

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. **4** 2018

Praxiskonzepte/
Laborkonzepte
und Geräte

PRAXISUMBAU // SEITE 016

Nachhaltig wachsen als Familienbetrieb

INTERVIEW // SEITE 040

Mit klarer Vision zum
eigenen Dentallabor

FACHMESSEN // SEITE 046

Der dentale Messeherbst hat begonnen

PEOPLE HAVE PRIORITY



GEWINNE
EINEN TRIP

NACH
SALZBURG

Mehr Infos auf patient2fan.com

From a patient to a fan.
Mit erstklassigen Dentallösungen von W&H
für jede Herausforderung.

#patient2fan

Together we make it happen!



NEU ODER GEBRAUCHT – DIE QUAL DER WAHL

Liebe Leserinnen und Leser,

sicherlich werden viele von Ihnen die Herbstmessen nutzen, um sich über Neuheiten in der Dentalwelt zu informieren. Besonders Investitionsgüter möchte man als Anwender mit eigenen Augen aus der Nähe betrachten und anfassen, wenn der Gedanke einer Neuanschaffung im Raum steht. In vielen Fällen bietet sich als Alternative der wachsende Gebrauchtgerätemarkt an. Aber ist das wirklich sinnvoll?

„Neu oder Gebraucht“, darauf gibt es keine allgemeingültige Antwort. Zahnarzt A mag sich für einen Neukauf entscheiden, sein Kollege Zahnarzt B für ein gebrauchtes Gerät – und beide können gute Gründe für die jeweilige Entscheidung haben.

Grundsätzlich bieten Neugeräte einige klare Vorteile, sei es die (Hersteller-)Garantie, bessere Finanzierungskonditionen beim Kauf oder die – langfristig

gedacht – gesicherte Versorgung mit Ersatzteilen oder Updates der Gerätesoftware. Auch die Gesetzeskonformität spielt natürlich eine wichtige Rolle: Neugeräte sind in aller Regel nach der aktuellsten Rechtslage zertifiziert. Zudem sind die Serviceleistungen des Fachhandels im Wartungsfall bei neuen Geräten umfassender und ohnehin ist bei Gebrauchtgeräten tendenziell mit häufigeren Ausfallzeiten zu rechnen.

Dennoch gibt es Situationen, in denen die Entscheidung von Zahnarzt B für ein Gebrauchtgerät durchaus sinnvoll sein kann – beispielsweise, wenn ein noch junges, also modernes Gebrauchtgerät angeschafft wird oder wenn bei einer Praxisgründung aufgrund begrenzten Budgets einige Investitionsgüter nicht fabrikneu erworben werden können.

Immer präsent sollte dabei der Gedanke sein, dass es sich um eine langfristige Investition handelt, die den Wert der Praxis bzw. des Labors erhöht.

Vom Kauf von Gebrauchtgeräten absehen sollte man auf jeden Fall, wenn die Ersatz-

teilversorgung durch den Hersteller bereits abgekündigt wurde. Auch von „anonymen“ Verkäufern im Internet ist abzuraten.

Es verhält sich ein wenig wie beim Autokauf: Eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zum Händler ist beim Kauf eines „Gebrauchten“ besonders wichtig. Auch das Nutzungsverhalten ist entscheidend. Um im Bild zu bleiben: Möchte ich meine 70.000 Kilometer Jahresstrecke lieber mit einem älteren PKW zurücklegen oder sicherer und komfortabler in einem Neuwagen?

Wie auch immer Ihre Antwort darauf ausfällt, die Fachmessen bieten auf jeden Fall eine hervorragende Möglichkeit, Neuprodukte auf Herz und Nieren zu testen. Nutzen Sie diese Gelegenheit!

Ihr
Michael Pötzel
Beirat Dentalzeitung

AKTUELLES

- 006 Nachruf auf Fritz Pirmann
Hilfeinsatz: Auszubildende von
Dürr Dental auf der MS „Africa Mercy“
- 008 Personelle Vorbereitung auf die Herbstmessen
Austauschangebot für Behandlungseinheiten
im Rahmen der Ersatzteil-Abkündigung
- 010 Innovation aus Tradition:
NWD feierte 90. Geburtstag
ALPRO bietet Hygieneschulung in der eigenen Praxis
- 012 Gewonnen! ULTRADENT belohnt Fachinteresse
Henry Schein in „Change the world“-Liste
von Fortune aufgenommen
- 014 Schlummernde Potenziale nutzbar machen
Abformprofi werden –
mit der 3M Health Care Academy

PRAXISKONZEPTE

- 016 Nachhaltig wachsen als Familienbetrieb
// PRAXISUMBAU
- 020 „berliner MundArt: „Juut jeplant!“
// NEUGRÜNDUNG
- 028 Virtuoses Arbeiten mit Panoramablick
// PRAXISEINRICHTUNG
- 032 Mit einer Produktlinie zum
hochwertigen Hygienekreislauf
// ERFAHRUNGSBERICHT
- 034 Der Mensch im Mittelpunkt auf 300 Quadratmetern
// PRAXISUMZUG

LABORKONZEPTE UND GERÄTE

- 040 Mit klarer Vision zum eigenen Dentallabor
// INTERVIEW
- 044 Für jeden Anwendertyp das passende Gerät
// ZAHNTECHNISCHE GERÄTE

UMSCHAU

- 046 Der dentale Messeherbst hat begonnen
// FACHMESSEN 2018
- 048 Poleposition beim Wettrennen Richtung Zukunft
// INTERVIEW
- 052 Mit starker Vergangenheit die Zukunft
gemeinsam gestalten
// INTERVIEW
- 054 Hochwertige Aufnahmen innerhalb von Sekunden
// RÖNTGENSYSTEME
- 056 Metallfrei und biokompatibel:
Implantatprothetik im digitalen Workflow
// INTERVIEW
- 058 Komplettlösungen aus einer Hand
// FIRMENPORTRÄT
- 060 Stimmiges Behandlungskonzept für den
endodontisch-restaurativen Workflow
// ENDO-SYSTEMLÖSUNG
- 064 Erstklassige Scans, vielseitige Anwendung
// INTERVIEW

BLICKPUNKT

FACHHANDEL

IMPRESSUM / INSERENTENVERZEICHNIS

PRODENTE

NSK

CREATE IT.

IMMER DABEI, WENN MAN ES BRAUCHT.



Nur
8,6 kg*
erhältlich ab
September 2018

VIVAace

MOBILES DENTAL GERÄT

NSK Europe GmbH

www.nsk-europe.de

* Gewicht ohne Instrumente

NACHRUF AUF FRITZ PIRMANN



Fritz war ein besonderer Mensch. Mehr introverts extrovertiert hat er sich zeit seines Berufslebens um die Ausbildung junger Dentalfachkräfte verdient gemacht. Bei seiner geliebten Firma Huber, wie er immer so schön betonte, war er neben seiner Abteilungsleitung für „Allgemein“ auch für die Fachausbildung der Lehrlinge, wie man damals noch sagte, heute ja Azubis, zuständig.

Und so kam es auch, dass er sein Spezialwissen im Bereich Warenkunde 1976 zum ersten Mal in der ganzen Branche zu Papier brachte. Es entstand sein Werk: „Grundzüge der Warenkunde des dental-medizinischen Großhandels“.

Ich durfte Fritz 1972 kennenlernen und wir entwickelten damals gemeinsam den heute noch gültigen Warengruppenschlüssel für den Dentalhandel. Als logische Folge haben wir dann

auch gemeinsam das erste Fachkundebuch überarbeitet, erweitert um die Bereiche Einrichtung und Zähne und 1980 als Loseblattwerk über die Bielefelder Verlagsanstalt unter Regie des Bundesverbandes veröffentlicht. Die größte Unterstützung erfuhren wir damals durch unseren sehr verehrten Chef, Herrn Claus Zürn, der zu der Zeit auch Präsident des BVD (Bundesverband Dentalhandel e.V.) war.

In Anerkennung und Würdigung seiner Leistung verlieh der Verband Fritz Pirmann im Jahre 1983 die silberne Ehrennadel.

Unsere Freundschaft riss bis zum heutigen Tage nie ab. Aber jetzt müssen wir Abschied nehmen, was unendlich schwerfällt.

Ruhe in Frieden, lieber Fritz
Bernd Ott

HILFSEINSATZ: AUSZUBILDENDE VON DÜRR DENTAL AUF DER MS „AFRICA MERCY“

Die DÜRR DENTAL SE unterstützt die Hospitalschiffe „Mercy Ships“ bereits seit vielen Jahren – sowohl finanziell als auch mit hochwertiger Medizintechnik. Im Juli 2018 fanden sich unter den ehrenamtlichen Helfern aus 40 Nationen auch zwei junge Dürr Dental Mitarbeiter aus Deutschland: Matthias Böhm und Samuel Domrös hatten eben erst ihre Ausbildung zum Elektroniker für Geräte und Systeme abgeschlossen; als ehrenamtliche Helfer auf dem Hospitalschiff „Africa Mercy“ waren sie zwei Wochen lang eine echte Unterstützung. Dass die beiden jungen Männer einen Teil ihres Urlaubs, den sie hierfür nahmen, auf dem Schiff verbrachten, liegt am Engagement des Vorstandsvorsitzenden der DÜRR DENTAL SE, Martin Dürstein. Das Unternehmen unterstützt die Hilfe finanziell, unter anderem, indem es die Reise- und Unterbringungskosten der jungen Leute übernimmt.

Das Hospitalschiff mit mehreren OP-Sälen und Behandlungsräumen liegt jährlich zur Wartung und Montage im Hafen von Gran



Canaria im Trockendock. Damit das Schiff während seines Einsatzes in Afrika reibungslos funktioniert, ist technisches und handwerkliches Know-how gefragt. „Wir haben unter anderem Steckdosen montiert, Lackier- und Schweißarbeiten verrichtet sowie Lebensmittel in die Kühlkammer eingeräumt“, erinnert sich

Böhm – immer im Bewusstsein, dass jeder Arbeitsschritt dazu beiträgt, Menschen in Afrika zu helfen, für die gute medizinische Versorgung nicht selbstverständlich ist. Sehr eindrucksvoll fanden Böhm und Domrös an Bord die Hilfsbereitschaft und den Zusammenhalt über alle Nationen hinweg.

CLESTA II Limited Edition

- Spezieller Polsterbezug in „Softtouch Anthracite“
- Speifontäne in der Farbe „Silver Metal“



Clesta II mit
DENTAL LEUCHTE
900

**FACH
DENTAL
LEIPZIG**

**FACH
DENTAL
SÜDWEST**

id infotage
dental 2018
9./10. Nov. - Frankfurt/M.

Ausstattung

- Clesta II Holder
- Luzzani 6-F Arztspritze
- Turbinenanschluss mit Licht
- Dürr Platzwahl- und Speischalenventil
- höhenverstellbarer Assistenzarm
- Luzzani 3-F Helferinspritze
- Speischale aus Porzellan
- kleiner Sauger und großer Sauger mit Kugelgelenk

Sonderausstattung Limited Edition 900

- Bien Air MX2 LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MX2 LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron Lux LED
- Metasys Wasserentkeimung, DVGW konform
- OP Leuchte 920-U, LED
- Softpolster für Patientenliege

Sonderausstattung Limited Edition 300 (ohne Bild)

- Bien Air MCX LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MCX LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron ohne Licht
- Bottle System (DCI)
- OP Leuchte 320-U, LED

CLESTA II
Limited Edition

Partner von:



PERSONELLE VORBEREITUNG AUF DIE HERBSTMESSEN

Die Mitarbeiter der Bereiche Konstruktion und Produktion der Le-iS Stahlmöbel GmbH arbeiten bereits auf Hochtouren. Auch das Außendienstteam des Trefffurter Unternehmens bereitet sich natürlich auf die anstehenden Messen in Leipzig (28./29.09.18), Stuttgart (12./13.10.18), München (20.10.18) und in Frankfurt am Main (09./10.11.18) vor. Während Frau Katrin Schelhase für die Regionen Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Berlin, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen zuständig ist, betreut Frau Nicole Krug die Regionen Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen und Hessen. Um die Regionen Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Baden-Württemberg und Bayern kümmert sich Frau Veronika Ratajczak. Unterstützt wird das Außendienstteam natürlich von den Kolleginnen im Büro – Frau Mintert, Frau Nätke



Das Team Außendienst: Veronika Ratajczak, Nicole Krug und Katrin Schelhase (v.l.n.r.).

und Frau Simatschek. Wenn es um Stahlmöbel „made in Germany“ für Dentalpraxen und -labore geht, sind Interessenten

bei diesem engagierten Team an der richtigen Adresse, sei es vor Ort oder auf einer der kommenden Messen.

AUSTAUSCHANGEBOT FÜR BEHANDLUNGSEINHEITEN IM RAHMEN DER ERSATZTEIL-ABKÜNDIGUNG



Zwischen 1993 und 2000 wurden Dentsply Sirona Behandlungseinheiten der C-Linie ausgeliefert. Sie erfüllen jedoch heute nicht mehr vollständig die modernen Anforderungen hinsichtlich Workflow, Funktionalität und Hygiene. Technologiewechsel

im Bereich der Werkstoffe, Innovationssprünge in der Elektronik und veränderte Anforderungen an die Qualität in der Ersatzteilerstellung haben dazu geführt, dass für solche Behandlungseinheiten der C-Linie die Ersatzteilversorgung zum

31. März 2019 endet. Dentsply Sirona erleichtert darum seinen Kunden nun den Wechsel auf die neue Generation der Behandlungseinheiten: Mit Ablauf der Ersatzteilversorgung für C-Geräte (ohne C+) bietet das Unternehmen – bei fachgerechter Entsorgung der alten C-Linie und dem damit verbundenen Neukauf einer modernen DS-Behandlungseinheit – einen Austauschvorteil von bis zu 5.000 Euro. Wichtig

dabei: Trotz des ähnlich klingenden Namens sind Dentsply Sirona Behandlungseinheiten der Linie C+ hiervon keineswegs betroffen. Für diese Geräte werden zumindest für die nächsten zehn Jahre noch Ersatzteile verfügbar sein.

I AM POWERFULLY RESPONSIVE

minimal
invasiv
maximal
effektiv

PIEZOTOME CUBE

Extrahieren mit PIEZOTOME®
für maximalen Knochenerhalt und
sofortige Implantation



- für sichere, risikofreie Extraktionen
- für Sofort-Implantationen durch optimalen Knochenerhalt
- für gesteigertes Patientenvertrauen durch erstklassige Heilungsverläufe
- für maximale Effizienz und Sicherheit durch schnelle Reaktionsfähigkeit (D.P.S.I.-Technologie)

DPSI Dynamic
Power
System
Inside

Medizinisches Gerät der Klasse IIa - CE 0459 - Nur für den professionellen Einsatz. Erstellungsdatum: 05/2018

ACTEON® Germany GmbH | Klaus-Bungert-Strasse 5 | 40468 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 211 / 16 98 00-48
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com

ACTEON

INNOVATION AUS TRADITION: NWD FEIERTE 90. GEBURTSTAG



Bernd-Thomas Hohmann, Geschäftsführer der NWD Gruppe.

Gleich drei Mal feierte die NWD Gruppe vom 6. bis 8. Juni 2018 ihr 90-jähriges Bestehen. Den Auftakt machte am 6. Juni der NWD Jubeltag: Unter dem Motto „90 Jahre NWD – feiern und sparen“ folgten rund 400 Besucher aus Zahnarztpraxen und Dentallaboren der Einladung in die Unternehmenszentrale der NWD Gruppe. Dort

präsentierten 25 Premiumpartner den Besuchern neue und bewährte Produkte für Praxis und Labor sowie Entwicklungen und Innovationen, die den Arbeitsalltag erleichtern – und das mit satten Jubel-Rabatten.

Der Tag darauf stand ganz im Zeichen der NWD Geschäftspartner: Rund 170 Ent-

scheider der 25 Premiumpartner sowie langjährige Wegbegleiter und Geschäftspartner der NWD Gruppe folgten gerne der Einladung zum NWD Partner-Event, bei dem sich Bernd-Thomas Hohmann, Geschäftsführer der NWD Gruppe, gebührend für die erfolgreiche und langjährige Zusammenarbeit bedankte. Besonderes Highlight des Tages war die NWD Award-Verleihung, bei der ausgewählte Firmen in verschiedenen Kategorien mit einem NWD Award prämiert wurden.

Zum Abschluss der Feierlichkeiten lud die NWD Gruppe alle 700 Mitarbeiter zur Geburtstagsparty nach Münster ein. Geschäftsführer Hohmann lobte die Leistung und den täglichen Einsatz der NWD Mitarbeiter, ohne die der Erfolg des Unternehmens nicht möglich wäre. Zusammen mit der Belegschaft warf er einen Blick in die Vergangenheit und die Zukunft von NWD und betonte noch einmal, wie wichtig Engagement und Leistungsbereitschaft eines jeden NWD Mitarbeiters für das Unternehmen waren und sind.

ALPRO BIETET HYGIENESCHULUNG IN DER EIGENEN PRAXIS

Was geschieht bei einer Praxisbegehung? Was müssen meine Angestellten bei täglichen Aufgaben in der Praxis beachten? Was muss wie dokumentiert werden? Nur wenn von der Vorbereitung über die Reinigung und Desinfektion bis hin zur Sterilisation eine Kette von Abläufen eingehalten und dokumentiert wird, ist es für Patienten, Ärzte und Personal sicher und die Aufbereitung auch rechtskonform. Durch den ständigen Kontakt mit Behörden und Fachgesellschaften wissen die Medizinproduktberater der ALPRO MEDICAL GMBH, worauf es in der Praxis ankommt. Daher schult das Unternehmen Zahnärzte und ihr Personal direkt vor Ort in der eigenen Praxis. Um auf die Bedürfnisse und Besonderheiten der Praxen individuell einzugehen, werden nicht nur die aktuellen Vorgaben vermittelt, sondern es werden auch alle Räume gesichtet, inklusive Kompressor und Saugmaschine, sowie die Wassersituation überprüft. Danach werden gemeinsam ein auf

die Praxisbelange abgestimmtes Hygienemanagement und ein individueller Hygieneplan erarbeitet.

Insbesondere der Hygiene-Ordner, den jede Praxis nach der Schulung erhält, ist bei Praxisbegehungen wertvoll. Er enthält Arbeitsanweisungen, Desinfektions- und Hautschutzpläne und vieles mehr. So ist

die Einhaltung der Vorgaben leicht nachvollziehbar und umsetzbar. Zudem erhalten die Teilnehmer der Schulung ein Zertifikat nach Vorgaben der BZÄK mit vier Fortbildungspunkten. Weitere Informationen zur Fortbildung „Hygieneschulung in Ihrer Praxis“ unter www.alpro-medical.de oder telefonisch (07725 9392-0).





50%
GRÖßERE
LINSE
(12 MM)

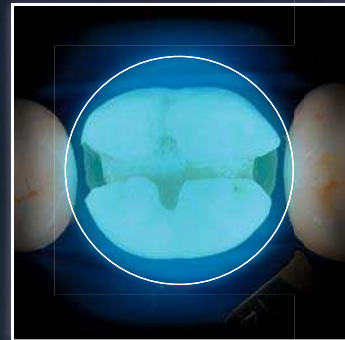
ZWEITE
ON/OFF
TASTE

VALO[®]

GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE

DIE NEUE DIMENSION



MIT DEM GRÖßEREN
AUSLEUCHTBEREICH WIRD EINE
VOLLSTÄNDIGE MOD-FÜLLUNG
AUF EINEM 10-MM-MOLAREN
IN EINEM DURCHGANG
AUSGEHÄRTET.



Ultradent Products Deutschland

© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

40 YEARS
1978-2018

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

ULTRADENT.COM/DE

GEWONNEN! ULTRADENT BELOHNT FACHINTERESSE

Bei der regionalen Fachmesse Fachdental Südwest / id infotage dental Stuttgart 2017 hatte sich das ganze Team der Zahnarzt-

praxis Jähning aus Offenburg über die innovativen Angebote der Dentalwelt informiert und dabei auch am ULTRADENT-

Gewinnspiel teilgenommen. Der Lohn dafür: Die Praxis konnte sich über den Hauptgewinn freuen. ULTRADENT Dental, der Dentalgeräte-Spezialist aus Brunthal bei München, hat auf den Messen unter anderem die neue Premium-Behandlungseinheit E-matic mit pneumatischer Verschiebung des Zahnarztgeräts präsentiert. Der Gewinn war passend zu diesem Produkt ausgewählt: Frau Andrea Jähning konnte ein iPad, das genau so faszinierend und sicher funktioniert wie E-matic, als Gewinn in Empfang nehmen. Herzliche Glückwünsche, auch im Namen von Herrn Slavik (Vertriebsleiter ULTRADENT), überbrachte Herr Soenke Rossel, Mitarbeiter des ausstattenden Depots, der zur Übergabe angereist war und feststellen konnte, dass der Gewinn in dieser engagierten und freundlichen Praxis gut aufgehoben ist. Auch die Praxisinhaberin, Frau Jähning, kann stolz sein, ihre Mitarbeiterinnen sind durch ihr fachliches Interesse echte Gewinner.



HENRY SCHEIN IN „CHANGE THE WORLD“-LISTE VON FORTUNE AUFGENOMMEN

Henry Schein, Inc. wurde in die „Change the World“-Liste des US-Wirtschaftsmagazins *FORTUNE* aufgenommen. Das Unternehmen wurde aufgrund seines Engagements zur Verbesserung der Zahngesundheit und im weiteren Sinne auch der Gesamtgesundheit unterversorgter Bevölkerungsgruppen auf der ganzen Welt in dem jährlichen Ranking gewürdigt. „Wir bei Henry Schein haben uns von Anfang an dafür eingesetzt, unsere Stärken als Unternehmen mit den Bedürfnissen der Gesellschaft in Einklang zu bringen. Daher ist es eine große Anerkennung, in die ‚Change the World‘-Liste von *FORTUNE* aufgenommen zu werden“, so Stanley M. Bergman,

Chairman of the Board und Chief Executive Officer von Henry Schein.

Die „Change the World“-Liste würdigt Unternehmen, welche durch Aktivitäten, die Teil ihrer zentralen Geschäftsstrategie sind, posi-

eines Unternehmens beiträgt. Im Rahmen von Henry Schein Cares – dem globalen Social-Responsibility-Programm des Unternehmens – unterstützt Henry Schein die Verbesserung der Zahngesundheit hilfsbedürftiger Menschen durch mehrere Initiativen.

Hierzu zählt unter anderem das „Global Student Outreach Program“. Bei dieser Initiative schließt sich

Henry Schein mit zahnmedizinischen Ausbildungsstätten zusammen, um die Zahngesundheit in abgelegenen und unterversorgten Gemeinschaften weltweit zu verbessern und dabei gleichzeitig die Bildungsmöglichkeiten für die nächste Generation von Zahnmedizinern weiterzuentwickeln.



tive gesellschaftliche Auswirkungen erzielt haben. *FORTUNE* berücksichtigt die messbare gesellschaftliche Auswirkung eines Unternehmens, die Geschäftsergebnisse der gesellschaftlich wirkungsvollen Arbeit des Unternehmens, den mit dieser Arbeit verbundenen Innovationsgrad und wie wesentlich die Initiative zur Gesamtstrategie

EyeSpecial C-III

Fokus auf Zähne



DENTOLFOTOGRAFIE FÜR PRAXIS UND LABOR

Workshop mit ZTM Wolfgang Weisser

26.10. Koblenz • 08.11. Erfurt • 28.11. Karlsruhe

Info und Anmeldung: peters@shofu.de

*6 Fortbildungspunkte
gemäß BZÄK/DGZMK*



www.shofu.de

SCHLUMMERENDE POTENZIALE NUTZBAR MACHEN

Dass die Fachdental Leipzig und die Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart heute als erfolgreiche regionale Fachmessen im deutschsprachigen Raum gelten, ist nicht zuletzt ihrem umfangreichen Informationsangebot geschuldet. Dazu gehören vor allem die von der LDF ausgerichtete dental arena (Stuttgart) und das in Zusammenarbeit mit der Landes-zahnärztekammer Sachsen präsentierte Forum (Leipzig). Keynote-Referent beider Veranstaltungen ist in diesem Jahr der renommierte Implantologe, Berater und Pilot Dr. Bernhard Saneke. „Ein guter Pianist spielt auch auf den schwarzen Tasten“, lautet der Titel seines Vortrags. Der 53-jährige Wiesbadener sprüht förmlich vor Energie: Saneke leitet nicht nur ein medizinisches Zentrum mit rund 50 Mitarbeitern, sondern fliegt daneben auch als Flugkapitän einer großen deutschen Airline. Sein Wissen über Praxisstrukturen,

Management- und Erfolgsstrategien gibt er regelmäßig in Seminaren und Vorträgen weiter.

