

# DENTALZEITUNG



Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**EINS  
ZWEI  
DREI  
VIER  
FÜNF  
SECHS**

Design und  
Funktion gehen  
Hand in Hand



Profilierung des  
Dentallabors über  
die Einrichtung



Die Fachdentals  
2010 stehen  
unmittelbar bevor



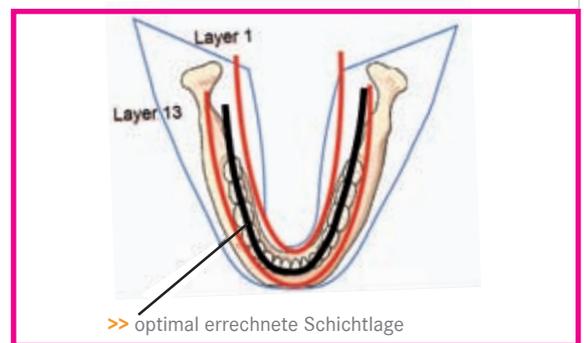
Praxiseinrichtung/  
Laboreinrichtung/Geräte

# PaX-Primo

OPG - das Erste seiner Ära  
[mit ALSA-Technologie]



- >> Bestechende Bildqualität. Übliche Positionierungsfehler und leichte Bewegungsartefakte werden ausgeglichen.
- >> Nur noch 2 Laser-Lichtvisiere zur Patientenpositionierung notwendig.



- >> Ein spezieller Area-Sensor nimmt während eines Umlaufs 13 Schichtlagen gleichzeitig auf.
- >> Die schärfsten Bereiche jeder Schichtlage werden mit dem ALSA [Automatic Layer Selection Algorithm] zu einem Bild zusammengefügt.

>> **Logisch: 13 Schichten sind besser als 1**

>> für jede Disziplin und Anforderung das richtige Gerät...

## >> PaX-Uni3D

3D [5x5 od. 8x5], OPG,  
CEPH one-shot – modular



## >> PaX-Duo3D

DVT- Multi FOV [12x8.5–5x5],  
OPG 2-in-1



## >> PaX-Reve3D

DVT – Free FOV [15x15–5x5],  
OPG 2-in-1, CEPH one-shot  
optional



## >> PaX-Zenith3D

DVT – Free FOV [24x19-5x5],  
OPG 2-in-1



[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de) / info. +49 (0) 73 51 . 474 990

**orangedental**  
premium innovations



**Bernd Neubauer** ▶  
Vizepräsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

### Investitionen sind eine Entscheidung für die Zukunft!

Der aktuelle Zeitpunkt erscheint aus vielerlei Sicht ideal für Investitionen in die Entwicklung, die Expansion und die Zukunftsfähigkeit der Zahnarztpraxis oder des Dentallabors.

Zum einen kann man derzeit durchaus von stabilen Rahmenbedingungen und damit einer guten Planungssicherheit ausgehen. Es sind aus meiner Sicht momentan keine politischen Entscheidungen zu befürchten, die ein größeres, sich wirtschaftlich negativ auswirkendes Risiko darstellen. Zum anderen ist das Jahr 2009 bei vielen Praxen/Laboren wirtschaftlich gut gelaufen und das Jahr 2010 verspricht Ähnliches. Damit sollte spätestens jetzt auch das Thema Steueroptimierung mittels degressiver Abschreibung und Sonderabschreibung im Rahmen von dentalen Investitionen im Fokus stehen.

Die Richtung dieser Investitionstätigkeit kann vielfältig sein. Werterhaltung, Ausdehnung des Leistungsspektrums oder Digitalisierung (digitales Röntgen, DVT, CAD/CAM) ebenso wie qualitätssteigernde Investitionen in die Optimierung der Patienteninteraktion (Terminmanagement, Visualisierung von Befunden ...).

Besondere Bedeutung kommt dabei auch der Entscheidung „Reparatur“ oder „Neuanschaffung“ zu. Bei älteren technischen Geräten nehmen die Häufigkeit der Funktionsstörungen und damit die Standzeiten zu, besonders bei zur Neige gehender Ersatzteilversorgung. Rechtzeitige Umrüstung erspart daher manchen Schrecken und verhilft zur Optimierung Ihrer Behandlungsqualität und der Ablaufprozesse, erleichtert vielfach die Handhabung und bieten häufig die Möglichkeit einer Ausweitung der diagnostischen Möglichkeiten und der Entwicklung neuer Behandlungsansätze. Dazu bieten sich Gebiete wie z.B. Endo, PA, Implantologie, Prophylaxe und Ästhetik an. Dentalmikroskopie, CAD/CAM, digitales Röntgen (auch Volumentomografie) sind weitere Stichworte. Die Fachberater der Dental-Depots stehen auch in Bezug auf diese Thematiken mit Entscheidungshilfen und im Auswahlprozess neuen Equipments gerne zur Seite.

Die Dental-Depots unterstützen Sie vielfältig. Sie sorgen nicht nur für die schnelle und richtige Auslieferung der benötigten Materialien, auch per E-Shop. Sie begleiten und beraten Sie umfassend und fundiert bei der Konzeption, Auswahl und der Umsetzung der individuellen Ideen. Sie bieten Ihnen die hierzu passenden, praxisnahen und aufeinander abgestimmten Materialien, Instrumente, Geräte und Ausstattungssysteme, oft auch abrechnungstechnische und werbliche Hinweise. Sie sorgen mit dafür, dass der Schritt der Umorientierung ein erfolgreicher Schritt sein wird. Fachgerechte Montage und eine qualifizierte und gesetzeskonforme technische Betreuung sind selbstverständlich Standard. Ein zusätzlicher Service sind die Produktausstellungen in den Depotniederlassungen, die es ermöglichen, technische Details zu besprechen, einen Eindruck für das Handling zu bekommen und die Haptik unterschiedlicher Materialien zu erfühlen. In Workshops und Seminaren können Sie sich zusätzlich über die zahnmedizinischen Hintergründe und Nutzenaspekte von Geräten und Innovationen gezielt informieren und fortbilden.

Nutzen auch Sie den Herbst, um Ideen umzusetzen. Ihr Dental-Depot steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Und in diesem Heft finden Sie hierzu auch viele Anregungen.

Ihr  
Bernd Neubauer  
Vizepräsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.



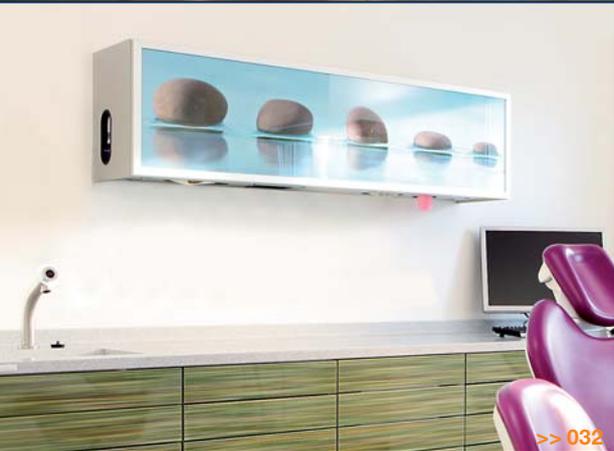
>> 010



>> 016



>> 020



>> 032

## >> **AKTUELLES**

- 006 **Henry Schein und Sirona helfen in Peru**
- 006 **Bewerberrekord beim Designpreis 2010!**
- 008 **KaVo unterstützt Special Olympics**
- 008 **proDente Kommunikationspreis 2011 für Zahnärzte und Zahntechniker**
- 008 **Aufschwung im Zahntechniker-Handwerk**
- 010 **Baisch-Möbel wieder über Fachhandel lieferbar**
- 010 **Leipzig präsentiert Trends in der Zahngesundheit**

## >> **PRAXISEINRICHTUNG**

- 012 **Mit Konzept einrichten** Praxisplanung
- 016 **Ruhe und (Jugend-)Stil entspannen Patienten** Standort: Historische Stadtvilla
- 020 **Wohlfühlambiente statt Klinikatmosphäre** Praxisdesign als Marketinginstrument
- 024 **Hohe Ansprüche an die Einheit erfordern gute Lösungen** Anwenderbericht Behandlungseinheit
- 028 **Schwebestuhlkonzept bietet viele Vorteile** Arbeitsplatz Behandlungsstuhl
- 030 **Der Weg zum neuen Behandlungsplatz** Qual der Wahl
- 032 **Passgenaue Ordnung** Praxismöbel

## >> **LABOREINRICHTUNG/GERÄTE**

- 034 **Profilierung wird immer wichtiger** Interview
- 038 **Der persönliche Geschmack entscheidet** Laborneugründung
- 042 **Wo viel Licht ist, ist wenig Schatten** Polymerisation von lichthärtenden Kunststoffen
- 046 **Innovationsvorsprung mit neuer Ofen-Generation** Anwenderbericht Brennsysteme
- 050 **Nur ein Gerät für Wachs bis Zirkon** Anwenderbericht

>> **TEST**

052 **CAD/CAM-Fertigung in klassischer Arbeitsteilung**

Digitale Abformung verbindet Praxis und Labor

056 **Mundtrockenheit erfordert Akuthilfe** Erfahrungen mit einer

Lupus erythematodes-Patientin

058 **Möglichkeiten eines Compobonds** Klinische Fallbeispiele

060 **Der Feind im Püster** Gefahrenquelle erkennen

>> **UMSCHAU**

064 **Highlights im Herbst 2010** Fachdental-Veranstaltungen 2010

066 **Die Luft ist rein!** Leistung und Bedeutung von Dentalkompressoren

070 **Licht ist nicht gleich Licht** Unterschiede bei LED-Polymerisationsgeräten

074 **Zähne zeigen im Internet** Marketing und PR im „social web“

>> **PARTNER FACHHANDEL**

076 **Bei der Praxis- und Laborplanung Fehler vermeiden**

Dentaldepots bieten qualifizierte und kompetente Unterstützung

>> **BLICKPUNKT**

078 **Blickpunkt Dentalhygiene**

080 **Blickpunkt Endodontie**

082 **Blickpunkt Praxishygiene**

083 **Blickpunkt Kons/Prothetik**

088 **Blickpunkt Digitale Praxis**

088 **Blickpunkt Einrichtung**

091 **Blickpunkt Zahntechnik**

092 **IMPRESSUM/  
INSERENTENVERZEICHNIS**

094 **FACHHANDEL**

098 **PRODENTE**



**P HENRY SCHEIN UND SIRONA HELFEN IN PERU**



▲ Ehrenamtlicher Mitarbeiter des Hospitals packen Materialien und Instrumente aus, die von Henry Schein und Sirona an die Zahnklinik des Diospi Suyana Hospital gespendet wurden.

(Henry Schein) – Henry Schein Cares und Sirona Dental Systems spendeten zur Unterstützung der neuen Dentalklinik des Diospi Suyana Hospitals in der peruanischen Region Apurímac Geräte und Verbrauchsmaterialien für die zahnmedizinische Versorgung. Henry Schein und Sirona sind zwei der größten Spendengeber an die gemeinnützige Klinik. Um den Menschen der Region die dringend benötigte umfassende zahnmedizinische Versorgung anbieten zu können, verfügt die neue Dentalklinik über fünf Behandlungsräume, einen Röntgenraum sowie ein Labor und kann bis zu 1.000 Patienten pro Monat behandeln. Die Dentalklinik ist Teil des komplett durch Spenden finanzierten Diospi

Suyana Hospitals und bietet ihren Patienten die Möglichkeit, lediglich das zu bezahlen, was sie sich leisten können, oftmals in Form eines Tauschhandels.

**Gesundheitliche Hilfestellung**

„Henry Schein Cares ist in der glücklichen Lage, durch die Spende von zahnmedizinischen Verbrauchsmaterialien an die Dentalklinik des Diospi Suyana Hospitals den Zugang zu zahnmedizinischer Versorgung für die Quechua-Gemeinschaft in den peruanischen Anden zu verbessern“, so Stanley M. Bergman, Vorstandsvorsitzender und Geschäfts-

führer von Henry Schein. „Wir sind dankbar für die Unterstützung durch unseren Partner Sirona“, so Bergman weiter. „Unsere Zusammenarbeit ist ein weiteres herausragendes Beispiel für die Leistungsfähigkeit der öffentlich-privaten Partnerschaften, wenn es um die Bewältigung komplexer Fragen der medizinischen Versorgung geht. Durch die

Zusammenarbeit mit Sirona, anderen geschätzten Partnern und dem Diospi Suyana Hospital, können wir gemeinsam Kraft und Mittel einsetzen, um den unterversorgten Menschen in den peruanischen Anden zu helfen.“



**P BEWERBERREKORD BEIM DESIGNPREIS 2010!**



Zum neunten Mal hat die Designpreis-Jury der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis Deutschlands schönste Zahnarztpraxis gekürt. Dabei erreichten fast 60 Einsendungen aus ganz Deutschland mit vielen schönen, kreativen, durchdachten, modernen und ideenreichen Praxisvorstellungen das Leipziger Verlagsbüro – das ist Bewerberrekord! Der Gewinner und weitere prämierte Praxen

stehen fest und werden in der ZWP Spezial Designpreis-Ausgabe und im Internet auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) vorgestellt. Sie überzeugten durch die gelungene Symbiose aus Funktionalität und ansprechendem Design. Präsentiert werden u.a. auch Sondervorstellungen zu der besonderen Umsetzung eines Neubaus und eines Altbaus sowie vier Kinderzahnarztpraxen, welche mit ihren einzig-

artigen Konzepten für die spezielle Zielgruppe Kinder überzeugten. Der Hauptpreis für den Gewinner ist in diesem Jahr eine über 1,45 Meter große Zahnskulptur eines 6er-Molaren aus glaserfaserverstärktem Kunstharz der State of the Art GmbH & Co.KG – der Pokal für Deutschlands schönste Zahnarztpraxis. Die weiteren von der Jury prämierten und vorgestellten Praxen erhalten einen Designpreis 2010-gravierten iPod shuffle und ein Jahresabonnement der renommierten Fachzeitschrift „cosmetic dentistry“. Vielleicht möchten auch Sie sich mit Ihrer Praxis bewerben – Einsendeschluss für den Designpreis 2011 ist am 1. Juli 2011!

Die Bewerbungsunterlagen sind unter [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) zu finden – neben dem Online-Archiv der letzten Designpreis-Ausgaben. Und auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) bieten wir Ihnen eine umfassende Bildergalerie mit vielen visuellen Einblicken der diesjährigen Teilnehmer.

## HOCHLEISTUNGSFÄHIGES BÜRSTENLOSES CHIRURGISCHES MIKROMOTORSYSTEM MIT EXAKTER DREHMOMENTREGELUNG

### Vorteile

- Breiter Drehzahlbereich von 200–40.000 U/min
- Kraftvolles Drehmoment: 5–50 Ncm
- Hohe Leistung von 210 W
- Leichter, kompakter Körper reduziert die Handermüdung und verbessert die Balance
- Geräusch- und vibrationsarm mit geringer Hitzeentwicklung
- Langlebig
- Hohe Drehmomentgenauigkeit

### Surgic XT Plus mit Licht

Komplettset inkl. X-SG20L Lichtwinkelstück

**4.200,- €\***

### Surgic XT Plus ohne Licht

Komplettset inkl. SG20 Winkelstück

**3.200,- €\***



\*Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt.

P

**KAVO UNTERSTÜTZT SPECIAL OLYMPICS**

Die Special Olympics, die vom 14. bis 18. Juni 2010 rund ums Bremer Weser-Stadion mit über 4.500 Teilnehmern stattfanden, sind erfolgreich zu Ende gegangen. Die Gesundheit der Sportler während der Spiele wurde mithilfe des sogenannten „Healthy Athletes Programm“ überwacht. Dieses beinhaltet unter anderem ein



▲ KaVo Primus 1058 P bei den Special Olympics in Bremen.

„Special-Smiles“-Programm, bei dem sich alles um die Zahnpflege der Athleten dreht. Unterstützt wurde dieses Programm von der KaVo Dental GmbH, die für die zahnärztliche Untersuchung der Athleten die modernen Behandlungseinheiten Primus 1058 und ESTETICA E70 zur Verfügung stellte.

Über 20 Bremer Zahnärztinnen und Zahnärzte standen den Sportlern während

der Special Olympics in Sachen Zahngesundheit ehrenamtlich zur Seite und führten im „Healthy-Athlets-Zelt“ bei mehr als 1.000 Athleten Screenings durch, um Zahnproblemen während der Veranstaltung vorzubeugen.

Special Olympics ist die weltweit größte, vom IOC offiziell anerkannte, Sportbewegung für Menschen mit geistiger und mehrfacher Behinderung und ist weltweit mit mehr als 3,1 Millionen Athletinnen und Athleten in 175 Ländern vertreten.

P

**PRODENTE KOMMUNIKATIONSPREIS 2011 FÜR ZAHNÄRZTE UND ZAHNTECHNIKER**

Zahnärzte und Zahntechniker investieren heute jede Menge Zeit, Geld und Know-how in ihre PR- und Marketing-Aktivitäten. Sind diese erfolgreich, stärken sie deren Image und sichern den Patienten- bzw. Kundenstamm. Die Initiative proDente zeichnet 2011 mit dem Kommunikationspreis zum zweiten Mal besonders herausragende PR-Aktivitäten einzelner Zahnärzte und Zahntechniker sowie regionaler und lokaler Initiativen aus.

Die eingereichten Konzepte und Kampagnen sollen den Wert schöner und gesunder Zähne in den Fokus der Öffentlichkeit rücken. Bewerben können sich niedergelassene Zahnärzte, zahntechnische Innungsbetriebe sowie lokale Vereine und Initiativen in

den Kategorien Print oder Interaktiv. Zur Kategorie Print zählen Druckwerke jeglicher Art, unter die Kategorie Interaktiv fallen Veranstaltungen, Messen und Internetauftritte.

Eine fachkundige Jury aus der Dental- und Medienbranche entscheidet über die Einreichungen. Ihr gehören Dirk Kropp (Geschäftsführer proDente e.V.), Gerald Temme (Öffentlichkeitsarbeit VDZI) und Egbert Maibach-Nagel (Chefredaktion zm) an. Sie prüfen die Beiträge auf die Aspekte Strategie, Umsetzung und Ergebnis.

Die Preisträger des Kommunikationspreises werden im Rahmen einer öffentlichen Preisverleihung auf der IDS 2011 in Köln geehrt. Sie können ihre Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zukünftig mit einem

hochwertigen Notebook inklusive einer Software für Bildbearbeitung planen und umsetzen.

Für die Einreichungen in den einzelnen Kategorien gelten formale und inhaltliche Regeln. Außerdem muss den Wettbewerbsbeiträgen ein Anmeldeformular von proDente beiliegen. Detaillierte Angaben sowie das Anmeldeformular können unter [www.prodente.de](http://www.prodente.de) im Fachbesucher-Bereich (Login Zahnärzte/Zahntechniker) heruntergeladen werden.

Eingereicht werden können Beiträge, die im Zeitraum vom 1. Januar 2009 bis 31. Dezember 2010 durchgeführt bzw. veröffentlicht wurden. Einsendeschluss ist der 15. Januar 2011.

P

**AUFSCHWUNG IM ZAHNTECHNIKER-HANDWERK**

Die zahntechnischen Meisterbetriebe verzeichnen im I. Halbjahr 2010 ein Umsatzplus von 3,6 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009. Bereinigt um die zum 1. Januar 2010 erhöhten GKV-Höchstpreise und die erhöhte Zahl der Arbeitstage bleibt allerdings nur ein kleines Plus im Leistungszuwachs. Dies ergab die aktuelle Konjunkturmfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Nach dem saisonal bedingt auftragsschwachen I. Quartal liegt die Umsatzverbesserung im II. Quartal immerhin bei durchschnittlich plus 9,5 Pro-



zent. Entsprechend fällt auch die Beurteilung der Geschäftslage im abgelaufenen Quartal aus: 32,7 Prozent berichten von einer guten Nachfragesituation.

Das Ergebnis spiegelt sich in einem spürbar positiven Impuls bei der Beschäftigtenplanung in Verbindung mit dem Ausbildungsstart im September wider. Insgesamt planen 17,5 Prozent der Betriebe, die an der Umfrage teilgenommen haben, für die kommenden Monate eine Aufstockung ihrer Mitarbeiter. Lediglich 5,4 Prozent gehen dage-

gen davon aus, ihren Personalbestand verkleinern zu müssen.

Die Auswertung einer im Rahmen der Konjunkturmfrage gesondert gestellten Frage zur Ausbildungsbereitschaft ergab darüber hinaus auch, dass 34,4 Prozent aller Befragungsteilnehmer zum neuen Ausbildungsjahr Ausbildungsplätze anbieten möchten.

Weiterhin skeptisch sind die Betriebe bei der weiteren Entwicklung der Geschäftslage. Für das von der Ferien- und Urlaubszeit geprägte III. Quartal erwartet ein Drittel der Befragten eine Verschlechterung der Nachfrage. 58,9 Prozent rechnen mit einer gleichbleibenden Situation.

# Bis zu 23 % Preisvorteil! Dürr System-Hygiene im 10 l-Gebinde



DRUCKLUFT  
ABSAUGUNG  
BILDGEBUNG  
ZAHNERHALTUNG  
HYGIENE



Die Dürr Dental Herbst-Offensive bietet noch mehr Vorteile:

- + **NEU:** Dürr System-Hygiene jetzt im 10l-Gebinde mit bis zu 23% Preisvorteil
- + 22% mehr Inhalt: FD 350 Desinfektionstücher
- + Jetzt 22% sparen mit dem FD Combi-Set

Erleben Sie die Dürr Dental Herbst-Offensive auf der Fachdental  
oder unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)



**P BAISCH-MÖBEL WIEDER ÜBER FACHHANDEL LIEFERBAR**

Die Marke Karl Baisch mit den bekannten hochwertigen Holz- und Stahlmöbeln für zahnärztliche Praxen, Praxislabore und Kliniken besteht fort. Bereits seit dem 1. Juli 2010 beliefert das unter neuer Führung stehende und stabile Unternehmen die Kunden über den Dentalfachhandel wieder mit Möbeln „made in Germany“. Entsprechende Bestellungen werden vom Fachhandel ab sofort wieder entgegengenommen.

„Die Firma Karl Baisch entsteht wieder neu“, so der neue Geschäftsführer, Achim Bickelmann. Man sei stolz, die Marke und die Produkte für den Dentalmarkt erhalten zu können. Die Möbel sollen später auch einem sogenannten Re-Design im Retro-Look unterzogen werden und wieder den typischen Baisch-Stil präsentieren.

Ab sofort werden alle Baisch-Stahlmöbel mit einem Micro-Clean-Lack beschichtet. Dieser Lack besitze eine anti-



▲ Funktionsmöbel für den Hygienebereich (Sterilisationsmöbelprogramm „Neue Sequenz“) oder „schwebende“ Schränke aus der Consent.Evolution-Serie. Fotos: Baisch

mikrobielle Wirkung auf Viren und Bakterien und ist zudem fungizid, so das Unternehmen. Somit könne der Forderung nach besserer Hygiene in Praxen und Kliniken Rechnung getragen werden. Dieser zusätzliche Effekt ist ab sofort für alle in Verkehrsweiß lackierten Möbel erhältlich.

Man arbeite mit Hochdruck an einer weiteren qualitativen Verbesserung der Baisch-Möbel, um dem neuen Firmenleiterspruch „Karl Baisch – Quality made in Germany“ gerecht werden zu können,

so Bickelmann. „Diese Verbesserungen werden im Laufe der kommenden Monate in die Produkte der neuen Firma Baisch einfließen.“

Einen Wermutstropfen gibt es allerdings: Die Lieferung sämtlicher Produkte, Ersatzteile und Nachlieferungen aus der bisherigen Designlinie Match ist leider nicht mehr möglich. Auch das Spendersystem Hygenius kann leider momentan nicht mehr angeboten werden, da für dieses Spendersystem keine Ersatzteile mehr erhältlich seien, so Bickelmann.

**P LEIPZIG PRÄSENTIERT TRENDS IN DER ZAHNGESUNDHEIT**

Die FACHDENTAL Leipzig präsentiert vom 17. bis 18. September Produktneuheiten und Branchentrends rund um die Zahngesundheit. Zahnärzte, -techniker, Laborbesitzer und Praxispersonal informieren sich auf dem Messegelände in Leipzig und suchen den Dialog mit vielen Branchenführern der Dentalbranche. Die Dentaldepots aus Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, Veranstalter der jährlichen Leistungsschau des Dental-Fachhandels, erwarten rund 200 Aussteller und 5.500 Fachbesucher an beiden Veranstaltungstagen. Neben dem Erleben von neuen Produkten erhalten die Fachbesucher von den Dentaldepots und deren Industriepartnern auch praxisnahe Unterstützung, um die wirtschaftlichen Herausforderungen in den Zahnarztpraxen erfolgreich zu meistern.



Da die BERLINDENTALE 2010 nicht stattfindet, ist die Leipziger Veranstaltung die einzige ihrer Art in Ostdeutschland in diesem Jahr. Das Einzugsgebiet der FACHDENTAL Leipzig wird sich darum erweitern, denn auch Zahnärzte und -techniker aus

Berlin und Brandenburg werden sich auf der FACHDENTAL Leipzig zu Neuheiten informieren und sich mit Kollegen und Experten fachlich austauschen.

„Die Einsatzmöglichkeiten von neuen Lasersystemen und die Entwicklungen in der Abformung mit modernen CAD/CAM-Verfahren zählen sicher zu den wichtigsten Themen auf der diesjährigen FACHDENTAL Leipzig“, sagt Jürgen Thiele, Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der veranstaltenden Dentaldepots. „Aber auch die Ästhetische Chirurgie, die von vielen Zahnärzten in das Leistungsspektrum der Praxis integriert wird, wird beim fachlichen Austausch auf dieser Plattform sicher lebhaft diskutiert.“

MULTIERGONOMY, MULTIFUNCTION AND A LOT MORE

# A6

## VIELSEITIGKEIT UND BEWEGUNGSFREIHEIT

Das Crossover-Concept der neuen Anthon-A6-Plus!  
Eine maßgeschneiderte Technologie.  
Überzeugend durch ein hohes Maß an Funktionalität.  
Die neue Anthon A6-Plus.  
Dynamisch, innovativ und einfach klasse!



CROSSOVER CONCEPT

C L A S S E A 6 P L U S  
w w w . a n t h o s . c o m

**Dental Eggert** Württemberger Str. 14 D-78628 Rottweil Telefon: 0741 / 17400-42 Fax: 0741 / 17400-1142 [www.dental-eggert.de](http://www.dental-eggert.de)  
**Abodent** Dental-Medizinische Großhandlung GmbH Alte Straße 95 D-27432 Bremerörde Telefon: 04761 / 5061 Fax: 04761 / 5062 [www.abodent.de](http://www.abodent.de)  
**MeDent GmbH Sachsen** Limbacher Str. 83 D-09116 Chemnitz Telefon: 0371 / 350386/87 Fax: 0371 / 350388 [info@medent-sachsen.de](mailto:info@medent-sachsen.de)  
**Dental-Depot Leicht** Goosestraße 25 D-28237 Bremen Telefon: 0421 / 612095 Fax: 0421 / 6163447



**H.S. Augsburg** Untere Jakobermauer 11 - 86152 Augsburg • **H.S. Berlin** Keplerstr. 2 - 10589 Berlin • **H.S. Bremen** Universitätsallee 5 - 28359 Bremen • **H.S. Chemnitz** Dresdener Str. 38 - 09130 Chemnitz • **H.S. Cottbus** Hufelandstr. 8 a - 03050 Cottbus • **H.S. Dortmund** Londoner Bogen 6 - 44269 Dortmund • **H.S. Dresden** Am Waldschloßchen 4 - 01099 Dresden • **H.S. Düsseldorf** Emanuel-Leutze-Str. 1- 40547 Düsseldorf • **H.S. Erfurt** Mainzerhofplatz 14 - 99084 Erfurt • **H.S. Essen** Jägerstr. 26 - 45127 Essen • **H.S. Frankfurt** Lyoner Str. 20 - 60528 Frankfurt • **H.S. Freiburg** Hanferstr. 1 - 79108 Freiburg • **H.S. Fulda** Sturmstr. 3-5 - 36037 Fulda • **H.S. Gießen** Kerkrader Str. 3-5 - 35394 Gießen • **H.S. Göttingen** Ulmer Str. 123 - 73037 Göttingen • **H.S. Göttingen** Theodor-Heuss-Str. 66a - 37075 Göttingen • **H.S. Greifswald** Steinbecker Straße 7 - 17489 Greifswald • **H.S. Gütersloh** Avenwedder Str. 210 - 33335 Gütersloh • **H.S. Hamburg** Essener Str. 2 - 22419 Hamburg • **H.S. Hannover** Podbielskistr. 333 - 30659 Hannover • **H.S. Heidelberg** Im Breitspiel 19 - 69126 Heidelberg • **H.S. Hof** Hochstr. 7 - 95028 Hof • **H.S. Hürth** Kalscheurener Str. 19 - 50354 Hürth • **H.S. Jena** Buchaer Str. 6 - 07745 Jena • **H.S. Kassel** Friedrich-Ebert-Str. 21-23 - 34117 Kassel • **H.S. Kiel** Neufeldt Haus Westring 453-455 - 24118 Kiel • **H.S. Koblenz** Bahnhofplatz 7a - 56068 Koblenz • **H.S. Landshut** Schinderstraße 36 - 84030 Landshut-Ergolding • **H.S. Langen** Pittlerstr. 48-50 - 63225 Langen • **H.S. Leipzig** Großer Brockhaus 5 - 04103 Leipzig • **H.S. Mainz** Wallstraße 10 - 55122 Mainz • **H.S. München** Theresienhöhe 13 - 80339 München • **H.S. Münster** Hüfferstr. 52 - 48149 Münster • **H.S. Nürnberg** Nordostpark 32-34 - 90411 Nürnberg • **H.S. Passau** Dr.-Emil-Brichta-Str. 5 - 94036 Passau • **H.S. Ravensburg** Zwingerstr. 3 - 88214 Ravensburg • **H.S. Regensburg** Kumpfmühler Str. 65 - 93051 Regensburg • **H.S. Rosenheim** Kirchenweg 39-41 - 83026 Rosenheim • **H.S. Saarbrücken** Käthe-Kollwitz-Str. 13 - 66115 Saarbrücken • **H.S. Schwerin** Wismarsche Str. 390 - 19055 Schwerin • **H.S. Stuttgart** Industriest. 6 - 70565 Stuttgart • **H.S. Ulm/Donau** Eberhardstr. 3 - 89073 Ulm/Donau • **H.S. Würzburg** Wörthstr. 13-15 - 97082 Würzburg

Praxisplanung

# Mit Konzept einrichten

**Es gibt sie noch: Die Zahnarztpraxen der 70er-Jahre, die ihre Patienten mit beige-braunen Teppichen beeindruckend möchten, und in denen die Zahnarthelferin hinter einem hohen Empfangstresen in ihrem selbst gewählten T-Shirt mit Zahnaufdruck sitzt und erst nach mehrmaligem Räuspern des Patienten den Kopf hebt. Für uns stand 2003 eines fest: Erfolg sieht anders aus!**

Dr. Gaby Friedrich/Hamel

■ **Als wir 2003** mit der Praxisplanung begannen, waren wir uns sehr schnell einig: unsere Praxis soll Patienten nicht primär an eine Zahnarztpraxis erinnern, sondern eher an eine Lounge mit Wohlgefühlcharakter.

Durch Zufall fanden wir auf einem alten Industriegelände ein leer stehendes Gebäude. Als wir das Gebäude betraten, standen wir in einer riesigen Halle. Der Fußboden bestand aus Sand, die alten Strohecken waren ca. vier Meter hoch, und das, was uns sofort für dieses Objekt entscheiden ließ, waren die alten gusseisernen Säulen, die in regelmäßigen Abständen in der Halle verteilt standen. Mit dem Vermieter waren wir uns recht schnell einig: 260 m<sup>2</sup> dieser Halle sollten zu unserer Praxis werden.

Der nächste Schritt bestand darin, unsere Vorstellungen und Wünsche unserem Dentaldepotpluradent Hannover mitzuteilen. Geplant wurden vier Behandlungszimmer, ein Prophylaxeraum, ein Büro mit separatem WC, ein Wartezimmer,

ein Personalraum, ein zentraler Block mit Sterilisationsraum, ein Patienten-WC und ein Personal-WC, ein Ruheraum für Kinder zum Aufwachen nach Narkose, ein Röntgenraum mit digitalem Röntgen, ein Server-Raum für die Unterbringung des Praxisnetzwerkes für karteikartenloses Arbeiten und ein kleines Labor.

Der Fußboden wurde aufgeständert, sodass alle Leitungen unterhalb des Fußbodens verlegt werden konnten. An neutralgisch wichtigen Anschlusspunkten wurden herausnehmbare Bodenteile inseriert.

Die Decke wurde abgehängt. Auf der abgehängten Decke wurden die Daten- und die Stromkabel verlegt. Auch die Schläuche für die zentral gesteuerte Raumbelüftungsanlage sind hier verlegt worden.

Der Grundriss der Praxis wurde folgendermaßen gestaltet: In einem zentralen Block befindet sich der Sterilisationsraum, das Patienten-WC und das Personal-WC. Diesen Block umgibt ein Flur. Dies hat den Vorteil, dass die Wege aus den Zim-

mern in den Sterilisationsraum kurz sind, und dass Patienten sich in unseren Fluren nicht verlaufen können, da alle „Wege nach Rom“ bzw. wieder zum Empfang führen.

## Das Design

Unser Praxisdesign ist eine Kombination aus altem Industriebau mit Stahl- und Glaselementen, kombiniert mit modernen Designer-Möbeln.

Die Praxis verfügt über drei Fensterseiten, die für ein freundliches, helles Licht sorgen. Die lichte Raumhöhe beträgt 3,20 m. Die Flure sind sehr breit gehalten. Die gusseisernen Säulen wurden aufbereitet und erhalten. Teilweise sind Säulen vorhanden, die mit alten Backsteinen verkleidet sind. Auch die Außenwände sind in ihrem alten Charme erhalten worden, die raue und unebene Oberfläche wurde lediglich gestrichen. Die neu eingezogenen Gipskarton-Innenwände sind mit einem weiß-grauen Rauputz künstlich gealtert



Abb. 1



Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Die Klassiker: Le Corbusier LCII-Sessel in schwarz. Links im Bild: Leuchtkästen mit Behandler- und Teamvorstellung und dem Leistungsspektrum. ▲ **Abb. 2:** Der Eingangsbereich der Praxis zeigt auf einen Blick die gesamte Großzügigkeit der Räumlichkeiten. Die gusseisernen Säulen sind frei gestellt worden. Teilweise sind Säulen vorhanden, die mit alten Backsteinen verkleidet sind.

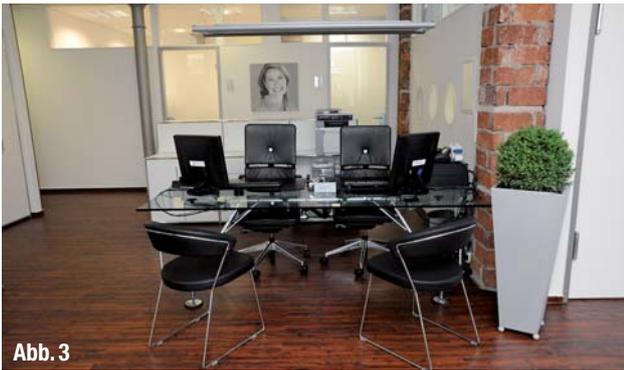


Abb. 3



Abb. 4

▲ **Abb. 3:** Der Empfangsbereich mit Glasschreibtisch und Lederstühlen in Schwarz und Chrom. Der Fußboden besteht aus Polyurethan-Planken mit Echtholzoptik. ▲ **Abb. 4:** Aus allen Behandlungszimmern gelangt der Patient in den Flurbereich, der sich um den zentralen Block mit Sterilisationsraum und die WCs herumzieht. In den Mittelblock sind Nischen eingearbeitet, in denen dezent Schränke untergebracht sind.

worden. Die metallenen Türzargen sind in dem gleichen metallischen Farbton lackiert worden wie die Säulen und die Glashalteelemente. Die Türen sind teilweise aus transparentem, teilweise aus geätztem Glas mit Designer-Metallbeschlägen.

Bei der Auswahl des Fußbodens waren uns die Strapazierfähigkeit und die perfekte Ästhetik wichtig. Unsere Wahl fiel auf einen Holzimitat-Boden aus Polyurethan, der, sowohl unsere Patienten als auch uns, bis heute jeden Tag wieder begeistert.

Das Farbklima und unser jetziges Logo ließen wir von einer Firma aus München 2007 gestalten. Das Farbklima zieht sich durch die gesamte Praxis und hat zusammen mit dem Logo und dem Praxisnamen einen hohen Wiedererkennungswert.

### Der Empfangsbereich

Den Empfangsbereich wollten wir so gestalten, dass ein Patient sich eher wie in einer Lounge fühlt als in einer Zahnarztpraxis. Ein Tresen kam daher nicht in

frage. Wir entschieden uns für einen Designer-Glastisch, davor zwei Leder-Chrom-Stühle, damit unsere Patienten die Möglichkeit haben, sich auf Augenhöhe mit der Empfangsmitarbeiterin zu begeben.

Für den angenehmen Geruch in unserer Praxis sorgt eine zentrale Raumbelüftung mit Duftauslässen am Empfang und im Behandlungszimmer.

### Der Wartebereich

Unser Wartebereich ist im Stil des alten Industriegebäudes in Metall und Glas gehalten. Um die Wohnlichkeit zu unterstreichen, hören die Patienten im Wartezimmer Wellness-CDs mit Vogelgezwitscher und Wellenrauschen. Die CDs werden zentral im Server-Raum abgespielt.

Als Sitzgelegenheiten haben wir uns zu Anfang für cremefarbene Ledersofas entschieden. Ergänzt wurden diese durch cremefarbene Lederstühle. Heute, nach annähernd sechs Jahren Praxistätigkeit, sind die hellen Ledersofas etlichen versehentlichen Kugelschreiber-

strichen zum Opfer gefallen und sind mittlerweile ausgetauscht gegen Le Corbusier LC II-Sessel in Schwarz.

Eine gut sortierte Zeitschriftenauswahl rundet das Bild ab.

Zu Anfang befand sich im Wartezimmer eine Kinderecke mit Malsachen und Spielzeug. Als ein Jahr nach Eröffnung der Kinderandrang ungeahnte Dimensionen annahm, haben wir ein separates Kinderspielzimmer mit Spielgerät und Bällebecken eingerichtet. Für die erwachsenen Patienten kam eine High-tech-Kaffeemaschine und eine Wasser- und Tee-Bar dazu.

### Die Behandlungszimmer

Zwei Behandlungszimmer und die Prophylaxe richteten wir sofort ein, zwei blieben vorinstalliert uneingerichtet. Die Zimmer sind im Schnitt 12 m<sup>2</sup> groß.

Ausschlaggebend für die Auswahl der passenden Einrichtung war das angestrebte Leistungsspektrum. Beim Thema Behandlungseinheiten haben wir uns für die grundsolute und im mittleren

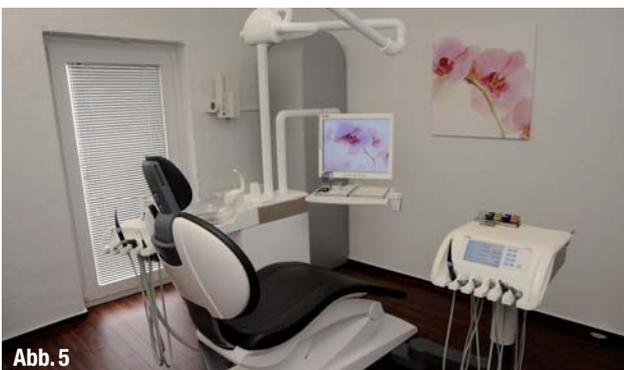


Abb. 5

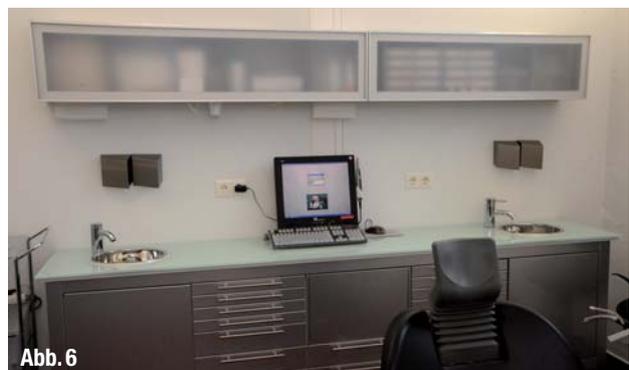


Abb. 6

▲ **Abb. 5:** Behandlungszimmer 1 mit der TENE0 von Sirona. Im Hintergrund: Designer-Rollschrank zur Unterbringung von verschiedenen Abformmaterialien. ▲ **Abb. 6:** Die Hinterkopfzeilen in den Behandlungszimmern: ebenfalls ein Klassiker: Baisch Avantgarde in Porsche-Silber. Darüber links: die Clean-Box von Strohm + Maier. Rechts: die Spezialanfertigung für die Behandlungstrays.



Abb. 7



Abb. 8

▲ **Abb. 7:** Das Prophylaxezimmer mit der Profeel von Sirona. Als Zusatzgeräte: das Cavitron und der Piezon-Master. ▲ **Abb. 8:** Das separate Kinderspielzimmer mit Spielgerät und Bällebecken.

Preissegment befindlichen C5+ und für die Prophylaxe für die Profeel von Sirona entschieden.

Da für uns feststand, dass wir mit Tray-System arbeiten werden, entschieden wir uns für eine nur kleine Hinterkopfzeile. Auch hier war uns Design sehr wichtig, daher wählten wir die Baisch Avantgarde in Porsche-Silber aus. Die Schränke stehen auf Füßen; darunter befinden sich die PCs.

