseinheiten: bewährtes Bedienkonzept, zukunftsfähige Technologie
// INVESTITIONSGÜTER

PARTNER FACHHANDEL

- 040 Ganzheitliche Praxiskonzepte aus einer Hand
// PRAXISEINRICHTUNG

LABORKONZEPTE

- 042 Gestaltungsfaktor Farbe im Dentallabor
// FARBWIRKUNG
- 046 Das Dentallabor von heute
// IM WANDEL
- 050 Frischer Wind im Dentallabor – Modern in die Zukunft
// LABORÜBERNAHME

UMSCHAU

- 054 Herbstzeit ist Messezeit
// AUSBLICK: HERBSTMESSEN 2016
- 056 Neue Technik für sichere Implantologie
// PRAXISEQUIPMENT
- 060 Digitale Farbkommunikation zwischen Labor und Praxis
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 062 Fluoreszenzunterstützte Prophylaxe
// ZAHNREINIGUNG
- 066 Individuelle Pflege der Zahnzwischenräume
// INTERDENTALREINIGUNG
- 070 Gezielt Licht leiten
// DENTALBELEUCHTUNG
- 072 Wege in die digitale Zukunft
// NACHBERICHT
- 074 Gesunde Gingiva durch Wasserstoffperoxid
// NEUES KONZEPT

HUMOR

BLICKPUNKT

FACHHANDEL

IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

PRODENTE

098

NSK

CREATE IT.

2 in 1

ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

Varios Combi Pro

Komplettlösung für die Oralhygiene:
Ultraschall, Pulverstrahl, supragingival, subgingival.

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

RITTER CONCEPT ERÖFFNET NEUE SHOWROOMS IN FÜNF STÄDTEN

Traditionelle Zuverlässigkeit, zeitgemäßes Design und individuell maßgeschneiderte Lösungen zeichnen die Ritter Behandlungseinheiten aus. Um dem Wunsch nach Kundennähe noch besser gerecht zu werden, hat sich Ritter entschieden, die Anzahl eigener Showrooms deutschlandweit auszubauen. In den Zentren von Düsseldorf, Hamburg, Berlin, im süddeutschen Biberach sowie im Ritter Werk in Zwönitz bei Chemnitz erwarten die interessierten Behandler und die engagierten Handelspartner ab sofort die brandneuen Ritter Ausstellungsräume.

Dort finden in moderner Atmosphäre ausführliche und individuelle Beratungen zu den Ritter Behandlungseinheiten statt. Behandler und Praxisteams können in aller Ruhe die Vorzüge von Contact World und ARIA SR erleben und persönlich testen. Erfahrene Ritter Mitarbeiter stehen dabei gerne jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung. Darüber hinaus sind regelmäßige

Schulungen für die Techniker der Ritter Handelspartner geplant. Diese sollen einmal pro Monat an jedem Standort stattfinden. Wir freuen uns darauf, unsere Interessenten aus Praxis und Handel in den Showrooms begrüßen zu können, und bitten um vorherige Anmeldung telefonisch unter 07351 52925-10 oder per E-Mail unter info@ritterconcept.com.

Region Nord:

Ritter Concept GmbH (Showroom)
Lübecker Straße 1, Bürocenter Alstertower,
4. OG, 22087 Hamburg

Region Ost:

Ritter Concept GmbH
(Ritter Zentrale & Showroom)
Bahnhofstraße 65
08297 Zwönitz

Region Berlin:

Ritter Concept GmbH (Showroom)
Kantstraße 152, 5. OG
10623 Berlin

Region Süd:

Ritter Concept GmbH
(Ritter Administration & Showroom)
Grüner Weg 32
88400 Biberach an der Riß

Region West:

Ritter Concept GmbH (Showroom)
Emanuel-Leutze-Straße 21, Am Seestern
40547 Düsseldorf



MIRADENT DH FÖRDERPROGRAMM VON HAGER & WERKEN



Das miradent DH Förderprogramm 2016 (Hager & Werken) für zukünftige Dentalhygieniker/-innen (DH) fördert erneut die Weiterbildung von zehn Prophylaxefachkräften mit einem Gesamtbetrag von 25.000 Euro. Bereits 2015 wurden zehn

engagierte und motivierte Prophylaxefachkräfte ausgewählt und in ihrer Ausbildung von miradent unterstützt und begleitet. Die Weiterbildungen sind für den nächsten Bewerbungs- und Kurszeitraum im kommenden Jahr an folgenden Stand-

orten vorgesehen: dem ZFZ in Stuttgart, dem Phillipp-Pfaff-Institut in Berlin, dem NFI in Hamburg und der eazf in München und Nürnberg (Weitere Institute nach Absprache).

Jede fortgebildete Fachkraft (ZMF, ZMP – m/w) mit dem Wunsch, DH zu werden, hat die Möglichkeit, eine Bewerbung einzureichen. Förderlich sind gute Fachkenntnisse, Liebe zum Beruf, eine hohe Eigenmotivation sowie gute Softskills für die Arbeit am und mit dem Patienten.

Das Auswahlkomitee besteht aus Sylvia Fresmann (Präsidentin der DGDH), Priv.-Doz. Dr. Dirk Ziebolz (Oberarzt für interdisziplinäre Zahnerhaltung und Versorgungsforschung an der Universität Leipzig) und Marcus van Dijk (Sales & Marketing Director Europe bei der Hager & Werken GmbH & Co. KG).

Bewerber/-innen laden sich unter www.hagerwerken.de – News bitte das aktuelle Bewerbungsformular herunter. Einsendeschluss ist der 30. September 2016.

Das Killerduo.

Hygienepower für ein extra langes Leben der Sauganlage.



Orotol® plus und MD 555 cleaner schützen in Kombination alle Sauganlagen-Bestandteile vor Ablagerungen, Verkeimung und Verkrustung. Zudem werden durch die neue Rezeptur von MD 555 cleaner selbst hartnäckigste Rückstände aus Prophylaxe Pearl-Produkten noch effektiver aufgelöst. Mit der Konsequenz, dass sich bei regelmäßiger Anwendung beider Produkte das Leben Ihrer Sauganlage verlängert. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)



HU-FRIEDY PRÄSENTIERT NEUEN MARKETING MANAGER EMEA

Der Dentalhersteller Hu-Friedy hat Claudio Prestigiaco zum neuen Marketing Manager für Europa, Arabien und Afrika ernannt. Prestigiaco hat als Marketing und Communication Manager schon in mehreren internationalen Konzernen erfolgreich Digitalisierungsprojekte geleitet. Bei Hu-Friedy wird er die Vernetzung von traditionellem und digitalem Marketing weiter vorantreiben und dadurch die Kundenansprache optimieren. Er berichtet an den Global CMO Patrick Bernardi.

Auf Einladung der Bologna Business School präsentierte Prestigiaco jetzt an der ältesten Universität Europas seine Marketingstrategie für einen weltweiten Anbieter von Medizintechnik im digitalen Zeitalter: „Im Fokus stehen alle Berührungspunkte eines Kunden mit dem Unternehmen. Hu-Friedy will jede Interaktion mit multimedialem Marketing intensivieren und zu einer möglichst angenehmen Erfahrung machen“, so Prestigiaco. Händler und Kunden sollen vom Erstkontakt über den Kauf bis zum After-Sales-Service von einer verbesserten, individuellen Betreuung profitieren.

WORKSHOP VON DENTSPLY SIRONA AUF DER 25. DGL-JAHRESTAGUNG

Die Deutsche Gesellschaft für Laserzahnheilkunde zelebriert gemeinsam mit dem LASER START UP 2016 vom 30.9. bis 1.10.2016 das 25-jährige Jubiläum der Internationalen Jahrestagung. Unter dem Motto „Von den Ursprüngen zu neuen Horizonten“ stellen Spezialisten aus aller Welt in München Neuigkeiten aus dem Bereich Dentallaser in spannenden Vorträgen und Workshops vor.

Dentsply Sirona Instruments präsentiert vor Ort den innovativen und bisher einzigen im blauen Wellenlängenbereich arbeitenden SIROLaser Blue mit seinen vielseitigen Einsatzmöglichkeiten.

Im Workshop von Dentsply Sirona „SIROLaser Blue – the use of multiple wavelengths“ wird Dr. Carlo Francesco Sambri (Triest, Italien) die Vielseitigkeit des Lasers demonstrieren. Auch wie der Anwender bei der Arbeit mit CEREC vom SIROLaser Blue profitieren kann, wird ein Thema sein. Anschließend haben Teilnehmer die Möglichkeit, sich selbst ein Bild vom SIROLaser Blue zu machen und Hand anzulegen.

Dentsply Sirona Instruments bietet als Hauptsponsor der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde Nichtmitgliedern die Möglichkeit an, eine

von 30 Eintrittskarten im Wert von bis zu 318 Euro für die Jahrestagung zu erhalten. Interessierte Zahnärzte sind herzlich eingeladen, sich dafür unter dem angegebenen Link zu registrieren: www.sirona.com/dgl. Durch die Teilnahme ist der Erhalt von 16 Fortbildungspunkten möglich.

Um die blaue Wellenlänge in der eigenen Praxis anzuwenden, haben Teilnehmer die Chance, einen SIROLaser Blue zu gewinnen: Voraussetzung dafür ist die Teilnahme an einem der beiden Workshops von Dr. Sambri oder der Besuch der SIROLaser Blue-Vorführung am Stand 18.

Parallel findet der 46. Internationale Jahreskongress der DGZI statt. Dentsply Sirona Implants wird auf der Industrieausstellung des Kongresses für Sie vor Ort vom 30.9. bis 1.10.2016 am Stand 11a verfügbar sein. Zusätzlich findet am 30.9.2016 auf der DGZI ein Firmenworkshop von 10.00 bis 12.00 Uhr statt. Referenten sind Prof. Dr. Herbert Deppe und Prof. Dr. Thomas Weischer. Sie sprechen zu folgenden Themenschwerpunkten: Darstellung von Lösungen zu chirurgischen, prothetischen und entzündlichen Problemen, die Versorgung von Risikopatienten sowie die Vermeidung von Komplikationen.



Das Beste aus zwei Welten

Die weltweit erste CAD/CAM Hybridkeramik.



3528D



VITA ENAMIC®

VITA Bestseller Wochen zu den Herbstmessen

- 10.09.2016, Düsseldorf
- 23. – 24.09.2016, Leipzig
- 08.10.2016, München
- 21. – 22.10.2016, Stuttgart
- 11. – 12.11.2016, Frankfurt

WENIGER ZUCKER, MEHR SPASS

Traditionell findet sich in der Schultüte viel Süßes. Herkömmlicher Zucker ist jedoch Nährstoff für Bakterien und kann Zahnkaries verursachen. Die Eltern kleiner Patienten sollten daher bewusst auswählen, welche Dinge sie schenken möchten. Natürlich darf an einem solchen Tag auch genascht werden, jedoch besser mit Maß. Entweder wählen Eltern gezielt Liebings-süßigkeiten ihres Kindes aus oder kaufen eine zahnfreundliche Alternative. Zuckerfreie Produkte tragen das Siegel „Zahn-männchen“. Auch eine besondere Obst-sorter, die nicht auf dem alltäglichen Speiseplan steht, oder gesunde Nasche-reien wie Studentenfutter & Co eignen sich für eine zahnfreundliche Schultüte. Morgens früh aufstehen? Mit einem schö-nen Wecker fällt das gleich leichter. „Es gibt viele kleine Geschenke, über die sich ABC-Schützen freuen“, erklärt Dirk Kropp, Geschäftsführer der Initiative proDente e.V. „Sie können Lust auf Schule vermitteln und sind eine zahnfreundliche Ergänzung

der Schultüte.“ Ein erster eigener Geld-beutel fürs Taschengeld oder ein cooler Schlüsselanhänger unterstützen die zu-nehmende Selbstständigkeit der Kinder. Aber auch nützliche Dinge rund um das Lernen stehen hoch im Kurs: Angehende Schulkinder freuen sich über bunte Auf-kleber mit ihrem Namen für Hefte und Bü-cher, einen schicken Stift oder ein buntes

Mäppchen. Ob Abenteuer auf dem Pony-hof oder eine spannende Detektivge-schichte: Vielfältige Bücher sind für die ersten Leseversuche der ABC-Schützen geeignet und können nach Interessen der Kinder ausgewählt werden. Als Anregung stellt die Initiative proDente eine kleine Einkaufshilfe unter www.prodente.de zum Herunterladen zur Verfügung.



IDS BIETET UMFASSENDEN PROPHYLAXE-ÜBERBLICK

Orale Prophylaxe ist wohl der stärkste Hebel für die langfristige Zahngesundheit der meisten Patienten. Dem Team kommt dabei die grundlegende Aufgabe zu, Pa-tienten individuell, altersgerecht und um-fassend zu informieren sowie mit ihnen regelmäßige häusliche Präventionsmaß-nahmen einzuüben. Einen umfassenden

Überblick über Verfahren und Produkt-innovationen in diesem Bereich bietet die 37. Internationale Dental-Schau (IDS) vom 21. bis zum 25. März 2017 in Köln. Auf dem Gebiet der Mundpflegeprodukte für die Anwendung daheim kann das Team in der Patientenberatung aus einer großen Fülle schöpfen. Von Handzahnbürsten über

spezielle Zahncremes bis hin zu digitalen Displays wird ein breites Spektrum vorge-stellt. Auf der IDS in Köln findet das Team zudem eine breite Palette an Instrumen-ten für die Handkürrettage, darüber hinaus Schall- bzw. Ultraschall, Pulverstahlgeräte sowie Air-Scalers.

Zusätzlich zur oralen Prophylaxe bietet die IDS Einblicke in hoch entwickeltes Instru-mentarium der Diagnostik, dazu zählen etwa hochauflösende Intraoralkameras, kameragestützte Fluoreszenz- und Infra-rotverfahren sowie analoge und digitale Röntgensysteme. Spezialisierte Hersteller bieten außerdem molekularbiologische und biochemische Diagnostiksysteme an, mit deren Hilfe die bei oralen Krankheits-geschehen relevante Keimspektren er-fasst und individuelle Risiken analysiert werden können.

Für Fachbesucher steht ein internationales Forum bereit, auf dem man sich kompetent über alle Aspekte der dentalen Pro-phylaxe beraten lassen kann.



NSK

CREATE IT.

SYNERGIE

für die IMPLANTOLOGIE



Surgic Pro

Chirurgisches Mikromotoren-System

Variosurg 3

Ultraschall-Chirurgiesystem

AKTIONSPREISE

vom 01. September bis 31. Dezember 2016

SPARPAKET S5

- Surgic Pro+ D
- + Lichthandstück X-SG65L
- + VarioSurg 3 non FT
- + iCart Duo inkl. Link Kabel

8.999 €*
11.549 €*

Sparen Sie
2.550€



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

* Preis zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 31. Dezember 2016. Änderungen vorbehalten.

NWD PRAXISSTART HILFT EXISTENZGRÜNDERN FRÜHZEITIG

Wer den Schritt in die Selbstständigkeit geht, sollte sich vorher über seine persönliche Eignung im Klaren sein. Dazu gehört nicht nur fachliches Know-how, sondern auch Markt- und Menschenkenntnis, Durchsetzungs- und Überzeugungsvermögen sowie die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und pragmatisch zu handeln. Daher sollte jeder Zahnmediziner, der die Existenzgründung anstrebt, seine Stärken, Möglichkeiten und Vorstellungen selbstkritisch prüfen und konkretisieren. Spätestens das Gespräch mit dem potenziellen Finanzpartner wird Gewissheit über die individuelle Eignung geben: Schließlich ist auch der zukünftige Geldgeber daran interessiert, dass der Gründer ein Unternehmertyp ist, dem der Praxiserfolg so gut wie sicher ist – und wird den Bewerber dahingehend auf Herz und Nieren prüfen. Am besten verschafft man sich also bereits vor dem Finanzgespräch Klarheit über seine unternehmerischen Fähigkeiten. Zahlreiche Fragen rund um persönliche Eignung, Unternehmensführung und Erfolgsorientierung müssen gestellt und beantwortet werden. Zudem sollte man kontaktfreudig sein – gegenüber Patien-



ten, Mitarbeitern, Geldgebern, Partnern im Gesundheitswesen und der Öffentlichkeit im Allgemeinen – und sich nicht scheuen, Werbung für die eigene Person und die eigene Praxis zu machen. Ebenfalls sollte man auf die Unterstützung von Familie und Freunden zählen können, um die „Herausforderung Selbstständigkeit“ anzugehen. Zudem ist eine gewisse Marktorientierung erforderlich.

Erst dann lohnt es sich, ein konkretes Konzept zu entwickeln, um auch Kapitalgeber zu überzeugen.

NWD Praxisstart unterstützt Existenzgründer von Anfang an – damit sie die richtigen Entscheidungen treffen und Sicherheit gewinnen. Mehr Informationen unter www.nwd-praxisstart.de, über praxisstart@nwd.de oder telefonisch unter 0251 7607-370.

HENRY SCHEIN SPENDET PROPHYLAXE-MATERIAL FÜR GEFLÜCHTETE



Henry Schein unterstützt das Engagement der deutschen Zahnärzteschaft zur Förderung der Mundgesundheit von geflüchteten Menschen. Mit dem Projekt „Gesund beginnt im Mund“ hat das Unter-

nehmen über 100.000 Prophylaxe-Artikel im Wert von mehr als 50.000 EUR an zahnärztliche Initiativen im ganzen Bundesgebiet gespendet. Empfänger der Sachspenden sind in erster Linie „Regionale

Arbeitsgemeinschaften Zahngesundheit“. Aber auch Vereine wie das Hilfswerk Zahnmedizin Bayern oder die Grünhelme e.V. sowie einzelne Zahnärzte, die mit größeren Organisationen, wie dem Malteser Hilfsdienst, kooperieren, haben in diesem Rahmen umfangreiche Spendenmaterialien erhalten. Besonderen Einsatz zeigten engagierte Mitarbeiter von Henry Schein beim Zusammenstellen der Lieferungen Anfang August im Logistik-Zentrum Hepenheim. „Wir bereiten hier täglich Tausende Einzellieferungen für den Versand vor. Es freut mich ganz besonders, dass durch die tatkräftige Unterstützung der Kollegen parallel zum Tagesgeschäft ein so wichtiges Projekt zur Förderung der Mundgesundheit unterstützt werden konnte“, betont Axel Pfitzenreiter, Vice President Global Supply Chain Europe.

Seitenzahnfüllungen mit Aura Bulk Fill

Diagnose & Behandlung



Abb. 1: Karies an den Zähnen 45 & 46

Bei dem Patienten wurde röntgenologisch an Zahn 45 distal und an Zahn 46 mesial und distal Karies diagnostiziert (**Abb. 1**). Die Kavitätenpräparation erfolgte mit dem Hartmetallbohrer Komet H7/330. Dann wurde zunächst Zahn 45 mit einem Isolite System und einer Garrison Teilmatrize mit Keil und Ring isoliert. Mit einem Diodenlaser wurde das proximale Gingivagewebe verdrängt, um die Teilmatrize leichter einsetzen zu können. Schmelz und Dentin wurden 15 Sekunden mit Super Etch von SDI (Phosphorsäure, 37 %) angeätzt. Anschließend wurde die Säure mit Wasser aus der Multifunktionsspritze gründlich abgespült. Nach dieser sorgfältigen Vorbereitung des Zahns wurde das Adhäsiv Riva Bond LC von SDI angemischt und mit einem Mikroapplikator auf die Kavität aufgetragen. Riva Bond LC wurde auf alle Schmelz- und Dentinflächen der Kavität appliziert und mit der Polymerisationslampe Radium Plus von SDI 20 Sekunden lichtgehärtet.

Nun konnte die Kavität schichtweise gefüllt werden. Zuerst wurde eine 0,5 mm starke Schicht aus dem fließfähigen Komposit Wave MV von SDI ap-



Abb. 2: Fließfähiges Komposit Wave MV (SDI)

pliziert, um eine gleichmäßige Adaptation an alle Flächen der Kavitätengeometrie sicherzustellen (**Abb. 2**). In den Rest der Kavität wurde Aura Bulk Fill von SDI in einer einzigen Schicht eingebracht und mit dem Kompositinstrument Goldstein Flexi-Thin Mini 4 von Hu-Friedy adaptiert (**Abb. 3**). Nach der Modellierung der okklusalen Anatomie wurde die Oberfläche von Aura Bulk Fill mit dem Red Sable Brush Flat #2 von Keystone geglättet. Der Pinsel wurde zuvor in Riva Bond LC eingetaucht, und Überschüsse wurden sorgsam entfernt. Sanfte Pinselstriche vom Komposit zu den Kavitätenrändern vor der Lichthärtung verbessern die Adaptation im Randbereich. Danach wurde Aura Bulk Fill mit der Radium Plus 20 Sekunden von okklusal und 20 Sekunden von bukkal und lingual polymerisiert.

Bei der Präparation und Restauration von Zahn 46 wurde ebenso verfahren. **Abb. 4** zeigt die MOD-Kavität nach der Füllung mit Aura Bulk Fill und vor dem Modellieren. Auch diese Restauration wurde 20 Sekunden von okklusal und 20 Sekunden von bukkal und lingual lichtgehärtet.



Abb. 3: Adaptation von Aura Bulk Fill



Abb. 4: Gefüllte MOD-Kavität bei Zahn 46

Mit dem nadelförmigen Diamantinstrument Komet 8392 zum approximalen Finieren von Kompositen wurden vor der Politur die okklusalen Konturen akzentuiert und Überschüsse an den Rändern entfernt. Dann wurde die Oberfläche von Aura Bulk Fill mit Gummipolierern bearbeitet. Mit einer Komposit-Polierbürste wurden die Füllungen auf Hochglanz poliert. Zuletzt wurde ein Oberflächenversiegler appliziert, mit Luft ausgedünnt und lichtgehärtet; danach waren die Füllungen fertig – hier die Ansicht von okklusal (**Abb. 5**).

Autor: Dr. Robert A. Lowe



Abb. 5: Fertige Füllungen

Fill, pack and go



Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches **Aura Bulk Fill Testpaket** mit Testfragebogen. Selbstverständlich werde ich den Fragebogen gerne beantworten.

Fax: +49 223 9255-200
oder
E-Mail: AU.Dental@sdi.com.au

Melden Sie sich jetzt an!

Praxisstempel

SDI

Your Smile. Our Vision.
www.sdi.com.au
www.polawhite.com.au

aura SDI

HERAEUS KULZER STARTET MIT DENTXPERTS®-PROGRAMM

Gerade für angehende Zahnmediziner ist es wichtig, starke und kompetente Partner an der Seite zu wissen und von dem Austausch mit Experten und Gleichgesinnten zu profitieren. Mit dentXperts® unterstützt Heraeus Kulzer Zahnmediziner in Ausbildung und solche, die sich am Beginn ihrer Laufbahn befinden. Das Programm bietet spezielle Angebote für Studenten, Assistenz Zahnärzte sowie Praxisgründer und begleitet so die Club-Mitglieder auf dem komplexen Weg von der Universität in die Praxis.

„Wir wollen mit unseren Lösungen und Angeboten nah an den Bedürfnissen der Anwender sein. Das gilt im Besonderen auch für den zahnmedizinischen Nachwuchs.“ Jörg Scheffler, Country Manager Deutschland bei Heraeus Kulzer, bringt den Anspruch des dentXperts-Programms auf den Punkt. Der Club gibt seinen Mitgliedern die Möglichkeit, sich bei Ausbildung und Berufseinstieg umfassende Begleitung und Hilfestellung an die Seite zu holen. Zum Angebot zählen eine Vielzahl an Veranstaltungen und Fortbildungen sowie der Erfahrungsaustausch mit anderen Mitgliedern und führenden Experten der Zahnheilkunde. Je nach be-

The screenshot shows the dentXperts website header with the logo and navigation links 'kostenlos registrieren // einloggen'. Below is a photo of a diverse group of young professionals smiling. A text overlay reads: 'dentXperts® – der Karriereclub für Zahnmedizinstudenten, Assistenz Zahnärzte und Praxisgründer.' with a green button 'Mitglied werden'. At the bottom, a green banner says 'KICKSTART YOUR CAREER' with three icons: a speech bubble for 'Von Profis für Profis', a network icon for 'Das Netzwerk für Ihre Karriere', and a fingerprint icon for 'Professionelle Profilschärfung'.

ruflicher Phase fördert Heraeus Kulzer die jungen und angehenden Zahnärzte mit angepassten Lösungen, wie beispielsweise mit studentenpraktischen bzw. praxisbezogenen Workshops, persönlicher

Fachberatung vor Ort oder Kursgutscheinen. Interessierte können sich ab sofort auf der neuen Website des dentXperts®-Clubs unter www.dentXperts.de kostenlos anmelden.

MASTER OF SCIENCE PARODONTOLOGIE & IMPLANTATTHERAPIE



© dotshock/Shutterstock.com

Der seit vielen Jahren erfolgreiche Studiengang zum Master of Science Parodontologie und Implantattherapie der Universität Freiburg kann 2016 mit vielen Neuerungen aufwarten. Das Curriculum wurde grundlegend aktualisiert und bietet zwei völlig neu konzipierte Module: Implantologie sowie Ästhetik und Funktion. Hochrangige Experten haben exklusiv für den Studiengang Inhalte aus den Bereichen Implantologie, Ästhetik und Funktionslehre erstellt. Hierzu zählen unter anderem Priv.-Doz. Dr. Stefan Fickl (Würzburg), Prof. Dr. Gabriel Krastl (Würzburg), Prof. Dr. Marc Schmitter (Heidelberg), Prof. Dr. Katja Nelson (Freiburg im Breisgau), Prof. Dr. Ralf Kohal (Freiburg im Breisgau). Weitere Referenten wie Prof. Dr. Tord Berglundh (Göteborg) und Dr. Jan

Derks (Göteborg) konnten für die Präsenzphasen gewonnen werden.

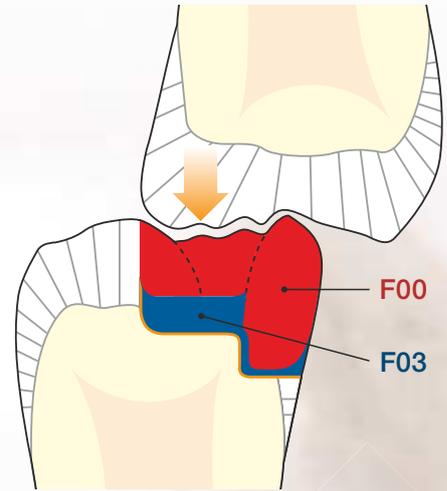
Auch die Internationalisierung des Masters Parodontologie nimmt Gestalt an. Geplant ist der Einstieg mit einem Angebot einzelner Module auf Englisch ab dem Sommersemester 2017. Ab Oktober 2017 soll dann der komplette Masterstudiengang für ein englischsprachiges Publikum angeboten werden. Ab dem Sommersemester 2017 können ausgewählte Module einzeln gebucht werden.

Weitere Informationen zum Studiengang unter www.masteronline-parodontologie.de. Am 13.9.2016 findet um 19.30 Uhr eine Online-Informationsveranstaltung mit der Studiengangsleiterin Prof. Ratka-Krüger statt. Anmeldung unter milena.isailov@uniklinik-freiburg.de.

BEAUTIFIL Flow Plus

Injizierbares Hybrid-Komposit

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



F00 – Zero Flow

Standfest mit außergewöhnlicher Modellierbarkeit zum mühelosen Formen der okklusalen Anatomie, Randleisten und komplizierter Oberflächendetails



F03 – Low Flow

Moderate Fließfähigkeit zur Restauration von Fissuren, gingivanahen Defekten und zum Auftragen als Baseline



www.shofu.de

Official Partner



Minimally Invasive
Cosmetic Dentistry

ZIELGRUPPENGERECHT // Menschen mit Behinderungen oder anderweitig eingeschränkter Mobilität sind auf einen barrierefreien oder zumindest -armen Zugang zur Zahnarztpraxis angewiesen. In der nachfolgend vorgestellten Spezialpraxis wurden alle Aspekte dieser besonderen Erfordernisse berücksichtigt.

DIE BARRIEREFREIE SPEZIAL- PRAXIS FÜR ALTERSZAHNMEDIZIN

Dr. Volkmar Göbel/Marktheidenfeld

Die freie Zahnarztwahl beschreibt als ein Grundelement des Krankenversicherungssystems die Möglichkeit, den Zahnarzt des Vertrauens ohne Bedingungen oder Einschränkungen aussuchen zu können. Für ältere Menschen mit Rollator, Rollstuhlfahrer, Eltern mit Kinderwagen, Gehbehinderte sowie Menschen mit sonstigen Behinderungen ist der Geltungsbereich dieses Prinzips deutlich reduziert: In vielen Fällen muss die Zahnarztpraxis nach dem Gebäude und nicht nach dem Zahnmediziner des Vertrauens ausgewählt werden. Noch immer sind zu wenige Praxen in Deutschland barrierefrei zugänglich. Das Problem ist der Zahnärzteschaft bewusst, und sie bekräftigt ihr Ziel, allen Menschen einen zumindest barrierearmen Zugang zu einer bedarfsgerechten Versorgung zu gewährleisten. Letztlich aber ist „der Abbau von Barrieren ein gesamtgesellschaftliches Anliegen“, stellt dazu der KZBV-Vorsitzende Dr. Wolfgang Eßer fest. Ergänzend konstatiert der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer Prof. Dr. Dietmar Oesterreich: „Barrierefreiheit ist viel umfassender zu interpretieren: Für uns (Zahn-)Mediziner ist es das Inkludieren aller, um gesundheitliche Chancengleichheit zu bewirken.“ Die Bundesregierung hat dieser Forderung Rechnung getragen und den „Nationalen Aktionsplan 2.0“ zur

Umsetzung der UN-Behindertenrechtskonvention aufgelegt. So soll es künftig konkrete finanzielle Förderungen für den barrierearmen Aus- und Umbau von Arzt- und Zahnarztpraxen geben. Zur Unterstützung der Praxen hat die KZVB eine Checkliste für einen barrierearmen Außenbereich, Innenbereich und Service erstellt (www.kzbv/checkliste.752.de).

Barrierearmut als Kompromiss

Die in Deutschland zugrunde liegende gesetzliche Regelung definiert Barrierefreiheit in §4 des Deutschen Behindertengleichstellungsgesetzes (BGG): „Barrierefrei sind bauliche und sonstige Anlagen, Verkehrsmittel, technische Gebrauchsgegenstände, Systeme der Infor-

Abb. 1: Großflächige Hinweistafel am Haupteingang des Krankenhauses.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 2: Rollstuhlgerechte Schreibtischhöhe an der Rezeption mit der Möglichkeit, auf Augenhöhe unter Mithilfe einer Mitarbeiterin bürokratische zahnärztliche Angelegenheiten zu erledigen. Die Anamnesebögen sind auch auf der Homepage der Praxis bereits vor dem Besuch durch den Patienten selbst oder andere Personen ausfüllbar. **Abb. 3:** Zweiter zusätzlicher Eingang in den Hauptbehandlungsraum mit Schiebetür, um Patienten liegend in die Praxis zu bringen. **Abb. 4:** Haupt- und Nebenbehandlungsraum, verbunden durch eine blickdichte Doppelschiebetür. **Abb. 5:** Eine wesentliche Besonderheit der Spezialpraxis ist dieser Behandlungsstuhl mit abknickbarem Fußteil. Des Weiteren ist er auf einer verschraubten Rotationsplattform um 270 Grad drehbar. Auf diese Weise ist der Zugang des Patienten zum Stuhl von jeder Seite ungehindert möglich. Das Zahnarztelement, das Assistenzelement und die Rollschränke sind unabhängig vom Stuhl mobil und autark einsetzbar.

mationsverbreitung, akustische und visuelle Informationsquellen und Kommunikationseinrichtungen sowie andere gestaltete Lebensbereiche, wenn sie für behinderte Menschen in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe zugänglich und nutzbar sind.“ In der Alltagspraxis ist Barrierefreiheit jedoch ein nicht immer realisierbares Ideal. Aus diesem Grund wurde im Jahr 2001 von Prof. Dr. Edinger der Begriff „barrierearm“ als „Bündel von Maßnahmen zur Barriere-

reduzierung im Bestand zur Erhöhung der Gebrauchstauglichkeit von Wohnungen“ eingeführt, der mittlerweile auch im Bereich Arzt- und Zahnarztpraxen verankert ist.

Eine Frage der Einstellung

Mein Praxiskonzept für Alterszahnmedizin beruht auf dem grundlegenden Gedanken, neben externen auch interne Barrieren abzubauen. In der Umsetzung bedeu-

tet das eine wertschätzende Einstellung und eine offene Kommunikation gegenüber älteren Menschen mit motorischen und/oder intellektuellen Einschränkungen. Dazu wurde in einem ersten Schritt 2004 die mobile zahnärztliche Behandlungsstruktur in die nicht barrierefreie Stammpraxis integriert und auf nunmehr fünf aufsuchende Behandlerteams weiterentwickelt, die mit mobilen Behandlungseinheiten, Systemtrolleys sowie mobilem Kleinbildröntengerät vollumfänglich arbeiten können.