Auf den Fachdental-Messen stellt er das Thema Benchmarking in den Fokus, also die vergleichende Analyse von Ergebnissen und Prozessen: Anhand der Leistungsstatistiken lasse sich feststellen, dass Praxen oft nur ein recht begrenztes Leistungsspektrum anböten. „Manche großen Themen der Zahnheilkunde scheinen in diesen Praxen geradezu vergessen zu sein. Hier schlummern große Potenziale. Es ist wie bei einem Pianisten, der nur auf den weißen Tasten spielt – dabei steckt in den schwarzen Tasten noch mal richtig Musik drin!“

Messe-Termine:

Fachdental Leipzig: 28./29.09.2018

Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart: 12./13.10.2018



Dr. Bernhard Saneke

ABFORMPROFI WERDEN – MIT DER 3M HEALTH CARE ACADEMY



Eine Auffrischung ihres Wissens rund um die Abformung und Informationen zu Neuentwicklungen erhielten die Teilnehmer der 3M Abformakademie Ende Juni 2018 in Dortmund. Dabei präsentierte ZA Dennis Becker (Minden) eine ausgewo-

gene Mischung aus Grundlagenwissen, Erfahrungswerten und relevanten Studienergebnissen. Auch hatten die Teilnehmer die Gelegenheit, an sechs Arbeitsstationen einen Teil der vermittelten Tipps praktisch umzusetzen – u.a. mit dem

neuen 3M Impregum Super Quick Polyether Abformmaterial.

Diese Produktneuheit wird auch bei der Veranstaltung „Zurück in die Zukunft“ am 28. September 2018 in Neuss in der JEVER FUN SKIHALLE im Mittelpunkt stehen. Hier wird u. a. erläutert, wie die Einführung einer neuen Polyether-Generation in das digitale Zeitalter passt. Referent Prof. Dr. Bernd Wöstmann (Gießen) wird zudem wertvolle Tipps zu der Standardisierung von Workflows, der korrekten Auswahl von Abformverfahren und -techniken und der Vermeidung von Abformfehlern geben. ZTM Jürgen Sieger (Herdecke) widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema Modellherstellung: Er beleuchtet beispielsweise, worauf es ankommt, wenn eine konventionelle Abformung für den CAD/CAM-Prozess genutzt werden soll.

Eine Anmeldung zur Teilnahme an der Veranstaltung in Neuss ist noch möglich. Interessenten werden gebeten, 3M telefonisch (0800 2753773) oder per E-Mail (info3mespe@mmm.com) zu kontaktieren.

Genug geträumt, jetzt wird gespart: Ihre Wunsch-Behandlungseinheit.



KV_09_18_0328_REV0 © Copyright KaVo Dental GmbH.

Eine Vision wird Wirklichkeit:
Traumkonditionen bei KaVo mit bis zu 12.145 € Preisvorteil*!

Sichern Sie sich jetzt eine KaVo ESTETICA™ E70/E80 Vision zu Traumkonditionen und mit traumhafter Ausstattung: ergonomisches Schwebestuhlkonzept, intuitiv bedienbares Arztelement mit Touchdisplay, dazu Hygienecenter sowie Endofunktion integriert und vieles mehr – jetzt fast zum Preis einer ESTETICA E50 Life.

Jetzt traumhafte Angebote sichern:
www.kavo.com/de-de/aktionen

* Aktion gültig auf den KaVo Listenpreis, Stand 01/2018,
bei Auftragserteilung bis 30.11. und Auslieferung bis 28.12.2018.



PRAXISUMBAU // Langsam, aber stetig wachsen – das ist die Devise hinter der in zweiter Generation geführten Praxisklinik Dr. Bönsel in Grebenstein. Umbau und Erweiterung der Räumlichkeiten mit Unterstützung durch Pluradent erfolgten demnach in zweifacher Hinsicht unter dem Stichwort Nachhaltigkeit: hinsichtlich der genutzten langlebigen Materialien und mit Blick auf die nachhaltige Expansion als hochmoderne, serviceorientierte Praxisklinik.

NACHHALTIG WACHSEN ALS FAMILIENBETRIEB

Frank Kaltoven/Leipzig

Die Praxisklinik Dr. Bönsel befindet sich nördlich von Kassel in Grebenstein – in direkter Nähe des historischen Eulenturms. 1.200 Termine werden pro Monat in der oralchirurgischen Überweiserpraxis wahrgenommen. Eine ganze Menge – dabei

hat alles einmal ganz klein angefangen: Ursprünglich 1985 von Dr. Klaus Bönsel gegründet, übernahm im Jahre 2008 sein Sohn, der Oralchirurg Dr. Dr. Rouven Bönsel, M.Sc., die Praxis. Mit dem Eintritt seines zweitens Sohns Noel Bönsel M.A.

in den Familienbetrieb sollte neben einer personellen Erweiterung auch eine optische Veränderung her. Mithilfe eines Architekten und der Experten von Pluradent entstand auf rund 500 Quadratmeter eine Praxisklinik in topmodernem, zeit-

Abb. 1: Atmosphärisches Highlight der Praxisgestaltung: der abendlich beleuchtete Innenhof mit Bambuspflanzen und dunklem Schiefer.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 2: Helle, freundliche Gänge unterstreichen die moderne Atmosphäre der Praxisklinik.

losem Stil, die immer wieder aufs Neue Patienten begeistert.

Bekanntes Terrain trifft modernste Technologie

Die beiden Bönsel-Brüder hatten dabei das Glück, sich bei der Neugestaltung der Praxis auf im Wortsinne wohlbekanntem Terrain zu bewegen: Die Praxis befand sich seit jeher im Haus der Familie, wo die beiden aufgewachsen sind. Im Zuge der

Expansion wurde das Nachbargrundstück gekauft, um die Praxisräumlichkeiten durch einen Neubau erweitern zu können. Im Jahr 2014 wurde mit dem Neubau begonnen; seitdem laufen die Umbaumaßnahmen Schritt für Schritt weiter. Im Rahmen dessen wurde auch die bereits bestehende Praxis vollständig renoviert und modernisiert. Aus zuvor sechs Behandlungszimmern in der Altpraxis sind inzwischen elf Behandlungsräume geworden. Hierzu gehört auch der vollausgestattete OP-Bereich samt Schleuse und

Aufwachraum. So können Eingriffe in Vollnarkose, Dämmer Schlaf oder mit Lachgas Sedierung durchgeführt werden.

Doch nicht nur bei der Objektsuche konnte man auf familiäre Bande zurückgreifen, sondern auch bei der Umsetzung der Modernisierungsmaßnahmen: „Mein Bruder hat sich um die Organisation der Umbaumaßnahmen gekümmert und seine Ideen eingebracht. Mein Vater und ich haben ihm dabei viele Freiräume gelassen“, erinnert sich Oralchirurg Rouven Bönsel. Sein Bruder Noel hatte ein Auslandssemester in China absolviert und von dort eine ganze Reihe von Ideen mitgebracht – vor allem die stilvolle Kombination aus Bambus- und Schieferelementen. Beide Materialien finden sich an mehreren Stellen in der Praxis wieder und verleihen den Räumen einen beruhigenden und zugleich zeitlosen Look. Dafür erlebt das Praxisteam auch viel Lob und Wertschätzung der Patienten. „Es wirkt nicht zu steril, hat Stil und ist zudem robust“, erklärt Noel Bönsel mit Begeisterung. Zudem gehe es dabei auch um Nachhaltigkeit im besten Sinne, denn Materialien wie Schiefer sehen – gute Pflege vorausgesetzt – auch nach vielen Jahren noch gut aus.

Zuverlässige Partnerschaft mit Pluradent: „Das passt einfach!“

Auf familiäre Vermittlung ging auch die Auswahl des Depots zurück: Durch persönliche Kontakte seines Bruders zu Pluradent entschied sich Oralchirurg Rouven Bönsel zu einer Zusammenarbeit mit dem Offenbacher Unternehmen. Unter anderem die neuen Behandlungseinheiten der Praxisklinik wurden bei Pluradent gekauft, ebenso die chirurgischen Absaugsysteme und weitere „Hardware“. Bei den Investitionsgütern habe man sehr gute Erfahrungen mit den Behandlungseinheiten von Dentsply Sirona gemacht. „Wir sind große Sirona-Fans“, erklärt Noel. „Über die Jahre haben wir eine gute Zusammenarbeit mit vielen zuverlässigen Firmen aufgebaut – und dazu gehört natürlich auch Pluradent“, so Rouven Bönsel rückblickend. Sein Bruder ergänzt: „Pluradent bietet einen super Service. Man sieht also: Gleiches zieht Gleiches an – das merkt man an unserer Zusammenarbeit mit Pluradent.“



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 3: Innovative Wandgestaltung: Durch die Nutzung einzelner Schiefersteine in drei verschiedenen Größen entsteht ein 3-D-Effekt. **Abb. 4:** Auch in der Gestaltung der Aufgänge kommt das ganzheitliche Stilkonzept zum Tragen. **Abb. 5:** Offen und familienfreundlich begrüßt die Praxisklinik Dr. Bönsel – für die Kleinen gibt es ein Spielhaus aus Holz im Wartezimmer.

Zu den Ausstattungshighlights der Praxisklinik gehören – neben dem schon erwähnten OP-Bereich – auch Geräte zur navigierten Implantation, zur Laserbehandlung und der Ultraschallchirurgie. Um alle Patienten so gut wie möglich versorgen zu können, ist die Praxisklinik außerdem voll klimatisiert und (bis auf zwei Behandlungszimmer im Altbau) barrierefrei. Das entspricht dem Selbstverständnis des Bönsel-Praxisteam, erläutert Noel Bönsel: „Für uns ist klar: Zahnärzte sind

Dienstleister, wir haben also eine Service-Verpflichtung.“

Dazu gehört heutzutage natürlich auch die Digitalisierung der Praxisabläufe, nicht nur beim zwei- und dreidimensionalen Röntgen, sondern auch in der Patientenaufklärung und Dokumentation. Seit drei Jahren arbeitet das Praxisteam mit infoskop®-Technologie von synMedico. Die Anamnese und Aufklärung erfolgt über moderne iPads. „Bei einem Implantat-Aufklärungsgespräch kann der Patient

sich vielleicht nicht vorstellen, wie die geplante Versorgung funktioniert. Auf den iPads lassen sich dann dazu Videos zur Aufklärung anschauen und Notizen hinzufügen; am Ende lässt sich das in Screenshots ausdrucken und der Patient bekommt das mit nach Hause“, erläutern beide Brüder die Vorteile für die Patienten. Auch auf der Internetseite der Praxis können sie vorab Informationen einholen und sich beispielsweise Videos von Eingriffen anschauen. „Die Patienten wünschen sich



Abb. 6



Abb. 7

Abb. 6: Die modernen Behandlungszimmer sind unter anderem mit Behandlungseinheiten von Dentsply Sirona ausgestattet. **Abb. 7:** Nach dem Umbau stehen nun elf Behandlungszimmer plus OP für die fachgerechte Versorgung der Patienten bereit.

eine faire und transparente Zahnmedizin. Das ist es, worauf wir uns konzentrieren.“

„Nachhaltigkeit“ zweifach verstanden

Neben dem Serviceverständnis spielt in der Praxisklinik Dr. Bönsel vor allem das Wort Nachhaltigkeit eine entscheidende Rolle – und das gleich in doppelter Hinsicht: „Nachhaltigkeit spielt bei uns nicht nur bei den genutzten Materialien im Praxisumbau eine wichtige Rolle, sondern auch in der Art, wie Zahnmedizin verstanden wird“, erläutert Dr. Rouven Bönsel. „Wir sind als Praxis über die Jahre gewachsen, haben aber auch noch Kapazitäten bzw. Luft nach oben. Doch wir wissen auch, dass ein zu schnelles Wachstum die Gefahr einer Qualitätsminderung birgt.“ Deshalb sei es das oberste Anliegen, den Patienten höchste Qualität zu bieten. So legt Rouven Bönsel auch großen Wert auf ein festes Team mit möglichst wenig personeller Fluktuation.

„Nur als Team ist man erfolgreich“, weiß der Oralchirurg.

Die Devise lautet also: langsam, aber stetig wachsen – fast so, wie der in der Praxisgestaltung präsente Bambus. Keine Vergrößerung um jeden Preis, aber selbstverständlich offen sein für Neuerungen. „Erfahrung und Kompetenz in Verbindung mit modernster Technologie – das wollen wir den Patienten bieten“, formuliert Noel Bönsel den Anspruch der Praxis. Investitionen stehen daher natürlich auch für die Zukunft an; die Sparte Oralchirurgie soll noch stärker ausgebaut werden, da dort die Resonanz der Patienten besonders positiv ist.

Wertschätzung tut gut

Begeistert reagieren Besucher der Praxis auch jedes Mal auf das atmosphärische Highlight: In einem kleinen Innenhof, der abends auch beleuchtet wird, haben die Bönsel-Brüder eine besondere Bambusart

gepflanzt, umrahmt von stilvollen Gestaltungselementen aus dunklem Schiefer. Das Ensemble wirkt zeitlos und beruhigend und bringt den Brüdern sehr viel positives Feedback der Patienten ein. Mit einem Schmunzeln berichtet Rouven Bönsel, dass manche Patienten sagen: „Man fühlt sich so wohl bei euch ... es ist wie im Hotel!“

PRAXISKLINIK DR. BÖNSEL

Freienhof 4
34393 Grebenstein
Tel.: 05674 925016
Fax: 05674 7720
praxis@drboensel.de
www.drboensel.de

PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

NEUGRÜNDUNG // Das Geschwisterpaar Eichmann gründete Anfang 2018 die Zahnarztpraxis „berliner MundArt“. Eine komplette Neugründung aus dem Angestelltenverhältnis heraus bedeutete, dass sie ihren Patientenstamm komplett akquirieren mussten. Umso wichtiger waren daher ein absolut stimmiges Praxiskonzept, ein Wohlfühl-design und ein besonderes Leistungsangebot für ihre Klientel in Berlin-Schöneberg. Gelungen ist das mit den richtigen Partnern und einer Interieur-Spezialistin der Pluradent.

BERLINER MUNDART: „JUUT JEPLANT!“

Dr. Caroline Gommel

Wie eine kleine Zeitreise ist der Besuch in der Schöneberger Zahnarztpraxis „berliner MundArt“. Das denkmalgeschützte mehrstöckige Eckhaus, in dem die Praxis Anfang 2018 eröffnet wurde, ist ein besonders

schönes Beispiel für eine ästhetisch gelungene Architektur des Nachkriegsjahrzehnts. Wer dann die Tür zur Praxis öffnet, erlebt eine moderne Lounge-Atmosphäre mit einem Hauch der 1950er-Jahre. Genau

das gehört zum Konzept der beiden Praxisgründer, den Geschwistern Dr. Francy und Dr. Lars Eichmann: „Wir wollten ein Wohlfühlambiente schaffen und gleichzeitig unverwechselbar sein. Daher haben

Abb. 1: Empfangstresen und Rezeption.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: berliner MundArt-Lounge. Abb. 3: Spielbereich für Kinder. Abb. 4: Mundhygienebereich.

wir den Look des Gebäudes aufgenommen und auf unsere Art – der berliner MundArt – in ein individuelles Praxisdesign umgesetzt.“

Richtungsweisende Location

Während man die Fünzigerjahre lange Zeit nur für ihre Bausünden verachtete, entdeckt man seit einigen Jahren den subtilen Charme der Berliner Nachkriegsmo-

derne neu, stellt erhaltenswerte Gebäude aus dieser Zeit unter Denkmalschutz und modernisiert sie. So haben die Geschwister Eichmann das Flair des Hauses bei der Gestaltung ihrer Praxis, Hauptstraße/Ecke Akazienstraße, ganz im Trend der Zeit in die Gestaltung ihrer Praxisräume einfließen lassen. Auffällig sind die schwungvollen Formen und abgerundeten Ecken der innenliegenden Wände sowie des Mobiliars und der Empfangstheke – ganz so wie das Haus selbst, das als „Eckhaus“ keine

Ecke bildet, sondern mit durchlaufenden Fensterfronten in einer Rundung verläuft. Dazu passt auch die Einrichtung im Empfangsbereich: Sessel aus weichem Velours, eine Anmutung von Wurzelfurnier an den Möbelfronten, die Trendfarben der damaligen Zeit: Taubenblau, Petrol, Messing. Es wirkt warm, einladend und alles andere als klinisch. Bei der Gestaltung des Interieurs hat die Diplom-Ingenieurin der Architektur, Gundula Lang von Pluradent, eng mit den Gründern zusammengearbeitet.

Dr. Francy Eichmann freut sich, dass dies so gut gelungen ist: „Gemeinsam mit unserem Architekten und der Fachplanerin und Interior Designerin von Pluradent haben wir ein Wohlfühlambiente geschaffen, damit unsere Patienten Vertrauen gewinnen. Den Erfolg messen wir an den Patienten selbst. Sie sind bei der Behandlung viel entspannter, und wer einmal bei uns war, kommt wieder.“ Die Zahnärztin räumt allerdings auch ein, dass es bis zur eigenen Traumpraxis ein langer und steiniger Weg war.

Gute Planung ist der halbe Erfolg

Für Dr. Lars Eichmann war immer klar, dass er sich nach einer Zeit im Angestelltenverhältnis mit eigener Praxis niederlassen wollte. Zunächst plante der Zahnarzt alleine, doch noch während der Vorbereitungsphase stieß seine Schwester Dr. Francy Eichmann – damals noch in ihrer Assistenzzeit - dazu, sodass die beiden die Praxis in Schöneberg gemeinsam entwarfen und schließlich am 1. Januar 2018 eröffneten. Dr. Lars Eichmann betont, wie wichtig es war, sich umfassend vorzubereiten. „Ohne gute Beratung und kompetente Partner ist so ein Vorhaben kaum realisierbar. Diese jedoch zu finden, gestaltet sich manchmal recht schwierig. Bei uns war es ein bisschen wie trial and error.“

Zunächst arbeiteten die Gründer mit einer lokalen Praxisberatung zusammen. Zwei Anläufe mit verschiedenen Standorten führten nicht zum Erfolg. Der Architekt hatte dafür jeweils bereits eine ausgereifte Planung vorgelegt, doch die Praxiskonzepte und Businesspläne erwiesen sich als unzureichend, und so lief die Abstimmung mit den Vermietern nicht optimal. Nach dieser negativen Erfahrung trennten sich die Zahnärzte von der ursprünglichen Beratungsfirma und starteten auf Empfehlung die Zusammenarbeit mit der Pluradent. Mittlerweile war ein neuer passender Standort gefunden. Zum neu aufgestellten Team gehörten nun der neue Berater Marco Reimer; ein Steuerberater, der sich unter anderem auf Existenzgründungen von Zahnarztpraxen spezialisiert hat; die Mitarbeiter der Pluradent und ein erfahrener Bauleiter. Das Praxiskonzept wurde überarbeitet, ein neuer Businessplan



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 5: Großzügige Flure. Abb. 6: Behandlungszimmer.



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 7: Behandlungszimmer. Abb. 8: Kinderbehandlungszimmer.



Abb. 9

Abb. 9: Keramiklabor.

geschrieben und der Ausbau der neuen Praxisräume gestaltet. Dieses Mal ging alles auf. Die Banken waren überzeugt. Es konnte losgehen.

Die Ausstattung: Retro und Zukunft

Die Praxis berliner MundArt belegt derzeit eine Fläche von 380 Quadratmetern. Vier Behandlungszimmer mit modernster Ausstattung stehen zur Verfügung. Es gibt ein Praxislabor und einen großzügigen Empfangs- und Wartebereich. Beiden Praxisgründern war das Thema der Nachhaltigkeit besonders wichtig, so haben sie weitere vier Behandlungszimmer vorsorglich vorbereitet und zusätzlich 70 Quadratmeter angrenzende Fläche ange- und

untervermietet. Die Praxis kann also in der Zukunft problemlos wachsen, ohne dass ein Umzug notwendig wird. Der Denkmalschutz des Hauses hat den Gründern so manches Kopfzerbrechen bereitet. So mussten sehr viele bauliche Auflagen erfüllt werden, beispielsweise wurde der Bau einer Fluchttreppe nötig. Dennoch waren sich die Gründer einig, dass sie gerade in diesem besonderen Ambiente eine moderne Praxis mit Ausbaupotenzial verwirklichen und ihre Vorstellungen 1:1 umsetzen könnten. Obwohl das Interieur mit ausgesuchten Möbeln und Ausstattungselementen die 1950er-Jahre zitiert, ist die Praxis technisch und digital auf dem neuesten Stand. Jedes Behandlungszimmer verfügt über drei Monitore, unter anderem auch für eine moderne Patientenkommunikation und -aufklärung. Die

digitale Patientenakte ersetzt von Anfang an lästige Karteikarten, die viel Platz brauchen. Digitales Röntgen ist eine Selbstverständlichkeit.

Alles aus einer Hand

Berlin hat eine hohe Zahnarztichte von insgesamt rund 1.500 Patienten pro Praxis. Differenzierung ist also ein hohes Gebot für Praxen, die erfolgreich sein wollen. Dr. Lars Eichmann schildert, worauf es nach seiner Erfahrung bei der Neugründung ankommt: „Am Anfang steht die Vision. Bei uns war das immer der Gedanke, dass man in unserer Praxis gerne behandelt werden und gerne arbeiten will. Aus der Vision entsteht dann ein Praxiskonzept, das alle relevanten Fragen

PlastiSept eco MaxiWipes

Aktion

beantwortet: Wer sind unsere Patienten? Was bieten wir ihnen an? Wie differenzieren wir uns vom Wettbewerb? In einem nächsten Schritt wird dieses Konzept quantifiziert: Wie viele Mitarbeiter und welche Ausstattung brauchen wir? Dazu gehören das Gründerprofil, die Praxispositionierung, das Behandlungs- und Einrichtungskonzept sowie eine Investitionsplanung. All das sind wesentliche Bestandteile des Businessplans, der uns und unsere Geldgeber am Ende überzeugen muss.“

Alle Tage für die Patienten da

Der Clou der Schöneberger Praxis ist ein besonderer Service für Patienten, den sie in kaum einer anderen Praxis bekommen. Die Praxis ist an allen sieben Tagen in der Woche geöffnet! Damit sind bereits alle Berufstätigen in besonderer Weise angesprochen. Ein weiterer Pluspunkt ist eine breite Abdeckung an Fachgebieten. So versammeln die beiden Zahnärzte alle Disziplinen unter einem Dach: Von der Ästhetischen Zahnheilkunde über die Endodontie, Implantologie, Chirurgie, Prothetik bis zur Kinderzahnheilkunde mit einem kindgerecht eingerichteten Behandlungszimmer und Wartebereich sowie einem speziellen Behandlungskonzept für die Kleinsten. Das praxiseigene Keramiklabor ermöglicht eine schnelle und direkte Umsetzung höchster ästhetischer und funktioneller Arbeiten. Das breite Spektrum fördert die Patientenbindung, denn die ganze Familie kann in die Praxis kommen und für die meisten Indikationen ist die Überweisung zu einem Spezialisten überflüssig.

Sich abheben, aber nicht abheben

Die Eichmanns wissen, dass sie sich mit ihrem Praxisangebot von der Masse abheben müssen, um von potenziellen Patienten gesehen und gemocht zu werden. „Wir wollen uns abheben, aber wir wollen nicht abgehoben wirken. Im Gegenteil. Uns ist wichtig, mit dem Patienten auf Augenhöhe zu sein. Der Name der Praxis trägt dazu bei: „berliner MundArt – Mein Zahnarzt.“ Auf www.berliner-mundart.de ziehen sich Berlinerische Zitate wie ein roter Faden durch den gesamten Webauftritt. So liest, wer sich auf der Praxis-Homepage über das Leistungsspektrum der Zahnärzte informiert, kleine Redewendungen und passende Wortspiele im Berliner Dialekt. Das Motto zum Thema Implantologie beispielsweise ist der kleine Ausspruch: „Sach ma, willst Wurzel schlagen.“ So etwas macht die Zahnärzte nahbar für die Patienten und schafft Vertrauen: keine medizinische Fachsprache, sondern eine direkte, verständliche und humorvolle Ansprache der Patienten „auf Augenhöhe“. Das Lokalkolorit vermittelt eine unaus-

- Bakterizid inkl. TBC, MRSA
- Levurozid
- Begrenzt viruzid im DVV-Carriertest (2012) gegen unbehüllte Noroviren sowie alle behüllten Viren
- VAH/DGHM zertifiziert



Alkoholfreie Feuchttücher zur Reinigung und Desinfektion von empfindlichen Oberflächen von Medizinprodukten.