Hinter den Schrankzeilen wurden Kabelkanäle in die Wand eingelassen, um lästige Kabel verschwinden zu lassen.

Tastatur und Monitor stehen auf der Schrankzeile. Polymerisationslampe, Elektrotrom und Kapselmischgerät sind in einem herausfahrbaren Klappfach verborgen.

Für den Bereich der Endodontie haben wir separate Karts eingerichtet, die sogar das komplette Endodontiematerial enthalten.

An den Wänden oberhalb der Hinterkopfzeilen ließen wir die Clean-Boxen von Stroh+Maier aufhängen. Die Clean-Boxen enthalten: Handschuhe, Mundschutze, Becher und vieles mehr, was durch Öffnungen an der Unterseite hygienisch entnommen werden kann.

Um unsere Trays hygienisch verstauen zu können, lieferte uns Stroh+Maier Boxen in Sonderanfertigung, die neben den Clean-Boxen installiert wurden. Hier sortieren wir die farbcodierten, mit Chargennummern versehenen Trays ein.

Mittlerweile haben wir eine Sirona TENE0 dazugekauft und das dritte Zimmer komplett eingerichtet.

### Der Sterilisationsraum

Der Sterilisationsraum wurde zentral in der Praxis angeordnet. Die Wege aus den Behandlungszimmern sind kurz.

Im Sterilisationsraum wurden Kompressor und Absaugung installiert. Beides befindet sich gemeinsam in einem schalldämmten Schrank, dem sogenannten Power-Tower. Die Lösung war für uns ideal, da unsere Praxis nicht unterkellert ist.

pluradent plante das Materiallager in Hängeschränken im Sterilisationsraum. Nach ca. einem Jahr haben wir das Material in separate Flurschränke ausgelagert.

Vergessen wurde ein Stellplatz für Karts. Diese stehen mittlerweile im Ruheraum, der inzwischen zum Fotostudio umfunktioniert wurde.

Ein Miele-Thermodesinfektor sorgt für saubere und ein Melag-Vakuvlav für hygienisch reine Instrumente.

### Der Röntgenraum

Wir entschieden uns für digitales Röntgen, weil wir eine karteikartenlose Praxis geplant hatten, unsere Patienten nicht über Gebühr „belichten“ wollten und: weil Zeit Geld ist.

Ein herkömmlicher Patientensitz für Zahnfilmaufnahmen kam für uns aus ästhetischen Gründen nicht infrage: Hier entschieden wir uns für den transparenten Louis-Ghost-Stuhl von Kartell.

Ein Designer-Rollschrank enthält Rechner, speziellen Röntgenmonitor, Handschuhe, Schutzhüllen, Sensorhalter und alles, was sonst noch benötigt wird.

### Der Prophylaxe-Shop

Für unseren Prophylaxe-Shop richteten wir im Flur gegenüber dem Patienten-WC eine Glasvitrine ein. Eine zweite Vitrine sorgt im Prophylaxezimmer für Durchblick im Prophylaxeartikel-Dschungel. Das Shop-Lager integrierten wir in einem kleinen Schrank am Empfang.

### Das Archiv

Das Archiv richteten wir 2005 nachträglich auf der dazugemieteten Praxisfläche (65 m<sup>2</sup>) ein. Hier werden die komplette Buchführung, Lieferscheine, BWAs, Patientenmodelle, das Material und vieles mehr gelagert.

Hier wurde ebenfalls in 2005 eine Praxiswaschmaschine inklusive Trockner installiert.

### Zusammenfassung

Zusammengefasst bleibt zu sagen, dass die Praxisplanung der wichtigste Bestandteil Ihres zukünftigen Erfolges sein wird. Zudem ist die Praxisplanung ein zukunftsorientierter Prozess, der nie aufhört. Daher ist die Flexibilität von Praxisräumen sehr wichtig. Man kann nicht alle Eventualitäten vorher bedenken; eine Praxis wächst und verformt sich, denn: nichts ist beständiger als der Wandel!

Wenn Sie Fragen zu unserer Praxisplanung haben, dürfen Sie sich gerne an mich wenden. <<

### >> KONTAKT



**Dr. Gaby Friedrich**  
Zahnarztpraxis  
im HefeHof  
HefeHof 7  
31785 Hameln  
Tel.:  
0 51 51/40 85 41  
E-Mail:

[gaby.friedrich@zahnarztpraxis-hefehof.de](mailto:gaby.friedrich@zahnarztpraxis-hefehof.de)



# LED's be independent!



120 Jahre W&H.  
Unterstützen Sie mit uns SOS Kinderdorf!

W&H LED  
Competence



Licht an für eine Weltneuheit: Das Alegra Hand- und Winkelstückprogramm bietet einen integrierten Generator, der Ihnen taghelles LED liefert – auch auf Motoren ohne Lichtversorgung. Vertrauen Sie auf bewährte W&H Qualität: Alegra Hand- und Winkelstücke sind äußerst robust, geräusch- und verschleißarm – für eine lange Lebensdauer. Profitieren Sie mit Alegra Hand- und Winkelstücken von LED mit Tageslichtqualität. Ohne Aufwand. Ohne weitere Investitionen.

People have Priority! W&H unterstützt SOS Kinderdorf. Helfen Sie mit! Nähere Infos unter [wh.com](http://wh.com)  
W&H Deutschland, ☎ 08682/8967-0

Wir freuen uns, Sie auf der Fachdental begrüßen zu dürfen!

alegra led

Standort: Historische Stadtvilla

# Ruhe und (Jugend-)Stil entspannen Patienten

Seit dem 1. Mai 2010 praktiziert Zahnärztin Susann Abada in ihrer neu gegründeten Zahnheilpraxis in Leipzig. Ihr Konzept von einer Praxis, in der unangenehme Geräusche vermieden werden und der Patient ganzheitlich wahrgenommen wird, konnte sie in der Weißen Villa, einem der schönsten Stadtpalais im historischen Musikviertel in Leipzig, umsetzen.

Kristin Jahn, Katrin Kreuzmann/Leipzig

■ **Das Jugendstilgebäude** ist einen Steinwurf vom Zentrum entfernt und dennoch ruhig in unmittelbarer Nähe zum Clara-Zetkin-Park gelegen. Die Entscheidung für diese Räume erleichterte die in der Villa bereits ansässige Privatklinik für kosmetisch-plastische Chirurgie. In Zukunft soll es auch verstärkt Kooperationen im Bereich des Patientstamms zwischen beiden medizinischen Einrichtungen geben.

## Erhabene Stille beruhigt nervöse Patienten

Schon vor Betreten der Villa beeindruckt das verwunschen umrankte, gepflegte Gebäude mit seiner herrschaftlichen Eleganz aus einer anderen Zeit. Im Treppenhaus empfangen den Patienten schwere purpurne Teppiche, farbenfrohe, übermannshohe Wandmalereien und prunkvolle Kronleuchter. Geräusche drin-

gen keine von außen herein, und innen werden sie verschluckt, kaum dass sie entstanden sind. Man geht automatisch langsamer und spricht leiser. Über ein von Säulen aus rotem Marmor getragenes Treppenhaus gelangt man ins erste Obergeschoss zur Praxis von Frau Abada.

Zum Interviewtermin wurden wir kurzerhand in einen großzügigen Salon gebeten, nahmen auf historischen, thronartigen Polstersesseln Platz, legten unsere Unterlagen auf einem zierlichen Glastisch mit kunstvoll gedrechselten Beinen ab und sprachen über das Praxiskonzept von Frau Abada, das in diesem Ambiente schnell plausibel wurde. Die Ruhe, die sie, die dieses Gebäude und ihre Einrichtung ausstrahlt, soll sich auf den Patienten übertragen. Um das zu erreichen, hat die Praxisinhaberin eine logische Maßnahme getroffen: Alles soll so leise wie möglich sein. Als Konsequenz verzichtete sie auf die Integration einer Turbine, statt derer

sie mit einem schnelllaufenden Winkelstück arbeitet. Auch der Behandlungsstuhl, eine KaVo E70, wurde unter anderem wegen seiner geringen Geräuschkentwicklung angeschafft.

„Das ist etwas, worauf ich sehr stolz bin“, so Frau Abada über das Konzept der Praxis, „weil ich merke, dass es sowohl Kinder als auch Erwachsene als sehr angenehm empfinden, wenig Geräusche zu hören. Der Behandlungsraum ist sehr ruhig und leise. Auch für meine Hypnosebehandlungen ist Ruhe nötig. Zur Entspannung ist in meinem Behandlungszimmer leise Musik zu hören, ein kleiner Zimmer-springbrunnen sorgt für beruhigendes Plätschern.“ In der Tat strahlt die Weiße Villa und mit ihr die Praxis von Frau Abada eine Ruhe aus. Wer hier einst lebte oder ein und aus ging, hatte es nicht eilig, wer hier behandelt wird, fährt automatisch einen Gang runter. Sehr behutsam wurde die Praxis in die Räumlichkeiten integriert. Unterstützt wurde Frau Abada dabei von den Einrichtungsplanern des Henry Schein Dental Depots.

## Natürlich eingerichtet

Der runde, aufgeräumte Empfangstresen mit der Natursteinplatte ordnet sich dezent der opulenten Diele im ersten Stock unter, in der sich der Wartebereich befindet. Duftstäbchen vertreiben den Geruch nach Zahnarztpraxis, ohne ihn mit blumigen Aromen zu übertünchen. Schränke für Karteikarten sucht man hier vergebens,



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: In der Weißen Villa in Leipzig hat Susann Abada zum 1. Mai 2010 ihre Einzelpraxis neu gegründet. ▲ Abb. 2: Der Wartebereich für die Patienten mit den Wandgemälden im Hintergrund.

die Patientendaten werden ausschließlich virtuell verwaltet.

Auf schweren Polstermöbeln kann der Patient die Wartezeit überbrücken und sich mit dem Aufklärungsmaterial, das er auf dem Tisch vor sich findet, über die Behandlungsschwerpunkte der Praxis informieren. Durch eine hohe Flügeltür führt der Weg unmittelbar vom Empfang in die Praxis. Der 40 m<sup>2</sup> große Behandlungsraum nimmt die Großzügigkeit der Villa auf. Auch ältere und behinderte Patienten können sich hier ohne große Einschränkungen bewegen. „Meine Praxis soll den Eindruck vermitteln, dass sie groß ist und viel Platz bietet“, beschreibt Frau Abada die Idee dahinter.

Auch die Möbel sollten so wenig Unruhe wie möglich ausstrahlen. Aus diesem Grund hat sich Frau Abada für die Farbkombination aus Schwarz und Weiß entschieden. Zudem achtet sie für eine aufgeräumte Optik darauf, dass so wenige Gegenstände wie möglich auf der Hinterkopfzeile stehen.

Zum Praxiskonzept von Frau Abada gehört es, ihre Patienten auf natürliche Weise ganzheitlich zu behandeln und Körper und Geist in Einklang zu bringen, und so bietet sie neben der Hypnose auch Homöopathie und Akkupunktur an. Bei der Praxisgestaltung wurden in diesem Zusammenhang Naturmaterialien wie Mineralstein, Echtholz und schadstoffarme Baustoffe verwendet. Frau Abada achtet zudem verstärkt auf die Verträglichkeit der von ihr eingesetzten Dentalmaterialien.

### Klassisch und schlicht eingerichtet

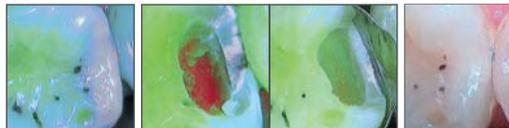
Vom Behandlungsstuhl aus, der mitten im Raum steht, blickt der Patient in sitzender Position durch Fenster in den parkähnlichen Garten hinter dem Haus. Liegend auf dem Stuhl bekommt er die Möglichkeit, bequem das prächtige Deckenfresko zu betrachten. Die Entscheidung für die KaVo E70 war für Frau Abada eine wohlüberlegte: „Der Stuhl lässt sich ganz nach unten absenken, sodass auch Kinder oder ältere Leute leicht auf den Stuhl hinaufkommen. Er lässt sich gleichzeitig sehr weit nach oben fahren, was das Reinigen erleichtert.“ Für die Zahnärztin und ihre Helferin folgt die Einrichtung ergonomischen Gesichtspunkten: „Meine Assistentin und ich sitzen auf Sattelstühlen, die gesünder für den Rücken sind. Die Schubladen sind so sortiert, dass alle

## Imaging

Intraorale Kameras | Digitales Röntgen | Imaging Software | Kleinbild-Röntgen  
Equipment  
Pharma



3 Kameramodi stehen zur Auswahl:  
Diagnosemodus – Behandlungsmodus – Tageslichtmodus



## ZEIGEN SIE IHREN PATIENTEN DIE KARIES!

### Kariesdiagnose & Behandlung mit integriertem Kamerasystem

- Mit SOPROLIFE können Sie nicht nur aussagekräftige Intraoralaufnahmen, sondern gleichzeitig auch Karies sichtbar machen und gezielter behandeln – und zwar in allen Entwicklungsstadien und Regionen!
- Das System kann per USB bzw. S-Video an die systemeigene Bildbearbeitungssoftware Soprolmaging oder an Fremdsoftware angebunden oder als Videosystem ohne PC eingesetzt werden.

64-bit? Sopro macht mit!  
Für alle Sopro-Produkte  
Windows 7 64-bit Treiber erhältlich.

Neugierig? Demotermine?  
Rufen Sie uns an!  
0800 / 728 35 32  
» Weitere Infos bei Ihrem Depot!

Wertigkeit | Vielfalt | Innovation

**KENNZIFFER 0171** ▶

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





Abb. 3



Abb. 4

▲ Abb. 3: Im Stuhl liegend kann der Patient das Deckengemälde bewundern. ▲ Abb. 4: Die Einrichtung ist bewusst schlicht und klassisch gehalten.

Instrumente in Griffweite zu erreichen sind. Eine berührungslose Händewasch- und Desinfektionsanlage trägt zur Sicherheit und Praxishygiene bei.“

Die klassischen Farbtöne überstehen schnelllebige Trends und werden auch nach Jahren nichts von ihrer Wirkung verloren haben.

Auf dem Boden wurde hochwertiges, dunkelbraunes Laminat in natürlicher Holzoptik verlegt, das die Eleganz des Behandlungszimmers unterstreicht. Die gesamte Einrichtung steht auf einem Podest, unter dem sich der unbearbeitete, originale Boden befindet.

### Investitionen nach und nach tätigen

Mit einem Orthopantomograf (OPG) und einem Speicherfolienscanner hat die digitale Röntgentechnologie Einzug in die Weiße Villa gehalten. Das OPG wartet in einer Ecke des Behandlungsraums dezent auf seinen Einsatz, der Speicherfolienscanner findet als einer der wenigen Gegenstände auf der Hinterkopfzeile Platz. Frau Abada entschied sich aufgrund der geringen Strahlenbelastung für das OPG, das sie auch für die Funktionsdiagnostik benötigt, die sie in ihrer Praxis anbietet. Auch eine Intraoralkamera und ein Gerät zur elektronischen Längenmessung im Wurzelkanal gehören bei Frau Abada zur Grundausstattung. „Bei der Einrichtung einer neuen Praxis sind ein guter Stuhl und ein Röntgengerät das Wichtigste“, so Frau Abada. „Alles andere kann man spä-

ter dazukaufen.“ Als nächste Anschaffung in der Praxis der Weißen Villa ist ein Lasergerät geplant. „Die Behandlung mit dem Laser ist schmerz- und geräuscharm. Außerdem werden durch die Hitze Bakterien abgetötet“, so Frau Abada über die Vorteile des Lasers für ihre Praxis.

Im Eingangsbereich informiert sie über die Laserbehandlung und evaluiert das Interesse ihrer Patienten an dieser Methode. „Ich bespreche das Konzept der Behandlung mit dem Patienten und beantworte seine Fragen. Am Ende dieses Gesprächs steht die Krankheit und die Behandlungsschritte beginnen“, erklärt Frau Abada die Bedeutung der Patientenaufklärung.

Als mögliche Anschaffung für die Zukunft kann sich Frau Abada auch einen Intraoralscanner vorstellen. „Ich bin der Meinung, dass man in einer neuen Praxis auch aktuellste Technologien anschaffen sollte, es hängt aber natürlich auch vom Budget ab. Bei manchen Neuheiten sollte man zunächst beobachten, ob sie sich auf dem Markt etablieren. Ich nutze dafür häufig Weiterbildungen, um mich zu informieren.“

Von dem ersten Behandlungszimmer führt eine Tür direkt in einen vorinstallierten, etwas kleineren zweiten Behandlungsraum. Auch hier wurde ein Podest errichtet, unter dem die Leitungen verlaufen und auf dem später eine weitere Einheit und das Mobiliar Platz haben werden. Hier befindet sich momentan der Prophylaxeshop der Praxis. Auch bei der professionellen Zahnreinigung steht die Ruhe bei Frau Abada im Vordergrund:

„In den meisten Fällen wird die PZR bei uns händisch und mit Prophylaxepasten durchgeführt. Pulverstrahlgeräte nutzen wir bei schwereren Fällen wie starken Rauchern. Ich versuche, auch im Bereich der Prophylaxe so leise wie möglich zu arbeiten.“

### Nur wer sich wohlfühlt, kommt wieder

Das Gesamtbild der Praxis soll in erster Linie für den Patienten, aber natürlich auch für die Behandlerin und die Helferrinnen ein Ort zum Wohlfühlen sein. „Mir ist es wichtig, dass der Patient ein gutes Gefühl hat, wenn er auf dem Stuhl sitzt. Ich möchte die Patienten aufbauen, wenn sie Angst haben, und verhindern, dass sie aus Angst nicht zum Zahnarzt gehen. Wenn ich mit Musik arbeite, erlebe ich nicht selten, dass die Patienten während der Behandlung einfach entspannt die Augen schließen. Ich nehme mir Zeit für den Patienten, er soll merken, dass er im Mittelpunkt steht.“ ◀◀

### >> KONTAKT

**Susann Abada**  
Karl-Tauchnitz-Str. 7  
04107 Leipzig  
Tel.: 03 41/70 20 11 40  
E-Mail:  
dialog@natur-zahnheilpraxis.de  
www.natur-zahnheilpraxis.de

KaVo ESTETICA® E50

# Die besten Dinge im Leben sind einfach.

Die neue KaVo ESTETICA® E50. Einfach eine Klasse besser.



100  
KaVo  
1909 - 2009

Erleben Sie, wie sich Perfektion anfühlt und wie zukunftsweisende Detaillösungen sowie eine intuitive Bedienung Ihre tägliche Arbeit erleichtern.

- **Einfach zu bedienen:** einfach bedienbares Arztelement dank idealer Kombination aus Direkttasten und Menüsteuerung.
- **Einfach zu erweitern:** durch moderne Schnittstellen und zukunftsweisende Lösungen mit System.
- **Einfach zuverlässig:** 100 Jahre Erfahrung mit höchster Qualität, made in Germany.

Einfach perfekt gemacht.  
Die neue KaVo ESTETICA E50.

Das bietet nur KaVo:  
LED Ausstattung  
für alle Instrumente  
und Antriebe als  
Gratis-Option!



KaVo. Dental Excellence.

Praxisdesign als Marketinginstrument

# Wohlfühlambiente statt Klinikatmosphäre

**Ein oft unterschätzter Faktor für die Zufriedenheit von Patienten und Mitarbeitern ist die Praxisgestaltung. Eine moderne und funktional eingerichtete Praxis optimiert die Abläufe und führt zu einem Imagegewinn. Wenn Patienten und Mitarbeiter ein positives Praxisbild nach außen tragen, ist dies ein wichtiges Marketinginstrument.**

Britta Groeters/Düsseldorf

■ „**Mein Arbeitsplatz** muss schön sein, dann komme ich besonders gerne zur Arbeit“ – was für Dr. Marc Hoffmann, Gründer der Pluszahnärzte in Düssel-

dorf und Design-Beauftragten des Zahnärztenetzwerks gilt, trifft genauso für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu. „Wir verbringen einen großen Teil

unseres Tages am Arbeitsplatz. Wenn das Ambiente stimmt, ist schon viel für eine positive Stimmung getan und das merken dann auch unsere Patienten.“

Die Pluszahnärzte wurden 1993 von Dr. Marc Hoffmann und Dr. Oliver Maierhofer in Düsseldorf gegründet. Heute zählen acht Praxen an vier Düsseldorfer Standorten zum Netzwerk. Am Hauptstandort auf der Graf-Adolf-Straße, in unmittelbarer Nähe zur exklusiven Shoppingmeile Königsallee, befinden sich neben einer allgemeinen Zahnarztpraxis noch Praxen für Kieferorthopädie, Endodontie, Oralchirurgie und eine Spezialpraxis für Kinder.



Abb. 1



Abb. 3



Abb. 2



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 1:** Aufwendige Unterkonstruktionen wurden beim Umbau des Empfangs Graf-Adolf-Straße installiert. ▲ **Abb. 2:** Der Empfangsbereich nach dem Umbau. ▲ **Abb. 3 – 5:** Empfangs- und Wartebereich Zahnarztpraxis im Flughafen, Abb. 3 Foto: Meßner & Meßner.

## Unkonventionelle Ideen

Schon bei der Praxiseröffnung vor siebzehn Jahren gingen Hoffmann und Maierhofer unkonventionelle Wege. „Damals wurden wir von den Trockenbauern noch skeptisch angesehen, als wir aus einer 90-Grad-Ecke organisch geformte, abgerundete Ecken machen wollten“, berichtet Hoffmann von den Anfängen. Heute sind die Handwerker schon einiges von den kreativen Zahnärzten gewöhnt und auch die Bautechniken haben sich verändert. Wo Anfang der 90er-Jahre noch Gipskarton aufwendig verformt und um die Ecken gebogen werden musste, gibt es heute neue Materialien und dreidimensionale Unterkonstruktionen, die praktisch keine Wünsche mehr offen lassen.

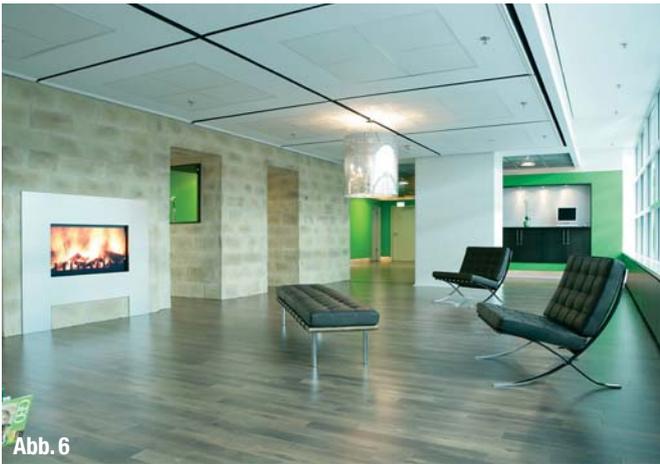


Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

▲ Abb. 6: Wartebereich II. ▲ Abb. 7: Behandlungszimmer mit Patientfernseher. ▲ Abb. 8: Prophylaxezimmer mit Blick in die Check-in-Halle.

## Schaufensterpraxis

Als sogenannte „Schaufenster-Praxis“ in einer hochfrequentierten Innenstadtlage verfügt das Haus über einen großzügigen und einladenden Empfangsbereich im Erdgeschoss. Der neue Eingangsbereich macht durch das große Schaufenster neugierig und lenkt die Blicke der Passanten auf sich. Durch die organische Form, die an einen Äskulapstab erinnern soll, und die warmen Orange- und Brauntöne bekommt der Wartebereich einen gemütlichen Loungecharakter, in dem sich Patienten wie Mitarbeiter gleichermaßen wohlfühlen.

## Design-Konzept

„Praxen müssen in regelmäßigen Abständen renoviert und umgestaltet werden“, ist sich Hoffmann sicher und erklärt die Gründe so: „Die klassische Vorgehensweise ist, dass die Praxis bei der Niederlassung eingerichtet wird. Zumeist geschieht dies in Kooperation mit dem Dentaldepot, welches auch für die Praxisausstattung beauftragt wurde. Die Einrichtung wird über die Jahre steuerlich abgeschrieben und dann passiert oft nichts mehr. Die Praxis altert gemeinsam mit dem Zahnarzt.“

Da auch der Geschmack bei Einrichtung und Mobiliar dem Zeitgeist unterworfen ist, wird bei den Pluszahnärzten regelmäßig renoviert. Patienten, die kritisieren, dass ihr Geld in Möbel und Wandfarben gesteckt würde, entgegnet Hoffmann, dass er seine Überschüsse schließlich wieder in die Praxis reinvestiere und dass diese so auch den Patienten zugute kämen. In der

Regel sind sie begeistert und berichten im Freundes- und Bekanntenkreis von dem tollen Praxisambiente. So wird die ungewöhnliche Ausstattung zum Marketinginstrument, welches der Kundenbindung und der Steigerung des Empfehlungsmarketings dient.

## Zahnarztpraxis im Flughafen

Das größte Bauprojekt der letzten Jahre war der komplette Aufbau einer Zahnarztpraxis im Flughafen Düsseldorf International. Auf rund 300 Quadratmetern wurde eine Praxis für vier Partner mit ihren Teams geplant und umgesetzt. Vom ersten Konzept bis zur Praxiseröffnung im Mai 2006 dauerte es fast ein Jahr.

## Lage

Die Praxis befindet sich in der ersten Etage des Abflugterminals B des Düssel-

dorfer Flughafens. Der Zugang erfolgt über die hinter der Check-in-Halle liegenden Airport Arkaden mit über 40 Geschäften und Restaurants. Der Flughafen befindet sich als Stadtflughafen im Düsseldorfer Norden und grenzt unmittelbar an die dort liegenden Wohngebiete an. Im direkten Einzugsbereich des Flughafens entsteht derzeit die Airport-City mit exklusiven Büroflächen und zahlreichen Arbeitsplätzen. Am und um den Flughafen sind rund 17.500 Menschen beschäftigt. Bis zu 70.000 Passagiere frequentieren den Flughafen pro Tag.

## Konzept

Eine gute Arbeitsatmosphäre und ein angenehmes Ambiente für den Patienten standen bei der Praxisplanung im Vordergrund. Dabei sollte ein exklusiver und besonders großzügiger Gesamteindruck entstehen. Der Besuch beim Zahnarzt als be-



Abb. 9

▲ Abb. 9: Die Logofarben finden sich überall in der Praxis wieder. Foto: Meßner & Meßner.



Abb. 10

▲ Abb. 10: Panoramablick über die Praxis am Flughafen.

sonderes Ereignis in einer ausgefallenen Location war das Ziel.

Um dies zu erreichen, wurde der vorhandene Raum in zwei Hauptbereiche unterteilt: in ein Foyer, das aus einem großzügigen Raum mit den bei den Pluszahnärzten so beliebten organischen Formen besteht und denen in kleinere Einheiten unterteilten Funktionsbereichen. Eine raumtrennende Wand zieht sich dabei bandartig durch die gesamte Praxis und verleiht dieser mit ihren Beleuchtungselementen einen besonderen Charakter.

### Foyer

Nach dem Betreten der Praxis befindet man sich im großzügigen Empfangs- und Wartebereich. Funktionale Elemente wie Garderobe und PC-Arbeitsplatz für die Sprechstundenhilfen wurden hier dezent platziert.

Der Patient hat die Wahl zwischen zwei Wartezonen. Tief in die Wand eingelassene Sitznischen bieten ein kuscheliges Rückzugsgebiet. Grüne Bambusstangen hängen von der Decke und bilden so einen lockeren Sichtschutz. Darunter wird mittels eines Beamers ein virtueller Goldfischeich auf den Fußboden projiziert.

Auf der anderen Seite des Foyers befindet sich der größere, offene Wartebereich mit Blick in die riesige, lichtdurchflutete Check-in-Halle des Flughafens. Auf edlen Designerbänken sitzend lässt sich so der Trubel in der Halle entspannt von oben beobachten. Ein virtueller Kamin, oder bei wärmeren Temperaturen ein Aquarium, bieten neben dem üblichen Zeitschriften-sortiment weitere Ablenkung für das Auge. Im hinteren Bereich des Raumes wurde außerdem ein PC mit Internetzugang für die Patienten eingerichtet.

Dieser Bereich des Foyers wurde so konzipiert, dass ohne Weiteres Vorträge für bis zu 30 Personen gehalten werden können. Und auch zur Tanzfläche wurde der Raum schon umfunktioniert.

Der größere Wartebereich wird durch ein mit großen Steinplatten verkleidetes Objekt begrenzt, das als Gliederungsele-

ment den Raum optisch von den Funktionsräumen teilt. Es integriert eine tragende Wand und bildet durch die grobe Steinoptik einen Kontrast zu der übrigen Praxisgestaltung, in der glatte, klare Oberflächen überwiegen. Beleuchtete, in den Körper eingelassene Nischen und zwei Durchgänge lockern die Fläche auf und erlauben einen direkten Zugang zu den Behandlungsräumen, ohne dass diese vom Foyer aus einsehbar wären. Auf der Rückseite des Objektes sind außerdem Einbauschränke eingelassen, die der Aufbewahrung von Büro- und Praxisutensilien dienen.

### Funktionsbereiche

Im Eingangsbereich gibt es einen Raum, in dem sich die Patienten frisch machen und die Zähne putzen können. Parallel zu der bandartigen Steinwand befinden sich hintereinander aufgereiht das Labor sowie der Lager- und Sterilisationsraum und ein Aufenthaltsraum für das Praxisteam. Ein vorgelagerter Tresen mit Küchenbereich lädt zum Gespräch ein. Hier trinken die Behandler gerne einen Kaffee mit ihren Patienten, um eventuelle Fragen in einem ungezwungenen Rahmen beantworten zu können. Ebenfalls auf der Seite zu den Airport-Arkaden gelegen befinden sich vier Behandlungszimmer. Um diesen die eher schlauchartige Optik zu nehmen, wurde in jedem Raum eine kleine Patientenwartezone mit einer Milchglasscheibe abgetrennt. Hier können sich zum Beispiel Begleitpersonen aufhalten oder der Patient kann sich in einer Behandlungspause außerhalb des Behandlungsstuhls entspannen. Die Behandlungseinheiten sind zu den großzügigen Fenstern hin orientiert und alle mit einem Patientenfernseher ausgestattet.

Die beiden Prophylaxeräume sind zur Check-in-Halle orientiert und bieten vom Behandlungsstuhl aus einen beeindruckenden Blick auf die Stahl- und Glaskonstruktion des Hallendaches. Durch eine Tür vom übrigen Praxisbereich abgetrennt befindet sich ein großzügiges Büro für die

Behandler sowie Spinde für die persönlichen Sachen der Teammitglieder.

### Praxisausstattung

Das Corporate Design der Pluszahnärzte wurde in der Zahnarztpraxis im Flughafen konsequent umgesetzt. Das für die allgemeine Zahnheilkunde stehende frische Grün findet sich überall in der Praxiseinrichtung, auf der Praxiskleidung und auf den Drucksachen wieder.

Der dunkle Holzboden und die Steinwand stehen im Kontrast zu den grünen Wänden und der modernen Ausstattung mit großformatigen Bildern des Fotokünstlers Carsten Sander. So entsteht ein avantgardistisches und dennoch einladendes Ambiente, in dem sich Patienten und Mitarbeiter wohlfühlen.

### Imagegewinn

Zahlreiche positive Rückmeldungen bestärken die Pluszahnärzte immer wieder darin, die Praxen modern und von der Norm abweichend einzurichten.

Bei der Planung gilt es zu beachten, dass jede Praxis anders ist. Die Einrichtung muss zum Standort, der dortigen Patientenstruktur und zum persönlichen Geschmack der jeweiligen Praxisinhaber passen. Dann werden die unkonventionellen, mutigen Ideen von den Patienten häufig sehr positiv aufgenommen und man sorgt für Gesprächsstoff über den Zahnarztbesuch hinaus. ◀◀

### >> KONTAKT

**oral + venture AG**  
 Berliner Allee 61  
 40212 Düsseldorf  
 Tel.: 02 11/86 32 71 90  
 Fax: 02 11/86 32 71 99  
 E-Mail: [info@oral-venture.de](mailto:info@oral-venture.de)  
[www.diepluszahnaerzte.de](http://www.diepluszahnaerzte.de)  
[www.oral-venture.de](http://www.oral-venture.de)  
[www.oral-care.de](http://www.oral-care.de)

## Die neue XO-4 Einheit - Gibt Ihnen einen Vorsprung



Free to Focus ist unser Versprechen an Sie. Die neue XO-4 Einheit lässt Ihnen freien Fokus auf Ihre spezifische Bedürfnisse für klinische Effizienz, professionelle Kompetenz, Ergonomie und Patientenpflege.

Erfahren Sie mehr über die XO-4 Kollektion.  
Fordern Sie unseren neuen Katalog an:

Eurotec Dental GmbH  
Forumstraße 12  
41468 Neuss  
Tel: 02131 - 1 333 405  
[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info) / [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info)

**XO**<sup>®</sup>  
Your focus<sup>™</sup>  
Our solution

Anwenderbericht Behandlungseinheit

# Hohe Ansprüche an die Einheit erfordern gute Lösungen

Die Praxis von Dr. Frank Schleenbecker im württembergischen Schussental strahlt schon beim Betreten Wärme und Freundlichkeit aus, was von dem 39-jährigen Praxisinhaber, der Wert auf Ganzheitlichkeit legt, bewusst so gestaltet wurde. Bekannt ist Dr. Schleenbecker auch wegen seines Engagements für kleine Patienten. Bei den regelmäßigen Kidsdays bringt er mit seinem Team Vorschulkindern die zahnärztliche Vorsorge spielerisch nahe und baut Ängste vor der zahnärztlichen Behandlung ab.

Andreas Kunze/München

■ Eine nicht unbedeutende Rolle im zahnärztlichen Praxisalltag – auch in Hinblick auf ein ansprechendes, angstfreies Ambiente – spielt bei Dr. Schleenbecker seine neue, optisch ansprechende KaVo ESTETICA E70 Behandlungseinheit. Bereits seit seinem Studium an der Uni Gießen kennt er KaVo-Geräte und hat sich auch in der Selbstständigkeit, wie er sagt, „für den Mercedes unter den Behandlungseinheiten“ entschieden.

Die E70 hat sich im anstrengenden Praxisalltag bei ihm bestens bewährt. Als besonders positiv hebt er das neue Schwebestuhlkonzept der KaVo ESTETICA E70 hervor, das ihm sehr viel Beinfreiheit bietet. „Für mich ist die zusätzliche Beinfreiheit ein großes Plus. Dadurch bin ich während der Behandlung bedeutend beweglicher“, so Schleenbecker. Auch der Fußanlasser kann durch das Schwebestuhlkonzept wesentlich flexibler platziert werden, weiß er zu berichten.

In Hinblick auf die Rückenlehne hat er sich für die Progress-Rückenlehne entschieden, die schmäler ausfällt als die Comfort-Lehne und dadurch aus seiner Sicht einen noch besseren Zugang zum Patienten erlaubt. Die Einhand-Bedienung der pneumatischen 2-Gelenk-



▲ Das Behandlungszimmer von Dr. Schleenbecker mit der ESTETICA E70 (KaVo).

# Erfrischend natürlich.

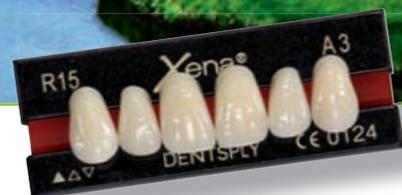


## Xena®

Mit Xena können sich Ihre Ergebnisse sehen lassen, denn Xena bietet natürliche Ästhetik und attraktive Formenauswahl.

Xena ist erfrischend einfach aufzustellen, so wie Sie es individuell bevorzugen.

[www.dentsply-degudent.de](http://www.dentsply-degudent.de)



## DENTSPLY



▲ Die Anmeldung in der Praxis von Dr. Schleenbecker. ▲ Dr. Schleenbecker an seinem Arbeitsplatz.

Kopfstütze der ESTETICA E70 gelingt ihm zwar nicht immer und hin und wieder vermisst er die Möglichkeit der motorischen Feinanpassung, aber insgesamt ist Dr. Schleenbecker auch mit der Kopfstütze zufrieden. Beim nächsten Mal hätte er sich wohl für die optional erhältliche motorische SOMATIC Kopfstütze entschieden, die eben eine motorische Feinjustierung des Patientenkopfes ermöglicht.

Gut findet Dr. Schleenbecker darüber hinaus das automatische Vorschwenken der Speischale bei Betätigen der Spülposition. Damit weiß der Patient genau, dass er jetzt ausspülen darf. Gerade für ältere oder in der Mobilität eingeschränkte Patienten ist die schwenkbare Speischale aus seiner Sicht ein Segen. Angenehm nicht nur für betagte Patienten findet er auch den sogenannten Softstart, der ein ruckartiges Anfahren Vergangenheit werden lässt.

Maximale Flexibilität bietet die neue KaVo-Einheit auch bei der Belegung der Instrumentenköcher. Je nach Bedarf können die Instrumente flexibel angeordnet werden. Für unterschiedliche Behandlungssituationen nutzt Dr. Schleenbecker gerne die Möglichkeit der Speicherung mehrerer Behandlungseinstellungen. Für seine Dentalhygienikerin bietet dies ebenfalls Vorteile, da sie so die Behandlungspositionen perfekt auf ihre Körpergröße abstimmen kann. Auch in Hinblick auf einen weiteren zahnärztlichen Behandler an diesem Arbeitsplatz wird das Abspeichern von individuellen Positionen und Instrumentensteuerungen von

Dr. Schleenbecker sehr geschätzt. Mit der Einprogrammierung entsprechender Daten musste er sich anfangs zwar ein wenig beschäftigen, aber er nutzt diese Möglichkeiten in seiner Praxis zwischenzeitlich sehr häufig.

Ein weiteres sinnvolles Ausstattungsmerkmal der Einheit ist für ihn die Endofunktion des KL 702 Mikromotors, mithilfe dessen er mittlerweile alle Endodontie-Behandlungen durchführt. Aber auch in Sachen Patientenkommunikation lässt ihn die E70 nicht im Stich. Mit dem modernen Kommunikationssystem ERGOcom light einschließlich Intraoralkamera ERGOcam 4, für dessen Anschaffung sich Schleenbecker entschied, hat er die Möglichkeit, seine Patienten visuell in den Behandlungsprozess mit einzubinden. Die vollen Möglichkeiten des Systems kann er allerdings erst ausnutzen, wenn seine Praxis komplett vernetzt ist.

Gewisse Funktionen der Einheit würden, laut Aussage des Praxisinhabers, nicht nur ihm, sondern auch seiner Assistenz die Arbeit maßgeblich erleichtern. Die Hydroclean Funktion beispielsweise, mit vollautomatischer Dosierung des Reinigungs- und Desinfektionsmittels DEKASEPTOL (Tubewashing), bringt eine deutliche Zeitersparnis. Von Zeit zu Zeit wird diese Funktion auch nach einem chirurgischen Eingriff genutzt. Das automatische Dosieren von KaVo DEKASEPTOL Gel ist „sicher, einfach und sehr praktikabel“, weiß Dr. Schleenbecker. Die AQUamat-Funktion, das Durchspülen der Saugschläuche, wird ab und an

auch im Laufe eines Behandlungstages ausgelöst. Freitags bereitet die Assistenz routinemäßig die Intensiventkeimung der wasserführenden Leitungen vor. Die Beendigung der Entkeimung am Montagfrüh dauert nach eigenen Angaben ca. 10 Minuten. Ein Zeitproblem sei in seiner Praxis dadurch noch nie entstanden, so der Zahnarzt.

Insgesamt fällt das Urteil über die ESTETICA E70 sehr positiv aus. Erst nach längerem Überlegen hat Dr. Schleenbecker einen kleinen Verbesserungsvorschlag: Die Justierschraube am Schwebetisch, mit der eine schwerere Beladung des Schwebetisches ausgeglichen wird, sollte aus seiner Sicht eine Kräfteskalierung haben. Dadurch, so ist seine Meinung, würde im Wechsel der unterschiedlichen Gewichte immer das richtige Anzugsmoment gefunden und man würde nicht mehr Gefahr laufen, zu fest zuzudrehen.

Dann wäre Dr. Schleenbecker mit seiner Behandlungseinheit KaVo ESTETICA E70 sozusagen wunschlos glücklich. ◀◀

>> **KONTAKT**

**Praxis Dr. Schleenbecker**  
 Donauschwabenstraße 1  
 88276 Berg im Schussental  
 Tel.: 07 51/5 10 00  
 Fax: 07 51/5 10 51  
 E-Mail: info@dr-schleenbecker.de

# 1 PS GENÜGT

EMS SWISS INSTRUMENT PS – ORIGINAL PERIO  
SLIM INSTRUMENT ZUR ANWENDUNG  
BEI DEN MEISTEN ZAHNSTEINENTFERNUNGEN

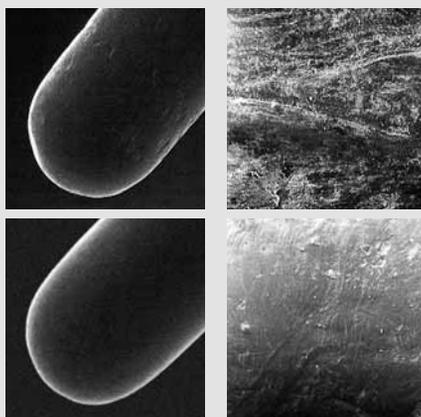
Multifunktional, von höchster Schweizer Präzision und vor allem „Best interproximal and subgingival access“ (CRA – Clinical Research Association, USA): Mit diesen Qualitäten und Auszeichnungen löst diese Ikone unter den Ultraschallinstrumenten rund 90% aller Belagsprobleme.



Das EMS Swiss Instrument PS wurde als erstes seiner Art entwickelt mit der Kompetenz des Erfinders der Original Methode Piezon – und ist heute

das unvergleichliche Resultat permanenter Weiterentwicklung. Im Zusammenwirken mit dem Original Piezon Handstück steht es für praktisch schmerzfreie Behandlung.