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9

Abb. 6: Patienten mit Rollator können ohne Umstände rückwärts in den Stuhl einfahren. **Abb. 7:** Durch eine Drehung des Kopfteils sowie durch vermessene Aussparungen am Rückenteil des Stuhls lassen sich Rollstuhlpatienten an den Stuhl fahren. **Abb. 8:** Zur Besprechung können mit einer intraoralen Kamera angefertigte Aufnahmen auf einem großflächigen Bildschirm dargestellt werden. **Abb. 9:** Ein mobiles praxisgebundenes Kleinbildröntgengerät auf einer Fahrlafette ermöglicht Aufnahmen im Behandlungsstuhl, ohne die Patienten mobilisieren zu müssen.

Wichtige Synergien

Im Jahr 2014 wurde als Bindeglied dieser beiden Praxisteile eine barrierefreie Praxis mit dem Schwerpunkt Alterszahnmedizin aufgebaut, um letztlich alle Patienten, völlig unabhängig von ihren Einschränkungen, zahnärztlich zu versorgen. Niederlassungsrechtlich ist diese Praxis als Zweigpraxis mit den entsprechenden Kriterien im Sinne einer „Nebenbetriebsstätte“ zu betrachten. Dazu konnten in

einem kommunalen Krankenhaus vier Räume – die frühere Entbindungsstation – angemietet werden. Der Hintergrund für diese Entscheidung war einerseits die Barrierefreiheit des Gesamtgebäudes mit dafür wichtigen Parametern, wie entsprechenden Parkplätzen, Aufzügen, überbreiten Türen und Gängen sowie rollstuhlgerechten Toiletten. Andererseits ist auch geschultes und jederzeit ansprechbares Personal zur Patientenbetreuung vorgesehen. Aus fachlicher Sicht ergeben sich

synergistische Effekte durch die Zusammenarbeit mit den im Krankenhaus vorhandenen Abteilungen der Akutgeriatrie und der Geriatrischen Rehabilitation. Diese Effekte beschränken sich nicht nur auf diagnostische und therapeutische Mittel, sondern zeigen sich auch durch gegenseitige Unterstützung bei Fortbildungsmaßnahmen. Vervollständigt wird der gesamtmedizinische Kontext durch die Mitnutzung des vorhandenen Notfallmanagements, der bei Operationen not-



Abb. 10



Abb. 11

Abb. 10: Das Großröntgengerät erlaubt Aufnahmen unter Sichtkontakt im Rollstuhl und auf dem Rollator. **Abb. 11:** Durch die mobile Gesamtstruktur der Spezialpraxis können Patienten im Bett ohne Einschränkungen grundsätzlich und vollumfänglich behandelt werden.

wendigen Anästhesisten und durch die Betreuung des angeschlossenen Seniorenheims. Aus kommunalpolitischer Sicht soll dieses Krankenhaus mit der zugehörigen Fachschule für Altenpflege, in der mein Praxisteam den Fachunterricht gestaltet, zu einem Zentrum für Altersmedizin ausgebaut werden.

Diese Spezialpraxis ist wie die beiden anderen Praxisteile nach ISO 9001 zertifiziert und wurde in diesem Jahr durch eine Praxisbegehung des Gewerbeaufsichtsamtes ohne Beanstandungen geprüft.

DR. MED. DENT. VOLKMAR GÖBEL

Spezialpraxis für Alterszahnmedizin im Gesundheitspark Marktheidenfeld
Baumhofstraße 93
97828 Marktheidenfeld
Tel.: 09391 9134000
Fax: 09391 9134001
team@praxis-für-alterszahnmedizin.de
www.praxis-für-alterszahnmedizin.de



RELAX

Die Vorteile eines Front Surface Spiegels in Kombination mit der »lite« Konstruktion des Glasfibers bietet Ihnen und Ihrem Patienten höchsten Komfort. **Das Instrument ist autoklavierbar.**

Zeitsparend,
da Demontage gemäß RKI-Richtlinie entfällt

Angenehm leicht
für ein entspanntes Arbeiten

Optimiertes Halten
durch Griff-Mulden

Qualitätsbeständig
farbstabil, säurefest und resistent gegenüber Plaque-Indikatoren

Hygienisch
durch planen Übergang von Spiegel zur Fassung

Ultra-helle
Reflexion für bestes Sehen



AKTIONSKIT

je EUR 19,50 zzgl. MwSt, gültig bis 31.10.2016

- RELAX FS Rhodium 7-Sortiment
- RELAX FS ultra-hell 5-Sortiment

Bitte Praxisstempel anbringen. Verrechnung über:

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

PRAXISPORTRÄT // Die Geschichte der Dentlounge Herdecke reicht über 30 Jahre zurück. In ihrer jetzigen Form existiert sie allerdings noch nicht so lange. 2011 begannen Dr. Bernd und Dr. Marc Hetheier mit der Suche nach neuen Räumlichkeiten und Planung des Praxisumzugs. Das helle und offene Raumkonzept der neuen Praxis geht auf, und dank moderner Ausstattung und Blick ins Grüne hat sich der Umzug gelohnt.

INDIVIDUELL, HOCHWERTIG, FORTSCHRITTLICH

Elisabeth Weiße / Leipzig

Die Dentlounge Herdecke ist eine moderne Mehrbehandlerpraxis mit eigenem Dentallabor, geführt von Dr. Marc Hetheier. Sie deckt das ganze Spektrum der Zahnheilkunde ab und setzt vor allem auf schonende und moderne Behandlungsmethoden.

Familienpraxis in 2. Generation

Die Ursprünge der Praxis liegen im Jahr 1983 in Herdecke, als Dr. Bernd Hetheier die Praxis Dr. Hetheier gründete. Im Jahr 2011 schloss er sich gemeinsam mit seinem Sohn Dr. Marc Hetheier zur Dent-

lounge Herdecke zusammen. Ende 2011 waren sie auf der Suche nach einem neuen Objekt. Die Wahl fiel auf ein bereits neu gebautes Mietobjekt, wodurch den beiden Zahnärzten alle Möglichkeiten offenstanden, eine moderne Praxis ganz nach eigenen Wünschen und Vorstellungen

Abb. 1: Praxisinhaber Dr. Marc Hetheier (links) gemeinsam mit seinem Vater Dr. Bernd Hetheier. **Abb. 2:** Der großzügige Empfangsbereich der Dentlounge Herdecke heißt alle Patienten willkommen.





Abb. 3

Abb. 3: Blick auf die Wartelounge. Gegenüber der Rezeption lädt das Birkenbild zum Träumen ein. **Abb. 4:** Bodentiefe Fenster ermöglichen den Naturblick auf die Ruhr von der Wartelounge aus.

gen von der Entwurfsplanung an zu realisieren.

Anderthalb Jahre nach Planungsbeginn folgte dann im April 2013 der Umzug in die neuen Räumlichkeiten. Dank 340m² Fläche verfügt die Gemeinschaftspraxis über eine offene Raumstruktur inklusive angeschlossenen 80m² großen Dentallabor. Die Dentlounge Herdecke ist zudem der Zweitstandort zur Dentlounge Kirchhörde in Dortmund, die von Dr. Marc Hetheier Frau Dr. Carmen Hetheier seit 2012 geführt wird.

Offenes und helles Raumkonzept

Beim Betreten der Dentlounge Herdecke spürt man sofort das besondere Flair der offen geschnittenen Praxis. Der großzügige und sehr helle Empfangsbereich lässt genug Raum zum Durchatmen. Patienten fühlen sich frei und nicht eingegengt, was



Abb. 4



Abb. 5: In der Lounge verkürzen Mick Jagger und George Clooney die Wartezeit.

nicht zuletzt Angstpatienten zugutekommt. Das große Birkenbild gegenüber der Rezeption strahlt Geborgenheit aus, macht neugierig und lädt zum Träumen ein. Schweift dann der Blick vom Eingang weiter nach hinten, schauen die Patienten direkt durch die gläserne Wand ins einladende Wartezimmer.

Absolutes Highlight der Praxis: der Weitblick in die Natur. Der Wartebereich ist als großzügige Lounge angelegt. Durch die bodentiefe Fensterfront blicken die Patienten auf die schöne Landschaft. Vor den Fenstern auf der Wiese zwischen Bäumen fließt die Ruhr vorbei und lässt die Wartenden in Gedanken abschweifen und entspannen. Und wer doch lieber in den Raum schaut, kommt auch nicht zu kurz. So zieren die Stars Mick Jagger und George Clooney die Wände der Lounge und versüßen die Wartezeit.

Wandbilder hängen in allen Räumen, ziehen sich durch die gesamte Praxis und

sind als grünblaue Akzente echte Blickfänger.

Mit Unterstützung zum Ziel

Dr. Marc Hetheier verfolgt ein ganz simples Erfolgsrezept nach Oscar Wilde: „Ich habe einen ganz einfachen Geschmack: Ich bin immer mit dem Besten zufrieden.“ Um dem Leitspruch gerecht zu werden, suchte er sich professionelle Unterstützung zur Planung und Umsetzung des Praxisumzugs.

Ohne den Innenarchitekten Hartwig Göke von Göke Praxiskonzepte aus Düsseldorf und das Dentaldepot Henry Schein wäre es weitaus schwieriger und langwieriger gewesen. Die Zusammenarbeit erfolgte Hand in Hand, und Dr. Marc Hetheier war in alle Schritte involviert. „Ohne die Erfahrung der Fachleute wäre eine solche Praxis nicht zu realisieren“,

meint Dr. Hetheier. Er blickt durchweg positiv auf die gute Teamarbeit zurück.

Moderne Ausstattung

Da Dr. Marc Hetheier sich nur mit dem Besten zufrieden geben möchte, wurden auch im Hinblick auf die technische Ausstattung keine Kompromisse geschlossen. So ist die Dentlounge Herdecke voll digitalisiert. Patientenakten und Terminbücher sucht man hier vergebens. Als Praxissoftware wird CHARLY XL (solutio) genutzt. Alle Räume sind mit Sirona-Behandlungseinheiten ausgestattet. Überall, wo es möglich war, sind sie in Richtung der bodentiefen Fenster ausgerichtet, um den positiven Einfluss des Ruhrblicks während der Behandlung wirken zu lassen. Die Praxis verfügt außerdem über einen eigenen OP, in dem sichere chirurgische Behandlungen durch sterilen Eingriffsraum durch-



Abb. 6



Abb. 7

Abb. 6: Die Behandlungseinheiten sind möglichst mit Blick in die Natur ausgerichtet. **Abb. 7:** Röntgenraum mit dem ORTHOPHOS XG inklusive Ceph von Sirona.

geführt werden können. Unterstützt wird die sanfte Chirurgie durch Piezotechnologie mit dem Ultraschallgerät Piezotome (ACTEON).

Bei bildgebenden Systemen setzt Dr. Marc Hetheier ebenfalls auf moderne, strahlungsarme und dreidimensionale Technik und arbeitet in seiner Praxis mit dem Röntengerät ORTHOPHOS XG inklusive Ceph (Sirona). Zudem wird der Praxisablauf bei Restaurationen durch CEREC (Sirona) unterstützt. Der Sterilisationsraum ist unter anderem mit dem Vacuklaven MELAtherm 40 B+ (MELAG) sowie dem Hygienesystem DAC UNIVERSAL (Sirona) ausgerüstet. Ganz exklusiv für die Dentlounge Herdecke hat Herr

Göke in Abstimmung mit Dr. Hetheier die Behandlungszeilen und die Rezeption entworfen und entwickelt.

Gelungener Praxisumzug

Dank der offenen, geradlinigen und hellen Raumstruktur schafft die Dentlounge Herdecke eine Wohlfühlatmosphäre für ihre Patienten. Freiheit und Naturverbundenheit wird hier großgeschrieben und zieht sich durch die ganze Praxis. Hinsichtlich Gestaltung und Ausstattung erhält die Praxis durchweg positives Feedback seitens der Patienten und Mitarbeiter. Somit war der Praxisumzug ein voller Erfolg.

DENTLOUNGE HERDECKE

Dr. Marc Hetheier
Mühlenstraße 11
58313 Herdecke
Tel.: 02330 1404
Fax: 02330 13635
herdecke@dentlounge.de
www.dentlounge.de

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

PRAXISERWEITERUNG // Im nordrhein-westfälischen Kreuztal bietet die Eichenklinik, geführt von Prof. Dr. Dr. med. dent. Norbert Enkling, MAS und Dr. med. dent. Johanna Enkling-Scholl, ihren Patienten ein umfassendes Leistungsspektrum der modernen Zahnheilkunde und Kieferorthopädie. Eine physiotherapeutische Praxis sowie ein Psychologe im Haus vervollständigen den interdisziplinären Ansatz zu einer gelungenen Rundumbetreuung.

ALLES UNTER EINEM DACH

Susan Oehler / Leipzig

Wo einst Lastwagen ihre Ruhestunden verbrachten, erinnert heute nichts mehr an Motorenlärm, Benzingeruch oder schmutzige Reifen: Das ehemals als Lkw-Garage genutzte Bestandsgebäude in der Eichener Straße in Kreuztal beherbergt nun ein hochmodernes dental-

medizinisches Operationszentrum. Angegeschlossen ist dieses der bereits seit 1949 bestehenden Eichener Zahnarztpraxis, welche direkt gegenüberliegt. Sie ist als etabliertes Kompetenzzentrum im Siegerland und Sauerland eine der ersten Adressen für zahnmedizinische und kie-

ferorthopädische Behandlungen sowie dentale Prophylaxe. Besondere Schwerpunkte setzen die Inhaber außerdem in der Zahnästhetik, Implantologie, Oralchirurgie und Kinderzahnheilkunde. Auch Angstpatienten finden hier eine individuelle Betreuung: Der Psychologische Psychotherapeut Reinhard Semmerling hilft den an übermäßiger Zahnarztbehandlungsangst leidenden Menschen im Rahmen einer psychologischen Kurzintervention von wenigen Sitzungen, besser mit der Behandlungssituation umzugehen. Darüber hinaus finden Betroffene einer Kiefergelenkerkrankung professionelle Hilfe durch Physiotherapeut Peter Siebel, der in enger Zusammenarbeit mit den Zahnärzten ein umfassendes Behandlungskonzept für Funktionsdiagnostik und -therapie anbietet. Für Behandlungen in Vollnarkose steht der Facharzt für Anästhesiologie Mathias Hatting bereit und natürlich wurde auch die Fertigung hochwertigen Zahnersatzes nicht ausgelagert, sondern findet im hauseigenen zahntechnischen Labor und ausgewählten Partnerlaboren statt.

Abb. 1: Im Kreuztaler Stadtteil Eichen gelegen, ist das neue Operationszentrum der Eichenklinik eine Bereicherung der Umgebung.



Hohe Anforderungen

Ein derart breit aufgestelltes Leistungsspektrum erfordert nicht nur die gut organisierte, enge Zusammenarbeit aller Mit-



Abb. 2: Die Klinik bietet ihren Patienten das gesamte Leistungsspektrum der modernen Zahnheilkunde. **Abb. 3:** Die Inneneinrichtung wurde überwiegend in Weiß gehalten, mit wenigen Farbakzenten und ausgesuchten Materialien entsteht eine einladende Atmosphäre.

arbeiter, sondern auch eine durchdachte und praktikable räumliche Gestaltung. „Unser Anspruch ist es, unsere Patienten auf allen Gebieten der Zahnmedizin auf fachlich höchstem Niveau zu beraten und durchgängig zu betreuen“, sagt Prof. Norbert Enkling. Als akademische Lehrpraxis der Universität Bern sowie kooperierende Praxis der Universität Bonn garantiert die Eichenklinik universitäre Leistungsstandards. Mit der Kombination aus diesem wissenschaftlichen Hintergrund, langjähriger praktischer Erfahrung, enger interdisziplinärer Zusammenarbeit und dem Einsatz modernster Behandlungstechnik wird Zahnmedizin hier in einem ganzheitlichen Rahmen praktiziert – dies stellt höchste Ansprüche an die räumlichen Gegebenheiten. Auf 280 Quadratmetern im Praxisgebäude inklusive Labor und zusätzlichen 250 Quadratmetern im neuen Klinikgebäude können nun Vollnarkosen durchgeführt, die Patienten psychologisch und physiotherapeutisch betreut und in einem Operationstrakt mit zwei separaten Aufwächerräumen behandelt werden.

Die Planungsphase des neuen Klinikgebäudes erstreckte sich bis 2013, im November konnte das Fundament gesetzt werden. Parallel zur Bauphase wurde von Dezember 2013 bis Januar 2014 auch die Altpraxis einer baulichen Modernisierung unterzogen. Am 27. September 2014 fand die Eröffnungsveranstaltung statt, voll-

ständig abgeschlossen war der Umbau schließlich im darauffolgenden Dezember. Der Name „Eichenklinik“ referiert übrigens nicht auf die umliegende Begrünung, sondern ist eine Hommage an den Kreuztaler Stadtteil Eichen, in dem beide Objekte angesiedelt sind und zu dessen baulicher Verschönerung die Inhaber einen Beitrag leisten wollten.

Symbiose aus Komfort und Sicherheit

Großen Wert legten Prof. Enkling und Dr. Enkling-Scholl auf die multifunktionelle Nutzbarkeit ihrer Räume. Da sie auch Fortbildungsinstitut für orale Implantologie und ästhetische, rekonstruktive Zahnmedizin der Swiss International Academy

Abb. 4: In den Behandlungszimmern der Klinik sind Compact i-Behandlungstühle von Planmeca installiert.





Abb. 5: Sanftes Licht sorgt für eine entspannte Stimmung in den Besprechungszimmern. **Abb. 6:** Prof. Dr. Dr. med. dent. Norbert Enkling, MAS und Dr. med. dent. Johanna Enkling-Scholl (1. Reihe) und ihr Team der Eichenklinik. **Abb. 7:** Der Operationssaal mit Behandlungstuhl von BRUMABA bietet dem Behandlungsteam viel Platz, auch wenn bei Vollnarkosen zusätzlich ein Facharzt für Anästhesie anwesend ist. **Abb. 8:** Das harmonische Farbkonzept fußt auf beruhigendem Grün – hier zu sehen der Physiotherapieraum.

of Osseointegration sind, kann der Wartebereich zugleich für Informationsveranstaltungen und für Fortbildungszwecke genutzt werden. Durch einen behindertengerechten Ausbau und große, elektrisch öffnende Türen ist auch der Transport liegender Patienten möglich und erlaubt die problemlose Behandlung älterer oder mobilitätseingeschränkter Menschen. Zugunsten des erhöhten Patientenkomforts sind alle Räume vollständig klimatisiert. Durch 4,5 Meter hohe Decken und entsprechend große Fenster ist es gelungen, eine offene, freundliche und angstreduzierende Atmosphäre zu schaffen. Unterstützend wurde auch das Bepflanzungs- und Beleuchtungskonzept abgestimmt.

Doch nicht nur eine angenehme Grundstimmung, auch der Faktor Sicherheit wird in der Eichenklinik großgeschrieben. Sie ist nach neuestem Stand der Ersten Hilfe ausgestattet und verfügt über einen eigenen Defibrillator, ein Notstromaggregat zur Absicherung der Operationen und nach den Hygieneanforderungen der RKI-Richtlinien eingerichtete Räumlichkeiten, zu denen auch ein moderner Sterilisationsbereich mit zwei Zimmern gehört.

Vertrauen aus guter Erfahrung

Um das Großprojekt Praxisklinik bestmöglich umsetzen zu können, wandten sich die Inhaber der Eichenklinik an NWD. Zu die-

sem erfahrenen Partner bestanden bereits seit längerem gute Kontakte aus einer Zeit, als Prof. Enkling noch als Oberarzt in einer privaten Zahnklinik in Bochum tätig war. „Unser Außendienstmitarbeiter hat uns wirklich sehr gut betreut. Diese Erfahrung hat uns bereits dazu veranlasst, Weiterempfehlungen für verschiedene Klinikprojekte bundesweit auszusprechen“, fasst der zufriedene Fachhandelskunde zusammen. In enger Kooperation mit dem Depotpartner wusste er vor allem die Einhaltung der RKI-Richtlinien in besten Händen und konnte sich darauf verlassen, eine Klinik nach modernstem Standard einzurichten. Zu diesem gehört selbstverständlich auch ein entsprechend hoher Grad an Digitalisierung: Beide Gebäudekomplexe sind mit-

einander durch Datenkabel vernetzt, es erfolgt täglich eine Spiegelung des hauseigenen Servers. Vom Bestellsystem über die Patientenakten bis zur Sterilgutaufbereitung und deren Dokumentation laufen alle Workflows digital ab, im diagnostischen Bereich wird auf digitales 3-D-Röntgen gesetzt. Auch bei den übrigen Investitionsgütern vertrauten die beiden Zahnmediziner auf die Kompetenz des Fachhandels. Im Operationssaal befindet sich ein Behandlungsstuhl der Firma BRUMABA, in den Behandlungsräumen entschied man sich für das Modell Compact i von Planmeca. Im Steri-Raum sorgen Geräte von MELAG für hygienische Sicherheit, das Mobiliar des Objekts wurde vom Ausstatter MANN möbel gefertigt.

Zufriedene Patienten, zufriedenes Team

Die Anforderungen an eine moderne Praxisklinik erfüllten sich nicht nur auf dem

Papier. Das höchste Ziel von Prof. Enkling und Dr. Enkling-Scholl ist die Patientenzufriedenheit, welche seit der Erweiterung der Eichenklinik noch gestiegen ist. „Die Resonanz war bisher sehr gut. Die Patienten sind begeistert und nehmen die Klinik als sehr modern und einladend wahr“, freuen sich die zufriedenen Dentalmediziner. Sie selbst schätzen besonders das großzügige Platzangebot für die Behandlungsteams und die kurzen Wege, welche eine interdisziplinäre Zusammenarbeit und somit die Umsetzung der individuellen Behandlungskonzepte für ihre Patienten sicherstellen.

Doch auf dem bereits Erreichten soll sich nicht ausgeruht werden: Nachdem die Praxis 1978 rund 30 Jahre nach ihrer Gründung zum ersten Mal erweitert wurde und 2003 sowie 2014 weitere bauliche Vergrößerungen erfahren hat, ist auch für die Zukunft ein schrittweises, gesundes Wachstum geplant. Dessen nächster Schritt trägt sogar schon konkrete Züge: Die Genehmigung für einen weite-

ren An- und Ausbau des zahntechnischen Meisterlabors liegt bereits vor.



Eichenklinik
Praxisklinik für Zahnmedizin

EICHENKLINIK

Praxisklinik für Zahnmedizin
Eichener Straße 69 und 60
57223 Kreuztal
Tel.: 02732 76561-0
Fax: 02732 76561-10
info@eichenklinik.de
www.eichenklinik.de

NWD GRUPPE

Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0800 7801517
ccc@nwd.de
www.nwd.de

Abb. 9: Friedliche Wandbilder bieten den Augen des Patienten Ablenkung. **Abb. 10:** Im Fokus der Eichenklinik steht eine ganzheitlich betrachtete Mundgesundheits mit interdisziplinärem Ansatz.



Abb. 9

Abb. 10

NEUGRÜNDUNG // Eines wollte Zahnärztin Dr. Alexandra Berner auf keinen Fall: eine Zahnarztpraxis wie jede andere. Dank klarer Ideen eines eigenen, auf sanfte Zahnbehandlung ausgerichteten Konzeptes mit Wellnesscharakter und der kompetenten Unterstützung des Fachhandels gelang ihr die Gründung einer modernen, einladenden Praxis zum Wohlfühlen.

ZAHNARZTPRAXIS MIT WELLNESSFAKTOR IN BAYERISCHER OPERNMETROPOLE

Susan Oehler/Leipzig

Direkt im Zentrum Bayreuths gelegen, empfängt die Zahnarztpraxis von Dr. Alexandra Berner ihre Patienten in einem neu errichteten Geschäftsgebäude. In direkter Nachbarschaft zu einem Ärztehaus mit unterschiedlichsten vertretenen

Fachrichtungen sind auch diverse Einkaufs- und gute Parkmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe und machen den Zahnarztbesuch damit nicht nur leicht erreichbar, sondern auch gut mit anderen Erledigungen kombinierbar. Auf 270

Quadratmetern bietet das Objekt das komplette zahnärztliche Leistungsspektrum von konservierenden Maßnahmen über Prothetik bis zur zahnärztlichen Chirurgie, die im Bedarfsfall auch in Vollnarkose durchgeführt werden kann.

Abb. 1: Bereits beim Betreten der Praxis erwartet den Patienten eine anheimelnde Atmosphäre.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 2: Helle, freundliche Farben harmonisieren mit dem Konzept einer angst- und stressfreien Zahnbehandlung.

Patienten die Angst nehmen

Auf die Fahnen geschrieben haben sich Dr. Berner und ihr Team vor allem die sanfte Zahnmedizin. Von der Prophylaxe bis zur Implantation ist ihnen ein besonders schonendes und schmerzfreies Vorgehen extrem wichtig. Dabei wird versucht, sehr individuell auf die Bedürfnisse und Ängste der Patienten einzugehen und sie ganzheitlich zu beraten. Von diesem Fingerspitzengefühl zeugt auch der Online-Auftritt der Zahnarztpraxis: In sanften, beruhigenden Farben gestaltet, finden sich dort einfühlsam formulierte Informationstexte zu einer stressfreien und schonenden Zahnbehandlung.

Schwierige Standortsuche

Als sich Dr. Alexandra Berner zum Schritt in die berufliche Selbstständigkeit entschloss, stand für sie zumindest der künf-

tige Arbeitsort außer Frage. Die Bayreutherin wollte ihrer Heimat unbedingt treu bleiben und informierte sich daher zunächst über eventuell zur Übernahme angebotene Zahnarztpraxen in dieser Region – vergeblich. Doch die junge Medizinerin ließ sich nicht entmutigen und traf ihren Entschluss zur Neugründung einer eigenen Praxis. Damit erhoben sich jedoch bereits die nächsten Probleme: Die Objektsuche in Bayreuth gestaltete sich recht schwierig, da die meisten Räumlichkeiten zu klein, zu alt oder nicht behindertengerecht waren oder in strategisch ungünstigen Bereichen der Stadt lagen. Das letztlich gewählte Objekt fand Dr. Berner schlussendlich zufällig.

Der Patient im Mittelpunkt

Sobald die Wahl auf passende Räume gefallen war, begann die Planungsphase. Rund ein halbes Jahr vor Eröffnung wur-

den die ersten Entwürfe angefertigt, der Ausbau startete circa drei Monate später. Die finale Einrichtungsphase nahm noch einmal zwei Wochen in Anspruch. Die Praxisinhaberin betont, dass ihr von Beginn an ein individuelles Konzept sehr wichtig war. Keine „typische Zahnarztpraxis“ mit vollständig weißen Flächen und kantiger, steril wirkender Atmosphäre sollte es sein, in der jeder Zentimeter zweckmäßig verplant ist. Vielmehr steht für Dr. Berner das Empfinden des Patienten im Mittelpunkt. Dieser soll sich bereits auf den ersten Blick in der Praxis wohlfühlen und möglichst die Assoziation eines großzügigen Wellnessbereichs haben.

Hand in Hand mit dem Fachhandel

Bei der Suche nach kompetenter Beratung und Unterstützung kam Alexandra Berner der gute Rat von Freunden zu Hilfe.



Abb. 3: Das Wartezimmer wirkt aufgeräumt und stilvoll, der Blick ins Grüne sorgt zusätzlich für Entspannung.

Diese hatten ebenfalls eine Praxis neu gegründet und dabei in Pluradent ein Dentaldepot gefunden, mit dessen Hilfe der Planungsablauf sowie die Umsetzung zu ihrer vollen Zufriedenheit verliefen. Dank dieser guten Erfahrungen wandte sich auch Dr. Berner an Pluradent.

„Mir war es wichtig, einen Partner an der Seite zu haben, der mich von der Standort-suche bis zur Lichtgestaltung professionell und zukunftsorientiert berät! Einen, dem es nicht nur darum geht, schnell ein paar teure Geräte zu verkaufen, sondern eine langfristige und für beide Seiten gerechte und zufriedenstellende, zukunftsorientierte Zusammenarbeit zu gestalten. Ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis war dabei natürlich ebenfalls entscheidend für mich“, konstatiert die Gründerin. Besonders überzeugt habe sie zudem, dass sie bei dem gewählten Fachhandelspartner einen Be-

treuer und Ansprechpartner in einer Person hatte, der in der kritischen Planungsphase zu jeder Tageszeit und sogar am Wochenende für sie erreichbar war. Aus diesem Grund nahm sie auch das komplette Leistungsspektrum von Pluradent in Anspruch. Die Zahnarztpraxis wurde gemeinsam geplant, die Innenarchitektur zusammen abgestimmt, auf Dentalmessen Einkäufe getätigt, der Innenausbau überwacht und die EDV eingerichtet.

Rückblickend ist sich Alexandra Berner sicher, die richtige Entscheidung getroffen zu haben: „Die Zusammenarbeit mit Pluradent war sehr positiv. Alleine hätte ich das komplexe Vorhaben ‚Praxisgründung‘ nicht so managen können. Ich hatte immer tolle Unterstützung und ein erfahrenes, professionell arbeitendes Team an meiner Seite.“ Sie schätzt vor allem die langjährige Erfahrung des Fachhandels in

jedem Bereich, von der technischen Infrastruktur bis zur Geräteausstattung. Die fachkundige Beratung durch Spezialisten beinhaltet sowohl die Umsetzung ihrer eigenen Vorstellungen und Wünsche, aber auch das Hinweisen auf potenzielle Schwierigkeiten. Insofern wurde aus ihrer Sicht trotz einiger notwendiger Kompromisse ein sehr schönes und praktikables Ergebnis erzielt.

Individuell eingerichtet, modern ausgestattet

So viel Engagement zeigt Wirkung: Sowohl das Praxisteam als auch die Patienten liefern eine durchweg positive Resonanz. Besonders auf den einladenden Empfangs- und Flurbereich ist Dr. Berner stolz und freut sich darüber, dem wenig



Abb. 4

Abb. 5

Abb. 4: Eine großzügige Raumplanung schafft Offenheit, die warmen Holztöne des Bodens kreieren in Verbindung mit der indirekten Beleuchtung eine gemütliche Stimmung. **Abb. 5:** Auf einen hochmodernen Workflow und eine Praxisausstattung nach neuestem Stand der Technik wurde großer Wert gelegt.

anheimelnden Stil der „typischen Zahnarztpraxis“ ein behaglich-charmanten Beispiel entgegenzustellen. Bei aller Gemütlichkeit wurde jedoch auch auf einen hochmodernen Workflow und eine Praxisausstattung nach neuestem Stand der Technik großer Wert gelegt. Ein digitales Patientenverwaltungssystem ohne Kartei-

karten ermöglicht die Speicherung aller Patientendaten in einer Weise, dass von jedem Ort und jedem Mitarbeiter auf dieselben Informationen zugegriffen werden kann. Das erspart im Praxisalltag viel Zeit. Die Behandlungszimmer sind jeweils mit TENEO-Einheiten von Sirona, Intraoralkameras, Kleinröntengeräten und PCs

ausgestattet. Die Möbel in den Behandlungszimmern, im Steri-Raum, an der Anmeldung, im Backoffice sowie im Patienten-WC wurden von der Firma MANN Möbel angefertigt.

Auch künftig möchte Dr. Berner auf sinnvolle Investitionen setzen: „Es ist schließlich wichtig, auf dem neuesten Stand zu bleiben.“ Gute Voraussetzungen für ihre Wohlfühlpraxis im Herzen Bayreuths, den gelungenen Start in eine erfolgreiche Zukunft münden zu lassen.

Abb. 6: Ton in Ton: Dank durchdachter Inneneinrichtung erinnert nichts an die klassische, kühle Weißdominanz der üblichen Zahnarztpraxis.



Abb. 6

ZAHNARZTPRAXIS DR. ALEXANDRA BERNER

Friedrich-von-Schiller-Straße 35
95444 Bayreuth
Tel.: 0921 23053035
Fax: 0921 23053036
info@praxis-dr-berner.de
www.praxis-dr-berner.de

PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-290
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

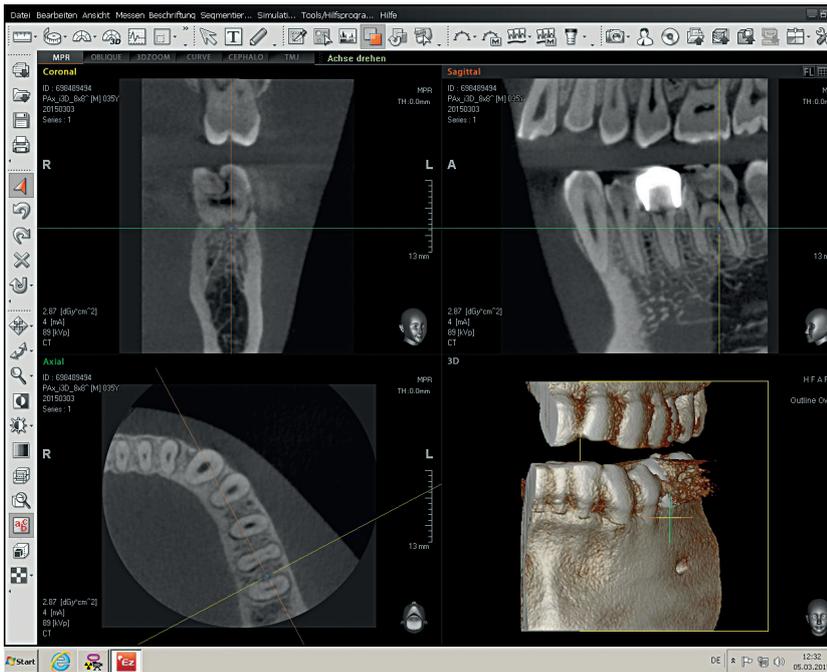


Abb. 2: Seit der IDS 2015 gibt es für das PaX-i3D einen Endo Mode mit 0,06 mm Voxel, speziell für die Anforderungen in der Endodontie.

tionsfokus verstärkt nunmehr auch im endodontischen und parodontologischen Bereich.