250 Wipes in
„Cotton touch“
Quality
(50 g/m²)

4 x Spenderbox, leer

2 x Karton mit 4-NF Beuteln

REF 5551

260,00 €*

Angebot gültig vom 01.03.2018 – 31.01.2019



ALPRO[®]
ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-medical.com

* Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und verstehen sich zzgl. MwSt.



gesprochene Botschaft: „Wir sind hier im Kiez zu Hause. Wir sprechen kein Fachchinesisch. Bei uns könnt ihr euch wohlfühlen.“ Dazu kommt noch ein besonderer Service der Praxis auf Google: In einem 360°-Rundgang können Patienten und Interessierte die Praxis virtuell erkunden, um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen.

Juut jeplant!

Eine Praxisgründung gleicht zuweilen einem logistischen Kunststück. Das liegt daran, dass eine Entscheidung die andere bedingt. So sollte zu Beginn idealerweise eine umfassende Wettbewerbsanalyse des potenziellen Praxisumfelds durchgeführt werden. Die notwendigen Um- oder Ausbaupläne können in Angriff genommen werden, wenn der Miet- oder Kaufvertrag für das Praxisobjekt un-

terschrieben ist. Die Einrichtungsinvestitionen sowie die Um- oder Ausbaukosten müssen zeitgleich kalkuliert werden, um eine Finanzierung zu beantragen. Ein richtiger Fahrplan ist nötig, um den Überblick nicht zu verlieren. Die neu gegründete Praxis berliner MundArt ist erfolgreich – auch dank guter Planung. Hier steht der Patient wirklich im Fokus, das zeigt sich am gesamten Konzept: ein Ambiente zum Wohlfühlen, Behandlungskonzepte über viele Fachgebiete und für die ganze Familie, Begegnung auf Augenhöhe und besonders patientenfreundliche Öffnungszeiten. Was sich zu Anfang schwierig gestaltete – Location-suche, Praxiskonzept und Businessplan – gelang mit den richtigen Partnern. Im Fall der „berliner MundArt“ trug die Unterstützung des Teams der Pluradent sowie anderer wertvoller Partner wesentlich zum Erfolg bei: Juut jeplant!

BERLINER MUNDART MVZ GMBH

Dr. Lars Eichmann &
Dr. Francy Eichmann
Hauptstraße 23–24
10827 Berlin
Tel.: 030 75002390
hello@berliner-mundart.de
www.berliner-mundart.de

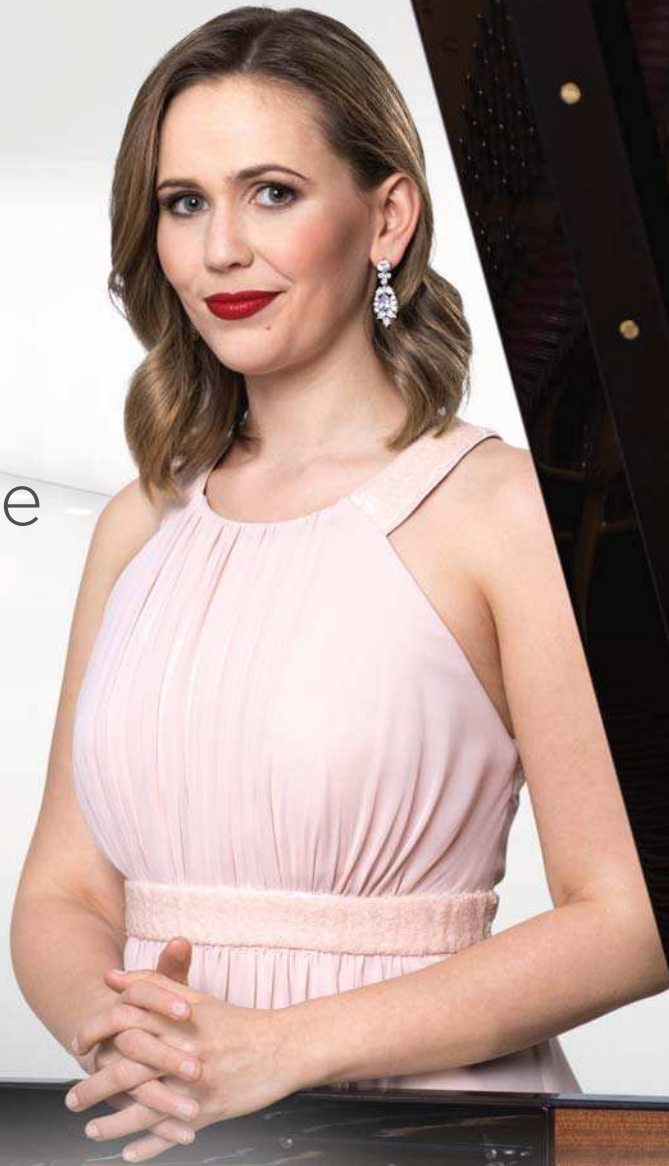
PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

Annika Treutler
Konzertpianistin

Annika Treutler

Für den
vollendeten
Klang brauche
ich die ganze
Klaviatur.



Teneo

Zusammenspiel in Perfektion

Auf der großen Bühne zählt jeder einzelne Ton. Das nimmt sich Teneo zum Vorbild: Mit der großen Benutzeroberfläche, 6 Instrumentenpositionen sowie der integrierbaren Endodontie- und Implantologiefunktion hält er alle Extras für das volle Leistungsspektrum bereit.

Warum sollten Sie sich mit weniger zufriedengeben?

dentsplysirona.com



THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 Dentsply
Sirona

PRAXISEINRICHTUNG // Die Praxisklinik Pfaffenwinkel im oberbayerischen Peiting befindet sich im aufgestockten Dachgeschoss eines Alpenhotels. Ein wahrhaft exklusiver Ausblick vom Behandlungssessel ist dabei nur ein Teil des stilvoll abgestimmten Gesamtkonzepts, das mit einer besonderen Mischung aus traditionellem Ambiente und hochmoderner Ausstattung den Patienten ein gutes Gefühl vermittelt.

VIRTUOSES ARBEITEN MIT PANORAMABLICK

Jost Bergschneider / Berlin

Ist das eine Zahnarztpraxis? – Es sieht überhaupt nicht danach aus, und das ist Absicht. In der Praxisklinik Pfaffenwinkel nutzen die Praxisinhaber den atemberaubenden Blick auf die Alpen für ein ganz spezielles Wohlfühlambiente: „Während unserer zumeist komplexen Behandlungen sitzen die Patienten auf einem Komfortsessel – der Behandlungseinheit Teneo von Dentsply Sirona, die auf unsere anspruchsvollen Arbeitsabläufe passgenau abgestimmt ist. Dabei schauen sie über das Ammergebirge in Richtung Zugspitze und fühlen sich wie Hotelgäste, nicht wie Patienten“, sagt die Praxisinhaberin Nancy Reichenbach lachend.

Die drei Zahnärzte Dr. Olaf Reichenbach, Nancy Reichenbach, M.Sc. und Dr. Andreas Kraus bieten schwerpunktmäßig Behandlungen für Überweiser auf den Gebieten der Implantologie, Periimplantitis- und Parodontalchirurgie an – mit einem eigens dafür eingerichteten OP. Zu ihrem Leistungsspektrum gehören zudem die Parodontologie sowie die Prophylaxe und Erhaltungstherapie. Darüber hinaus verfügt die Praxis über ein 3-D-Röntgenrät (DVT), ein CEREC-System und ein eigenes Labor.

Behandlungseinheit mit Alpenblick

Die Entspannung der Patienten ist eines der wichtigsten Ziele für Nancy Reichen-



Abb. 1

Abb. 1: Nancy Reichenbach, M.Sc.

bach und Dr. Andreas Kraus. „Viele Patienten haben Angst vor der Behandlung. Gerade bei chirurgischen Eingriffen, die wir schwerpunktmäßig vornehmen, kommen manche Patienten bereits mit Stresssymptomen zur Türe herein. Für die Entspannung sorgen wir mit der ganz besonderen Atmosphäre und einem sehr serviceorientierten und geschulten Personal in unse-

rer Praxis.“ So ist bereits das Beratungsbüro in warmem Holz gestaltet, damit die Neupatienten gleich zu Beginn Vertrauen fassen und sich entspannen können. „Unsere Einrichtung mit ihrer besonderen Mischung aus Tradition und Moderne und das wunderbare Alpenpanorama beim Blick aus den Fenstern unserer Behandlungszimmer tragen wesentlich dazu bei,



Abb. 2

Abb. 2: Die Praxisklinik Pfaffenwinkel setzt auf Teneo-Behandlungseinheiten von Dentsply Sirona.

unseren Patienten ein gutes und entspanntes Gefühl zu vermitteln.“

Die Praxisklinik hat jedes ihrer sechs Behandlungszimmer mit hochwertigen Behandlungseinheiten von Dentsply Sirona ausgestattet. Denn für Nancy Reichenbach ist es wichtig, dass die Behandlungseinheit ihre Workflows insbesondere bei Eingriffen mit höchsten Ansprüchen nahtlos unterstützt: „In unserer Praxis erbringen wir täglich zahnmedizinische Höchstleistungen. Hier erlauben die Teneo-Behandlungseinheiten passgenau abgestimmte Workflows – gerade, wenn jeder Handgriff sofort und intuitiv sitzen muss. So kann ich mich vollständig auf meine Arbeit und die Patienten konzentrieren.“

Praxisneustart in der Nachbarschaft

Nach sorgfältiger Planung wurde die Praxis mit 340 Quadratmeter Fläche im Januar 2011 bezogen. Die Praxis des Vaters war genau 20 Jahre lang im Haus gegenüber untergebracht, sodass mit dem neuen Standort für Personal und Stammpatienten kein anderer Anfahrtsweg nötig wurde.

Die neuen Praxisräume sind durch das Aufstocken und den Ausbau des Dachgeschosses eines traditionellen Hotels am Ort entstanden. Während das Hotelgebäude im rustikalen Alpenstil gehalten ist, wurde die Praxisklinik im Dachgeschoss modern und puristisch gestaltet. Dennoch schaffen der Bodenbelag in Holz-

optik, die Sichtbalken des Dachstuhls und Natursteine als Wandverkleidung eine Verbindung zum traditionellen Baustil der Region und einen wohltuenden Kontrast zu den weißen Wänden mit Elementen aus Glas. Bereits das großzügige Entrée mit einem Vortragsraum vermittelt ein modernes, helles und freundliches Am-

Abb. 3: Das modern und zweckmäßig gestaltete Labor der Praxisklinik.



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 4: Das großzügige Entrée der Praxisklinik erinnert eher an eine edle Hotellobby als an eine Zahnarztpraxis.

biente und erinnert eher an eine edle Hotellobby als an den Eingangsbereich einer Praxis. Hier finden auch die vom Praxisteam organisierten Vorträge für Kollegen und Patienten statt. Die freigelegten Balken aus Douglasienholz geben dem nach oben bis in die Dachspitze offenen Raum einen angenehmen warmen Rahmen. Auch für den Empfangsdesk wurde altes Holz verwendet, das nach dem Abriss einer Scheune wiederverwertet wurde. Die frisch auffurnierte Platte ist seitlich in die Wand eines kubischen Atriums eingelassen und hat denselben Grundriss wie die Versorgungszentrale in der Mitte der Praxis. In diesem Quader sind der Sterilisationsraum, das Backoffice mit Büros sowie das Lager so zentral untergebracht, dass sich die Laufwege der Kolleginnen und Kollegen nicht kreuzen. „Dadurch entsteht bei uns keine hektische Atmosphäre und die Behandlungen können vollkommen störungsfrei ablaufen. Für uns war das ein zentraler Punkt, um effektiv arbeiten zu können, ohne dass sich die Patienten in einer Arbeitsatmosphäre fühlen“, betont Nancy Reichenbach.

Der Faktor Mensch

Um Patienten ein gutes Gefühl zu vermitteln, sei nicht allein eine stimmige Einrichtung maßgeblich, so Nancy Reichenbach. Noch wichtiger erachtet die Praxisinhaberin den Faktor Mensch: Zu einer guten Stimmung und einer entspannten Atmosphäre trage das Personal ganz wesentlich bei. Die Praxis beschäftigt neben neun Behandlungsassistentinnen und vier Prophylaxefachkräften vier Mitarbeiterinnen für die Verwaltung und die Rezeption. Außerdem gehört ein Anästhesist zum Praxisteam. Der freundliche Ton und die Zuwendung der Mitarbeiter untereinander und gegenüber den Patienten sei für die Gesamtatmosphäre des Betriebs mindestens ebenso wichtig wie Einrichtung, Gestaltung, Licht, Farbe und Form, betont sie. Damit das Auftreten ihrer Mitarbeiter stets warm und herzlich ist, wurde in die Teamentwicklung und Personalführung investiert. „Das war mir eine Herzensangelegenheit“, sagt Nancy Reichenbach. „Wir möchten, dass unser Fachpersonal gerne arbeitet und hoch motiviert ist und auch

wir gerne mit ihm zusammenarbeiten. Es ist wichtig, als Unternehmer zu erkennen, wie wertvoll Mitarbeiter für die Stabilität und Qualität des Unternehmens sind. Unsere Assistentinnen lieben Chirurgie und Implantologie – und sie lieben die Praxis.“

PRAXISKLINIK PFAFFENWINKEL

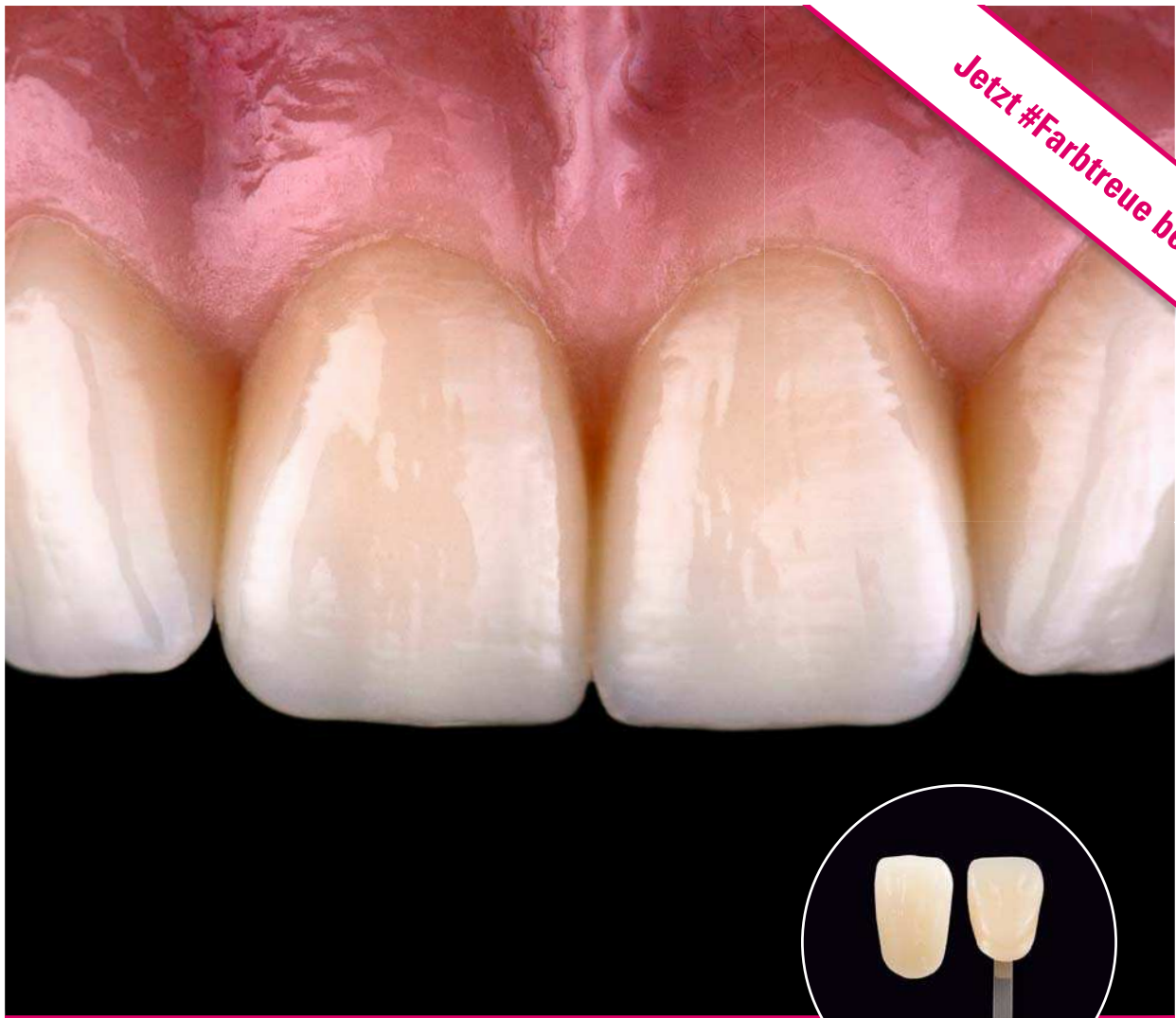
Dr. Andreas Kraus
ZÄ Nancy Reichenbach, M.Sc.
Dr. Olaf Reichenbach
Hauptplatz 10b
86971 Peiting
Tel.: 08861 6024
Fax: 08861 680194
info@praxisklinik-pfaffenwinkel.de
www.praxisklinik-pfaffenwinkel.de

DENTSPLY SIRONA

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

VITAPAN EXCELL® – Ein neuer Maßstab!

Brillante Lebendigkeit in Form, Farbe und Lichtspiel!



Jetzt #Farbtreue bestellen!



Farbtreue

„Der VITAPAN EXCELL entspricht den VITA Farbsystemen
– ein absolutes Muss für einen konfektionierten Zahn!“

ZT Viktor Fürgut



35530/2

ERFAHRUNGSBERICHT // Kathrin Wilkening, Inhaberin einer Zahnarztpraxis im Landkreis Hannover, hat sich nach zwei Jahrzehnten Berufserfahrung für eine eigene Praxisgründung entschieden. Um ihren Patienten ein breites Spektrum an Diagnostik- und Therapiemöglichkeiten zu bieten, hat sie ihre Praxis nach den neuesten technischen Standards eingerichtet. Das gilt selbstverständlich auch für den wichtigen Bereich der Instrumentenaufbereitung. Die Zahnärztin berichtet im folgenden Beitrag von ihren Erfahrungen mit den aufeinander abgestimmten Produkten des MELAG-Systems.

MIT EINER PRODUKTLINIE ZUM HOCHWERTIGEN HYGIENEKREISLAUF

Kathrin Wilkening / Isernhagen



Abb. 1

Abb. 1: Das Team der Zahnarztpraxis Wilkening.

Nach Jahren der Teilhaberschaft an einer Gemeinschaftspraxis habe ich mich 2016 für die Selbstständigkeit entschieden. Meine neue Zahnarztpraxis ist Teil eines Ärztehauses. Der Schwerpunkt der Praxis liegt auf der Ästhetischen Zahnmedizin,

Konservierenden Zahnheilkunde und Endodontie. Nun konnte ich mit meiner in 20 Jahren gewonnenen Erfahrung die Praxis so gestalten, wie ich es mir auch als Patientin wünschen würde. Die Planung der Instrumentenaufbereitung bin ich

ebenfalls unter diesem Gesichtspunkt angegangen: Die beste technische Ausstattung nach neuesten Standards gewährleistet die sichere Behandlung unserer Patienten.

Klare Entscheidung für die maschinelle Aufbereitung

Als die Entscheidung getroffen wurde, den MELAtherm 10 für die maschinelle Reinigung und Desinfektion der Instrumente anzuschaffen, setzten wir in der Praxis bereits erfolgreich MELAseal 200 für die Verpackung und Vacuklav 40 B+ für die Sterilisation ein. Da wir mit unserem Siegelgerät und Autoklaven seit jeher absolut zufrieden sind, ist die Entscheidung für den Thermodesinfektor von MELAG sehr leicht gefallen. Eine manuelle Aufbereitung der Instrumente kam nicht infrage. Das Risiko für Stichverletzungen und der zeitliche Mehraufwand erscheinen zu groß und somit einfach nicht mehr zeitgemäß.

Meine Mitarbeiterinnen arbeiten sehr gerne mit MELAtherm 10, denn der Thermodesinfektor von MELAG lässt sich leicht bedienen, die Prozesszeiten sind sehr schnell und die integrierten Prozessmedien sparen wertvollen Platz im Aufbereitungsraum. Das vielseitige Zubehör des



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: Mit dem MELAtherm 10 wird die manuelle Aufbereitung der Instrumente überflüssig. **Abb. 3:** Ein Blick in den Aufbereitungsraum mit Vacuklav 40 B+ und MELAtherm 10. **Abb. 4:** Der Vacuklav 40 B+ erlaubt eine einfache intuitive Bedienung. Die Software zur Freigabe, Kennzeichnung und Rückverfolgung der Instrumente ist bereits integriert.

MELAtherm 10 ermöglicht zudem eine effiziente Nutzung der Waschkammer, um auch große Instrumentenmengen aufzubereiten. Zusätzlich schützt die aktive Trocknung die Instrumente vor Korrosion und Beschädigung. Und natürlich immens wichtig: Die Reinigungsleistung des MELAtherm 10 ist besonders hoch.

Warum die Systemlösung von MELAG?

Ein reibungsloser und effizienter Ablauf in allen Bereichen unserer Zahnarztpraxis

ist für mich das Hauptargument für eine passgenau abgestimmte Systemlösung, wie MELAG sie bietet. Der Patient soll im Mittelpunkt der Arbeit stehen – alle Prozesse müssen deshalb automatisch und „nebenbei“ laufen, ohne Zeit und Energie zu verschwenden, die wir besser mit und am Patienten verbringen. Der Mensch mit seinen Wünschen und Ängsten steht im Fokus unserer Aufmerksamkeit. Mit dem Einsatz des MELAG-Systems in unserem Aufbereitungsraum können wir dem Bedürfnis der Patienten nach Sicherheit zuverlässig und in vollem Maße entsprechen.

KATHRIN WILKENING

Zahnarztpraxis Wilkening
Am Ortfelde 60
30916 Isernhagen NB
Tel.: 0511 78609090
Fax: 0511 78609030
info@zahnarztpraxis-wilkening.de
www.zahnarztpraxis-wilkening.de

MELAG MEDIZINTECHNIK OHG

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

PRAXISUMZUG // Das Credo des Zahnarztzentrums am Hofgarten in Düsseldorf lautet „Kompetent, hochwertig, persönlich!“. Dafür steht der Inhaber Dr. med. Christian von Schilcher mit seinen Kollegen und seinem Team mit vollem Einsatz, um den Patienten ein schönes Lächeln zu schenken. Speziell auf die Behandlungsschwerpunkte ausgerichtete Raumgestaltungen und eine eigene gläserne Dentalmanufaktur sorgen dafür, dass individuelle Behandlungskonzepte umgesetzt werden können. Dabei kommt die Ästhetik weder in der Zahnmedizin noch im Raumambiente zu kurz, denn moderne Kunstwerke schmücken die fortschrittlichen Räumlichkeiten.

DER MENSCH IM MITTELPUNKT AUF 300 QUADRATMETERN

Susan Oehler/Leipzig



Abb. 1

Abb. 1: Der Empfang auf Augenhöhe.

Herr Dr. von Schilcher, bitte stellen Sie uns Ihre Praxis kurz vor!