Die Behandlungsergebnisse und das Instrument selbst zeigen den Unterschied: Nur die feinste Instrumentenoberfläche ermöglicht feinste Zahnoberflächen.



> No-Name Ultraschallinstrument vs. Original EMS Swiss Instrument PS

> Zahnoberfläche behandelt mit Instrument X vs. behandelt mit Original Methode Piezon inkl. EMS Swiss Instrument PS

EMS Swiss Instruments sind die wohl meistkopierten Ultraschallinstrumente der Welt – das bedeutet Anerkennung, aber vor allem Risiko. Denn nur das Original hält, was es verspricht: Beste Behandlungsergebnisse und lange Lebensdauer bei optimaler Ausschöpfung der Original Methode Piezon.

> Erfahren Sie selbst, warum in der Praxis meistens 1 PS GENÜGT – beantworten Sie unter [www.die-1PS-frage.com](http://www.die-1PS-frage.com) einige Fragen zum Thema Prophylaxe und machen Sie kostenlos Ihren persönlichen Praxistest – mit einem Original EMS Swiss Instrument PS im Wert von EUR 118.– inkl. MwSt.

Die Belohnung für die ersten 5000 Teilnehmer – zur Teilnahme eingeladen sind alle Zahnarztpraxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz – ein Teilnehmer pro Praxis, bis spätestens 30. Sept. 2010



Arbeitsplatz Behandlungsstuhl

# Schwebestuhlkonzept bietet viele Vorteile

Zahnärzte und ihr Team können auf dem Markt zwischen unterschiedlichen Stuhlkonzepten wählen. Für welches Konzept man sich entscheidet, hängt unter anderem von ergonomischen Vorlieben, den Praxis-schwerpunkten und dem zur Verfügung stehenden Platz in der Praxis ab. Immer beliebter beim ganzen Praxisteam und auch bei den Patienten ist das sogenannte Schwebestuhlkonzept.

Frank-Torsten Baerwald/Bielefeld

■ **Die Schwebestuhltechnologie** bietet dem Behandlungsteam eine Fülle von Vorteilen und passt sich ideal an unterschiedlichste Behandlungstechnologien an. Der finnische Stuhlhersteller Planmeca definiert dieses Konstruktionsprinzip als Standard für eine moderne ergonomische Behandlung. Alle in Deutschland verfügbaren Behandlungsplätze

von Planmeca sind als Schwebestuhl konzipiert.

Der „schwebende“ Patient ermöglicht es auch großen Behandlern, eine ideale Behandlungsposition einzunehmen und bietet sehr viel Beinfreiheit. Gleichzeitig ermöglicht die seitliche Befestigung des Stuhles an der Speifontäne einen großen Hubbereich von ca. 34 bis 90 cm je nach

Modell. Dies erlaubt es auch kleinen Zahnärztinnen, bequem in sitzender Arbeitsweise zu behandeln, selbst wenn es sich um sehr große Patienten handelt. Auf der anderen Seite trägt dieses Konzept dazu bei, dass eine stehende Behandlung am liegenden (schwebenden) Patienten möglich ist. Dies schätzen insbesondere all die Zahnärzte, welche sich den chirurgischen und implantologischen Fachgebieten widmen.

Dass nach Planmeca auch andere Hersteller dieses Konzept in ihr Portfolio aufgenommen haben, zeigt dessen große Beliebtheit.

## Design-Technologie-Ergonomie

Mit der Einführung der Planmeca Sovereign, ein Behandlungsplatz im Premiumsegment, erfolgte eine Neudefinition dieser Leistungsklasse. Hier wird der Name zum Programm, die Einheit ist „sovereign“ in jeder Behandlungssituation.

Die Anforderungen, die an einen modernen Arbeitsplatz gestellt werden, haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Neben den klassischen Therapieformen haben sich insbesondere Implantologie, hochspezialisierte Endodontie, Funktionsdiagnostik sowie diverse Vorsorge- und Prophylaxeprogramme stark weiterentwickelt. Mit Steigerung der Spezialisierung gibt es auch Veränderungen bei den Nutzungskonzepten und Praxisformen, was bedeutet, dass zunehmend



Abb. 1

▲ Abb. 1: Das Schwebestuhlkonzept bietet für Behandler und HelferIn viel Beinfreiheit.



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

▲ **Abb. 2:** Planmeca Sovereign, der Behandlungsplatz im Premiumsegment vom finnischen Stuhlhersteller. ▲ **Abb. 3:** Behandlungsstühle müssen sich immer flexibler unterschiedlichen Behandlern und Spezialgebieten anpassen können. ▲ **Abb. 4:** Ein Zeiss OPMI pico Dentalmikroskop kann im Bedarfsfall inkl. aller Adapter und Zubehörteile direkt von Planmeca mitgeliefert werden.

mehrere Behandler abwechselnd an einem Arbeitsplatz arbeiten. Bedenkt man die gemeinsame Nutzung einer Einheit von einem Rechts- und Linkshänder, dann zeigt das die extrem hohen Anforderungen, die heute an einen Arbeitsplatz gestellt werden.

### Der drehbare Schwebestuhl

Der gesamte Arbeitsplatz und der Patientensstuhl der Planmeca Sovereign können motorisch gedreht werden. Gleichzeitig sind alle drei Geräteversionen des Behandlungsplatzes, also Tischmodell, Side Version sowie Schwingenmodell komplett symmetrisch aufgebaut. Durch das Praxispersonal kann die Einheit also in weniger als einer Minute von Rechts- auf Linksbehandlung umgestellt werden. Die Drehbewegung ist zusätzlich für eine bequeme Ausstiegs- oder Beratungsposition sehr nützlich. Diese Bewegungen können individuell für die Belange der Praxis abgespeichert werden und sind somit sehr einfach abrufbar. Durch die Drehung der Einheit ist die Positionierung des Patientenkopfes zu verschiedenen Möbelementen möglich. Somit kann ein Raumkonzept derart ausgelegt werden, dass verschiedene Spezialbehandlungen innerhalb eines Behandlungszimmers möglich sind.

Spezialisierte Behandlungen erfordern meist auch einen höheren zeitlichen Aufwand. Hier ist entscheidend, dass nicht nur das Behandlerteam auf eine hervorragende Arbeitsergonomie zurückgreifen kann, sondern auch der Patient komfortabel und sicher liegt. Optional kann hierzu der Behandlungsstuhl mit einer visko-

elastischen Ultra-Softpolsterung ausgestattet werden. Somit wird auch für den Patienten dieses Stuhlkonzept zum „schwebenden“ Erlebnis.

### Ein Name wird zum Konzept

Die Liste der Ausstattungsoptionen der Planmeca Sovereign lässt fast keine Wünsche offen, der Behandler kann zum Beispiel zwischen Motor und ZEG Konzepten verschiedener Hersteller, Chirurgiemotor und Endfunktion, kabellosen Fußanlasser, flexiblen Traysystemen, Multimedia- und Pylonkonzepten wählen. Insbesondere der in die Einheit integrierte Pylon eröffnet weitere Möglichkeiten, um das Gerät zu individualisieren. Grundsätzlich dient dieser zur Aufnahme von Arztelement und SingLED OP-Leuchte, zusätzlich sind aber noch weitere Befestigungsoptionen, z. B. ein intraorales Zahnfilmröntgengerät oder ein Zeiss OPMI pico Dentalmikroskop, vorgesehen. Dieses kann im Bedarfsfall inkl. aller Adapter und Zubehörteile direkt von Planmeca mitgeliefert werden und ist so höchst professionell in den gesamten Arbeitsplatz integriert. Gesteuert werden alle Funktionen des Arbeitsplatzes über ein farbiges und voll grafisches Touchscreen Bedienfeld. Dieses Konzept ist auch für künftige Anwendungen gerüstet und man darf gespannt sein, welche Innovationen hier Planmeca noch in der Pipeline hat.

Zum modernen Erscheinungsbild trägt natürlich auch ein außergewöhnliches Design mit weichen eleganten Linien bei, das mit einer Fülle an Lack- und Polsterfarben kombiniert werden kann. Interessant ist ebenfalls die in der heutigen Zeit eher

ungewöhnliche Materialauswahl. Circa 95 % der gesamten Behandlungseinheit sind aus Metallteilen gefertigt. Dadurch wird sie nicht nur extrem stabil und lang-



Abb. 5

▲ **Abb. 5:** Die Planmeca Sovereign bietet eine Vielzahl von Ausstattungsmöglichkeiten, wie zum Beispiel die Integration eines Chirurgie- oder Endodontiemotors.

lebig, sondern unterstreicht auch nachhaltig die solide optische Erscheinung des gesamten Arbeitsplatzes.

Bei der Neuplanung Ihrer Praxisräume sollten Sie in Zukunft daran denken: Die Basis für einen außergewöhnlichen Feierabend ist und bleibt ein „sovereign“ Arbeitstag. ◀◀



### KONTAKT

**Planmeca Vertriebs GmbH**  
Walther-Rathenau-Str. 59  
33602 Bielefeld  
Tel.: 05 21/5 60 65 50  
E-Mail: [info@planmeca.de](mailto:info@planmeca.de)  
[www.planmeca.de](http://www.planmeca.de)

Qual der Wahl

# Der Weg zum neuen Behandlungsplatz

**Kennen Sie die Situation auch? Je schwerer, großformatiger und glänzender das Papier der Prospekte, desto höher der Preis. Die Details, mit denen geworben wird, bewegen sich nicht selten gelegentlich auf dem Niveau eines von innen verstellbaren Außenspiegels beim PKW! Man hat nicht sehr viel Lust, darauf abzufahren.**

Horst Willeweit/Bielefeld



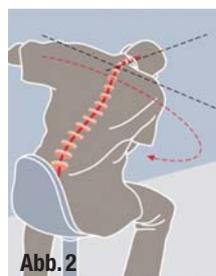
▲ **Abb. 1:** Beispiel fortschrittlicher Lösungen nach dem ISO-Basiskonzept 1, hier das Modell Signo Treffert von J. Morita.

■ **Machen wir uns klar:** Wer in 35 Berufsausübungsjahren 65.000 Behandlerstunden investiert, wird irgendwann feststellen, dass er zwar Profi ist, aber von seiner Physiognomie her nicht zum Zahnarzt geboren ist. Die Frage muss also sein, welches technische Hilfsmittel bringt mir mein Arbeitsfeld (gemeint ist der orale Arbeitsraum) in die – aus Behandlersicht – günstige Position? Fragt man Orthopäden, Versicherungen und Altersversorgungswerke, wissen die um die sumerischen Berufsschäden aus zahnärztlicher Behandlungstätigkeit in den Bereichen der Wirbelsäule, des rechten Lungenflügels und der Herzkranzgefäße.

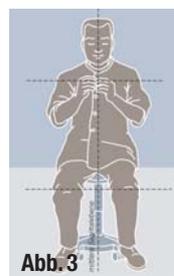
Ihre Chance: Informieren Sie sich, beugen Sie vor! Sichern Sie sich die Vorteile der Reduzierung eventuell bereits vor-

handener Beschwerden und vor allem: Steigern Sie den Workflow! Auch 50-jährige haben noch 40 % des Arbeitslebens vor sich. Eine einfache Auflistung der Nutzungserwartung (nicht etwa der technischen Möglichkeiten), die Sie an Ihren neuen Behandlungsplatz richten, wird Ihren Dentalfachhändler in die Lage versetzen, Ihnen das entsprechende Produkt, zumeist sogar in Alternative, anzubieten.

Veränderte Nutzungsgewohnheiten an zahnärztlichen Behandlungsplätzen sind in den letzten Jahren deutlich geworden: So wird die Option, Zusatzgeräte aus dem Zentralraum der Praxen zum jeweiligen Behandlungsplatz heranzufahren (z. B. Mikroskop, Cerec, Chirurgie-, Prophylaxe-Cart, etc.), oder der Wunsch, der zweiten, gleichzeitig assistierenden Helferin, Platz zu bieten, immer deutlicher.



▲ **Abb. 2:** Schlecht: Sobald der Patient seinen Mund öffnet, haben Behandler allzu oft ihre eigene Körperhaltung vergessen. ▲ **Abb. 3:** Gut: Optimale Kontrolle der Fingerbewegungen durch die natürliche, ausgewogene und abgestützte Handhaltung.



▲ **Abb. 4:** Der Behandler arbeitet aus einer natürlichen Arbeitshaltung – ohne Rückenschmerzen. Stabil und entspannt ist der Patient in der Behandlungsliege der EMCIA von J. Morita, außerhalb der Sichtweite angesteuerter Instrumente.

Zur wirtschaftlichen Seite einer Behandlungsplatzinvestition bleibt zu sagen, dass Ihnen bei Nichtanschaffung niemand die in Rede stehende Summe gibt und andersherum bei Anschaffung auch niemand die anfallende Summe wegnimmt. Das Invest löst sich auf in zeitlich verteilter Rate. Und wer es schafft, den steuerlichen Abschreibevorteil nicht zu verfrühstücken, sondern zu investieren und sodann für eine Nachfolgeinvestition eine solide Basis zu schaffen, hat auch hier gewonnen. Auskunft gibt auch Ihr Steuerberater. Schlussendlich kann das Ergebnis der Behandlungsplatzwahl auch im Potenzial der Gesunderhaltung des Investors ausgedrückt werden.

Kursangebote zum Thema Gesunderhaltung der Behandler am zahnärztlichen Behandlungsplatz unter [www.JMoritaEurope.com](http://www.JMoritaEurope.com) ◀◀

... Gesteinschmelze bei ca. 600°-1200°

... glutflüssige Lava, erkaltend

## TIEFZIEHEN BEI 220°C



**Wir haben das passende Gerät für Ihre Tiefziehenanwendungen in Labor und Praxis.**

**Vielseitig einsetzbar, kompakt und präzise.**

### Die Geräte-Familie mit den besten Eigenschaften

- BIOSTAR® – das Universal-Tiefziehgerät für alle Anwendungen im gewerblichen Labor und in der Kieferorthopädie. 6 bar Arbeitsdruck und der sekundenschnelle, kurzweilige Strahler decken souverän alle Anforderungen der Tiefziehtechnik ab.  
NEU: Jetzt mit Scanner-Technologie!
- MINISTAR S® – der Spezialist für alle Tiefziehenanwendungen im Praxislabor. Es arbeitet mit 3 bar Arbeitsdruck und ist in 1 Sekunde einsatzbereit.
- TWINSTAR® P, TWINSTAR® V – die beiden neuen Einsteigermodelle für alle Basisanwendungen in der Tiefziehtechnik. TWINSTAR® P – mit bewährter Überdrucktechnik von 2 bar. TWINSTAR® V – mit langlebiger Vakuumtechnik benötigt keinen Druckluftanschluss und ist daher unabhängig einsetzbar.

FOLIEN



di<sup>mo</sup>



cetron



Reichhaltiges Zubehör ergänzt unsere Gerätetechnik, zum Beispiel: komplettes Folien-Sortiment, Schleifscheiben und pflegende Reinigungsmittel

Praxismöbel

# Passgenaue Ordnung

Die Ansprüche an eine Praxiseinrichtung werden immer komplexer. Doch was tun, wenn die Praxis längst eingerichtet ist und der Platz eng wird, aber eine komplett neue Einrichtung in weiter Ferne ist? Man könnte hier oder da ein Schränkchen aufstellen, sicher, aber die harmonisch durchdachte Einrichtung sieht anders aus: Freuding bietet nun als praktische Lösung als Ergänzung zur Behandlungszeile einen Funktionshängeschrank an.

Peter Freuding/Stetten/Allgäu, Marc Brandner/Leutkirch im Allgäu

■ **Die Behandlungszeile** ist die zentrale Anlaufstelle. Doch ist es manchmal äußerst unpraktisch, wenn man für ein paar Handschuhe, einen Mundschutz oder ein Tuch eine Schublade öffnen muss. Ein „Butler“ muss also her, der alles bei Bedarf in Griffnähe bereithält. Diesen stummen Diener gibt es in Form des Freuding-Funktionshängeschanks, der als Ergän-

zung zur Behandlungseinheit direkt über ihr montiert wird. Und dort hält er alles bereit, was man auf die Schnelle benötigt. So sind Becher, Handschuhe, Handtücher oder Mundschutze stets griffbereit. Auch ein spezieller Halter für Abdrucklöffel ist liefer- und in den Schrank integrierbar. Natürlich sind auch sensorgesteuerte Seifen- und Desinfektionsspender einge-

baut. Durch Öffnungen an den Seiten und im unteren Bereich lassen sich die Materialien schnell und vor allem einzeln entnehmen. So ist alles praktisch und übersichtlich untergebracht.

Einfach ist auch die Bestückung: Die große Frontklappe gibt nahezu den gesamten Möbelkorpus frei, sodass die Spenderelemente frei zugänglich sind. Die Frontklappe kann mit einem Hochklapp- oder einem elektrischen Hochschwenkbeschlag ausgestattet werden. Selbstverständlich können individuelle Unterteilungswünsche berücksichtigt werden.

## Die ideale Kombination

Durch die reduzierte Formsprache ist der Funktionshängeschrank harmonisch mit fast allen Behandlungszeilen kombinierbar.

Akzente lassen sich durch die Frontgestaltung setzen. Diese kann entweder unifarben und angepasst an die bestehende Einrichtung gewählt werden, oder aber es wird bewusst ein Akzent gesetzt. Hierfür kann die auf Wunsch hinterleuchtete Front aus satiniertem Glas mit einem Bildmotiv oder dem Praxislogo kombiniert werden. Auch hier gilt, dass individuelle Gestaltungswünsche auf offene Ohren stoßen. Alternativ kann in die Front auch ein digitaler Bilderrahmen integriert werden.

## Die klassische Freuding-Lösung

Bei der Entwicklung neuer Einrichtungslösungen steht bei Freuding die



Abb. 1



Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Die perfekte Ergänzung zu bestehenden Behandlungszeilen: der Freuding-Funktionshängeschrank. ▲ **Abb. 2:** Alles geordnet: Durch die große Frontklappe lässt sich der Funktionshängeschrank einfach und schnell bestücken.



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 3–5:** Harmonisch integriert: Durch viele Gestaltungsvarianten kann die Front an die Einrichtung angepasst werden. Neben der geschlossenen Variante kann die Front auch mit einem Bildmotiv oder einem integrierten digitalen Bilderrahmen ausgestattet werden.

Praktikabilität im Vordergrund. Eine ergonomisch durchdachte Lösung ist das Ziel. Diese wird dann aus hochwertigen Materialien sorgfältig in höchster Qualität umgesetzt. Das Ergebnis ist die klassische Freuding-Lösung, die für eine lange Haltbarkeit und Lebensdauer steht.

Der Freuding-Funktionshängeschrank ist standardmäßig in drei Größen – 100, 150 und 200 cm Breite – lieferbar. ◀◀



## KONTAKT

**Freuding GmbH**  
Am Schleifwegacker 2  
87778 Stetten/Allgäu  
Tel.: 0 82 61/76 76-0  
www.freuding.com

**KENNZIFFER 0331** ▶

# Mit **SafeSider®** vermeiden Sie Instrumenten-Brüche!



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

### Vorteile die überzeugen!

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

**Die SafeSiders® Instrumente** - haben nur 16 Schneiden, verglichen mit 24 Schneiden bei herkömmlichen Feilen - dies bedeutet geringeren Widerstand, weniger Instrumentenverwindungen und Sicherheit vor Instrumentenbrüchen.

**Der Zeitvorteil** - einfache, schnell erlernbare Technik. Die Kosten pro Anwendung sind niedriger als bei rotierenden NiTi-Instrumenten. Durch die maschinell-alternierende Bewegung wird die Behandlungszeit reduziert.



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



**LOSER & CO**  
*öfter mal was Gutes...*



LOSER & CO GMBH • VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN  
BENZSTRASSE 1c, D - 51301 LEVERKUSEN  
TELEFON: 0 2171/70 66 70, FAX: 0 2171/ 70 66 66  
email: info@loser.de

Interview

# Profilierung wird immer wichtiger

Einer erfolgreichen Neuplanung eines Labors geht gegenseitiges Verständnis für die eigenen Ideen und Vertrauen in die gemeinsame Arbeit voraus, da sind sich ZTM Markus Rainer (Inhaber des Regensburger Dentallabors Rainer & Partner), seine Frau ZTM Britta Rainer (Geschäftsführerin von Rainer & Partner) und Sandra Horn (Dipl.-Ing. Innenarchitektur bei Pluradent in München) einig. Sie sprachen mit Katrin Kreuzmann und Kristin Jahn (Redaktion DENTALZEITUNG) über Anforderungen an eine zeitgemäße Laboreinrichtung und deren konkrete Umsetzung im Labor von Markus und Britta Rainer.

**Frau Horn, wie muss man sich die innenarchitektonische Planung eines zahntechnischen Labors vorstellen?**

**Sandra Horn:** Die erste Phase der Planung ist die Vorplanung. Wir beurteilen die neuen Räumlichkeiten in Hinblick auf bereits vorhandene technische Installationen und ob abhängig von der Größe des Objekts genügend Kapazitäten für das Vorhaben vorhanden sind. In der Entwurfsphase werden die Arbeitsbereiche und die Raumaufteilung bestimmt, dadurch entsteht das erste Gestaltungskonzept. Nach dieser Phase geht es dann weiter in die Ausführungsphase. Nun werden die technischen Installationen geplant, es wird festgestellt, was an Einrichtungselementen benötigt wird, die Möbel und Gewerke werden organisiert und die Baustelle überwacht.

**Können Sie den Weg von der Idee bis zur Inbetriebnahme des Labors von Herrn Rainer beschreiben?**

**Sandra Horn:** Bei Herrn Rainer boten es die Räumlichkeiten an, den funktionalen Arbeitsbereich deutlich vom repräsentativen, hochwertig gestalteten Kundenbereich abzutrennen. Der Kunde sollte beim Betreten nicht gleich an ein Dentallabor erinnert werden. Mit verschiedenen Gestaltungsmitteln wie Formen, Farbe, unterschiedlichen Materialien und der Lichtplanung wurde diese Idee umgesetzt.

**Was ist bei der Laborplanung generell hinsichtlich der Raumaufteilung, der Laufwege und der ergonomischen Innengestaltung zu beachten?**

**Sandra Horn:** Im Vorfeld wird gemeinsam mit dem Laborinhaber besprochen,

welche Arbeitsstationen es geben soll und welchen Platzbedarf sie einnehmen. Daraus ergibt sich die Raumaufteilung. Für die Arbeitsergonomie ist auch wichtig, dass mit unterschiedlichen Arbeitshöhen gearbeitet wird. Es gibt sitzende Tätigkeiten und stehende vor den verschiedenen Geräten und Maschinen. Die Möblierung muss darauf abgestimmt sein, dass die Geräte gut bedient werden können.

Im Labor von Herrn Rainer gibt es einen großen funktionalen Arbeitsbereich. Die Reihenfolge der Arbeitsgänge bestimmt die Laufrichtung. Der Mitarbeiter geht nicht hin und wieder zurück, sondern alle Stationen liegen auf einem Weg.

**Markus Rainer:** Wir haben als Zuhilfenahme für die Anordnung der Arbeitsstationen im Vorfeld die Laufwege im Grundriss eingezeichnet, um sofort erkennen zu



Abb. 1

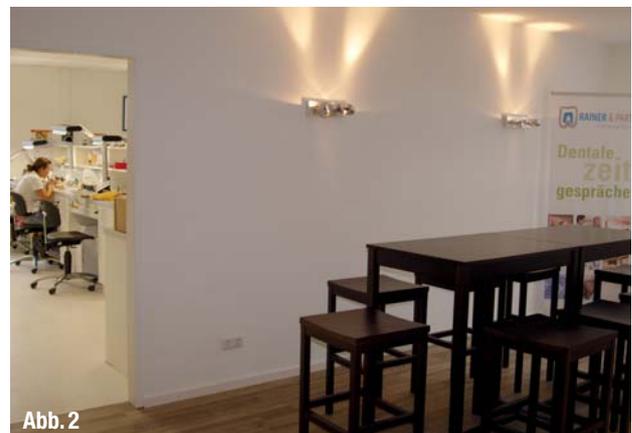


Abb. 2

▲ **Abb. 1:** Der großzügige, multifunktional genutzte Empfangsbereich des Dentallabors Rainer & Partner in Regensburg. ▲ **Abb. 2:** Der Arbeitsbereich ist deutlich vom repräsentativen Bereich des Labors abgetrennt.

können, wo sich Wege kreuzen könnten, sodass wir eine optimale Raumnutzung erreichen können.

**Verändern Technologien wie CAD/CAM oder der digitale Abdruck die Gestaltung von Laboren?**

**Sandra Horn:** Die neuen Technologien kommen immer mehr zum Einsatz, und ich bin der Meinung, dass der Technikeinsatz mit den neuen digitalen Technologien Hand in Hand laufen muss. Idealerweise würde dieser mit einem EDV-Bereich ergänzt werden, sodass das digitale Arbeiten mit dem manuellen verbunden ist.

Im Labor von Herrn Rainer wurden die EDV-Anschlüsse für dieses digitale Arbeiten schon vorgesehen, an jedem Arbeitsplatz ist ein Netzwerkanschluss vorinstalliert. Das ist wirklich neu im Vergleich zur traditionellen Laboreinrichtung. In der Zukunft wird man in Laboren auch Fläche einsparen können. Abhängig vom Leistungsumfang eines Labors kann man dann sicher bestimmte Arbeitsstationen minimalisieren, vielleicht findet man in eini-

gen Jahren Gussöfen und -schleudern nur noch im Museum.

**Wie gewährleisten Sie bei der Planung neuer Labore, dass Veränderungen wie eine Vergrößerung oder neue Technologien jederzeit flexibel integriert werden können?**

**Sandra Horn:** Es ist wichtig, dass z.B. genügend EDV-Anschlüsse zur Verfügung stehen, die jederzeit erweitert werden können. Untergeordnete Räume können relativ geringflächig gehalten werden. Im Gegenzug dazu wird der Bereich, der für eine Expansion nötig ist, so gestaltet, dass man möglichst flexibel ist und er jederzeit erweitert werden kann.

**Markus Rainer:** Bei uns im Labor ist z.B. der Gussraum sehr klein gehalten, dafür haben wir einen großzügigen Keramikraum, der um weitere Arbeitsplätze erweitert werden kann.

**Frau Horn, was glauben Sie, welche Erwartungen stellen Zahnärzte und Patienten jetzt und in Zukunft an modern eingebaute Labore, wohin geht der Trend?**

**Sandra Horn:** Ich glaube, dass die Profilierung eines Dentallabors und das Repräsentieren sehr im Vordergrund stehen werden. Der Beratungs- und Besprechungsbereich gewinnt immer mehr an Bedeutung. Hier ist es wichtig, dass man eine angenehme Atmosphäre schafft, in der sich der Patient wohlfühlt und merkt, dass sich Zeit für ihn genommen und er kompetent beraten wird. Im Labor von Herrn Rainer bekommt man das Gefühl, in einem Café oder in einer Bar zu sitzen, was für die Patienten und Zahnärzte sehr angenehm ist.

Im Dentallabor steht auch die Zahnästhetik immer mehr im Vordergrund. Der Trend geht dahin, dass sich die Ästhetik und die hochwertige, professionelle Verarbeitung des Zahnersatzes in den Räumen widerspiegeln sollten. Das ist eine wirklich neue Entwicklung der letzten Jahre.

**Markus Rainer:** Beraten wurde in Dentallaboren schon immer, das Neue ist aber, dass allein in unserem Labor knapp die Hälfte der gesamten Fläche der Repräsentation dienen.

ANZEIGE

**Neu!**  
Antimikrobielle  
Pulverbeschichtung  
bei allen Möbeln  
in Verkehrsweiß

Baisch Pulverbeschichtungen bewirken:

- ➔ eine Reduktion der Ansiedlung und Übertragung von Keimen, Viren und Bakterien
- ➔ Verringerung nosokomialer Infektionen
- ➔ Reduktion des Restrisikos der Reinigung
- ➔ eine Vermeidung von Resistenzen

Besuchen Sie uns auf den Fach- und Infodentals in:

Düsseldorf	01.10.–2.10.2010	Halle 8A
München	16.10.2010	Halle 6A
Stuttgart	29.10.–30.10.2010	Halle 4
Frankfurt	12.11.–13.11.2010	Halle 5.0

Einrichtungen für Ärzte, Zahnärzte, Krankenhäuser

**Karl Baisch**  
GmbH

[www.baisch.de](http://www.baisch.de)  
Quality made in Germany

Karl Baisch GmbH  
Lagerhausstraße 17a  
94447 Plattling

Tel.: +49 (0) 99 31/8 90 07-0  
Fax: +49 (0) 99 31/8 90 07-29  
E-Mail: [info@baisch.de](mailto:info@baisch.de)

Lieferung nur über autorisierten Fachhandel!



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 3:** Funktional, hell und schlicht wurden die Arbeitsplätze gestaltet. ▲ **Abb. 4:** Elemente wie die Bullaugenfenster lockern die Räume im Arbeitsbereich auf. ▲ **Abb. 5:** V. l. n. r.: ZTM Britta Rainer, ZTM Markus Rainer, Kristin Jahn (Redaktion DENTALZEITUNG) und Sandra Horn (Dipl.-Ing. Innenarchitektur bei Pluradent in München) im Gespräch über das neue Labor von Rainer & Partner.

**Sandra Horn:** Das Kontrastprogramm hier besteht aus einer Kombination aus klassischen Elementen wie den Natursteinwänden und dem Kamin und modernen Elementen wie die Oberfläche der Bar oder die Lampen. Der Boden erzeugt in seiner natürlichen Holzoptik eine warme Atmosphäre und ist sehr pflegeleicht. Dieser Raum wird aber auch multifunktional genutzt, wodurch sich die große Fläche, die er einnimmt, auch bezahlt macht. Er ist gleichzeitig der Empfangsbereich, der Wartebereich und der Sozialraum für die Mitarbeiter. Der Raum wird für Vorträge und Veranstaltungen genutzt und ganz wichtig, als Beratungs- und Besprechungsbereich. Dadurch rentiert es sich.

**Herr Rainer, seit wann arbeiten Sie in diesem Labor, welche Geschichte steht dahinter?**

**Markus Rainer:** Das Labor besteht seit 30 Jahren und wurde vor vier Jahren von uns gekauft. Die Einrichtung waren ebenfalls ca. 30 Jahre alt, sodass eine Veränderung nötig war. Seit einem Jahr sind wir in diesen Räumen ansässig. Hier arbeiten derzeit 14 Mitarbeiter, wir könnten noch bis zu sechs weiteren Mitarbeitern Platz bieten.

Wir haben den Westen Regensburgs als Standort gewählt, da es sich hier um eine der besten Gegenden der Stadt handelt, in der auch Interesse an sehr hochwertigem Zahnersatz besteht. In unmittelbarer Nähe zum Labor gibt es 300 Parkplätze, das war uns sehr wichtig. Der Gebäudekomplex, zu dem wir gehören, ist eine Mischung aus Ärztehaus und Einkaufszentrum. Mit den hier ansässigen Zahnärzten arbeiten wir eng zusammen, das war natürlich auch ausschlaggebend.

**Welche Idee steckte hinter der Gestaltung des Labors?**

**Britta Rainer:** Ausgangspunkt dieser Idee waren unsere dentalen Zeitgespräche, ein Wissens- und Informationsforum für Zahnärzte. Wir bieten in diesem Rahmen regelmäßig Veranstaltungen an, bei denen externe Referenten Vorträge halten oder Zahnärzthelferinnen unsere Workshops besuchen können. Aus diesem Grund gibt es das Konzept mit dem großen, repräsentativen Raum und dem abgetrennten Arbeitsbereich.

**Markus Rainer:** Wir hatten allein in diesem Jahr 18 Veranstaltungen hier und vermieten die Arbeitsplätze und den Gesellschaftsraum zum Beispiel auch an die Industrie für deren Veranstaltungen. Die Investition in diese Räume macht sich damit bezahlt. Über die Veranstaltungen und Fortbildungen, die wir hier abhalten, gewinnen wir auch viele neue Kunden.

Ich persönlich wollte schon immer eine lange, im Raum freistehende Bar, und das haben wir umgesetzt, genau so habe ich mir das vorgestellt. Die Kombination von modernen Elementen mit klassischen, warmen Tönen, Naturstein und den Elementen Feuer und Wasser macht den Raum sehr wohnlich und gemütlich.

**Sandra Horn:** Es lohnt sich also, in so einen großen Raum zu investieren.

**Markus Rainer:** So eine Location hat nicht jeder. Es entstehen ganz andere Gespräche, es ist viel lockerer. Man kann die Lampen dimmen, es ist auch technisch möglich, die Lichtfarbe zu verändern.

**Wie erzeugen Sie eine angenehme Atmosphäre für Ihre Mitarbeiter und die Patienten?**

**Markus Rainer:** Wir wollten von der typischen Laboratmosphäre weg. Die meisten Gäste setzen sich auch sofort an die Bar, wenn sie hereinkommen. Im Kühlschrank stehen immer verschiedene Ge-

tränke bereit, und auch ein Kaffee ist schnell gemacht.

**Britta Rainer:** Wir bieten auch immer schöne, bewusst ausgewählte Zeitschriften zum Lesen an, die keine negativen Inhalte haben, sondern sich mit positiven Dingen beschäftigen. Auf solche Wohlfühlelemente zu achten, ist uns wichtig. Trotzdem muss immer die Funktion im Vordergrund stehen.

**Markus Rainer:** Die Arbeitsräume wurden bewusst eher funktional und schlicht gehalten. Sie sind hell, weiß, durch die großen Fensterflächen gelangt viel Tageslicht in die Räume. Die Konzentration kann sich hier voll und ganz auf die Arbeit legen.

**Wie schätzen Sie die Situation der Zahntechnik im Moment ein – lohnt es sich, zu investieren?**

**Herr Rainer:** Ich denke, es ist eigentlich immer eine gute Zeit zum Investieren, es kommt darauf an, was man daraus macht. Es ist wichtig, gute Ideen zu haben sowie ein Marketingkonzept. Wir haben zum Beispiel eine eigene Kundenzeitschrift und verteilen Imageflyer. Momentan läuft es sehr gut in der Zahntechnik- und Dentalbranche. Wir haben es nicht bereut, diesen Schritt gegangen zu sein.

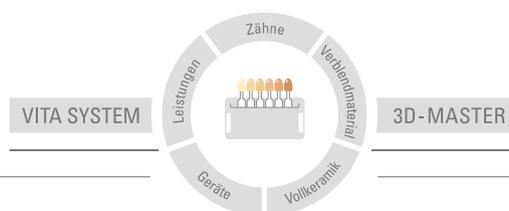
**Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg mit Ihrem Labor. <<**

>> **KONTAKT**

**Pluradent AG & Co KG**  
 Kaiserleistraße 3  
 63067 Offenbach  
 Tel.: 0 69/8 29 83-0  
[www.pluradent.de](http://www.pluradent.de)

# VITA VACUMAT® New Generation – Wirtschaftlichkeit hoch vier!

Steuern Sie bis zu vier Brenneinheiten mit nur einem Bedienelement.



**VITA**

Je mehr Leistung desto besser. Je weniger Aufwand umso effizienter. Profitieren auch Sie mit der VITA VACUMAT New Generation von größter Wirtschaftlichkeit. Steuern Sie mit nur einem vPad-Bedienelement bis zu vier Premium-Brennöfen VACUMAT 6000 M bzw. Kombipressöfen VACUMAT 6000 MP

und setzen Sie neue Standards für optimierte Arbeitsprozesse. Dank modularem Aufbau lässt sich das Brennsystem perfekt auf Ihre Bedürfnisse abstimmen und um weitere Brennöfen, Bedienteile und Zubehör erweitern. Effizienter können Sie Zukunft nicht begegnen. / [www.myvacumat.com](http://www.myvacumat.com)

Laborneugründung

# Der persönliche Geschmack entscheidet

Zwei neu gegründete Dentallabore in Stuttgart und Wendlingen haben trotz ihrer Unterschiede eines gemeinsam: Sie wurden in Zusammenarbeit mit Karl-Heinz Frank (Laborberater dental bauer-gruppe Stuttgart) ganz nach den individuellen Vorstellungen ihrer Inhaber geplant und sind für beide Zahntechniker ein idealer Arbeitsplatz geworden.

Katrin Kreuzmann, Kristin Jahn/Leipzig

■ **Karl-Heinz Frank** hat der Redaktion der DENTALZEITUNG einen Blick hinter die Kulissen seiner Arbeit erlaubt und stellte uns zwei von ihm in enger Zusammenarbeit mit den Inhabern neu gegründete Dentallabore in und um Stuttgart vor.

Zahntechnikermeister Vincenzo Salcone (per dente Zahntechnik, Wendlingen) und Zahntechniker Tobias Kost (demade, Stuttgart) haben 2009 ihre Labore neugegründet. Trotz der Wirtschaftskrise wurde die lange im Voraus geplante Gründung beider Labore termingerecht umgesetzt. „Für mich war es ein guter Zeitpunkt. In guten Zeiten kann jeder bestehen, aber in schlechten muss man sich durchbeißen – da trennt sich die Spreu vom Weizen“, resümiert Vincenzo Salcone. Tobias Kost gab zu bedenken, dass während der weltweiten Finanzkrise

Kredite besonders günstig zu bekommen waren.

## Kein Labor von der Stange

Tobias Kost richtete sein Dentallabor demade wie auch Vincenzo Salcone im Erdgeschoss seines Wohnhauses ein. Die jetzigen Laborräume wurden vorher als Hobby-, Heizraum und Waschküche genutzt, außerdem stellte eine Wendeltreppe eine Verbindung zur ersten Etage her. Die Treppe wurde entfernt, die Heizung einen Stock tiefer gesetzt. Das Labor kann damit eine Fläche von ca. 100 m<sup>2</sup> einnehmen. Wanddurchbrüche und Fräsungen von Kabelkanälen in massiven Wänden gehörten zu den größeren Baumaßnahmen. Im Keramikraum wurden Durchbrüche für zwei Fenster geschaffen,

wodurch er zum einen vom Rest des Labors gut einsehbar ist und das Labor zum anderen groß, offen und hell wirkt. Die Anschlüsse wurden in jedem Raum sorgfältig geplant, sodass hier unkompliziert und schnell auch mehr Arbeitsplätze als die drei fertig installierten zur Verfügung stehen. Bis zu sechs Zahntechniker sollen hier später einmal arbeiten können. Momentan sind drei Kernarbeitsplätze, zwei Keramikarbeitsplätze, ein Modellvorbereitungsarbeitsplatz sowie zwei Plätze im Büro fertig installiert. In Zusammenarbeit mit der Firma Freuding wurden auch für knifflige Ecken ausgeklügelte Möbelleösungen gefunden. Bei dem Fußboden handelt es sich um wunderschön aufgearbeitetes Parkett, das 1968 hier verlegt wurde und der optische Blickfang des Labors ist. Herr Kost schätzt an diesem Bo-



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Das demade Zahntechniklabor mit Blick in den Keramikraum und auf den Garten. ▲ Abb. 2: Der „Drekarbeitsplatz“ im Gipsraum.



Abb. 3



Abb. 4

▲ **Abb. 3:** Tobias Kost im Gespräch mit Karl-Heinz Frank. ▲ **Abb. 4:** Der Empfangsbereich im Zahntechniklabor per dente.

denbelag unter anderem, dass im Gegensatz zu einem Steinfußboden herunterfallende Arbeiten nicht zerschellen.

### Schwerpunkt ganzheitlicher Zahnersatz

Das Labor demade setzt seinen Schwerpunkt auf ganzheitlichen Zahnersatz. „Wir wollen metallfreien Zahnersatz herstellen. Auch von den Maschinen und meiner Ausbildung her sind wir darauf spezialisiert“, erklärt Herr Kost. Dafür hat er sein Labor zum Beispiel mit einer Spritzgussmaschine zur Verarbeitung von biokompatiblen Werkstoffen ausgestattet. Anhand von Allergietests der Haus- und Fachärzte des Patienten schließt er zum Beispiel die Materialien für den Zahnersatz aus, die für den jeweiligen Patienten nicht infrage kommen.

### Der Teufel liegt im Detail

Eine selten große Dreckbox im Gipsraum und ein Fußschalter für den Wasserhahn im gleichen Raum gewährleisten sauberes Arbeiten und gehören zu den Dingen, die Tobias Kost bei der Ausstattung seines Labors sehr wichtig waren. Ein weiteres kleines Detail, das den Arbeitsalltag komfortabler gestaltet, ist eine rollbare Mülltonne im Gipsraum, die dem Zahntechniker und seinen Mitarbeitern das Tragen schwerer Abfälle aus dem Gipsraum erspart.

Die Deckenlampen spenden den Zahn Technikern im Labor demade für optimale Ergebnisse Tageslicht, und die Mittagspause kann bei schönem Wetter gleich auf der Terrasse verbracht werden, zu der große Glastüren direkt aus dem Labor

führen. Der Blick von den Arbeitsplätzen in den gepflegten Garten sorgt für ein entspanntes Arbeiten.

### Neues Labor etablieren

Um Kunden zu gewinnen, stellte sich Herr Kost und sein Labor in Mailings und

mit der Verteilung von Imagebroschüren und Schaumodellen potenziellen Kunden vor. Passend zum Gesamtkonzept wird jede zahntechnische Arbeit in einer hübschen Pappschachtel „wie ein Schmuckstück“ verpackt, denn schließlich werde eine weniger elegante Verpackung einer aufwendigen, hoch qualitati-

ANZEIGE

**VARIO**  
**EUROLINE & SLIMLINE**



**INFRATRONIC**  
**SOLUTIONS**  
we think globally

**Grenzenlos flexibel**



**Genießen Sie die neue Freiheit:  
Einrichten wie Sie wollen, unendlich anpassbar.  
Entdecken Sie Ihr VARIO - Systemmodul  
in Ihrem Depot oder unter  
www.infratronic-solutions.com**



Abb. 5



Abb. 6

▲ **Abb. 5:** Das helle, freundliche Labor mit Blick zum Garten. ▲ **Abb. 6:** Das Dentallabor per dente bietet eine angenehme Arbeitsatmosphäre ohne Werkstattcharakter.

ven zahntechnischen Arbeit nicht gerecht, so Herr Kost über diese Idee. Im Herbst soll das Marketing weiter ausgebaut werden, so ist z.B. eine Vortragsreihe für Zahnärzte geplant. Ende des Jahres oder Anfang 2011 möchte Tobias Kost sein Labor zudem zertifizieren lassen.