Deutlich wird, dass eine sichere Diagnostik und eine detaillierte Planung von zahnärztlichen Eingriffen indikationsübergreifend ohne die modernen digitalen bildgebenden Verfahren kaum mehr vorstellbar sind. Hochauflösende 3-D- und Panoramaaufnahmen ermöglichen das

präzise Erkennen von Knochenstrukturen, Zahnstellungen und Nervenpositionen sowie eine konkrete Situationsdarstellung von Sinus- und Kieferhöhle.

Auch in der Prothetik setzt sich die computergestützte Entwicklung und Fertigung (CAD/CAM) immer mehr durch. Mittlerweile hat sich das Einsatzfeld der digitalen Technik aber auch auf weitere Teilgebiete der Zahnmedizin ausgeweitet.

Abb. 3: Perfekte Workflow-Integration, Visualisierung, Kommunikation und Dokumentation – Das byzz nxt Control Center zeigt erstmals alle digitalen Befunde übersichtlich und auf einen Blick.



Abb. 3

Gerade findet aktuell die Funktionsdiagnostik immer stärkeren Zugang zum digitalen Workflow. Zielsetzung hierbei ist eine auch funktional optimale Gestaltung der Prothetik. Der vermutlich am häufigsten angewandte digitale Workflow, der die Systeme von Röntgen bis CAD/CAM vereint, ist heute das „Backward Planning“, bei dem ausgehend von der idealen prothetischen Versorgung die ideale Implantatposition entsprechend der anatomischen Gegebenheiten definiert wird. Per 3-D-Planung werden Bohrschablonen für die Implantation angefertigt.

Für jeden Bedarf eine Lösung

orangedental hat den Mehrwert von digitalen Verfahren frühzeitig erkannt. Mit einem breiten Produktsortiment an digitalen Systemen schafft es die Firma heute, die Bedürfnisse der meisten zahnmedizinischen Disziplinen zu bedienen. Die bewährten DVT- und Panorama-Röntgengeräte/Orthopantomografen (OPG) der Serie PaX-i gehören längst zum Goldstandard in der digitalen Praxisausstattung.

Ob PaX-i3D GREEN mit „High Resolution/Low Dose“-Technologie oder OPG PaX-i – mit verschiedenen Funktionen und Erweiterungsmöglichkeiten, bietet orangedental für jede Praxis die richtige digitale Lösung an. Der revolutionäre Freecorder®BlueFox ergänzt das Portfolio im Bereich der Bewegungserfassung. Der Freecorder®BlueFox bietet die Funktion, patientenspezifische Kaubewegungen digital zu erfassen. Die Ergebnisse können sowohl konventionell über einen Artikulator oder auch im digitalen Workflow mit CAD/CAM-Systemen genutzt werden. Ziel ist es dabei, Zahnersatz herzustellen, der auch in der Bewegung perfekt passt und nicht nachgeschliffen werden muss.

Integration ist das A und O

Die Herausforderungen der Workflow-Integration sind komplex und vielschichtig. Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Wahl eines praxistauglichen Softwaresystems, das die Bausteine des digitalen Workflows, wie z. B. Intraoralkamera, Kleinröntgensensor, digitales OPG, Speicherfolienscanner oder die ganz normale

Digitalkamera herstellerunabhängig einbinden kann. Mit der Software byzz nxt, einer offenen Software für Dokumentation, Visualisierung und Workflowintegration bietet orangedental eine solche Lösung. Mit dem neuen byzz nxt Control Center können erstmals alle digitalen Befunde (DICOM, STL/XML, jpg und weitere) interaktiv auf einen Blick dargestellt werden. Sie steuern alle gängigen digitalen Praxisgeräte über eine Plattform und haben mit dem byzz nxt Control Center alle Daten individuell auf einen Blick. Die zentrale Datenbank mit direkter Zuordnung aller patientenrelevanten Daten erhöht zudem die Datensicherheit. byzz nxt bietet zusätzlich auch spezifische Bildbearbeitungsfunktionen, mit deren Hilfe das Optimale aus allen generierten Aufnahmen herausgeholt werden kann.

Unter dem Stichwort „DICOM meets STL/XML“ bietet orangedental auch die Fusion unterschiedlicher digitaler diagnostischer Ergebnisse an, mit dem Ziel, einen diagnostischen Mehrwert und eine höhere Genauigkeit in der Fertigung zu erzielen. Idealerweise sollte moderne Prothetik nicht mehr beschliffen werden, um sie der Funktion anzupassen. In der Überlagerung von 3-D-Röntgen (DICOM-Daten), optischem Intraoralscan (STL-Daten) und der Kieferbewegungen (XML-Daten) lässt sich dies bei entsprechender Planung und präziser Ausführung erreichen. orangedental hat dafür auf der IDS 2015 erstmals eine 4-D-Animation als Preview für ein neues Modul der byzz-Software gezeigt.

Kommunikative und virtuelle Schnittstellen

Die Praxis benötigt einen übersichtlichen Desktop, von dem aus alle digitalen Daten und Workflows gestaltet werden können und der die einfache Patientenkommunikation unterstützt, wie das byzz nxt Control Center. Während der Beratung des Patienten können so Untersuchungsergebnisse, Therapieplanung und Behandlungserfolg einfach, übersichtlich und nachvollziehbar am Bildschirm dargestellt werden. Die hochmoderne Technologie strahlt darüber hinaus Professionalität aus und schafft beim Patienten Vertrauen in Praxis und Behandler.

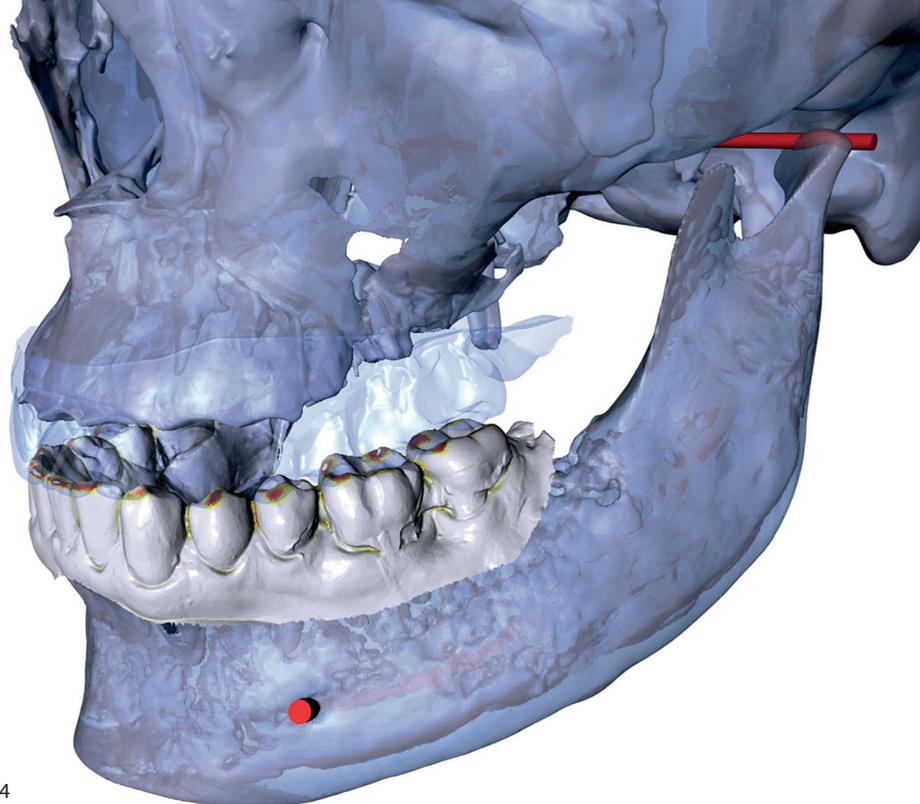


Abb. 4

Abb. 4: Auf der IDS 2015 wurde erstmals eine byzz 4-D-STL-Animation vorgestellt, die in der Überlagerung von 3-D-Röntgen sowie Intraoral- oder Modellsca die patientenspezifischen Kaugewebungen (Freecorder® BlueFox) visualisiert, Berührungen detektiert und diesen Erkenntnisgewinn offenen CAD/CAM-Systemen zur Verfügung stellt.

Im digitalen Workflow zählt außerdem eine einfache Übergabe von Daten an das nächste Glied, z.B. zwischen Überweiser, Praxis, Labor, Dienstleistern. Es ist unwahrscheinlich, dass alle an einem Prozess Beteiligten dieselbe Software nutzen, daher sind die Verwendung von Standardformaten und offenen Schnittstellen sowie die Möglichkeit zur Anonymisierung für den Import und Export von Daten wichtig. In byzz nxt von orangedental erfolgt z.B. die Übergabe an 3-D-Implantatplanungsprogramme anderer Hersteller einfach über die rechte Maustaste mit Klick auf „Übergabe an ...“ und schon wird der 3-D-Datensatz mit den entsprechenden Parametern übergeben.

Individuelle Systemanpassung

Dank des modularen Aufbaus von byzz nxt kann jeder Praxisbetreiber individuell entscheiden, welche Geräte er in das System einbindet. Zur Auswahl steht je ein Modul für alle Röntgengeräte (byzz nxt ray), für optische Aufnahmeggeräte (byzz nxt vision) sowie für die Anbindung der orangedental Paro-Sonde pa-on (byzz nxt practice) bereit. Optional sichert sich der Zahnarzt mit dem byzz nxt Wartungsver-

trag eine regelmäßige Aktualisierung der Bildberatungssoftware.

Fazit

Die heutigen technologischen Möglichkeiten bieten eine Vielzahl von digitalen Lösungen für die Praxis, die, sinnvoll in den bestehenden Praxisablauf integriert, einen großen Zugewinn generieren können. Das A und O dabei sind offene Systeme, d.h. offene Schnittstellen, die es der Praxis ermöglichen, selbst zu entscheiden, welche bereits vorhandenen Geräte mit Neuinvestitionen im digitalen Workflow vereinigt werden sollen. Dies bietet der Praxis die Chance, kontinuierlich den eigenen Workflow auszubauen und letztlich selbst zu entscheiden, wo die optimale Wertschöpfung in der Praxis erzielt wird.

ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG

Aspachstraße 11
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 47499-0
Fax: 07351 47499-44
info@orangedental.de
www.orangedental.de



Hält, was es verspricht.
Heute und morgen!

kabellos!

+ 1
chirurgisches
Instrument*

NEU

Implantmed mit kabelloser Fußsteuerung für eine einfache Bedienung.

Mehr Platz, mehr Kontrolle, mehr Sicherheit:
Die neue kabellose Fußsteuerung ermöglicht
Ihnen absolute Bewegungsfreiheit sowie das
Steuern von Implantmed und Piezomed.
Jederzeit upgraden – für heute und morgen!

* Beim Kauf eines Implantmed Set 1: Mit Licht und kabelloser Fußsteuerung



implantmed

KOMPLETTSYSTEM BEI DER INSTRUMENTENAUFBEREITUNG // Im Zuge der Praxisübernahme in zweiter Generation im Jahr 2014 wurden die gesamten Praxisräume der Schweizer Zahnarztpraxis Dr. Stefan Stämpfli in Schliern bei Köniz modernisiert. Dr. Stämpfli legte bei der Instrumentenaufbereitung besonders Wert auf ein komplettes System aus einer Hand, um einen zentralen Ansprechpartner für alle aufeinander abgestimmten Geräte zu haben. Durch das Komplettsystem arbeitet die Praxis jetzt effizienter, kostengünstiger und stressfreier als zuvor.

PRAXIS IN ZWEITER GENERATION

Dr. Stefan Stämpfli / Schliern bei Köniz (Schweiz)



Abb. 1

Abb. 1: Zahnarzt Dr. med. dent. Stefan Stämpfli.

Unsere Schweizer Praxis in Schliern bei Köniz besteht bereits seit 1981 und wird seit 2014 in zweiter Generation geführt. Mit insgesamt zwei Behandler/-innen, einer Prophylaxeassistentin und einer Dentalhygienikerin sorgen wir täglich für das Wohl vieler Patienten.

Nach der Praxisübernahme von meinem Vater wurden zunächst die gesamten Praxisräume modernisiert. Für die Instrumentenaufbereitung war es mir wichtig, ein komplettes System aus einer Hand zu erhalten, damit die Geräte aufeinander abgestimmt sind und ich mich

bei Fragen an einen zentralen Ansprechpartner wenden kann.

Das Komplettsystem von MELAG

Das System von MELAG hat mich vollständig überzeugt:

- MELAtherm für die Reinigung und Desinfektion,
- MELAstore-Trays und MELAstore-Boxen für die schnelle und sichere Aufbereitung von Instrumentensets,
- Vacuklav 40 B+ für die Sterilisation,
- MELAtrace zur Dokumentation und Freigabe der Prozesse, und
- MELAprint 60 für das Ausdrucken von Barcode-Etiketten zur Rückverfolgbarkeit.

Für eine besondere Arbeitserleichterung sorgt das MELAstore-System. Hierbei werden nach der Patientenbehandlung die verwendeten Instrumente wieder in die MELAstore-Trays einsortiert und sind somit immer vollständig.

Dann werden sie im Thermodesinfektor MELAtherm gereinigt und desinfiziert. MELAtherm überzeugt vor allem mit kurzen Programmlaufzeiten und der aktiven Trocknung, sodass die MELAstore-Trays direkt entnommen werden können. An-

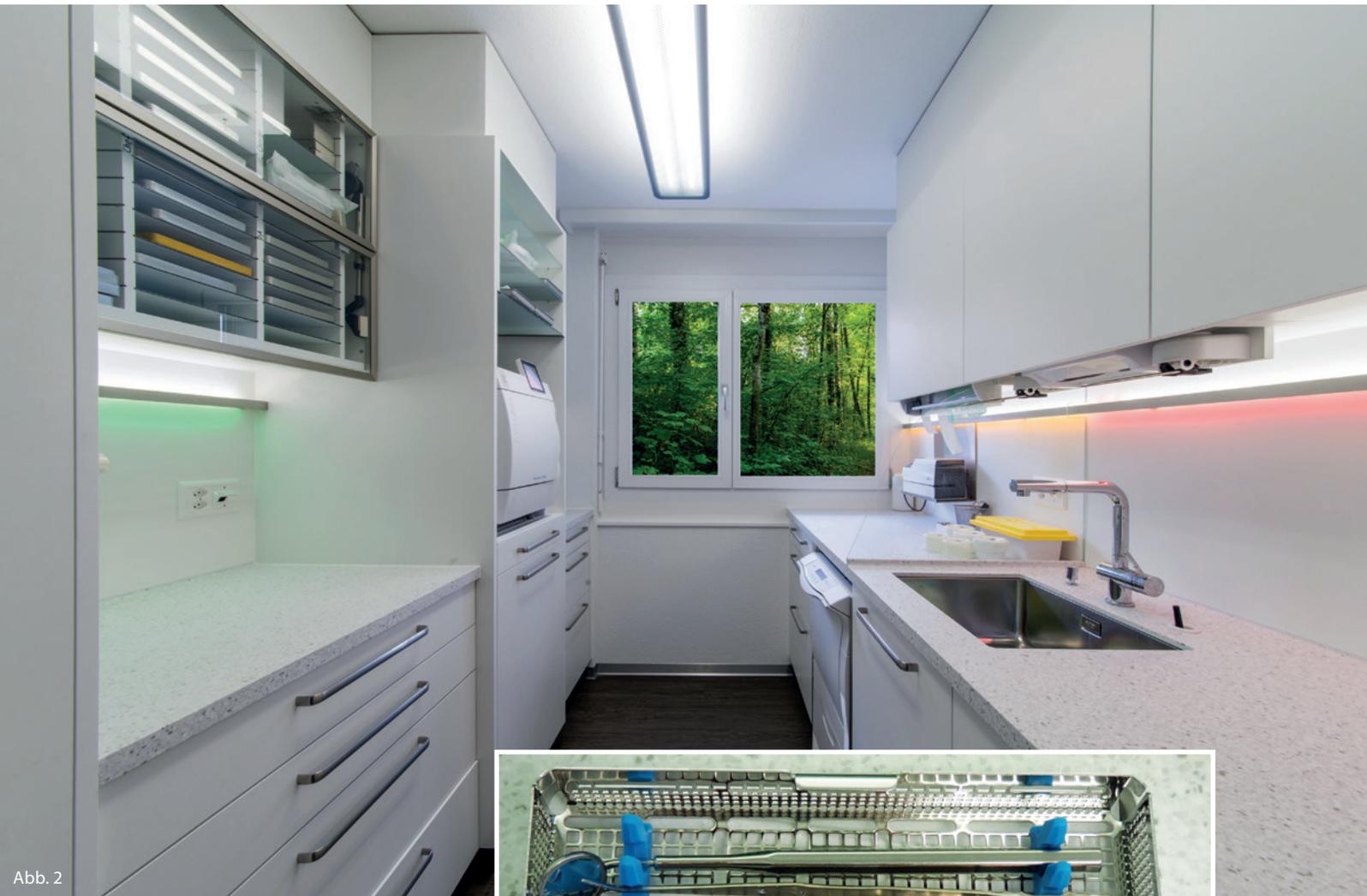


Abb. 2

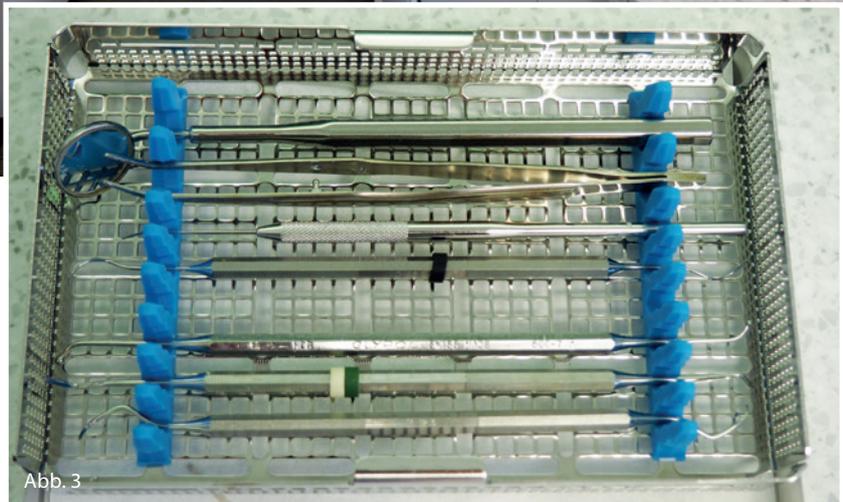


Abb. 3

schließlich werden die MELAstore-Trays in die dazugehörigen MELAstore-Boxen gelegt und im Vacuklav 40 B+ schnell und zuverlässig sterilisiert. Das erfordert nur wenige Handgriffe und spart viel Zeit.

Darüber hinaus wird der Verbrauch an Sterilisationsverpackungen deutlich gesenkt. Nach der Sterilisation werden die MELAstore-Boxen entnommen und entweder direkt wieder verwendet oder bis zum nächsten Einsatz gelagert. Insgesamt verwenden wir 30 MELAstore-Trays in unserer Praxis.

Fazit

Die Entscheidung für das Komplettsystem von MELAG war absolut richtig: Die Geräte arbeiten sehr zuverlässig und liefern gleichbleibend beste Ergebnisse. In Kombination mit dem MELAstore-System und

den schnellen Programmlaufzeiten von MELAtherm und Vacuklav arbeiten wir effizienter, kostengünstiger und stressfreier als zuvor. An dieser Stelle möchten wir uns auch bei unserem Depot KALADENT für die tolle Beratung und Projektumsetzung bedanken.

ZAHNARZTPRAXIS DR. MED. DENT. STEFAN STÄMPFLI

Gaselstr. 21
3098 Schlieren b. Köniz, Schweiz
www.zahnarzt-staempfli.ch

MELAG MEDIZINTECHNIK OHG

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

INVESTITIONSGÜTER // Der Umstieg auf Behandlungseinheiten der modernen Generation fällt vielen Praxen nicht ganz leicht. Die Gründe für das Festhalten an Bewährtem sind vielfältig: Der Zahnarzt hat sich im Lauf der Jahre eine für ihn effiziente Behandlungsroutine erarbeitet, die Vorteile der Entwicklungen in den letzten Jahren und Jahrzehnten sind nicht transparent etc. Doch diese Vorbehalte sind unbegründet. Denn Behandlungseinheiten der neuesten Generation setzen bei aller Modernität auf bewährte Bedienkonzepte und eine intuitive Benutzerführung und machen Behandlern den Umstieg damit so leicht wie möglich.

MODERNE BEHANDLUNGSEINHEITEN: BEWÄHRTES BEDIENKONZEPT, ZUKUNFTSFÄHIGE TECHNOLOGIE

Susanne Schmidinger / Bensheim

Zahnärzte wünschen sich Behandlungseinheiten, die genau auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Vertraute Technologien, mit denen man über Jahre oder gar Jahrzehnte hinweg problemlos arbeitet, scheinen diesen Wunsch zu erfüllen: Ein Beispiel dafür ist die M1, der Bestseller unter den Behandlungseinheiten der 1980er-Jahre.

Die Anforderungen von Patienten, Behandlern und vonseiten des Gesetzgebers an Zahnarztpraxen wandeln sich jedoch im Lauf der Zeit. Patienten erwarten heute sichere, bequeme Behandlungen in kürzester Zeit. Zudem werden Hygienevorschriften strenger und die zunehmende Digitalisierung in der Zahnheilkunde erhöht den Druck auf die Effizienz

einer Praxis. Die gute Nachricht: Der Umstieg auf eine moderne Behandlungseinheit, mit der diese steigenden Anforderungen erfüllt und die Zukunftsfähigkeit der Praxis gesichert werden können, ist einfacher als gedacht. Ganz bewusst hat Dentsply Sirona bewährte Bedienkonzepte wie die der M1 bei der Weiterentwicklung von Behandlungseinheiten

Abb. 1: Behandlungseinheiten der neuesten Generation sind optisch und technisch das Herz einer zukunftsfähigen Praxis.

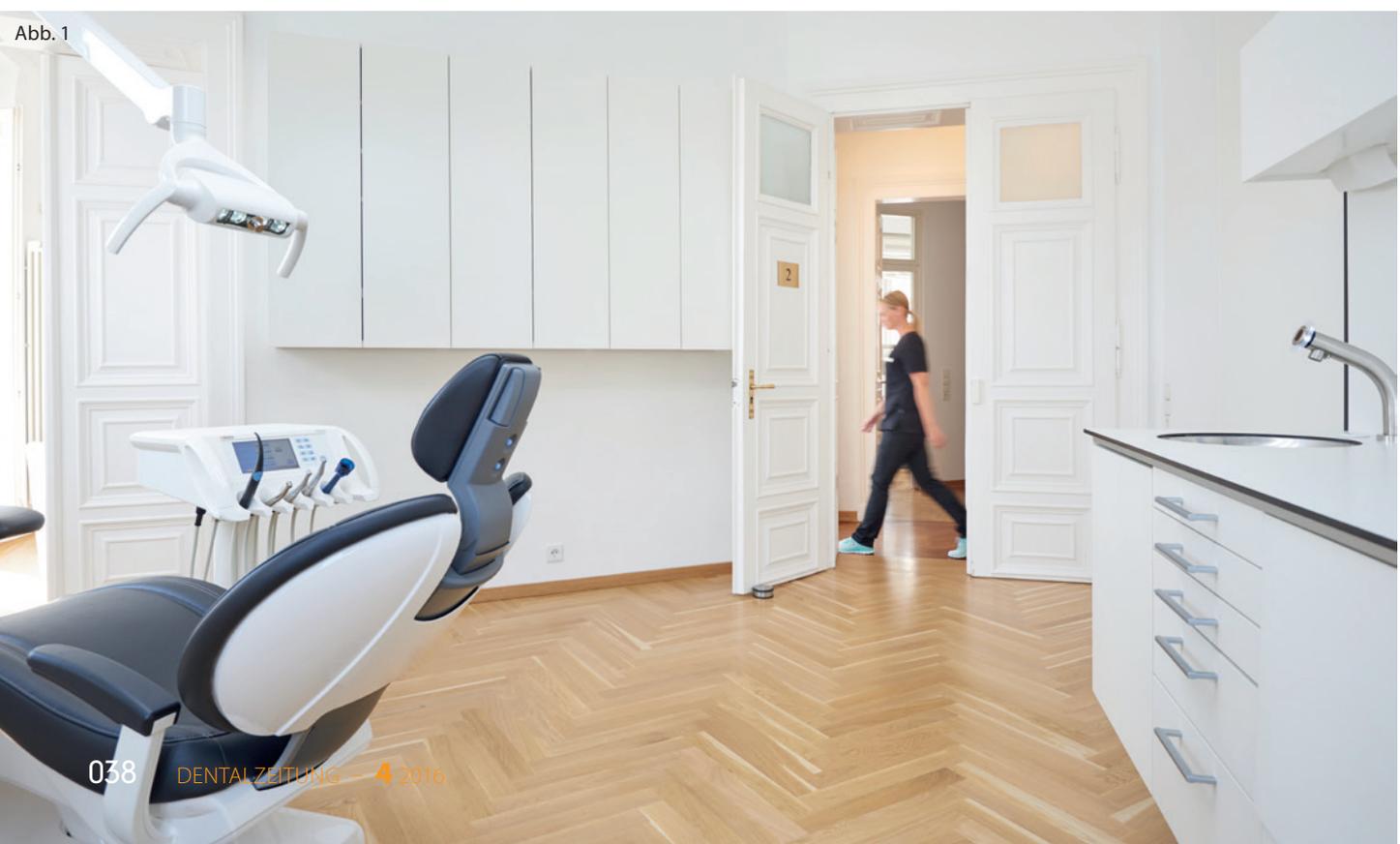




Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Die digitalisierte Bedienoberfläche lässt sich intuitiv bedienen und individuell programmieren. **Abb. 3:** Susanne Schmidinger, Leiterin Produktmanagement Behandlungseinheiten bei Dentsply Sirona.

übernommen und die moderne Technik besonders nutzerfreundlich gestaltet. Viele „Umsteiger“ berichten deshalb über minimale bis keine Einarbeitungszeiten auf Einheiten wie TENE0 oder SINIUS. Auch die intuitive Bedienbarkeit der digitalen Technologien trägt dazu bei, dass schnell jeder Handgriff sitzt. So ist die Steuerung mittels Touch-Display ebenso selbsterklärend wie die Bedienung eines Smartphones.

Den Patienten einbinden

Auch wenn die komplett digitalisierte Praxis für viele noch Zukunftsmusik ist, den Weg dorthin beschreiten immer mehr Zahnärzte – auch, weil sie interessante Perspektiven in der Patientenkommunikation bietet. Vernetzt man eine moderne Behandlungseinheit beispielsweise mit einem digitalen Röntgengerät, eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten in der Beratung. So können Behandler und Patient gemeinsam am Bildschirm die Diagnose besprechen und eine Behandlung planen. Das verbessert nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit einer Praxis, son-

dern erhöht auch die Bereitschaft des Patienten, sich für eine Therapie zu entscheiden.

Schnell unverzichtbar: Neue integrierte Funktionen

Eine Behandlungseinheit ist heute mehr als ein Stuhl, auf dem der Patient bequem liegt und für den Zahnarzt zugänglich wird. Sie ist optisch und technisch das Herz einer Praxis: Sie kann in praktisch jedes Praxisnetzwerk integriert werden und bietet viele zusätzliche Funktionen – beispielsweise für Implantologie und Endodontie – für die bisher zusätzliche Geräte nötig waren. Auch in Sachen Ergonomie und Effizienz setzen moderne Einheiten neue Maßstäbe. So lassen sich mittels einer leicht anzuwendenden Software Behandlungspositionen abspeichern und der Patientenkartei zuordnen. Der Patient kann dann beim nächsten Besuch mit nur einem Knopfdruck automatisch in die richtige Position gebracht werden. Wer diese neuen Funktionen einmal genutzt hat, lernt sie rasch zu schätzen.

Investitionssicherheit durch Qualität

Wem es trotz aller Vorteile einer modernen Behandlungseinheit noch schwer fällt, sich von Bewährtem zu trennen, mag sich vielleicht an die Zeit erinnern, als die alte Behandlungseinheit noch neu war. Denn sicher hat es damals Gründe gegeben, auf eine modernere Technik umzusteigen. Einer davon war bestimmt die hohe Qualität und Zuverlässigkeit, für die ein Hersteller wie Dentsply Sirona auch heute noch steht. Deshalb kann die Anschaffung einer Behandlungseinheit der neuesten Generation heute ebenfalls wieder der Beginn einer langjährigen Zusammenarbeit sein.

DENTSPLY SIRONA

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg
Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

PRAXISEINRICHTUNG // Ob Neugründung, Modernisierung, Erweiterung im laufenden Betrieb oder Abgabe der Praxis: Das passende Praxiskonzept zu entwickeln, kann aufwendig und sehr zeitintensiv sein. Investitionen in die Zukunft wollen wohlüberlegt getätigt werden – damit man auch morgen noch die richtigen Entscheidungen getroffen hat. Gut, wenn man dabei fachkundige Unterstützung bekommt: Dank seiner jahrzehntelangen Erfahrung ist der Dentalfachhandel der beste Partner auch in Fragen rund um das umfassende Praxiskonzept.

GANZHEITLICHE PRAXISKONZEPTE AUS EINER HAND

Maria Reitzki / Münster

Die Leistungen des Fachhandels gehen heute weit über die Lieferung von Verbrauchsmaterialien und Investitionsgütern hinaus: Mit langjähriger Erfahrung und ausgezeichnetem Fachkenntnis unterstützen Dentaldepots Zahnmediziner auch mit individuellen Praxiskonzepten. Wer vor einer Neugründung, Übernahme oder Modernisierung steht, sollte sein Vorhaben bei seinem Partner aus dem Dentalfachhandel beginnen: in eine Welt aus Ideen, Innovationen und Inspirationen eintauchen, individuelle Lösungen entdecken und sich mit der richtigen Unterstüt-

zung die anstehenden Entscheidungen erleichtern. Auf Wunsch erhält man einen komfortablen Rundum-Service aus einer Hand. Das ist nicht nur praktisch und zeitsparend, sondern sorgt zudem für ein einheitliches, stimmiges Gesamtbild der Praxis. Dank der engen Zusammenarbeit innerhalb der Spezialisten-Netzwerke passt alles perfekt zusammen und funktioniert reibungslos miteinander. Der Dentalfachhandel lässt Wohlfühlräume für Zahngesundheit entstehen – und zeigt zum Beispiel Alternativen zum klassischen Wartezimmer auf.

Räume vorausschauend planen

Die Unterstützung durch den Fachhandel beginnt schon bei der Raumplanung: Eine vorausschauende Planung berücksichtigt die künftigen Arbeitsabläufe, die sich nach den Schwerpunkten der Praxis richten. Der Fokus auf optimale Workflows – und damit auf effizientes, zeitsparendes Arbeiten – findet sich in allen Aspekten des Praxiskonzepts wieder: Einrichtung, technische Konzepte, Praxis-IT, Hygiene, Warenwirtschaft etc. sollten Hand in Hand gehen, um reibungslose Arbeitsabläufe zu garantieren.

Abb. 1: Praxisräume individuell gestalten im NWD Interieurstudio.



Abb. 1

Tätigkeitsschwerpunkte aufgreifen

Ob Endodontologie, Parodontologie oder Implantologie: Je nach gewähltem Tätigkeitsschwerpunkt entwickeln die Dental-Experten das passend zugeschnittene Konzept. Ausgerichtet auf den jeweiligen Mittelpunkt der Praxis kann das ein Prophylaxe-Center, eine Patienten-Service-Lounge oder auch dentale Wellness sein – mit rundum stimmigem Gesamtbild. Schließlich beginnt die Behandlung nicht erst auf dem Behandlungsstuhl. Bereits die Art und Weise, wie Patienten empfangen werden, bestimmt, ob sie sich in der Praxis wohlfühlen – und auch gerne wiederkommen.



Abb. 2

Abb. 2: Raumgrößen variabel erleben im NWD Raumstudio.