Unsere Praxis erstreckt sich heute auf insgesamt 300 Quadratmeter. Unser Schwerpunkt liegt auf der Allgemeinen Zahnheilkunde, mit Ausrichtung auf Äs-

thetik und Implantologie. Deshalb haben wir uns entschieden, jeden der Behandlungsräume speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen der jeweiligen Disziplin auszurichten. Im Operationsraum finden wir beste Bedingungen für chirurg-

gische und implantologische Eingriffe vor, im Raum „Ästhetik“ ist alles für die Anfertigung einer erstklassigen und hochästhetischen Prothetik vorbereitet. Natürlich spielt auch in unserer Praxis das Thema Vorsorge eine essenzielle Rolle, um



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: Wohnzimmeratmosphäre. Abb. 3: Für unsere kleinen Patienten. Abb. 4: Kunst und gläserne Dentalmanufaktur.

die Zähne unserer Patienten so lange wie möglich gesund zu erhalten. Der Prophylaxeraum ist daher für professionelle Zahnreinigungen, die photodynamische Therapie, Bleaching und Parodontitisbehandlungen ausgerüstet. Weiterhin gibt es noch den Raum „Zahnerhalt“ für die Endodontologie und nicht zuletzt unsere gläserne Dentalmanufaktur: Hier werden in handwerklicher Präzisionsarbeit individueller Zahnersatz mit einem besonderen Fokus auf der Vollkeramik sowie Veneers hergestellt.

Sie betonen, dass der Patient als Mensch bei Ihnen im Mittelpunkt steht, was konkret ist damit gemeint?

Wir unterscheiden uns von den großen Düsseldorfer Mehrbehandlerpraxen, denn zu uns kommen die Patienten mitunter seit Generationen. Somit entwickelt sich ein sehr enges Verhältnis zwischen Behandler und Patient, was sich auch in der Gestaltung unserer Räumlichkeiten widerspiegelt. Unsere Rezeption ist ganz bewusst ein Schreibtisch, damit die Kommunikation auf Augenhöhe stattfinden kann.

Ein hoher Anmelde Tresen, hinter dem sich der Rezeptionist geradezu verschanzt, schafft eine unnötige Distanz und entspricht nicht unserer Vorstellung eines harmonischen Miteinanders. Unser Wartezimmer ist aus dem gleichen Grund als Wohnzimmer gestaltet – die Patienten sollen ankommen und sich gleich zu Hause fühlen.

Ihre Praxis besteht schon seit fast vier Jahrzehnten. Würden Sie uns einen kleinen historischen Abriss wichtiger



Abb. 5

Abb. 5: Zimmer „Mundgesundheit“.

Meilensteine geben! Wurde je in Betracht gezogen, die Räumlichkeiten zu wechseln?

Herr Dr. Niggebrügge hat die Praxis vor fast 40 Jahren gegründet. Nach zehn Jahren musste er schon einmal den Standort wechseln, da damals der Mietvertrag nicht verlängert wurde. Ich bin dann vor elf Jahren mit eingestiegen und habe die Praxis 2008 übernommen. Seit dieser Zeit habe ich die Praxis kontinuierlich weiter aufgebaut, sodass die Räumlichkeiten irgendwann zu klein wurden. Auch der technische Fortschritt trug dazu bei, dass verschiedene Erweiterungen nötig wurden. In der neuen Praxis gibt es drei separate Wasserkreisläufe: Den Behandlungsstühlen ist eine Entkeimungsanlage vorgeschaltet und der Instrumentenaufbereitung, dem Thermo und dem Sterilisator eine Entkalkungsanlage angeschlossen. Für die Implantologie haben wir uns selbst einen noch höheren Hygiene-Maßstab ge-

setzt und unter anderem eine Schleuse installiert. Der gesamte Sterilisationsbereich wurde als Straße von unrein zu rein angelegt, sodass die vorgeschriebenen Hygienrichtlinien exakt eingehalten werden können. Auch unser OP-Mikroskop benötigt spezielle Räume, sodass die Kapazitäten langsam ausgeschöpft waren. Als erneut nach zehn Jahren der Mietvertrag auslief und auf der gegenüberliegenden Seite des Parks Räumlichkeiten frei wurden, ergriffen wir unsere Chance.

Welche Ideen galt es bei der Konzeptionierung der neuen Raumgestaltung umzusetzen? Bei drei Kollegen mussten sicherlich oft mehrere Meinungen unter einen Hut gebracht werden – ist dies immer gelungen?

Das gemeinsame Ziel der Neugestaltung war es, trotz der Vergrößerung unseren persönlichen Charakter nicht zu verlieren – da waren wir uns alle einig. Auch

sollte der Kunst ein Raum geboten werden. So ist die Idee des Kubus entstanden, in dem unser DVT untergebracht ist. Er fungiert als zentraler Blickfang, der aus allen Zimmern zu sehen ist.

Die künstlerische Gestaltung der Räume wurde von Hans-Peter Menge übernommen, einem seit über 40 Jahren in Düsseldorf tätigen Künstler und Mitglied des berühmten Düsseldorfer Malkastens. In jedem Behandlungszimmer hängen großformatige Bilder oder Glasobjekte, die den Patienten mit einer Art „Mandala“ fesseln und von der Behandlung ablenken.

Sie haben eine praxiseigene Dentalmanufaktur. Woraus ergeben sich deren Vorteile?

Meine Erfahrungen haben gezeigt, dass für eine ästhetisch wirklich perfekte Restauration die räumliche Nähe des Zahnlabors elementar wichtig ist. Trotz häufig guter Farbbestimmungsmöglichkeiten



Abb. 6

Abb. 6: Der OP-Raum.

und umfangreicher Fotodokumentation ist es nicht möglich, eine genaue Kopie der Natur herzustellen. Die räumliche Nähe erlaubt uns auch kurzfristige Farb- und Formkorrekturen. Uns ist es außerdem wichtig, dem Patienten zu zeigen, dass Zahntechnik eine komplexe Handarbeit ist und wir alles vor Ort produzieren. Unsere Patienten schätzen die Zahntechnik aus Deutschland und ihre Bedenken, aus dem Ausland importierte Arbeiten zu erhalten, können wir mit der hausinternen Manufaktur zerstreuen.

Bitte geben Sie uns einen Einblick in die Planungs- und Einrichtungsphase – wie viel Zeit hat der Prozess in Anspruch genommen?

Unsere jetzigen Räumlichkeiten in dem Bürokomplex mitten in Düsseldorf-Pempelfort beherbergten zuvor einen Serverraum der Stadt Düsseldorf. Somit musste der Vermieter eine komplette Sanierung

durchführen, um die Kabel und Klimaanlagen sowie Serverschränke zu entfernen. Die Raumaufteilungen, abgehängten Decken und der Hohlraumboden mussten ebenfalls zurückgebaut werden, sodass sich ein Nachmieter anbot, der ohnehin ein völlig neues Raumkonzept benötigt. Wir hatten daher die Möglichkeit, auf einer Fläche von 300 Quadratmetern alles völlig frei und neu zu planen. Dabei unterstützte uns die Architektin Cornelia Lauscher.

Vom Auffinden der Räume über die Planung bis zum Start in der neuen Praxis dauerte es ca. 1,5 Jahre. Dabei erstreckten sich allein die Mietvertragsverhandlungen über ungefähr sechs Monate, die Bauphase nahm rund zehn Monate in Anspruch. Davon wurden für den Abriss der alten Strukturen und die Trockenbauarbeiten inklusive Heizung, Sanitär- und Elektroanlagen etwa neun Monate benötigt und weitere vier Wochen für den Umzug mit Installation der Behandlungseinheiten.

Ein beträchtlicher Aufwand! In welcher Weise wurden Sie dabei vom Dentalfachhandel unterstützt?

NWD hatte uns bereits bei diversen Umbauten in den letzten zehn Jahren zur Seite gestanden. Ich schätze die fachliche Expertise der TGA-Planung sehr, denn kein nicht spezialisierter Elektro- oder Sanitärbetrieb kann diese so leisten. Somit bot sich auch bei dem Großprojekt eine erneute Zusammenarbeit an. NWD hat dabei die technische Planung übernommen, welche die Strom-, Daten-, Wasser- und Gasleitungen beinhaltet, aber auch die Abwasserausleitungen und die Steuerkabel. Die Anordnung der Behandlungstühle und die Planung des Labors sowie des Steri-Raums erfolgten ebenfalls durch unseren Depot-Partner. In der architektonischen Konzeptionierung und Umsetzung stand uns Cornelia Lauscher zur Seite, deren Erfolg für sich spricht: Das Architekturmagazin „Cube“



Abb. 7

Abb. 7: DVT /Röntgen im Kunstobjekt.

hat unsere Praxis porträtiert und ausgezeichnet!

Welche Investitionsgüter wurden für die neuen Räume angeschafft, und wie hoch ist in Ihrer Praxis der Grad der Digitalisierung?

Wir haben in unserer Praxis eine ganz grundlegende Herausforderung zu bewältigen: Ich bin Linkshänder, die weiteren Behandler sind Rechtshänder! So kommt es ständig zu einem Wechsel der Behandlungsseiten. Es bot sich somit ein Hinterkopf-System oder eine Cart-Lösung an, das unabhängig von der bevorzugten Sitzposition des Behandlers funktioniert. Wir haben uns für sehr bequeme Behandlungsstühle in der Kombination mit dem Hinterkopf- und Cart-System der Firma Ultradent entschieden.

Wenn man schon einen solchen Neubau plant, geht man natürlich mit der Zeit. Darum wurde alles, was heute im Praxisablauf digital möglich ist, in der digitalen Version integriert.

Welche Resonanz gab es auf die Neuerungen von Ihrem Team und den Patienten?

Unsere Patienten sind wirklich begeistert von den neuen Räumlichkeiten, viel-

leicht sogar etwas ehrfürchtig. Das hilft uns wiederum bei der Argumentation, einen großen zahnärztlichen Eingriff bei uns durchführen zu lassen.

Die wohl schwierigste und zeitaufwendigste Aufgabe ist die richtige Führung des Praxisteams. Wir versuchen über Teammeetings, unsere prägnante und klare Philosophie in drei Schlagwörtern zu verinnerlichen: Kompetent, hochwertig, persönlich! Allein ist das für mich nicht zu bewältigen, daher arbeiten wir seit Jahren mit dem Kommunikationstrainer Herrn Homma zusammen. Er unterstützt mich dabei, unser Konzept hoch und die Philosophie in den Köpfen der Mitarbeiter wachzuhalten.

Mein persönliches Highlight ist neben der hochwertigen zahnärztlichen Ausstattung sicherlich die Kunst in unseren Räumen. Ihre nahtlose Integration in den Funktionsraum „Zahnarztpraxis“ ist für mich sehr wichtig und erfreut mich jeden Tag aufs Neue.

Wie sieht Ihr Ausblick auf die nahe Zukunft aus? Sind weitere Vergrößerungen oder Investitionen geplant?

Wir nennen uns Zahnarztzentrum und haben somit durchaus noch weitere große Pläne. Zum einen möchte ich unser

Kompetenzzentrum mit einer Überweiserpraxis für Endodontologie und vielleicht auch noch mit einer Überweiserpraxis für Parodontologie erweitern. Zum anderen würde ich für diese Aufgabe auch gern noch weitere Kollegen mit ins Boot holen, um unseren Patienten eine noch kompetentere und hochwertigere Zahnheilkunde bieten zu können.

Vielen Dank für das Gespräch!

ZAHNARZTPRAXIS AM HOFGARTEN

Dr. Christian von Schilcher + Kollegen
Vagedesstraße 19
40479 Düsseldorf
Tel.: 0211 4920636
Fax: 0211 4910478
info@vonschilcher.de
www.vonschilcher.de

NWD GRUPPE

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

Die **dentale**
Welt zu Gast
in Ihrer Region.



Beratung



Innovationen



Fortbildung

München · 20. Oktober

Messe München · Halle B6

Frankfurt/M. · 9./10. November

Messe Frankfurt · Halle 5.0/5.1



#infotagedental

www.infotage-dental.de

INTERVIEW // Im Mai 2017 eröffnete Tobias Rosenhagen ein eigenes Dentallabor in der malerischen Kleinstadt Alsleben, gelegen im Herzen Sachsen-Anhalts. Im Interview spricht der Zahntechnikermeister über seine Erfahrungen als Existenzgründer und die produktive Zusammenarbeit mit den Experten von Pluradent.

MIT KLARER VISION ZUM EIGENEN DENTALLABOR

Frank Kaltoven/Leipzig



Abb. 1

Abb. 1: Keramik- und Edelmetallarbeitsraum mit drei Arbeitsplätzen.

Herr Rosenhagen, was hat Sie seinerzeit dazu bewogen, als Existenzgründer ein Dentallabor in einer Kleinstadt wie Alsleben zu eröffnen?

Ich war vor meiner Selbstständigkeit in einem kleineren Dentallabor als Leiter angestellt. Mir gefiel die Ausrichtung des

Dentallabors nicht, da nur bestimmte Arbeiten selbst angefertigt werden konnten. Alles andere wurde an eine der Zweigstellen geschickt. Manche Arbeiten wurden in zwei bis drei verschiedenen Dentallaboren gefertigt. Darunter hat die Qualität merklich gelitten.

In Alsleben gab es außerdem zuvor noch kein Dentallabor – unser Labor entstand deshalb von Grund auf neu. Zu Beginn hatte ich einen Mitarbeiter, mittlerweile sind es vier. Mir war von Beginn an wichtig, dass ich jegliche Arbeiten im eigenen Dentallabor fertigen kann, von der



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: Kunststoff- und Modellgussarbeitsraum mit drei Arbeitsplätzen. **Abb. 3:** CAD/CAM-Arbeitsplatz mit Extraoralscanner inEos X5 und Sinterofen der Firma Sirona. **Abb. 4:** Fräs- und Schleifeinheit inLab MC X5 von Sirona.

Reparatur oder Modellgussprothese bis hin zu gefrästen Kronen und Brücken aus Zirkon, Glaskeramik oder NEM. Entsprechend habe ich die Ausstattung geplant.

Wie gestaltete sich dabei die Suche nach einem passenden Standort?

Als ich das Angebot erhielt, mein eigenes Dentallabor direkt neben einer Doppelzahnarztpraxis in Alsleben zu eröffnen, musste ich nicht lange überlegen. Mit den Inhabern der Zahnarztpraxis hatte ich zuvor bereits längere Zeit zusammen-

gearbeitet. Sie unterstützten mich von Beginn an. Mittlerweile hat sich eine sehr enge, produktive Zusammenarbeit entwickelt, von der sowohl mein Dentallabor als auch die Zahnarztpraxis und deren Patienten enorm profitieren.

Können Sie uns ein paar Einblicke in die Planungs- und Umsetzungsphase für das neugegründete Labor geben?

Die Planung begann etwa zwei Jahre vor der Eröffnung. Bevor mit dem Umbau des Gebäudes begonnen werden konnte,

musste festgelegt werden, wo jedes einzelne Gerät, jede Steckdose, jeder Wasser- oder Druckluftanschluss sein sollte. Ich musste also schon ganz genau wissen, welche Geräte ich benötige, ob ich Starkstrom dazu brauche, ob die Geräte mit einem anderen Gerät vernetzt werden und so weiter. Bei dieser Planung waren die Mitarbeiter von Pluradent eine sehr große Hilfe! Ich stand damals in sehr engem Kontakt mit der Innenarchitektin, da ich im Laufe des Prozesses doch hier und da noch Änderungswünsche hatte.



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 5 und 6: Sozialraum mit Küche.

Wieso fiel Ihre Wahl auf eine Zusammenarbeit mit Pluradent?

Ich habe einen Anbieter gesucht, der alles aus einer Hand anbietet – von der Planung des Dentallabors über die Anschaffung der Geräte bis hin zu den Materialien. Außerdem war mir wichtig, mit einem Anbieter zusammenzuarbeiten, der in der Region präsent ist.

In welchem Umfang wurden Sie dann von Pluradent unterstützt?

Sie unterstützten mich bei der Wahl der Geräte, diese konnte ich mir schon vorher in den Ausstellungsräumen von Pluradent ansehen und die Vor- und Nachteile selbst für mich abwägen. Ich konnte von den Erfahrungen, die Pluradent besitzt, profitieren. Bei der Planung konnte ich sofort sehen, wo die Geräte hinkommen, ob die Platzverhältnisse und die Arbeitshöhen der Tische stimmen. Wir planten die Möbel, Arbeitstische, alle Anschlüsse sowie die

Beleuchtung der Arbeitsräume und der Arbeitstische. Nach der Planung der Einrichtung bekam ich Anschlusspläne für die Wasser-, Abwasser-, Elektro- und Druckluftinstallation. Ein technischer Leiter von Pluradent überwachte und überprüfte während und nach Abschluss der Arbeiten die Installationen.

Darüber hinaus wurde ich bei der Wahl der Materialien unterstützt. Ich wollte vom Kunststoffzahn, über Kompositverblendung, Keramik, Zirkon und Glaskeramik alles von derselben Firma, um eventuelle Farbabweichungen oder Qualitätseinbußen zu vermeiden.

Wie bewerten Sie Ihre Zusammenarbeit mit Pluradent rückblickend?

In Pluradent habe ich einen kompetenten Partner gefunden, bei dem das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Chemie stimmen. Es war immer – und ist weiterhin – eine sehr vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Außendienstmitarbeitern sowie der Innenarchitektin. Ich fühlte mich von Anfang an sehr gut aufgehoben.

Welche Investitionsgüter finden sich aktuell in Ihrem Labor und wie sieht Ihre bisherige Ausstattung aus?

Sämtliche Geräte wurden bei der Laborgründung neu angeschafft. Neben den altbewährten und notwendigen Gebrauchsgeräten – wie Vakuum-Druckgussgerät, Doubliegerät, Trimmer, Galvanisiergerät, Keramikbrennofen, Sandstrahler, Muffelvorwärmöfen usw. – habe ich mich auch dazu entschieden, in den Extraoralscanner inEos X5 von Sirona, die fünfschichtige Fräs- und Schleifeinheit inLab MC X5 von Sirona und den Sinterofen inFire HTC speed von Sirona zu investieren. Anfang 2018 kam dann noch ein 3-D-Drucker der Firma Formlabs hinzu.

Das Thema Digitalisierung hat bekanntermaßen einen hohen Stellenwert im Laborbereich. In welchem Umfang ist Ihr Labor digitalisiert?

Die Digitalisierung fängt bei uns schon mit der Auftragsannahme an. Jeder neue Auftrag wird eingescannt und digital weiterverarbeitet. Rund 40 Prozent unserer Arbeiten werden digital konstruiert und hergestellt. Wir fräsen Kronen, Brücken, Teleskope und Schienen aus sämtlichen Materialien. Außerdem erhalten wir digi-



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

Abb. 7: Gipsraum. Abb. 8: Außenansicht/Eingang. Abb. 9: Alte Sägeschnittmodelle. Abb. 10: Fräsgerät.

tale Daten von Praxen mit Intraoralscanner, die wir dann weiterverarbeiten und daraus 3-D-gedruckte Modelle herstellen. Auch Modellguss wird bei uns am Bildschirm konstruiert und dann mittels 3-D-Druck erstellt. Man kann also ganz klar sagen: Die Digitalisierung hat für mich einen sehr hohen Stellenwert. Allerdings bin ich mir sicher, dass handwerkliches Geschick und zahntechnisches Wissen weiterhin von sehr großer Bedeutung sind!

Welchen Bereich oder welches Gerät im Labor würden Sie als Ihr persönliches Highlight bezeichnen?

Mein persönliches Highlight sind natürlich die CAD/CAM-Geräte und der hochmoderne 3-D-Drucker. Es ist auch für mich

faszinierend, was inzwischen alles digital hergestellt werden kann, und mit welcher Präzision die Geräte arbeiten!

Bitte geben Sie uns noch einen kurzen Ausblick: Planen Sie momentan Erweiterungen oder Investitionen?

Derzeit plane ich keine weiteren Investitionen. Durch regelmäßige Weiterbildungen und den Besuch von Dentalmessen werden mir und meinen Mitarbeitern technische Neuerungen allerdings ganz bestimmt nicht entgehen. Wir werden dann gemeinsam entscheiden, welche Neuanschaffungen sinnvoll sind und unsere Arbeit weiter voranbringen.

Vielen Dank für das Gespräch.

ZTM TOBIAS ROSENHAGEN

Dentallabor Tobias Rosenhagen
Sonnenstraße 28
06425 Alsleben
Tel.: 034692 388766
info@dentallabor-rosenhagen.de
www.dentallabor-rosenhagen.de

PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

ZAHNTECHNISCHE GERÄTE // Das Familienunternehmen W&H besitzt eine jahrzehntelange Erfahrung als Anbieter zahntechnischer Präzisionsgeräte und begann bereits 1926 mit der Herstellung von Handstücken für Zahntechniker. Entwicklung, Produktion und Service aller Laborgeräte finden auch heute noch in Salzburg statt. Mit den Perfecta-Modellen hat W&H Geräte entwickelt, mit denen sich Zahntechniker im Labor voll und ganz verwirklichen können.

FÜR JEDEN ANWENDERTYP DAS PASSENDE GERÄT

Christin Bunn/Leipzig



Abb.1: Die Perfecta-Modellreihe von W&H überzeugt durch intuitive Bedienung und ergonomische Vorteile – und bildet mit Tisch-, Fuß- und Kniegeräten ein breites Ensemble für die Arbeit im Dentallabor.

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

Mit beiden Handstücken arbeitet der Anwender materialschonend und zudem enorm leistungsstark. Beim Motorhandstück stehen auch bei herausfordernden

Arbeiten genügend Leistungsreserven zur Verfügung. Das Schnellläuferhandstück besitzt eine bis zu zehn Mal höhere Durchzugskraft als eine Luftturbine und ist somit für die Bearbeitung keramischer Materialien sehr gut geeignet. Das spezielle 3-fach-Spray schützt dabei vor Mikrorissen und garantiert eine hochwertige Kühlung in jeder Lage.

Bei der Perfecta 900 kann der Zahn-techniker neben dem Schnellläuferhandstück wahlweise auch das Motorhandstück im Set* anschließen und somit alle Materialien mit nur einem Gerät bearbeiten.

Alles im Blick

Alle Perfecta-Modelle gibt es mit einem unkomplizierten Bedienelement, das separat vom Hauptgerät platzierbar ist und den Arbeitsplatz aufgeräumt hält. Mit ihm steuert der Anwender alle Funktionen und wechselt bei der Perfecta 900 zwischen den beiden Handstücken. Zusätzlich lassen sich mit dem Bedienelement die beiden Automatikprogramme steuern: Im „Bistabil“-Modus startet das Gerät automatisch mit der eingestellten Drehzahl. Im Modus „Tempomat“ wird die aktuell geregelte Drehzahl nach zwei

Top 5 Gründe für den CS 3600 Intraoralscanner



1 Schnell und einfach scannen



2 Integration in Praxismanagement Software



3 Präzise und genau



4 Offene .STL und .PLY Daten



5 Keine Lizenz-Kosten



© W&H

Produktinfo-Übersicht

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

Sekunden automatisch gespeichert und gehalten.

Für eine noch individuellere Bedienung sind die Perfecta-Modelle wahlweise als Tischgerät, Kniegerät oder Fußgerät (nur für Perfecta 300 und 600) erhältlich.

Umfangreiches Zubehör

W&H hat in den letzten Jahren auch ein umfangreiches Zubehör-Sortiment für die Perfecta-Modelle entwickelt: Mit dem Fräsgerät-Adapter können Anwender das Schnellläuferhandstück in beinahe jedes Fräsgerät einspannen und präzise gefräste Konstruktionen erstellen. Mit dem Technikhandstück 945 sind auch in der Praxis rasch und effizient Korrekturen, Anpassungen und Nachbearbeitungen von Zahnprothesen und Zahnregulierungs-

apparaten möglich. Eine verstellbare Halterung, mit der man das Bedienelement flexibel positionieren kann, und eine Handstückablage (inklusive Reinigungs- und Werkzeugset) runden das Zubehörsortiment ab.

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

W&H DEUTSCHLAND GMBH

Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen
Tel.: 08682 8967-0
Fax: 08682 8967-11
office.de@wh.com
www.wh.com

Jetzt Demo anfragen:
http://go.carestreamdental.com/CS_3600

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns: deutschland@cสดental.com
Tel: 0711-2090 8111



FACHMESSEN 2018 // Wie in jedem Jahr stehen im Herbst für Dentalhandel, Aussteller und Messeveranstalter die regionalen Fachmessen auf dem Programm, um über aktuelle Produkte, Dienstleistungen und Trends zu informieren. Auf diesmal fünf Regionalmessen bietet sich Zahnärzten, Zahntechnikern, ihren Teams sowie Studenten, Auszubildenden und interessierten Fachbesuchern ein Mix aus Neuheiten und Altbewährtem.