Ein Fazit aus diesem freundlichen, großzügigen, liebevoll gestalteten und funktional durchdachten Labor zu ziehen, ist fast unnötig, denn Herr Frank hat in Zusammenarbeit mit Herrn Kost das Ziel erreicht: Der Zahntechniker fühlt sich aus gut nachvollziehbaren Gründen sehr wohl in seinem Labor und kann hier erfolgreich arbeiten.

### Zeitlos modern

Die moderne schwarz-weiße Ausstattung des Labors per dente Zahntechnik von ZTM Vincenzo Salcone in Wendlingen besticht ohne aufdringlich zu sein. Die Räume wirken hell, freundlich und dennoch nicht steril.

Vincenzo Salcone entschied sich für die Räume, als sie noch im Rohbau waren, und konnte schon in dieser Bauphase Einfluss auf das Verlegen der Versorgungsleitungen nehmen. Ein separater Patientenraum signalisiert, dass der Patient herzlich willkommen ist und sich auch Zeit für ihn genommen wird.

Die Möbel im Empfang und Patientenraum wurden von einem ortsansässigen Schreiner gefertigt, die Arbeitstische stammen aus dem Hause Freudling. Die Höhe der Arbeitstische wurde nach ergonomischen Gesichtspunkten auf die Körpergröße von Herrn Salcone und seiner

Mitarbeiterin abgestimmt. Ebenso wie im Labor von Tobias Kost galt den Stühlen ganz besondere Aufmerksamkeit. Hier entschieden sich die Zahntechniker für ergonomisch freundliche Modelle, die zugleich funktional, schlicht und pflegeleicht sind.

### Farbkonzept

Vincenzo Salcone setzte bei der Farbgestaltung seines Labors Schwerpunkte in Weiß, da dieser Farbton seiner Meinung nach für Sauberkeit und in seiner angenehmen Eleganz auch Pate für das Ergebnis seiner Arbeit, also ästhetischen Zahnersatz, steht. Das Labor nimmt damit auch die Farbgestaltung der meisten Zahnarztpraxen auf.

Trotz dieser Überlegungen ist das Labor von ZTM Vincenzo Salcone kein einfarbiger Raum: Dezent und geschmackvoll wurde mit Wandbildern und Grünpflanzen dekoriert, sodass auch ein wohnlicher Eindruck entsteht. Einen gelungenen Akzent und Stilmix schaffen zudem antike Massivholzmöbel, die als Erbstücke einen funktionalen und dekorativen Platz im neuen Labor gefunden haben.

Wie auch Tobias Kost hat sich Vincenzo Salcone für Parkettboden in verschiedenen Dunkelbrauntönen entschieden, der optisch ansprechend, robust und pflegeleicht ist und einen interessanten Kontrast zu den hellen Möbeln herstellt. Auch bei Vincenzo Salcone blickt der Zahntechniker, wenn er von seiner Arbeit aufsieht, durch große Terrassenfenster in einen gepflegten Garten mit Kinderspielplatz.

### Hochwertige Geräte ergänzen die Einrichtung

Ein neu eingerichtetes Labor muss mit neuen, hochwertigen Geräten ausgestattet sein, um hochwertige Produkte fertigen zu können, so Herr Salcone. Wichtig war ihm dabei, neue statt gebrauchte Geräte anzuschaffen, da die Garantie Sicherheit bietet und im Falle eines Defektes schnell ein Ersatzgerät bereitsteht und so der Arbeitsablauf nur kurz unterbrochen werden muss. Beim Kauf achtete er auch auf Nachhaltigkeit, so lässt sich z.B. sein Keramikofen über Updates aus dem Internet auf den neuesten Stand halten. An der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel bei der Gestaltung und Ausstattung seines Labors schätzte Herr Salcone die große Erfahrung, die der Handel in diesem Bereich vorweisen kann, und von der auch er und sein Labor profitiert haben.

### Erfolgreicher Start

Das Konzept des Labors per dente scheint aufzugehen: Die Kapazitäten sind ausgelastet, sodass Vincenzo Salcone im Moment von Marketingaktionen zur Kundengewinnung absehen kann und sehr stark von Mundpropaganda profitiert. Grund, sich zurückzulehnen, gibt es für ihn aber nicht: „Ich will nicht abgehoben sein, nur weil ich ein schickes Labor habe, sondern ich muss mich erst einmal beweisen und zwei oder drei Jahre gut bestehen können“, so Vincenzo Salcone.

Auf die Frage, was sein Labor von anderen unterscheidet, antwortete Herr

Salcone, dass es letztlich der Zahntechniker sei, mit dem sich ein Labor von anderen unterscheidet.

Die besten Geräte würden nichts nützen, wenn der Zahntechniker sein Handwerk nicht beherrsche. Zwar könne nur gute Arbeit geleistet werden, wenn auch hochwertige Geräte und Materialien zur Verfügung stehen, diese Geräte ersetzen aber die persönliche Leistung nicht. Sein Ziel, aus einem Labor einen modernen Ort zum Wohlfühlen zu machen, an dem ästhetische Arbeiten entstehen und der dennoch nicht den Eindruck einer Werkstatt macht, ist Vincenzo Salcone gelungen.

### Ideen entwickeln und umsetzen

Karl-Heinz Frank hat in seiner langjährigen Erfahrung als Berater bei der Planung und Ausstattung von Dentallaboren immer wieder die Erfahrung gemacht, dass Zahntechniker bei der Gestaltung ihrer Arbeitsräume ein eigenes Bild vom neuen Labor in ihrem Kopf reifen lassen sollten, um diese Vorstellung dann gemeinsam mit ihrem Planer umzusetzen, „denn es ist der Zahntechniker, und nicht der Kundenberater, der am Ende viele Stunden täglich im Labor verbringt“, so Herr Frank.

Bei der Planung neuer Labore sollte gewährleistet sein, dass Veränderungen wie eine Vergrößerung oder die Integration neuer Technologien jederzeit möglich sind. Besonders beim Legen von Druckluftleitungen, der Absaugung, Steckdosen und sonstigen Anschlüssen ist darauf zu achten, dass das Labor auch mit einer veränderten Mitarbeiterzahl dank bereits vorinstallierter Arbeitsplätze genug Kapazitäten hat. ◀◀



### KONTAKT

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 0 70 71/97 77-0  
Fax: 0 70 71/97 77-50  
E-Mail: [info@dentalbauer.de](mailto:info@dentalbauer.de)  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

**KENNZIFFER 0411 ▶**

Diagnostizieren  
Informieren  
Behandeln  
Versorgen  
Heilen



**Aktion Fachdental**  
Preisvorteil 395,- €\*



### Die Symbiose aus Präzision und Handhabung.

Das japanische Traditionsunternehmen Morita steht seit Generationen für Perfektion, Qualität und Zuverlässigkeit. Der hohe Anspruch an „Total Quality“ in allen Produktbereichen prägt unser Handeln – für Ihre Zufriedenheit.

So ist unsere Turbinenfamilie TwinPower einzigartig im Wettbewerbsumfeld. TwinPower vereint vier herausragende Eigenschaften in einem Produkt: maximale Leistung bis zu 25 W, höchstes Drehmoment durch patentierte Doppelrotor-Technologie, kleiner Turbinenkopf garantiert beste Sicht und Null-Rücksaugeffekt für eine hygienische Behandlung.

Das Beste: TwinPower bringt auch Sicherheit in Ihren Hygieneplan. Die manuelle Aufbereitung der Turbine ist durch eine unabhängige Studie der Universität Dresden abgesichert. Sie können flexibel, kostengünstig und sicher aufbereiten.



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

Thinking ahead. Focused on life.

\*) Bei Rückgabe Ihrer Alturbine erhalten Sie 150,- € und zahlen so für die TwinPower nur 890,- €. Dieses Angebot ist gültig während der Fachdental 2010 – in Kooperation mit dem teilnehmenden Fachhandel. Alle Preise zzgl. MwSt. Technische Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

JME pm 07/10

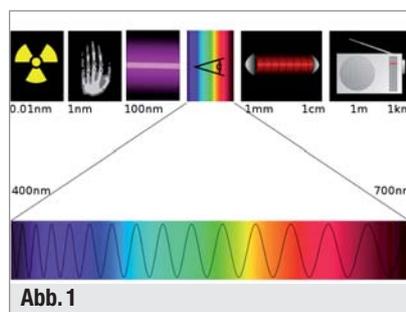
Polymerisation von lichthärtenden Kunststoffen

# Wo viel Licht ist, ist wenig Schatten

Eine leistungsstarke und effiziente Polymerisation lichthärtender Verblendkomposite ist ausschließlich mit abgestimmten Lichthärtegeräten möglich. Dieser Beitrag erläutert die Unterschiede der Lichtwellen sowie die eingesetzten Leuchtmittel verschiedener Lichthärtegeräte und Systeme.

ZTM Ingo Scholten/Ratingen

■ **Lichthärtende** Verblend- und Zahnrestaurationsmaterialien haben sich klinisch hervorragend bewährt und sind aufgrund ihrer ausgezeichneten Eigenschaften und einfachen Handhabung zum Standard geworden. In den vergangenen Jahren wurde auf diesem Sektor intensiv geforscht und entwickelt. Hierbei sind Materialzusammensetzungen entstanden, die mit konventionellen Kompositen nicht mehr vergleichbar sind. Zum Beispiel ist das Hochleistungskomposit CERAMAGE (SHOFU) zu mehr



▲ **Abb. 1:** Das sichtbare Spektrum der elektromagnetischen Wellen liegt zwischen Ultraviolett- und Infrarotstrahlen.

als 73 Prozent mit mikrofeiner Keramik gefüllt und vereint mit einer Biegefestigkeit von 146 MPa (Presskeramik-Wert) die Vorzüge von Keramik und Komposit in einem Werkstoff.

Damit diese hervorragenden Materialeigenschaften sichergestellt sind, ist es unbedingt erforderlich, ein abgestimmtes und vom Komposithersteller empfohlenes Lichthärtegerät einzusetzen.

## Was ist Licht?

Licht (sichtbare Strahlen) sind eng verwandt mit Strahlen, die nicht sichtbar sind, wie Gamma-, Röntgen-, UV- oder Infrarotstrahlen sowie Radiowellen. Licht und andere Strahlen sind elektromagnetische Wellen mit Strahlungsenergie. Sichtbares Licht liegt annähernd in der Mitte des Spektrums zwischen den Ultraviolett- und Infrarotstrahlen. Im Allgemeinen wird der Bereich des sichtbaren Lichts mit 400 nm bis 700 nm angegeben (Abb. 1). Strahlung unterhalb von 400 nm wird als UV-Strahlung, Strahlung über 700 nm als Infrarotstrahlung bezeichnet.

## Lichtpolymerisation

Hierbei wird sichtbare Lichtenergie auf einen Fotoaktivator übertragen und die Kettenpolymerisation in Gang gesetzt. Der am häufigsten verwendete Fotoinitiator für lichthärtende Verblendkomposite ist das Kampferchinon. Es besitzt im Bereich von 468 nm die maximale Absorption und weist deshalb eine gelbliche Eigenfarbe auf. Einige Komposithersteller setzen deshalb generell oder bei hellen, transluzenten Farben zusätzliche Fotoinitiatoren ein, die bei einem Wellenspektrum von kleiner als 450 nm absorbieren. Verschiedene Löffel- oder Basisplatten werden sogar bei einem Lichtwellenspektrum im UV-Bereich unter 400 nm polymerisiert.

Lichthärtegeräte, die ausschließlich dieses Lichtwellenspektrum abdecken, dürfen niemals für die Lichthärtung von Kompositen mit einem Initiator von ca. 470 nm eingesetzt werden, weil das Komposit nicht ausreichend polymerisiert.

Die vollständige Polymerisation ist von großer Bedeutung für die Qualität der Kompositrestaurationen, weil sie die mechanischen Eigenschaften wie auch den Restmonomergehalt und somit auch die Biokompatibilität bestimmt.

## Welches Lichtpolymerisationsgerät ist das beste für mein Komposit?

Diese entscheidende Frage lässt sich nicht mit einem Satz beantworten, weil die vielseitig angebotenen Lichthärtegeräte mit unterschiedlichen Leuchtmitteln und somit mit unterschiedlichen Lichtwellenspektren und Temperaturen arbeiten. Grundsätzlich kann man die Arbeitsweisen der Geräte in drei Kategorien einteilen.

## Halogenlichtgeräte

Zu den weltweit verbreitetsten technischen Lichtquellen zählen die Glühlampen bzw. Halogenlampen. Sie erzeugen ein kontinuierliches Spektrum in einem Wellenbereich von 380 nm bis 550 nm. Somit können Kampferchinon wie auch Initiatoren mit kürzeren Wel-

lenlängen angeregt werden. Entscheidend bei diesen Leuchtmitteln ist der Wirkungsgrad bei dem entsprechenden Lichtwellenspektrum.

Erreicht das Leuchtmittel bei 460 bis 470 nm eine 100%ige Leistung, so ist es möglich, dass das gleiche Leuchtmittel bei 400 nm nur gerade einmal 30 Prozent seiner Leistung erreicht. Neben der Leuchtleistung erzeugen die Lichtquellen auch Wärme, was bei einer gezielten Wärmeleitung, wie beim Solidilite V Lichthärtegerät (SHOFU) zusätzlich einen vergütenden Effekt auf das Komposit herbeiführt.

### Kaltlichtgeräte

Diese Polymerisationsgeräte finden hauptsächlich ihre Anwendung bei der Polymerisation von Basisplatten, Funktionslöffeln oder lichthärtenden Modellierwachsen im UVA-Bereich von 350–400 nm, wobei die Leuchtstofflampen in verschiedenen Lichtfarben bis zu 550 nm angeboten werden. Die Spektralverteilung dieser Leuchtmittel ist sehr begrenzt, sodass hier unbedingt auf eine Abstimmung des Leuchtmittels



▲ **Abb. 2:** Kaltlichthärtegeräte polymerisieren in einem eingeschränkten Lichtwellenspektrum, welches gezielt auf das Komposit abgestimmt sein muss.

zum Komposit oder Kunststoff geachtet werden muss. Diese Lichthärtegeräte sind sehr kostengünstig, weil aufgrund der geringen Wärmeentwicklung der Leuchtmittel auf eine separate Kühlung verzichtet werden kann (Abb. 2).

### LED Lichtgeräte

Leuchtdioden bestehen aus Halbleiterdioden und strahlen einen schmalen Längenwellenbereich ab (Abb. 3). Der große Vorteil von LED ist ihre hohe Ener-



Abb. 3

▲ **Abb. 3:** LEDs sind sehr effizient. Der Lichtstrahl hat eine schmale Bandbreite und ist sehr gebündelt. ▲ **Abb. 4:** Solidilite V und Sublite V bieten beim täglichen Laboreinsatz eine leistungsstarke und effiziente Lichtpolymerisation.



Abb. 4

gieeffizienz. Circa 15 Prozent der eingesetzten Energie wird als Licht abgestrahlt und durch die schmale Bandbreite ist das gesamte abgestrahlte Licht für die Fotoaktivierung des Komposites nutzbar. Eine Wärmeentwicklung ist nahezu nicht vorhanden, sodass bei diesen Geräten auch auf eine Kühlung verzichtet werden kann.

Lichthärtegeräte mit nur einem LED-Typ haben ein sehr eingeschränktes Lichtspektrum und sollten deshalb nur eingesetzt werden, wenn der Hersteller des Kompositystems eine Freigabe erteilt hat. Die Aktivierung mehrerer unterschiedlicher Initiatoren und somit verschiedener Komposite ist nur möglich, wenn mehrere LEDs unterschiedlicher Farbe im Lichthärtegerät zur Anwendung kommen.

### Die Auswahl

Entscheidend für die Auswahl eines geeigneten und effizienten Lichthärtegerätes ist somit neben dem Preis und

der Qualität des Gerätes die perfekte Abstimmung auf das angewendete Kompositensystem, um die Qualität und Effizienz der Herstellungsprozesse sicherzustellen.

### Solidilite V und Sublite V

Die neu entwickelten Lichtpolymerisationsgeräte Solidilite V und Sublite V wurden perfekt auf die keramisch gefüllten Mikro-Hybrid-Komposite SOLIDEX und CERAMAGE abgestimmt (Abb. 4).

Vier leistungsstarke Halogenstrahler mit je 150 W gewährleisten in der kompakten Polymerisationskammer eine effiziente Aushärtung bei einem Lichtwellenspektrum von 400–550 nm. In Verbindung mit einem wirkungsvollen Wärmeleitsystem wird eine schonende und materialgerechte Aushärtung bei einer kurzen Polymerisationszeit erreicht. Ein höhenverstellbarer Drehteller schafft eine schattenfreie Belichtung der Objekte mit einer optimalen Ausrichtung zu den Leuchtmitteln (Abb. 5).

ANZEIGE

**Liebe auf den ersten byzz!**

**byzz** Neues Modul! >>> **ibzz!**

>> ermöglicht Übertragung von OPG-, CEPH-, Kleinröntgen- und Intraoral-Aufnahmen auf das iPhone.

**orangedental** premium innovations info +49 (0) 73 51.474 99.0

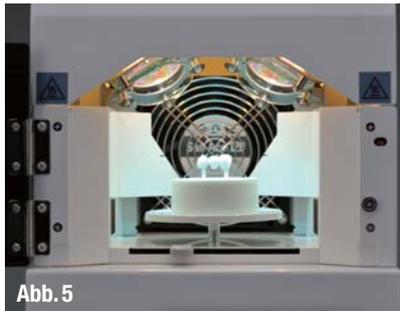


Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 5: Vier 150-Watt-Halogenstrahler sichern eine schattenfreie Belichtung der Objekte. ▲ Abb. 6: Softstartfunktion.

Die 100%ige Leistung ist bei einem Lichtwellenspektrum von ca. 420 nm bis 490 nm sichergestellt, sodass nahezu alle gebräuchlichen Verblendkomposite mit dem Sublite V vorpolymerisiert und im Solidilite V ausgehärtet werden können. Eine entsprechende Freigabe sollte, wie bereits erwähnt, beim entsprechenden Verblendmaterialhersteller erfragt werden.

Die Polymerisation wird im Solidilite V äußerst lampenschonend in Gang gesetzt. Nach 2 bis 4 Sekunden erreichen die Halogenstrahler ihre 100%ige Leistung. Die Leuchtdauer und -intensität der Leuchtmittel werden durch diese Startfunktion wesentlich verlängert (Abb. 6).

Darüber hinaus wird die einfache Bedienung des Solidilite V durch drei Belichtungsprogramme (1 Min./3 Min./5 Min.) sowie individuell einstellbare Polymerisationszeiten unterstützt (Abb. 7).

Durch einfaches Drehen und Drücken des Stellknopfes können die Polymerisationszeiten in 10-Sekunden-Intervallen verändert und auf die individuellen Anwenderwünsche oder Vorgaben verschiedener Komposithersteller abgestimmt werden. Über den aktuellen Leistungsstand bzw. die Funktion der Leucht-

mittel informieren ein Betriebsstundenzähler sowie eine Warnleuchte, falls einer der vier Halogenstrahler nicht betriebsbereit ist.

Das leistungsstarke Sublite V bildet die sinnvolle Ergänzung zum Solidilite V für eine zeitsparende und professionelle Vorpolymerisation. Die hohe Leistung des 150-W-Halogenstrahlers ermöglicht in nur 5 Sekunden pro Zahn die Vorpolymerisation einer aufgetragenen Kompositenschicht (Abb. 8).

Ein dauerhaftes Berühren des Tipp-schalters startet ein zweites Belichtungsprogramm für umfangreichere Restaurationen mit einer Härtingszeit von max. 20 Sekunden.

Die komfortable Einhandbedienung und die großzügige Öffnung unterhalb des Sichtschutzes erlauben auch die Positionierung von Restaurationen auf dem Arbeitsmodell.

### Fazit

Für die Auswahl eines effizienten Lichtpolymerisationsgerätes zum täglichen Einsatz im Dental- oder Praxislabor ist neben der Qualität des Gerätes die perfekte Abstimmung auf das angewendete Kompositensystem von tragen-



Abb. 8

▲ Abb. 8: Komfortabel und effektiv. Die Einhandbedienung des Sublite V Vorpolymerisationsgerätes.

der Bedeutung. Die Leuchtmittel sollten ein möglichst breites Lichtwellenspektrum bei einem hohen Wirkungsgrad sicherstellen, damit verschiedene Werkstoffe mit unterschiedlichen Fotoinitiatoren sicher polymerisiert werden können. In jedem Fall sollte man vor seiner Kaufentscheidung eine Freigabe des Wunschgerätes beim entsprechenden Komposithersteller einholen. Andernfalls gilt: „Wo viel Licht ist, ist dann auch viel Schatten!“ ◀◀



Abb. 7

▲ Abb. 7: Über den aktuellen Betriebszustand informieren ein Betriebsstundenzähler sowie eine Warnleuchte, falls einer der vier Halogenstrahler nicht betriebsbereit ist.

### >> KONTAKT

**ZTM Ingo Scholten**  
SHOFU Dental GmbH  
Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-25  
Fax: 0 21 02/86 64-65  
E-Mail: scholten@shofu.de

Sie gesund zu erhalten, ist unser Ziel

# CLESTA II



## Besuchen Sie uns auf den Fachdental in:

Leipzig	17. – 18.09.2010	Halle 5	Stand 114
Düsseldorf	01. – 02.10.2010	Halle 8A	Stand I18
München	16.10.2010	Halle A6	Stand D42
Stuttgart	29. – 30.10.2010	Halle 4	Stand 4F41
Frankfurt	12. – 13.11.2010	Halle 5.0	Stand D18

## CLESTA II Holder, ab € 21.400,00\*

\* ohne MwSt.

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

Partner von:



**Belmont**  
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main  
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20  
E-Mail: info@takara-belmont.de · Internet: www.takara-belmont.de

Anwenderbericht Brennsysteme

# Innovationssprung mit neuer Ofen-Generation

**Wenn neue Laborgeräte angeschafft werden, spielen bei der Produktauswahl verschiedenste Aspekte eine Rolle. Mir persönlich ist dabei eines besonders wichtig: Wenn ich investiere, dann in die beste und innovativste Technik. Das individuell zusammenstellbare Brennsystem VITA VACUMAT New Generation hat diese Ansprüche erfüllt.**

ZTM Erich Schmidt/Anröchte



▲ Abb. 1: ZTM Erich Schmidt.

■ **Hightech hat mittlerweile** in fast alle Bereiche unseres Labors Einzug gehalten: In den Patientenzimmern werden digitale

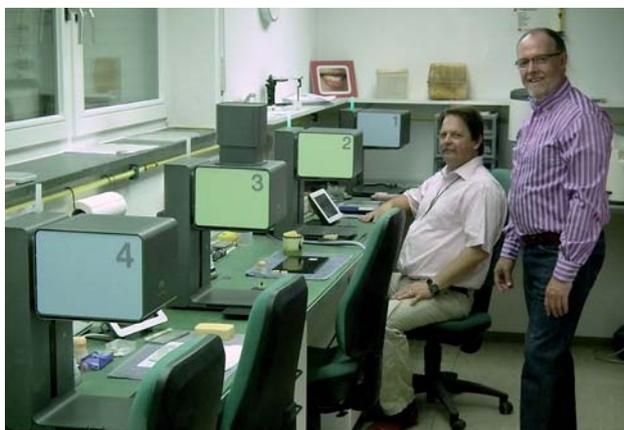
Farbmessungen (VITA Easyshade Compact) vorgenommen, unter dem Titel FORUM 3000 werden u. a. Schulungen zum Thema 3-D-Bildgebung und navigierte Implantologie angeboten und unser Leistungsspektrum umfasst computergestützt hergestellte Restaurationen sowie 3-D-Implantationsplanungen. Mit dieser Strategie konnten wir seit der Laborgründung 1983 – entgegen dem Trend selbst nach 1999 – kontinuierlich wachsen und beschäftigen im Dentallabor Schmidt samt dem angeschlossenen Dentalen Fräs- und Dienstleistungszentrum (DFDZ) aktuell 58 Mitarbeiter.

Um diesen technischen Standard zu erreichen und zu halten, sind enorme Investitionen erforderlich. Damit diese Investitionen nicht nur aus technologischer Perspektive interessant sind, sind

Produktkonzepte gefragt, die auch betriebswirtschaftliche Anforderungen berücksichtigen. Bestes Beispiel hierfür ist das Brennsystem VITA VACUMAT New Generation.

## Das Konzept

Erstmals aufmerksam wurde ich auf die VITA VACUMAT New Generation bei der IDS 2009. Präsentiert wurde ein modulares System in attraktiv-kompaktem Design, zu dem eine Brenneinheit, ein Kombipressofen, drei Bedienteile und umfassendes Zubehör gehören. Der Anwender entscheidet sich nur für die Module, die er aktuell benötigt, und kann sein System später bei Bedarf um weitere Komponenten ergänzen. So ist es möglich, ein auf die individuellen Bedürfnisse



▲ Abb. 2: ZTM Erich Schmidt (r.) und sein Mitarbeiter ZTM Volker Geiler vor der neuen Ofenstraße VITA VACUMAT New Generation. ▲ Abb. 3: Bedienteil VITA vPad excellence mit Touchscreen.



# Alprox

optimal abgestimmtes Ofensystem zusammenzustellen, das jederzeit einer veränderten Laborsituation angepasst werden kann. Dieses zukunftssichere Konzept überzeugte mich sofort und als die Entscheidung fiel, in weitere Keramiköfen zu investieren, war uns klar: die New Generation muss es sein. Umso leichter fiel diese Entscheidung, weil wir stets gute Erfahrungen mit Produkten aus Bad Säckingen gemacht haben. Auch mit Öfen aus dem Hause VITA arbeiten wir schon seit Langem. Insgesamt vier Modelle sind seit mittlerweile 13 Jahren in Betrieb und leisten treue Dienste: Selbst die hoch strapazierten Muffeln zeigen noch keine Schwäche.

## Individuelles Brennsystem

Im Februar 2010 wurden zusätzlich drei Keramikbrennöfen der neuen Serie VITA VACUMAT 6000 M installiert und Anfang Juli 2010 folgte eine Kombipresseinheit VITA VACUMAT 6000 MP (Abb. 2). So steht nun für jeden unserer sechs Keramiker sowie die beiden Auszubildenden ein Ofen bereit. Zur leichteren Unterscheidung wurden die kompakten Öfen – bei uns in der Ausführung Anthrazit – mit verschiedenen farbigen Seitenblenden und Zahlenmagneten, die Teil des Zubehörangebots sind, versehen. Außerdem konnten zusätzlich zu der LED-Anzeige frei wählbare akustische Signale festgelegt werden, sodass der aktuelle Betriebsstatus zeitsparend auch aus der Ferne gut erkennbar ist – beides finden meine Mitarbeiter sehr praktisch.

Der Keramikofen VITA VACUMAT 6000 M ist für sämtliche dentalkeramische Brände und für alle auf dem Markt angebotenen Keramikmaterialien einsetzbar. Dies ist wichtig, da die Gerüstmaterialien Zirkoniumdioxid, NEM und Titan seit gut zwei Jahren zu gleichen Teilen bei uns verarbeitet werden. Für die Verblendung nutzen wir hauptsächlich das VITA VM-Sortiment, sind z. B. kürzlich problemlos von VITA OMEGA 900 auf VITA VM 13 umgestiegen, aber auch Keramiken anderer Hersteller. Wir konnten feststellen, dass die Brennergebnisse unabhängig vom Material von konstant guter Qualität sind. Eine wichtige Rolle spielen hierfür neben der hochwertigen Quarzgutmuffel neue, dunkel eingefärbte Brennkammermaterialien, welche eine noch gleichmäßigere, homogenere Wärmeverteilung in der Brennkammer er-

möglichen und Hitzereflektierung verhindern. Der Kombipressofen VITA VACUMAT 6000 MP bietet sämtliche Funktionen und Programme des Keramikofens bei zusätzlicher Pressfunktion. Es können alle Presskeramiken sowie gängigen Muffelsysteme gepresst werden. Das Pressen erfolgt mittels pneumatischer Presseinrichtung, die den notwendigen hohen Presskräften bestens gerecht wird und auf Dauer fast verschleißfrei arbeitet. Die automatische Erkennung der Anzahl der eingesetzten Presspellets sowie die adaptive Pressführung mit der Überwachung des Pressweges während des gesamten Programms ermöglichen einen sicheren und präzisen Pressvorgang.

## Leistungspaket

Die Steuerung der Öfen erfolgt bei uns mit zwei Bedienteilen VITA vPads excellence (Abb. 3). Das Steuerungselement VITA vPad wird in drei Varianten angeboten: easy, comfort und excellence. Da die vPad comfort-Version eine Mehröfensteuerung von bis zu zwei Öfen erlaubt, wäre diese für unsere aktuellen Anforderungen prinzipiell ausreichend gewesen. Das VITA vPad excellence bietet jedoch noch mehr Funktionen und ermöglicht die Steuerung von bis zu vier Öfen, sodass wir künftig weitere Öfen installieren können, ohne in zusätzliche Steuerungselemente investieren zu müssen. Die Möglichkeit der Mehröfensteuerung finde ich außerdem sehr praktisch und bequem.

Das VITA vPad excellence bietet u. a. Zugang zu bis zu 1.000 frei individualisierbaren Brennprogrammen und die Sicherung eines Qualitätsnachweises durch Speicherung aller Brenndaten. Dies ist notwendig, um die heutigen Anforderungen an das Qualitätsmanagement eines gewerblichen Labors zu erfüllen. Sehr nützlich ist zudem die Option, Benutzerkonten, sogenannte User Profile, für individuelle Programme und Einstellungen – bei Bedarf mit Schreibschutz – anlegen zu können, denn schließlich verfolgt jeder Keramiker eine individuelle Brennstrategie. Die User Profile können per USB-Stick flexibel auf andere Bedienteile transferiert werden, um bei der Programmierung mehrerer Bedienelemente Zeit einzusparen. Für die Sicherung der individuellen Einstellungen sorgt die PDP (Personal Data Protektion)-Funktion. Weiterer Vorteil des Bedienteils ist der integrierte Foto-

**Universell einsetzbare, gebrauchsfertige alkoholfreie Mundspüllösung auch zur Anwendung in Mundspül- und Ultraschallgeräten.**

Alprox-Spüllösung dient zur Reinigung und Pflege der Mundhöhle sowie von Zahnfleischtaschen während und nach der Parodontosebehandlung. Alprox kann ebenso als Spüllösung zur Reinigung und Pflege der Zahnfleischtaschen während/nach der Entfernung von Zahnstein und Konkrementen bis hin zum Spülen des Wurzelkanals eingesetzt werden.



## Orale Antisepsis

- ◆ Alkoholfreie Lösung
- ◆ Schützt vor Plaque und Zahnstein
- ◆ Dient der Ergänzung der täglichen Zahnpflege
- ◆ Bekämpft pathogene Mikroorganismen in der Mundhöhle
- ◆ Ideale Vorbereitung vor jeder Zahnbehandlung
- ◆ Unterstützt den Heilungsprozess bei Gingivitis (Entzündungen des Zahnfleisches), Parodontitis (Entzündungen des Zahnbettes) und Stomatitis (Entzündungen der Mundschleimhaut)
- ◆ Ist schaumgebremst und führt daher nicht zur Schaumbildung in Amalgamabscheidensystemen
- ◆ Beeinflusst nicht die Wirkung von Reinigungs- und Pflegemitteln für die Absauganlage.

**Fragen Sie uns oder Ihr Dental Depot!**

**ALPRO<sup>®</sup>**  
MEDICAL

**Sicher.Sauber.ALPRO.**

ALPRO MEDICAL GMBH

Mooswiesenstr. 9 • D-78112 St. Georgen

☎ +49 7725 9392-0 📠 +49 7725 9392-91

🌐 www.alpro-medical.com

✉ info@alpro-medical.de

**KENNZIFFER 0471 ▶**



Abb. 4



Abb. 5

▲ **Abb. 4:** Viergliedrige UK-Brücke mit Gerüst aus dem Zirkoniumdioxid VITA In-Ceram YZ. ▲ **Abb. 5:** Implantatgetragene OK-Brücke mit Gerüst aus VITA In-Ceram YZ.

viewer mit diversen Funktionen (Speicherplatz 2 GB), der eine Anzeige von Patientenbildern auf dem 8,5 Zoll großen Farbtouchscreen ermöglicht. Wir erhalten zu fast jeder zweiten Arbeit Fotos, da viele unserer zahnärztlichen Kunden in weiterer Entfernung von uns niedergelassen sind und ihre Patienten Serviceangebote wie die Beratung direkt im Labor nicht in Anspruch nehmen können.

Abgerundet wird das System durch zahlreiche Überwachungs- und Serviceprogramme wie eine automatische Temperaturjustage bei jedem Programmstart, die Automatikfunktion zur Vermeidung von Kondenswasser im Isolierungsmaterial, die automatische Reinigungsfunktion, eine kontrollierte Schnellabkühlung und vieles mehr.

### Bedienerfreundliche Steuerung

Positiv überrascht war ich darüber, dass trotz all dieser technischen Komplexität eine bedienerfreundliche Steuerung um-

gesetzt wurde. Auch in unserem Fräszentrum bemerke ich immer wieder, dass es nicht jedem Mitarbeiter gleich leichtfällt, mit modernen Technologien umzugehen. Deshalb gilt hinsichtlich der Bedienung das Credo „Je einfacher – desto besser“. So werden Einarbeitungszeiten verkürzt, das Fehlerrisiko minimiert und der Workflow optimiert. Die einfache Steuerung mit den VITA vPads wurde durch selbsterklärende Symbole und eine logisch aufgebaute Menüstruktur erzielt, welche eine wirklich intuitive Bedienung ermöglichen. Die diversen Materialien und Benutzerkonten sind optisch übersichtlich und eindeutig aufgeteilt und selbst die Steuerung mehrerer Öfen über ein Bedienteil ist sehr einfach.

### Fazit

Von einer neuen Ofen-Generation erwarte ich einen echten innovativen Sprung. Diese Erwartung wurde von der VITA VACUMAT New Generation in jeder Hinsicht erfüllt. Die Brenn- und Presser-

gebnisse von zuverlässig hoher Qualität, die besonders einfache Bedienung, das ergonomisch-effiziente und kompakte Design etc. werden höchsten Ansprüchen gerecht. Und dank des modularen Aufbaus ist unser individuell zusammengestelltes System keine technologische Momentaufnahme, sondern kann künftig mit unseren Anforderungen und Bedürfnissen wachsen. Die Abbildungen 4 bis 7 zeigen einige beispielhafte Arbeiten, die mit der VITA VACUMAT New Generation gebrannt wurden. ◀◀

>>	<b>KONTAKT</b>
<p><b>ZTM Erich Schmidt</b>                  Dentallabor Schmidt GmbH                  Mellrichter Straße 15                  59606 Anröchte                  Tel.: 0 29 47/10 14                  E-Mail: <a href="mailto:info@dentallabor-schmidt.de">info@dentallabor-schmidt.de</a></p>	



Abb. 6



Abb. 7

▲ **Abb. 6:** Implantatgetragene UK-Brücke mit Gerüst aus Zirkoniumdioxid und rosa Keramik. ▲ **Abb. 7:** UK-Brücke mit Goldgerüst und VITA VM 13-Verblendung.

# ULTRADENT

DIE DENTAL-MANUFAKTUR



## Premium Klasse

U 1500  
U 5000 S  
U 5000 F



## Kompakt Klasse

U 1260  
U 1301  
U 1301 L/R  
U 1307



Dental Quality.  
Made in Germany.

## KFO Klasse

easy KFO  
easy KFO2



## Spezial Klasse

UD 500

## Individual Klasse

Fridolin

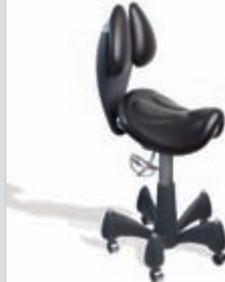


## Multimedia

UV 5080  
UV 5000

## Zubehör

Pluto  
Solaris LED



ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

D-85649 Brunnthal • Eugen-Sänger-Ring 10

Tel.: +49 89/420 992-70 • Fax: +49 89/420 992-50



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

Anwenderbericht

# Nur ein Gerät für Wachs bis Zirkon

Was dem Zahnarzt das Winkelstück, ist dem Zahntechniker das Handstück. Es ist das wahrscheinlich am häufigsten verwendete Instrument im Laufe eines Berufslebens. Die Perfecta 900 (W&H) ist für die Bearbeitung sämtlicher Materialien bis hin zu Zirkonoxid und anderer Hochleistungskeramiken perfekt geeignet und hat sich im Zahntechnikeralltag bewährt.

ZTM Jürgen Auffarth/Salzburg, Österreich



Abb. 1

▲ Abb. 1: Die Perfecta 900 (W&H) im Einsatz.

■ **Nach jahrelanger** Verwendung von durch Luftturbinen angetriebenen Geräten sind dem Anwender deren Geräusche nicht immer Musik im Ohr gewesen. Manche Einsatzgebiete erfordern bis zu 200.000 Umdrehungen pro Minute. Für die Bearbeitung moderner Materialien wie beispielsweise Zirkoniumoxid ist wiederum die Reduktion um die Hälfte der Drehzahl bei gleichzeitiger Wasserkühlung sinnvoll.

Die Perfecta 900 besteht aus einem Steuergerät mit Kühlmittel tank und Luftanschluss zur Verwendung eines durchzugstarken Handstückes mit bis zu 50.000 U/min sowie einem Hochleistungs-Mikromotor mit bis zu 100.000 U/min bei gleichzeitiger Wasserkühlung. Beim Anlassen kann zwischen der Bedienung durch Fuß oder Knie gewählt werden. Die individuelle Verwendung beider Instrumente wird über ein leicht bedienbares und platzsparendes Tischsteuergerät eingestellt und fein justiert. Beide Handstücke verfügen über eine Ausblasfunktion, welche durch die Entfernung von Spänen oder Schleifstaub direkt während des Einsatzes ein sehr effizientes Bearbeiten von Werkstücken ermöglicht. Insbesondere bei der Verwendung von Occlusprays beim Aufpassen von Metallkronen auf den Arbeitsstumpf bei gleichzeitigem Einsatz eines Stereomikroskopes erleichtert die Ausblasfunktion die Arbeit dadurch, dass das Werkstück nicht nach jedem Schliff abgesetzt

werden muss und somit das Blickfeld unverändert bleibt.

Auffällig ist die geringe Erwärmung des Handstückes selbst bei einer längeren Bearbeitung von edelmetallfreien Legierungen. Wo sich andere schon längst automatisch abregeln, wie zum Beispiel beim Sägen von Zahnkränzen mit Diamantscheiben von großem Durchmesser, zieht die Perfecta 900 locker durch. Aufgrund der hohen maximalen Drehzahl des Handstückes von 50.000 U/min ist stets darauf zu achten, dass die individuell wählbare Drehzahl der maximalen Drehzahl des jeweils verwendeten Schleif-, Fräs- oder Polierinstrumentes angepasst wird.

Ein konzentriertes Arbeiten wird durch die zusätzliche, individuell einstellbare Tempomatfunktion erleichtert. Die Aufmerksamkeit des Technikers kann dadurch beispielsweise bei der Bearbeitung von Inlay-, Veneer- oder Kronenrändern ganz dem Werkstück gewidmet werden. Das Beschleifen von hochfesten Keramiken wie Zirkoniumoxid oder Lithium-Disi-



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

▲ In Abb. 2 und 3 wird mit dem starken Technikhandstück, in Abb. 4 mit dem Schnellläuferhandstück gearbeitet.



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

▲ Abb. 5 und 6: Die Ergebnisse. ▲ Abb. 7: Perfecta 900 (W&H).

likaten sollte möglichst sanft erfolgen und zwar mit Feinkorndiamanten unter Wasserkühlung. Die Intensität des Kühlsprays ist durch ein Stellrad an der Rückseite des Steuergerätes der Perfecta 900 so fein einstellbar, dass ein Stofftuch als Unterlage genügt, um die Feuchtigkeit während des Bearbeitens aufzunehmen. Ist die Arbeit getan, so ruht die Perfecta 900 in einer rutschfesten Gummiablage mit einem steilen Ablagewinkel, ohne Gefahr, eingespannte Instrumente zu beschädigen.

Der Prozess der Veredelung von Werkstoffen durch manuelles Bearbeiten mit rotierenden Instrumenten wird noch lange ein wesentlicher Bestandteil unseres Berufes sein. Mit der Perfecta 900 deckt man alle Einsatzgebiete der modernen Zahntechnik durch die Vereinigung von zwei Mikromotoren in einem Steuergerät ab und erzielt einen enormen Mehrwert durch die integrierten Zusatzfunktionen. Ein Gerät, welches in einem zeitgemäßen und qualitätsorientierten Labor nicht fehlen sollte. ◀◀



## KONTAKT



**Dentallabor**  
**Jürgen Auffarth**  
 Wolf-Dietrich-Str. 4a  
 5020 Salzburg  
 Österreich  
 Tel.:  
 +43-6 62/87 54 95  
 E-Mail:  
 labor@dental-pro.at

ANZEIGE



# Flexibilität

in Form und Service

**Medizin Praxis**  
**Le-iS Stahlmöbel GmbH**  
**Dental Labor**



## QUALITÄT

Die komplette Fertigung in Deutschland ist einer der wesentlichen Qualitätsmerkmale unserer Möbellinien. Hinzu kommen Langlebigkeit sowie zeitloses und unverwechselbares Design.



## FLEXIBILITÄT

Ihre räumlichen Gegebenheiten sind für uns eine Herausforderung. Wir planen mit Ihnen gemeinsam, transportieren und montieren pünktlich zum gewünschten Termin.