Arbeitsplätze sinnvoll ausstatten

Tatkräftige Unterstützung bietet der Fachhandel auch bei der Ausstattung komplett durchdachter Arbeitsplätze, bei denen sich Material und Instrumente in direkter Nähe befinden, Mobiliar sinnvoll angeordnet ist, Behandlungssituationen auch ergonomische Aspekte erfüllen und an denen eine angenehme Beratungsatmosphäre für Patient und Behandler herrscht. Der Dentalfachhandel hilft bei der individuellen Praxisplanung – von der Absauganlage bis zum Wasseranschluss. Auch die Auswahl der Investitionsgüter und Kleingeräte wird individuell auf die Schwerpunkte des Unternehmens und zusammen mit der technischen Planung sowie dem technischen Kundendienst abgestimmt.

Zur digitalen Praxis umrüsten

Die fortschreitende Digitalisierung in der Praxis umfasst nicht nur Technologien wie das CAD/CAM-Verfahren oder 3-D-Röntgen. Für eine zeitgemäße, vollständig digitale Praxis bedarf es auch einer langfristig tragfähigen IT-Infrastruktur. Damit alles funktioniert, wie man es erwartet, bietet der Fachhandel komplette IT-Lösungen aus einer Hand – von der Hardware bis zum Datensicherungskonzept.

Zu einem stimmigen Praxiskonzept gehört es selbstverständlich auch, sämtliche Anforderungen an den Arbeitsschutz zu erfüllen. Dazu zählt beispielsweise die Einrichtung eines RKI-konformen Sterilisationsraums zur Aufbereitung von Medizinprodukten, dem Dreh- und Angelpunkt der Praxishygiene. Zudem sind die richtige Lagerung von Praxisbedarf sowie die korrekte Entsorgung des Praxisabfalls Bestandteil ganzheitlicher Workflows, für die der Fachhandel Lösungen bietet.

Sicherheit schaffen

Ein gutes Praxiskonzept bedeutet auch, seinen Materialfluss und seine Lagerhaltung immer im Griff zu haben. Die Spezialisten vom Dentalfachhandel helfen nicht nur dabei, geeignete Lagerorte anzulegen, sondern auch bei der Warenwirtschaft: Mit einem Warenwirtschaftssystem sieht man jederzeit seinen aktuellen Materialbestand und welche Produkte demnächst ablaufen, verfügt über ein immer topaktuelles Gefahrstoffverzeichnis und hat einen Überblick über alle Bestellungen, Lieferungen und über die verwendeten Chargen in der Praxis.

Darüber hinaus beraten die Experten vom Fachhandel hinsichtlich der gesamten patientenorientierten Einrichtung der

Zahnarztpraxis und beziehen dabei selbstverständlich die Wünsche und Vorstellungen des Praxisteams mit ein. Sie nehmen die planvolle, innenarchitektonische Gestaltung komplett in die Hand – vom Bodenbelag bis zum Lichtkonzept. Sogar individuell angefertigte Möbel, Wandverkleidungen und den Trockenbau realisieren die Dentalexperthen nach den jeweiligen Bedürfnissen der Praxis. Wenn spezielle Anforderungen an den Raum oder die Möbel gestellt werden, die durch Standardmobiliar nicht erfüllt werden können, lassen sich auch raumbildende Ausbauten verwirklichen.

Der Dentalfachhandel bietet mit intelligenten Konzepten die richtige Unterstützung, um seinen Praxisalltag Tag für Tag zu meistern und die eigene dentale Zukunft mit Weitblick zu gestalten.

NWD GRUPPE NORDWEST DENTAL GMBH & CO. KG

Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0800 7801517
ccc@nwd.de
www.nwd.de

FARBWIRKUNG // Grün als die Farbe der Hoffnung, Rot als Farbe der Liebe, Schwarz als Symbol für Tod und Trauer und Weiß als Zeichen der Reinheit. Mit bestimmten Farben assoziiert der Betrachter ein bestimmtes Motiv. Für die Gestaltung der Arbeitsräume ist neben der effizienten Planung des Labors somit auch die Farbwahl von großer Bedeutung. Ein kleiner Einblick in die physiologische und psychologische Wirkung von Farbe.

GESTALTUNGSFAKTOR FARBE IM DENTALLABOR

Alexander Jahn/Leipzig

Betrachtet man Weiß unter rein physiologischen Aspekten, so ist es in der additiven Farbmischung die Summe allen Lichtes. Rot, Grün und Blau mischen sich zu Weiß. Dieses Phänomen lässt sich am besten an einem alten Röhrenfernseher beobachten: Aus der Ferne betrachtet, sieht man am Fernsehschirm eine weiße Fläche. Betrachtet man den Fernsehschirm hingegen aus der Nähe, sieht man, dass sich Weiß aus den drei Grundfarben Rot, Grün und Blau mischt und nur durch die Überlagerung dieser ein weißer Farbeindruck entsteht.

So ähnlich verhält es sich im menschlichen Auge. Dort gibt es sogenannte Fotorezeptoren. Das sind spezialisierte Sinneszellen der Netzhaut, die dafür zuständig sind, bestimmte Spektralfarben nach dem oben genannten Schema wahrzunehmen und im Gehirn zu einem Sinneseindruck zu verarbeiten. Das menschliche Auge ist in der Lage, im Spektralbereich zwischen etwa 380 und 750 Nanometer zu sehen. Dieser Teil der elektromagnetischen Strahlung ist das für den Menschen sichtbare Spektrum (bzw. Licht). Man kann dieses weiße Licht durch ein Prisma in seine Spektralfarben zerlegen und sieht wiederum die Farben des Regenbogens. Das heißt: Die Welt, wie wir sie farbig sehen, ist die Folge aus der Verarbeitung des Sinneseindrucks und dessen Interpretation unseres Gehirns. Insekten und viele Vögel besitzen

zusätzliche Fotorezeptoren, mit denen sie einen weiteren Teil des Farbspektrums, z. B. im UV-Bereich, wahrnehmen können. Dadurch können diese Tiere mehr Farben differenzieren als der Mensch. – Folglich sehen sie die Welt, wie wir sie kennen, anders.

Zu diesem rein physiologischen Aspekt des Farbsehens kommt eine psychologische Komponente hinzu, die auf dem Kulturkreis, der Psyche und der individuellen Prägung und Erziehung beruht. Anhand dieser Aspekte verbinden wir Farben mit Farbnamen und verknüpfen diese mit Gefühlen, Gegebenheiten und persönlichen Erlebnissen. Assoziationen und Farbgefühle sind die logische Folge, die sich aus der Auseinandersetzung mit der Umwelt und bestimmten Universalobjekten, wie der Farbe des Himmels, des Wassers, der Sonne oder des Bodens, ergeben. Durch Erfahrung und die Anerkennung kulturkreisbedingter Farbassoziationen interpretieren Menschengruppen Farbe sehr differenziert.

Weiß weckt in unserem Kulturkreis die Assoziation zu Reinheit und Vollkommenheit. Es ist Symbol für die Tugend und Verlässlichkeit. In östlichen Kulturen wie China oder Japan steht Weiß als ein Symbol für das Alter und den Herbst. Gebrochenes Weiß – ein Farbton, der dem Weiß ein cremiges Aussehen verleiht, symbolisiert in Fernost Trauer und die

Auseinandersetzung mit dem Tod. In unserem westeuropäischen Kulturkreis ist die Farbe Schwarz ein Ausdruck der Trauer, Weiß hingegen markiert für uns den Anfang. Das Unbenutzte ist weiß. Es wirkt strahlend, munter und erhaben, aber auch isolierend und steril.

Weiß in der Arbeitsumgebung

In Arbeitsumgebungen ist Weiß sachlich und klar. Es grenzt ab, schafft Ordnung und Übersicht. Weiß als Oberflächenfarbe von Arbeitsplatten wirkt aufgeräumt und übersichtlich. Gegenstände, die auf weißen Arbeitsplatten stehen, wirken kontrastreicher als auf dunklen Oberflächen. Weiß assoziieren wir mit Sauberkeit und Reinheit. Besonders in Dentallaboren und Zahnarztpraxen ist Weiß ein Qualitätsmerkmal und Hygienesymbol. Allerdings – und das ist wesentlich – sollte Weiß wirklich nur auf solche Bereiche begrenzt werden, in denen ein guter Kontrast unumgänglich und die Hygieneanforderungen sehr hoch sind.

Reines Weiß als Farbe einer Arbeitsoberfläche sollte jedoch mit Vorsicht eingesetzt werden: Reines Weiß erscheint durch auftreffendes Licht (gleich ob Tageslicht oder Kunstlicht) leicht überstrahlend und ermüdet auf lange Sicht die Augen. Besser verträglich sind daher leicht angegraute Weißnuancen. Diese ermöglichen einen guten Kontrast und sind für die Augen besser verträglich.

Umliegende Wandflächen in Dentallaboren sollten natürlich in die Gesamtfarbgestaltung der Räume einbezogen werden. Da hauptsächlich feinhandwerklich hoch konzentriert gearbeitet wird, gilt es, Ermüdungserscheinungen vorzubeugen und dem Auge Ruhepole zu schaffen. Für die umliegenden Wandflächen empfehlen sich daher pastellige Weißtöne – sogenannte Offwhites. Dabei kann es sich um angefärbte Nebeltöne, fruchtige Sorbetfarben oder kühle Frischfarben handeln. Farben der Umgebung lassen sich auch in der Innenraumgestaltung (natürlich in abgeschwächter Form) aufnehmen. Dadurch entstehen Sichtachsen von den Innenräumen nach draußen. Das beruhigt das Auge ebenfalls und schafft einen harmonischen Gesamteindruck.

Ohne Licht keine Farbe

Auf Oberflächen auftreffendes Licht wird, je nachdem, welche Farbe die Oberfläche besitzt, unterschiedlich reflektiert bzw. absorbiert. Licht und Farbe sind somit aneinander gekoppelt. Die Farbtemperatur des Lichtes beeinflusst natürlich auch die Wahrnehmung der Umgebungsfarbtöne und sollte in einer Farbgestaltung unbedingt eingeplant werden. Während warmes, also gelbrötliches Licht, Konturen verschwimmen lässt, werden Oberflächen und Gegenstände auf bläulich-kühlem Licht scharf gezeichnet.

Lichtfarbe, Wand- und Möbelfarbigkeit beeinflussen sich natürlich gegenseitig. Es ist daher äußerst wichtig, zur exakten Farbbestimmung von Zähnen in Dentallaboren oder Zahnarztpraxen auf eine möglichst einheitliche Beleuchtung zu achten, die zielgerichtet ganze Flächen ausleuchtet. Besonders bewährt haben sich Flächenleuchten, die sich in Farbtemperatur und Helligkeit anpassen lassen. So lassen sich ungewünschte Farbeffekte, wie etwa der Simultankontrast*, verhindern und die Zahnfarbe in unterschiedlichen Lichtverhältnissen beurteilen. Flächenleuchten mit einer tageslichtähnlichen Lichtfarbe garantieren ein gleichbleibendes und unverfälschtes Lichtbild.

Farbe als Gestaltungsfaktor

Farbe isoliert betrachten zu wollen, ist nicht möglich. Eine Farbgestaltung misst sich immer an der Summe ihrer Farben. Zwei wesentliche Aspekte sind bei einer Raumgestaltung zu berücksichtigen: nutzungsspezifische und humanfunktionelle Merkmale der Farbe.

Nutzungsspezifische Merkmale von Farbe und deren Möglichkeiten:

- Trennen den Raum in unterschiedliche Arbeits-/Nutzungszonen.
- Stellen eine hierarchische Ordnung her (z. B. in einem Ablagesystem: Grün = fertig/abgearbeitet, Rot = nicht fertig).
- Weisen Räumen allein durch die Farbigkeit eine bestimmte Funktion zu und unterstreichen die Funktion eines Raumes (z. B. Wartebereich = erdige,

* Simultankontrast

Der Simultankontrast beschreibt die gleichzeitige, also simultane, Beeinflussung von nebeneinanderliegenden Farbflächen. Unser Sehsinn versucht diesen Farben das komplementäre Gegenstück hinzuzufügen. Fehlt dieses Gegenstück, stellt unser Gehirn den Komplementärkontrast mit der angrenzenden Farbnuance her. Das hat zur Folge, dass exakt gleiche Farben auf unterschiedlich farbigen Untergründen in der Summe unterschiedlich wahrgenommen werden. Ein Beispiel: Legt man ein weißes Rechteck auf eine grüne Farbfläche, so nehmen wir das weiße Rechteck rötlich wahr. Denn die Komplementärfarbe von Grün ist Rot. Das gleiche weiße Rechteck wirkt hingegen auf einer roten Farbfläche leicht grünlich.

© Africa Studio/Shutterstock.com

warme Farben = gemütlich, Arbeitsbereich = pastellige, angegraute Nuancen = sachlich, organisiert).

- Heben wichtige Raumelemente oder Punkte im Raum farblich hervor (z. B. Meetingpoint oder Besprechungsraum in einer kräftigen Akzentfarbe oder aber akzentuierte Arbeitsplatzabtrennung bei mehreren Arbeitsplätzen an großen Tischen).

Humanfunktionelle Merkmale von Farbe und deren Möglichkeiten:

- Anpassung an die Bedürfnisse des Menschen, wie etwa bei der Wahl der Farbigkeit von Arbeitsflächen (z. B. augenschonende Farbwahl: seichter Grauton oder Offwhite statt strahlendem Weiß).
- Schaffung von Ruhepolen für das Auge durch den gezielten Einsatz von Farbe.
- Herstellung einer Farbbalance im Raum, die sich zwischen Harmonie und Kontrast bewegt.

Letzterer Punkt ist wesentlich für eine Raumgestaltung: Alle (Raum-)Farben, die sich in einem Viertel des Farbkreises bewegen und in unterschiedlicher Nuancierung, Intensität und Sättigung miteinander kombinieren lassen, wirken besonders beruhigend. Durch solche Farbzusammenstellungen werden sogenannte Ton-in-Ton-



Modern Chic im Wartezimmer: Die Grenzen zwischen Homing – also der Gestaltung der eigenen vier Wände – und der Gestaltung von öffentlichen Bereichen verschwimmen immer mehr.

Farbharmonien erzeugt, die besonders beruhigend und ausgeglichen wirken. Das ist ideal für Räume, in denen durch Möblierung und Anzahl der Arbeitsplätze ohnehin „viel los“ ist.

Dennoch ist es auch wichtig, nicht nur harmonische Bereiche zu schaffen, sondern auch zu schauen, dass sich Farben durch gezielte Kontrastierungen gegenseitig beeinflussen und somit Spannung in eine Raumgestaltung bringen. Eine solche Spannung kann bereits durch den Einsatz von Sitzmobiliar in gesättigten Farben erzeugt werden. Sollte man das in Erwägung ziehen, ist es aber ratsam, in der umliegenden Raumgestaltung die Farbe etwas schonender einzusetzen. Kontrastierungen erreicht man am besten durch Farben eines Komplementärkontrasts, also solchen Farben, die sich im Farbkreis gegenüberstehen.

Weniger ist mehr

Dieser Leitsatz gilt auch noch heute. Im Zweifel ist es ratsam, mit Farbe sparsam umzugehen. Wir sind der Flut der Sinnes-

eindrücke und chaotisch gestalteten Räumen überdrüssig und sehnen uns nach Ruhepolen und feinnuancierten Raumgestaltungen. Es ist daher wichtig, die Kernbotschaft eines Raumes (entspannend, anregend, beruhigend, aktiv etc.) auf ein Minimum „herunterzubringen“.

Nicht die Fülle der Farben ist ausschlaggebend für eine gute Raumgestaltung, sondern eine gesunde Dosis aus harmonischem und spannungsreichem Umfeld. Nicht nur bei der Wahl der Farben ist weniger mehr, auch bei der Wahl des Mobiliars: Eine reduzierte Umgebung unterstreicht nämlich den Charakter der Farben

Ein Blick in die Zukunft

Im Gesundheitssektor halten zunehmend Farben natürlichen Ursprungs Einzug, die in ihrer Sättigung und Leuchtkraft wenig aufdringlich sind. Es ist außerdem ein Trend erkennbar, der die Grenzen zwischen Homing, also der Gestaltung der eigenen vier Wände, und der Gestaltung

von öffentlichen Bereichen verschwimmen lässt. Primär geht es in Zukunft darum, humanfunktionelle Aspekte auch in der Gestaltung von Räumen im Objektbereich zuzulassen oder gezielt solche Bereiche zu kreieren, die darauf abzielen, den Menschen größtmöglichen Komfort und auch Geborgenheit zu geben. Farben sind daher auch ein Instrument, Strukturen zu schaffen und Menschen zu begeistern. Dass dabei nicht nur Weiß zum Einsatz kommt, ist selbstredend – auch wenn Weiß assoziativ der Anfang ist und Schwarz das Ende.

DIPL.-DES. (FH)
ALEXANDER JAHN

Ernst-Pinkert-Straße 15
04105 Leipzig
Tel.: 0341 24914322
post@farbmodul.de
www.farbmodul.de

SO EINFACH GEHT ENDO HEUTE!

ENDO
EASY
EFFICIENT

AUFBEREITUNG



RECIPROC®

Feilensystem
Endomotor
Apexlokator

SPÜLUNG



EDDY™

Schallaktivierte
Spülspitze

FÜLLUNG



GUTTAFUSION®

Warme
Obturation

POST-ENDO



DT POSTS

Quarzfaserstifte

VDW begleitet Sie mit mehr als 140 Jahren Expertise als Endodontie-Spezialist in die Zukunft. Innovative, aufeinander abgestimmte Produkte in Form einer ganzheitlichen Systemlösung steigern Ihre Behandlungsqualität und vereinfachen Arbeitsabläufe. Profitieren Sie dabei von unserer Leidenschaft für perfekten Service.

Endo Easy Efficient ist unser Antrieb und Versprechen an Sie und Ihre Patienten. Erleben Sie mit VDW eine neue Leichtigkeit und Effizienz in Ihrer täglichen Endo-Behandlung!

IM WANDEL // Nicht zuletzt dank neuer Technologien hat sich das Dentallabor stark verändert. Auch das Zusammenspiel von Zahnarzt, Patient und Zahntechniker hat sich folglich gewandelt. Aber wie wird das heutige zahntechnische Labor wahrgenommen?

DAS DENTALLABOR VON HEUTE

Marc Brandner/Leutkirch im Allgäu

Wie positioniert sich das Dentallabor von heute? Ist es eine anonyme Werkstatt, die nur ausführt und zuarbeitet, oder aber ist es ein einladendes Kompetenzzentrum für dentale Technik? Fokussieren wir uns hier auf den zweiten Fall. Die Zielsetzung für das Labor muss dann sein, dass die Vor-

züge herausgestellt und auch nach außen kommuniziert werden. Ein direktes Zusammenspiel von Zahnarzt und -techniker bürgt für frictionsfreie Kommunikation, die einen fehlerfreien Workflow und entsprechende Qualität gewährleisten. Wird der Patient auch noch in die Kette

mit hinzugenommen, tritt das Dentallabor aus der Anonymität heraus und wird als Partner wahrgenommen.

Durch den persönlichen Kontakt wächst die Kundenbindung zwischen allen drei beteiligten Parteien; und diese ist letztendlich für alle von Vorteil. Für das zahntechnische Labor bedeutet das aber einen Wandel, weg vom Produzenten hin zu einem transparenten Beratungszentrum für Patienten und einladenden Partner für Behandler. Dieser anstehende Wandel schlägt sich auch in der Konzeption und Gestaltung von Laborräumlichkeiten nieder.

Abb. 1: Auch eine kleine Empfangstheke kann ihren Zweck erfüllen.



Keine zweite Chance für den ersten Eindruck

Wo mit einer gewissen Kundenfrequenz zu rechnen ist, sollte auch das Umfeld passen. Hierzu gehört ein Firmenschild, das den Weg weist, ebenso, wie eindeutig gekennzeichnete Parkplätze, die sich idealerweise in unmittelbarer Nähe zum Eingang befinden.

Beim Betreten des Gebäudes hilft eine klare Raumstruktur bei der Orientierung. Helfen Sie Ihrem Kunden, dass er sich zu recht findet. Eine Empfangstheke, entsprechend ersichtlich prominent platziert, hilft hier weiter. Dabei gilt allerdings der Leitsatz, dass viel nicht immer viel hilft: Es muss nicht immer das große Möbel sein, das den Raum und damit die Sicht ver-



Abb. 2

Abb. 2: Grundriss Freuding Musterlabor.

sperrt, auch eine kleine Theke kann hier den Zweck erfüllen (Abb. 1).

Bei der Planung der Raumstruktur ist es sinnvoll, dass Räume für Veranstaltungen und Patientenberatung in der Nähe des Eingangs geplant werden. Bei aller Transparenz kann niemandem daran gelegen sein, dass die Patienten durch die „Produktion“ laufen.

Der Mustergrundriss (Abb. 2), der von Innenarchitekten der Firma Freuding konzipiert und erstellt wurde, visualisiert ein Dentallabor, das den Anforderungen gerecht wird: Betritt man das Labor, steht prominent eine Empfangstheke als erster Anlaufpunkt im Mittelpunkt (Abb. 3). Links

und rechts davon sind die Bereiche platziert, die für externe Besucher, ob Patient oder Veranstaltungsbesucher, relevant sind. Zum eigentlichen Arbeitsbereich gelangt man durch einen Korridor, der den Beschäftigten vorbehalten ist.

Im Eingangsbereich sind die Räume durch raumhohe Glaselemente abgetrennt, vermitteln aber durch die Transparenz eine Großzügigkeit und Weite. Eine einheitliche Optik bei den Fußböden und der Wandgestaltung unterstützt diesen Eindruck zusätzlich. Ein markantes und vor allem durchgängiges Farbkonzept sorgt für eine ansprechende Atmosphäre.

Kurze Wege planen

Bei der Konzeption lag den Innenarchitekten aus dem Hause Freuding viel daran, dass die Funktionsräume anhand eines definierten Workflows platziert sind. So ist der Keramikraum nur zwei Türen weiter zur Farbnahme/Diagnostik. Kurze Wege bedeuten für den Patienten ggfs. auch kurze Wartezeiten. Und da sich Wartezeiten leider manchmal nicht vermeiden lassen, sollte der Patient sich wenigstens wohlfühlen. Schaffen Sie das entsprechende Ambiente (Abb. 4).

Wichtig ist aber nicht nur, dass der Patient sich wohlfühlt, auch die Arbeits-



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

plätze der Mitarbeiter sollen und wollen mit Bedacht geplant sein. So ist beispielsweise der CAD/CAM-Raum akustisch abgeschlossen und die Fräsen und 3-D-Printer sind in einem Raum separat aufgestellt (Abb. 5). Im Technikraum (Abb. 6), der mit Gruppenarbeits-tischen bestückt ist, sind die Bewegungszonen großzügig bemessen. Auch hier sind lärm- und staubverursachende Geräte separat aufgestellt um die Belastung so gering wie möglich zu halten.

Schön ist, wenn man die Anlieferung bzw. den Versand so gestalten kann, dass dieser über einen separaten Eingang verfügt. So wird ggfs. der Patientenverkehr nicht unnötig gestört. In unserem Planungsbeispiel ist der Versand (Abb. 7) in unmittelbarer Nähe zur Laborzentrale und zum Meisterbüro platziert. Das wiederum schafft kurze Wege.

Kurze Wege werden durch einen direkten Zugang vom Arbeitsbereich zu den Sozialräumen (Abb. 8) sichergestellt. So können die Mitarbeiter abseits der Kundenzone zu den Pausenräumen gelangen (Abb. 9). Dieser Personalraum ist von der Einrichtung so gehalten, dass er in kürzester Zeit umgestaltet werden kann: Die variable Möblierung ermöglicht z.B. eine Bestuhlung für Vorträge oder für Stehtische bei einem Empfang (Abb. 10).

Fazit

So, wie die Planungsbeispiele hier zeigen, gehen die Innenarchitekten von Freudling & Partner, gehen die Wünsche des Kunden und die baulichen Gegebenheiten umgehend besprochen und analysiert wurden, beginnt die Planung. Der

Abb. 3: Der Empfang steht im Mittelpunkt. **Abb. 4:** Keramikraum mit kurzem Weg zu Farbnahme/Diagnostik. **Abb. 5:** CAD/CAM-Raum (vorn) akustisch getrennt zum Fräsen und Sintern. **Abb. 6:** Großzügiger Technikraum.



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9

Abb. 7: Separater Eingang zur Anlieferung bzw. Versand um den Patientenverkehr nicht zu stören. **Abb. 8:** Direkter Zugang zwischen Arbeitsplätzen und Sozialraum. **Abb. 9:** Mitarbeiter gelangen zum Pausenraum abseits der Patientenzone. **Abb. 10:** Der Pausenraum kann zum Vortragsraum umgestaltet werden.



Abb. 10

theoretischen Konzeption und Grundriss-Planung folgt die Visualisierung in 3-D-Animationen. Diese Animationen helfen nicht nur dem Kunden vom späteren Labor ein Bild zu erlangen. Sie dienen vielmehr auch dazu, alle Planungen nochmals zu hinterfragen und zu einer verlässlichen Entscheidung zu führen. Denn die Realisierung einer Einrichtung ist Vertrauenssache. Entsprechend individuell soll folglich ein Labor auch geplant und ebenso werthaltig

und sorgfältig umgesetzt sein. Ein Team von Innenarchitekten und erfahrenen Spezialisten bei der Herstellung werden von eigenen Montageteams ergänzt, die die Einrichtungen in aller Welt liefern, aufstellen und installieren – für lange und nachhaltige Haltbarkeit.

FREUDING LABORS GMBH

Labor- und Praxiseinrichtungen
Am Schleifwegacker 2
87778 Stetten (Allgäu)
Tel.: 08261 7676-0
mail@freuding.com
www.freuding.com

LABORÜBERNAHME // Der digitale Wandel ist im Zahntechniker-Handwerk voll angekommen und bietet zahlreiche Möglichkeiten zur Optimierung und Restrukturierung der Workflows im Labor. Im Keim Dental-Center wurde die Übergabe der Geschäftsführung an den Sohn des Gründers genutzt, um sich mit neuer Hard- und Software sowie einer umfassenden Neugestaltung der Räume für künftige Aufgaben zu rüsten.

FRISCHER WIND IM DENTALLABOR – MODERN IN DIE ZUKUNFT

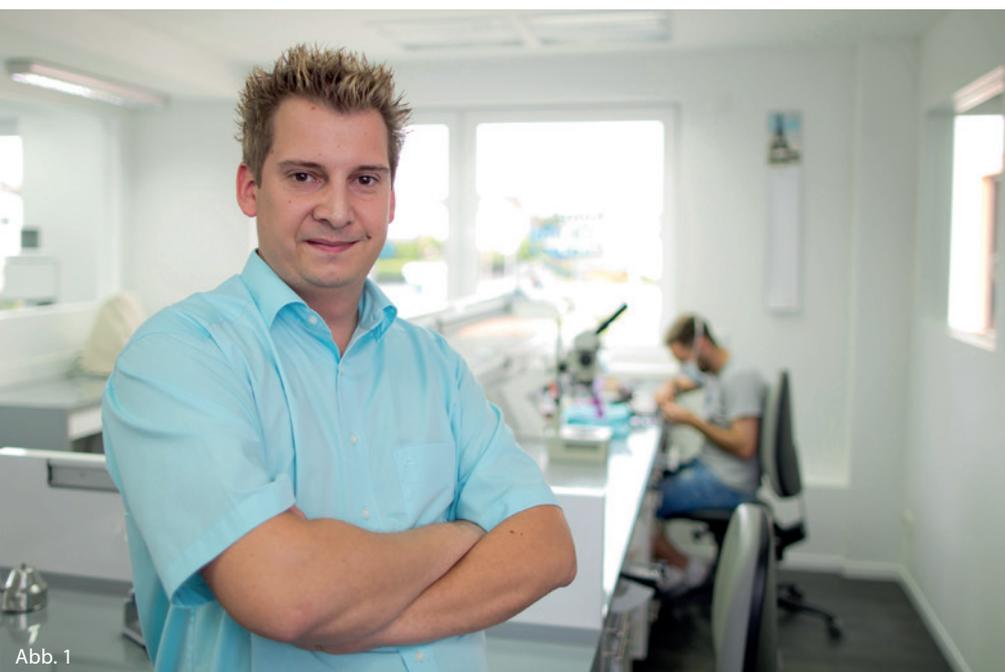
Susan Oehler/Leipzig

Ein Generationenwechsel ist stets geprägt von vielen Veränderungen. Zwischen dem Beibehalten etablierter, bewährter Strukturen und der Einführung neuer Technologien und Systeme muss die rich-

tige Balance gefunden werden, die allen Beteiligten ein angenehmes und effizientes Arbeiten ermöglicht. Im Keim Dental-Center ist dieser Drahtseilakt geglückt: Im August 2013 übernahm Zahntechniker

Patrick Keim den bereits seit 30 Jahren bestehenden Betrieb von seinem Vater. Das Dentallabor im bayerischen Röttenbach bei Erlangen stand zwar auf wirtschaftlich stabilen Füßen, bedurfte in den Augen des neuen Inhabers aber einer grundlegenden Modernisierung. Diese betraf sowohl die technische Ausstattung als auch die Gestaltung der Räumlichkeiten. In typischem, eher dunkel gehaltenem Achtzigerjahre-Schick entsprach die Einrichtung zwar dem Stil und Geschmack der Gründungszeit, erfüllte jedoch nicht mehr die Ansprüche an ein modernes Arbeitsumfeld. Patrick Keim entschloss sich zu einer kompletten Rundumerneuerung, um konkurrenzfähig zu bleiben und zukunftsfähig arbeiten zu können.

Abb. 1: Ein innovativer Chef: Mit zahlreichen Modernisierungsmaßnahmen sorgte Patrick Keim dafür, dass das von seinem Vater gegründete Dentallabor zukunftsfähig bleibt.



Digitalisierung hält Einzug

Nach der Vision des Zahntechnikers wurden die Laborräume vollständig umgestaltet. Dies beinhaltete mitunter das Versetzen von Wänden, die Verlagerung von Arbeitsbereichen und auch zahlreiche Reparaturen. Die alte Bausubstanz hielt dabei einige unvorhersehbare Hindernisse bereit, welche das Vorankommen der Arbeiten verzögerten, so zum Beispiel veraltete und erneuerungsbedürftige



Abb. 2

Abb. 2: Der Arbeitsvorbereitungsraum bietet viel Platz und Arbeitsfläche.

Wasserleitungen. Das Grundkonzept des neuen Labors sah eine helle, offene und moderne Atmosphäre vor, in der eine Symbiose von moderner, digitaler Zahntechnik und den konventionellen Verfahren gelebt werden kann.

Eine besondere Herausforderung bestand darin, alle Arbeiten während des laufenden Betriebes durchzuführen, da andernfalls der finanzielle Verlust nicht tragbar gewesen wäre. Interimsmäßig wurden die Arbeitsplätze daher im Keller und in den Schulungsräumen installiert, was auch den Mitarbeitern ein hohes Maß an Flexibilität und Kooperationsbereitschaft abforderte. Sie sieht Patrick Keim als Grundpfeiler seines Unternehmens: „Die Modernisierung geschah auch deshalb, um meinem Team ein attraktiveres Arbeitsumfeld zu bieten und ihnen vor allem die neuen Technologien schmackhaft zu machen. Besonders die jüngeren Kollegen interessieren sich sehr für moderne CAD/CAM-Fertigungen, was ich natürlich gern fördern möchte.“ Diesem Credo folgend, wurde großer Wert auf die

Digitalisierung der Workflows gelegt – sowohl in der Administration als auch in der Fertigung. Da alle Materialien auf digita-

lem Wege hergestellt werden können, ist eine immer gleichbleibende Qualität der Arbeiten garantiert. Diese macht von sich

Abb. 3: Offene, lichtdurchflutete Arbeitsräume schaffen eine angenehme Atmosphäre.



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 4: Im Keramikraum steht den Mitarbeitern modernste Technologie zur Verfügung. **Abb. 5:** Mit moderner CAD/CAM-Technologie wird eine gleichbleibende Qualität der Arbeiten gewährleistet. **Abb. 6:** Im Maschinenraum stehen Fräsmaschinen, 3-D-Drucker und Sinteröfen.

reden: Inzwischen wenden sich Behandler aus ganz Deutschland an das Keim Dental Center. Unterstützt wird die Neukundenakquise von einem engagierten Außendienst, dessen Einführung ebenfalls eine Idee und Innovation des neuen Laborinhabers war.