DER DENTALE MESSEHERBST HAT BEGONNEN

Frank Kaltoven/Leipzig



Im April war Berlin – erstmals nach drei Jahren Pause – wieder Anlaufpunkt einer dentalen Fachmesse. Die Bilanz der Rückkehr in die Bundeshauptstadt fiel bei Ausstellern, Veranstaltern sowie den mehr als 2.300 Besuchern gleichermaßen positiv aus. Eine echte Premiere verzeichneten die Fachmessen nun am 8. September, als sich die Dentalwelt erstmalig in den Dortmunder Westfalenhallen zu den id infotagen dental traf.

Auf bewährte Weise setzen auch die anschließenden Herbstmessen einen regionalen Fokus: In entspannter Atmosphäre können sich Fachbesucher in Leipzig, Stuttgart, München und Frankfurt am Main über Produktinnovationen und Trends aus allen relevanten Bereichen der Zahnmedizin und Zahntechnik informie-

ren. Kompetentes Fachpersonal freut sich auf zahlreiche interessierte Messegäste.

Produktschau und Informationsplattform

Die regionalen Branchentreffen bieten dabei ausreichend Raum für einen fachlichen Austausch und das Testen neuer Produkte. So auch am 28. und 29. September bei der Fachdental Leipzig, zu der in diesem Jahr rund 4.500 Besucher und mehr als 200 Aussteller erwartet werden. Wenig später, vom 12. bis 13. Oktober, lockt die inzwischen 30. Fachdental Südwest/id infotage dental Stuttgart die interessierte Dentalwelt ins Herz Baden-Württembergs: Die regionale Branchenschau

findet dabei in diesem Jahr erstmals in der neuen Paul Horn Halle (Halle 10) am Eingang West der Messe Stuttgart statt. Zum runden Jubiläum rechnen die Veranstalter mit rund 7.000 Besuchern und 250 Ausstellern.

Wichtige Eckpfeiler des Rahmenprogramms sind die von der LDF ausgerichtete dental arena (Stuttgart) und das in Zusammenarbeit mit der Landes Zahnärztekammer Sachsen präsentierte Forum (Leipzig). Hauptreferent beider Veranstaltungen ist in diesem Jahr Dr. Bernhard Saneke. „Ein guter Pianist spielt auch auf den schwarzen Tasten“, lautet der Titel seines Keynote-Vortrags. Er ist überzeugt, dass Praxen oft nur ein recht begrenztes Leistungsspektrum anbieten und so große Potenziale ungenutzt lassen – wie bei

einem Pianisten, der nur auf den weißen Tasten spielt. An konkreten Beispielen wird der renommierte Implantologe, Berater und Pilot in Leipzig und Stuttgart zeigen, wie man seine Möglichkeiten voll ausschöpfen kann.

Zu den Highlights der Fachdental-Messen zählt außerdem jedes Jahr der „FACHDENTAL Award – Marktplatz der Ideen“: Bei der Sonderschau können Messegäste per Online-Voting und direkt auf der Messe abstimmen, welche der präsentierten Prototypen und Markteinführungen hinsichtlich Innovationsgrad, Nutzen und Design die Auszeichnung verdient hat. Mit dem FACHDENTAL Award werden herausragende Leistungen in den Bereichen Medizintechnik, Material, Laborausstattung oder Software gewürdigt.

Heißer Herbst bis in den November

Nur eine Woche nach der Fachdental Südwest folgen am 20. Oktober die id infotage dental München: In der bayerischen Landeshauptstadt stellen zahlreiche renommierte Firmen dem Fachpublikum ihre Neuerungen – unter anderem Instrumente und Geräte für Praxis und Labor, Software sowie Einrichtung und Marketing – vor.

Damit beim Messebesuch neben der Produktinformation die Aspekte Weiterbildung und Erlebnis nicht zu kurz kommen, bieten die id infotage dental darüber hinaus ein spannendes Rahmenprogramm. Der fachliche Teil findet mit Ex-



pertenvorträgen in der dental arena statt. Hier besteht die Möglichkeit, durch die Fachvorträge Fortbildungspunkte zu erwerben. Dirk Kropp, Geschäftsführer der Initiative proDente, wird zu „Social Media für Praxis und Labor“ referieren, während Jens-Christian Katzschner wertvolle Tipps zum Thema „Gelebte Ergonomie in der Zahnarztpraxis“ bereithält.

Den Messeabschluss im Herbst bilden dann traditionell die id infotage dental Frankfurt, die in diesem Jahr am 9. und 10. November stattfinden. Hier wird den Fachbesuchern eine breite Produktvielfalt unter anderem aus den Bereichen Diagnostik, Hygiene/Umweltschutz und Prophylaxe/Parodontologie präsentiert. Parallel zur Messe in der Mainmetropole findet wie gewohnt der Deutsche Zahnärztetag mit Live-OPs und renommierten Referenten statt, der in diesem Jahr unter dem Motto „Misserfolge – erkennen,

beherrschen, vermeiden“ steht. Für die Keynote wurde dabei kein Geringerer als der Generaldirektor der Europäischen Raumfahrtagentur (ESA), Prof. Dr.-Ing. Johann-Dietrich Wörner, gewonnen. Er spricht zum Thema „Space Missions – Kooperation, Erfolg und Misserfolg“ und über die Wichtigkeit, in einem Team zusammen nach Lösungen zu suchen.

Auf dem neuesten Stand mit der DZ today

Zu jeder Messe gibt es für die Besucher die DZ 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

 	28./29. September 2018	13.00–19.00 Uhr 09.00–14.00 Uhr	Fachdental Leipzig www.fachdental-leipzig.de	Leipziger Messe, Halle 5
 	12./13. Oktober 2018	11.00–18.00 Uhr 09.00–16.00 Uhr	Fachdental Südwest id infotage dental Stuttgart www.fachdental-suedwest.de	Messe Stuttgart, Halle 10
	20. Oktober 2018	09.00–17.00 Uhr	id infotage dental München www.infotage-dental.de	Messe München, Halle B6
	9./10. November 2018	11.00–18.00 Uhr 09.00–17.00 Uhr	id infotage dental Frankfurt www.infotage-dental.de	Messe Frankfurt, Halle 5.0+5.1

INTERVIEW // In der Niederlassung Frankfurt am Main ist Andreas Wilpert bei Belmont Takara zuständig für den Kernmarkt Deutschland sowie für Mitteleuropa. Im Interview mit Stefan Thieme, Business Unit Manager der OEMUS MEDIA AG, spricht der Diplom-Kaufmann und gelernte Zahntechniker über den aktuellen Imagewandel des japanischen Unternehmens, den neuen Marktauftritt und die wichtige Balance zwischen Tradition und Innovation.

POLEPOSITION BEIM WETTRENNEN RICHTUNG ZUKUNFT

Stefan Thieme / Leipzig

Aufgrund der globalisierenden Märkte und den zunehmend einheitlicher werdenden Produkten wird es für Unternehmen immer schwieriger, sich von ihren Wettbewerbern abzuheben. Wie wollen Sie dies als Vertriebs- und Marketingleiter Dental bei Belmont Takara dennoch sicherstellen?

Andreas Wilpert: Wir sind einer der drei größten Hersteller weltweit in puncto Behandlungseinheiten und als Global Player bereits in über 75 Ländern erfolgreich tätig. Jetzt gilt es, die Alleinstellungsmerkmale

unseres japanischen Unternehmens und seiner Produkte noch stärker zu forcieren. Bisher galt es als klug, eine zuverlässige und robuste Belmont-Einheit zu kaufen, die sich unter anderem durch einen lautlosen, elektrohydraulischen Antrieb und pneumatische Steuerungselemente auszeichnet – aber es war nicht unbedingt stylish. Ich möchte, dass der Zahnarzt zukünftig erkennt, dass er nicht nur ein qualitativ hochwertiges Produkt besitzt, sondern auch eine großartige Firma im Rücken hat und Teil dieses Erfolgs ist.

Welche Rolle spielt dabei der Kontakt zum Kunden?

Service ist bei Belmont nicht nur eine hohle Phrase: Das japanische Unternehmen legt sehr großen Wert auf ein enges persönliches Kundenverhältnis und unbürokratische Abläufe. Der Zahnarzt mit seinem Patienten steht immer im Mittelpunkt des Handelns. Feedback von Kunden fließt als wertvolle Information in die Entwicklung neuer Produkte ein. Dadurch kann Belmont die hohe Qualität seiner Produkte und deren

Abb. 1: Andreas Wilpert, Verkaufs- und Marketingleiter der Belmont Takara Company Europe GmbH. **Abb. 2:** 2019 feiert der Standort Frankfurt am Main sein 50-jähriges Bestehen.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 3: Das Highlight des neuen Showrooms ist der blaue Glasquader als Präsentationsfläche für die innovative Behandlungseinheit.

Bedienkomfort für den Zahnarzt gewährleisten.

Belmont vollzieht gerade einen Imagewandel. Wann hat dieser begonnen, und was ist Ihr Ziel?

Um unseren Imagewandel einzuleiten, bestand der erste Schritt in unserem neuen Messestand zur IDS 2017, der aus individuell gearbeiteten Modulen in hochwertigem Sicherheitsglas gefertigt wurde. Damit transportieren wir seitdem einen luxuriösen, erstklassigen Lifestyle, denn so sieht sich Belmont in der Zukunft. Im zweiten Schritt wurde unsere Website von Grund auf einem Makeover unterzogen. Passend dazu gibt es mittlerweile neu gelayoutete Broschüren, die unsere Produkte ins angemessene Licht rücken. Als vorläufiger Höhepunkt wurde in diesem Jahr unser Showroom in Frankfurt am Main komplett renoviert und erweitert. Unser Imagewandel ist demnach keine einmalige Sache, sondern eine stringente Strategie: step-by-step. Außerdem haben wir für die nächsten drei Jahre eine Vielzahl neuer Produkte eingeplant.

Wie wurden die ersten Steps dieses Imagewandels vom Dentalmarkt und den Kunden aufgenommen?

Die Strategie zu unserem angestrebten neuen Image geht voll auf: Unsere Depotpartner haben die Veränderungen

schon gespürt, und wir erhalten durchweg positives Feedback. Auch unsere Verkaufsfaktion mit der Limited Edition der CLESTA II in neuem, limitiertem Design läuft sehr erfolgreich. Unsere Marketingkampagne sorgte zudem für viele positive Reaktionen seitens der Zahnärzte.

Die Belmont Takara Company Europe GmbH ist seit Herbst 2017 unter der neuen Domain belmontdental.de erreichbar. Was ist neu?

Unser Auftritt ist zeitgemäßer und innovativer gestaltet – weg von einer etwas in die Jahre gekommenen Optik, hin zu einem cleanen, benutzerfreundlichen Aushängeschild, das einmal mehr unterstreicht, dass sich auch innerhalb des Unternehmens ein schrittweiser Wandel vollzogen hat.

Kompakte Informationen rund um das umfangreiche Produktportfolio, die Geschichte des japanischen Traditionsunternehmens sowie attraktive Aktionsangebote sprechen Interessenten und Kunden gleichermaßen an. Kombiniert wird all das mit einer intuitiven Navigation, die die Besucher übersichtlich durch die einzelnen Seiten führt. Gleichzeitig sorgen großzügige Bilder auf belmontdental.de für einen frischen und modernen Auftritt, der durch die Einbindung der aktuellen Belmont-Tweets noch unterstützt wird.

Dank der Flyout-Navigation findet der User ohne viele Klicks schnell und effizient die gewünschten Informationen. Jedes Produkt ist nach Produkttyp gegliedert, dem eine vollständige, individuelle Beschreibung folgt. Hier findet der Kunde außerdem Modell- und Einbauoptionen und erhält Kombinationsanregungen: So lässt sich im Menüpunkt „Farbpalette“ bei der Auswahl der Polsterfarbe sofort eine virtuelle Ansicht erstellen, sodass der Besucher bereits im Internet einen realistischen Eindruck der Farbvarianten erhält, und im Menüpunkt „Download“ finden sich alle Verkaufsbroschüren und sonstige wichtige Dokumente zu unseren Produkten auf einen Blick – eben alle Informationen auf einen Klick.

2019 feiert der Standort Frankfurt am Main sein 50-jähriges Bestehen. Die kürzliche Eröffnung des neuen Showrooms war demnach kein Zufall.

Nein, keineswegs. Das ist ein klares Signal für den seit 1969 bestehenden Standort – und zugleich ein Bekenntnis zu diesem. Unsere neue exklusive Ausstellungsfläche kann sich nun in die Liste der exklusiven Belmont-Showrooms wie in London und Paris einreihen und punktet zudem mit neuen Räumlichkeiten für Technikerschulungen sowie Depotmitarbeiter. Und wirklich alles ist neu: Vom extravaganten Fußboden, der die Behand-

lungseinheiten perfekt in Szene setzt, bis zu den hochwertigen und stylischen LED-Beleuchtungselementen. Das Highlight ist unser blauer Glasquader als Präsentationsfläche für unsere innovativste Behandlungseinheit.

Erfindet sich der Global Player gerade neu?

Nun, neu erfinden sicherlich nicht, aber wir besinnen uns klar auf unsere Stärken. Belmont ist zurecht stolz auf seine lange Geschichte als Produktionsunternehmen für dentalmedizinische Technik, das zahlreiche wertvolle Beiträge in Form von herausragenden Neuentwicklungen zur Zahnmedizin geleistet hat. Gleichzeitig ruhen wir uns auf diesen Errungenschaften nicht aus, sondern fühlen uns seit jeher dem kontinuierlichen Bestreben, die Arbeit von Behandlern wie Assistenten zu optimieren und den Patientenkomfort zu verbessern, verpflichtet. Die Herausforderung sehe ich vor allem im Finden der

idealen Balance zwischen Tradition und Innovation.

2021 begeht Belmont sein 100-jähriges Firmenjubiläum. Was ist Ihrer Meinung nach das Erfolgsgeheimnis?

Ich arbeite jetzt seit drei Jahren bei Belmont und gehöre mit großem Stolz zur Belmont-Gemeinschaft mit seiner familiären Unternehmenskultur. Mich begeistert, dass das Unternehmen seit 1921 im Besitz derselben Familie ist und trotz dieses traditionellen Hintergrunds einen solch starken Imagewandel gewagt hat. Seit den Anfängen der modernen Zahnmedizin bis zum heutigen Tag strebt Belmont ständig nach Verbesserungen. Ob private oder staatliche Einrichtungen, kleine oder große Praxen – alle profitieren von ausgereifter Technik und feinfühligem Design. Unsere Produkte sprechen Kopf und Herz an, machen das Leben schöner und inspirieren. Diese Mischung ist etwas Besonderes, und so ist das ge-

samte Team stets hoch motiviert – schließlich wollen wir auch in Deutschland zu den Marktführern gehören.

Herr Thieme, lassen Sie mich zum Schluss noch einen Satz anfügen: Das Unternehmen hat sich längst zur Benchmark für Zuverlässigkeit und Ästhetik in der Zahnarztpraxis entwickelt. Mein großes Ziel ist es, diesem Anspruch auch in Zukunft im Interesse unserer Kunden gerecht zu werden.

Herr Wilpert, haben Sie vielen Dank für das Gespräch.

BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

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

Abb. 4: Behandlungseinheiten perfekt in Szene gesetzt – die stylischen Präsentationsräumlichkeiten reihen sich in die Liste der exklusiven Belmont-Showrooms wie in London und Paris ein.



Abb. 4

FACH DENTAL LEIPZIG

28.–29.09.2018
LEIPZIGER MESSE

FACH DENTAL SÜDWEST

id infotage
dental

12.–13.10.2018
MESSE STUTTGART

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



Innovationen, Fortbildung, Beratung:

Die wichtigsten Dental-Fachmessen in Südwest- sowie Mittel- und Ostdeutschland decken alle Themen ab, die Ihre Branche bewegen.

Informieren Sie sich schnell und kompakt über:

- Prophylaxe
- Hygiene
- Praxisführung
- und vieles mehr

Mehr Informationen unter:
www.fachdental-suedwest.de
www.fachdental-leipzig.de

Eintrittskarten-
Gutscheine erhalten
Sie von Ihrem
Dental-Depot!

INTERVIEW // Mit der Übernahme der Transcodent GmbH & Co. KG durch die Schweizer Sulzer AG im vergangenen Jahr entstand ein sich sehr gut ergänzendes Produktsortiment mit vielen Vorteilen für den Kunden. Im Interview mit der DENTALZEITUNG spricht Andreas Farnik, Areas Sales Manager Dental, über die bisherige Entwicklung und die Pläne für die gemeinsame Zukunft.

MIT STARKER VERGANGENHEIT DIE ZUKUNFT GEMEINSAM GESTALTEN

Stefan Thieme / Leipzig

Die Sulzer AG (Schweiz) hat im Herbst 2017 die Transcodent GmbH & Co. KG übernommen. Welche Synergieeffekte hat man sich bei dieser Transaktion erhofft bzw. wurden solche Effekte seitdem bereits deutlich?

Mit dieser Akquisition schließt Sulzer spezifische Produktlücken in seinem Dental-

sortiment, wie beispielsweise bei sterilen und unsterilen Dentalkanülen und Applikationssystemen für Einkomponenten-Materialien und Unit Dose-Systeme. Die Kombination der Produktportfolios macht Sulzer zum Komplettanbieter für zahnärztliche Anwendungen. Durch die Bündelung der Unternehmenskulturen

und -stärken beider Firmen verbessern sich Marktposition und Leistungsfähigkeit. Stärken und Kompetenzen – wie deutsches Engineering und Schweizer Qualität – werden zusammenwachsen. Unsere Kunden können sich über das erweiterte Produktportfolio sowie weitere Innovationskonzepte freuen. Mit den gemeinsamen Messeauftritten unter dem Sulzer-Brand ist der Zusammenschluss bereits heute sichtbar.

Abb. 1: Der Standort Kiel wird künftig zum Kompetenzzentrum für Dentalkanülen und Einkomponenten-Applikationssystemen ausgebaut.



Abb. 1

Transcodent ist international als führender Lieferant von Qualitätskanülen und Einmalspritzen bekannt. Welche Chancen zur Weiterentwicklung dieser Position sehen Sie durch die neue Konstellation?

Sulzer Mixpac und Transcodent können nun ihre Kompetenzen kombinieren. Dies mündet in die Entwicklung weiterer Applikationssysteme für ein- und mehrkomponentige Dentalmaterialien, welche über Materialhersteller in unterschiedlichen Anwendungsgebieten zum Einsatz kommen werden.

Die Produktion von Transcodent wird in Kiel belassen. Wie entwickelt sich der dortige Standort weiter und welche Vorteile versprechen Sie sich davon?

Der Standort Kiel wird zum Kompetenzzentrum für Dentalkanülen und Einkomponenten-Applikationssystemen ausgebaut.



Abb. 2



Abb. 3a



Abb. 3b

Abb. 2: Die Transcendent Endo-Absaugkanüle eignet sich für sicheres und präzises Handling bei Wurzelkanalbehandlungen. Mithilfe der Spherigator®-Fertigungstechnologie kann das Kanülenende in bestmöglicher Apexnähe platziert werden. Durch die signifikant große apikale Öffnung an der Seite ist ein hoher Durchfluss gegeben. Außerdem ist das Kanülenrohr mit vier Lasermarkierungen als Orientierungshilfe der Wurzelkanaltiefe ausgestattet. **Abb 3a:** Endo Irrigation Needles 2 sided (zwei seitliche Öffnungen). **Abb 3b:** Endo Irrigation Needles 1 sided (eine seitliche Öffnung).

Sind bei der Gestaltung des Transcendent-Produktportfolios – auch optisch in Bezug auf das Packungsdesign – Neuerungen zu erwarten?

Die Zukunft zusammen gestalten, mit einem Blick zurück auf die starke Vergangenheit: Mit diesem präsenten Gedanken haben wir uns im Zuge der Namensänderung entschlossen, auch das bestehende Transcendent Logo zu modernisieren, in die Welt von Sulzer harmonisch einzubinden und zusammen mit dem Mixpac Produktportfolio in neue Wege zu leiten.

Die Handelsprodukte werden weiterhin unter „Transcendent – A Sulzer Brand“ unsere Kunden weltweit bei der täglichen Arbeit unterstützen.

Mit Blick auf die kommenden Herbstmessen in Deutschland und natürlich auch auf das Branchenhighlight IDS im nächsten Jahr: Gibt es spannende Innovationen für die kommenden Messeauftritte und sind besondere Aktionen geplant?

Unsere Kunden können auf den Messen unser gemeinsames Produktportfolio von Sulzer Mixpac und Transcendent kennenlernen sowie sich über neuste Entwicklungen von Ein- und Zweikomponentensystemen informieren.

Vielen Dank für das Interview!

SULZER MIXPAC AG

Rütistr. 7
9469 Haag
Schweiz
Tel.: +41 81 7722000
Fax: +41 81 7722001
mixpac@sulzer.com
www.sulzer.com/de-ch/germany

Abb. 4: Blick in die Produktion von Transcendent.



Abb. 4

RÖNTGENSYSTEME // Mehr als nur Röntgen: Mit dem CS 8100SC 3D ist es Carestream Dental gelungen, Fernröntgen, Panoramaaufnahmen und DVT in einem zugleich kompakten und schnellen Gerät zu vereinen. Das benutzerfreundliche und für den täglichen Einsatz abgestimmte Röntgensystem bietet alle nötigen Funktionen, um innerhalb von Sekunden hochwertige und gestochen scharfe Aufnahmen zu machen.

HOCHWERTIGE AUFNAHMEN INNERHALB VON SEKUNDEN

Inga Kruse / Hamburg

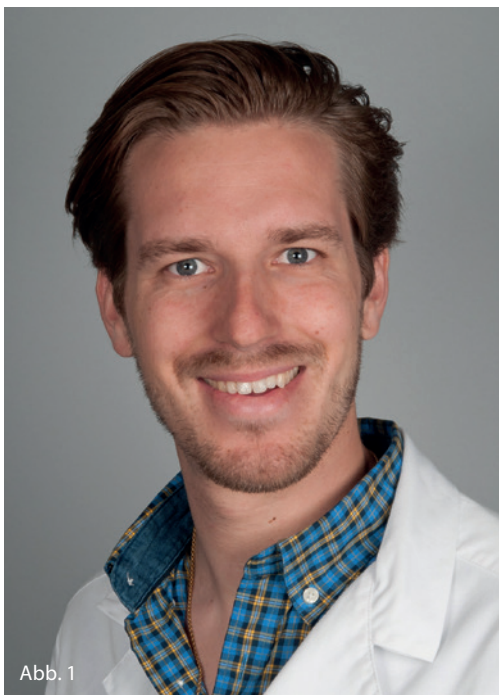


Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Dr. Marc Zehnder. **Abb. 2:** Einfache Handhabung kombiniert mit eindrucksvoller Bildqualität – das CS 8100SC 3D von Carestream Dental.

Vor mehr als 120 Jahren wurde die Röntgenstrahlung entdeckt. Seitdem hat die dentale Bildgebung eine rasante Entwicklung hingelegt. Der Imaging-Spezialist Carestream Dental war von Anfang an dabei und hat die Röntgentechnologie für Zahnheilkunde und Diagnostik entscheidend geprägt: Bereits im Jahr 1987 bot Carestream Dental mit dem RVG 25000 das weltweit erste digitale Röntgensys-

tem für Zahnärzte an – damals noch unter dem Namen Trophy. Mit zahlreichen weiteren Entwicklungen wie dem ersten tragbaren digitalen Röntgensystem (Imager, 1994) oder dem ersten RVG-Sensor mit WiFi-Datenübermittlung inklusive mobiler Bearbeitungsmöglichkeit von Intraoral-aufnahmen auf einem Tablet (RVG 6500, 2011) machte Carestream Dental das digitale Röntgen zu einer kostengünsti-

gen Standardtechnologie für moderne Zahnarztpraxen.

Leistungsstarker Partner für die Wurzelkanalbehandlung

Ob Standard-Panoramaaufnahmen oder segmentierte Panoramaaufnahmen, Kiefergelenk- und maxilläre Sinusbilder: Das



Abb. 3: Das CS 8100 von Carestream Dental ist ein zuverlässiger Partner für die Wurzelkanalbehandlung.