## SERVICE

Schaffen Sie in Ihrer Praxis ein individuelles Ambiente – unsere Mitarbeiter beraten Sie vor Ort. Wählen Sie aus 180 RAL Farben -nur bei uns und ganz ohne Aufpreis.

Digitale Abformung verbindet Praxis und Labor

# CAD/CAM-Fertigung in klassischer Arbeitsteilung

Zahnarzt und Zahntechniker profitieren von der digitalen Technologie bei der Herstellung von Zahnersatz, wenn sie als Team zusammenarbeiten. Reinhard Schweitzer, seit gut einem Jahr CEREC-Nutzer, und CAD/CAM-Profi Franz Noll aus Koblenz berichten von ihren Erfahrungen, etwa bei Frontzahn-Restaurationen.

Christoph Nösser/Köln

■ Zahnarzt Reinhard Schweitzer ist noch nicht lange CEREC-Nutzer; das System konnte ihn bei der Einführung vor vielen Jahren nicht überzeugen. Deshalb hatte er die Weiterentwicklung der Tech-

nik nicht intensiv verfolgt. Erst als sein Laborpartner Franz Noll, Geschäftsführer der Kimmel Zahntechnik GmbH in Koblenz, ihm von CEREC Connect berichtete, wurde er neugierig: Einfach mit ei-

ner Intraoralkamera digital abformen – ohne Löffelabdruck? Und das Labor fertigt die Restauration auf Basis eines virtuellen Modells? Es war nicht viel Überzeugungsarbeit nötig, um Reinhard

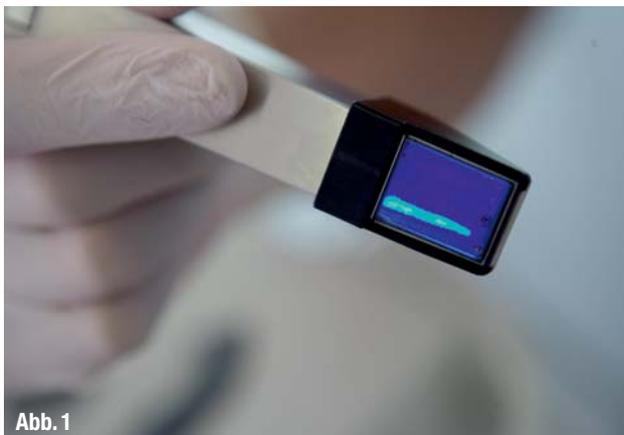


Abb. 1

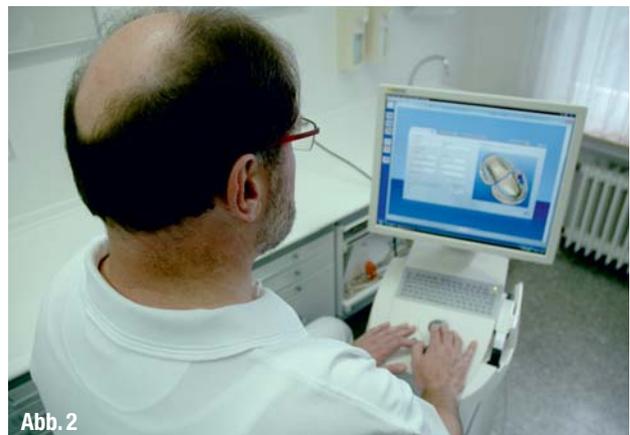


Abb. 2

▲ Abb. 1: Mit der Intraoralkamera CEREC Bluecam erfasst der Zahnarzt die Präparation, Antagonisten und Bissituation. ▲ Abb. 2: Zahnarzt Reinhard Schweitzer füllt auf der Internetplattform CEREC Connect das Online-Formular zur Bestellung der Restauration beim Zahntechniker aus.



Abb. 3



Abb. 4

▲ Abb. 3: Zahntechniker Franz Noll lädt in kürzester Zeit die digitalen Daten über CEREC Connect herunter. ▲ Abb. 4: Modell mit eingezeichneten Präparationsgrenzen.

# BESUCHEN SIE UNS AUF DEN REGIONALEN DENTALMESSEN 2010

## BEAUTIFIL Flow *Plus*

Fließfähiges Füllungskomposit für den  
Front- und Seitenzahnbereich



## BeutiBond

Lichthärtendes, selbstätzendes  
Ein-Komponenten-Adhäsiv



## VINTAGE



Ultrafeine Mikrokeramik für die  
Verblendung aller Aufbrenn-  
legierungen im WAK-Bereich von  
13,6 bis 15,2 x 10<sup>-6</sup>K<sup>-1</sup>

## CompoMaster® CeraMaster®

Für die Vorpulitur  
und Politur  
von Keramik  
und Komposit



## DirectDia Paste

Diamantierte Polierpaste  
für die intra- und extraorale  
Anwendung

## ResiCem

Universelles  
adhäsives  
Befestigungssystem



## AZ Primer

Speziell für  
Zirkon- und  
Aluminiumoxid



Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17 · 40878 Ratingen

Telefon: 0 21 02 / 86 64-0 · Fax: 0 21 02 / 86 64-64

E-Mail: info@shofu.de · www.shofu.de

Schweitzer mit ins Boot zu holen. Gemeinsam meldeten sie sich als Erproberteam für CEREC Connect. Seither haben sie viele anspruchsvolle Behandlungsfälle im neuen Verfahren erfolgreich durchgeführt, wie den hier dokumentierten Fall.

**Sechs Kronen statt Brücke**

In der Praxis von Reinhard Schweitzer wurde ein 50-jähriger Patient mit stark abradieren Frontzähnen (13 bis 23) vorgestellt, dessen Füllungen in den Abrasionsbereich hineinragten.

Aus ästhetischen Gründen und weil der Patient sich eine möglichst langfristige Versorgung wünschte, beschloss man, die Zähne zu überkronen. Im ersten Behandlungsschritt wurde zunächst präpariert, dann trockengelegt und gepudert.

Anschließend nahm Schweitzer Präparation, Antagonisten und Bissituation mit der CEREC Bluecam von Sirona auf. Aus den gewonnenen Bilddaten er-

rechnete die Software rasch ein präzises virtuelles Modell.

**Mausklick statt Kurierdienst**

Nach sorgfältiger Prüfung des Modells und Ausfüllen des Auftragsformulars schickte Reinhard Schweitzer den voll digitalisierten Fall mit einem einfachen Klick über das Internetportal CEREC Connect ins Dentallabor zu Franz Noll. Dieser lud sich die Daten auf seinen Rechner und legte zunächst die Präparationsgrenzen fest. Anschließend bestellte er das Arbeitsmodell bei Sirona, das dort auf Basis derselben Daten mittels Stereolithografie aus Acrylatkunststoff hergestellt werden sollte. Drei Tage später war das bereits auf Sockelplatte gepinnte und mit Sägeschnitten versehene Modell wieder im Labor. In der Zwischenzeit hatte Franz Noll schon die geforderten sechs Kronen auf dem virtuellen Modell konstruiert. Um Zeit und Kosten zu sparen, entwarf er zunächst eine sechsgliedrige Brücke und schliff sie als ein Werkstück in der inLab MC XL-Schleifma-

schine aus dem großen Zirkonoxid-Keramikblock in Coris ZI maxi S von Sirona. Anschließend trennte er die Brücke, schliff die Verbinder ab und erhielt so sechs Kronen. Abschließend mussten die Restaurationen noch aufepasst und verblendet werden. Mit dem Ergebnis waren Reinhard Schweitzer, Franz Noll und der Patient schließlich mehr als zufrieden.

**Alle profitieren**

Von CEREC Connect profitierten alle Beteiligten: Zahnarzt Reinhard Schweitzer konnte seinem Patienten den Löffelabdruck ersparen und in der Patientenkommunikation punkten. Außerdem konnte er seinen Arbeitsprozess optimieren. Auch Zahntechniker Franz Noll gewann durch den Wegfall von Arbeitsschritten Zeit, die er für andere Aufgaben nutzen konnte.

Dank der hohen Präzision des digitalen Modells konnte eine hochwertige, passgenaue Restauration erstellt werden, die aufwendige Nachbesserungen überflüssig macht. ◀◀

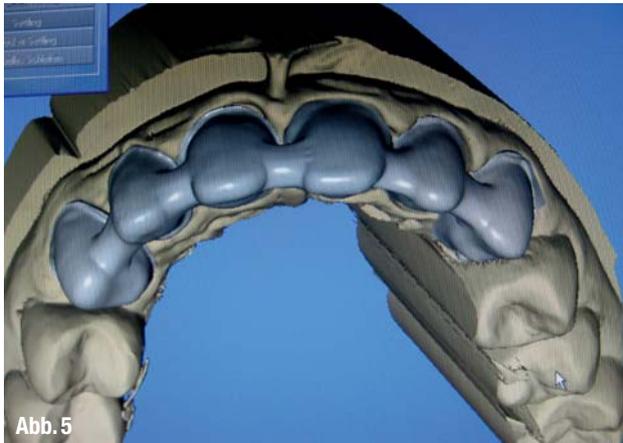


Abb. 5



Abb. 6

▲ Abb. 5: Konstruktion der Brücke. ▲ Abb. 6: Zahntechniker Franz Noll vergleicht das angelieferte SLA-Modell mit der Konstruktion.

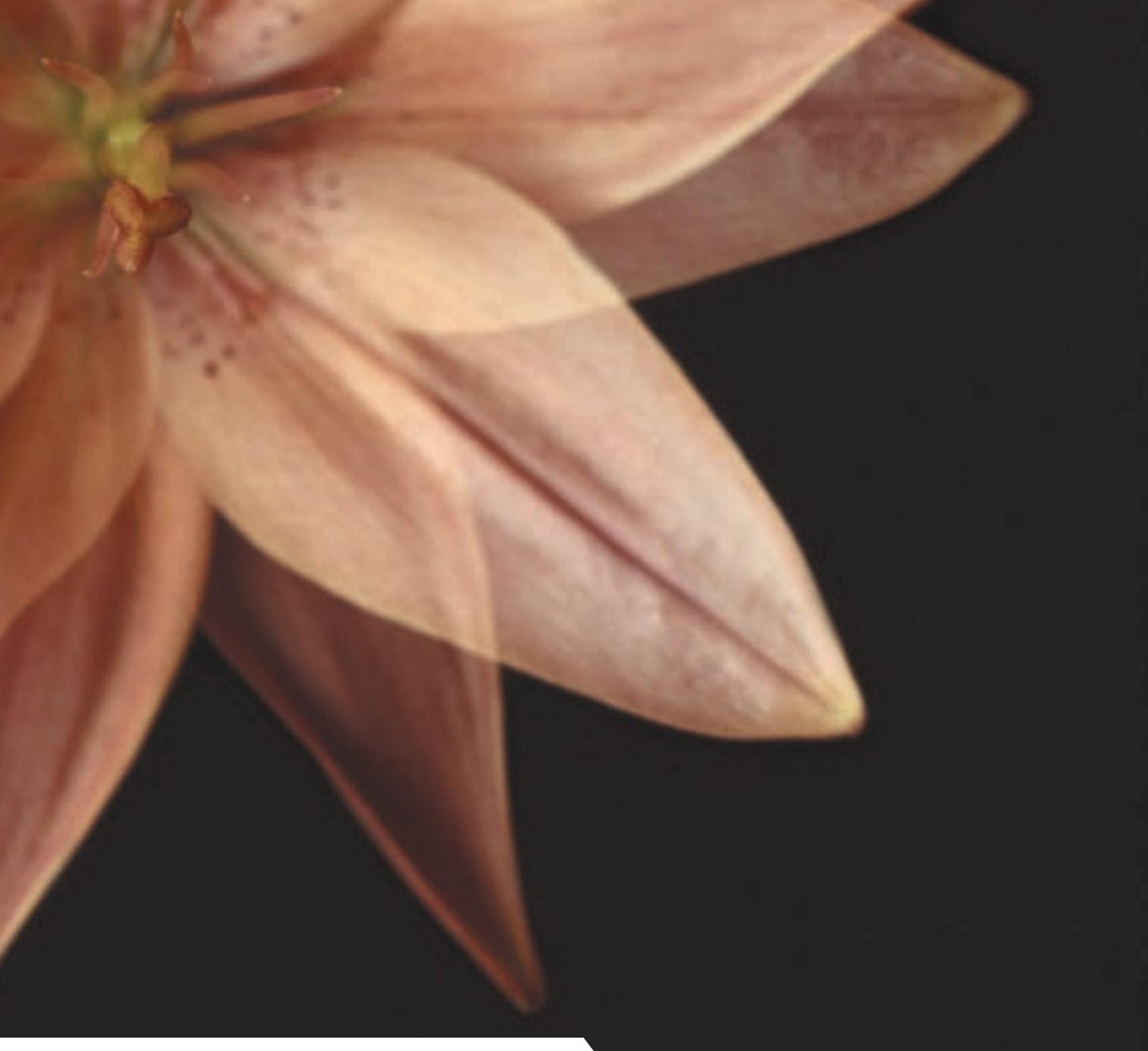


Abb. 7



Abb. 8

▲ Abb. 7: Verblendete Kronen bei der Modell-Aufpassung. ▲ Abb. 8: Die Lochplatten mit dem SLA-Modell lassen sich in den Standardartikulator einsetzen. Die Passgenauigkeit ist überzeugend.



## NATÜRLICH EINFACH, EINFACH SCHÖN

### Hochästhetisches Füllungsmaterial

- Zwei einfache Schritte
- Naturidentische Schichtung
- Glänzendes Resultat
- Jetzt auch in Gingiva-Farben erhältlich



# A M A R I S



Erfahrungen mit einer Lupus erythematoses-Patientin

# Mundtrockenheit erfordert Akuthilfe

Von der chronisch entzündlichen Autoimmunerkrankung Lupus erythematoses sind in Deutschland rund 40.000 Menschen betroffen. Neben schmerzhaften Hautveränderungen leiden die Betroffenen schubweise unter sehr starken Gelenk- und Muskelschmerzen, die wiederum in entzündliche Vorgänge im ganzen Körper münden. Auch die Mundschleimhaut kann davon betroffen sein. ZA Johann Wellnitz aus Mannheim berichtet im Interview mit der Redaktion der DENTALZEITUNG über die Behandlung einer Patientin (60), die sehr stark unter der rheumatischen Systemerkrankung leidet und deren Speicheldrüsen nicht mehr funktionsfähig sind.

**Herr Wellnitz, Sie behandeln seit ein- einhalb Jahren eine Patientin mit einem aktiven systemischen Lupus erythematoses. Wie sah die Mundsituation der Patientin aus, als sie in Ihre Praxis kam?**

Als sie das erste Mal bei uns war, war ihre Krankheit gerade richtig ausgebrochen. Das war im September 2008. Die Schübe dieser Erkrankung können in unterschiedlicher Intensität verlaufen. Ihr Schub war so intensiv, dass sich ihre Mundsituation, die vor Ausbruch der Krankheit als „normal“ zu bezeichnen war, massiv und vor allem sehr schnell verschlechterte. Durch die Schädigung der Speicheldrüsen blieb der Speichelfluss komplett aus und die Zähne wurden innerhalb von Wochen kariös – und zwar



▲ ZA Johann Wellnitz

nicht nur ein bisschen, sondern richtig stark. Durch die chronische Xerostomie litt die Patientin auch unter immer wieder auftretenden endodontischen und parodontalen Schmerzen.

Nach Prof. Dr. Thomas Imfeld aus Zürich kommt es bei Xerostomikern übrigens zu einem progredienten kariösen Befall, der sich etwa 15-mal schneller als bei gesunden Patienten entwickelt; dies konnten auch wir bei unserer Patientin feststellen.

**Wie haben Sie die damalige Situation aus zahnmedizinischer Sicht beurteilt?**

Die Mundsituation war katastrophal! Die Schädigungen am Gebiss waren sehr stark ausgeprägt – selbst an den sonst weitgehend kariesresistenten Glatflächen. Ihr Zahnfleisch war permanent entzündet und sie litt unter starken Zahnschmerzen. Hier war einfach nur schnellstmögliches Handeln angesagt, damit der Mundstatus nicht noch schlechter und die Patientin möglichst schmerzfrei wurde.

**Wie lautete Ihr initialer Behandlungsplan?**

Das war ein allumfassender zahnmedizinischer Katalog: Erhalt der Vitalität der Zähne mit Caries profunda, restaurative Versorgung der bis ins Dentin reichenden kariösen Läsionen mit Komposit, Verminderung des Kariesrisikos durch Fluoridierungsmaßnahmen, Behandlung der Xerostomie mit Speichelersatzmitteln sowie

Therapie der Parodontien und Revision der insuffizienten wurzelbehandelten Zähne.

**Wie sind Sie in der Anfangsphase vorgegangen?**

Ich kam am Anfang gar nicht mit der Behandlung nach. Zwei Wochen nach einer Behandlung hatte die Patientin schon wieder neue Kariesstellen. Das war wirklich unglaublich! Durch das schnelle Fortschreiten der Karies und den damit einhergehenden Nervenentzündungen haben wir eine Wurzelkanalbehandlung nach der anderen machen müssen. Da wir in unserer Praxis auf endodontologische Behandlungen spezialisiert sind, konnten wir sofort und adäquat handeln. Dadurch haben wir viele Zähne retten können. Parallel dazu kümmerte sich auch einer unserer Parodontologen um die Patientin.

Wir haben in dieser Phase jeden einzelnen Zahn behandeln müssen und letztlich alle bis auf die Frontzähne im Unterkiefer überkront – einfach um der Xerostomie und der Karies keine weitere Angriffsfläche zu geben. So ist der Zahn unter der Krone weitestgehend vor Austrocknung, Demineralisation und Kariesbildung geschützt. Bis wir die Mundsituation wieder einigermaßen im Griff hatten, hat es ein gutes halbes Jahr gedauert. Danach kam die Patientin alle zwei Wochen zum Kariescheck und zur Kontrolle.

Leider war es sehr schwer, das Okay der Krankenkasse für solch eine Komplettsa-

nierung zu bekommen! Aber mit viel Aufklärungsarbeit und einem fünfseitigen Gutachten haben wir es geschafft.

#### **Haben Sie etwas gegen die Mundtrockenheit tun können?**

Nein, nicht wirklich. Mundtrockenheit lässt sich ja nur bekämpfen, indem man den Speichelfluss wieder anregt. Das geht aber nur, wenn die Drüsen noch funktionsfähig sind. Das war bei der Patientin nur noch zum Teil der Fall. Hier konnten wir nur noch substituieren und die Symptome lindern. Das war keine einfache Sache, denn die meisten Speichersatzmittel funktionieren nur bei einer partiellen Mundtrockenheit, bei der die Speicheldrüsen ihre Aufgabe noch in gewissem Maße erfüllen. Glücklicherweise stieß ich während einer Fortbildung auf das Dry Mouth Gel von GC – das Präparat hat ihr nach einem langen Leidensweg dann endlich geholfen.

#### **Seit wann verwendet die Patientin Dry Mouth Gel und welche Erfahrungen hat sie damit gemacht?**

Sie wendet das Produkt seit nunmehr acht Wochen an und war von Anfang an begeistert. Als ich sie nach einigen Tagen fragte, was das Besondere an dem Gel sei, hat sie geantwortet, dass es besser wirke als alle Produkte, die sie in den letzten zehn Jahren angewendet hat.

#### **Wie schnell setzte denn die Wirkung des Gels ein?**

Sehr schnell. Ich habe der Patientin das Produkt mit nach Hause gegeben und ihr gesagt, wie sie es anwenden soll. Zwei Tage später habe ich sie angerufen, und da war sie bereits begeistert. Vier Wochen nach der ersten Anwendung haben wir uns dann zusammengesetzt. Sie lobte die positive Wirkung des Gels, Nebenwirkungen verspürte sie keine.

#### **Unter welchen Beschwerden durch die Xerostomie litt sie damals am meisten?**

Ihr größtes Problem war, dass sie nachts alle zwei Stunden aufgewacht ist und etwas trinken musste. Die Trockenheit ging bis in die Speiseröhre hinunter. Sie hatte dadurch nicht nur Schmerzen im Halsbereich, sondern auch regelrecht Panikattacken. Diese extreme Mundtrockenheit hat bei ihr ein sehr beängstigendes Gefühl ausgelöst, was sich unsereins gar nicht vorstellen kann.

Da sie nie durchschlafen konnte, war sie tagsüber dementsprechend müde und angeschlagen. Dank des Dry Mouth Gels schläft sie nun nachts wieder durch. Sie verteilt es mit dem Finger im Mund und schluckt es dann herunter. So verteilt es sich auch im Rachenraum und in der Speiseröhre und gibt ihr dort ebenfalls ein angenehmes, „frisches“ Gefühl. Sie wacht derzeit nur noch einmal auf, wendet das Gel nochmals an und schläft dann weiter. Ihre Lebensqualität hat sich dadurch enorm gesteigert.

#### **Das Gel ist pH-neutral, welche Wirkung wird damit erreicht?**

Das ist ein ganz wichtiger Faktor. Leider sind viele Speichersatzstoffe im sauren Milieu. Wenn Sie die auf eine bereits angegriffene Zahnhartsubstanz auftragen, dann ist das ein absolutes K.O.-Kriterium. Mit Dry Mouth Gel kommt es zu keiner weiteren Säureattacke im Mund; das Gel verhindert, dass sich der Zahnschmelz weiter entmineralisiert. Auch das ist ein großer Vorteil gegenüber den anderen Präparaten.

#### **Sollte das neue Gel Ihrer Meinung nach gerade bei so schwer erkrankten Patienten zum „Pflichtprogramm“ gehören bzw. als Kassenleistung angeboten werden?**

Ja, definitiv. Nach diesem Erfolg, den wir bei der Patientin verbuchen konnten, sollten unbedingt noch mehr Studien für das Dry Mouth Gel veröffentlicht werden. Damit man belegen kann, dass das Gel wirklich so wirksam ist – auch im Hinblick auf die zahnmedizinische Situation. Ich würde es begrüßen, wenn es die Krankenkassen zum Beispiel bei schweren, systemischen Erkrankungen übernehmen würden. Die Patientin hat mich auch schon darauf angesprochen, aber bislang muss sie es weiter selbst zahlen.

#### **Herr Wellnitz, vielen Dank für dieses sehr interessante Gespräch. <<**



#### **KONTAKT**

**ZA Johann Wellnitz**  
Turnerstraße 110  
69126 Heidelberg  
Tel.: 0 62 21/4 33 72 39

**KENNZIFFER 0571** ▶

**FACH  
DENTAL**  
**LEIPZIG 2010**

**NATÜRLICH  
GUT BERATEN**

**FACHDENTAL**  
**Das komplette Spektrum  
des Dentalfachhandels**

Auf der Fachdental Leipzig finden Sie alles, was Sie für Ihre Zahnarztpraxis oder Ihr Dentalfachlabor benötigen: die neuesten Instrumente und Werkstoffe, Hilfsmittel und Pharmazeutika, Hard- und Software und vieles mehr. Kurz: die komplette Ausrüstung und Ausstattung für Praxis und Labor.

**Und dies zu besonders günstigen  
Konditionen!**

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten  
Sie über Ihr Dental-Depot!

**Leipziger Messe**  
**17. – 18.09.2010**

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

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

Klinische Fallbeispiele

# Möglichkeiten eines Compobonds

Die Weiterentwicklung bei Haftvermittlern und Kunststoffen hat sich durch die Verbindung dieser beiden Materialien entwickelt, woraus eine neue Art von Füllungsmaterial entstanden ist: Compobond, also ein selbstklebendes Komposit. Compobonds nutzen die Vorteile von selbstätzenden Dentinadhäsivsystemen und von Harzen mit Nanofüllertechnologie, wobei auf die vorausgehende Bondingphase verzichtet wird. Dadurch werden Fehler vermieden, Protokolle vereinfacht und Zahnfüllungen berechenbarer und langlebiger.

Irfan Ahmad/Middlesex, Großbritannien

■ **Anfang dieses Jahres** wurde mit Vertise Flow (Kerr), einem selbsthaftenden und fließfähigen Komposit auf Harzbasis mit einem selbstätzenden Haftvermittler auf Basis der 7. Generation der Dentinadhäsionssysteme, OptiBond® All-in-One (Kerr), das erste Compobond-Material auf den Markt gebracht. Vertise Flow ist ein lichterhärtendes Komposit mit ähnlichen Eigenschaften wie herkömmliche fließfähige Materialien, aber mit dem zusätzlichen Vorteil, dass die Bondingphase entfällt, die bisher für Zahnrestorationen auf Harzbasis Voraussetzung war. Die klinische Verwendung von Vertise Flow unterscheidet sich nicht wesentlich von herkömmlichen fließfähigen Materialien. Nachfolgend nennen wir einige Anwendungsmöglichkeiten:

## Fissurenversiegelung

Die Fissurenversiegelung von hinteren bleibenden Zähnen kurz nach deren

Durchbruch ist eine der wichtigen Behandlungsmöglichkeiten in der präventiven Zahnheilkunde. Bisher wurde dies nur durch das Anätzen des Zahnschmelzes erreicht, wobei man sich auf eine mikromechanische Retention verlassen hat und die Fissurenversiegelung abhängig von der Ernährung immer wieder ausgetauscht oder repariert werden musste. Wenn man Vertise Flow anstelle von herkömmlichen Fissurenversiegelungsmaterialien verwendet, hat man nicht nur den Vorteil einer mikromechanischen Retention, sondern durch das darin enthaltene selbstätzende Mittel, das sich mit den Kalziumionen aus der Hydroxylapatitmatrix verbindet, auch eine chemische Bindung an den Zahnschmelz.

Die folgende Fallstudie veranschaulicht die Fissurenversiegelung eines ersten bleibenden Backenzahnes bei einem 14-jährigen Kind. Idealerweise wird der Zahn mittels Kofferdam isoliert, um Feuchtigkeit fernzuhalten und ein klares Arbeits-

feld zu haben (Abb.1). Zuerst wird der Zahn mit Aluminiumoxidpulver abgestrahlt, um Vertiefungen und Fissuren zu reinigen, und Biofilm, beginnende Oberflächenkaries und – falls vorhanden – Reste voriger Fissurenversiegelungen zu entfernen. Zur weiteren Reinigung verwendet man Bimsstein, um Reste des Aluminiumpulvers zu entfernen. Nachdem der Bimsstein abgespült wurde, wird 37%ige Phosphorsäure aufgetragen, um Vertiefungen, Fissuren und den umliegenden aprismatischen Zahnschmelz anzuätzen.

Eine reichliche Menge einer transluzenten Vertise Flow-Farbe (Abb.2) wird mit einem Pinsel auf den Zahnschmelz aufgetragen, um den Kontakt mit der Oberfläche zu gewährleisten, und als dünne Schicht von < 0,5 mm verteilt. Die so bestrichene Oberfläche wird 20 Sekunden lang mit einer Polymerisationslampe bei 800 MW/cm<sup>2</sup> ausgehärtet. Danach kann der Kofferdam entfernt werden, und die Okklusalkontakte werden mit Artikulations-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

▲ **Abb. 1:** Mittels Kofferdam und SoftClamp (KerrHawe SA, Schweiz) wird der untere vordere bleibende Molar isoliert. In den Fissuren sind auch noch Überreste einer alten Fissurenversiegelung vorhanden. ▲ **Abb. 2:** Vertise Flow wird in die Fissuren gegeben und über die ganze Okklusalfäche verteilt. ▲ **Abb. 3:** Dieses Bild zeigt die abgeschlossene und mittels Opti1Step-Polierer auf Hochglanz polierte Fissurenversiegelung.

papier überprüft. Alle Abdrücke des Artikulationspapiers, außer an bukkalen Höckern bzw. im Oberkiefer an den palatinalen Höckern, werden ausgeglichen und mit OptiStep-Polierern (KerrHawe SA, Schweiz) poliert (Abb. 3).

### Kleine, nicht belastete, kontaktfreie Kavitäten

Kleine Kavitäten in Bereichen mit geringer Kaubelastung eignen sich ideal für die minimalinvasive Mikro Zahnheilkunde. Sofern der Patient geringe Risikofaktoren aufweist, können beginnende kariöse Defekte vorerst nur beobachtet werden. Bei Patienten mit einem erhöhten Kariesrisiko sollte eine Behandlung erfolgen. Die Fallstudie unten zeigt ein 13-jähriges Mädchen, das unregelmäßig zu Kontrollen in die Praxis kommt und Zahnbehandlungen relativ gleichgültig gegenübersteht. Die Anfangssituation zeigt einen oberen zweiten Prämolaren und ersten Molaren mit okklusalen Läsionen sowie eine alte, schadhafte, okklusale Kompositfüllung im Molaren. Mit kleinen Diamantschleifern, die speziell für möglichst geringfügigen Zahnschmelzabtrag ausgelegt sind, erfolgt die Kavitätenpräparation. Aktuelle Studien zeigen, dass es nicht erforderlich ist, das gesamte kariöse Dentin zu entfernen. Vielmehr werden die Kavitätenränder klar definiert, um eine hermetische Versiegelung zu erreichen. Somit hat Biofilm, der sich gelegentlich an der Zahnoberfläche ansammelt, keine schädlichen Auswirkungen mehr. Wie oben bereits erwähnt, können die Ränder entweder angeätzt oder abgeschragt werden, um den Haftverbund zu aprismatischem Zahnschmelz zu erhöhen (Abb. 4). Die erste Vertise Flow-Schicht sollte dünner als 0,5 mm sein und richtiggehend in die Einbuchtungen der Kavitätenwände und des Kavitätenbodens hineingedrückt werden. Bevor weitere Schichten in die Kavität eingebracht werden, muss die erste Schicht Vertise Flow mit einer Polymerisationslampe ausgehärtet werden. Zum Abschluss wird die Füllung mit OptiStep-Polierern und OptiShine-Bürstchen (Kerr) auf Hochglanz poliert (Abb. 5).

### Kavitäten der Klasse V

Klasse V-Kavitäten kommen in unterschiedlichen Variationen vor. Freiliegen-



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

▲ **Abb. 4:** Alle aprismatischen Zahnschmelzränder wurden sorgfältig abgeschragt. ▲ **Abb. 5:** Die fertige Restauration wird mit Polierspitzen auf Hochglanz poliert, um einen makellosen Übergang zum Zahnschmelz zu erzielen. ▲ **Abb. 6:** Die Okklusalkontakte zeigen, dass der Füllungsbereich keiner Belastung ausgesetzt ist. ▲ **Abb. 7:** Postoperativer Blick auf die mit Vertise Flow, Farbe A3, restaurierten Zähne.

des Dentin in Kavitäten der Klasse V kann von Zahnschmelzverlust durch Abnutzung, Abrasion, Abplatzen oder infektiöser Karies herrühren. Wie das freiliegende Dentin reagiert, kann nicht vorhergesagt werden. Es führt oft zur Bildung von übermineralisiertem, verhärteten Dentin, das nicht oder nur schwach auf die Dentinadhäsion anspricht. Bei verhärtetem Dentin ist die Wirkung von Dentinbondingsystemen eingeschränkt, was eine große Herausforderung für die Dentinhaftung darstellt. Aus diesem Grund ist Vertise Flow nicht geeignet für Klasse V-Läsionen mit stark übermineralisiertem, verhärteten

Dentin. Sofern kein verhärtetes Dentin vorhanden ist, erzielt man mit Vertise Flow eine bessere Dentinadhäsion (28 MPa) als mit Compomer (15 MPa) oder mit Glasionomerkementen (2,5 MPa). Mit Artikulationspapier wird überprüft, ob die bukkale Läsion wirklich frei von okklusalen Kontakten ist (Abb. 6).

Nach dem Anlegen des Kofferdams wird der Zahn mit Bimssteinmasse gereinigt, bei der Kavitätenpräparation wurden die Zahnschmelzränder abgeschragt. Das Endergebnis zeigt die Füllung der Kavität mit Vertise Flow der Farbe A3 nach der Politur mit OptiStep-Polierern (Abb. 7). ◀◀

ANZEIGE

scharf, schärfer, nxt.

**x-on nxt**  
Der Röntgensensor mit ,nxt generation' Bildqualität.

**orangedental** premium innovations info +49 (0) 73 51. 474 99. 0

Gefahrenquellen erkennen

# Der Feind im Püster

Eine trügerische Stille herrscht derzeit im Lande. Die Hysterie hat sich gelegt. Was geblieben ist sind Tatsachen. Und die Scheuklappen. Die vor den Augen von uns Zahnärzten. Im Auto beachten wir ihn eigentlich kaum noch, den Blinkerhebel. Den Schaltknüppel schon, damit bestimmen wir ja, wie schnell wir unser Fahrzeug bewegen oder beschleunigen. Aber den Blinkerhebel? Übertragen auf unsere zahnärztlichen Behandlungseinheiten bedeutet das in etwa, dass wir wohl der Turbine höchste Aufmerksamkeit schenken. Mit ihr präparieren wir den Zahn schnell und effizient. Doch den „Blinkerhebel“ im übertragenen Sinne, den Püster, den haben wir zwar, aber warum sollen wir Aufhebens um ihn machen?

Dr. Hans Sellmann/Marl

■ **Die Turbine** macht uns Kopfschmerzen. Sie wissen ja, dass sie als Übertragungsinstrument mit Hohlräumen, dann, wenn sie „im Blut“ war, in die Risikoklasse kritisch B einzuordnen, entsprechend aufzubereiten, einzuschweißen, zu sterilisieren und dann das Ganze zu dokumentieren ist. Das Problem bei unseren Übertragungsinstrumenten, den Turbinen, Hand- und Winkelstücken, ist ja die Innenkontamination, die leider auch dann passiert, wenn ein sogenannter Rücksaugstopp eingebaut ist! Und diese Innenkontamination kriegen wir auf nor-

malem Wege nun mal nicht raus, auch wenn wir noch so viel mit Kühlwasser durchspülen. Leider allerdings sind es nicht nur die Turbinen, ich komme zurück auf unser „Mauerblümchen“, die Mehrfunktionsspritze. Wieso? Ganz einfach! Zwar wird sie nicht maschinell angetrieben, wie zum Beispiel die Turbine, aber genauso wie sie hat der Püster ein Innenleben. Wasser, Luft und ein Gemisch aus beiden sorgen dafür, dass bei Stagnation, also zum Beispiel dann, wenn die Einheit über das Wochenende unbenutzt steht oder wenn der Zahnarzt im Urlaub ist, in

den Hohlräumen des Püsters ein Biofilm wächst. Das Wasser stagniert auch im Püster und auch in dessen Ansatz. Und das macht ihn, den Püsteransatz, wenn man großzügig ist, zumindest semikritisch B (zu Risiken und Nebenwirkungen des MPGs lesen Sie doch bitte das gleichnamige Buch).

## Biofilm: Komödie oder Drama?

Zum Biofilm brauche ich Ihnen nicht viel zu sagen. Er entsteht in unseren Einheiten in den meistens aus Silikon gefertigten Schläuchen und lässt unter anderem die Legionellen wachsen. Und sonstige pathogene Keime. Aber nicht nur in den Schläuchen, sondern auch im Ansatz des Püsters. Und damit haben wir bereits ein weiteres Teil auf unserer Liste der kritisch B-Medizinprodukte. Wenn Sie meinen, ich solle nicht immer übertreiben – bitte schön, ich habe die Richtlinien nicht gemacht, will sie nicht, heiße sie in vielen Teilen auch nicht gut, aber weder mir noch Ihnen bringt es etwas, die Augen vor der Realität zu verschließen.

## Rücksaugeffekt

Bereits Eve et al. haben es erkannt: Sobald das Luft-Wasser-Ventil der Mehrfunktionsspritze, egal welchen Herstellers, ausgelöst (und wieder losgelassen) wurde, ist, wie bei Übertragungsinstrumenten, ein Rücksaugeffekt möglich. Die Sprühkanüle der Spritze wird damit logi-



▲ **Abb. 1:** Nicht immer lässt es sich vermeiden, dass der Ansatz der Mehrfunktionsspritze (Risiko-einstufung mindestens semikritisch B!) mit den Mundschleimhäuten in Berührung kommt. ▲ **Abb. 2:** Und überhaupt: Haben Sie sich die „Patienten“seite mal genau angesehen? Biofilm und Verkrustungen sprechen eine deutliche Sprache. ▲ **Abb. 3:** Dabei ist es doch so einfach: Den alten Spritzenansatz einfach abschrauben, ... ▲ **Abb. 4:** ... den Adapter (ist für die gängigsten Systeme erhältlich) einsetzen und ...

scherweise, wie bei den Übertragungsinstrumenten, auf diese Weise kontaminiert. Dass das mit der Innenkontamination stimmt, habe ich gerade erst am eigenen Leibe erfahren. Eine Wasserkontrolle einer meiner Behandlungseinheiten ergab das Vorhandensein von Legionellen in einem unzulässigen Ausmaß.

### Ausweg

Bevor wir noch lange weiterreden, sage ich Ihnen am besten einen einfachen Ausweg aus der Püster-Misere – es ist der Pro-Tip Einweg-Mehrfunktionsspritzen-Ansatz der Firma LOSER & CO aus Leverkusen. Ich habe mir diesen Ansatz (und den entsprechenden Adapter für mein MFS System) bestellt und möchte Ihnen darüber berichten.

### Adapter für alle Gerätetypen

Bei meiner Einheit war es ganz einfach: Ich habe lediglich den alten Spritzenansatz ab- und den Adapter für den Pro-Tip Ansatz aufgeschraubt. Die Kanüle selbst, natürlich in weiß gehalten, sodass jegliche Verschmutzung sofort auffallen würde, wird durch drehen auf dem Bajonettverschluss des Ansatzes verriegelt. Im Unterschied zu anderen Produkten besteht somit auch nicht die Gefahr, dass sie sich von selbst löst und im Patientenmund- oder sogar auf dem Fußboden landet.

Ich hatte schon erwähnt, dass der Ansatz einer Mehrfunktionsspritze ein kompliziertes Gebilde ist. Lässt sich so was qualitativ ausreichend (saubere Trennung von Luft und Wasser) und preisgünstig überhaupt herstellen? Es lässt sich. Ich habe nunmehr die Ansätze über längere Zeit ausprobiert, es war kein „Ausrutscher“ dabei, wie das manchmal von Einwegprodukten bekannt ist, ein Ansatz war so gut wie der andere. Selbst vielen Dauerbelastungen, bei mehrstündigen Komplettsanierungen behinderter Patienten in Narkose mit konservierend/chirurgischen Therapien hielt der Pro-Tip stand.

### MPG

Man mag zu den neuen Anforderungen für uns praktisch tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzten durch die neuen Hygienrichtlinien des Robert Koch-Instituts

**MICROLUX™**  
TRANSILLUMINATOR



## Diagnostik-Licht für die moderne Befunderhebung

- Hilft bei der Diagnose von Karies und Zahnstein
- Macht Wurzelkanäleingänge sowie Zahn- und Kronenfrakturen sichtbar
- Deutlich verbesserte Diagnosemöglichkeiten ohne zusätzliche Röntgenaufnahmen
- Umfangreiches Zubehörsortiment
- Kabellos/batteriebetrieben

Frontzahnkaries



Wurzelkanäleingang



**Sigma Dental Systems-Emasdi GmbH**

Heideland 22 / D-24976 Handewitt  
Tel. +49(0)461-95788 0

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



Sigma Dental Systems

**KENNZIFFER 0611** ▶



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

▲ **Abb. 5:** ... festschrauben. ▲ **Abb. 6:** Der Einmalansatz Pro-Tip von der Firma LOSER & CO aus Leverkusen lässt sich mit einer Drehung seines Bajonettverschlusses leicht und unkompliziert „aufklicken“. ▲ **Abb. 7:** Dann haben Sie die Mehrfunktionsspritze sicher und hygienisch einwandfrei im Griff. ▲ **Abb. 8:** Auch an der Einheit, im Ablageköcher, passt alles ohne Umbau wie vorher.

stehen wie man will. Ein „das-haben-wir-doch-schon-immer-so-gemacht“ oder „das-hat-doch-bisher-noch-niemandem-geschadet“ ist durch neuere Erkenntnisse der Wissenschaft obsolet geworden. Früher gab es ja auch noch keine (bis heute nicht gänzlich beherrschbare) HIV-Infektion oder kein (trotz modernster Medikamente oft noch tödlich verlaufendes) Lassa-Fieber. Heute weiß man, dass 60.000 Fälle von Hepatitis B-Infektionen durch Kreuzkontaminationen pro Jahr vorkommen. Ich möchte nicht derjenige sein, bei dem sich eine solche Infektion lebensverkürzend, um es mal ganz

vornehm auszudrücken, durch mangelnde Hygiene, sei sie nun bewusst oder einfach nur schludrig verursacht, am eigenen Leibe auswirkt.

### Aufbereitungskosten vermeiden

Und noch etwas kommt dazu: Haben Sie sich schon einmal von Ihrer Zahnärztekammer sagen lassen, was die korrekte Aufbereitung für einen Patienten durchschnittlich kostet? Da fallen Sie glatt vom Glauben ab! In der Endodontie gehen ernsthafte Überlegungen sogar bereits in die Richtung der Verwendung



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12

▲ **Abb. 9:** Die Detailaufnahme zeigt es: Der Pro-Tip ist sehr präzise gearbeitet. ▲ **Abb. 10:** Und auch die Patientenseite garantiert durch Maßhaltigkeit eine saubere Trennung von Luft und Wasser. ▲ **Abb. 11:** Jetzt macht es auch nichts mehr aus, wenn Sie mit dem Ansatz Ihrer Mehrfunktionsspritze den Patienten berühren oder wenn der mit Ihrer Aerosolwolke in Kontakt kommt, ein Aufbereiten können Sie sich sparen. ▲ **Abb. 12:** Für fast jede Mehrfunktionsspritze ist der passende Adapter zusammen mit den Pro-Tip Einwegansätzen erhältlich.

von Einweginstrumenten. (Wenn die Dinger doch nur preisgünstiger wären oder Endo häufiger privat liquidiert werden könnte!)

Der Ansatz Ihrer Mehrfunktionsspritze hat auch nur eine begrenzte Anzahl von Leben (Aufbereitungszyklen). Und ist als Ersatzteil nicht gerade billig. So viel zum Kostenvergleich.