Gelungene Verbindung aus Erfahrung und Innovation

Um die umfassende Modernisierung des Objekts in einem Zeitfenster von nur 16 Wochen zu realisieren, bedurfte es vor allem verlässlicher Unterstützung bei der

Organisation. Pluradent, bereits seit vielen Jahren Partner des Keim Dental-Centers und entsprechend prädestiniert, sorgte für einen reibungslosen Ablauf der Planungsphase und eine zügige und praktikable Umsetzung. Der Innenarchitekt des Depots übernahm die Planung der Räumlich-

keiten, zudem wurden Baufirmen vermittelt, die Handwerker koordiniert und die gesamten Baumaßnahmen überwacht. Durch die langjährige gute Zusammenarbeit bestand bereits ein Vertrauensverhältnis, das sich durch das gelungene gemeinsame Projekt noch vertiefte. „Wenn man alles aus einer Hand von einem erfahrenen Partner bekommt, wird das Bauvorhaben vereinfacht und verkürzt“, freut sich Patrick Keim. „Außerdem musste unser Arbeitsbetrieb ja währenddessen weiterlaufen und da ist die eigene Zeit einfach zu kostbar, um sie vollständig für die bauliche Koordination zu verwenden.“ Er schätzt besonders die kompetente Beratung und das schon freundschaftliche Verhältnis zu seinem Ansprechpartner, der auch außerhalb der regulären Geschäftszeiten bei Problemen stets weiterhilft.

In den neu gestalteten, voll klimatisierten Räumlichkeiten arbeitet das Laborteam nun auf 400 Quadratmetern mit modernster technischer Ausstattung, die auch die Kapazitäten des Unternehmens erheblich steigerten. Zwei 5-Achs-Fräsmaschinen, eine 4-Achs-Fräsmaschine, zwei Scanner (taktile und optisch) und ein 3-D-Drucker stehen zur Verfügung, des Weiteren 25 Arbeitsplätze und verschiedene Kleingeräte wie z.B. Brennöfen von VITA. In großzügig geschnittenen, hellen Räumen mit großen Fenstern finden die Mitarbeiter ein angenehmes Arbeitsklima vor. Da fällt es schwer, ein persönliches Highlight auszuwählen: „Eigentlich bin ich auf das neue Labor in seiner Gesamterscheinung sehr stolz“, fasst Patrick Keim zusammen und blickt optimistisch in die Zukunft: „Vorerst sind wir bestens aufgestellt, aber Stillstand ist Rückschritt! Daher werden wir immer die Augen offen halten und mögliche Verbesserungen in unsere Strukturen integrieren.“ Und der Seniorchef? „Mein Vater ist ebenfalls begeistert von den Neuerungen! Er hatte sich seinerzeit bereits mit dem Gedanken an eine Modernisierung getragen und freut sich nun sehr über die zukunftssträchtige Umgestaltung des von ihm gegründeten Labors.“

KEIM DENTAL-CENTER E.K.

Forstacker 1
91341 Röttenbach
Tel.: 09195 923839-0
Fax: 09195 923839-600
pkeim@keim-dental-center.de
www.keim-dental-center.de

PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-290
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

KENNZIFFER 0531 >

Transform™

Individuell anpassbar
für perfekte Abdrücke!



Transform Abdrucklöffel sind thermoplastisch modellierbar. Sie können der jeweiligen Situation im Munde angepasst werden und erlauben hochwertige Präzisionsabformungen bei Ein- und Mehrphasentechniken. Die aus biologisch abbaubarem Material hergestellten Einweg-Abdrucklöffel werden nur 20 Sekunden in heißes Wasser gehalten. Sie sind dann weich und ganz einfach formbar. Sehr angenehm für Patienten. In 3 farbcodierten Größen für bezahnte und zahnlose Kiefer erhältlich.




Astek
INNOVATIONS

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...
www.loser.de





AUSBLICK: HERBSTMESSEN 2016 // Nach dem frühen Start der regionalen Dentalfachmessen mit den id infotagen dental in Hamburg laden nun fünf weitere Herbstmessen ein. Zahnärzte, Praxisteams, Zahn techniker sowie Studenten und Auszubildende haben die Möglichkeit, die regionalen Messen zwischen 10. September und 12. November zu besuchen. Vor Ort informiert und berät kompetentes Fachpersonal in persönlicher Atmosphäre über verschiedene Dienstleistungsangebote, bewährte Produkte sowie aktuelle Neuheiten und Trends für Praxen und Labore.

HERBSTZEIT IST MESSEZEIT

Elisabeth Weiße / Leipzig

Der diesjährige Startschuss der regionalen Dentalmessen ist bereits im April gefallen, doch ab 10. September 2016 bietet sich wieder die Gelegenheit: Die fünf kommenden Messen in Düsseldorf, Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt am Main öffnen ihre Tore für das Dentalpublikum. Sie dienen dem intensiven Austausch aus erster Hand über aktuelle dentale Themen und Trends.

Erfolgreiche „frühe Herbstmesse“

Am 30. April 2016 fand mit der id Hamburg bereits die erste Messe in diesem Jahr statt. Nach einer fast dreijährigen Pause war der

Informationsbedarf in Hamburg recht hoch und so kamen rund 1.800 Besucher auf das Messegelände zur einzigen diesjährigen Dentalmesse im hohen Norden.

Etwa 140 renommierte Firmen informierten das Fachpublikum über bewährte Produkte und dentale Innovationen. Viele Fachvorträge, beispielsweise über die wichtigen Themen Hygienemanagement und Praxisbegehung, wurden den Teilnehmern in der dental arena geboten. Diskutiert wurde auch über die Zukunft der Zahntechnik im Hinblick auf Fräsen und neueste 3-D-Drucktechnik.

Bei allen Besuchern kam die Messe sehr gut an, so ergab sich laut Umfrage des Dortmunder Marktforschungsinstituts Gelszus eine Gesamtzufriedenheit von

über 94 Prozent, bei einem Fachbesucheranteil von knapp 99 Prozent.

Digitaler Workflow im Fokus

Am 10. September findet die nächste Messe statt. Die id Düsseldorf ist nach Hamburg gleichzeitig die zweite von insgesamt vier id infotagen dental und knüpft inhaltlich an die id Hamburg an. Über 140 Aussteller präsentieren zu modernen dentalen Herausforderungen vielfältige Antworten, wie z.B. zur verstärkten Prophylaxe, zu innovativen Werkstoffen bei ästhetischer Prothetik oder zur wachsenden Digitalisierung. Fachberater stehen für alle Fragen kompetent zur Verfügung. Außerdem



lockt die dental arena als informative Plattform viele Besucher mit den Schwerpunktthemen „Praxisbegehung/Hygienemanagement“ sowie „Antikorruptionsgesetz“. Auf allen Messen der id infotage dental gibt es für die Gäste eine kostenfreie Kinderbetreuung. Ausgebildetes Fachpersonal sorgt für alle Kinder ab 3 Jahren.

Anschließend folgt am 23. und 24. September die FACHDENTAL Leipzig mit dem Fokus „Digitaler Workflow vom Scan bis zum Zahnersatz“. Neue digitale Wege sorgen für eine noch effizientere Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Zahn-technikern, für kürzere Lieferzeiten sowie einer verbesserten Fertigungsqualität. Zudem gewährleistet die fortlaufende digitale Überwachung eine erhöhte Sicherheit. Über 200 Aussteller stehen dem Fachpublikum Rede und Antwort und beraten über Produktinnovationen sowie aktuelle Branchenthemen.

Zusätzlich bietet der Dental Tribune Study Club u.a. zahlreiche Fachvorträge

über den Nutzen digitaler Technologien für Patienten und Behandler sowie über neue CAD/CAM-Materialien. Die Besucher haben die Möglichkeit, sich kostenfrei bis zu 10 zertifizierte Fortbildungspunkte zu sichern und sich zu weiteren Sonderthemen wie z. B. „Hygiene in Praxis und Labor“ und praktischen Tipps für den Praxis- und Laboralltag zu informieren. Wie bereits 2015 gibt es auch in diesem Jahr wieder den Marktplatz der Ideen. Die Fachbesucher dürfen abstimmen, welcher Teilnehmer den „FACHDENTAL Award“ hinsichtlich Innovationsgrad, Nutzen und Design verdient hat und können dabei ein Wellness-Wochenende gewinnen.

Danach geht es am 8. Oktober weiter in die bayerische Hauptstadt. Auch auf der id München kann sich das interessierte Fachpublikum Vorträgen namhafter Referenten in der dental arena widmen.

Am 21. und 22. Oktober folgt die FACHDENTAL Südwest in Stuttgart. Ebenfalls steht Fachbesuchern das kostenfreie Fort-

bildungsprogramm des Dental Tribune Study Clubs zur Verfügung. Auch hier erhalten die Gäste die Chance auf das Wellness-Wochenende bei Abstimmung zum „FACHDENTAL Award“.

Den traditionellen Abschluss der Messesaison bildet die id Frankfurt am 11. und 12. November. In gewohnter Weise findet parallel der Deutsche Zahnärztetag mit dem diesjährigen Leitthema „Klinische Behandlungspfade – Ziele, Etappen, Stolpersteine“ statt.

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. Der Messeplan im Inneren hilft bei der Orientierung. Besuchen Sie den Stand der DENTALZEITUNG und sichern Sie sich Ihr persönliches Exemplar!

Termine				
	10.09.2016	09.00–17.00 Uhr	id Düsseldorf http://www.infotage-dental.de	Messe Düsseldorf
	23.09. bis 24.09.2016	13.00–19.00 Uhr 09.00–14.00 Uhr	FACHDENTAL Leipzig www.fachdental-leipzig.de	Leipziger Messe
	08.10.2016	09.00–17.00 Uhr	id München http://www.infotage-dental.de	Messe München
	21.10. bis 22.10.2016	11.00–18.00 Uhr 09.00–16.00 Uhr	FACHDENTAL Südwest www.fachdental-suedwest.de	Messe Stuttgart
	11.11. bis 12.11.2016	11.00–18.00 Uhr 09.00–17.00 Uhr	id Frankfurt http://www.infotage-dental.de	Messe Frankfurt

PRAXISEQUIPMENT // Ein Handwerker ist nur so gut wie sein Werkzeug – auch der Zahnmediziner ist auf seine Instrumente und Geräte angewiesen, besonders dort, wo es um invasive Eingriffe geht. Neben fachlichem Know-how bedarf es gerade in der Implantologie moderner Medizintechnik, um sichere Behandlungsergebnisse zu erzielen.

NEUE TECHNIK FÜR SICHERE IMPLANTOLOGIE

Jenny Hoffmann/Leipzig

Für die Behandlung benötigt der Implantologe nicht nur ein Implantatsystem, das seinen Ansprüchen genügt. Weitere Hauptbestandteile der implantologischen Ausrüstung sind ein Chirurgiegerät und chirurgische Handinstrumente. Ausschlaggebende Kriterien bei der Wahl sind einerseits die technische Präzision, die einen möglichst schonenden Eingriff und gute Einheilungsergebnisse gewährleistet – andererseits die Bedienerfreundlichkeit und Ergonomie, die dem Behandler ein effizientes und komfortables Arbeiten ermöglichen. Besonders vorteilhaft ist es, wenn die Dentaltechnik obendrein auch auf die individuellen Bedürfnisse des Zahnarztes abgestimmt werden kann, zum Beispiel durch die Wahl einzelner Systemkomponenten. Genau das macht W&H mit seiner jüngst vorgestellten neuen Implant-med-Generation möglich.

Aus Erfahrung schöpfen

Der Medizintechnikspezialist W&H verfügt über 125 Jahre Erfahrung und bietet unter anderem ein breit gefächertes Chirurgie- und Implantologie-Sortiment an. Dazu zählt neben den Chirurgiegeräten Piezomed und Elcomed auch die Implantologieeinheit Implantmed, die Behandler bereits seit 15 Jahren durch Anwendungskomfort und -sicherheit überzeugt. Die neue Gerätegeneration wartet jetzt mit noch mehr interessanten Features und Funktionen auf.



Abb. 1

Abb. 1: Das neue Implantmed von W&H verfügt über noch mehr Funktionen und lässt sich modular mit besonders anwenderfreundlichen Systemkomponenten, wie einer kabellosen Fußsteuerung, erweitern.

Für jeden das richtige Modell

Ob Berufseinsteiger oder etablierter Implantologieexperte – das Implantmed bietet dank seiner modularen Erweiterungsmöglichkeiten für jede Karrierestufe das richtige Werkzeug. Schrittweise kann das Chirurgiegerät erweitert werden. Es besteht die Möglichkeit, auf eine kabellose Fußsteuerung, mit der sich gleichzeitig auch Piezomed und Elcomed von W&H bedienen lassen, umzusteigen und somit noch mehr Platz und Flexibilität im OP-Umfeld zu erhalten. Dank des neuen leistungsstarken Motors und der fünf neuen chirurgischen Hand- und Winkel-

stücke mit LED+ können selbst schwierige Eingriffe mit dem Motordrehmoment von 6,2Ncm und der Motordrehzahl von 200 bis 40.000rpm präzise und ohne großen Kraftaufwand durchgeführt werden. Die ergonomisch geformte und sehr gut ausbalancierte Kombination von Motor und W&H-Winkelstück ermöglicht es dem Anwender, eine sehr lange Zeit ohne Ermüdungserscheinungen der Hand zu arbeiten. Für die sichere Anwendung in der Implantologie sorgt dabei die automatische Drehmomentkontrolle am rotierenden Instrument, die sich am Implantmed-Gerät in einer Bandbreite von 5 bis 80Ncm individuell einstellen lässt.

Mehr Sicherheit bei der Implantatstabilität

Für noch mehr Sicherheit können Zahnärzte Implantmed ab Januar 2017 mit dem W&H Osstell ISQ-Modul kombinieren. Die Entscheidung über den richtigen Belastungszeitpunkt eines Implantats wird unter Berücksichtigung aller Schlüsselp Parameter und Risikofaktoren der Patienten immer komplexer. Das Modul hilft, mehr Sicherheit und Zuverlässigkeit für die Bewertung des Behandlungserfolgs zu gewinnen. Während die in Implantmed integrierte maschinelle Gewindefunktion sowie die Kontrolle des Eindrehmoments den Zahnarzt beim Setzen der Implantate unterstützen, erleichtert Osstell ISQ (Implant Stability Quotient) nun die Entscheidung über den optimalen Belastungszeitpunkt eines Implantates. Der vom Messgerät ermittelte Stabilitätswert hilft bei der Steigerung der Erfolgsrate und dient der Qualitätssicherung. Mithilfe der nichtinvasiven Messung kann nicht nur die Primärstabilität von Implantaten bestimmt werden, sondern die Osseointegration durch sekundäre Messungen beobachtet und der beste Zeitpunkt für die Belastung des Implantats bestimmt werden. Der ISQ-Wert (ISQ-Skala von 1–100) wird nach erfolgter Messung am Display angezeigt und ist dank zahlreicher klinischer Studien einfach zu interpretieren. So hat der Behandler den Einheilungsprozess des Implantats selbst bei Risikopatienten bestmöglich unter Kontrolle.

Einfache Bedienung und individualisierbare Programme

Das neue Implantmed-Bedienkonzept hilft dem Praxisteam, den Behandlungsablauf einfach, schneller und effizienter zu gestalten. Das Steuergerät verfügt über einen Farb-Touchscreen mit benutzerfreundlicher Menüführung und Glasoberfläche zur einfachen Reinigung. Während der Anwendung werden je nach Behandlungsschritt auf dem Display die wichtigsten Funktionen und Parameter angezeigt. Per Fingertipp oder per Fußsteuerung kann zwischen Osteotomie-, Gewindefunktion- und Insertionsoption gewechselt werden.

Im Menü können außerdem bis zu sechs Benutzer mit personalisierten Programmabläufen gespeichert werden. Besonders in einer Gemeinschaftspraxis mit mehreren implantologisch tätigen Zahnärzten ist das sinnvoll. Dank integrierter Dokumentationsfunktion werden alle Werte der Implantatinsertion auf einem USB-Stick aufgezeichnet.

Der Assistenz kommt vor allem das innovative Kühlmittelsystem zugute: Das neue Konzept ermöglicht die Beladung auch unter sterilen Bedingungen. Der Kühlmittelschlauch kann dadurch ganz einfach,

- Ohne QAV
- Ohne Alkohol
- Ohne Aldehyde
- TBC-wirksam



Alkoholfreie Feuchttücher zur Reinigung und Desinfektion von empfindlichen Oberflächen von Medizinprodukten, wie z. B. Behandlungseinheiten inkl. Sitzpolster und Schwebetische, Röntgengeräte, Instrumente und Plexiglas.





Abb. 2

Abb. 2: Die chirurgischen Hand- und Winkelstücke mit LED+ sorgen nun für eine volle Ausleuchtung der Behandlungsstelle unabhängig von der Motordrehzahl.

schnell und vor allem sicher eingelegt werden.

Fazit

Es braucht nicht nur das richtige Händchen für die Implantologie, auch das Werkzeug in der Hand muss stimmen.

W&H konnte dank des enormen Erfahrungsschatzes und der engen Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern und Behandlern das neue Implantmed-Chirurgiegerät noch weiter optimieren, sodass es Implantologen sowohl bei der präzisen Durchführung der oralchirurgischen Eingriffe als auch beim effizienten Zeitmanagement unterstützt.

W&H DEUTSCHLAND GMBH

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

Abb. 3: Personalisierbare Programmabläufe erhöhen die Flexibilität für mehrere Behandler. Sie lassen sich per Farb-Touchscreen über das intuitiv bedienbare Menü speichern und auswählen. **Abb. 4:** Mit dem ab Januar 2017 erhältlichen Osstell ISQ-Modul bietet das neue Implantmed dank Kontrolle des Implantatbelastungszeitpunkts noch mehr Sicherheit.

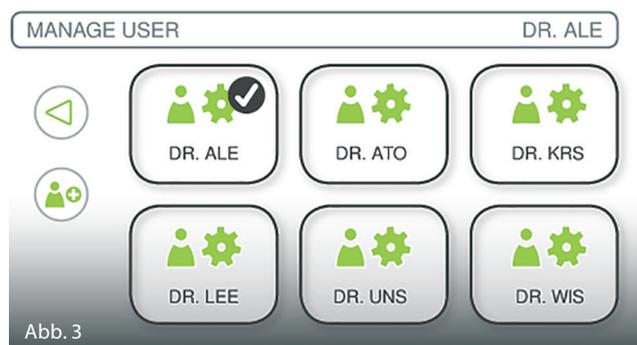


Abb. 3



Abb. 4

Perfektion in ihrer höchsten Form:

G-Premio BOND™ von GC.

Das Premium-Universaladhäsiv, das so
gut wie alles kann – **sogar Reparaturen.**



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

GC

Kostenfreies
Muster anfordern



ERFAHRUNGSBERICHT // Um eine ästhetisch ansprechende Restauration zu gewährleisten, die den Patienten am Ende auch zufriedenstellt, ist eine optimale farbliche Harmonie mit der Restbeziehung essenziell. Im Zuge der Digitalisierung steht Zahnärzten und Zahntechnikern neben dem altbewährten visuellen Abgleich mit Farbskalen mittlerweile auch die effiziente digitale Zahnfarbbestimmung und -kommunikation zur Verfügung. Im folgenden Beitrag berichtet Zahnarzt Knut Marcus Mau aus Tuttlingen über seine Erfahrungen mit VITA Easyshade V und den Software- bzw. App-Lösungen.

DIGITALE FARBKOMMUNIKATION ZWISCHEN LABOR UND PRAXIS

Knut Marcus Mau/Tuttlingen



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: ZA Knut Marcus Mau (Tuttlingen, Deutschland). **Abb. 2:** Farbbestimmung mit VITA Easyshade V am Patienten.

Das VITA Easyshade V ermöglicht neben der digitalen Zahnfarbbestimmung auch die Farbkommunikation mittels VITA ShadeAssist-Software und mobileAssist-App (VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen, Deutschland).

Per Software bzw. App können Praxis und Labor schnell und einfach klinisches Bildmaterial inklusive relevanter Zahnfarbinformationen austauschen. Das VITA Easyshade V ermöglicht eine Umgebungs-

licht-unabhängige Farbbestimmung (1-Punkt-, 3-Punkt- oder Durchschnittsmessung) an natürlichen Zähnen und Restaurationen. Nach der Messung können die Ergebnisse als VITA classical A1–D4 oder VITA SYSTEM 3D-MASTER Farben ausgegeben werden.

Ferner lassen sich für den Bleachingprozess Bleachedfarben (ADA-konform) und für Feldspatkeramik-Versorgungen VITABLOCS-Farben ermitteln.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Das VITA Easyshade V empfiehlt sich, wann immer Zahnersatz durch das Labor gefertigt werden soll – zur Konkretisierung des Auftrags und zur Überprüfung der zahntechnischen Farbproduktion gerade bei verblendkeramischen Restaurationen.

Ferner ist der Einsatz des Systems beispielsweise für Verlaufskontrollen bei

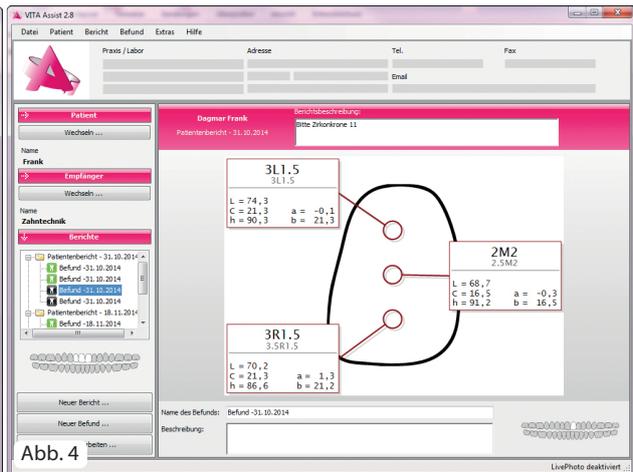
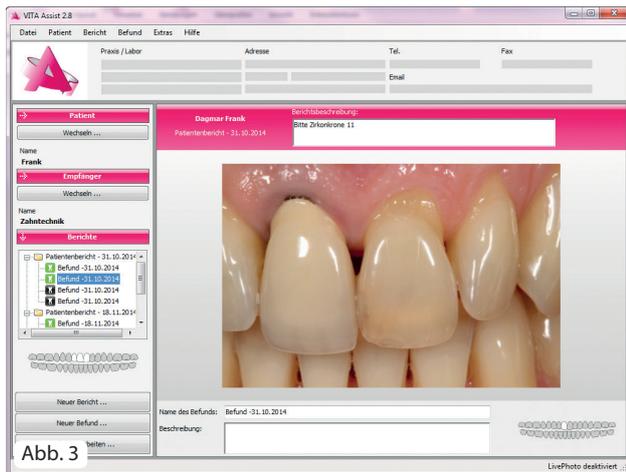


Abb. 3: Fallbeispiel: Ausgangsfotobefund (Detailaufnahme) – Zahn 11 soll neu versorgt werden. Abb. 4: Farbbestimmung mit Bereichsmessungen am natürlichen linken Nachbarzahn.

Bleachingbehandlungen sinnvoll und bei der direkten Füllungstherapie zur Kompositauswahl.

Die digitale Farbkommunikation

Für die Kommunikation mit dem Labor werden in der patientenbezogenen Datenbank der ShadeAssist-Software zunächst Patient sowie Zahntechniker angelegt und

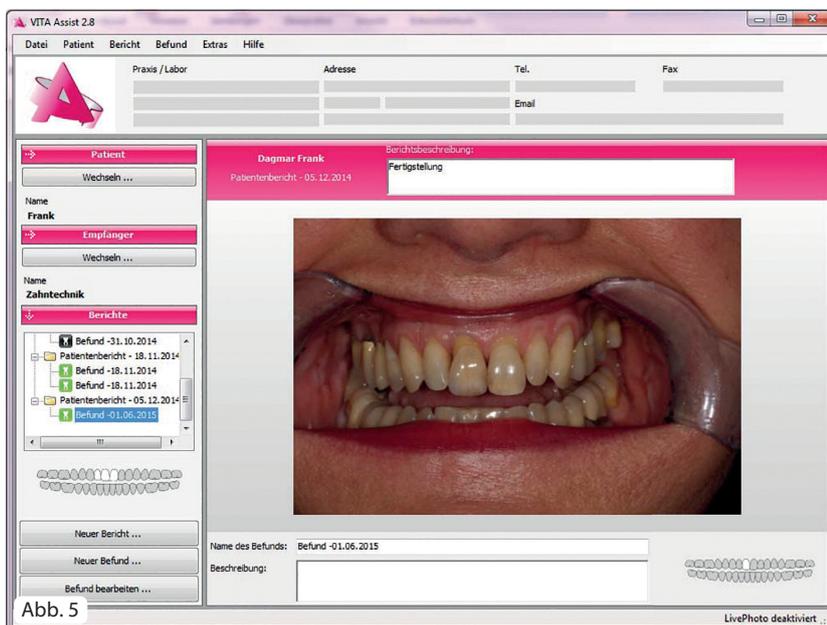
der virtuelle „Auftragszettel“ erstellt. Dann werden ein klinisches Foto der Ausgangssituation und die Messergebnisse importiert. Für eine „vernünftige“ Befundübertragung sind diese beiden Informationen absolut und untrennbar erforderlich. An natürlichen Zähnen erfolgt hierzu eine 3-Punkt-Messung der verschiedenen Zahnbereiche, an Restaurationen eine 1-Punkt-Messung. Bei Bedarf können Messungen an mehreren Zähnen durch-

geführt werden. Die Daten erreichen das Labor via E-Mail oder USB-Stick.

Vorteile für Praxis und Labor

Die umfassenden Informationen bedeuten für den Zahntechniker eine deutliche Vereinfachung bei der korrekten Farbproduktion. Vor allem bei Verwendung von Materialien in VITA SYSTEM 3D-MASTER Farben sind die Messergebnisse als eine Art „Kochrezept“ nutzbar. Zudem lassen sich mit dem VITA Easyshade V bereits nach den einzelnen Bränden die Zwischenergebnisse mit der geforderten „Zielfarbe“ vergleichen: Abweichungen bei Helligkeit, Chroma und Farbton werden nach dem Ampel-Prinzip visualisiert. Die digitale Zahnfarbbestimmung mit dem VITA Easyshade V ist als Selbstzahler- bzw. Privatleistung abrechenbar.

Abb. 5: Das Ergebnis – eine verblendete Zirkondioxidkrone – in situ.



VITA ZAHNFABRIK H. RAUTER
GMBH & CO. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

ZAHNREINIGUNG // Vorsorge ist besser als Nachsorge: Die Prophylaxe hat in der zahnmedizinischen Praxis eine große Bedeutung. Wird sie fachgerecht und regelmäßig ausgeführt, kann Zahnerkrankungen wie Karies und Zahnfleischentzündungen effektiv vorgebeugt werden.

FLUORESZENZUNTERSTÜTZTE PROPHYLAXE

Annika Willinger/Mettmann

Für eine noch wirkungsvollere und nachhaltige Behandlung hat der Prophylaxespezialist ACTEON ein Fluoreszenzkonzept formuliert, das eine ganz neue Sicht auf Zahn- und Pathologien ermöglicht: Erkrankte Bereiche werden klar identifiziert und lassen sich eindeutig von gesundem Gewebe unterscheiden. Das kommt nicht nur der Behandlungsplanung, sondern auch der Patientenkommunikation und -motivation zugute. Eine gewebeschonende und effektive Behandlung der Pathologien sowie spielerische Nachkontrolle runden das Fluoreszenzkonzept ab und tragen zu sehr guten klinischen Ergebnissen und einer gesteigerten Patientenzufriedenheit bei.

Fluoreszenz – wie funktioniert das?

Fluoreszenz (Abb. 1) ist eine Lichtemission, die bei der Beleuchtung von Molekülen in einem normalerweise stabilen Aggregatzustand mit einer Lichtquelle innerhalb des UV-Spektrums oder des sichtbaren Spektrums entsteht. Auf den Dentalbereich übertragen heißt das: Moleküle des Zahngewebes und anhaftende Substanzen wie z. B. Plaque oder Indikatorlösung absorbieren die Lichtenergie der LED-Lichtquelle und reflektieren diese in Form von fluoreszierendem Licht. Dieses Licht ist unterschiedlich gefärbt und ermöglicht somit eine

klare Identifikation der unterschiedlichen Gewebe.

Eindeutige Diagnose, schonende Behandlung, finale Reinigung

Das Fluoreszenzkonzept beinhaltet drei Schritte für die Prophylaxebehandlung. Im ersten Schritt erfolgt mit der Intraoralkamera SoproCare (Abb. 2a und b) eine eindeutige Diagnostik, im zweiten Schritt werden die Pathologien mit dem Ultraschallgenerator Newtron P5XS B.LED (Abb. 3a und b) schonend entfernt und im dritten Schritt wird die Behandlung mit einer gründlichen Reinigung und Politur der

Abb. 1: Neuartige Fluoreszenztechnologie im PERIO-Modus und im KARIES-Modus.

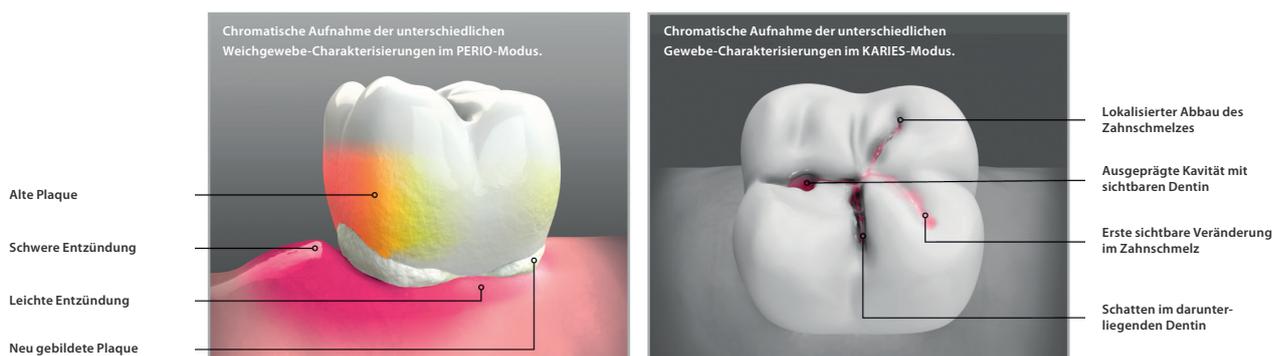




Abb. 2a



Abb. 2b

Abb. 2a: Intraorale Kamera SoproCare. Abb. 2b: Diagnose und Patientenkommunikation.

Zähne mit dem Airpolisher-Handy Air-N-Go easy (Abb. 4a und b) abgeschlossen.

Die einzelnen Schritte

1. Diagnostik und Kommunikation

Abb. 2b: Die Intraoralkamera SoproCare verfügt über drei Modi, mit deren Hilfe eine umfassende Diagnostik ermöglicht wird. Im für das Fluoreszenzkonzept relevanten PERIO-Modus wird neu gebildete Plaque durch eine weiße Körnung, alte Plaque in Orange-Gelb dargestellt. Durch Plaque hervorgerufene Zahnfleischentzündungen werden rosa- bis violettfarben angezeigt. Auch wenn im normalen Tageslicht keine Pathologien diagnostiziert werden können, erscheinen diese unter dem Fluoreszenzlicht der SoproCare doch klar und eindeutig.

Darüber hinaus verfügt die SoproCare über einen Tageslicht-Modus, in dem selbst bei hundertfacher Vergrößerung und in vier verschiedenen Einstellungen (Extraoral, Intraoral, Zahn und Makro) eine hochwertige Bildqualität gewährleistet werden kann. Im KARIES-Modus wird Zahnschmelzkaries in einer pinken Färbung dargestellt, das umliegende Gewebe tritt durch die schwarz-weiße Färbung optisch in den Hintergrund.

Die Mundgesundheit des Patienten kann somit vor der eigentlichen Behand-

lung schnell und einfach bewertet werden. Auch dem Patienten können die pathologischen Bereiche anschaulich erklärt werden – neben der diagnostischen Hilfestellung wird also auch das Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient gestärkt.

2. Gleichzeitiges Entdecken und Entfernen von Plaque

Im nächsten Schritt erfolgt die gewebe-schonende Ultraschallbehandlung mit

dem Newtron P5XS B.LED. Die Indikatorlösung F.L.A.G. for B.LED wird entweder der Spüllösung beigemischt oder direkt mit einem Pinsel aufgetragen (Abb. 3b). Unter dem LED-Handstück leuchtet die Plaque farbig auf, sodass bei der gleichzeitigen Behandlung äußerst präzise und gewebe-schonend vorgegangen werden kann – die Scalingzonen sind klar und eindeutig identifiziert. Dank der farbigen Markierung an Instrument und Leuchtschalter sowie des Cruise Control Systems kann eine Überein-

Abb. 3a: Ultraschallgenerator Newtron P5 XS B.LED.



Abb. 3a



Abb. 3b: Direktes Auftragen der Flüssigkeit F.L.A.G. for B.LED (Fluorescent Liquid Assisted Guidance) auf die Zähne. **Abb. 3c:** Mit F.L.A.G. for B.LED.

stimmung der Spitze mit dem entsprechenden, automatisch optimierten Leis-

tungsspektrum gewährleistet werden. Somit wird eine maximale Leistung bei

gleichzeitig schonender Behandlung und ermüdungsfreiem Arbeiten erreicht.

Abb. 4a: Airpolisher Air-N-Go easy. **Abb. 4b:** Abschließendes Polieren mit Air-N-Go Supra.