Gerät deckt alle täglichen Anforderungen für extraorale Untersuchungen ab – und das bei einer überaus niedrigen Strahlenbelastung für den Patienten. „Das CS 8100 3D-Röntgengerät setzen wir wegen der einfachen Handhabung kombiniert mit einer sehr guten Bildqualität sehr erfolgreich ein“, berichtet Dr. Marc Zehnder, Eidg. dipl. Zahnärzte SSO (Chur/CH). Er ergänzt: „Zudem ist das Kombigerät platzsparend, so ließ es sich einfach in unsere bestehende Praxis nachträglich einbauen.“

Darüber hinaus ist das System mit einem ganz besonderen Feature für die Endodontie ausgestattet: „Bei endodontologischen Behandlungen schätze ich die Möglichkeit, in kleinen Volumen von 5x5cm eine sehr hohe Auflösung von 75µm zu erzielen“, so Dr. Rolf Reese (Düsseldorf), der das System CS 8100 seit

etwa einem Jahr in seiner Praxis als leistungsstarken Partner für jede Wurzelkanalbehandlung nutzt – eine Eigenschaft, die auch Dr. Zehnder zu schätzen weiß: „Die verschiedenen großen Volumina ermöglichen einen breiten Indikationsbereich von Wurzelkanalrevisionen bis großflächiger Chirurgie.“

Auch eignen sich die gewonnenen Informationen aus einem Kieferscan hervorragend für eine rechnergestützte Implantatplanung. Dr. Reese erläutert: „Als Implantologe unterstützt mich das CS8100 im großen Volumen von 8x9cm oder 8x5cm bei der Therapieplanung, da ich neben den DICOM-Daten auch STL-Dateien von Modellen erstellen und miteinander matchen kann.“

Intuitive Bedienung, weniger Fehler

Aufgrund seiner intuitiven Bedienoberfläche lassen sich mit dem CS8100 ganz einfach Untersuchungen durchführen. Vordefinierte Programme und automatische Belichtungseinstellungen verhindern, dass Fehler auftreten. Dank einer erweiterten Fokuszone können beispielsweise Positionierungsfehler vermieden werden.

Das CS8100 lässt sich mithilfe einer Ethernetverbindung direkt mit dem Netzwerk verbinden; die Installation ist denkbar einfach. Da die meisten Service- und Wartungsvorgänge über eine Remote-Verbindung durchführbar sind, können die Kosten dafür reduziert und Systemausfälle vermieden werden. Neben seinen zahlreichen Bildgebungsfunktionen sind es diese Produkteigenschaften, die Dr. Rolf Reese von der Wirtschaftlichkeit des CS 8100 überzeugen: „Das Preis-Leistungs-Verhältnis des CS 8100 hilft mir, echte Innovationen in 2-D und 3-D für meine Patienten mit wirtschaftlicher Praxisführung zu kombinieren.“

CARESTREAM DENTAL GERMANY GMBH

Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: 0711 9377 9121
Fax: 0711 5089-817
operationsdental@csdental.com
www.carestreamdental.com

DYNAMIK.
ERGONOMIE.
PREMIUM.

Technik und Hygiene auf neuestem Stand.

Ein Druckluftzylinder schiebt das Zahnarztelement in jede gewünschte Position. Zwei weitere Gelenke bieten eine ideale Ausrichtung zum Behandler und einen bequemen Zugriff auf alle Instrumente. So wird Ergonomie für Zahnarzt und Patient neu erlebbar.



mmis-agentur.de

ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

D-85649 Brunnthal | Eugen-Sänger-Ring 10
Fon: +49 89 - 42 09 92 70 | Fax: +49 89 - 42 09 92 50
info@ultradent.de | www.ultradent.de



E-matic Animation



INTERVIEW // Die VITA Dental Masters Tour gibt digitale Antworten auf komplexe Fälle. Im Fokus der Vorträge mit renommierten Referenten steht u.a. die Vernetzung digitaler Prozesse in Labor und Praxis. Dental Master Dr. Michael Weyhrauch spricht im Interview über das komplexe Themenfeld implantatprothetischer Fälle im modernen digitalen Workflow.

METALLFREI UND BIOKOMPATIBEL: IMPLANTATPROTHETIK IM DIGITALEN WORKFLOW

Dr. Johannes Löw / Bad Säckingen



Der niedergelassene Zahnarzt und Zahn-techniker Dr. Michael Weyhrauch (Mühlthal) hat seinen Tätigkeitsschwerpunkt in Ästhetischer Zahnheilkunde und sich im Rahmen seiner praktischen Arbeit an der Universität und in der Praxis sowie bei seiner Forschung und Promotion intensiv mit den Themen CAD/CAM und Keramik auseinandergesetzt. Seit zwei Jahren versorgt er weitspannige Implantatsituationen im Seitenzahnbereich mit einer CAD/

CAM-gestützt gefertigten Materialkombination aus dem Zirkondioxid VITA YZ und der multichromatischen Hybridkeramik VITA ENAMIC multiColor. Das detaillierte Vorgehen von der digitalen Konstruktion bis zur Eingliederung wird Dr. Michael Weyhrauch zusammen mit dem Zahn-technikermeister Hans Jürgen Lange im Rahmen der Fortbildungsveranstaltung VITA Dental Masters on Tour vorstellen. Vorab erklärt er in diesem Interview das

generelle Konzept, erläutert, welche Vorteile sich daraus ergeben und welche Erfahrungen er bisher damit gemacht hat.

Welches digitale Materialkonzept fahren Sie zusammen mit Ihrem Labor, um bei weitspannigen implantatprothetischen Arbeiten funktionell und ästhetisch zu versorgen?

Unsere weitspannigen implantatprothetischen Arbeiten bestehen aus einem

stabilen, anatomisch reduzierten Zirkondioxidgerüst aus VITA YZ, das mit einer Verblendstruktur aus der Hybridkeramik VITA ENAMIC multiColor adhäsiv verklebt wird. Die Arbeiten sind also grundlegend metallfrei und biokompatibel. Sie werden verschraubt eingegliedert. So kann eine Konstruktion bei Bedarf einfach entnommen werden. Die intraorale Zementierung, die immer mit einem gewissen Risiko verbunden ist, entfällt.

Welchen Stellenwert haben diese CAD/CAM-gestützt gefertigten Arbeiten mittlerweile in Ihrer Praxis?

Diese Versorgungsform hat bei uns einen sehr hohen Stellenwert. Implantate im Seitenzahnbereich versorge ich mittlerweile zu 95% auf diese Weise CAD/CAM-gestützt. Lediglich die Abformung und Modellherstellung laufen bei diesen komplexen klinischen Situationen noch analog. Im Labor wird das Modell gescannt, um den digitalen Workflow zu starten. Nach der virtuellen Konstruktion entfällt der Schritt der individuellen Verblendung des Gerüsts. Das spart jede Menge Zeit und Kosten.

Welche Rolle spielt die Hybridkeramik VITA ENAMIC multiColor bei Ihrem Konzept? Wo liegen die konkreten implantatprothetischen Vorteile des CAD/CAM-Materials?

Die Hybridkeramik spielt eine wesentliche Rolle bei der funktionellen und ästhetischen Integration der Gesamtkonstruktionen. Einerseits ergibt sich aus dem dualen Netzwerk aus Feldspatkeramik und Polymer eine dämpfende Wirkung. Das ist wichtig, da das im Knochen verankerte Implantat selbst keine Pufferwirkung wie ein natürlicher Zahn besitzt. Der Werkstoff verfügt außerdem über eine schmelzähnliche Abrasion. Das schont den Antagonisten. Der Farb- und Transluzenzverlauf in sechs feinnuancierten Schichten sorgt für die nötige Ästhetik.

Welche Vorteile ergeben sich aus dieser CAD/CAM-gestützten Versorgungsform für den behandelnden Zahnarzt?

Durch die digitale Konstruktion im Labor erhalte ich absolut reproduzierbare Versorgungsformen mit einer vorhersagbaren Kontaktflächengestaltung und Okklusion. Reparaturen können ohne erneute Abformung



VITA DENTAL MASTERS ON TOUR

quasi per Knopfdruck durchgeführt werden. Der Schraubenkanal kann durch die dominierende Feldspatkeramik in bewährter Weise mit Flusssäure und Silan konditioniert werden. Für den Verschluss verwende ich dann ein opakes Komposit. Ich konnte im Verlauf keine Randverfärbungen beobachten. Der Chamäleon-Effekt von Komposit und Hybridkeramik führt zu einer optimalen Maskierung.

Welches Feedback haben Sie bisher von den Patienten bekommen? Wie verhalten sich die implantatprothetischen Konstruktionen im klinischen Verlauf?

Wir arbeiten seit mittlerweile zwei Jahren mit diesem Konzept im Seitenzahnbereich und hatten keinerlei Komplikationen. Durch das duale ineinandergreifende Keramikpolymernetzwerk werden Chipping und Frakturen verhindert. Die Patienten sind vom Tragekomfort begeistert. Durch die dämpfende Wirkung der Hybridkeramik fühlen sich die Rehabilitationen an wie „echte Zähne“. Auch von der natürlichen Ästhetik durch den Farb- und Transluzenzverlauf zeigten sich die Patienten durchweg begeistert.

Seit der Digitalisierung von Zahntechnik und Zahnmedizin sind die Entwicklungen rasant. Wie stellen Sie sich die Zukunft der CAD/CAM-gestützten Implantatprothetik vor?

Ich denke, dass zukünftig bei solchen Versorgungsformen volldigital gearbeitet

werden kann. Die digitale Planung und schienengeführte Implantation ist durch das dreidimensionale Röntgen und die entsprechende Planungssoftware ja ohnehin schon möglich. Man weiß durch die virtuelle Positionierung des Implantats dann automatisch, wie später die Krone aussieht. Der intraorale Scan wird zukünftig die nötige Präzision bieten, um auch weitspannige Arbeiten auf dem virtuellen Modell passgenau konstruieren zu können.

BERLIN	21.09.2018
ESSEN	28.09.2018
EGERKINGEN (CH)	12.10.2018
WIEN (AT)	19.10.2018

Fragen und Anmeldungen nimmt Anita Schwer (Tel.: 07761 562-269, E-Mail: a.schwer@vita-zahnfabrik.com) gern entgegen.

VITA® und benannte VITA Produkte sind eingetragene Marken der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG, Bad Säckingen, Deutschland.

VITA ZAHNFABRIK H. RAUTER GMBH & CO. KG

Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

FIRMENPORTRÄT // Es gibt nur wenige Unternehmen auf der Welt, die konstant gewachsen, dabei aber stets den Ursprüngen verhaftet geblieben sind. Eines davon ist Ultradent Products aus dem US-amerikanischen Utah, das aus der Produktidee eines Zahnarztes vor 40 Jahren als kleiner Familienbetrieb entstand.

KOMPLETTLÖSUNGEN AUS EINER HAND

Katja Mannteufel / Leipzig

Auch 40 Jahre nach der Gründung befindet sich das US-amerikanische Unternehmen Ultradent Products noch immer in Familienbesitz. Mittlerweile zählt es etwa 1.500 Produkte zu seinem Portfolio und beschäftigt mehr als 1.600 Mitarbeiter rund um den Globus. Bis heute ist Gründer und Zahnarzt Dr. Dan Fischer als CEO im Unternehmen aktiv und Familienmitglieder bekleiden wichtige Ämter. Auf diese Weise verbleibt unverzichtbares Know-how im Unternehmen, um es von Generation zu Generation an Zahnärzte weitergeben zu können. Ziel ist es, die Mundgesundheit nachhaltig zu verbessern.



Abb. 1: Die lange Verarbeitungszeit sowie gute Schneidbar- und Modellierbarkeit von Mosaic™ sorgen für effizienteres Arbeiten und ein Höchstmaß an Kontrolle.

Fachwissen für die weltweite Mundgesundheit

Das Unternehmen verfügt über jahrzehntelange Erfahrungen in der Dentalbranche sowie eigene Spezialisten in den Bereichen Forschung, Entwicklung und Herstellung. Für die bestmögliche Qualitätskontrolle werden sämtliche Kunststoffteile hausintern im Spritzgussverfahren hergestellt. Auf diese Weise ist – nicht nur sprichwörtlich – „alles aus einem Guss“, durchdacht, erstklassig verarbeitet und selbstverständlich zertifiziert frei von gesundheitsgefährdenden BPA-(Bisphenol A-)Weichmachern. Zudem werden Neuentwicklungen bis zur Marktreife von einem Expertennetzwerk international tätiger Zahnärzte um-

fangreich auf Anwenderfreundlichkeit und Praxistauglichkeit geprüft.

Erfahrung bringt Lösungen

Das umfassende Portfolio von Ultradent Products deckt weite Bereiche der Zahneilkunde ab. Von Adhäsivtechnik bis zur Zahnaufhellung steht Anwendern ein breites Spektrum an Produkten und Materialien bereit. Dabei gruppiert sich eine Vielzahl der angebotenen Lösungen um Produktreihen, die miteinander kombiniert und ergänzt werden können und somit auch für spezielle Anwendungen zur Verfügung stehen. Das erspart dem

Zahnarzt die Suche nach adäquat passendem Equipment und Zubehör und ermöglicht eine bessere Planbarkeit der Behandlung sowie ihrer Ergebnisse. Dem Patienten garantieren diese Synergien eine gleichbleibend verlässliche Qualität und Professionalität zugunsten bestmöglicher Resultate je nach Indikation und, wenn möglich, Patientenwunsch.

Produkte von Profis

Zu den Schwerpunkten des Sortiments gehören Produkte, die minimalinvasive Versorgung zum Erhalt der natürlichen Zahnschubstanz ermöglichen. Eine der



Abb. 2: Die LED-Polymerisationsleuchten der VALO®-Familie mit Breitbandtechnologie sind leistungsstark und ermöglichen eine effiziente wie gleichmäßige Aushärtung.

Grundlagen für langlebige und ästhetische Restaurationen bilden hochwertige Komposite wie Mosaic™. Das Universalkomposit ist vielfältig einsetzbar und für direkte und indirekte Restaurationen sowohl im Frontzahn- als auch im Seitenzahnbereich geeignet. Seine ausgewogene Nanohybrid-Formel aus Zirkondioxid-, Glaskeramik- und Siliziumdioxid-füllkörpern sorgt für eine glatte und plastische Konsistenz, ermöglicht leichtes Schneiden und Formen, ohne wegzufließen oder an Instrumenten zu haften, und lässt sich bei Umgebungslicht lange verarbeiten. Erhältlich ist Mosaic™ wahlweise in einer Spritze oder in der klassischen Portionspackung in 20 Farboptionen – für natürliche und vorhersagbare Ergebnisse. Unerlässlich für eine funktionell wie ästhetisch hochwertige Langzeitversorgung ist eine sichere Lichtpolymerisation. Die LED-Polymerisationsleuchten der vielfach ausgezeichneten VALO®-Familie gehören dabei zu den wohl bekanntesten Produkten von Ultradent Products. Diese

überzeugen mit einer Breitbandtechnologie, großer Leistungstärke, absoluter Zuverlässigkeit und praktischem Zubehör wie Handstückhaltern oder verschiedensten Linsen. Der Zahnarzt hat die Wahl zwischen der klassisch kabelgebundenen VALO®, der VALO® Cordless in verschiedenen Farben und der neuen VALO® Grand. Diese ist neben den gewohnten VALO®-Merkmale mit einer um 50 Prozent erweiterten 12 mm-Linse ausgestattet. Dadurch können größere Molaren von 10 bis 11 mm Durchmesser mühelos abgedeckt werden, auch bei ungünstiger Lage und Geometrie. Der großflächige Lichtaustritt und der gebündelte Lichtstrahl der Breitband-LEDs verhindern Schattenzonen und garantieren die rasche, vollständige und gleichmäßige Aushärtung sämtlicher lichthärtender Dentalmaterialien in nur einem Zyklus. Drei Polymerisationsmodi – Standard, High Power oder Xtra Power – bieten die nötige Flexibilität. Ein weiteres Plus der VALO® Grand ist der zweite An-/Ausschalter auf der Unterseite, der die

Handhabung der Polymerisationsleuchte noch komfortabler macht.

Fazit

Mit Know-how und Weitblick hat sich Ultradent Products als verantwortungsvoller und innovativer Partner von Zahnärzten einen festen Platz in der Branche gesichert. Dabei stehen die Bedürfnisse des Zahnarztes und das Wohlbefinden des Patienten im Fokus der Bemühungen unter der Prämisse, fortschrittliche, zuverlässige und möglichst minimalinvasive Lösungen zu finden und umzusetzen – für eine weltweit bessere Mundgesundheit.

ULTRADENT PRODUCTS GMBH

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

ENDO-SYSTEMLÖSUNG // Für die erfolgreiche endodontisch-restaurative Therapie bietet Dentsply Sirona mit R2C „The Root to Crown Solution“ ein Behandlungskonzept von der Wurzel bis zur Krone an. Die Arbeitsschritte nach State of the Art durchzuführen und dabei alle Komponenten aus einer Hand zu beziehen, bietet mehrere Vorteile: Zum einen sichert die umfassende R2C-Systemlösung ein gleichbleibend hohes Qualitätsniveau über den gesamten Workflow hinweg. Zum anderen verweisen wissenschaftliche Daten darauf, dass eine perfekte Symbiose von „Endo“ und „Resto“ die Erfolgchancen der Therapie wesentlich steigert.

STIMMIGES BEHANDLUNGSKONZEPT FÜR DEN ENDODONTISCH-RESTAURATIVEN WORKFLOW

Marius Urmann/Bad Homburg

R2C™

The Root to Crown Solution



© Dentsply Sirona

Abb. 1: Mit System von der Wurzel bis zur Krone: R2C dient dem Behandler als Leitfaden auf dem Weg zum endodontisch-restaurativen Behandlungserfolg.

Der Weg zum endodontischen Behandlungsziel ist komplex und nur mithilfe zuverlässiger Hilfsmittel von Erfolg gekrönt. Schließlich reicht der Workflow von einer präzisen Diagnostik, über die Eröffnung der Kavität, das Anlegen des Gleitpfades, die Aufbereitung, Spülung und Obturation des Wurzelkanals bis hin zum direkten (oder indirekten) Wiederaufbau der Krone. Wie erfolgreich Zahnärzte dabei sind, zeigen Daten zu mehr als 1,4 Millionen

Wurzelkanalbehandlungen: Diesen zufolge lag die Überlebensrate endodontisch behandelter Zähne nach acht Jahren bei bis zu 97 Prozent.¹ Misserfolge sind jedoch nicht ausgeschlossen und unter anderem auf unbehandelte Kanäle zurückzuführen.² Für präzise Einblicke in das Wurzelkanalsystem samt weiterer Kanäle, Isthmen oder multipler Austrittspunkte können Behandler daher zu modernen Diagnosetools wie der digitalen Volumen-

tomografie (DVT) greifen, mit der sich der gesamte Therapieverlauf auch für die Patienten visualisieren lässt.

Sicher zum Behandlungsziel

Für den endodontischen Eingriff selbst stellt R2C vielseitige Instrumente zur Verfügung: Während mit den beiden Ausführungen des Cavity Access Sets hoch-

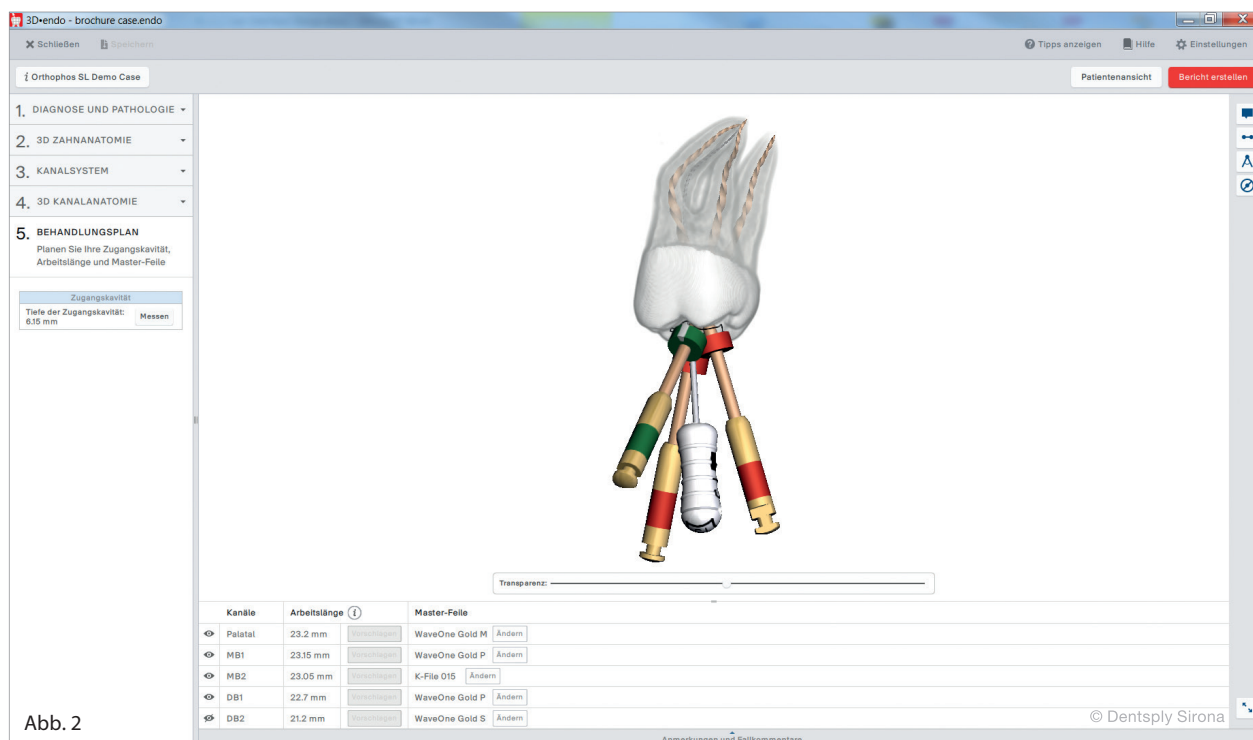


Abb. 2: Insbesondere bei komplexen Fällen hilfreich: 3-D-Diagnostik und -Planung mithilfe der 3D Endo Software.

wertige Sortimente zur Präparation der Zugangskavität bereitstehen, findet sich im kabellosen System X-Smart IQ (Dentsply Sirona) ein Endo-Motor, der per App über ein iPad gesteuert werden und sowohl mit kontinuierlichen als auch mit reziproken Feilen verwendet werden kann. Dabei steht dem Behandler die Wahl zwischen verschiedenen Feilensystemen offen: Die kontinuierlich rotierende Feile ProTaper Next (Dentsply Sirona) kombiniert effiziente Schneidleistung mit einer kurzen Instrumentenspannweite, ermöglicht selbst bei komplexen Kanalanatomien eine maschinelle Aufbereitung und sorgt bei der Rotation für 25 Prozent mehr Platz im lateralen Bereich. Auf diese Weise wird das Risiko einer Verblockung verringert – einem der Hauptgründe für Feilenbrüche. Das reziprok arbeitende Ein-Feilen-System WaveOne Gold (Dentsply Sirona) wiederum bietet dank Gold-Wärmebehandlung mehr Widerstand gegen zyklische Materialermüdung und reduziert so ebenfalls das Risiko von Feilenbrüchen und Kanalverlagerungen. Dabei reicht in der Mehrzahl der Fälle die Verwendung von nur einer Aufbereitungsfeile pro Behandlung aus.

Die Vorteile moderner Werkstoffe

Mit R2C erhält der Zahnarzt nicht nur die volle Kontrolle über den endodontischen Workflow, sondern auch über die folgenden restaurativen Arbeitsschritte. Dabei

durchweg ein enorm hohes Qualitätsniveau anzustreben, dafür spricht unter anderem eine Untersuchung von Ray und Trope³ zu 1.000 endodontisch behandelten Zähnen. Diese zeigte, dass die Güte einer koronalen Restauration einen statistisch signifikant größeren Einfluss auf den

Abb. 3: Moderne Feilensysteme wie WaveOne Gold zeichnen sich durch hohe Flexibilität und außerordentliche Widerstandsfähigkeit gegen zyklische Ermüdung aus. Abb. 4: Fester Verbund bei allen Indikationen und Ätztechniken: Prime&Bond active bietet dem Behandler ein besonderes Maß an Flexibilität.