### Vor der eigenen Türe kehren

Wenn ich in diesem sensiblen, dem „Aufbereitungs-“bereich schreibe, dann mache ich mir als praktisch arbeitender Zahnarzt so meine Gedanken. Manchmal bin ja auch ich Patient. Beim Zahnarzt oder beim Allgemeinmediziner. Die Gastroskopie, durchgeführt mit einem komplizierten Instrument, habe ich hinter mir. Auch die dumpfe unausgesprochene Frage nach der Aufbereitung dieses Instrumentes. Was, wenn mein „Vorgänger“ bei der Untersuchung eine TB gehabt hätte? Ich übertreibe schon wieder? Bitte denken Sie doch noch einmal über den erwähnten Rücksaugeffekt und die Innenkontamination beim Püster nach. Das, was Sie für sich selbst selbstverständlich fordern, ein Optimum an Hygiene und Vermeidung von Kreuzkontaminationen, das sollten Sie bereits aus ethischen Gründen (von der Forensik ganz zu schweigen) auch Ihren Patienten zubilligen.

### Fällt weg

Was den Pro-Tip von LOSER & CO angeht, da kann ich nur sagen: Die Listung des Ansatzes der Mehrfunktionsspritze in Ihrem Medizinproduktebuch oder Bestandsverzeichnis könnte zukünftig entfallen, da ein Einwegprodukt nicht mehr gelistet werden muss. Und die Damen, welche sich bei Ihnen mit der Aufbereitung von Medizinprodukten befassen, können Sie dann auch sinnvoller und effizienter einsetzen. ◀◀

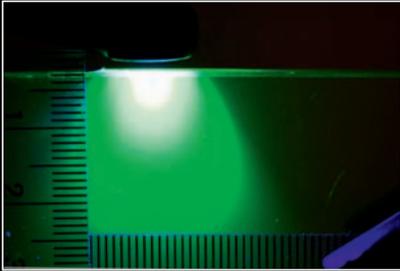
### >> **KONTAKT**

**Dr. med. dent. Hans H. Sellmann**  
Langehegge 330  
45770 Marl  
Tel.: 0 23 65/3 32 71  
E-Mail: Dr.Hans.Sellmann@t-online.de

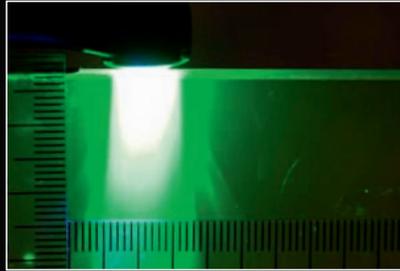


# VALO

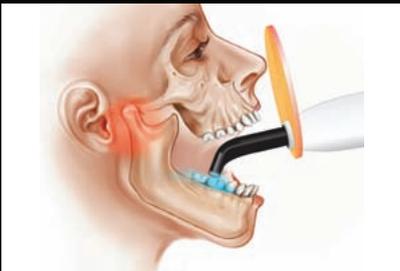
## LED CURING LIGHT



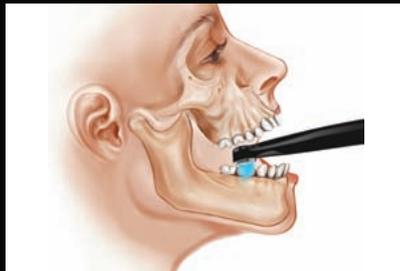
Der stark gestreute, kegelförmige Lichtstrahl eines konventionellen Lichtleiters.



Der gebündelte Lichtstrahl der VALO: Die volle Polymerisationskraft kommt an.



Konventionelle Lichtleiter benötigen extreme Mundöffnungen – oder führen zu unzureichender Polymerisation.



VALO mit einer Kopfhöhe von nur 11,4 mm erreicht auch posteriore Kavitäten mühelos und polymerisiert im optimalen Winkel.

- **Breitband-LEDs** – härtet alle Materialien aus
- **Hohe Lichtintensität** – drei Modi, bis zu 3.200 mW/cm<sup>2</sup>
- **Gebündeltes Licht** – erreicht auch Kavitätenboden
- **Superkleiner Kopf** – keine Zugangs-Probleme
- **Grazil und nur 77g leicht** – keine Handermüdung
- **Dauerleistung dank Netzstrom** – kein Akku-Problem



# STARKES LICHT – LEICHTGEWICHT

### Rückkauf-Angebot!

Sparen Sie 150,00 €  
bei gleichzeitiger Rückgabe eines Altgerätes.  
Sprechen Sie Ihr Dental-Depot an.

**ULTRADENT**  
PRODUCTS · USA

UP Dental GmbH · Am Westhoyer Berg 30 · 51149 Köln  
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · [www.updental.de](http://www.updental.de)

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel

Die Fachdental-Veranstaltungen 2010

# Highlights im Herbst 2010

**Der Herbst steht wieder ganz im Zeichen der alljährlichen Fachdentals für Zahnärzte und Zahntechniker. Sechs Städte locken zwischen dem 17. September und dem 13. November mit den regionalen Fachdental-Veranstaltungen mit viel Innovativem, Wissenswertem und Sehenswertem rund um Praxis und Labor.**

Katrin Kreuzmann/Leipzig

■ **Die veranstaltenden** regionalen Dentaldepots und ihre Partnerfirmen präsentieren auf den sechs Fachdentals eine Vielzahl von Neuheiten aus allen dentalen Disziplinen. Die Veranstalter laden Zahnärzte, Kieferorthopäden, Oralchirurgen, Zahntechniker und zahnmedizinische Angestellte dazu ein, sich miteinander auszutauschen und ihre Erfahrungen auch mit Studenten und Auszubildenden zu teilen. Der Dentalfachhandel bietet den Herstellern der Dentalbranche eine Plattform, ihre Produkte und Dienstleistungen ihren Endkunden zu präsentieren. Die Besucher finden auf jeder der Veranstaltungen in Leipzig, Hamburg, Düsseldorf, München, Stuttgart und Frankfurt am Main eine aus-

führlische, kompetente und fachmännische Beratung. Überall in Deutschland bekommen die Fachbesucher Gelegenheit, sich einen fundierten und umfassenden Überblick über die Trends und Innovationen der Zahnmedizin und Zahntechnik zu verschaffen – viel Zeit auf Autobahnen oder Bundesstraßen muss also niemand verbringen, der neugierig ist, was es in der Branche Neues gibt oder gezielt investieren will.

## Übersichtlichkeit

Die Neukonzipierung aus dem letzten Jahr hat sich als praktisch und sinnvoller erwiesen und somit sind die Messehallen

wieder in verschiedene Themenbereiche gegliedert. Neu hinzu kommt in diesem Jahr der Bereich „Zahntechnik“. Eine Aufgliederung in sechs bzw. sieben Kernbereiche ermöglicht dem Fachbesucher schon im Vorfeld ein optimiertes Zurechtfinden und eine verbesserte Übersicht über das stetig wachsende Produktangebot im Dentalmarkt. Auf den Themeninseln und iPoints zu den einzelnen Bereichen besteht die Möglichkeit, sich mit den Neuigkeiten und Highlights des Fachhandelsangebots vertraut zu machen.

## Die sechs Fachdentals im Überblick:

- ▶ Die Fachdentalsaison eröffnet wird am 17. und 18. September 2010 die FACHDENTAL Leipzig. Dort geht es unter anderem um erfolgreiche Prävention sowie interdisziplinäres Denken und Handeln, das die künftigen Entwicklungen in der Zahnmedizin mitbestimmen wird. Ein umfangreiches fachliches Rahmenprogramm an beiden Veranstaltungstagen sorgt für Abwechslung und Informationen zu aktuellen Themen der Zahnmedizin und Zahntechnik.
- ▶ Die NordDental in der Hansestadt Hamburg am 24. und 25. September 2010 steht unter dem Motto: „Innovation!“. Fachhandel und Industriepartner werden wieder zahlreiche neue und verbesserte Produkte sowie Lösungen für dentale Problemstellungen präsentieren. Die thematisch zentrierte Leistungsschau bietet die Gelegenheit, ohne lange



▲ Auf jeder der sechs Veranstaltungen sind ca. 150–200 Aussteller vertreten.

Anreise und Gedränge Erfolg versprechende Entwicklungen aus der Nähe zu betrachten und mit eigenen Händen zu testen.

► Eine Woche später lockt am 1. und 2. Oktober 2010 die INFODENTAL Düsseldorf die Fachbesucher mit dem Motto „Perspektiven ganz persönlich!“ in die Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen. Die Aussteller versprechen viel Abwechslung und Wissensvermittlung zu aktuellen Fragestellungen und Fortbildungen gemäß der Richtlinien. Zum Rahmenprogramm gehört beispielsweise eine Modenschau, bei der die Besucher die Mode-Highlights für das Praxisteam bestaunen können.

► Im Mittelpunkt der FACHDENTAL Bayern in München am 16. Oktober 2010 stehen digitale Trends der Dentalbranche zu den Bereichen digitales Management, digitales Labor und digitale Praxis. „Optimal vernetzt“ ist das große Motto dieser Leistungsschau. Auch sie will umfassend und aktuell informieren. Der Zuspruch der Aussteller ist groß, denn in diesem Jahr haben sich bereits mehr Unternehmen zur FACHDENTAL Bayern 2010 angemeldet als im Vorjahr.

► Die FACHDENTAL Südwest in Stuttgart am 29. und 30. Oktober 2010 informiert über den Einsatz von Lasersystemen. Weitere Themen stellen die Ästhetische Chirurgie als Ergänzung für Zahnärzte und die Abformung, zum Beispiel die digitale Kiefergelenkmessung, dar. Parallel zur FACHDENTAL Südwest 2010 veranstaltet die Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg im angrenzenden ICS den Landes Zahnärztetag 2010.



► Der Stand der DENTALZEITUNG today.

► Den Abschluss der Fachdental-Saison bildet die InfoDENTAL Mitte 2010 am 12. und 13. November 2010, unter dem Motto „Lust auf LEISTUNG“.

Als Partner des Deutschen Zahnärztetages steht die InfoDENTAL Mitte den anderen Fachmessen in nichts nach und bietet darüber hinaus einen Ausblick auf die IDS (Internationale Dental-Schau), die vom 22. bis 26. März 2011 in Köln stattfinden wird.

**Die DENTALZEITUNG today bietet Orientierung auf jeder Fachdental**

Die DENTALZEITUNG today, die vom Fachhandel autorisierte Messezeitung für Praxis und Dentallabor, erscheint

aktuell zu jeder der sechs Ausstellungen und bietet eine übersichtliche und schnelle Orientierung über Produktneuheiten, Sonderangebote und Aktionen. Sie enthält also alle wichtigen Daten, Zahlen und Fakten sowie die neuesten Nachrichten und Informationen aus der Dentalwelt, ebenso wie den nützlichen Hallenplan zum Herausnehmen. Das übersichtliche Layout und das handliche Format werden die Besucher der Fachdentals 2010 schnell informieren und gut unterhalten. Vor Ort am Stand der DENTALZEITUNG today freut sich das Team der Zeitung darauf, die Leser der DZ today, und der DENTALZEITUNG persönlich kennenzulernen und ist offen für Fragen und Anregungen. ◀◀

TERMINE				
	17. 09. bis 18. 09. 2010	<b>FACHDENTAL Leipzig</b> www.fachdental-leipzig.de	Fr. 13.00–19.00 Uhr Sa. 09.00–14.00 Uhr	Leipziger Messe Halle 5
	24. 09. bis 25. 09. 2010	<b>NordDental Hamburg</b> www.norddental.de	Fr. 14.00–20.00 Uhr Sa. 10.00–15.00 Uhr	Hamburg Messe Halle A1
	1. 10. bis 2. 10. 2010	<b>INFODENTAL Düsseldorf</b> www.infodental-duesseldorf.de	Fr. 15.00–21.00 Uhr Sa. 09.00–15.00 Uhr	Messe Düsseldorf Halle 8a
	16. 10. 2010	<b>FACHDENTAL Bayern</b> www.fachdental-bayern.de	Sa. 09.00–17.00 Uhr	Messe München Halle A6
	29. 10. bis 30. 10. 2010	<b>FACHDENTAL Südwest</b> www.fachdental-suedwest.de	Fr. 11.00–18.00 Uhr Sa. 09.00–16.00 Uhr	Neue Messe Stuttgart Halle 4
	12. 11. bis 13. 11. 2010	<b>InfoDENTAL Mitte</b> www.infodental-mitte.de	Fr. 14.00–19.00 Uhr Sa. 09.00–16.00 Uhr	Messe Frankfurt Halle 5.0

Leistung und Bedeutung von Dentalkompressoren

# Die Luft ist rein!

**Besonders in den sensiblen Bereichen Medizin und speziell in der Zahnmedizin sollte man der Qualität der verwendeten Luft besondere Beachtung schenken. Extrem scharfe Anforderungen gelten naturgemäß dort, wo Luft in komprimierter Form aktiv eingesetzt wird. So bedarf der Bereich Druckluft eines aktiven Managements. Einen Überblick über potenzielle Risiken schlechter bzw. ungeeigneter dentaler Druckluft und wie man sie vermeidet, bietet der folgende Artikel.**

Dr. Christian Ehrensberger/Frankfurt am Main

■ **Druckluft** treibt in der Zahnheilkunde eine ganze Reihe von Geräten und Komponenten an – von der Turbine im Handstück über das Druckformgerät für die Tiefziehtechnik bis hin zur Ansteuerung von Präzisionsfräsern im Labor. Nicht zuletzt dient dentale Luft zum Säubern von zahntechnischen Modellen und zum Trocknen direkt im Mund des Patienten.

## Risiko Öl

Wie muss ein Kompressor für den dentalen Zweck ausgelegt sein? Einfache Geräte aus der Industrie greifen auf die bewährte Ölschmierung zurück. Sie vermindert den Verschleiß von Kolben, Lagern und Wellen und unterstützt ein Arbeiten mit pulsationsarmem, gleichmäßigem Luftausstoß. Dies bedeutet aber auch eine potenzielle Belastung mit Resten von flüssigem Öl, Ölnebel oder Öl-Wasser-Emulsionen.

Diese mögliche Kontamination bringt gleich mehrere unerwünschte Risiken mit sich. Das zähflüssige Schmieröl kann sich mit dem dünnflüssigen Öl zahnärztlicher Turbinen mischen und, besonders nach teilweiser Oxidation und Verharzung unter Wärmeeinfluss, Dichtungen in Turbinenköpfen verkleben. Es kommt zum Totalausfall der Turbine. Im Patientenmund stört ein Ölfilm die Adhäsion von Kompositen. In der Folge kommt es zu Misserfolgen in der Füllungstherapie.

## Risiko Wasser

Auch Druckluft mit einem zu hohen Wassergehalt reduziert die Klebekraft zahnärztlicher Adhäsive. Zudem riskiert man die Korrosion der angetriebenen Instrumente. Feuchte, insbesondere feuchtwarme Luft schafft außerdem das ideale Milieu für Bakterien, Viren und Pilze: Alarmstufe rot, denn der Zahnarzt

muss stets mit dem Vorhandensein offener Wunden im Patientenmund rechnen.

Kommen noch feinste Partikel hinzu, so können diese mit Wasser und Öl eine Schmirgelpaste bilden, die wie Sand im Getriebe wirkt. Sie beeinträchtigt die Funktion von Kugellagern in der Turbine, stört die Luftzirkulation in Turbinenköpfen und zerstört Lager und Welle. Die nötige Kühlung schnellrotierender Komponenten wird herabgesetzt, der Verschleiß vieler Bauteile befördert. Selbst dem Patienten kann dies durch üble Modergerüche unangenehm auffallen.

## Die Industrielösung

Grundsätzlich lässt sich den genannten Luftverunreinigungen durch nachgeschaltete komplexe Filterverfahren entgegenwirken. Ein Vorfilter hält einen Teil des Staubs zurück, ein Feinfilter Reste von Staub sowie Öl-Aerosol, ein Aktivkohle-Filter Teile des Wasser- und des Öldampfes. Ein solcher Wasser- und Öl-Abscheider kann selbst bei Billig-Kompressoren eine messbare Wirkung erzielen, aber sie reicht für dentale Ansprüche einfach nicht aus.

Im Industriekompressor ist die Luft ein Antriebsmedium. Sie muss bestimmte Volumenströme und Drücke erreichen, aber nicht unbedingt besonderen hygienischen Anforderungen genügen. Meist besteht die Aufgabe nur im Transportieren, Montieren, Steuern etc. Strengere Auflagen stellen die Lebensmittel- oder Pharmaindustrie, und selbstverständlich müssen dort die restriktivsten Vorschriften beachtet werden, wo Luft als Ar-



Abb. 1



Abb. 2

▲ Abb. 1: Komplett wartungsfrei bis auf den Filterwechsel: Silver Airline-Kompressor Duo Tandem mit Membrantrocknung. ▲ Abb. 2: Erfassen selbst kleinste Viren: Sterilfilter von Dürr Dental.



# Das unverwechselbare Dentaldepot!

**Alles unter einem Dach:  
dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität und volle Leistung**

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.  
Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.  
Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland, Niederlande und Österreich, was Sie erwarten dürfen:

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft

Tel 0800/1814949

Fax 0800/6644718

bundesweit zum Nulltarif



Stand September 2010

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

beitsmedium für die Behandlung direkt am Patienten bei unmittelbarer Berührung von Hart- und Weichgeweben dient.

### Die dentale Lösung

Aktuell gibt es kein einziges System auf der Basis von ölgeschmierten Kolben, das 100 Prozent ölfreie Luft gewährleisten kann. Die zahnärztliche Lösung kann daher nur ein ölfreier Kompressor sein. Bei solchen „selbstschmierenden“ Systemen bewegen sich die Kolben in feinstgehohten Zylinderlaufbahnen. Die Kolbenringe sind aus einem Spezial-Compound gefertigt, das sich durch hervorragende Gleitfähigkeit auszeichnet. Und wo kein Öl ist, da kann auch keines die Funktion einer zahnärztlichen Turbine oder die Klebkraft eines Adhäsivs beeinträchtigen!

Charakteristisch ist für dentale Kompressoren darüber hinaus eine integrierte Lufttrocknung. Zunächst wird die komprimierte Luft z. B. über eine Kühlschlange abgekühlt. Die dort auskondensierte Feuchtigkeit wird in einer Zyklokammer durch gezielt eingesetzte Verwirbelungen sozusagen „an den Rand geschleudert“ und durch die Schwerkraft nach unten in einen Abscheidebehälter gezogen. Die Restfeuchte beseitigt klassischerweise ein Adsorptionsmittel. Dieses wird in den Abschaltphasen des Kompressoraggregats regeneriert. Die Feuchtigkeit der dentalen Luft wird auf diese Weise zuverlässig unter 30 Prozent gehalten.

Noch effizienter arbeiten moderne Membrantrocknungsanlagen. Sie bringen die komprimierte Luft zunächst in einem Kühler über Aluminiumlamellen auf Zimmertemperatur. In der Folgestufe strömt sie durch dünne Membranfasern, die ihr Wasser entziehen. Auf der anderen Seite der Membranfasern nimmt trockene Spülluft die Feuchtigkeit wieder auf. Auf diese Weise wird dreimal mehr Wasser abgeschieden als in konventionellen Anlagen. Hinzu kommt, dass Kompressoren mit den üblichen Trocknungssystemen nur etwa 50 Prozent ihrer Leistung ausschöpfen können, da das Trocknungsmittel in regelmäßigen Abständen regeneriert werden muss. Dies ist bei der Membrantrocknung nicht mehr nötig – der Kompressor kann ohne Unterbrechung 24 Stunden laufen. Ein Vorfilter und ein Feinfilter sorgen für

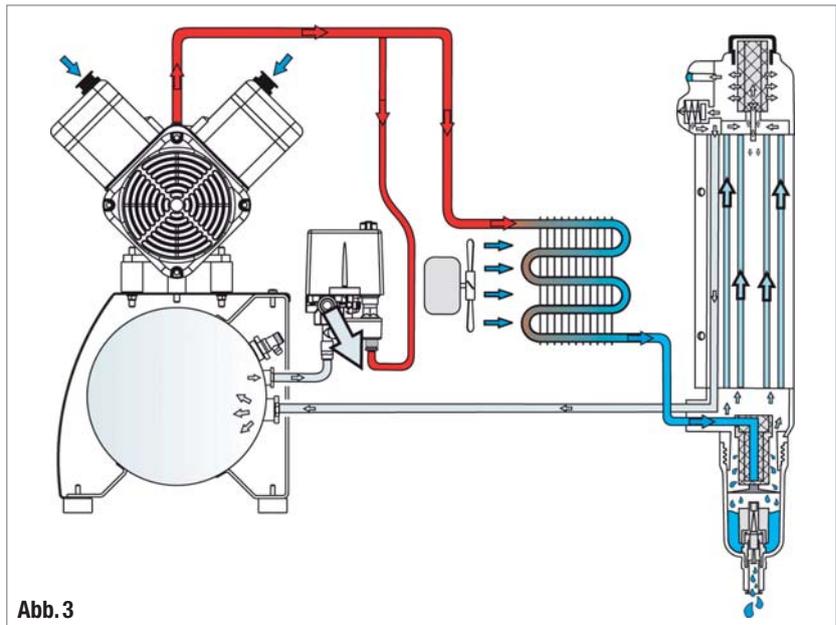


Abb. 3

▲ Abb. 3: Die Grafik verdeutlicht die Funktionsweise der Membrantrocknung.

die Entfernung von Partikeln, wobei für noch höhere hygienische Sicherheit statt des Feinfilters auch ein Sterilfilter eingesetzt werden kann. Mit einer Feinheit von 0,01 µm werden selbst Viren zuverlässig eliminiert. Bezogen auf das Testvirus T1 Coliphage beträgt das Rückhaltevermögen 99,9999 Prozent. Besonders empfehlen sich solche Sterilfilter bei chirurgischen bzw. implantologischen Arbeiten.

### Mehr Sicherheit – weniger Wartungsaufwand

Ölfrei, trocken und hygienisch – das führt über eine minimierte Infektionsgefahr und die höhere Behandlungssicherheit hinaus auch zu einem geringeren Wartungsaufwand. Der jährliche Filterwechsel, den das zahnärztliche Team in Sekunden einfach selbst durchführt, reicht in der Regel vollkommen aus. Abgesehen davon sind Kompressoren von führenden Herstellern (z. B. Silver Airline, Dürr Dental) komplett wartungsfrei. Das erspart der Praxis auch kostspielige Monteurstunden und lästige Stillstandszeiten. Das Team braucht sich um einen solchen Kompressor nach der Installation nicht zu kümmern und muss sich keine Gedanken mehr machen.

### Der Stand der Technik

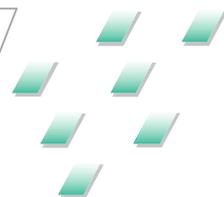
Die aktuelle Baureihe Silver Airline von Dürr Dental ist bereits heute serien-

mäßig mit der modernen Membranteknologie und einer antibakteriellen Tankinnenbeschichtung ausgestattet. In Betrieb befindliche Systeme lassen sich damit bei Bedarf nachrüsten. Für jede Praxisgröße sind Modelle erhältlich, die genau den Erfordernissen entsprechen – vom „Duo“ für die kleinere Praxis über den „Trio“ bis hin zum „Quattro“ für vier bis fünf Behandler. Im Falle der Modelle mit dem Namenszusatz „Tandem“ lässt sich die Leistung bei Praxiserweiterung einfach mit einem zusätzlichen Aggregat in etwa verdoppeln.

Die Langlebigkeit der Silver Airline-Kompressoraggregate lässt sich unmittelbar an der besonderen Laufruhe spüren. Der Münztest beweist es: Ein Geldstück, hochkant auf einen laufenden Silver Airline-Kompressor „Quattro“ gestellt, fällt nicht um – so harmonisch ist die Kraftverteilung auf der Motorwelle. Das verspricht auch einen geräuscharmen Betrieb mit einem geringen Verschleiß.

Für große Zahnarztpraxen und Dentalabore eignet sich insbesondere das Modell „Quattro Tandem“, das seine enorme Leistung aus zwei Aggregaten mit zusammen acht Zylindern schöpft. Eigens für Kliniken bietet Dürr Dental Ausstattungen mit Druckluft-Stationen für 30 bis 50 Behandlungsplätze und bei Bedarf darüber hinaus. Solche Systeme arbeiten bereits an den Universitäten von Prag, Toulouse, Santiago de Chile, Madrid, Valencia, um nur einige zu nennen. ◀◀

Sorgen Sie für  
**æ-Motionen**  
mit **G-ænial** von **GC**



Das **neue Allround-Komposit** für hochästhetische und unkomplizierte Ein- und Multischichtrestorationen.



**Neu** und zugleich „**G-ænial**“ ist die einfache, dem Patientenalter entsprechende Wahl der Schmelzfarbe.

Wählen Sie

- JE - Junior Enamel für Jugendliche
- AE - Adult Enamel für Erwachsene
- SE - Senior Enamel für Senioren

Restorationen mit **G-ænial** sind röntgensichtbar, gut zu polieren und äußerst haltbar.

Fordern Sie Prospektmaterial an unter:

**Fax: 0 61 72/ 9 95 96-66 • [info@gcgermany.de](mailto:info@gcgermany.de)**

Praxisstempel:

**GC GERMANY GmbH**  
Tel. +49.6172.99.59.60  
[info@germany.gceurope.com](mailto:info@germany.gceurope.com)  
[www.germany.gceurope.com](http://www.germany.gceurope.com)

**GC AUSTRIA GmbH**  
Tel. +43.3124.54020  
[info@austria.gceurope.com](mailto:info@austria.gceurope.com)  
[www.austria.gceurope.com](http://www.austria.gceurope.com)

**GC AUSTRIA GmbH**  
Swiss Office  
Tel. +41.81.7340270  
[info@switzerland.gceurope.com](mailto:info@switzerland.gceurope.com)  
[www.switzerland.gceurope.com](http://www.switzerland.gceurope.com)

**GC**

Unterschiede bei LED-Polymerisationsgeräten

# Licht ist nicht gleich Licht

**Auf dem Markt sind unzählige LED-Polymerisationsgeräte mit großen Qualitätsunterschieden erhältlich. Da das verwendete Lichtgerät einen maßgeblichen Einfluss auf die Qualität der Restauration hat, ist es wichtig ein Gerät zu benutzen, das allen klinischen Anforderungen gerecht wird.**

Sonja Jäger/Schaan, Liechtenstein

■ **Gerade bei der** noch jungen Technologie der kabellosen LED-Lichtgeräte zeigen sich deutliche Unterschiede in der Funktionalität und im Preis einzelner Produkte. Wesentliche Unterscheidungsmerkmale zwischen Premiumprodukten und günstigeren Geräten sind die Lichtleistung, der Akku, die tatsächliche Wirtschaftlichkeit und die Produktsicherheit. Studien belegen, dass nicht alle Geräte ihr Leistungsversprechen in der Praxis einhalten.<sup>1</sup> In der Mehrzahl erreichen auf den ersten Blick besonders preisgünstige Lichtgeräte nur die Hälfte der Herstellerangaben, was eine unzureichende Durchhärtungstiefe und ungenügende Polymerisation zur Folge hat. Daraus resultieren Sensibilitäten und Verfärbungen, Randspaltbildung und eine erhöhte Abrasion sowie eine erneute Bakterienpenetration und ein erhöhtes Allergierisiko bis hin zum frühzeitigen Verlust der Restauration vor Ablauf der Gewährleistungsfrist. Markengeräte garantieren deshalb eine Mindestlichtintensität, anstatt bei der Qualität der LED und des Lichtleiters zu sparen, was einen

direkten Einfluss auf die Lichtintensität (z. B. die bluephase von Ivoclar Vivadent:  $1.200 \text{ mW/cm}^2 + 10\%$ ) hat.

## Welche Mindestlichtintensität ist erforderlich?

Für direkte Restaurationen wird allgemein eine Bestrahlungsstärke (Lichtintensität) von mindestens  $400 \text{ mW/cm}^2$  gefordert. Als ideal gelten jedoch mindestens  $1.000 \text{ mW/cm}^2$ , damit auch im Falle indirekter Restaurationen eine ausreichende Polymerisation für die Belichtung durch die Zahnhartsubstanz bzw. durch die keramische Restauration gewährleistet werden kann. Um auch Composite jederzeit bei nicht idealen, aber alltäglichen Bedingungen in nur 10 Sekunden ausreichend aushärten zu können, sind gemäß des Total Energy Concepts Lichtintensitäten oberhalb von  $1.000 \text{ mW/cm}^2$  notwendig. Eine verringerte Leistung hingegen erfordert eine entsprechend längere Belichtungsdauer. Anderenfalls ist eine Durchhärtung des Composites oder Adhäsivs

in tieferen Schichten nicht sichergestellt. Aus diesem Grund ist die mit dem Alter abnehmende Lichtintensität regelmäßig zu überprüfen. Hilfreich sind dabei Radiometer wie z.B. das bluephase meter.

## Was für ein Lichtleiter wird verwendet?

Wird auf einen Lichtleiter verzichtet und die LED direkt vorne am Lichtaustrittsfenster angeordnet, tritt bei deutlichem Abstand zum bestrahlten Material ein erheblicher Streuverlust auf. Zur Reduzierung dieses Streuverlustes haben sich besonders parallelwandige Lichtleiter bewährt. Qualitativ hochwertige Lichtleiter bestehen aus vielen einzelnen Glasfasern, welche in ein Schutzglas mit genau definierten Lichttransmissionen eingebettet sind. Der Einsatz von Geräten, bei denen sogenannte Lichtleitstäbe, welche aus nur einer einzelnen Glasfaser bestehen, verbaut sind, kann vor allem bei Verschmutzung oder Fremdkontakt wie z. B. mit der Schleimhaut bei bukkaler Belichtung problematisch werden. Denn dadurch entsteht bei einfasrigen Lichtstäben ein zusätzlicher Streuverlust von bis zu 50 %, was für das bloße Auge nicht erkennbar und somit für den Anwender schwer durch eine verlängerte Belichtung zu kompensieren ist.

## Was muss beim Akku beachtet werden?

Beim Akku ist neben der zur Verfügung stehenden Kapazität (maximal mögliche Belichtungsdauer) und den eventuell langen Ladezeiten zu bedenken, dass dieser in der Regel nach ca. zwei bis drei Jahren



Abb. 1

▲ Abb. 1: bluephase mit halogenähnlichem Spektrum, Ivoclar Vivadent.

# 1 PS GENÜGT

EMS SWISS INSTRUMENT PS – ORIGINAL PERIO  
SLIM INSTRUMENT ZUR ANWENDUNG  
BEI DEN MEISTEN ZAHNSTEINENTFERNUNGEN

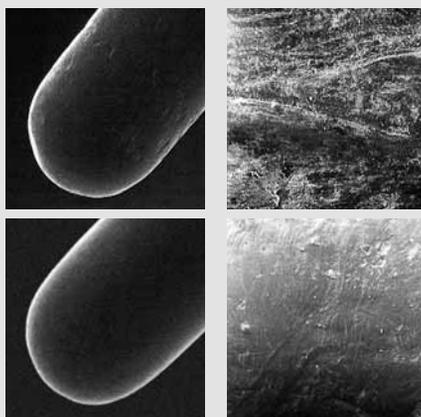
Multifunktional, von höchster Schweizer Präzision und vor allem „Best interproximal and subgingival access“ (CRA – Clinical Research Association, USA): Mit diesen Qualitäten und Auszeichnungen löst diese Ikone unter den Ultraschallinstrumenten rund 90% aller Belagsprobleme.



Das EMS Swiss Instrument PS wurde als erstes seiner Art entwickelt mit der Kompetenz des Erfinders der Original Methode Piezon – und ist heute

das unvergleichliche Resultat permanenter Weiterentwicklung. Im Zusammenwirken mit dem Original Piezon Handstück steht es für praktisch schmerzfreie Behandlung.

Die Behandlungsergebnisse und das Instrument selbst zeigen den Unterschied: Nur die feinste Instrumentenoberfläche ermöglicht feinste Zahnoberflächen.



> No-Name Ultraschallinstrument vs. Original EMS Swiss Instrument PS

> Zahnoberfläche behandelt mit Instrument X vs. behandelt mit Original Methode Piezon inkl. EMS Swiss Instrument PS

EMS Swiss Instruments sind die wohl meistkopierten Ultraschallinstrumente der Welt – das bedeutet Anerkennung, aber vor allem Risiko. Denn nur das Original hält, was es verspricht: Beste Behandlungsergebnisse und lange Lebensdauer bei optimaler Ausschöpfung der Original Methode Piezon.

> Erfahren Sie selbst, warum in der Praxis meistens 1 PS GENÜGT – beantworten Sie unter [www.die-1PS-frage.com](http://www.die-1PS-frage.com) einige Fragen zum Thema Prophylaxe und machen Sie kostenlos Ihren persönlichen Praxistest – mit einem Original EMS Swiss Instrument PS im Wert von EUR 118.– inkl. MwSt.

Die Belohnung für die ersten 5000 Teilnehmer – zur Teilnahme eingeladen sind alle Zahnarztpraxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz – ein Teilnehmer pro Praxis, bis spätestens 30. Sept. 2010



auszutauschen ist. Bei vielen, auf den ersten Blick günstig erscheinenden Produkten, ist der Akku jedoch nicht austauschbar. Dadurch muss oft ein komplett neues Gerät angeschafft werden, wodurch in Summe höhere Kosten entstehen. Achten Sie also beim Kauf auf die Kapazität, die Ladedauer und die Austauschbarkeit des Akkus. Fragen Sie auch, ob auf den Akku Garantie gewährt wird und welche Akkutechnologie verwendet wird (die modernsten Akkus sind Lithium-Ionen oder Lithium-Polymer Akkus).

**Kann auch unabhängig vom Akkubetrieb gearbeitet werden?**

Nichts erscheint unangenehmer als die Behandlung eines Patienten und damit den gesamten Praxisablauf unterbrechen zu müssen, nur weil gerade der Akku leer ist. Deshalb stellt sich die Frage nach einem Notbetrieb, wenn das Behandlungsteam keine Zeit zum Aufladen des Akkus hat und das Lichtgerät in diesem Moment verwenden möchte. Prinzipiell bestehen hierfür zwei Möglichkeiten: Zum einen die Verwendung eines Ersatzakkus, was sich jedoch in der Praxis nicht bewährt hat. Denn das gleichzeitige Handling von zwei Akkus ist nicht nur kostenintensiver, sondern auch unpraktisch, da meist im Notfall der zweite Akku auch nicht aufgeladen oder unauffindbar ist. Zum anderen besitzen innovative Polymerisationslampen die Möglichkeit, das Handstück an das Netzkabel der Ladestation anzuschließen (z.B. „Click & Cure“-Funktion bei der bluephase von Ivoclar Vivadent). Auf Wunsch kann somit jederzeit auch unabhängig vom Akku gearbeitet werden.

**Hat das Gerät einen Dauerbetrieb von mindestens 10 Minuten?**

Nicht nur bei Lichtintensität und Akku, sondern auch beim Dauerbetrieb trennt sich bei Polymerisationsgeräten die Spreu vom Weizen. Geräte ohne Ventilator erwärmen sich bei Dauerbetrieb so sehr, dass sie zum eigenen Schutz automatisch abgeschaltet werden und erst nach mehreren Minuten lästiger Wartezeit wieder in Betrieb genommen werden können. Ein Ventilator hingegen sorgt auch bei Hoch-

leistungsLED-Geräten für eine zeitlich unlimitierte Nutzung. Achten Sie deshalb darauf, dass das Gerät einen Dauerbetrieb von mindestens 10 Minuten ermöglicht. Denn nur so ist auch die Eingliederung multipler Restaurationen oder mehrerer Veneers ohne unangenehme Unterbrechungen und langen Wartezeiten möglich.

**Was für Programme stehen zur Verfügung?**

Wird in Bereichen mit geringer Restdentinstärke oder geringem Abstand zur Pulpa belichtet, sollte schonend, das heißt mit reduzierten Lichtintensitäten, gehärtet werden, um eine überhöhte Wärmeentwicklung von Pulpa und Weichgewebe zu vermeiden. Beim Einsatz von Hochleistungslichtgeräten mit Intensitäten von 1.000 mW/cm<sup>2</sup> und mehr wird deshalb für Füllungen im Zahnhalsbereich oder bei lichthärtenden Adhäsiven und Unterfüllungen ein sogenanntes „Low Power“-Belichtungsprogramm empfohlen. Eine hohe Leistung bedeutet auch einen erhöhten Polymerisationsstress im Composite. Hier ist es von Vorteil, wenn das Gerät ein spezielles Stufenprogramm oder einen Softstart mit ansteigender Lichtintensität vorsieht.

**Kann das Lichtgerät zur Prüfung ausgeliehen werden?**

LED-Lampen gibt es grundsätzlich in zwei Ausführungen. Eine ist die von den Halogengeräten gewohnte Pistolenform, die andere die Stift- oder Stabform. Welche von beiden vorzuziehen ist, bleibt letztendlich Geschmackssache. Die Pistolenform wirkt weniger futuristisch und liegt durch die ausgewogene Gewichtsverteilung häufig besser in der Hand als die Stabform. Generell sollte auf ein angenehmes Gewicht und die individuell korrekte Abwinkelung des verwendeten Lichtleiters mitsamt des Handstücks geachtet werden. Alles hat entscheidenden Einfluss auf die ergonomische und bequeme Anwendung. Auch die Wahl-tasten, sofern vorhanden, sollten einfach zu erreichen und gut lesbar sein. Fragen Sie am besten nach einem Leihgerät, um das Gerät in der Praxis zu erproben.



▲ Abb. 2: bluephase meter, Ivoclar Vivadent.

**Ist eine Auflistung der inkompatiblen Materialien erhältlich?**

LEDs haben generell ein stärker begrenztes Lichtspektrum als Halogenlampen. Daher kann es auch bei neueren LED-Geräten Probleme mit Materialien geben, deren Initiatorsystem nicht ausschließlich auf Campherchinon basieren. Je nach Lichtgerät können hierzu bleachfarbene Composite oder spezielle Adhäsive gehören. Vorteile haben hier LED-Geräte mit einem Spektrum, das sich nicht ausschließlich am Absorptionsmaximum vom Campherchinon orientiert, wie z.B. die neue bluephase-Familie dank polywave-LED. Um die in der eigenen Praxis verwendeten Materialien sicher zu verarbeiten, sollte der Hersteller eine Liste inkompatibler Materialien zur Verfügung stellen.

**Was gibt es bei der Produktsicherheit zu bedenken?**

Qualitativ hochwertige Polymerisationsgeräte wurden von unabhängigen Stellen (TüV, UL, FDA etc.) auf deren technische Sicherheit überprüft. Außerdem werden für diese Geräte auch aufwendige interne und externe Studien gemacht. Beim Kauf sollte auf diese für die Produktsicherheit unerlässlichen Studien und Überprüfungen geachtet werden. Teilweise erhitzen sich die metallischen Bauteile im vorderen und patientennahen Bereich bei Lichtgeräten mit offen liegenden und spannungsführenden Kontakten so stark, dass es zu Verbrennungen (z.B. der Lippe) kommen kann. Vor diesem Hintergrund sollte zu Ihrer Sicherheit (und der Sicherheit Ihrer Patienten) auf Produkte namhafter Dentalhersteller zurückgegriffen werden.

**Wie lange ist die Garantzeit?**

Bei der gewährten Garantzeit gibt es von Hersteller zu Hersteller wesentliche Unterschiede. Wählen Sie deshalb ein Produkt mit einer Garantzeit von mindestens drei Jahren (und ein Jahr für den Akku) und achten Sie darauf, dass ein entsprechender Reparaturservice angeboten wird. ◀◀

Die Literaturliste zu diesem Beitrag finden Sie auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) in der Rubrik „Cosmetic Dentistry“.

# Zuverlässig

Kreative Innovationen, durchdachtes Design, bleibende Integrität: A-dec 500® stützt sich auf eine Jahrzehnte lange Zusammenarbeit mit Zahnärzten in aller Welt. Ob es Ihnen auf die nahtlose Integration von Technologien oder die außergewöhnliche Ergonomie eines durchdachten Designs ankommt – Sie können sich einer hohen Zuverlässigkeit und konstanten Nutzungsfreundlichkeit sicher sein.

In einer Welt, die Verlässlichkeit verlangt, bietet A-dec eine solide Lösung ohne jegliche Kompromisse.



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

Behandlungsstühle  
Zahnarztelemente  
OP-Lampen  
Schränke  
Handstücke  
Wartung

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

©2010 A-dec® Inc.  
Alle Rechte vorbehalten.

# Zähne zeigen im Internet

Hinter Facebook verbirgt sich eine Seite, auf der persönliche Profile angelegt werden. Die Facebook-Nutzer laden Dateien hoch, tauschen sich untereinander aus und vernetzen sich miteinander. Twitter hingegen ist ein Instrument, mit dem Nachrichten veröffentlicht werden, die allerdings maximal 140 Zeichen umfassen dürfen. Und was bedeuten diese Angebote für Zahnärzte und Zahntechniker? Richtig eingesetzt können sie eine schlüssige Ergänzung für die Kommunikationsangebote von Laboren und Praxen darstellen.

Dirk Kropp/Köln

■ **Ein Blick auf die Zahlen** verdeutlicht das enorme Potenzial. 97 Prozent der Internetnutzer recherchieren Produkte und Dienstleistungen. Der Löwenanteil der Nutzer durchforstet mithilfe der Suchmaschine Google das Netz. „Quod non est in google, non est in mundo“, kommentierte Josef Bordat, Publizist und Philosoph, diesen Umstand. Doch vielleicht verliert dieses Zitat zukünftig etwas von seinem wahren Kern. Facebook hat nach eigenen Angaben in Deutschland 10 Mio. Nutzer. Ein Beleg dafür, dass Internetnutzer ihre Aktivitäten aktuell in die sozialen Netzwerke verlagern. Der Effekt: Facebook generiert heute schon mehr Besuche auf Webseiten als Google. Selbst ein inhaltlich reduziertes Portal wie Twitter wird mittlerweile von 1,8 Mio. Menschen gelesen.