Abb. 4a

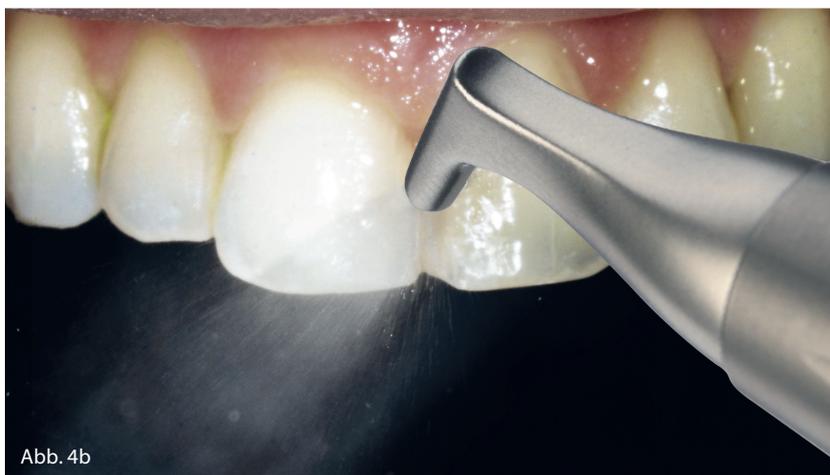


Abb. 4b

3. Abschließende Politur

Mit dem Airpolisher-Handy Air-N-Go easy werden abschließend pathogene Bakterien und Verfärbungen entfernt und die Zähne tiefenwirksam poliert, sodass sich der Patient über ein frisches Gefühl im Mundbereich sowie ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis freuen kann (Abb. 4b). Der gleichmäßige und fokussierte Sprayfluss vermindert die Pulverstreuung und erlaubt somit eine punktgenaue, schmerzarme und blutungsfreie Behandlung. Das Pulver „Classic“ ist in fünf natürlichen Geschmacksrichtungen erhältlich, während „Pearl“ mit seiner ultraaktiven Wirkung besonders empfindliche Gewebe schont. Die optionale PERIO-Funktion erlaubt kontrolliertes, subgingivales Arbeiten und eine wirkungsvolle Behandlung von Parodontalerkrankungen und Periimplantitis.

Anschließend kann dem Patienten anhand von Vorher-Nachher-Aufnahmen der Behandlungserfolg erläutert werden, was zusätzlich zur Einhaltung einer regelmäßigen und gründlichen Mundhygiene motiviert (Abb. 5a–c). Im weiteren Behandlungsverlauf wird dann kontrolliert, ob der Patient die aus dem Fluoreszenzkonzept gewonnenen Ratschläge für eine bessere Mundhygiene erfolgreich umsetzen konnte.

Bei Anwendung des Fluoreszenzkonzepts wird eine nachhaltige Verbesserung



Abb. 5a



Abb. 5b



Abb. 5c

Abb. 5a–c: Verlaufskontrolle mit SoproCare: SoproCare im PERIO-Modus (a), SoproCare im PERIO-Modus mit F.L.A.G. for B.LED (b), SoproCare im Tageslicht-Modus nach Air-N-Go easy (c).

der Mundgesundheit erreicht – sowohl Behandler als auch Patient erkennen wortwörtlich genau, an welcher Stelle sie ansetzen müssen.

ACTEON GERMANY GMBH

Industriestraße 9
40822 Mettmann
Tel.: 02104 9565-10
Fax: 02104 9565-11
info@de.acteongroup.com
www.de.acteongroup.com

KENNZIFFER 0651 >

G4

Jetzt
2
JAHRE
Garantie*
*bei Internetanbindung
des Gerätes

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® C61wd 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

SciCan
A Sanavis Group Company

Your Infection Control Specialist™

scican.com

INTERDENTALREINIGUNG // Bei vielen Menschen ist die Zahnzwischenraumpflege unbeliebt. Dabei ist die interdentale Reinigung die wichtigste Voraussetzung für einen gesunden Mund, denn der Gebissverfall geht hauptsächlich von den ungeputzten Bereichen zwischen den Zähnen aus. Diese Dringlichkeit sollte jedem Patienten verdeutlicht werden. Dies gelingt beispielsweise mit einem sehr eindrucksvollen Zahnfleisch-Blutungstest: dem Bleeding on Brushing (BOB) mit einer Interdentalbürste. Überall dort, wo es blutet, ist eine heftige Zahnfleischentzündung im Gange und zeitgleich wird infolge der Bakterienansammlung womöglich auch der Schmelz demineralisiert (Initialkaries). Dieses Sichtbarmachen der ansonsten „heimlichen“ Erkrankungen motiviert viele Patienten ungemein.

INDIVIDUELLE PFLEGE DER ZAHNZWISCHENRÄUME

Dr. Roschan Farhumand / Hamburg



Abb. 1

Abb. 1: Jede Interdentalpflege ist besser als gar keine.

Zeigt ein Patient nach der Aufklärung über die Krankheitsursachen Interesse, seine Mundgesundheit selbst aktiv wiederherzustellen bzw. zu erhalten, geht es in die Beratungsphase: Wie und womit kann man seine Zahnzwischenräume einfach und effektiv reinigen?

Hier bietet der schwedische Mundhygienespezialist TePe eine Reihe verschiedener Lösungen an, aus welchen individuell für jeden Anwender die richtige ausgewählt werden kann. Denn genau darauf kommt es an: Die passenden Hilfsmittel maßgeschneidert für den Patienten zu bestimmen und mit ihm gemeinsam die entsprechenden Anwendungstechniken zu üben – nur so ist eine dauerhafte Compliance und vor allem atraumatische Anwendung der Hilfsmittel gewährleistet. Wichtig ist dabei, auf die Bedürfnisse des jeweiligen Anwenders einzugehen, um ihn auch wirklich „abzuholen“. Denn wer z.B. partout keine Zahnseide verwenden möchte, wird sie auch nicht benutzen.

Zum Glück gibt es heute für die Reinigung der Zahnzwischenräume viele Hilfsmittel: Von verschiedenen Zahnseideformen über die klassischen Interdentalbürsten bis hin zu den neuen TePe EasyPick™ aus Silikon. Für jeden Geschmack und jede Indikation findet sich eine geeignete Lösung. Dies gilt es im Beratungsgespräch herauszufinden, auch



Abb. 2

Abb. 2: Zur Interdentalpflege für unterwegs: Die neuen TePe EasyPick™ aus Silikon mit kleinen Lamellen sind besonders biegsam.

und gerade durch das praktische Ausprobieren der jeweiligen Alternativen.

Richtig gemacht ist jede Interdentalpflege besser als gar keine

Neben dem Spaßfaktor müssen auch die manuellen Fähigkeiten des Patienten berücksichtigt werden. Zwar macht wie immer die Übung den Meister, aber manche tun sich einfach etwas schwerer als andere. Auch der demografische Wandel spielt eine zunehmend wichtige Rolle: Altersbedingte manuelle und visuelle Einschränkungen in Kombination mit vermehrt eigenen Zähnen bzw. Implantatversorgungen stellen eine Herausforderung für die Prophylaxe dar. Jemandem daher eine super effektive, aber für ihn schwierige Lösung anzubieten, wäre nicht zielführend. Zu groß ist die Gefahr, den Patienten für die Interdentalpflege zu verlieren. Besser ist, nach individuellen Lösungen zu suchen, die vom Patienten akzeptiert werden.

Das über die Anwendung von Zahnseide viel geklagt wird, ist altbekannt. Aber offenbar sind auch die eigentlich viel einfacher anzuwendenden Interdentalbürsten für einige Patienten eine echte Herausforderung. Bemängelt wird meist die Verletzung durch den Draht und die schwierige Anwendung im hinteren Seitenzahnbereich. Hier verbiegt sich der Draht oder bricht ab und wird dadurch unbrauchbar – ärgerlich, auch in finanzieller Hinsicht. Diese Probleme treten hauptsächlich durch eine unsachgemäße Anwendung auf. Umso deutlicher wird hier die Notwendigkeit, zu Beginn die



**NATÜRLICH
GUT BERATEN**

**FACH
DENTAL
LEIPZIG**

**23. – 24. SEPTEMBER 2016
LEIPZIGER MESSE**

Besuchen auch Sie die wichtigste Fachmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik in Ost- und Mitteldeutschland. Nutzen Sie den Branchentreff zur Weiterbildung und Information.

2016 mit den Top-Themen:

- Digitaler Workflow – vom Scan bis zum Zahnersatz
- Hygiene in Praxis und Labor
- Zahnerhaltung – Prophylaxe, Reinigung und Therapie

www.fachdental-leipzig.de



Abb. 3

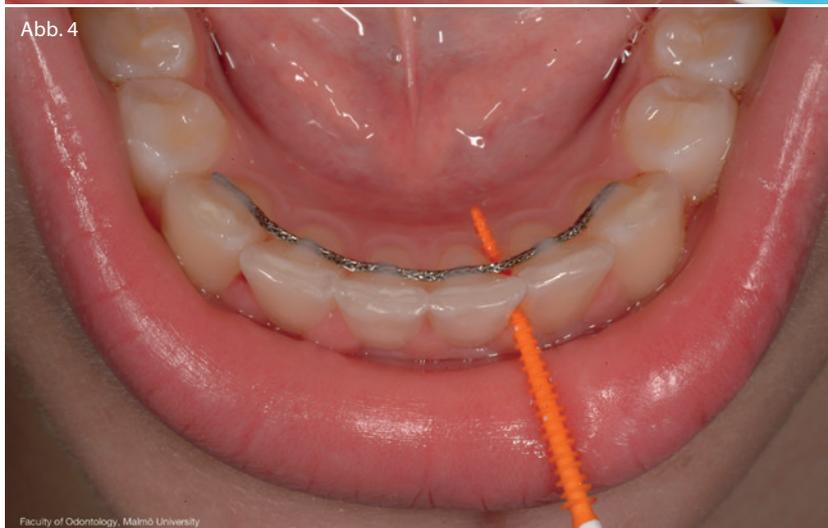


Abb. 4

Abb. 3: Durch die biegsame Form kommen Patienten auch gut an den hinteren Seitenzahnbereich. **Abb. 4:** Die orangen TePe EasyPick™ sind Größe XS/S und für sehr schmale bis schmale Zahnzwischenräume geeignet.

Benutzung gemeinsam zu trainieren. Auch die verschiedenen Größen stellen gelegentlich eine Anwendungshürde dar, obgleich jedem einleuchtet, dass bei unterschiedlichen Zahnabständen nur die richtige Bürstengröße effektiv die Plaque entfernen kann. Aber um auch die Skeptiker und gering Motivierten unter Ihren Patienten für die Interdentalpflege zu gewinnen, hat der schwedische Mundhygienespezialist eine elegante Lösung parat: TePe EasyPick™.

Der easy-Einstieg in die Zahnzwischenraumpflege

Die TePe EasyPick™ aus Kunststoff und Silikon mit kleinen Lamellen sind eigentlich als Lösung für die schnelle Reinigung zwi-

schendurch und unterwegs gedacht. Aber die Rückmeldung vieler Patienten zeigt, dass die „easy“-Anwendung offenbar mit Erfolg auch die Zahnseide- und Interdentalbürstenumfüllung unter den Patienten bedient. Anders als bei Zahnseide und Zahnzwischenraumbürsten kann der „Laie“ nicht allzu viel falsch machen. Es gibt keinen Draht, der verletzen könnte, kein Abklemmen der Blutzufuhr in den Fingern durch Zahnseide und kein Hängenbleiben an Restaurationsrändern.

Aber Vorsicht: Auch hier gilt es, zu Beginn gemeinsam zu üben. Zwar bedarf es nur zwei Größen von TePe EasyPick™ (XS/S und M/L), aber die Gefahr der Aufweitung der Interdentalräume bzw. dem Rückzug der Papillen bei Dauergebrauch ist hier ebenso gegeben wie bei den anderen Hilfsmitteln auch.

Häufig wird die unkomplizierte und schnelle Reinigung bei gleichzeitig geringer Verletzungsgefahr gelobt – und wenn jemand, der ansonsten gar keine Interdentalpflege betreiben würde, diese Lösung für sich als praktikabel erachtet und daher täglich anwendet, ist das schon ein beachtlicher Erfolg!

Entwicklungspotenzial nutzen

Selbstverständlich sollte dem Patienten der Unterschied der Dental-Sticks zu den Interdentalbürsten erklärt werden: Die überlegene Reinigungswirkung durch ein dichtes und langes Borstenfeld. Ebenso dass die verschiedenen Größen den Sinn haben, den jeweiligen Zahnzwischenraum so effektiv wie möglich zu reinigen. Das können die TePe EasyPick™ in der Form nicht leisten. Sie waren ja ursprünglich nicht für die „Hauptpflege“, sondern nur für „zwischen durch“ konzipiert.

Und dennoch: Hauptsache ist, dass überhaupt eine regelmäßige Interdentalpflege betrieben wird. Auch, wenn es zunächst nicht die 100-Prozent-Lösung ist. Mit der Zeit wird vielleicht der Trainingseffekt wirken und so kann sich möglicherweise der eine oder andere Anwender weiterentwickeln – hin zu den bisher als zu schwierig empfundenen Hilfsmitteln. Auch das kann ein Erfolgserlebnis für Patient und Behandler darstellen – neben dem bemerkenswerten Erfolg, auch Menschen mit Einschränkungen oder gar echte Interdentalmuffel mit dem TePe EasyPick™ für die Pflege der Zahnzwischenräume begeistern zu können.



**TEPE MUND-
HYGIENE-
PRODUKTE
VERTRIEBS-GMBH**
Dr. Roschan
Farhumand

Zahnärztin für TePe
Flughafenstraße 52
22335 Hamburg
Tel.: 040 570123-0
Fax: 040 570123-190
kontakt@tepe.com
www.tepe.com

Mehr Komfort für Patient und Behandler

Besuchen Sie uns auf den
Messen in Düsseldorf,
Leipzig, Stuttgart
und Frankfurt!

Für alle
Belmont-Einheiten
und auch Einheiten
anderer Hersteller
einsetzbar!

schon ab
2.620,- €
(zzgl. MwSt.)

- Formschöne Leuchte mit 10 LEDs
- Keine Wärme- oder Geräusentwicklung
- Schattenarmes definiertes Lichtband von 85 mm x 155 mm
- Optimale Ausleuchtung der Mundhöhle, auch wenn Teile der LEDs verdeckt sind (z. B. vom Kopf der Helferin)
- Lange Lebensdauer der LEDs von ca. 40.000 Stunden
- Stufenlose Helligkeitsregelung von 4.000–32.000 Lux
- Farbtemperatur bei jeder Helligkeit 5.000 Kelvin

- Composite Modus 5.500 Lux
- Schnell und leicht zu reinigen
- In verschiedenen Modellen lieferbar:
 - Gerätemodell für Belmont-Einheiten
 - Gerätemodell für Einheiten anderer Hersteller
 - Deckenmodell
 - Deckenmodell mit Gleitschiene

Partner von:

DENTALBELEUCHTUNG // Licht übernimmt wichtige Funktionen in der Dentalmedizin. So ermöglicht es eine erfolgreiche Zahn- oder kieferorthopädische Behandlung wie auch die Aushärtung von Zahnkompositen. Optimale Beleuchtungslösungen für Dentalinstrumente müssen jedoch darüber hinaus ein schlankes und kompaktes Design unterstützen sowie ergonomische und ökonomische Bedürfnisse im Praxisalltag erfüllen.

GEZIELT LICHT LEITEN

Christine Fuhr/Mainz

Für eindeutige Diagnosen und erfolgreiche Behandlungen im Mundraum gilt es, farbechtes und helles Licht unmittelbar an den Arbeitspunkt zu führen. Auch schwer zugängliche Stellen sollten möglichst schattenfrei ausgeleuchtet werden, damit Ärzte jederzeit präzise und störungsfrei arbeiten können. Dazu reicht das Licht von Arbeitsplatzleuchten oft nicht aus. Ideal sind dagegen Lichtquellen an der Spitze eines Dentalinstruments. LEDs bringen hierfür Vorzüge wie geringe Größe, hohe Lichtqualität und wenig Energieverbrauch mit. Konventionelle LEDs sind jedoch empfindlich gegenüber Feuchtigkeit sowie Temperatur und scheitern an dieser Herausforderung.



Abb. 1

Sterilisierbare LEDs für Dentalinstrumente

SCHOTT hat für solche Zwecke vakuumdicht verkapselte LED-Produkte aus rein anorganischen, nicht alternden Materialien entwickelt, die thermisch, chemisch und mechanisch sehr widerstandsfähig sind. Sie halten Temperaturen bis 280 Grad Celsius sowie der Sterilisation im Autoklaven ohne Qualitätsverluste stand – und das über mehr als 3.500 Autoklavierzyklen. Die vielfältigen Bauformen dieser Produktfamilie unter dem Markennamen Solidur® reichen von der etwa zwei Millimeter großen Mini-LED bis zur Ring-LED, die mehrere LED-Chips ringförmig in einem autoklavierbaren Gehäuse inte-

Abb. 1: Optimale Beleuchtungslösungen für die kieferorthopädische oder zahnärztliche Behandlung bietet der Spezialglashersteller SCHOTT.

griert. So lassen sich verschiedenste Anforderungen von Geräteherstellern erfüllen, etwa der Einbau an der Spitze von Dentalturbinen, Aushärtegeräten, Handspiegeln, intraoralen Kameras oder Scalern. Erste Instrumente sind bereits am Markt.

Die Eigenschaften und technischen Optionen der Solidur® LEDs erweitern die bisherigen Grenzen für das Gerätedesign deutlich. So lassen sich nun Instrumente mit Beleuchtung ausstatten, die bisher aus verschiedensten Gründen darauf verzichten mussten. Denkbar sind auch auto-

nome Handstücke mit eigener Stromversorgung. Zudem stellt SCHOTT LEDs mit unterschiedlichen Wellenlängen bereit, vom ultravioletten Spektrum über verschiedene Weißtöne bis zum Infrarotbereich. Damit ist eine farbechte Beleuchtung realisierbar, etwa um die stimmige Pigmentzusammensetzung einer Krone festzulegen. Form und Brechungsindex der LED-Linsen lassen sich darüber hinaus so wählen, dass der Abstrahlwinkel und damit der beleuchtete Bereich in der Größe variiert.



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Mit PURAVIS® Hightechfasern ist es möglich, das Licht aus einer LED-Quelle punktgenau und platzsparend an die Spitze von Hand- und Winkelstücken zu leiten. **Abb. 3:** Die vielfältigen Bauformen der Solidur® Produktfamilie reichen von der etwa zwei Millimeter kleinen Mini-LED bis zur Ring-LED, die mehrere LED-Chips ringförmig in einem autoklavierbaren Gehäuse integriert.

Faserstäbe für Hand- und Winkelstücke

Um allen Anforderungen und Wünschen sowie jedem elektrischen Anschlusskonzept in der Gerätelandschaft gerecht zu werden, stellt SCHOTT eine weitere Beleuchtungstechnologie bereit: faseroptische Lichtleiter, verarbeitet als rigide Stäbe. Diese Lösung bietet sich an, wenn im Dentalinstrument neben Technik sowie Wasser- und Luftkanälen kaum mehr Raum zur Verfügung steht. Denn die PURAVIS® Hightechfasern leiten Licht aus einer LED-Quelle punktgenau und platzsparend an die Spitze von Hand- und Winkelstücken. Die Faserstäbe sind darüber hinaus biokompatibel, autokla-

vierbar und besonders umweltfreundlich. Dank ihrer einzigartigen Glasrezeptur sind sie sehr robust und besitzen eine hohe chemische Stabilität. So können sie im Vergleich zu Instrumenten mit herkömmlichen Fasern wesentlich mehr Sterilisiervorgänge durchlaufen, ohne dass die hohe Qualität der Lichttransmission darunter leidet.

Handstücke werden immer filigraner. Damit auch diese Geräte optimal mit Licht versorgt werden können, bietet SCHOTT vielfältige Designmöglichkeiten für seine Stäbe in Form von 2-D- und 3-D-Geometrien. Im Marktvergleich verfügen sie zudem über die engsten Toleranzen und sind somit sehr einfach in Geräten zu installieren.

Lichtlösungen für Polymerisationsgeräte

Ob PURAVIS® Faserstäbe oder Solidur® LEDs – beide Lösungen eignen sich aus vielerlei Gründen sehr gut auch für den Einsatz in Polymerisationsgeräten zur Aushärtung von Zahnkompositen. Sie unterstützen im Gegensatz zu anderen Lösungen einen hohen Hygienestandard für maximale Patientensicherheit in der Arztpraxis, denn sie erlauben sicheres und zugleich schnelles Sterilisieren: Das Autoklavieren von Faserstab oder gekapselter LED dauert nur rund vier Minuten.

Die Produkte erreichen zudem sehr hohe Leistungen und ermöglichen damit rasche Aushärte- und Behandlungszyklen im Praxisalltag. So erreichen etwa PURAVIS® Faserstäbe eine um bis zu 15 Prozent höhere Lichtleistung sowie höhere Transmission gegenüber herkömmlichen Erzeugnissen. Der Zahnarzt profitiert davon in Form von kurzen Behandlungszeiten und kann somit mehr Patienten versorgen. Die Qualität bleibt dabei hoch, denn die Faserstäbe übertragen Licht in einem sehr breiten Wellenlängenbereich und können somit alle marktüblichen Komposite sicher verarbeiten.

Fazit

Dentalbeleuchtung muss mehr können, als den Mundraum zu erhellen. Entsprechende Lösungen sind erst dann optimal, wenn sie medizinische, hygienische, behandlungs- und gerätetechnische, ergonomische und wirtschaftliche Bedürfnisse gleichermaßen erfüllen können. Mit über 40-jähriger Erfahrung in der medizintechnischen Beleuchtung kennt SCHOTT die Bedürfnisse von Zahnärzten als Partner auf Augenhöhe.

SCHOTT AG

Hattenbergstraße 10
55122 Mainz
Tel.: 06131 66-0
info@schott.com
www.schott.com/medical

NACHBERICHT // Ob in Labor oder Praxis – die Digitalisierung der Zahnheilkunde schreitet weiter unaufhaltsam voran. Auch das japanische Dentalunternehmen GC stellt sich der Zukunft und lud im Frühjahr 2016 ausgewählte Handelspartner an den Sitz von GC Europe ins belgische Leuven. Neben Einblicken in die Firmenphilosophie stand das Thema der digitalen Zukunft der Zahnheilkunde auf dem Programm sowie eine weitere wegweisende Lösung aus dem Hause GC – der neue Intraoralscanner GC Aadvä IOS.

WEGE IN DIE DIGITALE ZUKUNFT

Marcia Tümmler / Bad Homburg

Im Anschluss an einen gemeinsamen Lunch begrüßte Edmund Borde, Leiter Key Account Management bei GC Germany, die geladenen Handelspartner mit einführernden Worten zur Historie des dentalen Global Players, der 2016 sein 95. Firmenjubiläum feiert und somit auf fast ein Jahrhundert dentaler Meilensteine zurückblickt. Am Anfang der erfolgreichen Firmengeschichte stand das Bestreben dreier japanischer Unternehmer, mit ihren innovativen Materiallösungen die Zahnheilkunde zu bereichern. Heute blickt GC auf eine jahrzehntelange Kompetenz in den Bereichen Befestigungs- und Restaurationsmaterialien zurück und versorgt Praxen und Labore mit weltweit anerkannten Qualitätsprodukten und Dienstleistungen. Mit modernen Lösungen wie dem Labor-Scansystem Aadvä Lab Scan oder dem Intraoralscanner Aadvä IOS beschreitet GC nun den Weg in die digitale Zukunft – auch diese Entwicklung spiegelt den Geist der Gründerväter wider, Produkte anzubieten, welche die Lebensqualität der Patienten nachhaltig verbessern und sich dabei stets an den Kundenbedürfnissen orientieren.

Digitaler Workflow

Dr. Friedrich Gockel, Universität Marburg, gab anschließend spannende Einblicke in

die „Digitale Zahnheilkunde heute und in Zukunft“ mit Fokus auf die drei wesentlichen Bereiche Administration, Diagnose und Behandlung. Insbesondere die Befunderhebung und die darauffolgende Therapie würden von digitalen Technologien profitieren – Beispiele hierfür seien digitale Röntgen- und Abformungstechniken, 3-D-Gesichtsscans, Kariesdetektion, Farbbestimmung, Endodontie und 3-D-Implantatplanung sowie CAD/CAM-Zahnersatz. Die Kombination dieser Technologien werde auf Basis der gesammelten Daten einen „virtuellen Patienten“ schaffen. Gestützt von modernen Systemen wie Digital Denture macht dies einen digitalen Workflow möglich, mit dem sich künftig auch CAD/CAM-gefertigte Totalprothesen in Praxis und Labor in wenigen Schritten realisieren lassen.

Live-Demo des Intraoralscanners Aadvä IOS

Als ein Fundament modernen Zahnersatzes dienen präzise Abformungen, die der digitalen Kette mithilfe von Intraoralscannern wie dem GC Aadvä IOS zugeführt werden. Denny Födtsch, Vertriebspezialist Digitale Lösungen bei GC Germany, war es vorbehalten, die noch junge Lösung von GC anhand einer praktischen Live-Demo vorzustellen: Die Anwesenden

konnten sich vom mobilen, ergonomischen Cart- und Scannerdesign überzeugen, das sich perfekt auf den Anwender oder die Behandlungssituation einstellen lässt. Der puderfrei einsetzbare Scanner bietet ein kompaktes Handstück mit kleinem Scannerkopf und lässt sich über einen Touchscreen-Monitor intuitiv bedienen. Die Datensicherheit steht der Präzision in nichts nach: Die integrierte GC Aadvä IOS Digital Service Platform (DSP) gewährleistet einen datenschutzkonformen Transfer zu Dentallaboren, Partnern und Fräszentren – wobei jederzeit der aktuelle Status der Arbeit verfolgt werden kann. Weitere Features sind kontinuierliche Software-Updates, Messagefunktionen, Trainingsvideos, das Erstellen von Support-Tickets sowie die sichere Archivierung der Falldaten.

Im Anschluss an die nachfolgende Logistikführung konkretisierte Georg Haux, Prokurist und Leiter Vertrieb & Marketing bei GC Germany, die ökonomischen Aspekte des GC Aadvä IOS. So nehme auch in Zukunft die Komplexität prothetischer Versorgung zu: Während sich die Fertigungsverfahren heutzutage in Gussverfahren, Galvanik, CAM sowie 3-D-Druck auffächern, gestaltet sich auch das Materialangebot mit Metall, Galvano, Presskeramik, Zirkon, Siliziumdisilikat, Hybridmaterialien, Composites, PEEK, PMMA und 3-D-Druck-Materialien mannigfaltig.



Das Team von GC um Georg Haux (hinterste Reihe, 2.v.l.) Denny Födisch (hinterste Reihe, links), Edmund Borde (dritte Reihe von vorn, rechts) Susanne Hasselbach (zweite Reihe, Mitte) Ljuba Merkel (erste Reihe, rechts) und Dr. Friedrich Gockel, Universität Marburg (vierte Reihe, links) mit den Handelspartnern von Pluradent.

Mit Blick auf einen komfortablen Workflow schließen die Abformungs- bzw. Scansysteme von GC den Kreis der existierenden Lösungspalette – bestehend aus Hybridkeramikblöcken (CERASMART), Discs (Initial Zr Discs), Verblendungen (Initial Keramiklinie), Malfarben und Polituren (Optiglaze color, DiaPolisher Paste), Adhäsiven und Primern (G-æniel Bond, Metal Primer II, Ceramic Primer II), Befestigungs- (G-CEM LinkForce) sowie Reparaturmaterialien (G-æniel Universal Flo). Haux hob dabei den neuen dualhärtenden Composite-Zement GC G-CEM LinkForce hervor, der die Erfolgsgeschichte des Unternehmens im Bereich Befestigung fortzuschreiben soll: Der Alleskönner eignet sich neben CAD/CAM-Restaurationen unter anderem für die Zementierung von Vollkeramik, Hybridkeramik, Composite und metallbasierten Inlays, Onlays, Kronen sowie Brücken und wird durch das Ein-Komponenten-Adhäsiv G-Premio BOND sowie den G-Multi Primer komplettiert.

Fazit

Die Einblicke der Veranstaltung in Belgien spiegeln einmal mehr den Ansatz von GC wider, die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und dem Zahnarzt Lösungen bereitzustellen, die den Praxisalltag erleichtern und sich auch mit Blick auf die Wirtschaftlichkeit bewährt haben. Dafür stand insbesondere das interessante Programm zum Thema digitale Zukunft, die GC mit Lösungen wie dem Aadvä IOS mitgestalten möchte.

GC GERMANY GMBH

Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: +49 6172 99596-0
Fax: +49 6172 99596-66
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

NEUES KONZEPT // Immer mehr Menschen erkranken an Gingivitis oder Parodontitis. Eine professionelle Behandlung erfolgt durch mechanische oder chemotherapeutische Maßnahmen. Dies ist zwar meist wirksam und nützlich, aber kann auch Nebenwirkungen hervorrufen und aus Kosten- und Zeitgründen nicht für jeden Patienten die beste Variante sein. Hier lohnt sich ein Blick auf eine neue Methode, bei der individuelle Schienen mit Wasserstoffperoxid angewendet werden.

GESUNDE GINGIVA DURCH WASSERSTOFFPEROXID

Shannon Pace Brinker / Virginia Beach (Virginia, USA)



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Die raue Oberfläche von Zahnstein verursacht zwar selbst keine Entzündung der angrenzenden parodontalen Gewebe, aber sie ist ein idealer Untergrund für die subgingivale Ansiedlung von Mikroben. **Abb. 2:** Individuelle Schienenherstellung im Praxislabor.

Parodontalerkrankungen haben sich in den USA zu einer regelrechten Epidemie entwickelt; jeder zweite Erwachsene über 30 hat entweder Gingivitis oder Parodontitis.¹ Parodontalerkrankungen entstehen, wenn Bakterien gingivale und/oder parodontale Gewebe besiedeln und dort eine Reihe von destruktiven entzündlichen und immunologischen Veränderungen auslösen.² Destruktiv wirken beim Entstehen und Fortschreiten von Parodontalerkrankungen u. a. bakterielle Plaque und Zahnstein.³

Parodontalerkrankungen müssen professionell behandelt werden, d.h. Bakterien beseitigen, Plaque und Zahnstein aufbrechen und lösen und gingivale Gewebe festigen; darauf folgen nachhaltige präventive Maßnahmen zur Gesunderhaltung des Parodontiums. Bei konventionellen Behandlungen erfolgt eine mechanische Entfernung von subgingivalem Biofilm und harten Belägen (z.B. Plaque und Zahnstein) durch Scaling und Wurzelglättung.^{4,5} Ergänzend werden adhäsive, antiseptische und antiphlogistische Chemotherapeutika (z.B. Delmopinolhydrochlorid, Mundwasser, Chlorhexidin, Octenidin, Zahnpasten mit Triclosan, Copolymer und Natriumfluorid usw.) bei Problemen mit schwer zugänglichen Bereichen und einem Mangel an regelmäßiger mechanischer Plaqueentfernung eingesetzt.⁶



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: Individuelle Schienen mit 3-prozentigem Wasserstoffperoxidgel von SDI zur nächtlichen Anwendung über 21 Tage. **Abb. 4:** Postoperative Kontrolle nach 21 Tagen und feiner Belagsentfernung.

Solche mechanischen und chemotherapeutischen Maßnahmen sind zwar wirksam und nützlich, aber aufgrund ihrer Kosten, Nebenwirkungen und Zeitanforderungen eventuell nicht für alle Patienten mit schwierigen finanziellen Verhältnissen und Bedingungen für die Mundgesundheit geeignet. Nötig ist ein neues Konzept, mit dem Parodontalerkrankungen effektiv und bezahlbar therapiert und die orale und parodontale Gesundheit optimal und dauerhaft bewahrt werden können.