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

© Dentsply Sirona

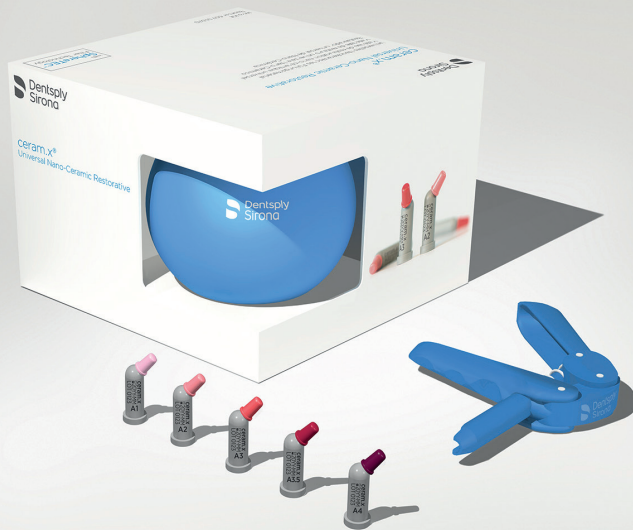


Abb. 6

© Dentsply Sirona

Abb. 5: Füllen leicht gemacht: SDR flow+ vereint einfaches Handling mit vorteilhaften Materialeigenschaften. **Abb. 6:** Das toppt die Versorgung: Eine Deckschicht aus ceram.x universal überzeugt durch Abrasionsbeständigkeit, Polierbarkeit und natürliche Ästhetik.

Gesamterfolg der Behandlung hatte als die einer Wurzelkanalfüllung.

Eine besondere Herausforderung stellt sich dabei zunächst für viele Adhäsive, denn diese können die Struktur endodontischer Kavitäten oft nicht einheitlich bedecken. Grund hierfür ist unter anderem eine erweiterte Dentinoberfläche, die durch wiederholte Spül- und Trockenschritte verschiedene Feuchtigkeitsgrade aufweisen kann. Das vielseitige Universal-

adhäsiv Prime&Bond active (Dentsply Sirona) hingegen kann unter Verwendung der Self-Etch-, der Etch&Rinse- oder der selektiven Schmelz-Ätz-Technik eingesetzt werden und gewährleistet so den Einsatz bei allen Ätztechniken und Indikationen. Dank der Active-Guard Technology (aktive Feuchtigkeitskontrolle) erzielt das Adhäsiv dabei selbst bei variierenden Feuchtigkeitsniveaus eine hervorragende Haftfestigkeit.

Auch beim fließfähigen Bulkfüll-Komposit SDR flow+ (Dentsply Sirona) wird die Vielseitigkeit großgeschrieben. So eignet es sich aufgrund seiner selbstnivellierenden Eigenschaften, die für die passgenaue Adaptation an Kavitätenwände/-boden sowie eine zuverlässige Randdichtigkeit sorgen, neben vielen weiteren klinischen Indikationen besonders gut für post-endodontische Versorgungen. SDR flow+ ermöglicht Inkremente von bis zu 4 mm bei einem besonders geringen Polymerisationsstress.

Für den Verschluss bzw. die okklusale Deckschicht einer direkten koronalen Restauration mit R2C sorgt schließlich ceram.x universal (Dentsply Sirona): Die Füllertechnologie SphereTEC verleiht Versorgungen eine hohe Biegefestigkeit, Bruchzähigkeit und Abrasionsbeständigkeit – für langlebige, natürlich wirkende Restaurationen. Dabei punktet es mit einem einfachen Farbkonzept, denn für das gesamte VITA*-Spektrum sind lediglich fünf Farben nötig.

Fazit für die Praxis

In der endodontisch-restaurativen Therapie lassen sich die besten Erfolge nur erzielen, wenn alle Therapieschritte präzise aufeinander abgestimmt sind und miteinander harmonisieren – von der Wurzelkanalbehandlung selbst bis zur finalen koronalen Restauration. Das Behandlungskonzept R2C bietet hierfür ein leistungsfähiges System aus einer Hand, das zuverlässige Ergebnisse bei jedem einzelnen Schritt ermöglicht. Somit erhalten Zahnärzte die volle Kontrolle über den endodontisch-restaurativen Workflow und kommen gleichzeitig noch einfacher zum gewünschten Behandlungserfolg.

* Keine eingetragene Marke von Dentsply Sirona, Inc.

Literatur bei der Redaktion

**DENTSPLY SIRONA
DEUTSCHLAND GMBH**

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 08000 735000
service-konstanz@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

90 Jahre – 90 Angebote

Entdecken Sie die Jubel-Angebote der Woche!

Alle Jubel-Angebote sichern:

www.nwd.de/newsletter

90 Jahre NWD feiern wir mit
90 Jubel-Angeboten:

Greifen Sie schnell zu und sichern
Sie sich Ihren **Materialvorrat** und
Ihre neue **Einrichtung** zum **Jubel-Preis!**

Melden Sie sich zu unserem
NWD Aktions-Newsletter an und
erhalten Sie die Jubel-Angebote
der Woche **bequem per E-Mail.**

Alle aktuellen **Jubel-Angebote** finden
Sie **online: www.nwd.de/90jahre**



2018-511-5718 - Stand: 14.08.2018



90 Jahre
NWD

www.nwd.de/90jahre

INTERVIEW // Komfortable digitale Abformungen, die den Mundraum schnell und präzise erfassen – das ermöglicht der Intraoralscanner cara TRIOS 3 von Kulzer. Das freut nicht nur die Patienten, denn das neue kabellose System bietet mehr Flexibilität und einen Service, der auf langjährige Expertise baut. Was den cara TRIOS 3 so besonders macht, erläutern Katja Böttcher (Technische Fachberaterin Digitale Services), Rolf Zucker (Vertriebsleitung Prothetik Deutschland) und Dr. Norbert Ueberück (Leitung Technische Beratung Global, Management).

ERSTKLASSIGE SCANS, VIELSEITIGE ANWENDUNG

Daniel Burghardt / Bad Homburg



Abb. 1a–c: Katja Böttcher (Technische Fachberaterin Digitale Services, Kulzer GmbH), Rolf Zucker (Vertriebsleitung Prothetik, Kulzer GmbH) und Dr. Norbert Ueberück (Leitung Technische Beratung Global, Kulzer GmbH).

Die Entwicklung des Intraoralscanners bis hin zu den futuristischen, kabellosen Handstücken des caraTRIOS3 ist gesäumt von mehreren Meilensteinen. Können Sie uns einen kurzen Überblick geben?

Böttcher: Das caraTRIOS-System hat sich seit 2011 rasant weiterentwickelt. Nach dem Start gab es Optimierungspotenzial, was in der Vorstellung einer verbesserten Software auf der IDS 2013 gipfelte. Dem Ruf der Anwender nach einem

kleineren Handstück wurde zur IDS 2015 entsprochen. Das sprichwörtliche „Tüpfelchen auf dem i“ war schließlich die Vorstellung der kabellosen Variante bei der letzten IDS im Jahr 2017.

Schauen wir ins „Innere“ des Systems: Welche Technologien machen den cara TRIOS 3 besonders?

Böttcher: Der cara TRIOS 3 arbeitet sehr schnell – geübte Anwender haben beispielsweise einen Situationsscan mit Biss

in zwei Minuten gescannt. Alles in allem kombiniert er viele praxisrelevante Features in einem Gerät.

Zucker: Unser cara TRIOS 3 ist momentan nicht nur einer der schnellsten und präzisesten Intraoralscanner, sondern sorgt unter anderem mit seinem kabellosen Konzept auch für mehr Bewegungsfreiheit. Er ist zudem einfach anzuwenden, was dem Ruf von Behandlern nach dem unkomplizierten Einsatz neuer digitaler Technologien gerecht wird. Was das Ein-

satzspektrum betrifft, wird neben den klassischen Indikationen im Bereich des festsitzenden Zahnersatzes unter anderem die Abdeckung von Bedürfnissen auf dem Gebiet Implantatabformung immer bedeutender. Hier ist es wichtig, implantatgetragenen Zahnersatz präzise, schnell und sicher abformen zu können. Die neue cara TRIOS 3-Generation bietet dafür die nötigen Voraussetzungen und vereint einen kabellosen Intraoralscanner für schnelle und einfache 3-D-Echtfarbscans, eine integrierte intraorale Kamera und eine exakte Farbbestimmung für berechenbare Ergebnisse. In Summe bündelt er eine Vielzahl nützlicher Features im Sinne der Behandler – und zum Wohle der Patienten.

Welches Feedback erhalten Sie von Anwendern zur Praxisperformance?

Böttcher: cara TRIOS-Anwender sind immer wieder von der Passungengenauigkeit der prothetischen Arbeiten begeistert und sehen einen großen Vorteil darin, direkt am Bildschirm ein Feedback zu ihrer Arbeit zu bekommen. Das System zeigt dem Zahnarzt beispielsweise exakt die Platzverhältnisse oder Unterschnitte an – die bei Bedarf in Minutenschnelle korrigiert werden können. Für viele Praxen ist es auch ein wichtiges Differenzierungsmerkmal geworden: Ich höre oft, dass gerade Patienten mit Würderez eine längere Anfahrt in Kauf nehmen, um eine digitale Abformung zu erhalten.

Bei solch hochentwickelten Geräten spielen auch Service und Fortbildungen eine wichtige Rolle. Wie ist Kulzer in diesem Bereich aufgestellt?

Zucker: Der Praxis hochwertige Serviceleistungen zur Seite zu stellen ist mittlerweile genauso wichtig wie die Entwicklung technisch-funktionaler Geräte-merkmale. Den gleichen Qualitätsanspruch wie bei unseren Produkten verfolgen wir daher bei unserem ausgeprägten Kurs- und Fortbildungswesen für Praxis- und Laboranwender. Erwähnenswert ist das cara TRIOS 3-Webinarprogramm, das kürzlich erweitert wurde. Diese wichtige Komponente des Servicebereiches wird beständig ausgebaut. Daneben setzen wir auf eine starke Vertriebsorganisation mit einer langjährigen Expertise, wobei wir kontinuierlich Spezialisten zur Betreuung von Praxis und Labor ausbilden. Wir entwickeln uns also nicht nur im Produkt-, sondern auch im Servicebereich beständig weiter. Da laut Umfragen viele Zahnärzte in den kommenden Jahren im Bereich Digitalabformung investieren möchten, haben wir uns gefragt: Wie können wir die Praxis auf diesem Weg unterstützen? Eine Antwort war schnell gefunden, nämlich mithilfe technischer Anleitungen durch ausgewiesene Produktspezialisten und umfassende Trainingsprogramme. Einer unserer Leitgedanken: Wenn die technische Komponente hochqualifiziert abgebildet wird, dann

Sparen Sie Zeit in der Aufbereitung!

Mit den HYDRIM® Reinigungs- und Desinfektionsgeräten bringen Sie Ihre Instrumente schnell und sicher zurück in den Behandlungsraum.

HYDRIM® M2 G4

Reinigungs- und Desinfektionsgerät

HYDRIM® M2 G4: Besitzt Kapazität für 10 große Instrumentenkassetten und kann somit bis zu 200 Instrumente in ca. 90 Minuten aufbereiten.*



HYDRIM® C61WD G4

Reinigungs- und Desinfektionsgerät

HYDRIM® C61WD G4: Besitzt Kapazität für 6 große Instrumentenkassetten und kann somit bis zu 120 Instrumente in unter einer Stunde aufbereiten.*



Zuverlässige Aufbereitung

Beide HYDRIM® G4-Modelle erfüllen die internationalen Standards DIN EN ISO 15883-1 und -2, für Reinigungs- und Desinfektionsgeräte.

Der validierbare Prozess garantiert reproduzierbare Reinigungs- und Desinfektionsergebnisse.



Sicheres Handling

Durch die maschinelle Aufbereitung eliminieren Sie den zeitaufwändigen Vorgang der manuellen Vorreinigung und Desinfektion, bei dem das Personal der Gefahr von Stichverletzungen und Kontakt mit kontaminierten Instrumenten ausgesetzt ist.

Weitere Informationen unter www.scican.de.com/hydrim4

SciCan | Your Infection Control Specialist™

*Tatsächliche Zykluszeiten hängen von Temperatur und Druck des zugeführten Wassers ab. HYDRIM ist ein eingetragenes Warenzeichen und "Your Infection Control Specialist" ist ein Warenzeichen von SciCan Ltd., 1440 Don Mills Rd., Toronto, ON, M3B 3P9, Canada.



Abb. 2

Abb. 2: Übung macht den Meister – cara TRIOS 3 kennenlernen bei Veranstaltungen oder individuellen Produktvorstellungen direkt in der Praxis.

funktioniert auch der erfolgreiche Einsatz im Rahmen der Therapie. Am wichtigsten ist und bleibt hier die persönliche Unterstützung durch Kulzer: Insgesamt betreuen mehr als 26 Mitarbeiter mit teils jahrzehntelanger dentaler Berufserfahrung unsere Kunden in diesem Bereich.

Ueberück: Wie schon erwähnt, ist der cara TRIOS 3 äußerst anwenderfreundlich und intuitiv zu bedienen. Trotzdem brauchen Anwender beim Start individuellen anwendungstechnischen Support. Hierfür haben wir ein Team von Spezialisten aufgebaut, die zum Teil bereits seit 2011 mit dem cara TRIOS-System arbeiten. Zentrale Anlaufstelle ist unsere deutsche cara-Hotline hier in Hanau, die im Jahr 2017 nochmals personell verstärkt wurde. Während der Startphase erhalten cara TRIOS-Neukunden einen festen Ansprechpartner für einen zeitnahen Support – für dieses Konzept spricht nicht zuletzt die hohe Kundenzufriedenheit.

Welchen Praxisbedürfnissen kommt Kulzer mit dem cara TRIOS 3 besonders entgegen – auch mit Blick auf die Zukunft der Zahnheilkunde?

Zucker: Generell lässt sich festhalten, dass sich mithilfe unserer neuen Technologien mittlerweile die gesamte Wertschöpfungskette bedienen lässt. Kulzer bietet im Bereich des implantatgetragenen Zahnersatzes Lösungen an, die einen volldigitalisierten intraoralen Workflow ermöglichen. So können wir implantatgetragene Brücken basierend auf Intraoral-Scans mittlerweile rein digital und ohne zusätzlichen Modellscan abbilden. Der Zahntechniker erhält anschließend die IOS-Daten für die CAD-Konstruktion und sendet diese modellfrei ans deutsche cara-Fertigungszentrum in Hanau. Die hohe Präzision des cara TRIOS 3 in Verbindung mit den Fertigungsstrategien der cara-Zentralfertigung für verschraubte Implantatbrücken (I-Bridge) ermöglicht einen

passgenauen, spannungsfreien Sitz. Auch das Thema Systemstabilität wird immer bedeutender, denn die besten Features und Scaneigenschaften sind im Praxisalltag nicht viel wert, wenn sie nicht gewinnbringend eingesetzt werden können – und im schlechtesten Fall sogar den Therapieablauf stören. Die Praxis verlangt vermehrt Lösungen, die idealerweise die gesamte Behandlungskette abdecken. Dabei konzentriert sich Kulzer als zukunftsorientierter Systemanbieter stark auf kommende Technologien – so beispielsweise auf die Schienentherapie: Anwender können die intraoralen Daten des cara TRIOS 3 bequem in die CAD-Software übertragen und in Kombination mit unserem neuen 3-D-Drucker cara Print 4.0 den Bereich der Schienenherstellung abdecken. Zudem erleichtert cara TRIOS 3 Arbeitsabläufe zum Beispiel durch die Möglichkeit der Gestensteuerung. Diese und weitere Vorteile lassen sich beliebig erwei-

**Die Messtipps
der Dentalzeitung**



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: caraTRIOSPod – leichter, portabler Pod mit USB-Konnektivität. **Abb. 4:** caraTRIOS3 – RealColor™ für naturgetreue Farben, Zahnfarbbestimmung und intraorale Kamera.

tern, ich möchte aber einen unserer wichtigsten Erfolgsfaktoren hervorheben: Wir richten unseren Blick stets auf die Praxis und filtern die Aspekte heraus, auf die es bei der zahnärztlichen Therapie wirklich ankommt. Denn Praxis- und Laboranwender greifen zu Systemen, die ihnen neben State-of-the-Art-Behandlungen garantieren, dass konsequent an sinnvollen Hard- und Softwareerweiterungen gearbeitet wird, um auch zukünftigen Trends adäquat zu begegnen.

Blicken wir voraus: Wie bewerten Sie das Potenzial von Intraoralscannern?

Böttcher: Das Thema Intraoralscanner hat meines Erachtens ein enormes Potenzial – und noch viel Luft nach oben. Die Hersteller werden in den nächsten Jahren weiterhin versuchen, die Anwendung neuer Technologien für Behandler so einfach wie möglich zu gestalten. Ansätze wie das Ersetzen der Doppelfadentechnik

bei subgingivalen Präparationen sowie der Blutstillung durch Ultraschallscanner klingen für mich verlockend, wenngleich ich denke, dass es noch einiges an Forschungs- und Entwicklungsarbeit bedarf. Auch auf die Weiterentwicklung des caraTRIOS3 darf man gespannt sein. Bereits heute scannen Anwender damit in der ersten Klasse – und eins kann ich garantieren: Die Zukunft wird mit Sicherheit nicht langweilig!

Vielen Dank für das Gespräch.

KULZER GMBH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372-522
Fax: 0800 4372-329
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de



DZtoday
Messeipps der Dentalzeitung

Fachdental Leipzig • 28. und 29. September 2018

Compost High 3D-Fasern II
Das neue Kompositmaterial für die Restaurationen in Klasse II-Kavitäten. Hersteller: **3Shape** / **Garlicon**

Fixtermin für die Dentalbranche
Praxis- und Laboranwender: Die wichtigsten Fixterminen sind vom 4. bis 6. September und vom 10. bis 12. September.

BEI UNS REGNET ES PROZENTE!
5%
0,6%

PLANMECA
Halla & Stand C16

BVD
BUNDESVERBAND
DENTALHANDEL

0377113

PROPHYLAXE LEICHT GEMACHT



Das Prophylaxegerät Varios Combi Pro bietet eine Vielzahl an Features. Eine große Besonderheit ist zum Beispiel die komplette Trennung der medienführenden Kanäle vom Steuergerät, wodurch eine äußerst geringe Störanfälligkeit und eine unkomplizierte Wartung realisiert werden. Die Ultraschallfunktion basiert auf der bewährten NSK Varios-Technologie. Dank der iPiezo-Elektronik mit ihrem Auto-Tuning- und Feedback-System steht immer die erforderliche Leistung an der Aufsatzspitze

zur Verfügung – für eine kraftvolle Zahnsteinentfernung oder auch sensible Parodontalbehandlung. Das schlanke und federleichte Ultraschall-Handstück mit LED-Licht bietet dabei stets guten Zugang und überragende Sicht. Ein ergonomisches Handstück mit schlanker Spitze vermittelt eine hervorragende Beweglichkeit und rückt damit auch hintere Molaren in erreichbare Nähe. Durch den gleichmäßigen und exakt regulierbaren Pulverstrahl wird eine effiziente und zeitsparende

Pulverstrahlbehandlung ermöglicht. In seiner Grundausstattung beinhaltet Varios Combi Pro die Pulverstrahleinheit für die supragingivale Anwendung in Verbindung mit den NSK FLASH pearl (Kalzium). Die Handstücke werden bei Entnahme aus dem Gerät automatisch aktiviert, und es schaltet sofort nach Entnahme eines Handstücks in den jeweiligen Modus. Varios Combi Pro ist serienmäßig mit einem ergonomischen Multifunktionsfußschalter ausgestattet, der eine intuitive Bedienung ermöglicht. Ebenso enthält das Gerät ein Basisset an Ultraschallaufsätzen und eine Startmenge an Kalziumpulver (FLASH pearl), sodass es umgehend in Betrieb genommen werden kann.

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

DIE ERSTE ELEKTRISCHE INTERDENTALBÜRSTE



Eine umfassende Mundhygiene hat als präventive Maßnahme einen hohen Stellenwert. Vor allem in Interdentalbereichen entwickeln sich gingivale und parodontale Entzündungen sowie Karies verstärkt. Dem Patienten sind diese Zusammenhänge oft nicht bewusst, die Bedeutung der Interdentalraumreinigung wird häufig unterschätzt. Die gründliche Reinigung dieser Bereiche fällt schwer, da Zahnseide oder manuellen Bürsten vor allem bei eng stehenden Zähnen kaum Zugang ermöglicht wird. Mit UBrush! ist die tägliche Interdentalpflege nun kinderleicht – die von einer Dentalhygienikerin entwickelte elektrische Zwischenraumbürste ermöglicht eine einfache Reinigung selbst bei Engstand. UBrush! entfernt Plaque aufgrund der 10.000 Vibrationen pro Minute sehr gründlich und massiert zudem das Zahnfleisch. Eine im Handstück integrierte LED

leuchtet die Mundhöhle aus, sodass alle Mundbereiche immer gut sichtbar sind. UBrush! ist handlich, sie kann bequem in der Kosmetiktasche, im Auto oder im Reisegepäck verstaut werden. Mit UBrush! können Patienten bei der Mundhygiene signifikant unterstützt werden. Einmal in der Praxis angeleitet, nimmt der Patient die Verbesserung beim Putzen sofort wahr und wird die Interdentalpflege motiviert weiterführen. Loser liefert UBrush! ab sofort über den Fachhandel.

LOSER & CO GMBH

Benzstraße 1 c
51381 Leverkusen
Tel.: 02171 706670
Fax: 02171 706666
info@loser.de
www.loser.de

BE

EFFICIENT | AESTHETIC | PRECISE



Bild: sirius ceramics

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®** | Trusted Digital Solutions
ConnectDental®

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

Exklusiv bei Henry Schein

 **Zirlux**
UNIVERSAL ZIRCONIA SYSTEM

 **vhf**

VALIDIERBARE INNENREINIGUNG UND PFLEGE

Das Reinigungs- und Pflegegerät STATMATIC™ smart übernimmt die sorgfältige Innenreinigung und Pflege von Übertragungsinstrumenten. STATMATIC™ smart wurde entwickelt, um dem komplexen Aufbau von Turbinen sowie Hand- und Winkelstücken gerecht zu werden. Mit vier Programmen kann den unterschiedlichen Anforderungen von Instrumenten und Praxis entsprochen werden. Eine separate Düse ermöglicht die gezielte Pflege der Spannzange. Im validierten Standard-Programm „Reinigung und Pflege“ dauert der automatische Reinigungs- und Pflegevorgang ca. dreieinhalb 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 Kosten reduziert werden können. Zusammen mit einer geeigneten Außenreinigung und einer abschließenden Desinfektion im Dampfsterilisateur ist eine RKI-konforme Wiederaufbereitung möglich. Mit seinen kompakten Maßen



findet das STATMATIC™ smart auch in nahezu jedem Aufbereitungsraum Platz.

SCICAN GMBH

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

SINTERN IN 30 MINUTEN



Kuraray Noritake Dental Inc. führt den KATANA™ Zirconia Block auf dem europäischen Markt ein. Der Block besteht aus hochtranslucentem Zirkonoxid mit einem integrierten Farb- und Transluzenzverlauf und lässt sich hervorragend fräsen. Der KATANA™ Zirconia Block ist passgenau auf CEREC® abgestimmt, das dentale CAD/CAM-System von Dentsply Sirona, das in vielen Zahnarztpraxen genutzt wird. Der

Zirconia Block, der für die Herstellung von Vollkontur-Restorationen entwickelt wurde, ist die neueste Innovation der KATANA™ Produktfamilie und kombiniert Transluzenz mit einer beeindruckenden Biegefestigkeit. Hergestellt mit dem firmeneigenen Zirkonoxid-Rohmaterial, um hochwertige Ästhetik und Biokompatibilität zu gewährleisten, kann der Zirconia Block mit vierschichtigen Farbabstufungen beson-

ders gut an die Zahnumgebung angepasst werden. Diese Eigenschaften ermöglichen die Chairside-Herstellung von natürlich wirkenden Restaurationen, die ein Bemalen nicht unbedingt erfordern, wodurch sich der Verarbeitungsprozess verkürzt.

Mit einer Biegefestigkeit von 763 MPa ist der KATANA™ Zirconia Block für alle Einzelrestaurationen im Front- und Seitenzahnbereich geeignet. Zudem werden nur 15 Minuten für das Fräsen (bei Trockenfräsung von Kronen) und 30 Minuten im Dentalofen Speedfire™ (Dentsply Sirona) für das Sintern benötigt, wodurch Behandlungen in einer Sitzung möglich sind.