Facebook ermöglicht seinen Nutzern, Bilder und Videos hochzuladen oder auf Veranstaltungen hinzuweisen. Zu be-



stimten Themen können eigene Gruppen gegründet werden. Über die Pinnwand lassen sich schnell Nachrichten im eigenen Netzwerk verbreiten, die direkt nach dem Login angezeigt werden. Die Nutzer – und dazu gehören schon eine Reihe von Zahnärzten und Zahntechnikern – legen im ersten Schritt eine eigene Profilseite in Facebook an. Das ist kostenlos und mit geringen Vorkenntnissen ohne die Hilfe Dritter möglich. Danach liegt es nahe, einmal die Profile anderer Zahnärzte oder Zahntechnikermeister zu suchen und sich ein paar Ideen abzugucken. Das gelingt mit der Suchfunktion und Begriffen wie „Zahnarzt“ oder „Zahntechniker“. Um den Charakter des Profils erkennbar zu machen, muss die Facebook-Seite mit relevantem Inhalt gefüllt werden. Welche Informationen angegeben oder hochgeladen werden, entscheidet jeder Nutzer selbst. Vorab sollte nur entschieden werden, ob die Seite privat oder betrieblich genutzt werden soll. Soll das Profil ein Teil der Kommunikation des Labors oder der Praxis sein, schließt das private Ansichten oder Fotos eher aus

## Facebook lokal?

Doch das eigentliche Interesse für Praxen und Labore besteht naturgemäß in der Ansprache lokaler Internetnutzer. Erste Praxisbeispiele, überwiegend aus dem englischsprachigen Raum, zeigen, dass es auch lokalen Unternehmen gelingt, potenzielle Kunden anzusprechen. Mittlerweile etabliert sich eine Werbe-

möglichkeit auf Facebook, die sogar soziodemografische Recherchen zulässt.

## Tipps für den Start

Kontakte kommen auch über Facebook nicht von alleine zu einer neuen Profilseite. Hier können zu Beginn Mitarbeiter oder Freunde weiterhelfen. Aber auch andere Zahnärzte oder Zahntechniker sowie die Mitarbeiter von Dentalindustriefirmen sind gerne bereit, sich mit der neuen Seite zu vernetzen.

Wer nach den ersten Schritten die Facebook-Seite mit Leben erfüllt hat,



sollte den Auftritt in die komplette Online- und Offline-Kommunikation einfließen lassen. In die Signatur einer E-Mail gehört dann selbstverständlich auch die Adresse des Facebook-Accounts.

Vieles geht auf Facebook ohne Media-Budget. Das ist in der Probephase ein klarer Vorteil. Wenn nach ein paar Monaten ein Nutzen erkennbar ist, kann in einem zweiten Schritt auch eine werbliche Aktion folgen, die dann allerdings kostenpflichtig ist.

Die wichtigste Regel: Ein Engagement auf Facebook kostet Zeit. Wer also keine Zeit in seinen Auftritt investieren will, sollte sich kein Profil einrichten. In der Regel genügen zu Beginn ca. 30 bis 60 Minuten pro Woche. ◀◀

# DENTALZEITUNG

**B V D** Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

**AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR**



## ABONNIEREN SIE JETZT!

Bestellung auch online möglich unter:  
[www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

**25,- Euro/Jahr**  
statt 34,- Euro  
6 Ausgaben

Praxis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ja, ich abonniere die **DENTALZEITUNG** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 25,- 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.: 03 41/4 84 74-2 00  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://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 \_\_\_\_\_

Dentaldepots bieten qualifizierte und kompetente Unterstützung

# Bei der Praxis- und Laborplanung Fehler vermeiden

**Praxis- und Laborplanung ist eine differenzierte Dienstleistung der Dentaldepots in Deutschland. Norbert Hahn, Leiter des Bereichs Praxis- und Laboreinrichtungen der NWD Gruppe, erläutert im Gespräch die damit verbundenen Möglichkeiten am Beispiel der NWD Gruppe.**

Markus Brakel/Düsseldorf

■ **Den eigentlichen Wirrwarr** liefern schon die zahlreichen Bestimmungen, Verordnungen und Vorschriften, die es einzuhalten gilt, wenn jemand eine Zahnarztpraxis oder ein Dentallabor einrichten möchte, nicht zu vergessen die baulichen und installationstechnischen Anforderungen seitens der Gerätehersteller für die Aufstellung und Inbetriebnahme von medizinischen und labor-technischen Anlagen. Obendrauf kommt dann noch das, was sich der Einzelne individuell so vorstellt. Das betrifft etwa die

Ausstattung für eine bestimmte Fachrichtung, die ein Zahnarzt favorisiert, oder andere Vorgaben, die mit persönlichen Vorstellungen zu tun haben. „Das allein sind schon genügend Gründe, eine Fachplanung auch in Fachhände zu geben“, glaubt Norbert Hahn, Leiter des Bereichs Praxis- und Laboreinrichtungen der NWD Gruppe. „Eine solche Planung ist bei einem Dentaldepot grundsätzlich besser aufgehoben als bei normalen Bauträgern, Architekten oder Designern.“

Hahns Überzeugung scheint einleuchtend, wenn man sich näher mit einschlägigen Vorschriften wie dem Medizin-Produkte-Gesetz oder den Richtlinien des Robert Koch-Instituts auskennt. Dazu kommen häufig auch funktionale Aspekte sowie Aspekte vorausschauender Art, die nur der erfahrene Fachmann schon vorab in die Planungen einzubauen weiß. Das Streben nach Innovation ist ein ständiger Prozess. Kammern, Fachgruppen und -verbände, Industrie und Handel haben fortlaufend neue Konzepte und Technologien im Fokus, Zahnmedizin zu optimieren, für Patient und Behandlungsteam, für die Praxis und das zahntechnische Labor.

Wie weit die Planungshilfe jeweils reichen soll, kann der Interessent selbst festlegen: Bei der NWD Gruppe kann der Kunde zu Beginn aus einem Leistungsspektrum genau das wählen, was er für seine Planung Hilfe benötigt. „Wir können bei den Grundlagen anfangen und die genaue Aufgabenstellung klären, liefern die Beratung zum gesamten Leistungsbedarf für das jeweilige Projekt und machen auch eine Bestandsaufnahme, die sich mit der konkreten Umsetzung in einem Objekt beschäftigt“, umreißt Norbert Hahn die Vorgehensweise bei NWD.

Nachdem also zunächst zu klären ist, welche Vorstellungen der jeweilige Klient in Bezug auf seine Praxis oder sein Labor hat, kann in einem nächsten Schritt die

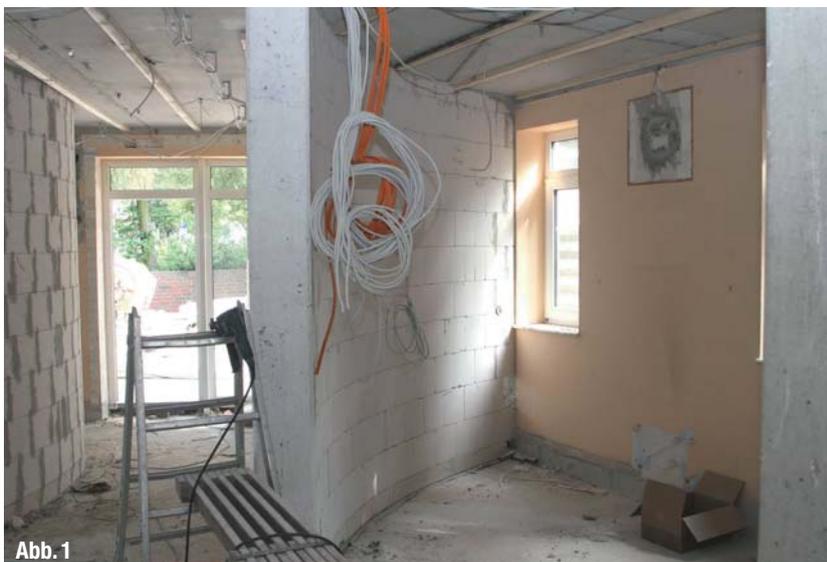


Abb. 1

▲ **Abb. 1:** Die Planung der Praxis von Dr. Susanne Wagner in Wardenburg wurde von der NWD Gruppe von Anfang an betreut.

Entwurfsplanung erfolgen. „Hier werden sämtliche Planungskonzepte unter Berücksichtigung funktionaler Aspekte noch einmal durchgearbeitet, abschließend erfolgt die Darstellung des Gesamtentwurfs“, erläutert Hahn.

Ein wichtiges Pfund, mit dem Dentaldepots bei der Planungsberatung wuchern können, verbirgt sich hinter dem Begriff der „dental-spezifischen Installationscheckliste“. Hier geht es um die Ausführungsplanung und Hilfestellung zur Kostenermittlung der bauseitigen Installationen. Dabei müssen sämtliche Vorschriften wie die des RKI oder des MPG sowie Besonderheiten, wie sie etwa für Eingriffs- oder Sterilisationsräume gelten, mitberücksichtigt werden. Hinzu kommt die gewünschte Ausstattung der Arbeitsplätze, die ebenfalls strengen Regelungen unterliegt.

Ist dieser Part konzeptionell geklärt, erfolgen die zeichnerischen Darstellungen üblicherweise im Maßstab 1:50. Es können aber auch Detailplanungen – etwa für technische Geräte – in 1:1-Zeichnungen dargestellt werden. Auch notwendige individuelle „atmosphärische“ Gestal-



Abb. 2



Abb. 3

▲ Abb. 2: Der Blick zu den unterschiedlichen Behandlungszimmern in der neuen Praxis von Dr. Wagner. ▲ Abb. 3: Ein Spiel mit Licht, Form und Farbe.

tungswünsche werden eingearbeitet. Was dann noch fehlt, sind die detaillierten Installationspläne für sämtliche Gewerke innerhalb des Projekts. Das betrifft die Sanitär- und Elektroinstallationen, insbesondere auch die Beleuchtung, die EDV-Ausstattung etc. und die Strahlenschutzplanung.

„Darüber hinaus bieten wir bei der NWD Gruppe auch Objektüberwachungen an“, so Norbert Hahn. Mitarbeiter klären dann mit den Handwerkern vor Ort die einzelnen Arbeitsschritte und können offene Fragen beantworten.

„Es hat sich bewährt, dass wir bei NWD schon seit vielen Jahren auf computeranimiertes Design (CAD) für solche Planungen zurückgreifen. So können beispielsweise Planungsänderungen sehr schnell aktualisiert und visualisiert werden.“

Für aufwendige fachspezifische Projekte, wie sie die Einrichtung eines Dentallabors oder einer Zahnarztpraxis darstellen, ist die Beratung durch ein Dentaldepot nach Auffassung von Norbert Hahn ein guter Weg, um unliebsame und unvorhersehbare Überraschungen zu vermeiden, die zudem sehr kostenintensiv sein können.

„Wer bei einem solchen Vorhaben nicht alle Faktoren in seinen Planungen berücksichtigt, wird Schiffbruch erleiden“, ist Hahn überzeugt. Mit der fachlichen Expertise eines Dentaldepots lässt sich ein solches Desaster sicher vermeiden. ◀◀



Abb. 4



Abb. 5

▲ Abb. 4: Der Empfangsbereich der Praxis. ▲ Abb. 5: Im großen Prophylaxezimmer befinden sich die Putzschule und der Prophylaxeshop.

>> **KONTAKT**

**NWD Gruppe**  
Schuckertstraße 21  
48153 Münster  
Tel.: 02 51/7 77 55 80  
[www.nwd-gruppe.de](http://www.nwd-gruppe.de)

**P**

**SAUBERKEIT UND FRISCHE BEGINNT BEREITS IM MUND**

**KENNZIFFER 0781**

Den Traum, allein mit einer Mundspülung Karies und Parodontitis verhindern zu können, kann man leider noch nicht erfüllen. Aber ALPRO MEDICAL kann mit der Mundspüllösung Alprox vor Plaque und Zahnstein schützen und das Zahnfleisch stärken. Alprox dient zur täglichen Ergänzung bei der Zahnpflege, beseitigt unangenehmen Mundgeruch und bekämpft die Mikroorganismen\* in der Mundhöhle. Die gebrauchsfertige alkoholfreie Mundspüllösung ist universell einsetzbar, sie dient auch zur Anwendung in Mundspül- und Ultraschallgeräten. Ebenso unterstützt Alprox den Heilungsprozess bei Entzündungen von Zahnfleisch (Gingivitis), Zahnbett (Parodontitis) und Mundschleimhaut (Sto-



färbungen ausgeschlossen. Durch das dezente Pfefferminzaroma sorgt die Mundspülung der Firma ALPRO für einen frischen Atem. Alprox dient zur Reinigung und Pflege der Mundhöhle und Zahnfleischtaschen während und nach der Parodontosebehandlung. Einsetzbar ist Alprox zur Reinigung und Pflege während und nach der Entfernung von Zahnstein und Konkrementen und kann auch zum Spülen des Wurzelkanals eingesetzt werden.

Die universell einsetzbare und gebrauchsfertige Spüllösung ist in zwei Lieferformen erhältlich. Mit der beigelegten Alprox-Dosierkappe ist eine einfache und sichere Dosierung aus der 250-ml-Flasche und der 1-Liter-Flasche möglich.

**ALPRO MEDICAL GMBH**

Mooswiesenstraße 9  
78112 St. Georgen im Schwarzwald  
Tel.: 0 77 25/93 92-0  
E-Mail: info@alpro-medical.de  
[www.alpro-medical.de](http://www.alpro-medical.de)

matitis). Alprox ist frei von Chlorhexidin, so sind die in der Literatur beschriebenen Geschmacksveränderungen und Zahnver-

\*insbesondere Bakterien, die Zahnbeläge, Zahnfleischartzündungen und Mundgeruch verursachen.

**P**

**EMS WILL ES WISSEN**

**KENNZIFFER 0782**

Seit dem 1. Mai können prophylaxeaffine Zahnarztpraxen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz an einer honorierten EMS-Umfrage teilnehmen. Als Belohnung winkt ein Original Swiss Instrument PS im Wert von 118 €. Um das Instrument PS kostenlos zu erhalten, muss die Praxis zu allererst ins Internet und unter [www.die-1PS-Frage.com](http://www.die-1PS-Frage.com) ein paar Fragen zum Thema Prophylaxe in der Zahnarztpraxis beantworten. Mit Leichtigkeit und nur wenigen Klicks kommt man zum



▲ Das prägnante und aufmerksamkeitsstarke Logo begrüßt die Besucher auf der Aktionsseite [www.die-1PS-Frage.com](http://www.die-1PS-Frage.com)

Ende des Fragebogens und erhält als Dank per Post ein Original Swiss Instrument PS. Das Instrument wird in einer attraktiven Geschenkbox mit zahlreichen weiteren Informationen rund um das Thema Prophylaxe geliefert. Die Anzahl der zu gewinnenden Instrumente ist auf fünftausend Stück und auf einen Teilnehmer pro Praxis limitiert. Darum sollte jede interessierte Zahnarztpraxis schnellstmöglich ins Netz, um an dieser am 30. September 2010 endenden Kampagne teilzunehmen.

Mit der Aktion möchte man bei EMS zeigen, dass die Qualität der EMS Swiss Instruments sich gegenüber den zahlreichen No-Name-Ultraschallinstrumenten deutlich unterscheidet. Dank der ausgewogenen Abstimmung der i.Piezon Technologie mit den feinen Oberflä-

chen der EMS Instrumente wird es möglich, dem Patienten eine nahezu schmerzfreie Ultraschallbehandlung zu ermöglichen, so EMS. Inzwischen arbeitet man in vielen Zahnarztpraxen mit der Original Methode

Piezon und nutzt die Leistungsfähigkeit der EMS-Geräte in Verbindung mit dem breiten Sortiment an Instrumenten.

Eins der erfolgreichsten Scaling-Instrumente ist das EMS Instrument PS, das sich laut EMS für die meisten Fälle von Zahnsteinentfernungen eignet. Ausgezeichnet von der CRA (Clinical Research Association, USA), löst das Original Perio Slim (PS) Instrument von EMS demnach rund 90 Prozent aller Belagsprobleme.



▲ Instrument PS zum Entfernen von Konkrementen, auch aus tiefen Parodontaltaschen in allen Quadranten.

**EMS  
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS  
GMBH**

Schatzbogen 86  
81829 München  
Tel.: 0 89/42 71 61-0  
Fax: 0 89/42 71 61-0  
E-Mail: info@ems-ch.de  
[www.ems-ch.de](http://www.ems-ch.de)

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

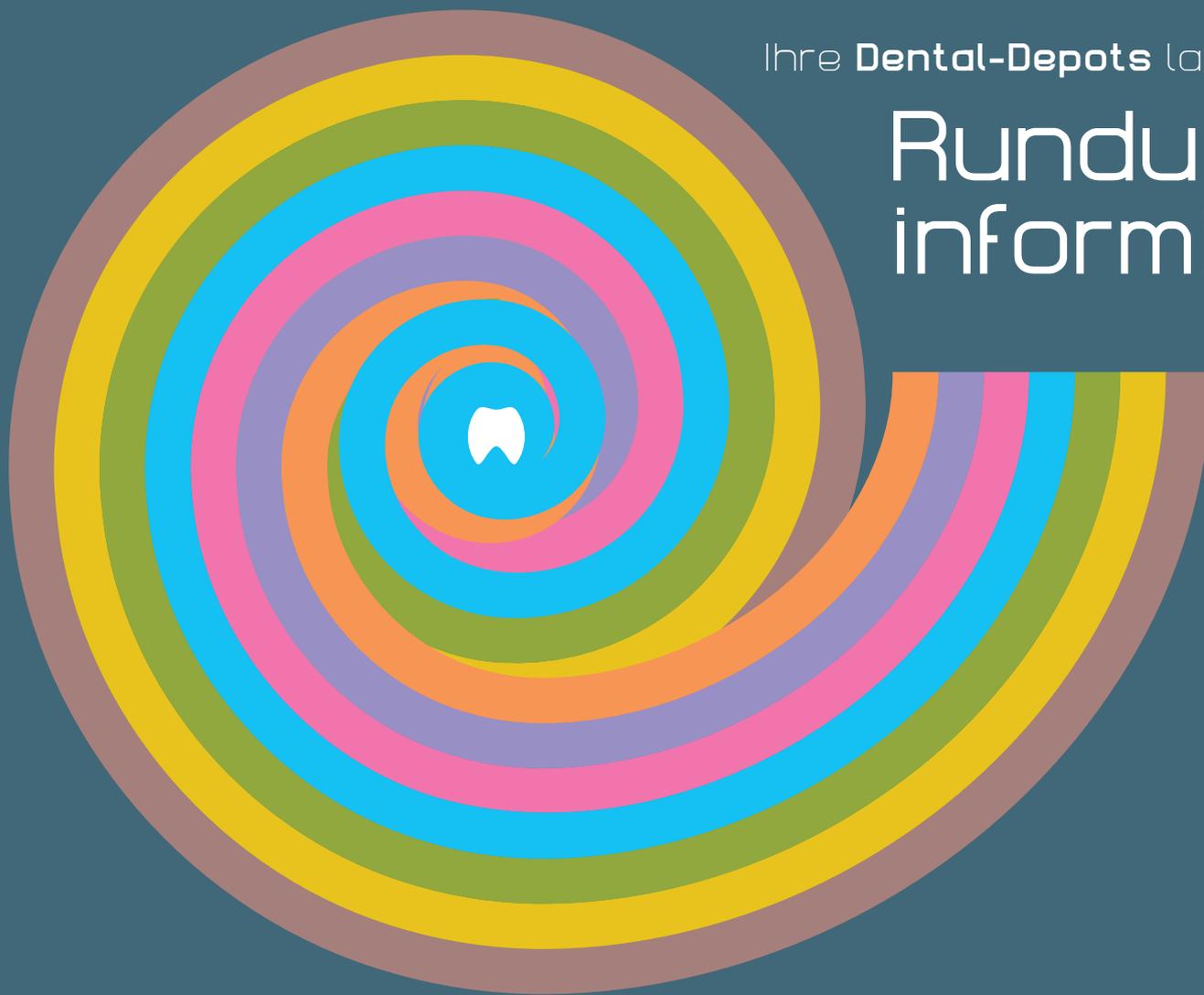
Über 150 Aussteller informieren zu 60.000 Produkten aus den Bereichen:



Einrichtung / Einheiten  
Diagnostik / Analytik  
Restauration / Prothetik  
Hygiene / Umweltschutz  
Prophylaxe / Parodontologie  
Management / Kommunikation  
Zahntechnik

Ihre Dental-Depots laden ein

# Rundum informiert



Die Fachmessen für den Praktiker:

[www.fachdental-leipzig.de](http://www.fachdental-leipzig.de)  
**Leipzig**  
Freitag  
17.09.  
13:00-19:00 Uhr  
Samstag  
18.09.  
09:00-14:00 Uhr  
Halle: 4



[www.norddental.de](http://www.norddental.de)  
**Hamburg**  
Freitag  
24.09.  
14:00-20:00 Uhr  
Samstag  
25.09.  
10:00-15:00 Uhr  
Halle: A1



[www.infodental-duesseldorf.de](http://www.infodental-duesseldorf.de)  
**Düsseldorf**  
Freitag  
01.10.  
15:00-21:00 Uhr  
Samstag  
02.10.  
09:00-15:00 Uhr  
Halle: 8a



[www.fachdental-bayern.de](http://www.fachdental-bayern.de)  
**München**  
Samstag  
16.10.  
09:00-17:00 Uhr  
Halle: A6



[www.messe-stuttgart.de/fachdental](http://www.messe-stuttgart.de/fachdental)  
**Stuttgart**  
Freitag  
29.10.  
11:00-18:00 Uhr  
Samstag  
30.10.  
09:00-16:00 Uhr  
Halle: 4



[www.infodental-mitte.de](http://www.infodental-mitte.de)  
**Frankfurt**  
Freitag  
12.11.  
14:00-19:00 Uhr  
Samstag  
13.11.  
09:00-16:00 Uhr  
Halle: 5.0 + 5.1





**MEDIZINISCHE ZAHNPASTA BEI SCHMERZEMPFLINDLICHEN ZÄHNEN** **KENNZIFFER 0801**

Seit Mai 2010 bietet GABA eine Desensibilisierungspaste auf Basis der innovativen Pro-Argin Technologie zur Verwendung in zahnärztlichen Praxen an. Ab sofort ergänzt der Spezialist für orale Prävention dieses Angebot um eine Zahnpasta für die tägliche häusliche Mundhygiene, basierend auf derselben Technologie.

Etwa 30 Prozent der Bevölkerung leiden an Dentinhypersensibilität (DHS). Diese kann die Lebensqualität stark beeinträchtigen.

**GABA GMBH**

Berner Weg 7  
79539 Lörrach  
Tel.: 0 76 21/9 07-0  
E-Mail: info@gaba.com  
[www.gaba-dent.de](http://www.gaba-dent.de)



DHS verursacht Schmerzen bei der täglichen Mundhygiene und kann sich deshalb negativ auf die Mundgesundheit auswirken. Herkömmliche Produkte basieren meist auf der Desensibilisierung des Nervs. Hierbei wird lediglich ein Symptom bekämpft.

Mit der neuen elmex SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta steht den Patienten

ein täglich verwendbares Produkt zur Verfügung, das bei direktem Auftragen mit der Fingerspitze für eine Minute sofort DHS an ihrem Entstehungsort bekämpft. Die Wirkstoffkombination aus der natürlichen Aminosäure Arginin und Kalziumkarbonat dringt schon bei einmaliger Anwendung in die Dentintubuli ein und verschließt sie.



**ZWEI SPITZENTEAMS FÜR DEN ENDODONTISCHEN ERFOLG** **KENNZIFFER 0802**

EndoSuccess Retreatment beinhaltet sechs Ultraschallspitzen für eine vollständige orthograde Endodontologie. So dient die diamantierte ET 18D-Minispitze zum zügigen Entfernen von infiziertem Wanddentin, von Kalzifizierungen und Füllmaterialien. Für das Sondieren des Kanals empfiehlt sich der ET BD-Ansatz, der außen wie eine kugelförmige Mikrofräse geformt ist. ET 20 eignet sich zum Extrahieren von Füllmaterialien, Silberstiften und gebrochenen Instrumenten im koronalen Kanaldrittel; und ET-PR ist eine kurze Spitze mit besonderer



▲ Während der Operation, Spitze AS 9D (Apikale Chirurgie/Klinischer Fall, Dr. B. Khayat [Frankreich]).

Power zum Lösen von Stiften und Kronen.

**Ti-Nb für mehr Elastizität und Widerstandskraft!**

**Das Bahnbrechende an den beiden Spitzen ET 25 und ET 25S, die für die Behandlung in stark gekrümmten Kanälen vorgeformt werden können, ist die einzigartige Titanium-Niobium-Legierung (Ti-Nb). Sie ist im Vergleich zu Nickel titan biokompatibler und bürgt vor allem für mehr Elastizität, Widerstandsfähigkeit und Formgedächtnis. Die zwei filigranen Spitzen leiten die Vibrationen zielgerichtet weiter – für ein effizientes Aufbereiten und effektives Abtragen bis in die Isthmen! Für besonders lange und gerade Wurzelkanäle ist zusätzlich noch die Spitze ET 25L (ebenfalls mit Ti-Nb-Legierung) optional erhältlich. Die fünf neuen Ultraschallspitzen im Kit Endo-Success Apikale Chirurgie wurden speziell für Endodontologen**

und Kieferchirurgen entwickelt, die das Arbeiten mit dem OP-Mikroskop gewohnt sind.

**Effiziente Kanalpräparation direkt an der Infektionsquelle**

Dem neuen mikrochirurgischen Endodontologie-Konzept „3-6-9“ von Satelec folgend, ist die Universalspitze AS 3D das erste Instrument der Arbeitssequenz mit einer Länge von 3 mm, es folgen AS 6D (6 mm) und AS 9D (9 mm) für besonders komplizierte Fälle im koronalen Drittel. Die beiden kurzen gebogenen Ultraschallspitzen AS LD und AS RD sind vor allem für die endodontische Behandlung an Prämolaren indiziert.

Die neuen Mikrospitzen der Instrumentenkits EndoSuccess Retreatment und Apikale Chirurgie, die ab sofort in einer exklusiven Edelstahlbox erhältlich sind, werden mit einer mittleren Arbeitsleistung und einer hohen Amplitude eingesetzt (CCS-Farbcode Gelb auf dem Display der Newtron- und Piezotome-Ultraschallgeneratoren) – für eine minimalinvasive Kanalpräparation mit minimalem Fehlerrisiko.

**ACTEON GERMANY GMBH**

Industriestraße 9  
40822 Mettmann  
Tel.: 0 21 04/95 65 10  
Fax: 0 21 04/95 65 11  
E-Mail: info@de.acteongroup.com  
[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)

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

**NWD-Planmeca Flatrate**

# **Die erste Dental-Flatrate!**



**Planmeca Compact i ab**

**599,-**

**Euro/Monat \***

**\*zzgl. MwSt.**

- Preis ist inklusive einer Full-Service Flatrate.**
- 60 Monate „rundum sorglos“ – keine zusätzlichen Kosten**
- 60 Monate Planungssicherheit für Sie!**
- 60 Monate Vollfinanzierung ohne Anzahlung und ohne Restwert**

\* Alle Preise in Euro. Die Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen MwSt. Multimedia optional gegen Aufpreis. Angebot gültig bis zum 31.12.2010. Die Finanzierungslaufzeit beträgt 60 Monate.

Infotelefon: 0251 / 777 55 50  
ccc@nwdent.de  
www.nwd.de



**NWD**  
GRUPPE



**10-LITER-GEBRAUCHSLÖSUNG**

**KENNZIFFER 0821**



Mit seinen hochwertigen Hygieneprodukten ist Dürr Dental in Deutschland die Nummer eins. Seine Produkte bietet das Unternehmen in den bewährten handlichen 2,5-Liter-Flaschen an. In Zukunft werden nun alternativ fünf Gebrauchslösungen auch in

10-Liter-Gebinden erhältlich sein – mit einem klaren Preisvorteil für den Anwender.

**Bedürfnisse der Praxen stehen im Mittelpunkt**

Die Dürr System-Hygiene steht für höchsten Schutz vor potenziell krankheitsauslösenden Keimen in allen Bereichen: Flächen, Instrumente, Hände und Spezialbereiche, wie zum Beispiel Sauganlagen. Das etablierte Farbsystem der Produkte in Grün, Blau, Rosa und Gelb sorgt für Sicherheit in der Praxis und verhindert Verwechslungen. „Einfach logisch, einfach sicher“ ist das be-

kannte Versprechen der Dürr System-Hygiene.

Das Unternehmen belegt mit diesem Produktprogramm im deutschen Dentalmarkt den 1. Platz, wie aktuelle Zahlen der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) belegen. Auch weltweit zählt Dürr Dental zu den führenden Anbietern. Die Gründe dafür liegen in einer stetigen, an den Bedürfnissen der modernen Zahnarztpraxis orientierten Weiterentwicklung der Produktpalette. Dürr Dental-Produkte erfüllen höchste qualitative Anforderungen, was jederzeit durch unabhängige Gutachten belegt werden kann.

**Großgebilde für mehr Wirtschaftlichkeit**

Alternativ zu den beliebten 2,5-Liter-Flaschen werden ab sofort fünf Gebrauchslösungen der Premium-Produkte auch in 10-Liter-Gebinden erhältlich sein – ein ausgesprochen wirtschaftliches Angebot.

Dabei handelt es sich um die Schnelldesinfektionspräparate FD 322, FD 333 sowie FD 366 sensitive, die Händedesinfektion HD 410 und die Abdruckdesinfektion MD 520.

**DÜRR DENTAL AG**

Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 0 71 42/7 05-3 38  
Fax: 0 71 42/7 05-4 41  
E-Mail: zimmermann.f@duerr.de  
[www.duerr.de](http://www.duerr.de)



**ABSAUGANLAGEN: FLEXIBEL UND AUSBAUFÄHIG**

**KENNZIFFER 0822**

CATTANI Deutschland präsentiert zwei kompakte Absauganlagen: Turbo-Smart und Turbo-HP. Leistungsstark in der Saugkraft – 1.400 l/min bis 1.700 l/min Luftdurchsatz – und zuverlässig in seiner Funktion ist der Turbo-Smart. Eine voll elektronisch geregelte Saugmaschine, die über eine dynamisch selbst regelnde Leistungselektronik verfügt, stellt dem Zahnarzt eine stetig konstante Saugleistung zur Verfügung. Gleichzeitig ist durch eine Modulation der Frequenzen (85 bis 110 Hz) eine bedarfsgesteuerte Leistung möglich. Wichtiges Entscheidungskriterium bei der Wahl eines Saugsystems ist die zukünftige Aus-



baufähigkeit der Geräte. Idealerweise sollten sie bei einer Praxiserweiterung oder erhöhtem Leistungsbedarf erweiterbar sein.

Der Turbo-Smart erfüllt diese Ansprüche. Die Maschine ist in der Grundversion (Version A) für zwei gleichzeitig arbeitende Behandlungsplätze ausgelegt, durch ein Software-Update kann diese auf vier Behandlungseinheiten (Version B) erweitert werden. Der kleine Bruder des Turbo-Smart – Turbo-HP – mit seiner statischen Saugmaschine ist für Praxen geeignet, in denen eine fixe Anzahl von Behandlungseinheiten abgesehen ist.

Diese Absauganlage ist in verschiedenen modularen Bauweisen erhältlich: für zwei, drei beziehungsweise vier Arbeitsplätze. Auch bei diesem Gerät überzeugt die Leistungsstärke von 1.000 l/min bis 2.150 l/min Luftdurchsatz.

In beiden Absauganlagen wurde der Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 18 integriert. Dieser nach dem Tornadoprinzip arbeitende Amalgamabscheider erzielt eine Abscheiderate von 98,3 Prozent bei einem Flüssigkeitsdurchsatz von 18 l/min.

**CATTANI DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG**

Scharnstedter Weg 20  
27637 Nordholz  
Tel.: 0 47 41/1 81 98-0  
E-Mail: info@cattani.de  
[www.cattani.de](http://www.cattani.de)

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



**SIGMA DENTAL PLATINUMSPONSOR DER ESMD 2010**

**KENNZIFFER 0831**



Nach dem großen Erfolg des Gründungskongresses 2008 der ESMD (European Society of Microscope Dentistry) mit Teilnehmern aus 29 Ländern erwarten die Kongressteilnehmer erneut hochkarätige Referenten mit aktuellen Themen aus dem

**SIGMA DENTAL SYSTEMS  
EMASDI GMBH**

Heideland 22  
24976 Handewitt  
Tel.: 04 61/9 57 88-0  
E-Mail: [vertrieb@sigmadental.de](mailto:vertrieb@sigmadental.de)  
[www.sigmadental.de](http://www.sigmadental.de)

vielschichtigen Bereich der Dental-Mikroskopie. Zusätzlich werden auch wieder zahlreiche Hands-on-Kurse angeboten, zu denen man sich separat anmelden kann.

Die ESMD widmet sich ausschließlich der Dental-Mikroskopie mit all ihren Facetten und Möglichkeiten. Aus diesem Grund präsentiert sich Sigma Dental nicht nur auf der kongressbegleitenden Ausstellung, sondern unterstützt diese hochkarätige Veranstaltung gemeinsam mit GLOBAL Surgical, dem Hersteller der GLOBAL Dental-Mikroskope, erneut als Platinumsponsor. „Aus tiefster Überzeugung unterstützen wir die ESMD und den Kongress.“ Das ist die Aussage der beiden Geschäftsführer Geert de Boer (Sigma Dental) und Jerry Garbutt (GLOBAL Surgical). Für substanzschonende und minimalinvasive Behandlungen ist eine absolute Detailerkennung die grundlegende Voraussetzung und ein Dental-Mikroskop ein Muss! Doch um die notwendige Routine im richtigen Umgang mit Mikroskopen zu erlernen, ist eine stetige und intensive Fortbildung am Mikroskop sinnvoll und notwendig. Deshalb statten Sigma Dental und GLOBAL Surgical neben



dem ESMD-Kongress auch mittlerweile europaweit regelmäßig Fortbildungen und Kongresse mit GLOBAL Tischmikroskopen aus. Der ESMD-Kongress findet vom 16.09.–18.09.2010 im Reval Hotel Litauen statt.

Ausführliche Informationen zu den Referenten und ihren Themen, das komplette Programm und der Ablauf der englischsprachigen Veranstaltung, die Übernachtungsmöglichkeiten etc. finden Sie auf der Homepage von Sigma Dental ([www.sigmadental.de](http://www.sigmadental.de)), direkt unter [www.esmd2010.com](http://www.esmd2010.com) oder bei Facebook.



**NEUES VOM ERFINDER SELBSTADHÄSIVER BEFESTIGUNGSZEMENTE** **KENNZIFFER 0832**

3M ESPE kündigt für September 2010 die Einführung von RelyX Unicem 2 Automix Selbstadhäsiver Composite-Befestigungszement an. Dank eines neuen Dosiersystems können Anwender des klinisch bewährtesten selbstadhäsiven Zements weltweit nun von einer noch einfacheren Applikation profitieren: Das Produkt wird in einer Automix-Spritze mit unterschiedlichen Aufsätzen angeboten.

Das Material in der neuen Verpackung basiert auf der gleichen Chemie wie RelyX Unicem, dem weltweit in der klinischen Anwendung bewährtesten selbstadhäsiven universellen Composite-Befestigungszement. Die Zementfamilie eignet sich für



die permanente Zementierung von Inlays, Onlays, Kronen und Brücken aus Vollkeramik, Metall oder Composite sowie von Restaurationen auf Implantat-Abutments und Wurzelstiften. In diesem Jahr kürte THE DENTALADVISOR RelyX Unicem zum „2010 Top Long-term Performer“ – und dies war nur eine unter vielen Auszeichnungen.

RelyX Unicem 2 Automix bietet eine hohe Farbbeständigkeit, eine hervorragende Haftfestigkeit und eine beeindruckende Feuchtigkeitstoleranz. Zudem zeichnet es sich durch geringe postoperative Hypersensibi-

lität und eine hohe Langzeitstabilität aus. Zementreste lassen sich schnell und einfach entfernen. „Nach den überwältigenden Ergebnissen verschiedener Anwendungstests, die bereits im Vorfeld der Markteinführung durchgeführt wurden, freuen wir uns alle sehr auf die Einführung von RelyX Unicem 2 Automix“, berichtet Carina Koppers, European Marketing Manager bei 3M ESPE.

Das neue Automix-Dosiersystem ist noch anwenderfreundlicher als der derzeit erhältliche Clicker Dispenser sowie die Aplicap- und Maxicap-Kapseln. Es sind Aufsätze in unterschiedlichen Größen erhältlich: Mixing Tips Regular für Standardanwendungen, Endo Tips für sicheres und blasenfreies Arbeiten im Wurzelkanal und spezielle Intraoral Tips für die Befestigung von Inlays und Onlays. Zudem ist das Produkt natürlich ohne jegliche Vorbehandlung des Zahns wie Ätzen, Primern und Bonden anwendbar.

**3M ESPE DEUTSCHLAND GMBH**

Carl-Schurz-Str. 1  
41453 Neuss  
Tel.: 0 21 31/14-0  
E-Mail: [innovation.de@mmm.com](mailto:innovation.de@mmm.com)  
[www.3mespe.de](http://www.3mespe.de)

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



**GRANDTEC® – STABILE BASIS MIT NEUEN GLASFASERSTREIFEN**

**KENNZIFFER 0841**

Der neue, harzprägnierte Glasfaserstrang GrandTEC® besteht aus einer Vielzahl dicht gepackter, parallel verlaufender und mit einem speziellen lichthärtenden Harz imprägnierter Glasfasern. GrandTEC® ist vor der Polymerisation formbar, kann mit herkömmlichen Polymerisationsgeräten ausgehärtet werden und ist mit allen handelsüblichen lichthärtenden Composites und Flowables kompatibel.

Weil GrandTEC® bereits mit einem Harz imprägniert ist, entfällt hier umständliches, zeitaufwendiges und häufig auch ungleichmäßiges Benetzen der Glasfaserstränge mit einem Bonding. Auftretende Kaukräfte werden gleichmäßig in der Restauration verteilt. Dies sorgt für eine deutliche Verbesserung der Biegefestigkeit und führt zu einer deut-

lich höheren Bruchresistenz der Restauration.

**Sicherheit und Komfort**

GrandTEC® lässt sich einfach mit einer feinen Schere auf die benötigte Länge kürzen. GrandTEC® ist äußerst flexibel und kann mit Instrumenten, wie man sie in der Composite-Adhäsivtechnik einsetzt, in die gewünschte Form gebracht und adaptiert werden. Mit GrandTEC® verstärkte Restaurationen lassen sich mit den gleichen Instrumenten ausarbeiten und polieren, wie sie auch für übliche Composite-Restaurationen verwendet werden.

**Breites Einsatzspektrum**

GrandTEC® gewährleistet Stabilität bei Schienung der Zähne nach kieferorthopädischer oder parodontologischer Therapie. Es kann aber auch für die Fixierung avulsierter oder gelockerter Zähne sowie für die Fragment-Fixierung nach Zahn-Fraktur eingesetzt werden. Darüber hinaus dient GrandTEC® der Verstärkung oder Herstel-



lung provisorischer Kronen und Brücken auf Composite-Basis. GrandTEC® eignet sich im Bereich der Frontzähne und Prämolaren auch für die temporäre Lückenversorgung nach Exzision und den Ersatz des fehlenden Zahnes mit einem Kunststoffzahn. Die Glasfaserstränge lassen sich hier außerdem für die temporäre oder semipermanente Versorgung einer Zahnücke unter Verwendung eines extrahierten natürlichen Zahnes verwenden. In der Prothetik sorgt GrandTEC® für die temporäre Versorgung einer Lücke während der Osseointegration nach dem Setzen eines Implantats.

**VOCO GMBH**

Postfach 7 67  
27457 Cuxhaven  
Tel.: 0 47 21/7 19-1 09  
E-Mail: info@voco.de  
[www.voco.de](http://www.voco.de)



**RESICEM – BEFESTIGUNGSKOMPOSIT MIT SPEZIALPRIMERN**

**KENNZIFFER 0842**



Mit ResiCem bietet SHOFU ein röntgenopakes, dualhärtendes Befestigungssystem mit überragenden physikalischen Eigenschaften für alle Arten von Gerüst- und Restaurationswerkstoffen an. Die Stärke

des Systems liegt in der Kombination der jeweils besten spezifischen Lösung zu einem schlüssigen, universell einsetzbaren Gesamtkonzept.

**Speziell für Zirkon- und Aluminiumoxid ...**

wurde der AZ-Primer entwickelt. Er garantiert höchste Verbundwerte zwischen der Restauration und der Zahnhartsubstanz und ist die Innovation zur dauerhaften und sicheren adhäsiven Befestigung dieser modernen Restaurationswerkstoffe.

**... und universell für alle Werkstoffe!**

Mit den ergänzenden, auf die jeweilige Werkstoffklasse abgestimmten Komponenten lässt sich ResiCem zu einem universell einsetzbaren Befestigungssystem erweitern.

Für Sinter- und Presskeramiken sowie laborgefertigte Kompositrestaurationen verwenden Sie den Porcelain Primer. Der bewährte ML Primer schafft eine sichere Verbindung zu allen Edel- und edelmetallfreien Legierungen.

Beim Einsatz von ResiCem entfällt das bisher umständliche und stark demineralisierende Anätzen von Schmelz und Dentin.

Die selbstkonditionierenden Zahnprimer A und B dringen nach Vermischen behutsam in die Mikrostrukturen von Schmelz und Dentin ein.

Die ResiCem Paste enthält zudem Fluorid abgebende und aufnehmende PRG-Füller.