Wasserstoffperoxid und Parodontalbehandlungen

Heute verbindet man 3-prozentiges Wasserstoffperoxid meist mit Zahnaufhellung, aber ursprünglich diente Wasserstoffperoxid als orales Antiseptikum zur Verbesserung der Gesundheit der Gingiva.⁷ Wasserstoffperoxid eignet sich nachweislich zum Aufbrechen und Lösen von Plaque und Zahnstein.⁸⁻¹⁰ Eine Studie kam zu dem Ergebnis, dass durch täglichen Gebrauch von Zahnaufhellungsstreifen mit Wasserstoffperoxid die Bildung von Zahnstein im Vergleich zu normalem Zähneputzen um bis zu 29% reduziert wird.¹¹

Neben dem Aufbrechen von Plaque und Zahnstein ist auch belegt, dass Wasserstoffperoxid gingivale Gewebe festigt und reinigt und die Blutung auf Sondierung sowie die Messzahlen auf dem Plaque- und Gingiva-Index signifikant verringert.^{10,12} Wasserstoffperoxid tötet und beseitigt bestimmte Bakterien im Gingi-

valsulkus durch die Freisetzung von Sauerstoff beim Kontakt mit den Geweben. Dies hat pathogene Effekte auf grampositive und gramnegative Organismen, die bei akuten nekrotisierenden Parodontalerkrankungen Krankheitserreger stark reduzieren oder beseitigen und so die Gesundheit der Gingiva verbessern.^{9,13}

Ein Problem war bisher, Wasserstoffperoxid in Parodontaltaschen zu applizieren und dafür zu sorgen, dass es mit den Geweben lange genug in Kontakt bleibt, um wirksam zu sein.¹⁴ Erfreulicherweise ist es aber durch lokale Applikation von 3-prozentigem Wasserstoffperoxidgel mit einer in der Zahnarztpraxis herstellbaren individuellen Schiene möglich, auch

tiefer Taschen zu erreichen, Taschentiefen und Blutung auf Sondierung stärker als mit reinem Scaling und Wurzelglätten zu verringern und Plaque und Zahnstein aufzubrechen.^{4,15}

Empfohlenes Verfahren zur Wasserstoffperoxidbehandlung

Das hier empfohlene standardisierte und allgemein zugängliche Behandlungskonzept wäre ein sicheres, effektives, kostengünstiges und anwenderfreundliches Verfahren zur direkten Applikation von Wasserstoffperoxid auf die erkrankten Gewebe.

Abb. 5: Weitere Kontrolle zwei Wochen später. Die Zähne sind nicht nur deutlich sauberer, sondern auch weißer.



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

Abb. 6: Nahaufnahme im Bereich der oberen Schneidezähne zwei Wochen nach der Behandlung. **Abb. 7:** Nahaufnahme im Bereich der unteren Schneidezähne zwei Wochen nach der Behandlung.

1. Bei der einleitenden Abklärung und Untersuchung eine erste Behandlungsmaßnahme durchführen, die von grober Zahnreinigung bis zu Scaling und Wurzelglättung reichen kann, gefolgt von einer parodontalen Befunderhebung (d.h. Blutungsindex, Taschentiefen, klinische Attachmentlevels), einer relevanten allgemein- und zahnmedizinischen Anamnese und Röntgenaufnahmen.
2. Feststellen, ob der Patient ein Kandidat für die häusliche Wasserstoffperoxidtherapie ist oder nicht (z.B. ältere Patienten, denen die grundlegende Mundhygiene schwerfällt; biologisch, genetisch und/oder medizinisch vorbelastete und/oder für Parodontalerkrankungen prädisponierte Patienten; Patienten mit Entzündungen und tiefen Taschen).
3. Detailgenaue Abformungen für gut sitzende individuelle Schienen nehmen. Anders als bei Schienen zur Zahnaufhellung die Papillen nicht aus der Schiene ausschneiden. Der Behandler sollte je nach Fall genaue Anweisungen zur Modifikation der Schienen für die parodontale Wasserstoffperoxidtherapie geben (z.B. Abschneiden der Schiene 2mm oberhalb des Gewebes, besondere Maße im Bereich von Zähnen mit inakzeptablen Taschentiefen und Blutungswerten), damit die Assistentin die Schienen so anpasst, dass das Wasserstoffperoxidgel optimal in den Sulkus appliziert wird.
4. Ein 3-prozentiges Wasserstoffperoxidgel (Poladay, SDI, www.sdi.com) wählen, damit die Sauerstofftherapie keine

Verätzungen an Mund oder Gingiva verursacht.

5. Schiene(n) und 3-prozentiges Wasserstoffperoxidgel (Poladay, SDI, www.sdi.com) dem Patienten aushändigen und zeigen, wie man eine Schiene korrekt mit dem Gel füllt und in den Mund einsetzt. Der Patient sollte das noch im Behandlungsstuhl selbst ausprobieren, damit sichergestellt ist, dass er die Anwendung von Schiene und Wasserstoffperoxid sowie die richtige Entfernung und Hygiene danach verstanden hat.
6. Die Behandlungsvorgaben erläutern, also z.B., dass der Patient seine mit 3-prozentigem Wasserstoffperoxid gefüllte(n) Schiene(n) 21 Tage lang über Nacht tragen sollte.
7. Vor der Entlassung des Patienten einen Kontrolltermin in 22 Tagen vereinbaren, an dem der Behandler den Patienten untersuchen, eine feine Zahnreinigung vornehmen und einen neuen parodontalen Befund erheben kann. Dabei speziell auf deutlich verringerten Zahnstein, gelöste Plaque, gesündere Gingiva und reduzierte Taschentiefen achten.

Fazit

Für Parodontalerkrankungen gibt es zahlreiche Behandlungsoptionen. Wasserstoffperoxid ist nachweislich dazu geeignet, Plaque und Zahnstein zu lösen, gingivale Gewebe zu reinigen und Bakterien zu beseitigen. Mit 3-prozentigem

Wasserstoffperoxid in individuellen, in der Praxis herstellbaren Schienen erhält der Patient eine personalisierte, praktische, bewährte und wesentlich erschwinglichere Therapie zur Verbesserung der Mundgesundheit.

Literatur bei der Redaktion.



**SHANNON
PACE BRINKER,
CDA, CDD**

in den USA und international als Referentin und

Autorin tätig
Chefredakteurin des Fachmagazins „Contemporary Product Solutions“
Contemporary Product Solutions
309-A 26th Street
Virginia Beach, VA 23451 (USA)
shannon@cpsmagazine.com
www.contemporaryproductsolutions.com

SDI GERMANY GMBH

Hansestraße 85
51149 Köln
Tel.: 0800 1005759
Fax: 02203 9255-200
Germany@sdi.com.au
www.sdi.com.au

id infotage dental 2016

Innovationen entdecken.
Produkte erleben.



Ihr Branchen-Treffpunkt:

- Neueste Entwicklungen
- Innovative Produkte
- Neue Impulse
- Vortragsforum „dental arena“

■ **Düsseldorf** · 10. Sept. 2016

Messegelände

■ **München** · 8. Okt. 2016

Messegelände

■ **Frankfurt/M.** · 11./12. Nov. 2016

Messegelände



www.infotage-dental.de

KONZERTBESUCH TROTZ ZAHN-OP

Wie weit kann Fan-Liebe gehen? Endlich sollte Chelsey Bunnerts Traum Wirklichkeit werden. Der 16-Jährigen aus Harrisburg, Pennsylvania, gelang es, Karten für das begehrte Beyoncé-Konzert zu ergattern. Doch kaum zu Hause erklärte ihre Mutter, dass der Teenager genau zwei Tage vorher ihre Weisheitszahn-OP hat. Die junge Amerikanerin überlegte erst, die Karten zurückzugeben und es beim nächsten Konzert wieder zu versuchen. Aber bereits den letzten Auftritt konnte sie nicht sehen und entschied sich somit gegen einen Umtausch.

Die Operation überstand Chelsey gut und zwei Tage später rüstete sie sich für das Konzert. Bepackt mit genügend Schmerztabletten und Kühlakkus überwand sie ihre Schmerzen und ging zum Konzert. Auf Twitter postete sie Fotos von sich und ihrem Fan-Poster mit der Aufschrift „Weisheitszahn-OP um 6 & Beyoncé



um 7“ und erhielt über 2.000 Retweets. Zwar kühlten die Akkus nur bis zur Hälfte des Konzerts und das Mitsingen musste leider ausbleiben, dennoch war es Chelseys „beste Nacht aller Zeiten“.

Quelle: www.abcnews.go.com

DER MACGYVER DER ZAHNÄRZTE



Da Ken Griffin nicht abergläubisch ist, legte er seine Zahn-OP guten Gewissens auf einen Freitag, den 13. Aber dann kam es ganz anders, als Griffin am Tag der Operation zu seinem Zahnarzt ging.

Zunächst war jedoch alles in Ordnung. Er nahm auf dem Behandlungsstuhl Platz und sein australischer Zahnarzt gab ihm die Betäubungsspritze. Dann begann Dr. Haroon Syed mit dem Austausch der Krone. Doch genau in der Mitte der OP fiel plötzlich der Strom aus. Zuerst dachte Griffin, dass nur die Glühbirne kaputt gegangen ist, weil er das Summen des Bohrers weiterhin hörte. Aber es stellte sich heraus, dass dieser über einen Kompressor lief, welcher immer noch Restluft hatte.

Dr. Syed wollte seinen Patienten nicht unnötig längeren Schmerzen aussetzen. Also fackelte er nicht lang und ließ die Zahnarzt-helferin zu seinem Handy greifen. Nur im Schein der Taschenlampe seines iPhones beendete der Australier erfolgreich die Zahn-OP. Für sein Geschick und seinen Einfallsreichtum erntete Dr. Syed daher verdienter Weise den Spitznamen „MacGyver“.

Quelle: www.heraldsun.com.au

WITZE

Beim Zahnarzt: „Tut dir dein Zahn immer noch weh, Lisann?“, fragt Michaela ihre kleine Tochter, die eben aus dem Behandlungszimmer rauskommt. – Lisann antwortet: „Woher soll ich das denn wissen! Die Zahnärztin hat ihn doch behalten!“

Was ist gold und fliegt durch die Luft? – Ein Maikäfer mit Goldzahn.

„Hallo Herr Doktor, ich habe Zahnschmerzen, Halsschmerzen, Kopfweh, Bauchschmerzen, Herzstechen und meine Arme und Beine tun weh. Wissen Sie vielleicht, was mir fehlt?“ – „Nein, Sie haben doch schon alles!“



BYE-BYE BIOFILM



AIR-FLOW MASTER PIEZON®



- FÜR EINE SUB- UND SUPRAGINGIVALE PROPHYLAXE
- FÜR SCHMERZFREIES NO PAIN-SCALING



BYEBYEBIOFILM.COM

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

EMS

STANDARDHYGIENE MIT ALKOHOLFREIEN FEUCHTTÜCHERN

Eine gezielte Reinigung und Desinfektion von Oberflächen in Zahnarztpraxen/Praxen zählt zur Standardhygiene und ist ein bedeutender Zeitfaktor. Mit den MaxiWipes wet ermöglichen wir Ihnen eine zeitsparende Schnelldesinfektion und Reinigung von sensiblen alkoholempfindlichen Inventar und Oberflächen.

Die bereits vorgetränkten Großtücher (17 x 26 cm) sind besonders praktisch: Beutel in der Box platzieren, öffnen, das Tuch in „Cotton-Touch-Qualität“ entnehmen und verwenden. Hierdurch entfällt die zeitaufwendige Dosierung und es werden Anwendungsfehler beim Ansetzen der Lösung vermieden. Durch die neue Formulierung ohne QAV, auf Basis sek. und tert. Alkylamine, sind die Feuchttücher besonders für empfindliche Oberflächen wie z.B. Behandlungseinheiten inkl. Sitzpolster, Schwebetische, Röntgengeräte, Instrumente und Plexiglas geeignet.



Die bereits VAH-gelistete alkohol-, QAV- und aldehydfreie Tränklösung schont nicht nur das Inventar und schützt Ihre Gesundheit, sondern wirkt auch innerhalb kürzester Zeit bakterizid inkl. TBC und MRSA, levurozid und viruzid gegen behüllte Viren im Carriertest nach DVV 2012 sowie unbehüllte Noroviren. Durch die Begutachtung der Wirkstofflösung im 4-Felder-Test wird auch die praxisnahe Sicherheit nochmals unterstrichen! Informieren Sie sich einfach unter [www.alpro-](http://www.alpro-medical.de)

www.alpro-medical.de oder sprechen Sie uns direkt unter Telefon 07725 9392-0 an.

ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstraße 9
78112 St. Georgen
Tel.: 07725 9392-0
info@alpro-medical.de
www.alpro-medical.com

KENNZIFFER 0801

SCHNELLE ISOLIERUNG DES ARBEITSFELDES

Insti-Dam von Zirc ist der schnelle und einfache Kofferdam für eine zuverlässige Trockenlegung bei Einzelzahnbehandlungen. Der Kofferdam ist auf einem runden



flexiblen Fertigrahmen montiert und bereits gelocht.

Neu beim Insti-Dam-Konzept ist die Variante Insti-Dam Relaxed-fit, der Kofferdam speziell für den Seitenzahnbereich. Der Gummi ist besonders locker im Rahmen platziert, sodass er sich problemlos auch an hinteren Molaren anlegen lässt. Eine Person allein kann diesen Arbeitsschritt übernehmen: Den flexiblen Kunststoffrahmen führt man an den Patientenmund und platziert den Gummi mit seiner präzise vorgestanzten Perforation direkt über den zu behandelnden Zahn. Dies vereinfacht nun auch das Einsetzen der Klammer. Die Isolation des Arbeitsbereiches erfordert wenig Aufwand und ist schnell abgeschlossen.

Insti-Dam Relaxed-fit ist so elastisch, dass der Kofferdam während der Röntgenaufnahme im Patientenmund verbleiben kann. Dies vereinfacht gerade endodontische Behandlungen sehr, da der Ablauf nicht unnötig unterbrochen wird.

Insti-Dam Relaxed-fit gibt es in der Farbe Lila. Der runde Rahmen hat einen Durchmesser von 11 Zentimeter. Das Produkt ist latexfrei und kann deshalb auch bei Allergikern problemlos angewandt werden.

LOSER & CO GMBH

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

KENNZIFFER 0802

BE

SUCCESSFUL | CONNECTED | OPEN



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

TURBINE MIT DREHMOMENT

Die W&H Primea Advanced Air Technologie verbindet alle Vorteile des luftbetriebenen Handstücks mit den Stärken des Mikromotors. Das Ergebnis: Ein besonders vielseitiges und leistungsstarkes Handstück für die High-Speed-Präparation, das sowohl vom Handling, als auch bei den Einsatzmöglichkeiten alle bisherigen Systeme in den Schatten stellt. Diese innovative Antriebstechnologie kann ohne Zusatzgeräte für alle Einheiten der ULTRADENT Premium-Klasse angeboten werden. Zahnärzte sind sich einig: Das geringe Gewicht und die hohe Drehzahl der Turbine sind von großem Vorteil. Dagegen punktet ein Mikromotor mit einstellbarer, konstanter Drehzahl. Wie schön wäre es, diese Funktionen zu kombinieren? Die Primea Advanced Air Technologie bietet dieses neue Antriebskonzept an.



So kann die Effizienz bei High-Speed-Präparationen gesteigert und gleichzeitig Kosten und Zeitaufwand minimiert werden. Aufgrund der regulierbaren und konstant bleibenden Bohrgeschwindigkeit können beispielsweise Kavitäten mühelos, ohne Drehzahlverlust, eröffnet, alte Füllungen einfach entfernt und Kronen und Brücken mit Leichtigkeit getrennt werden. Möglich wird das durch eine spezielle Sensorik und eine neuartige Ventilsteuerung. Nutzen Sie die Messe und testen Sie diese Technologie. Sie werden dabei etwas sehen, was Sie kennen, aber etwas erleben, wovon Sie geträumt haben!



ULTRADENT DENTAL-MEDIZINISCHE GERÄTE GMBH & CO. KG

Eugen-Sänger-Ring 10
85649 Brunnthal
Tel.: 089 420992-70
Fax: 089 420992-50
info@ultradent.de
www.ultradent.de

KENNZIFFER 0821

VALIDIERBARE INNENREINIGUNG & PFLEGE

Das neue Reinigungs- und Pflegegerät STATMATIC™ smart übernimmt die sorgfältige, Innenreinigung und Pflege von Übertragungsinstrumenten. Es wurde entwickelt, um dem komplexen Aufbau von

Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken gerecht zu werden. Mit vier verschiedenen Programmen kann den unterschiedlichen Anforderungen von Instrumenten und Praxis entsprochen werden.

Eine separate Düse ermöglicht die gezielte Pflege der Spannzänge, um die optimale Haltekraft der Bohrer-Spannzange zu erhalten. Im validierten Standard-Programm „Reinigung und Pflege“ dauert der automatische Reinigungs- & Pflegevorgang ca. 3,5 Minuten pro Instrument. Bei der schonenden Reinigung werden Spray-, Antriebskanäle und Instrumentenhohlräume, mit einem speziellen, nicht fixierenden Reiniger, effizient von Bakterien, Keimen und Schmutz befreit. Die Pflege des Getriebes sorgt für einen langen Werterhalt der Instrumente. Zur Rückverfolgbarkeit werden alle automatisch ablaufenden Vorgänge im Gerät

aufgezeichnet und können über eine USB-Schnittstelle ausgelesen werden. Das im Gerät integrierte Display ermöglicht eine einfache Bedienung und zeigt die Restlaufzeit des jeweiligen Programms an. Bei den automatischen Abläufen werden Reiniger und Öl exakt und sparsam dosiert, wodurch Pflegefehler ausgeschlossen und Kosten reduziert werden können. Zusammen mit einer geeigneten Außenreinigung und einer abschließenden Desinfektion im Dampfsterilisator ist eine RKI-konforme Wiederaufbereitung möglich.

SCICAN GMBH

Wangener Straße 78
88299 Leutkirch
Tel.: 07561 98343-0
Fax: 07561 98343-699
www.scican.com

KENNZIFFER 0822



„MEHR HOMOGENITÄT, WENIGER BLÄSCHEN“

Mit der Qualität des Verblendkunststoffs steht und fällt die Qualität und damit die Ästhetik und die Langlebigkeit einer jeden Kombi- und Implantatarbeit.

Das neue CERAMAGE UP von SHOFU Dental kommt dieser Vorstellung recht nah, denn es vereint die positiven Eigenschaften von Komposit und Keramik in einem Hochleistungswerkstoff.

Warum das so ist, erklärt

ZTM Johannes Frech:

Mit dem Haftverbund und der Modellierbarkeit seines früheren fließfähigen Verblendsystems war ZTM Frech zufrieden, nur die sehr hohe Plaque-Affinität des Werkstoffs habe ihn immer gestört. So war auch er auf der Suche nach einem geeigneteren Verblendkunststoff. Als langjähriger SHOFU-Kunde und CERAMAGE-Anwender fiel ihm der Wechsel nicht schwer: „Mit CERAMAGE UP haben wir einen Werkstoff gefunden, der eine bessere Modellierbarkeit und Homogenität aufweist. Das plaqueabweisende Material ist thixotrop; das heißt, es lässt sich sehr gut aufbauen. Durch leichtes Riffeln kann man die Massen aber auch gut ineinander fließen lassen.“



Den Hochglanz müsse man sich erarbeiten wie bei allen stark gefüllten Materialien. Ein positiver Aspekt sei dabei, dass es ganz selten Bläschenbildung gebe, das hätten sie bei dem Vorgängerprodukt öfter gehabt.

„CERAMAGE UP ist die logische Weiterentwicklung von CERAMAGE. Es ist wirtschaftlich und effizient, ich brauche keine neuen Geräte, kein neues Basissortiment, ich muss das Schichtschema nicht umstellen ... – perfekt!“

SHOFU DENTAL GMBH

Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-64
info@shofu.de
www.shofu.de

KENNZIFFER 0831

45°-WINKELSTÜCK FÜR DIE CHIRURGIE



Das weltweit erste 45°-Winkelstück aus dem Hause NSK ist nun auch als Z-SG45 mit externer Kühlung für den chirurgischen Einsatz erhältlich. Ti-Max Z-SG45 erleichtert den Zugang zu schwer erreichbaren Molaren oder anderen Mundregionen, in denen ein Standard-Winkelstück an seine Grenzen gelangt. Durch seine schlanke Formgebung bietet es eine gute Sicht und großen Behandlungsfreiraum, da es mehr Raum zwischen dem Instrument und den benachbarten Zähnen

lässt. Die kräftige, gleichbleibende Schneidleistung mit seiner 1:3-Übersetzung und einer maximalen Drehzahl von 120.000/min verkürzt die Behandlungszeiten beim aufwendigen Sektionieren oder bei der Extraktion von Weisheitszähnen, wodurch Stress sowohl für den Behandler als auch den Patienten verringert wird. Die neue DURAGRIP-Beschichtung erzeugt einen festen Grip für den Behandler, sodass auch komplexe Eingriffe jederzeit mit größtmöglicher Sicherheit durch-

geführt werden können. Gleichzeitig erhöht die resistente DURAGRIP-Oberfläche die Widerstandsfähigkeit gegen Kratzer und sorgt so für den Werterhalt des Instruments. Das Winkelstück ist sowohl mit (Z-SG45L) als auch ohne Licht (Z-SG45) erhältlich und kann somit an allen Chirurgieeinheiten betrieben werden.

NSK EUROPE GMBH

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

KENNZIFFER 0832



MEHRWERT- EXPERTIN

TYPISCH VERTRIEBSLEITERIN IM DENTAL-
HANDEL: IM VERBAND WIRD SIE NOCH BESSER.

Für die Vertriebsleitung und Geschäftsführung der im BVD organisierten Dentalhandels-Unternehmen ist der Verband Thinktank und Netzwerk zugleich. In Arbeitskreisen und bei Fortbildungen wird Fachwissen aktualisiert. Im Austausch mit den Marktpartnern werden Produkte und Lösungen optimiert. Unabhängig und kompetent. Eine sichere Bank für Zahnarzt und Labor.

Einer der vielen Vorteile Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



VON EINEM LÄCHELN ZUM WELTWEITEN ERFOLG



Opalescence, der Name des Weltmarktführers für Zahnaufhellung, steht für Qualität, Sicherheit und maximale Erfolge und das nun schon seit 26 Jahren. Im Jahr 1990 zunächst von Dr. Dan Fischer als einzelnes Produkt für die Aufhellung der Zähne seiner Tochter entwickelt, bietet Ultradent Products seinen Kunden heute die Möglichkeit, aus einer Vielzahl von Opales-

cence-Produkten auszuwählen. Ein besonderes Highlight ist die visköse, klebrige Konsistenz der Gele. Dr. Fischer war es besonders wichtig, dass das Gel in seiner Form stabil ist und beim Tragen nicht in direkten Kontakt mit dem Zahnfleisch kommt. Diese Eigenschaft schätzen auch die Patienten und haben durch die Treue und Vertrauen in die Produkte dazu bei-

getragen, dass Opalescence Gele nun zu den weltweit am meisten genutzten Zahnaufhellungsgelen zählen. Opalescence hat bisher schon Millionen von Menschen zu einem strahlenden Lächeln, mehr Selbstvertrauen und einer besseren Lebensqualität verholfen. Lassen Sie sich selbst von Opalescence überzeugen und freuen Sie sich auf zufriedene und strahlende Patienten.

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 3592-15
Fax: 02203 3592-22
infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com

KENNZIFFER 0861

UNSCHLAGBARES DUO

Jedes der beiden Konzentrate ist für sich genommen hochwirksam und ein effektives Mittel, um den Werterhalt von Sauganlagen zu sichern – doch im Duo sind sie einfach unschlagbar.

Die Rede ist von dem seit Jahren zum Goldstandard der Sauganlagendesinfektion gehörenden Orotol® plus und dem ebenso bewährten Spezialreiniger MD 555 cleaner. Mit der verbesserten Rezeptur des MD 555 cleaners bietet der Hersteller Dürr Dental seinen Kunden eine optimale Systemlösung für die Beseitigung hartnäckiger Ablagerungen aus einem der wichtigsten zahnmedizinischen Geräte.

Dabei ergänzen sich die beiden Konzentrate perfekt: Während Orotol® plus konsequent gegen Bakterien, Pilze und Viren vorgeht, entfernt der MD 555 cleaner zuverlässig Ablagerungen von schwerlöslichen Salzen, Kalk, Prophylaxepulvern oder Pearl-Produkten basierend auf Kalziumkarbonat aus allen Teilen der Sauganlage – auch aus den Leitungen. Wird ein solcher „Rundumschlag“ regelmäßig

durchgeführt, reduziert sich das Risiko eines Leistungsabfalls oder Komplettausfalls erheblich. Zudem verlängert die Anwendung der effizienten Produktkombination die Lebenszeit der Sauganlage.

Das es bei der Pflege und Reinigung von Sauganlagen noch Verbesserungspotenzial gibt, davon ist nicht nur der Hersteller aus Bietigheim-Bissingen überzeugt: Experten schätzen, dass jede zweite Anlage, die in einer deutschen Praxis steht, in ihrer Leistung eingeschränkt ist. Das liegt u.a. daran, dass viele zwar desinfiziert, aber nicht richtig gereinigt werden. Dürr Dental möchte mit seiner Produktlösung dazu beitragen, dass sich diese Zahlen künftig verbessern.



DÜRR DENTAL AG

Höpfheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 705-0
Fax: 07142 705-500
info@duerr.de
www.duerrdental.com

KENNZIFFER 0862

Besuchen Sie uns auf der id west

am 10.09.2016 in Düsseldorf

Halle 8A, Stand F21

3D-Offensive

3D für 2D: Innovations- und Rückkaufprämie nutzen!



3D-Offensive

inklusive
10.000,00 € Innovations- und
10.000,00 € Rückkaufprämie!

Nur bis zum 30.11.2016
bekommen Sie den
ProMax 3D Classic zum
Sparpreis bei Rückgabe
Ihres Altgerätes!

PLANMECA ProMax 3D Classic

PLANMECA ProMax ist die einzigartige All-in-one-Geräteplattform für professionelle 3D-Bildgebung und 2D-Panorama- sowie Fernröntgenbildgebung.

- 4 Geräte für unterschiedliche Applikationsprofile
- Optimale Volumengrößen und Einblendungsmöglichkeiten zur Dosisreduktion
- Bildgebungsprotokolle für spezifische diagnostische Anforderungen
- Wählbare Volumen- und Voxelgrößen
- „Touchscreen“ führt problemlos durch den Arbeitsprozess
- Einfache und sichere Patientenpositionierung „Face to Face“
- Frei wählbare Volumenposition, patentierter SCARA Roboterarm
- Scoutaufnahmen zur Verifikation der Volumenposition
- Neueste Flatpanel-Technologie
- ProFace – das weltweit erste 3D-Gesichtsfotografiesystem optional für alle ProMax-3D-Systeme
- 2D-SmartPan-System – erzeugt einzigartige Multilayer-Panoramaaufnahmen ohne Sensorwechsel

Maximale Flexibilität durch Romexis-Software:

- Läuft unter Windows und Mac OS X
- Softwaretools zur Diagnose: MPR, OPG und transversale Schichten, frei drehbar
- Implantatplanung bis hin zur Bohrschablone optional
- FRS-Analyse optional
- Alle Modelle inklusive Standardausstattung und Romexis-Software
- Inklusive 3D-Rekonstruktionsrechner
- Inklusive 1-Nutzer-3D-Lizenz
- Inklusive 5-Nutzer-2D-Lizenz
- Inklusive Prüfkörperset

Aktionspreis Farbe blau

54.900,00 €
~~89.976,00 €~~

monatliche KfW-Finanzierungsrate

955,59 €

Zins 1,69 %; Laufzeit 60 Monate

Preise und Raten in Euro, zzgl. ges. MwSt. Geräte zzgl. Montagekosten. Finanzierungsangebote vorbehaltlich positiver Kreditprüfung und unveränderter Zinskonditionen freibleibend. Material-Aktionsangebote abzüglich individueller Einkaufskonditionen. Vergleichspreise laut unverbindlicher Preisempfehlung der NWD Gruppe bzw. des Herstellers. Abbildungen können abweichen und aufpreispflichtige Sonderausstattungen enthalten. Liefer- und Zahlungsbedingungen laut AGB. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Postanschrift: NWD Gruppe, Zentrallager, Schuckertstraße 21, 48153 Münster

2016.3731...Stand: 04.08.2016

dentale
zukunft



NWD

GRUPPE

Weitere Unternehmen der NWD Gruppe:



www.nwd.de/einrichtungsspezial

SCHUTZ VOR HYPERSENSITIVITÄT UND DEMINERALISIERUNG



Bakterien im oralen Biofilm gelten als verantwortlich für die Entstehung von Karies und Parodontalerkrankungen. Die Entfernung der Plaque führt jedoch nicht zur Lösung des Problems, da einige ihrer Eigenschaften erwünscht sind und eine Plaquefreiheit nie von langer Dauer ist. Sinnvoll ist stattdessen die Herstellung eines Gleichgewichts im Biofilm. Erzielen lässt sich dieses durch Anwendung inno-

vativer Clinpro-Produkte von 3M. Um dem Prozess der Demineralisierung entgegenzuwirken, bedarf es der Reinigung, der Stärkung und des Schutzes der Zahnoberflächen. Schonend, aber dennoch gründlich gereinigt wird mit Clinpro Prophy Powder, einem glycinbasierten Prophylaxepulver für die Pulver-Wasser-Strahltechnik. Dieses lässt sich supra- und subgingival anwenden und sorgt für

eine wirkungsvolle Keimreduktion. Optional kann danach die Politur mit Clinpro Prophy Paste erfolgen. Speziell für die Remineralisation der Zahnschubstanz wurde Clinpro White Varnish mit funktionalisiertem Tricalciumphosphat (fTCP) entwickelt. Der feuchtigkeitstolerante Klarlack setzt bis zu 12 Stunden direkt am Zahn Fluorid und Calcium frei. Das Resultat ist eine naturähnliche Mineralisation. Zudem werden Hypersensitivitäten gelindert. Einen unterstützenden Effekt bietet die fTCP-haltige Zahncreme Clinpro Tooth Crème.

3M DEUTSCHLAND GMBH

ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
info3mespe@mmm.com
www.3MESPE.de

KENNZIFFER 0881

DURCHDACHTES ENDO-EQUIPMENT-SYSTEM



Das modulare Spüllösungssystem CanalPro des Schweizer Dentspezialisten COLTENE garantiert einen sicheren Behandlungsablauf sogar in stressigen Situationen. Dank der ausgeklügelten Farbcodierung der Spritzen und Spüllösungen sind Verwechslungen nahezu ausgeschlossen. Der Kolben der einzelnen Spritze ist jeweils in Rot, Gelb oder Blau eingefärbt. So lassen sich CanalPro-Spritzen mit Luer-

Lock-Anschluss selbst in aufgezogenem Zustand eindeutig den entsprechenden Lösungen im klassischen Spülprotokoll zuordnen. Die Label der endodontischen Spüllösungen von COLTENE sind passend dazu in Rot, Gelb oder Blau gekennzeichnet. Die drei Grundfarben sorgen für maximalen Kontrast und erhöhen zusätzlich die Sicherheit. Damit lässt sich künftig das Endo-Tray noch einfacher zusammenstellen. Die einprägsame Sequenz Rot – Gelb – Blau bietet ähnlich einer Verkehrsampel eine weitere nützliche Merkhilfe: Während der Instrumentierung wird der Kanal zuerst mit dem rot markierten Natriumhypochlorit gespült. Die Schmierschicht wird dem traditionellen Spülprotokoll zufolge mit 17-prozentiger EDTA-Lösung entfernt, die im CanalPro-System mit Gelb gekennzeichnet ist. Zum Abschluss empfiehlt sich die Spülung mit 2%-prozent-

gem Chlorhexidin. CHX schützt die offenen Dentintubuli effektiv vor Reinfektion. Die konsequente Einhaltung der Abfolge Rot – Gelb – Blau verhindert damit effektiv die bekannten Wechselwirkungen bei gleichzeitiger Anwendung von NaOCl und CHX.

Zum CanalPro-Spüllösungssystem gehört auch eine Spüllösungsstation. Die Einhand-Bedienung ermöglicht eine äußerst materialsparende Dosierung.

COLTÈNE/WHALEDENT GMBH + CO. KG

Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau
Tel.: 07345 805-0
Fax: 07345 805-201
info.de@coltene.com
www.coltene.de

KENNZIFFER 0882

KOMPAKTE POWERPAKETE

Piezon 250 und Piezon 150 sind die Familienmitglieder von EMS zur Zahnsteinentfernung. Mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Entwicklung leistungsstarker Scaler,



kombiniert mit den neuesten Technologien, kommen zum Einsatz.

Die leistungsstarken Dentalscaler begnügen sich mit der Stellfläche eines DIN-A5-Blattes und sind kompatibel mit allen EMS Swiss-Instruments. Mit dem geringen Gewicht von weniger als einem Kilogramm machen die Geräte in jeder Zahnarztpraxis eine gute Figur. Der große, ergonomische Leistungsregler macht es besonders leicht, die 35 Leistungsstufen intuitiv und präzise einzustellen oder das Gerät ein- beziehungsweise auszuschalten. Die sechs rund um die Spitze des Handstücks angeordneten Leuchtdioden leuchten bei Bedarf für 20 Sekunden den Mundraum taghell aus. Das Ergebnis: Exzellente Sicht auf den Behandlungsbereich erleichtert die Diagnose – ganz ohne

Instrumentenbewegungen und Spülung. Das Handstück beider Geräte ist dünn, leicht und robust. Das neue, mit noch mehr Kraft ausgestaffierte Ultraschall-Elektronik-Modul sorgt für höhere Effizienz bei der Zahnsteinentfernung. Ein Mehr an Leistung und Komfort.

EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH

Schatzbogen 86
81829 München
Tel.: 089 427161-0
Fax: 089 427161-60
info@ems-ch.de
www.ems-dental.com

KENNZIFFER 0891

BEHANDLUNG UNTER TAGESLICHTBEDINGUNGEN

Die zehn LEDs der DENTAL LEUCHTE 900 sind in Ringform angeordnet und ermöglichen durch ein rechteckiges Lichtband von 85x155 Millimetern ein schattenarmes Arbeiten.