KURARAY EUROPE GMBH

Philipp-Reis-Straße 4
65795 Hattersheim
Tel.: 069 30535835
Fax: 069 3059835835
dental@kuraray.de
www.kuraraynoritake.eu



Validierung
ganz sicher – mit
Pluradent

Weitere
Informationen:



Saubere Lösung

Die Aufbereitung von Medizinprodukten gehört zu Ihrer täglichen Arbeit und bedarf sicherer, standardisierter Prozesse. Wir begleiten Sie bei der Analyse, Durchführung und Kontrolle reproduzierbarer Arbeitsprozesse.

- von Profis begleitet – top ausgebildete Fachkräfte
- schnell, präzise und preiswert
- jahrelange Erfahrung – über 5.000 Validierungen im Jahr
- Validierung zahlt sich aus und spart Reparaturkosten

Vertrauen Sie auf die sorgfältige Arbeit der Pluradent Techniker im gesamten Validierungsprozess.

Sie haben Fragen oder möchten einen Termin vereinbaren? Wir sind für Sie da:
Tel. 069 82983-117



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

www.pluradent.de

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

BEWEGUNGSARTEFAKTEN DEN KAMPF ANSAGEN

orangedental und VATECH bieten jetzt auch das PaX-i OPG mit dem speziellen Fast Scan CEPH an. Das Fast Scan CEPH wird im PaX-i3D GREEN nxt 12/16/18 SC sowie im PaX-i FAST INSIGHT SC bereits von vielen zufriedenen Kunden verwendet und ist mit 1,9 Sekunden Scanzeit im Low Dose Mode (3,9 Sekunden im High Resolution Mode) eines der schnellsten am Markt erhältlichen Geräte für Ferröntgen. Vor allem die jungen Patienten werden sich über die kurzen Scanzeiten freuen. Der Vorteil für den Anwender sind zweifelsfrei Aufnahmen mit weniger Bewegungsartefakten und weniger Strahlenbelastung. Gleichzeitig können Anwender von der besonderen „OPG + DVT Garantieoffensive“ profitieren: Fünf Jahre Garantie auf OPG-Sensor und Röntgenstrahler, 10 Jahre Garantie auf DVT-Sensor und Röntgen-

strahler. Diese Garantie bietet orangedental nicht nur wegen der hohen Qualität der VATECH-Produkte, sondern auch weil VATECH als renommierter Röntgenhersteller im Dentalbereich die Sensoren und Röntgenstrahler auf besonders hohem technischen Niveau selbst herstellt.

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



PaX-i

Das einzige OPG mit
Fast Scan CEPH!

1,9 Sek. Low Dose
Fast Scan CEPH

3,9 Sek. High Res
Scan CEPH

NEU

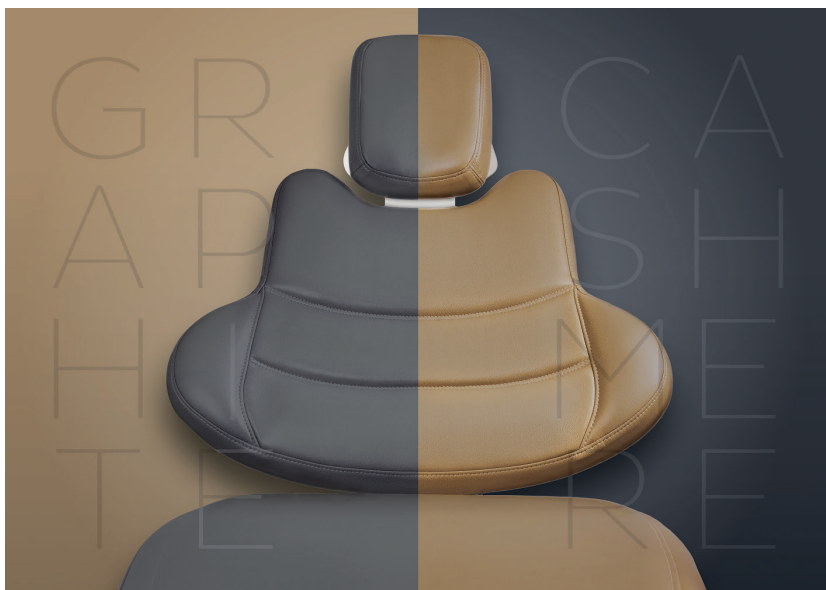
SO WEICH, SO ENTSPANNEND, SO STYLISH

Wie kann man den Komfort, den eine KaVo ESTETICA E70/E80 Vision für Patienten bietet, noch weiter steigern? Mit einem besonders weichen Softpolster, das sich den Konturen der Patienten anpasst und auch bei längeren Behandlungen

die Patientenlagerung verbessert sowie dem Zahnarzt effizientes Arbeiten ermöglicht. Hierfür bietet KaVo nun die neuen RELAXline Softpolster: Ein hochwertiger Memo-Schaum sorgt für außergewöhnlich hohen Komfort – umhüllt

von einem Kunstlederbezug in zwei eleganten Farben. Die Farbtöne Graphite und Cashmere faszinieren auf den ersten Blick und passen zum Einrichtungsstil einer modernen Praxis. Auf den zweiten Blick erkennt man die hochwertigen Details: Handgefertigte Designnähte zeigen, dass es sich bei den neuen RELAXline Softpolstern um echte Handarbeit „made in Germany“ handelt.

Der hochwertige Bezugsstoff fasziniert durch seine weiche, lederartige Haptik. Das gilt nicht nur für die Behandlungseinheit, sondern auch für die KaVo Behandlerstühle: Die KaVo PHYSIOs sind in Kürze in den eleganten Farben Graphite und Cashmere erhältlich.



KAVO DENTAL GMBH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
Fax: 07351 56-1488
info@kavokerr.com
www.kavo.de

DAS ZAHNARZTGERÄT MIT PNEUMATISCHER PARALLELVERSCHIEBUNG



die neue Wassereinheit mit größeren Speischale runden diese neue Einheit harmonisch ab. Die Instrumentenköcher von Arzt- und Assistenzelement sind per Knopfdruck abnehmbar und sterilisierbar. In diesem Zusammenhang wurde auch ein Universal-Griffsystem konzipiert. Ein neuer Hochleistungsmotor im Patientenstuhl und eine neue Steuerung ermöglichen Soft-Start und -Stopp, mit komfortablem Bewegen des Patienten durch vibrationsfreien, schnellen Lauf. Interessierte können die ULTRADENT Behandlungseinheit auf den Fachmessen, bei ihrem Dentalfachhändler oder in den ULTRADENT Showrooms München/Brunnthal und Leipzig selbst erleben.

ULTRADENT hatte eine Studie präsentiert, die als E-matic by U 6000 realisiert wurde. Die große Resonanz hat die Vision von einer modernen Behandlungseinheit mit selbstfahrender Zahnarzteinheit beflügelt. Dabei ist vieles neu, einiges anders und Bewährtes wurde beibehalten. Das sorgt bei diesem neuen Modell von Beginn an für Zuverlässigkeit, gesunde Ergonomie und gleichzeitig neueste Technologie und Hygienestandards. Auf den id

infotagen dental wird ULTRADENT E-matic vorgestellt.

Das Besondere: Die pneumatische Bewegung des Zahnarztgerätes. Mit sanfter Kraft schiebt ein Luftdruckzylinder parallel zum Patientenstuhl das auf einer Gleitbahn fixierte Zahnarztgerät in die gewünschte Position. Zwei weitere Gelenke sorgen für eine passgenaue Ausrichtung zum Behandler. Designdetails mit fließenden, gut zu reinigenden Formen und

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

BYE-BYE, BIOFILM!

Die Guided Biofilm Therapy (GBT) ist die neueste Entwicklung der Firma EMS für modernes Biofilmmangement. GBT vereint die wichtigsten wissenschaftlichen Erkenntnisse mit technisch hochmodernen Instrumenten in einer ganzheitlichen Behandlung: Dieses neue und individuelle klinische Protokoll beinhaltet eine präzise Diagnose sowie eine gründliche Zahnreinigung mithilfe der original AIRFLOW®, PERIOFLOW®- und PIEZON®-Instrumente und Materialien. Vorgestellt auf der IDS 2017, ist der AIRFLOW® Prophylaxis Master dabei der große Garant für GBT und eine einwandfreie PZR. Es verbindet AIRFLOW® und PIEZON® für eine sehr sanfte, schnelle und schmerzfreie Reinigung bei präziser Verteilung des Pulvers mit zugleich gerin-

gerem Verbrauch – alles bei angenehmer Temperatur. Das original AIRFLOW® PLUS Pulver auf Basis von Erythritol entfernt zuverlässig supra- und subgingivales Biofilm. Wer intelligent, schnell und schmerzfrei behandeln will, nutzt also den original AIRFLOW® Prophylaxis Master in Verbindung mit AIRFLOW® PLUS Pulver.

EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH

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





PLANUNGSTALENT

**PRAXIS IST GUT?
THEORIE MACHT SIE NOCH BESSER.**

Auszubildende im Dentalhandel lernen einen attraktiven Beruf im Wachstumsmarkt Gesundheit. Mit dem E-Learning-Angebot des BVD kann man sein dentalfachspezifisches Wissen in viele Richtungen gezielt weiterentwickeln. Zum Beispiel mit einem Kurs zur „Einrichtung der zahnärztlichen Praxis“. So lernt auch ein junger Mensch schon, worauf es in Zukunft in der Praxis ankommt.

Eine starker Vorteil Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.





NEUER INSTALLATIONS- UND UPDATE-SERVICE

Schwierigkeiten während oder nach Software-Updates oder Modulerweiterungen sorgen in vielen Praxen und Laboren für Reibungsverluste bis hin zu Systemausfällen. Die Lösung von Henry Schein: der Installations- und Update-Service per Fernwartung durch die Spezialisten von ConnectDental.

Mit dem Start der ConnectDental-Hotline wurde bereits im vergangenen Jahr die persönliche Beratung und Schulung vor Ort durch einen flexiblen Fernwartungs-Service ergänzt: Kunden erhalten kurzfristige Hilfe, ohne dass ein Besuch abgestimmt werden muss. Je nach Anforderung leisten die Spezialisten von Henry

Schein telefonische Beratung oder schalten sich auf das System, um technische Probleme zu lösen oder Hilfestellungen zu systemspezifischen Anwendungen zu geben. Auch eine kompakte Online-Schulung zu den jeweiligen Neuerungen ist im Pauschalpreis inbegriffen. Tipps der erfahrenen Berater sorgen dafür, dass Praxen und Labore neue Funktionalitäten schnell in ihren Workflow integrieren können.

Eine Besonderheit ist die große Bandbreite der Systeme, zu denen die ConnectDental-Spezialisten beraten. Von Sironas CEREC- und InLab-Systemen über die Systeme von 3Shape für Praxis und Labor (sofern die Lizenzverwaltung bei Henry Schein

liegt) bis hin zu Fräsmaschinen von vhf, GC Aadva Lab Scan und der exocad-Software: Mit ConnectDental erhalten Praxis- oder Laborinhaber Beratung und Service aus einer Hand, auch wenn unterschiedliche Systeme im Einsatz sind.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1700077
cd-hotline@henryschein.de
www.henryschein-dental.de



IM HERBST REGNET ES SATTE PROZENTE

Auf bewährte Qualität setzen und dabei von attraktiven Angeboten profitieren: Bis einschließlich 15. Dezember 2018 gibt es bei SHOFU die beliebtesten Produkte für Zahntechniker und Zahnmediziner noch günstiger! Bei der Herbstaktion „Es regnet Prozente“ des japanischen Herstellers gibt es bis zu 50 Prozent Rabatt auf ausgewählte Materialien, Sets und Geräte. So gibt es außerordentliche Sonderpreise auf diverse Kits aus den Systemen CERAMAGE und CERAMAGE UP, BEAUTIFIL Flow Plus X, BEAUTIFIL II LS, Vintage PRO sowie SHOFU Block HC und Ceravety Press & Cast. Auch auf die neuen One Gloss Mounted-Polierer und auf die EyeSpecial C-III erhält man noch bis zum 15. Dezem-

ber einen besonderen Nachlass. Wer auf Qualität für weniger Geld setzen möchte und sich für die Herbstaktion interessiert, kann sich über die einzelnen Produkte und ihre Preisvorteile bei seinem zuständigen Außendienstmitarbeiter, im Dentalfachhandel, auf den dentalen Fachmessen oder direkt bei der Firma SHOFU informieren und bestellen.

SHOFU DENTAL GMBH

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

MEHR ALS NUR EIN LANGLEBIGER WURZELSTIFT

Bei endodontisch behandelten Zähnen mit mehr als einer fehlenden Dentinwand wird das Setzen eines Wurzelstifts empfohlen, um die Retention der Krone zu gewährleisten. Für einen besseren Sitz ist es wichtig, dass bei der vorangehenden Wurzelkanalaufbereitung so viel Dentin wie möglich erhalten bleibt. DT Posts von VDW erhalten mehr Dentin, da die Double Taper-Form der Morphologie des präparierten Wurzelkanals entspricht. So lässt sich beim Einsetzen des Wurzelstifts unnötiger Dentinabtrag vermeiden.

Das bruchfeste Quarzfasermaterial der DT Posts hat zudem vorteilhafte mechanische Eigenschaften: Seine geringe Steifigkeit sorgt für eine bessere Verteilung der Kaukräfte und verringert das Risiko von Wurzelfrakturen erheblich. Dank der Lichtdurchlässigkeit des Quarzfasermaterials profitiert der Patient zudem von einer

besseren Ästhetik. Die DT Posts von VDW überzeugen durch weitere Eigenschaften: Die Safety Lock® Beschichtung erlaubt einen sicheren und langfristigen Verbund mit dem Befestigungskomposit. Außerdem ermöglichen die thermisch reaktiven Farbpigmente die Lokalisierung der DT ILLUSION® XRO® SL Wurzelstifte, nachdem sie gesetzt wurden. So werden die bei Körpertemperatur fast unsichtbaren Stifte deutlich sichtbar, nachdem sie auf unter 29 °C abgekühlt sind.

VDW GMBH

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



ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service



Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

Sterilisationszeilen von Le-iS

nach individuellen Vorstellungen und Wünschen planbar ...

Möbellinie Veranet:

- gerade Blendenform
- U-Griffe
- Vollauszüge mit Dämpfungssystem
- umlaufende Dichtungen an allen Blenden
- verschiedene Arbeitsplatten möglich



... unser Außendienstteam
berät Sie gerne, auch vor Ort.



Veronika Ratajczak

Gebiete: Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz,
Saarland, Baden-Württemberg, Bayern und Schweiz
E-Mail: v.ratajczak@le-is.de
Mobil: 01 72 / 1 87 23 64

Nicole Krug

Gebiete: Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen,
Niedersachsen und Hessen
E-Mail: n.krug@le-is.de
Mobil: 01 77 / 8 68 98 63

Katrin Schelhase

Gebiete: Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg,
Berlin, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen
E-Mail: k.schelchase@le-is.de
Mobil: 01 72 / 1 88 24 36

BVD-Partner für Praxis und Labor – Bezugsadressen der Dentaldepots/Versandhändler

00000

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
01307 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 Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
04103 Leipzig
Tel.: 0341 70214-0
Fax: 0341 70214-22
E-Mail: 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 Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
10585 Berlin
Tel.: 030 217341-0
Fax: 030 217341-22
E-Mail: 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

Gottschalk Dental GmbH
13467 Berlin
Tel.: 030 477524-0
Fax: 030 47752426
E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de
Internet: www.gottschalkdental.de

Multident Dental GmbH
13509 Berlin
Tel.: 030 2844570
Fax: 030 2829182
E-Mail: berlin@multident.de
Internet: www.multident.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

GARLICH & PARTNER DENTAL GMBH
19002 Schwerin
Tel.: 0441 95595-0
Fax: 0441 508747

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
19055 Schwerin
Tel.: 0385 592303
Fax: 0385 5923099
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

20000

**NWD Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
20097 Hamburg
Tel.: 040 853331-0
Fax: 040 853331-44
E-Mail: hamburg@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Poulson-Dental GmbH
20097 Hamburg
Tel.: 040 6690787-0
Fax: 040 6690787-10
E-Mail: info@poulson-dental.de
Internet: www.poulson-dental.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 329080-90
E-Mail: hamburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.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.kiel@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 Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
26123 Oldenburg
Tel.: 0441 93398-0
Fax: 0441 93398-33
E-Mail: 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: info@lohrmann-dental.de
Internet: www.lohrmann-dental.de

**NETdental GmbH
(Versandhändler)**
30179 Hannover
Tel.: 0511 353240-0
Fax: 0511 353240-40
E-Mail: info@netdental.de
Internet: www.netdental.de

DEPPE DENTAL GMBH
30559 Hannover
Tel.: 0511 95997-0
Fax: 0511 591777
E-Mail: info@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.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 61521-99
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 Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
33609 Bielefeld
Tel.: 0521 967811-0
Fax: 0521 967811-22
E-Mail: 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 Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
38114 Braunschweig
Tel.: 0531 580496-0
Fax: 0531 580496-22
E-Mail: braunschweig@nwd.de
Internet: www.nwd.de

Pluradent AG & Co. KG
38122 Braunschweig
Tel.: 0531 242380
Fax: 0531 46602
E-Mail: braunschweig@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co. KG
39106 Magdeburg
Tel.: 0391 534286-0
Fax: 0391 534286-29
E-Mail: magdeburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

DEPPE DENTAL GMBH
39110 Magdeburg
Internet: www.deppe-dental.de

DEPPE DENTAL GMBH
39576 Stendal
Tel.: 03931 217181
Fax: 03931 796482
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

40000

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
40547 Düsseldorf
Tel.: 0211 52810
Fax: 0211 528125-0
E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

**NWD Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark
Tel.: 02161 57317-0
Fax: 02161 57317-22
E-Mail: 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 Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
44269 Dortmund
Tel.: 0231 9453538-0
Fax: 0231 9453538-22
E-Mail: dortmund@nwd.de
Internet: www.nwd.de

**NWD Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
45329 Essen
Tel.: 0201 82192-0
Fax: 0201 82192-22
E-Mail: 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 Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0251 7801517
E-Mail: muenster@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

**NWD Gruppe,
Niederlassung NWD MPS**
50858 Köln
Tel.: 02234 9589-0
Fax: 02234 9589-203
E-Mail: koeln@nwd.de
Internet: www.nwd.de

**NWD Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
52074 Aachen
Tel.: 0241 96047-0
Fax: 0241 96047-22
E-Mail: 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

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 am Main
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: 0800 40444
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 Gruppe,
Niederlassung Saarbrücken**
66119 Saarbrücken
Tel.: 0681 98831-0
Fax: 0681 98831-936
E-Mail: saarbruecken@nwd.de
Internet: www.nwd.de

**NWD Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
67434 Neustadt a.d.W.
Tel.: 06321 3940-0
Fax: 06321 3940-91
E-Mail: neustadt@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

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

**NWD Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
70565 Stuttgart
Tel.: 0711 98977-0
Fax: 0711 98977-222
E-Mail: stuttgart@nwd.de
Internet: www.nwd.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
Fax: 07161 6717-153
E-Mail: info.goepplingen@henryschein.de
Internet: www.henryschein.de

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

**Dentina GmbH
(Versandhändler)**
78467 Konstanz
Tel.: 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 im Breisgau
Tel.: 0761 40009-0
Fax: 0761 40009-33
E-Mail: freiburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
79108 Freiburg im Breisgau
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 Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
80686 München
Tel.: 089 680842-0
Fax: 089 680842-66
E-Mail: bayern@nwd.de
Internet: www.nwd.de

**mdf
Meier Dental Fachhandel GmbH**
81371 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

**NWD Gruppe -
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**
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

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 52143-46
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

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
94036 Passau
Tel.: 0851 95972-0
Fax: 0851 9597219
E-Mail: info.passau@henryschein.de
Internet: www.henryschein.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 2018 mit 6 Ausgaben
Es gilt die Preisliste Nr. 19 vom 1.1.2018

BEIRAT

Roswitha Dersintzke, Michael Pötzel, Andreas Meldau, Lutz Müller, Thomas Simonis

CHEFREDAKTION

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

0211 16970-68 hartmann@dentalnet.de

REDAKTION

Susan Oehler
Frank Kaltofen

0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de
0341 48474-152 f.kaltofen@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

50.238 Exemplare (IVW 2/18)

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



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

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

ACTEON	9
ALPRO	25
Belmont Takara	7
BVD	74, 75
Carestream	45
Dentsply Sirona	27
Fachausstellungen Heckmann	39
Henry Schein	69
KaVo	15
Landesmesse Stuttgart	51
Le-iS Stahlmöbel	77
NSK	5
NWD	63
orangedental	84
Pluradent	71
SciCan	65
SHOFU	13
ULTRADENT	55
Ultradent Products	11
VITA	31
W&H	2

BEILAGEN UND POSTKARTEN

KaVo	Beilage
NSK	Beilage
Transcodent	Beilage
VDW	Titelpostkarte

PRODENTE AKTIONSPAKET ZUM TAG DER ZAHNGESUNDHEIT 2018



© proDente e.V. / Johann Peter Kierzkowski

Was hält Zähne und Mund bis ins hohe Alter fit? Wie pflege ich Zahnersatz richtig? Zum Tag der Zahngesundheit am 25. September 2018 unter dem Motto „Gesund im Mund – bei Handicap und Pflegebedarf“ bietet die Initiative proDente Zahnärzten und Zahntechnikern ein Aktionspaket mit Patienteninformationen an. Die verschiedenen Broschüren für Patienten und pflegende Angehörige informieren von der Prophylaxe bis hin zum Zahnersatz.

Broschüren informieren über Mundgesundheit

„Die Mundgesundheit von Menschen mit Behinderung und Pflegebedürftigen ist im Vergleich zum Durchschnitt der Bevöl-

kerung deutlich schlechter“, erläutert Dirk Kropp, Geschäftsführer von proDente. Das kann die Gesundheit und die Lebensqualität erheblich einschränken. „Unsere Broschüren für Patienten sollen helfen, Zähne und Mund gesund zu halten. Wird Zahnersatz notwendig, enthalten die Broschüren Wissenswertes rund um die verschiedenen Arten von Zahnersatz.“

Kostenfreies Aktionspaket bestellen

Bis zum 25.09.2018 können niedergelassene Zahnärzte und zahntechnische Innungsbetriebe das kostenfreie Aktionspaket „Tag der Zahngesundheit 2018“ unter der Telefonnummer 01805 552255

bestellen. Alternativ genügt auch eine Bestellung mit vollständiger und lesbarer Adresse per Fax an 0221 17099-742 oder per E-Mail (info@prodente.de) – solange der Vorrat reicht.

Weitere Informationen unter:
www.prodente.de
www.tagderzahngesundheit.de

PRODENTE E.V.

Dirk Kropp
Aachener Straße 1053–1055
50858 Köln
Tel.: 0221 17099740
info@prodente.de
www.prodente.de
www.zahnbande.de

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



ABONNIEREN SIE JETZT!

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH UNTER:
WWW.OEMUS-SHOP.DE

DENTALZEITUNG • OEMUS MEDIA AG • OEMUS.COM • DENTALZEITUNG.COM

Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 33,- Euro inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum _____

Unterschrift _____

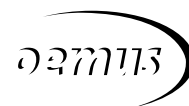
OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-200
Fax: 0341 48474-290
d.duetsch@oemus-media.de
www.oemus.com

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

Unterschrift _____

DZ 4/18



NON PLUS ULTRA

>> GREEN^{nxt} 12 / GREEN^{nxt} 16 <<

2 Modi: GREEN Modus + TOP Auflösung für orangedental dentflow™

PaX-i3D GREEN^{nxt} 12
PaX-i3D GREEN^{nxt} 16

3D Umlauf
4,9 Sek. **NEU**
Weltrekord

Optional
Fast Scan CEPH
1,9 Sek. **NEU**
Weltrekord

>> WELTKLASSE in Bildqualität,
Homogenität und Geometrie!
Minimale Bewegungsartefakte,
Metallartefakte und Strahlendosis!

10 Jahre
SENSOR & RÖHRE
GARANTIE*

www.orangedental.de / info 0049 7351 474 990

Fragen Sie Ihren orangedental Fachhändler.

*Teilegarantie ausschließlich gültig für Sensor und Röhre.
Laufzeit Garantieaktion: 01.07.2018 - 31.12.2018

orangedental 
premium innovations