Selbst wenn 50% der Lampe durch den Kopf verdeckt werden, bleibt genug Licht zum Ausleuchten der Mundhöhle, da jede LED durch einen besonderen Prismenschliff das rechteckige Arbeitsfeld erzeugt.

Eine störende Wärme- und Geräusentwicklung gibt es nicht. Vorteile für den Behandler ergeben sich vor allem aus der Drei-Achsen-Rotation und der sensorgesteuerten Ein-/Aus-Schaltung der Lampe sowie aus den besonderen Lichtparametern.

Die Leuchte lässt sich in ihrer Helligkeit stufenlos von 4.000 Lux bis zu 32.000 Lux regeln. Bei jeder Helligkeit wird die Farbtemperatur von 5.000 Grad Kelvin beibehalten, die eine Behandlung unter Tageslichtbedingungen gewährleistet und sich ideal für die Zahnfarbbestimmung eignet. Dank des hohen Farbwiedergabeindex von 90 werden Farben kontrastreich wi-

dergegeben. Der Behandler kann bestens zwischen verschiedenen Tönen, z.B. im Weichgewebe, unterscheiden. Ein spezieller Kompositus-Modus verhindert z u d e m , dass Komposite frühzeitig ausgehärtet werden.

Die Lebensdauer der LED beträgt ca. 40.000 Stunden – ein Lampenwechsel ist damit so gut wie unnötig. Stromsparend und leicht zu reinigen fügt sich die Leuchte optimal in den Praxisalltag ein.

Alternativ lässt sich die Leuchte an der Decke anbringen und mit einer optionalen Gleitschiene flexibel verschieben. Erhältlich ist die DENTAL LEUCHTE 900 als Gerätemodell mit oder ohne Transformator für Belmont-Behandlungseinheiten sowie für Geräte anderer Hersteller.



BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18
60437 Frankfurt am Main
Tel.: 069 506878-0
Fax: 069 506878-20
info@takara-belmont.de
www.takara-belmont.de

KENNZIFFER 0892

VIELSEITIGES ABFORMSYSTEM



Mit dem Flexitime-Konzept versorgt der Zahnarzt Kronen und Brücken ebenso komfortabel wie Funktionsabformungen, In- und Onlays sowie Transfer- und Implantatabformungen.

Damit der Behandler bei der Kombination der Flexitime-Materialien noch komfortabler an das Behandlungsziel geführt wird, stellt Heraeus Kulzer den Produktnavigator auf seiner Website bereit. Hiermit kann

der Zahnarzt in verschiedenen Auswahlfeldern die gewünschte Indikation, die bevorzugte Abformtechnik, die gewünschte Viskosität des Löffelmaterials sowie die Größe der prothetischen Arbeit angeben und erhält anschließend individuelle Anwendungsempfehlungen und Tipps zur Verwendung und Kombination der Flexitime-Materialien. Das innovative A-Silikon steuert dank seiner speziellen

Materialeigenschaften die Abbindekinetik anhand der Mundtemperatur: Somit härtet das Material erst nach dem Einbringung in den Mund beschleunigt aus. Damit hat der Zahnarzt die nötige Zeit, die Behandlung in Ruhe und seinen Vorstellungen entsprechend vorzubereiten – während der Patient davon profitiert, dass er das Abformmaterial nur kurz im Mund behalten muss. Zum anderen geben das Dynamix® speed-System zum automatischen Anmischen der Material-Kartuschen und die Fast&Scan-Varianten dem Zahnarzt weiteres Rüstzeug an die Hand, um die Abformung noch effizienter zu gestalten.

HERAEUS KULZER GMBH

Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
info.lab@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.de

KENNZIFFER 0901

EFFIZIENT, EINFACH, PRÄZISE

Sie wollen zeitgemäße Zahnmedizin und Zahntechnik endlich live sehen und erleben? Dann sind Sie am VITA Messestand genau richtig. Das VITA Team und renommierte Referenten aus Praxis und Labor freuen sich auf einen regen Austausch mit Ihnen. Mit kostenlosen Vorträgen, Demos und unter Anleitung von Pilotanwendern bleiben keine Fragen zu der VITA Produktwelt offen. Besondere Highlights versprechen beispielsweise die Bereiche CAD/CAM-Materialien und digitale Zahnfarbestimmung.

Auf den infotagen dental am 10. September 2016 in Düsseldorf, der Fachdental Leipzig am 23./24. September 2016, den infotagen dental am 8. Oktober 2016 in München, der Fachdental Südwest am 21./22. Oktober 2016 in Stuttgart und der id mitte am 11./12. November 2016 in Frankfurt am Main gilt: VITA Messestand besuchen, Produkte anschauen, aus-

probieren und sich überzeugen lassen. Wer passt zu wem? An allen Fachdental-Messen steht den Besuchern des VITA Messestands der CAD/CAM-Experte ZTM Hans-Jürgen Lange (Darmstadt) Rede und Antwort. Er informiert praxisnah über die Kompatibilität von VITA Rohlingen zu unterschiedlichsten CAD/CAM-Systemen und deren breit gefächertes Indikationsspektrum. Welche Vorteile bietet die digitale Zahnfarbestimmung für Praxis und Labor? Außer in Düsseldorf wird ZA Knut Mau (Tuttlingen) an allen Fachdental-Messen die schnelle und vor allem präzise digitale Zahnfarbestimmung und -kommunikation mit dem VITA Easyshade V ausführlich live erklären und demonstrieren.



VITA ZAHNFABRIK H. RAUTER GMBH & CO. KG

Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-210
Fax: 07761 562-233
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

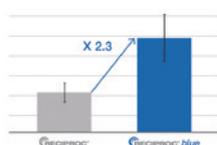
KENNZIFFER 0902

INSTRUMENTE ZUR REZIPROKEN WURZELKANALAUFBEREITUNG

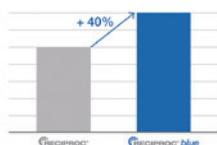
RECIPROC® blue



x2.3 geringeres Frakturrisiko*



40% größere Flexibilität*



* Average value for RECIPROC® blue instruments compared to RECIPROC® instruments. Based on internal report #16-HO-003. Data on file.

Der Endodontie-Spezialist VDW bringt zum Herbst eine nächste Generation der erfolgreichen RECIPROC® Instrumente auf den Markt. Durch ein neues Produktionsverfahren gewinnt die Feile deutlich an Flexibilität und besitzt gleichzeitig ein noch geringeres Frakturrisiko. Diese Kombination macht die Wurzelkanalaufbereitung für den Zahnarzt noch sicherer und einfacher in der Anwendung. Zusätzlich hat der Zahnarzt die Möglichkeit, die Instrumente vorzubiegen, um einen leichteren Zugang in stark gekrümmte Kanäle zu schaffen.

Möglich macht diese neuen Eigenschaften ein besonderes Temperaturprotokoll. Nachdem die RECIPROC® Instrumente im bewährten Verfahren hergestellt sind, werden sie zusätzlich durch einen detailliert festgelegten Erhitzungsprozess geleitet. Dieser verändert die Molekularstruktur des Nickel-Titans so, dass das RECIPROC® Instrument die beschriebenen zusätzlichen Eigenschaften erhält. Aufgrund der Erhitzung verändert sich die Farbe der Feile – sie wird blau. Diese Blaufärbung gibt der neuen Instrumentengeneration ihren Namen: RECIPROC® blue. RECIPROC® blue Instrumente sind sowohl für erfahrene sowie für neue Anwender des reziproken Systems geeignet. Alle Vorteile, die das bewährte RECIPROC® System bietet, finden sich auch im RECIPROC® blue System. Auch die Anwendung des Systems bleibt für den Zahnarzt unverändert, sodass die RECIPROC® blue Instrumente wie gewohnt in allen VDW Endomotoren genutzt werden können.

VDW GMBH

Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 62734-0
Fax: 089 62734-304
info@vwd-dental.com
www.vwd-dental.com

KENNZIFFER 0911

KENNZIFFER 0912 >

ADVANCED AIR TECHNOLOGIE: EXKLUSIV BEI ULTRADENT

Seit mehr als 90 Jahren bieten wir Ihnen die geniale Kombination von Innovation, Qualität, Flexibilität und Ergonomie – für höchste Investitionssicherheit.

Die ULTRADENT Premium-Klasse wartet auch dieses Jahr wieder mit exklusiven Innovationen auf: U 1600 und U 6000 sind ab sofort mit der Advanced Air Technologie „PRIMEA“, sowie dem bewährten W&H Chirurgiemotor „IMPLANTMED“, ausgestattet. Beide Technologien versprechen ein noch effizienteres Arbeiten mit den Einheiten der Premium-Klasse.

Weltneuheit: PRIMEA ist die neue Turbinentechnologie für Highspeedpräparation. Sie verbindet die Vorteile des Luftantriebes mit den Stärken des elektrischen Micromotors.



MADE IN
GERMANY

Unsere Behandlungseinheiten werden in Deutschland hergestellt und aus Bauteilen höchster Güte und Qualität zusammengesetzt.

vision U included 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

SPIELEND LEICHTE FÜLLUNGEN



Aura Bulk Fill ist das Nanohybridkomposit für schnelle und einfache Seitenzahnfüllungen. Die einzigartige, patentierte Füllertechnologie von SDI schafft eine optimale Harmonie von Verarbeitung und Leistung, für ein nicht klebriges, standfestes und leicht modellierbares Bulk-Fill-Komposit, das ohne Deckschicht natürliche, lebensechte Resultate ermöglicht. Aura Bulk Fill kombiniert ein schrumpfungsaufwandsarmes Kunststoffsystem mit einem Ultra High Density (UHD) Glasfüller mit einzigartiger Morphologie zu einem Füllungsmaterial mit extremer Festigkeit, das hohen Druckkräften standhält und sich zugleich verblüffend einfach verarbeiten und polieren lässt.

Vielbeschäftigten Zahnärzten erleichtert Aura Bulk Fill die Arbeit erheblich: Es liefert bei nur minimalem Aufwand und einer hohen Polymerisationstiefe von 5 mm verlässlich eine natürliche Ästhetik, und all das mit einer einzigen Farbe. Die Vorteile von Aura Bulk Fill sind u.a.:

- Nicht klebrige Konsistenz für exzellente Verarbeitung
 - Leichte Polierbarkeit auf Hochglanz
 - Einzigartiger vopolymerisierter Füller für hohen Fülleranteil und hohe Festigkeit
 - Niedriger Biegemodul für bessere Bruchfestigkeit sowie weniger Stress und festere Haftung an der Grenzfläche Füllung/Zahn
 - Geringe Polymerisationsschrumpfung
- Kurz gesagt ist Aura Bulk Fill ein Komposit mit außergewöhnlicher Ästhetik für Ihre täglichen Anforderungen; es sorgt spie-

lend leicht dafür, dass Ihre Patienten die Praxis mit einem strahlenden Lächeln verlassen.

SDI GERMANY GMBH

Hansestraße 85
51149 Köln
Tel.: 0800 1005759
Fax: 02203 9255-200
Germany@sdi.com.au
www.sdi.com.au

KENNZIFFER 0921

NEUES CHIRURGIEGERÄT FÜR NOCH MEHR SICHERHEIT

Im September 2016 präsentiert W&H die neue Generation seines bewährten Chirurgiegerätes Implantmed. Dank innovativen Funktionsweiterungen und intelligenten Systemkomponenten bietet Implantmed nun noch mehr Sicherheit, Flexibilität und eine noch einfachere Bedienbarkeit. Ein Motordrehmoment von 6,2 Ncm und eine Motordrehzahl von 200 bis 40.000 rpm machen dabei präzises Arbeiten ohne großen Kraftaufwand möglich. Die Behandler werden durch das neue W&H-Chirurgiegerät nicht nur bei der präzisen Durchführung der oralchirurgischen Eingriffe, sondern auch beim effizienten Zeitmanagement unterstützt.

Dafür sorgen unter anderem personalisierbare Programmabläufe für bis zu sechs Nutzer. Die neu konzipierte Kühlmittelpumpe ermöglicht die Beladung auch unter sterilen Bedingungen. Mit der aktivierbaren Dokumentationsfunktion können sämtliche Werte und Parameter der Implantatinsertion auf einem USB-Stick gespeichert werden. Fünf neue, zum Chirurgie-Motor passende chirurgische Hand- und Winkelstücke mit LED+ sowie eine kabellose Fußsteuerung ergänzen Implantmed in puncto Anwenderkomfort. Ein attraktives Sparangebot zum neuen Implantmed findet sich im W&H Herbst-Goodie-Book, das im September erscheint.



W&H DEUTSCHLAND GMBH

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

KENNZIFFER 0922

Fill, pack and go ✂



Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches **Aura Bulk Fill Testpaket** mit Testfragebogen. Selbstverständlich werde ich den Fragebogen gerne beantworten.

Fax: +49 223 9255-200 oder E-Mail: AU.Dental@sdi.com.au

Melden Sie sich jetzt an!



Praxisstempel

MUNDSPIEGEL AUS AUTOKLAVIERBAREM GLASFIBER

Seit mehr als 50 Jahren ist die Firma E. HAHNENKRATT GmbH bekannt für Mundspiegel von höchster Qualität. Das Familienunternehmen – aktuell in der 4. Generation – beschäftigt 50 Mitarbeiter und produziert ausschließlich an ihrem deutschen Standort in Königsbach-Stein. Mit dem Einsatz modernster Sputteranlagen werden verschiedene Verspiegelungen mit unübertroffener Reflexion und Schichthärte gefertigt.

Der Glasfiber der neuen RELAX Mundspiegel ist nicht nur angenehm leicht, sondern auch qualitätsbeständig. Interne Langzeit- sowie externe Praxistests am ZZMK Carolinum in Frankfurt am Main ergaben, dass der Kunststoff nicht nur farbstabil ist, sondern auch säurefest und resistent gegenüber Plaque-Indikatoren.

Das Design des RELAX wurde so konzipiert, dass ein exakt planer Übergang von Spiegel zu Fassung realisiert werden konnte. Dies ist ein entscheidender Vorteil im Hinblick auf hygienische Aspekte. Da



der Mundspiegel aus einem Stück gefertigt wird, entfällt außerdem das Trennen des Instruments zur Reinigung, wie das die RKI-Richtlinie für demontierbare Instrumente fordert. Erhältlich sind die RELAX in zwei Spiegel-Varianten sowie in sieben Farben: die FS ULTRA sind heller als die FS Rhodium und geben das Spiegelbild 1:1 wieder, ohne jegliche Farbverfälschung.

E. HAHNENKRATT GMBH

Benzstraße 19
75203 Königsbach-Stein
Tel.: 07232 3029-0
Fax: 07232 3029-99
info@hahnenkratt.com
www.hahnenkratt.com

KENNZIFFER 0931

LEASING FÜR PRAXISGRÜNDER



dent.talents. by Henry Schein erweitert den finanziellen Spielraum von Praxisgründern mit einem neuen Leasing-Angebot. Es wurde entwickelt, um Existenzgründer auf dem Weg zur eigenen Praxis noch besser zu unterstützen. Durch das Leasing können Zahnärzte bei einer Praxisübernahme einen Teil ihres Equipments besonders steuersparend finanzieren. Gerade Praxisübernehmer profitieren doppelt von der Leasing-Finanzierung. Neben den zum Teil deutlichen Steuerersparnissen wirkt sich diese Finanzierung günstig auf die Liquiditätsplanung aus. Henry Schein Financial Services unterstützt Praxisgründer umfassend bei der Planung ihrer Gründungsfinanzierung. Wenn ein Gründer bei einer Praxis-

übernahme in neue Geräte oder anderes Equipment investiert, hat er die Möglichkeit, einen Teil dieser Investition über Leasing zu finanzieren.

Interessierte Zahnärzte, die eine Praxisübernahme planen, erhalten weitere Informationen unter www.dentalents.de/blog, von ihrem Gründungsberater bei Henry Schein oder unter dentalents@henryschein.de. Zusätzlich empfiehlt sich immer ein Beratungsgespräch mit einem Steuerberater.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

KENNZIFFER 0932

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 49286-0
Fax: 0351 49286-17
E-Mail: info.dresden@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
03048 Cottbus
Tel.: 0355 38336-24
Fax: 0355 38336-25
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

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
04103 Leipzig
Tel.: 0341 21599-0
Fax: 0341 21599-20
E-Mail: info.leipzig@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

Pluradent AG & Co. KG
06108 Halle (Saale)
Tel.: 0345 29841-3
Fax: 0345 29841-40
E-Mail: halle@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
07743 Jena
Tel.: 03641 2942-0
Fax: 03641 2942-55
E-Mail: info.jena@henryschein.de
Internet: www.henryschein.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
Internet: www.pluradent.de

10000

**NWD Berlin
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
10585 Berlin
Tel.: 030 217341-0
Fax: 030 217341-22
E-Mail: nwd.berlin@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
10589 Berlin
Tel.: 030 34677-0
Fax: 030 34677-174
E-Mail: info.berlin@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

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

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
17489 Greifswald
Tel.: 03834 7989-00
Fax: 03834 7989-03
E-Mail: greifswald@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
18055 Rostock
Tel.: 0381 49114-0
Fax: 0381 49114-30
E-Mail: rostock@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

GARLICHS & 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 79967-0
Fax: 0431 79967-27
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 dent.-med. Großhandlung GmbH
27432 Bremervörde
Tel.: 04761 5061
Fax: 04761 5062
E-Mail: info@abodent.de
Internet: www.abodent.de

Pluradent AG & Co. KG
28199 Bremen
Tel.: 0421 38633-0
Fax: 0421 38633-33
E-Mail: bremen@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
28359 Bremen
Tel.: 0421 20110-10
Fax: 0421 20110-11
E-Mail: info.bremen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

30000

**Lohrmann Dental GmbH
(Versandhändler)**
30169 Hannover
Tel.: 0511 8503194-0
Fax: 0511 8503194-5
E-Mail: lars.pastoor@lohrmann-dental.de
Internet: www.lohrmann-dental.de

DEPPE DENTAL GMBH
30559 Hannover
Tel.: 0511 95997-0
Fax: 0511 9597-44
E-Mail: info@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

**NETdental GmbH
(Versandhändler)**
30559 Hannover
Tel.: 0511 353240-60
Fax: 0511 353240-40
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

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
30659 Hannover
Tel.: 0511 61521-0
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
33335 Gütersloh
Tel.: 05241 9700-0
Fax: 05241 9700-17
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 81046-0
Fax: 0561 81046-22
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.sd|@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

Pluradent AG & Co. KG
44227 Dortmund
Tel.: 0231 941047-0
Fax: 0231 941047-60
E-Mail: dortmund@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

**NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
45329 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**
45329 Essen
Tel.: 0201 278994-0
Fax: 0201 278994-40
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 9325-0
Fax: 02505 9325-55
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
53332 Bornheim
Tel.: 02222 97826-0
Fax: 02222 97826-55
E-Mail: bornheim@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 6202-0
Fax: 06131 6202-41
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.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 26017-0
Fax: 069 26017-111
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
63067 Offenbach
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
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 6850-224
Fax: 0681 6850-142
E-Mail: altschulsb@altschul.de
Internet: www.altschul.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
66115 Saarbrücken
Tel.: 0681 709550
Fax: 0681 7095511
E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

NWD Saar-Pfalz GmbH
66130 Saarbrücken
Tel.: 0681 98831-0
Fax: 0681 98831-936
E-Mail: iris.halbgewachs-rohjans@nwd.de
Internet: www.nwd.de

NWD Saar-Pfalz GmbH
67434 Neustadt a.d.W.
Tel.: 06321 3940-0
Fax: 06321 3940-92
E-Mail: iris.halbgewachs-rohjans@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
68219 Mannheim
Tel.: 0621 87923-0
Fax: 0621 87923-29
E-Mail: mannheim@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
69126 Heidelberg
Tel.: 06221 300096
Fax: 06221 300098
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

70000

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

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

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

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

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

**Dentina GmbH
(Versandhändler)**
78431 Konstanz
Tel.: 0800 1724346
E-Mail: info@dentina.de
Internet: www.dentina.de

Pluradent AG & Co. KG
78467 Konstanz
Tel.: 07531 9811-0
Fax: 07531 9811-33
E-Mail: konstanz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
79106 Freiburg
Tel.: 0761 40009-0
Fax: 0761 40009-33
E-Mail: freiburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
79108 Freiburg
Tel.: 0761 15252-0
Fax: 0761 15252-52
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

80000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
80339 München
Tel.: 089 97899-0
Fax: 089 97899-120
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 34494-25
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

Pluradent AG & Co. KG
86156 Augsburg
Tel.: 0821 44499-90
Fax: 0821 44499-99
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 92020-0
Fax: 0731 92020-20
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 97413-80
E-Mail: ulm@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

90000

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

Pluradent AG & Co. KG
90482 Nürnberg
Tel.: 0911 95475-0
Fax: 0911 95475-23
E-Mail: nuernberg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

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

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

Altmann Dental GmbH & Co. KG
96047 Bamberg
Tel.: 0951 98013-0
Fax: 0951 203340
E-Mail: info@altmannndental.de
Internet: www.altmannndental.de

Bönig-Dental GmbH
96050 Bamberg
Tel.: 0951 98064-0
Fax: 0951 22618
E-Mail: info@boenig-dental.de
Internet: www.boenig-dental.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
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

VERLAG

VERLAGSSITZ

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

Torsten R. Oemus

0341 48474-0 oemus@oemus-media.de

VERLAGSLEITUNG

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

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

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

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

VERTRIEB/ABONNEMENT

Andreas Grasse

0341 48474-200 grasse@oemus-media.de

ART-DIRECTION/GRAFIK

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Stanley Baumgarten

0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de
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 2016 mit 6 Ausgaben
Es gilt die Preisliste Nr. 17 vom 1.1.2016

BEIRAT

Roswitha Dersintzke, Holger Hünecke, Franz-Gerd Kühn, Lutz Müller, Wolfgang Upmeier

CHEFREDAKTION

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

0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

REDAKTION

Susan Oehler
Elisabeth Weiße

0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de
0341 48474-152 e.weiße@oemus-media.de

Redaktionsanschrift

siehe Verlagsitz

KORREKTORAT

Marion Herner
Frank Sperling

0341 48474-126 m.herner@oemus-media.de
0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

DRUCK

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

DRUCKAUFLAGE

50.368 Exemplare (IVW 2/16)



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

Bezugspreis:

Einzelheft 5,60 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 25,00 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. 8,00 Euro 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 Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:

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

ANZEIGEN

ALPRO	57
Belmont Takara	69
BVD	84, 85
Dürr Dental	7
EMS	79
Fachausstellungen Heckmann	77
GC	59
Hahnenkratt	19
Henry Schein	81
Landesmesse Stuttgart	67
Loser & Co	53
NSK	5, 11
NWD	87
orangedental	100
Pluradent	99
SciCan	65
SDI	13
SHOFU	15
Ultradent Dental-	
Medizinische Geräte	91
Ultradent Products	2
VDW	45
VITA Zahnfabrik	9
W&H	35

BEILAGEN UND POSTKARTEN

enretec	Postkarte
NSK	Beilage

TAG DER ZAHNGESUNDHEIT 2016 & KOMMUNIKATIONSPREIS 2017



Am 25. September 2016 findet unter dem Motto „Gesund beginnt im Mund – Fakten gegen Mythen“ der diesjährige Tag der Zahngesundheit statt. proDente bietet ein umfangreiches Aktionspaket mit Patienteninformationen an.

Von A wie Anästhesie bis Z wie Zahnücke informiert proDente in zahlreichen Broschüren, Magazinen und Flyern über gesunde und schöne Zähne. Ein Erklärvideo zum Thema „Professionelle Zahnreinigung (PZR)“ zeigt anschaulich, welchen Beitrag die PZR zur Mundgesundheit leisten kann. „Das Video kann direkt von der proDente-Webseite heruntergeladen und als ein Baustein in der Patientenkommunikation eingesetzt werden“, erläutert Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente.

Fakten gegen Mythen

Nach dem Essen sofort die Zähne putzen. Oder: Zahnfleischbluten ist nicht schlimm. Wer hat diese Sätze nicht schon einmal gehört? Aber stimmen sie auch? Mit Wissen die Mundgesundheit fördern – so der Gedanke des diesjährigen Tags der Zahngesundheit. proDente bietet

Fotos und Grafiken an, welche die gängigsten Mythen richtigstellen.

proDente-Aktionspaket sichern

Bis zum 25.09.2016 können niedergelassene Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe das kostenfreie Aktionspaket „Tag der Zahngesundheit 2016“ unter der Telefonnummer 01805 552255 bestellen. Alternativ genügt auch eine Bestellung mit vollständiger und lesbarer Adresse per Fax an 0221 170997-42 – solange der Vorrat reicht.

Fotos und Grafiken zum diesjährigen Motto „Gesund beginnt im Mund – Fakten gegen Mythen“ sowie das Erklärvideo „Professionelle Zahnreinigung (PZR)“ können über www.prodente.de heruntergeladen und unter Angabe des Copyrights eingesetzt werden.

Jetzt bewerben: proDente Kommunikationspreis 2017

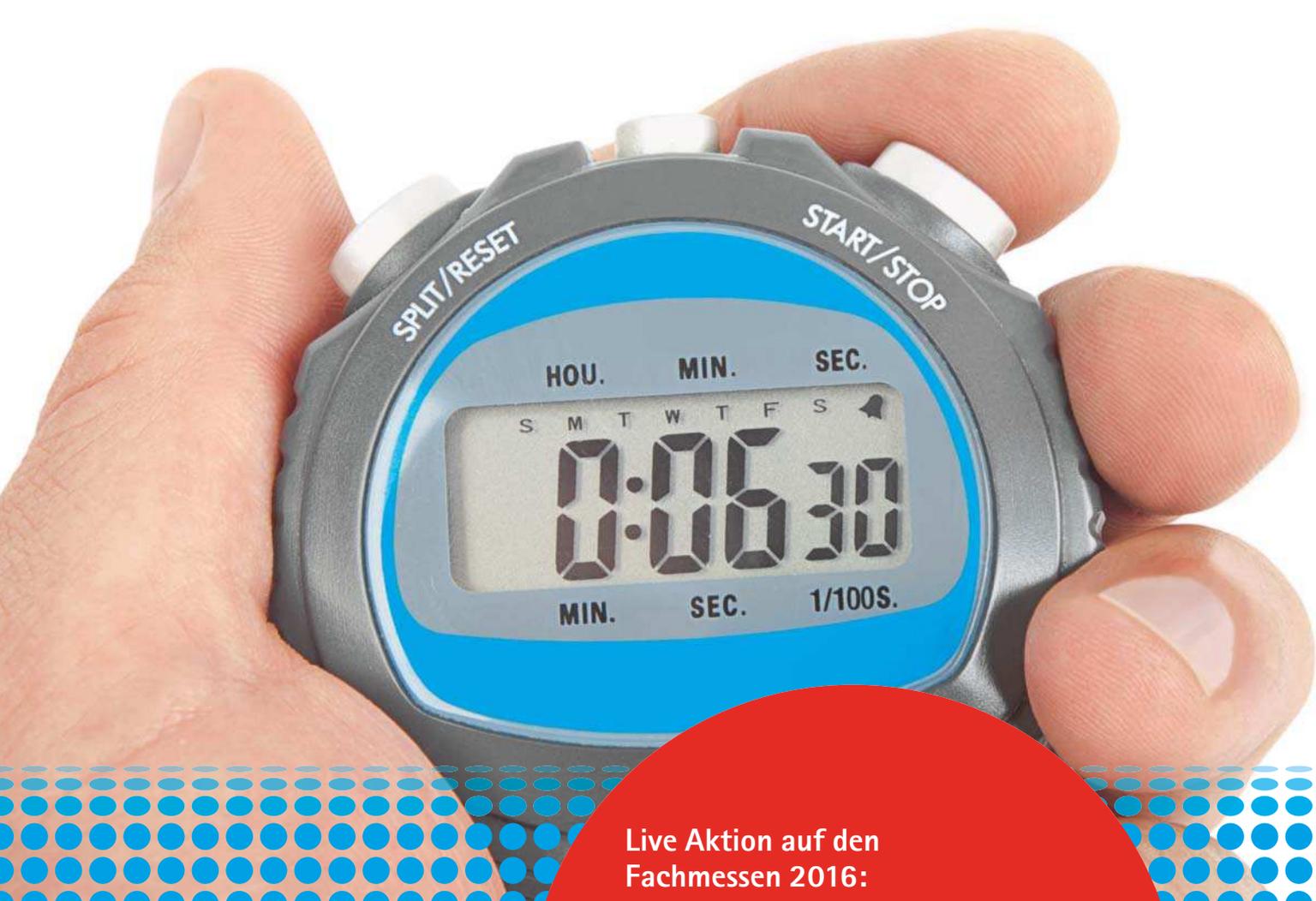
Erstmals schreibt die Initiative proDente ihren Kommunikationspreis in drei ver-

schiedenen Kategorien aus: Print, Online und Veranstaltung. Bewerben können sich Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe mit lokalen oder regionalen Aktivitäten, die den Wert schöner und gesunder Zähne in den Fokus der Öffentlichkeit rücken. Die Gewinner erhalten jeweils ein iPad Air 2.

Einsendeschluss hierbei ist der 15.01.2017. Anmeldeformular und alle weiteren Informationen gibt es unter www.prodente.de im Fachbesucher-Bereich unter dem Punkt Kommunikationspreis (Login Zahnärzte/Zahntechniker).

PRODENTE E.V.

Dirk Kropp
Aachener Straße 1053–1055
50858 Köln
Tel.: 0221 170997-40
Fax: 0221 170997-42
info@prodente.de
www.prodente.de



Sind Sie schneller?

Wer kann am schnellsten mit dem eyeCAD-connect System fehlerfrei digital abformen? Besuchen Sie uns auf unserem Messestand und machen Sie mit bei unserer Live Aktion auf den Fachmessen 2016!

Teilnahmebedingungen: Nicht teilnahmeberechtigt sind Mitarbeiter von Pluradent sowie deren Familienangehörige und Mitarbeiter der Industrie. Der Gewinn geht an die schnellsten drei und an einen ausgelosten Wettbewerber der Live Aktion „Scan as fast as you can!“. Die Gewinner werden aus den Aktionsteilnehmern der Fachdental-/ und id-Saison 2016 nach Beendigung der letzten Fachmesse ermittelt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

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

www.pluradent.de

Live Aktion auf den
Fachmessen 2016:

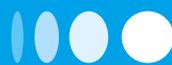
Scan as fast as you can!

- id infotage dental Düsseldorf, 10.09.2016
- Fachdental Leipzig, 23. – 24.09.2016
- id infotage dental München, 08.10.2016
- Fachdental Südwest, 21. – 22.10.2016
- id infotage dental Frankfurt, 11. – 12.11.2016

Gewinnen
Sie 1 von 4
eyeCAD-connect
Paketen*



*Epson Moverio BT 200 Videobrille, Touchpad, eyeCAD-connect Software und App (Abbildung beispielhaft)


pluradent

>> freeFLOW - so sollte Workflow sein!

Die Zukunft gehört offenen digitalen Systemen,
mit denen Sie Ihren praxisspezifischen Workflow herstellerübergreifend abbilden.



PaX-i
PaX-i3D GREEN

Für jede Praxis
und Indikation
das richtige
2D oder 3D
Röntengerät!

7
Tage/Woche
Hotline

Sensor und
5 Jahre
Garantie
Röntgenröhre*

offener
3D/4D
Workflow

- >> Spitzen OPG mit Autofokus
- >> 3D Endo-Qualität mit 0,06 mm Voxel [FOV 5x5]
- >> Geräteoptionen: FOV 5x5 bis 21x19
- >> GREEN: 3D strahlungsreduziert für Impla, MKG, KFO
- >> One-Shot CEPH-Option < 1 Sek. oder Scan-CEPH Option

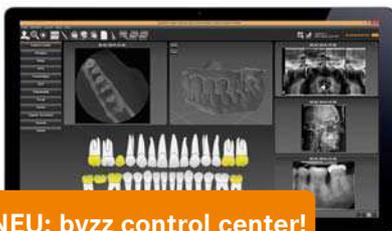
NEU!

NEU!

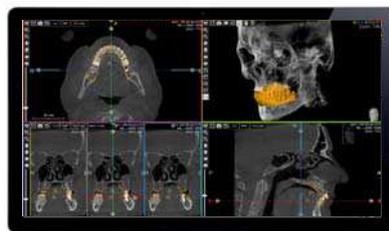
byzz^{nxt}®

byzz^{nxt}® 3D

byzz^{nxt}® 3D freeCAD



NEU: byzz control center!



>> herstellerübergreifende
Integration aller Bildformate
auf einer Software-Plattform

>> Matching und Fusionierung von DICOM
und STL, „echtes“ backward planning,
inkl. virtueller Anprobe; Export Planungs-
daten an offene CAD/CAM Systeme

>> einfaches und schnelles Design
und Produktion von Bohrschablonen,
Therapieschienen etc., z.B. auf einem
3D Drucker