Die Pastenkonsistenz gewährleistet eine einfache Applikation. Aufgrund der Standfestigkeit kann überschüssiges Material leicht und ohne Verschmieren oder Verkleben entfernt werden. Der sehr kleine Spritzenaufsatz erleichtert die direkte Anwendung und minimiert den Materialüberschuss.

Das ResiCem Basic Kit enthält 2 x 5 ml ResiCem Paste „clear“, selbstmischend, 3 ml Primer A, 2,5 ml Primer B, Zubehör AZ-Primer, Porcelain Primer und ML Primer sind separat erhältlich. Über das System informieren wir Sie gerne.

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-0  
Fax: 0 21 02/86 64-65  
E-Mail: info@shofu.de  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

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



## In besten Händen?

Sehen Sie mit Ihrer Praxis oder Ihrem Labor gelassen in die Zukunft? Werden Sie bei Ihrer täglichen Arbeit optimal unterstützt und beraten? Nutzen Sie die Chancen, die der Wandel im Dentalmarkt bietet?

**Wenn ja, dann kennen wir uns schon.**

Pluradent ist ein führendes Dentaldepot mit umfassendem Leistungsspektrum: von der individuellen Beratung über Materialien, Geräte, Planung und Innenarchitektur bis zum technischen Service.

Partnerschaftlich mit Ihnen entwickeln wir wegweisende Konzepte, die den Erfolg Ihrer Praxis und Ihres Labors auch zukünftig sichern.

**Sprechen Sie mit uns über Ihre Zukunft.**

  
pluradent

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

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

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich

**P**

**DREI NEUE INSTRUMENTENSYSTEME FÜR PIEZON MASTER SURGERY KENNZIFFER 0861**

Basierend auf dem Erfolg des Piezon Master Surgery hat man bei EMS das klinische Anwendungsspektrum erweitert. Mit dem verbesserten Angebot, auch spezieller Instrumente wie das „Sinus System“ und das „Implantat System“, bekommt der Behandler Technologien an die Hand, die ihn noch effizienter arbeiten lassen. Insgesamt sind jetzt vier weitere individuell abgestimmte Instrumente für den Bereich Perio mit einem spezifischen Instrumentendesign zur resektiven und regenerativen Parodontalchirurgie, fünf hochentwickelte Chirurgieinstrumente für sanften und gleichmäßigen Sinuslift sowie sechs spe-



▲ Das neue Implantatsystem zum einfachen Handling der chirurgischen Eingriffe.

zielle Instrumente für den Implantatbereich als vollbeschichtete Diamantinstrumente mit doppeltem Kühlsystem und besonders effizienter Debrisevakuierung erhältlich. Die Implantatinstrumente sind laut EMS für ein sicheres und schnelleres Arbeiten bei höherer Präzision prädestiniert. Die Instrumente würden sich insbesondere für vier klinische Anwendungen anbieten: für eine Implantatbettaufbereitung nach Exzision, eine Implantatbettaufbereitung nach Spaltung

des Kieferkammes, eine Implantatbettaufbereitung im Seitenzahnbereich und eine Implantatbettaufbereitung in beeinträchtigten Bereichen, auch z.B. bei schmalen Kieferkamm. Grundsätzlich können man mit den Instrumenten bei niedriger OP-Temperatur von max. 33 Grad Celsius agieren. Sie ermöglichen ein effizientes und präzises Bohren im Maxillarbereich.

Laut EMS erhöhen die piezokeramischen Ultraschallwellen des Piezon Master Surgery die Präzision und Sicherheit bei chirurgischen Anwendungen. Selektiv



▲ Für die Zahn-, Mund- und Kieferchirurgie: Der Piezon Master Surgery.

schneiden die Ultraschallinstrumente lediglich Hartgewebe. In der Parodontal-, Oral- und Maxillachirurgie sowie in der Implantologie liefert das Gerät zuverlässige Ergebnisse – nicht zuletzt wegen der einfachen Bedienung über das ergonomische Touch-Board, so EMS.

**EMS**

**ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH**

Schatzbogen 86  
81829 München  
Tel.: 0 89/42 71 61-0  
Fax: 0 89/42 71 61-60  
E-Mail: info@ems-ch.de  
[www.ems-ch.de](http://www.ems-ch.de)

**P**

**INTERNATIONAL DESIGN EXCELLENCE AWARD FÜR VALO**

**KENNZIFFER 0862**

Die Erfolgsgeschichte von VALO zieht weite Kreise: VALO erhielt Ende Juni den International Design Excellence Award (IDEA) in Bronze in der Kategorie „medical and scientific products“.

Dieser Preis wird seit 1980 vergeben und wird getragen von dem US-amerikanischen Magazin „BusinessWeek“ sowie von IDSA, der „Industrial Designers Society of America“. Das Ziel dieser Vereinigung ist es, in Wirtschaft und Öffentlichkeit Verständnis für den Beitrag eines guten Indus-



triellen Produkten aus dem Medizinbereich dabei ganz vorn behaupten.

Nach der 5-Sterne-Einstufung von VALO durch REALITY und der Listung von VALO unter den „Top 100 Produkten“ im Dental Products Report ist diese Auszeichnung nun ein weiteres gewichtiges Lob, das die Spitzenstellung der VALO-Polymerisations-

leuchte unterstreicht. Nehmen Sie VALO selbst einmal in die Hand! Terminvereinbarung unter Tel.: 0 22 03/35 92-15 oder per E-Mail: info@updental.de

trie-Designs zu Lebensqualität und Wirtschaftlichkeit zu fördern. Bewertungskriterien sind der Grad an Innovation, Ästhetik, effektive Funktion und der Einfluss auf Benutzer und Umwelt. VALO konnte sich unter

**ULTRADENT PRODUCTS, USA**

Am Westhover Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 0 22 03/35 92-0  
E-Mail: info@updental.de  
[www.updental.de](http://www.updental.de)

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

# Treffpunkt Leipzig



**neu**\*



Wir freuen uns auf Sie –  
Freuen Sie sich auf den  
neuen OMNIDENT Katalog!  
Ihr persönliches Exemplar  
liegt für Sie bereit!

**Fachdental Leipzig Halle 5 Stand 314**

**OMNI  
DENT®**  
We care. You smile.

**P**

**NEUES MODUL FÜR BILDBERATUNGSSOFTWARE BYZZ**

**KENNZIFFER 0881**

Die digitale Revolution in der Zahnarztpraxis stellt das Praxisteam vor zahlreiche Herausforderungen. Wie werden die unterschiedlichen bildgebenden Geräte verschiedenster Hersteller sinnvoll in den Praxisablauf integriert? Wie kann die Integration in das Abrechnungsprogramm sichergestellt werden? Wie werden die Bilddaten patientenspezifisch abgelegt, gesichert und wiedergefunden? Wie können die neuen Medien bestmöglich für Diagnose, Beratung und Praxismarketing eingesetzt werden?

Ob digitales Röntgen, digitale Fotografie oder Mikroskopie, byzz integriert alle gängi-



gen digitalen Geräte auf einer einheitlichen Softwareplattform. Sie sollten sich frei entscheiden können, welche Geräte Sie in Ihrer Praxis einsetzen.

- Einheitliche Bedienung und direkte Steuerung aller bildgebenden Systeme direkt aus der byzz Software – das vereinfacht die Bedienung, minimiert den Schulungsaufwand für das Praxisteam und reduziert potenzielle Fehlerquellen.
- Zentrale Bilddatenbank mit direkter Zu-

ordnung zu den Patientendaten aus der Abrechnungssoftware – das schafft eine klar strukturierte Ablage und erhöht die Datensicherheit. Sie wollen die Daten ja auch wiederfinden und sichern. Darüber hinaus unterstützt byzz Diagnose, Patientenaufklärung und Praxismarketing.

- Spezifische Bildbearbeitungsfunktionen – damit Sie das Optimale aus allen Aufnahmen herausholen.
- Verkaufs- und Beratungsunterstützung anhand von Aufklärungsbroschüren, Vorher-Nachher-Bildern, Bildkatalogen und Diashows. So können Sie Ihre Patienten optimal informieren, eine Entscheidungshilfe für die Behandlungswahl bereitstellen und die Ergebnisse professionell dokumentieren.

Mit dem neuen Modul ibyzz können Sie ausgewählte Bilder/Patientendaten mit dem iPhone/iPad synchronisieren. Einfach im Apple Store ibyzz erwerben und bei orangedental das ibyzz Modul lizenzieren. So haben Sie die Dokumentation Ihrer interessantesten Fälle immer dabei.

**ORANGEDENTAL GMBH & CO. KG**

Aspachstraße 11  
88400 Biberach  
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0  
Fax: 0 73 51/4 74 99-44  
E-Mail: info@orangedental.de  
[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

>> **BLICKPUNKT EINRICHTUNG**

**P**

**FALSCHER BEWEGUNGSABLAUFE VERMEIDEN**

**KENNZIFFER 0882**

Die Konstruktion nach ergonomischen Gesichtspunkten ist von großer Bedeutung für die Gesundheit des Praxisteam. Die Ingenieure bei A-dec legen besonderen Wert auf diesen Aspekt.

**12-Uhr-Position immer beliebter**

A-dec hat diesen Aspekt nie aus den Augen verloren und setzt dies mit dem Dreiebenen-Behandlungssystem innovativ und erfolgreich um. Entspannte Patienten und

Mitarbeiter sind das Ergebnis. Schonen Sie sich und Ihre Mitarbeiter vor den Folgen falscher Bewegungsabläufe bei der Behandlung.

A-dec bietet mit seiner Hinter-Kopf-Anwendung in dieser Hinsicht sowohl für Arzt und/oder Assistenz eine Lösung, die immer mehr Anhänger findet.



**Schnell einstellbar auf Links- oder Rechtshänder**

Linkshänder sind für A-dec keine „Exoten“, sondern eine immer größer werdende Anzahl von Anwendern. Diesen Ansprüchen wird A-dec mit seinen für Rechts- und Linkshänder adaptierbaren Geräten, die sogar montiert „im Handumdrehen“ für

den jeweiligen Anwender einstellbar sind, gerecht. Betriebssicherheit einer Behandlungseinheit ist gerade heute, „wo Zeit Geld ist“, ein weiteres herausragendes Merkmal von A-dec Produkten. A-dec ist Innovation, die den Anwender nie aus dem Auge verliert.

**EUROTEC DENTAL GMBH**

Forumstraße 12  
41468 Neuss  
Tel.: 0 21 31/1 33 34 05  
Fax: 0 21 31/1 33 35 80  
E-Mail: info@eurotec-dental.info  
[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info)

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

**P DIE GRENZENLOS FLEXIBLEN HYGIENEMODULE**

**KENNZIFFER 0891**

Die neuen Hygienemodule von INFRATRONIC SOLUTIONS bieten endlos viele Kombinationsmöglichkeiten. Die in zwei Längen und Tiefen erhältlichen Oberschränke lassen sich ganz individuell ausstatten. Neben berührungsfreien Spendern werden auch Applikationsmodule für Falthandtücher, Handschuhe, Becher und Mundschutz sowie unterschiedlich große Ablagen angeboten. Durch das neuentwickelte Befestigungssystem sind alle Module frei platzierbar und können schnell und einfach angepasst werden. Damit lassen sich INFRATRONIC SOLUTIONS Hygieneschränke vielseitig nutzen. Mit dem passenden Zubehör wird so durch wenige Handgriffe aus einem Hygieneschrank z.B. ein Materialschrank. Die Oberschränke sind ideal für jede Zahnarztpraxis als praktischer Helfer für Ordnung und einfache, hygienische Materialentnahme.

Das neue Schranksystem EUROLINE ist mit einer Tiefe von 345 mm ein Platzwunder



▲ Individuell, schnell und einfach anpassbar.

**INFRATRONIC SOLUTIONS**

Wolfslaufstraße 2  
63768 Hösbach  
Tel.: 0 60 21/45 49 10  
[www.infratronic-solutions.com](http://www.infratronic-solutions.com)

für alle Zahnarztpraxen mit einer Unterschrankzeilentiefe von 600 mm. Der kleinere SLIMLINE mit einer Tiefe von 215 mm fügt sich perfekt in bestehende Schrankzeilen mit einer Tiefe von 500 mm ein. Mit einer Breite von 1.000 oder 500 mm passen sich die Oberschränke optimal den Maßen und

der Aufteilung von gängigen Unterschrank an. Auch farblich sind keine Grenzen gesetzt.

Zur Wahl stehen unterschiedliche Farben und hochwertige Dekore. Die Fronten sind je nach Wunsch als Spiegel, Satinoglas oder in Lacobelfarben erhältlich.

**P STERILISATIONSZEILE**

**KENNZIFFER 0892**

Die Sterilisationszeile von Le-iS Stahlmöbel bietet eine deutliche Trennung zwischen der reinen und der unreinen Seite. Optisch ist die reine Seite sofort an den grünen Griffen zu erkennen, die unreine Seite ist mit roten Griffen gekennzeichnet. Außerdem sind beide Seiten durch einen Hochschrank getrennt, in dem bis zu zwei Autoklaven und die Wasseraufbereitung untergebracht werden können. Le-iS Stahlmöbel bietet auch kleinere Varianten dieses Hochschrankes an. Zusätzliche Arbeitsfläche ergibt sich durch den praktischen Auszug im Hochschrank.



▲ Effektiv arbeiten mit der Sterilisationszeile von Le-iS.

**LE-IS STAHLMÖBEL GMBH**

Friedrich-Ebert-Straße 28a  
99830 Treffurt  
Tel.: 03 69 23/8 08 84  
Fax: 03 69 23/5 13 04  
E-Mail: [service@le-is.de](mailto:service@le-is.de)  
[www.le-is.de](http://www.le-is.de)

Typisch für Le-iS Stahlmöbel überzeugt diese Lösung in Funktion, Ergonomie und Design.

Bei der Planung für die passende Lösung ist Le-iS gern behilflich. Die Möbelstrecke, ob rein oder unrein, kann je nach Raum ganz individuell mit den für die eigene Praxis funktionellsten Möbeln ausgestattet werden. Auf Wunsch kann die Sterilisationszeile um Hängeschränke für Trays oder Materialien und Sonderschränke nach Wunsch und Raum-anpassung ergänzt werden.

Individuelle Akzente können natürlich auch bei der Farbwahl gesetzt werden: Wie bei jedem unserer Produkte bietet Le-iS bei der Farbbestimmung freie Wahl zwischen allen RAL-Farben, natürlich ohne Aufpreis!

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



**PATIENTENSTUHL ZUM WOHLFÜHLEN**

**KENNZIFFER 0901**

Belmont Takara bietet mit dem Patientenstuhl „Clair“ die Möglichkeit, den Behandlungsplatz „Clesta II“ mit einem abwinkelbaren Liegesitz auszustatten. Die um 90° abklappbaren Beinauflagen am Behandlungsstuhl bieten besonders älteren, behinderten oder beratungsintensiven Patienten ein gesteigertes Wohlbefinden. Bei einer Sitzhöhe von 40 cm und der aufrechten Rückenlehne fällt dem Patienten der Einstieg genauso leicht wie das Platznehmen auf dem heimischen Sofa. Beide Füße stehen dabei fest auf dem Boden und die beiden Armauflagen werden problemlos gefunden.

Der erhöhte Wohlfühlfaktor zeigt sich bereits beim Beratungsgespräch: Der Patient sitzt dem Zahnarzt als gleichberech-



te Beinauflage erreichte Face-to-Face-Position schafft Vertrauen und bewirkt die Entspannung des Patienten.

Der abklappbare Patientenstuhl ermöglicht die für den Zahnarzt komfortable 6-Uhr-Position. Eine Untersuchung, eine Abdrucknahme oder eine Funktionsdiagnostik stehend vor dem Patienten durchzuführen, ist für den Behandler ergonomisch und bequem, während der Patient gleichzeitig von seiner Sitzposition profitiert.

Typisch für Belmont sorgen die leisen, ruhigen Bewegungsabläufe der ölhdraulisch angetriebenen Stühle für zusätzliches Wohlbefinden. Sanft folgt der Ablauf den natürlichen Körperbewegungen des Patienten,

was zur Beruhigung und Behaglichkeit beiträgt.

was zur Beruhigung und Behaglichkeit beiträgt.

**BELMONT TAKARA COMPANY EUROPE GMBH**

Berner Straße 18  
60437 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/50 68 78-0  
E-Mail: dental@takara-belmont.de  
[www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)



**DENTALE QUALITÄT – MADE IN GERMANY**

**KENNZIFFER 0902**

Die vier großen Hersteller aus dem Bereich Praxis-Einrichtung, Dürr Dental, Sirona, ULTRADENT und KaVo, kommen aus Deutschland. Dies ist weniger ein Zufall als vielmehr eine Folge des deutschen Erfindergeistes, gepaart mit Ingenieurskunst, Know-how und feinsten Produktionstechnologie.

Die Dental-Qualität – made in Germany, die sich daraus ergibt, bedeutet in erster Linie Sicherheit und Qualität für Ihre Praxis.

Alle vier Unternehmen sind Mitglieder des VDDI (Verband der Deutschen Dental-Industrie) und haben sich verpflichtet, sämt-



liche geltende Normen für Medizinprodukte zu erfüllen. Um den eigenen hohen Ansprüchen gerecht zu werden, investieren diese Firmen mit großem Engagement regelmäßig in Forschung, Produktentwicklung, Qualitätsmanagement. Das alles, um Ihnen die tägliche Arbeit ein Stück sicherer und leichter zu machen.

Damit Sie etwas mehr über diese Vorteile für sich und Ihre Praxis erfahren können, wurde eine kleine Broschüre aufgelegt, die Sie kostenlos beim Dental-Fachhandel, den vier Herstellern und beim Verlag anfordern können.

Die gemeinsame Broschüre informiert Sie über Standards und Kennzeichnungen, die für Ihre Praxis von Bedeutung sind. Sie ist auch als Checkliste bei Praxisgründung und bei Kaufentscheidung für den Bereich Einrichtungen hilfreich.

Zertifizierte Hersteller und Produkte erleichtern darüber hinaus die Dokumentation in Ihrer Praxis und die eigene Zertifizierung Ihrer Praxis.

**ULTRADENT DENTAL-MEDIZINISCHE GERÄTE GMBH & CO. KG**

Eugen-Sänger-Ring 10  
85649 Brunnthal  
Tel.: 0 89/42 09 92-70  
Fax: 0 89/42 09 92-50  
E-Mail: info@ultradent.de  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

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



**LEISTUNGSSTARKE POLYMERISATION VON VERBLENDKOMPOSITEN**

**KENNZIFFER 0911**



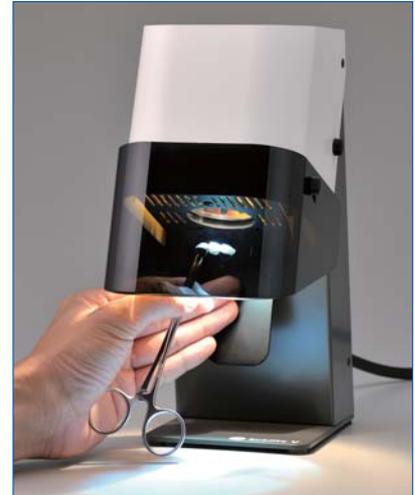
▲ Solidilite V gewährleistet eine schonende und materialgerechte Zwischen- und Endpolymerisation bei kurzer Belichtungszeit.

Die neu entwickelten Lichtpolymerisationsgeräte Solidilite V und Sublite V überzeugen durch moderne Technik, eine kompakte Bauweise und ihr ansprechendes Design. Perfekt abgestimmt auf keramisch gefüllte Mikro-Hybrid-Komposite steigern

sie, gemeinsam oder einzeln eingesetzt, die Effizienz der Arbeitsprozesse.

Das Solidilite V gewährleistet mit einer außergewöhnlich hohen Lichtleistung von 600W und einem wirkungsvollen Wärmeleitsystem eine schonende und materialgerechte Zwischen- und Endpolymerisation bei kurzer Belichtungszeit. Die einfache Bedienung wird durch drei Belichtungsprogramme (1 Min./3 Min./5 Min.) sowie individuell einstellbare Polymerisationszeiten unterstützt. Durch den höhenverstellbaren Drehteller können die Restaurationen optimal zu den Leuchtmitteln ausgerichtet und schattenfrei belichtet werden.

Das leistungsstarke Sublite V zur zeitsparenden und professionellen Vorpolymerisation ist die effiziente Ergänzung zum Solidilite V Lichthärtegerät. Selbstverständlich kann es auch in kombinierter Anwendung mit anderen Lichthärtegeräten genutzt werden. Die enorme Leistung des 150-W-Halogenstrahlers ermöglicht in nur 5 Sekunden pro Zahn die Vorpolymerisation einer aufge-



▲ Sublite V zur zeitsparenden und professionellen Vorpolymerisation.

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

**SHOFU DENTAL GMBH**

Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64-0  
Fax: 0 21 02/86 64-65  
E-Mail: info@shofu.de  
**www.shofu.de**



**NEUER LABOR-MIKROMOTOR VON NSK**

**KENNZIFFER 0912**

Die Ultimate XL-Motoren laufen jetzt noch sanfter und mit noch mehr Kraft. Das 180°-Vektor-Kontrollsystem sorgt für ein sanftes Anlaufen und Stoppen und ist Garant für effizientes und stressfreies Arbeiten. Das neu entwickelte Handstück wurde mit größter Sorgfalt unter vorrangiger Berücksichtigung ergonomischer und funktioneller Aspekte konzipiert.

Die Formgebung und der im Vergleich mit dem Vorgängermodell Ultimate 500 leichtere und kompaktere Körper reduzieren bei verbesserter Leistung die Ermüdung der Hand erheblich und verbessern das Gleichgewicht, sodass selbst das schwierigste Arbeiten über einen längeren Zeitraum merklich erleichtert wird. Der einzigartige Staubschutzmechanismus des vibrations- und ge-



▲ Ultimate XL – dem Weltstandard einen Schritt voraus.

räuscharm laufenden Handstücks sorgt für Langlebigkeit und komfortables Arbeiten. Die um etwa 30 Prozent erhöhte Spannzangenkraft ermöglicht das Arbeiten an einer größeren Bandbreite von Materialien.

Bei der neuen Ultimate XL Serie kann der Zahntechniker zwischen vier verschiedenen Steuergeräten – dem Tischsystem, dem

Tischgerät Turmsystem, dem Kniesteuersystem und dem Fußsteuersystem – wählen und damit das Steuergerät gemäß den individuellen Raum- und Benutzeranforderungen im Labor integrieren.

Die Steuergeräte überzeugen mit einem Drehzahlbereich von 1.000 bis 50.000/min. Sämtliche Funktionen des Steuergerätes im benutzerfreundlichen Design werden präzise durch den NSK-Mikromotor gesteuert. Wichtige Features sind die Laufruhe, die Auto-Cruise-Funktion, eine akustische Funktionskontrolle, ein leicht zu bedienendes Display mit einer digitalen Drehzahlanzeige und ein Fehler-Code-Display. Der einstellbare Wartungsmodus erleichtert die Labororganisation. Drei Steuergeräte verfügen über die Möglichkeit eines Anschlusses an einen Luftturbinen-Adapter. Dies ermöglicht ein schnelles Umschalten des Antriebes zwischen Luftturbinenhandstück und elektrischem Mikromotor. Beide Handstücke lassen sich dann mit einem einzigen Fuß- oder Knie-Schalter bedienen.

Die Handstücke sind in der Ausführung Torque und Compact erhältlich.

**NSK EUROPE GMBH**

Elly-Beinhorn-Str. 8  
65760 Eschborn  
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0  
Fax: 0 61 96/7 76 06-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
**www.nsk-europe.de**

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



**IMPRESSUM**

**Verlag**

**Verlagssitz**

Oemus Media AG Tel.: 03 41/4 84 74-0  
 Holbeinstraße 29 Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
 04229 Leipzig E-Mail: dz-redaktion@oemus-media.de

**Verleger**

Torsten R. Oemus 03 41/4 84 74-0 oemus@oemus-media.de

**Verlagsleitung**

Ingolf Döbbbecke 03 41/4 84 74-0 doebbecke@oemus-media.de  
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner 03 41/4 84 74-0 isbaner@oemus-media.de  
 Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller 03 41/4 84 74-0 hiller@oemus-media.de

**Projekt-/Anzeigenleitung**

Stefan Thieme 03 41/4 84 74-2 24 s.thieme@oemus-media.de

**Produktionsleitung**

Gernot Meyer 03 41/4 84 74-5 20 meyer@oemus-media.de

**Anzeigendisposition**

Marius Mezger 03 41/4 84 74-1 27 m.mezger@oemus-media.de  
 Bob Schliebe 03 41/4 84 74-1 24 b.schliebe@oemus-media.de

**Vertrieb/Abonnement**

Andreas Grasse 03 41/4 84 74-2 00 grasse@oemus-media.de

**Art Director**

Dipl.-Des. Jasmin Hilmer 03 41/4 84 74-1 18 hilmer@oemus-media.de

**Herausgeber/Redaktion**

**Herausgeber**

Bundesverband Dentalhandel e.V.  
 Unnauer Weg 7 a, 50767 Köln Tel.: 02 21/2 40 93 42  
 Fax: 02 21/2 40 86 70

**Erscheinungsweise**

Die DENTALZEITUNG erscheint 2010 mit 6 Ausgaben.  
 Es gilt die Preisliste Nr. 11 vom 1. 1. 2010

**Beirat**

Jochen G. Linneweh  
 Franz-Gerd Kühn  
 Dr. Wolfram Schön  
 Wolfgang Upmeier  
 Wolfgang van Hall (kooperatives Mitglied)

**Chefredaktion**

Dr. Torsten Hartmann 02 11/1 69 70-68 hartmann@dentalnet.de  
 (V. i. S. d. P.)

**Redaktion**

Kristin Jahn 03 41/4 84 74-1 02 k.jahn@oemus-media.de  
 Katrin Kreuzmann 03 41/4 84 74-1 13 k.kreuzmann@oemus-media.de

**Redaktionsanschrift**

siehe Verlagssitz

**Korrektorat**

Ingrid Motschmann 03 41/4 84 74-1 25 motschmann@oemus-media.de  
 E. Hans Motschmann 03 41/4 84 74-1 26 h.motschmann@oemus-media.de

**Druck**

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

**Druckauflage**

50.009 Exemplare (IWW 2/10)



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

**Bezugspreis:**

Einzelheft 5,60 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 22,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

**Verlags- und Urheberrecht:**

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



**INSERENTENVERZEICHNIS**

**Anzeigen**

Acteon	S. 17
A-dec	S. 73
ALPRO MEDICAL	S. 47
Anthos	S. 11
Belmont Takara	S. 45
BVD	S. 93
CCC	S. 79
dental bauer-gruppe	S. 67
DENTAL-UNION	S. 87
DENTSPLY	S. 25
Dürr Dental	S. 9
EMS	S. 27, S. 71
GC	S. 69
Henry Schein	S. 99
Infratronic Solutions	S. 39
J. Morita	S. 41
Karl Baisch	S. 35
KaVo	S. 19
Le-iS Stahlmöbel	S. 51
LOSER & CO	S. 33
Messe Stuttgart	S. 57
NSK	S. 7, 4, US
NWD Gruppe	S. 81
Oemus Media	S. 75
orangedental	2.US, S. 43, S. 59
Pluradent	S. 85
SCHEU-DENTAL	S. 31
SHOFU Dental	S. 53
Sigma Dental Systems	S. 61
ULTRADENT	S. 49
Ultradent Products	S. 63
VITA	S. 37
VOCO	S. 55
W&H	S. 15
XO CARE	S. 23

**Beilagen/Postkarten**

Cattani Beilage
Karl Hammacher Beilage
Kerr Beilage
Oemus Media Postkarten
Sirona Postkarte



**Oh?!**

## **Schreck lass nach!**

Das lässt sich vermeiden. Der BVD schult Mitarbeiter des Dentalfachhandels zu Vertrauenspersonen und Sicherheitsberatern. Ihre offizielle Bezeichnung heißt Medizinprodukteberater. Der Sachkenntnis und Erfahrung eines vom BVD geschulten Medizinprodukteberaters können Zahnärzte und -techniker mit Sicherheit vertrauen.

„Mein Medizinprodukteberater mit erfolgreich absolvierter Schulung bietet mir und meinem Zahntechniker sowie meinen Patienten Schutz und Sicherheit vor medizinischen und rechtlichen Risiken.“



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

**Bundesverband Dentalhandel e.V.**  
Unnauer Weg 7a • 50767 Köln  
Tel.: 0221-2409342 • Fax: 0221-2408670  
info@bvdental.de  
www.bvdental.de

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

**00000**

**GERL GMBH & Co. KG**

01067 Dresden  
Tel. 03 51/31 97 80  
Fax 03 51/3 19 78 16  
E-Mail: dresden@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Dresden**  
01097 Dresden  
Tel. 03 51/79 52 66-0  
Fax 03 51/79 52 66-29  
E-Mail: dresden@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

01099 Dresden  
Tel. 03 51/49 28 60  
Fax 03 51/4 92 86 17  
E-Mail: info.dresden@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Ost**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
01129 Dresden  
Tel. 03 51/8 53 70-0  
Fax 03 51/8 53 70-22  
E-Mail: nwd.dresden@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Görlitz**  
02828 Görlitz  
Tel. 03 51/40 54 54  
Fax 03 51/4 92 86 17  
E-Mail: goerlitz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
02977 Hoyerswerda  
Tel. 03 51/42 59-0  
Fax 03 51/42 59-22  
E-Mail: nwd.hoyerswerda@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Cottbus**  
03050 Cottbus  
Tel. 03 55/3 83 36 24  
Fax 03 55/3 83 36 25  
E-Mail: cottbus@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

03050 Cottbus  
Tel. 03 55/53 61 80  
Fax 03 55/79 01 24  
E-Mail: info.cottbus@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Ost**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
04103 Leipzig  
Tel. 03 41/7 02 14-0  
Fax 03 41/7 02 14-22  
E-Mail: nwd.leipzig@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

04103 Leipzig  
Tel. 03 41/21 59 90  
Fax 03 41/2 15 99 20  
E-Mail: info.leipzig@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental 2000**

**Full-Service-Center GmbH & CO KG**  
04129 Leipzig  
Tel. 03 41/9 04 06 61  
Fax 03 41/9 04 06 19  
E-Mail: adler.m@dental2000.net  
Internet: www.dental2000.net

**dental bauer GmbH & Co. KG**

04720 Döbeln  
Tel. 03 41/31 71 13 10  
Fax 03 41/31 71 31 20  
E-Mail: doebeln@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Halle**  
06108 Halle (Saale)  
Tel. 03 45/2 98 41-3  
Fax 03 45/2 98 41-40  
E-Mail: halle@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Dental Depot C. Klöss Dental Halle GmbH & Co. Betriebs KG**

06112 Halle (Saale)  
Tel. 03 45/5 22 22 44  
Fax: 03 45/6 85 91 88  
Internet: www.kloess-dental.de

**Garlichs & Sporreiter Dental GmbH**

06449 Aschersleben  
Tel. 03 4 73/91 18 18  
Fax 03 4 73/91 18 17

**GARLICHS & DENTEG GMBH**

06618 Naumburg  
Tel. 03 4 45/70 49 00  
Fax 03 4 45/75 00 88

**Bauer & Reif DENTAL GmbH**

**Dentalhandel und -Service**  
07381 Pößneck  
Tel. 03 36 47/41 27 12  
Fax 03 36 47/41 90 28  
E-Mail: info@bauer-reif-dental.de  
Internet: www.bauer-reif-dental.de

**dental 2000**

**Full-Service-Center GmbH & Co. KG**  
07743 Jena  
Tel. 03 36 41/4 58 40  
Fax 03 36 41/4 58 45  
E-Mail: info.j@dental2000.net  
Internet: www.dental2000.net

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

07745 Jena  
Tel. 03 36 41/29 42-0  
Fax 03 36 41/29 42 55  
E-Mail: info.jena@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**GERL GMBH & Co. KG**

**Niederlassung Vogtland**  
08523 Plauen  
Tel. 03 37 41/13 14 97  
Fax 03 37 41/13 01 14  
E-Mail: vogtland@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Altmann Dental GmbH & Co. KG**

08525 Plauen  
Tel. 03 37 41/52 55 03  
Fax 03 37 41/52 49 52  
E-Mail: info@altmann-dental.de  
Internet: www.altmann-dental.de

**Bönig-Dental GmbH**

08525 Plauen  
Tel. 03 37 41/52 05 55  
Fax 03 37 41/52 06 66  
E-Mail: info@boenig-dental.de  
Internet: www.Boenig-Dental.de

**dental bauer – vormals Wagner – GmbH & Co. KG**

09111 Chemnitz  
Tel. 03 71/56 36-1 66  
Fax 03 71/56 36-1 77  
E-Mail: chemnitz@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**MeDent GMBH SACHSEN**

**DENTALFACHHANDEL**  
09113 Chemnitz  
Tel. 03 71/35 03 86  
Fax 03 71/35 03 88  
E-Mail: info.medent@jenadental.de  
Internet: www.medent-sachsen.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

09130 Chemnitz  
Tel. 03 71/51 06-66  
Fax 03 71/51 06 71  
E-Mail: info.chemnitz@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Chemnitz**  
09247 Chemnitz  
Tel. 03 37 22/51 74-0  
Fax 03 37 22/51 74-10  
E-Mail: chemnitz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**10000**

**Dental-Depot Wolf + Hansen**

**Dental-Medizinische Großhandlung GmbH**  
10119 Berlin  
Tel. 0 30/44 04 03-0  
Fax 03 0/44 04 03-55  
E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
Internet: www.wolf-hansen.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

10589 Berlin  
Tel. 0 30/3 46 77-0  
Fax 03 0/3 46 77-1 74  
E-Mail: info.berlin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Berlin**  
10783 Berlin  
Tel. 03 0/23 63 65-0  
Fax 03 0/23 63 65-12  
E-Mail: berlin@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**

10829 Berlin  
Tel. 03 0/2 82 92 97  
Fax 03 0/2 82 91 82  
E-Mail: berlin@multident.de  
Internet: www.multident.de

**NWD Berlin**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
12099 Berlin  
Tel. 03 0/21 73 41-0  
Fax 03 0/21 73 41-22  
E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**DENTAL 2000**

**Full-Service-Center GMBH & CO. KG**  
12529 Berlin-Schönefeld  
Tel. 03 0/6 43 49 97 78  
Fax 03 41/9 04 06 19  
E-Mail: info.b@dental2000.net  
Internet: www.dental2000.net

**GOTTSCHALK DENTAL – DENTAL DEPOT**

13156 Berlin  
Tel. 03 0/47 75 24-0  
Fax 03 0/47 75 24 26  
E-Mail: kontakt@gottschalkdental.de  
Internet: www.gottschalkdental.de

**Anton Gerl GmbH**

**Niederlassung Lipske**  
13507 Berlin  
Tel. 03 0/4 30 94 46-0  
Fax 03 0/4 30 94 46-25  
E-Mail: berlin@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**NWD Berlin**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
15234 Frankfurt/Oder  
Tel. 03 35/6 06 71-0  
Fax 03 35/6 06 71-22  
E-Mail: nwd.frankfurt@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Waren-Müritz**  
17192 Waren-Müritz  
Tel. 03 91/6 43 80  
Fax 03 91/64 38 25  
E-Mail: waren@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Greifswald**  
17489 Greifswald  
Tel. 03 38 34/79 89 00  
Fax 03 38 34/79 89 03  
E-Mail: greifswald@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

17489 Greifswald  
Tel. 03 38 34/85 57 34  
Fax 03 38 34/85 57 36  
E-Mail: info.greifswald@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Rostock**  
18055 Rostock  
Tel. 03 81/49 11-4 30  
Fax 03 81/49 11-4 30  
E-Mail: rostock@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**GARLICHS & PARTNER**

**DENTAL GMBH**  
19002 Schwerin  
Tel. 04 41/9 55 95-0  
Fax 04 41/50 87 47

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

19055 Schwerin  
Tel. 03 85 59/23 03  
Fax 00 38 55/92 30 99  
E-Mail: info.schwerin@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**MULTIDENT Dental GmbH**

19063 Schwerin  
Tel. 03 85/66 20 22 od. 23  
Fax 03 85/66 20 25  
Internet: www.multident.de

**20000**

**NWD Nord**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
20097 Hamburg  
Tel. 04 0/85 33 31-0  
Fax 04 0/85 33 31 44  
E-Mail: thiel.hamburg@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Nordenta Handelsgesellschaft mbH (Versandhändler)**

22041 Hamburg  
Tel. 04 0/65 66 87 00  
Fax 04 0/65 66 87 50  
E-Mail: info@nordenta.de  
Internet: www.nordenta.de

**DENTAL 2000 GMBH & CO. KG**

22049 Hamburg  
Tel. 04 0/68 94 84-0  
Fax 04 0/68 94 84 74  
E-Mail: info.hh@dental2000.net  
Internet: www.dental2000.net

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Hamburg**  
22083 Hamburg  
Tel. 04 0/32 90 80-0  
Fax 04 0/32 90 80-10  
E-Mail: hamburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**

22113 Oststeinbek  
Tel. 04 0/51 40 04-0  
Fax 04 0/51 84 36  
Internet: www.multident.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**

Hotline Hamburg  
22419 Hamburg  
Tel. 0180/4 00 03 86  
Fax 0180/4 00 03 89  
E-Mail: hamburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**

22419 Hamburg  
Tel. 04 0/61 18 40-0  
Fax 04 0/61 18 40-47  
E-Mail: info.hamburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Lübeck**  
23556 Lübeck  
Tel. 04 51/87 99 50  
Fax 04 51/87 99-5 40  
E-Mail: luebeck@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**

**Niederlassung Kiel**  
24103 Kiel  
Tel. 04 31/3 39 30-0  
Fax 04 31/3 39 30-16  
E-Mail: kiel@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
24103 Kiel  
Tel. 04 31/5 17 77  
Fax 04 31/5 17 79  
E-Mail: kiel@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
24118 Kiel  
Tel. 04 31/79 96 70  
Fax 04 31/7 99 67 27  
E-Mail: info@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Flensburg**  
24941 Flensburg  
Tel. 04 61/90 33 40  
Fax 04 61/9 03 34 40  
E-Mail: flensburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**ADOLF GARLICH'S KG**  
**DENTAL DEPOT**  
26122 Oldenburg  
Tel. 04 41/95 59 50  
Fax 04 41/50 87 47  
E-Mail: info@garlichs-dental.de

**NWD Nord**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
26123 Oldenburg  
Tel. 04 41/9 33 98-0  
Fax 04 41/9 33 98-33  
E-Mail: nwd.oldenburg@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**WOLF-HANSEN DENTAL DEPOT**  
26123 Oldenburg  
Tel. 04 41/9 80 81 20  
Fax 04 41/98 08 12 55  
E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
Internet: www.wolf-hansen.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
26125 Oldenburg  
Tel. 04 41/9 30 80  
Fax 04 41/9 30 81 99  
E-Mail: oldenburg@multident.de  
Internet: www.multident.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
26135 Oldenburg  
Tel. 04 41/2 04 90-0  
Fax 04 41/2 04 90-99  
E-Mail: oldenburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Leer**  
26789 Leer  
Tel. 04 91/92 99 80  
Fax 04 91/92 99-8 50  
E-Mail: leer@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**ABODENT GMBH**  
27432 Bremervörde  
Tel. 0 47 61/50 61  
Fax 0 47 61/50 62  
E-Mail: contact@abodent.de  
Internet: www.abodent.de

**SUTTER & CO. DENTAL**  
27753 Delmenhorst  
Tel. 0 42 21/1 34 37  
Fax 0 42 21/80 19 90

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Bremen**  
28199 Bremen  
Tel. 04 21/3 86 33-0  
Fax 04 21/3 86 33-33  
E-Mail: bremen@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**LEICHT & PARTNER DENTAL GMBH**  
28237 Bremen  
Tel. 04 21/61 20 95  
Fax 04 21/6 16 34 47  
E-Mail: leichtHB@aol.com

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
28359 Bremen  
Tel. 04 21/2 01 10 10  
Fax 04 21/2 01 10 11  
E-Mail: info.bremen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**MSL-Dental-Handels GmbH**  
29356 Bröckel bei Celle  
Tel. 0 51 44/49 04 00  
Fax 0 51 44/49 04 11  
E-Mail: team@msl-dental-union.de  
Internet: www.dental-union.de

**dental bauer Salzwedel GmbH**  
29410 Salzwedel  
Tel. 0 39 01/3 08 44-0  
Fax 0 39 01/3 08 44-30  
E-Mail: salzwedel@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**30000**

**DEPPE DENTAL GMBH**  
30559 Hannover  
Tel. 05 11/9 59 97-0  
Fax 05 11/59 97-44  
E-Mail: info@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

**Lohrmann Dental GmbH**  
**(Versandhändler)**  
30559 Hannover  
Tel. 05 11/35 32 40-78  
Fax 05 11/35 32 40-79  
E-Mail: info@lohrmann-dental.de  
Internet: www.lohrmann-dental.de

**NETdental GmbH (Versandhändler)**  
30559 Hannover  
Tel. 05 11/35 32 40 60  
Fax 05 11/35 32 40 40  
E-Mail: info@netdental.de  
Internet: www.netdental.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
30625 Hannover  
Tel. 05 11/5 30 05-0  
Fax 05 11/5 30 05 69  
E-Mail: info@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Hannover**  
30625 Hannover  
Tel. 05 11/5 44 44-6  
Fax 05 11/5 44 44-7 00  
E-Mail: hannover@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
30659 Hannover  
Tel. 05 11/61 52 10  
Fax 05 11/6 15 21-15  
E-Mail: info.hannover@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
30853 Langenhagen/Hannover  
Tel. 05 11/53 89 98-0  
Fax 05 11/53 89 98-22  
E-Mail: hannover@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**van der Ven-Dental & Co. KG**  
32107 Bad Salzuflen  
Tel. 0 52 21/7 63 66-60  
Fax 0 52 21/7 63 66-69  
E-Mail: owl@vanderven.de  
Internet: www.vanderven.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
33100 Paderborn  
Tel. 0 52 51/16 32-0  
Fax 0 52 51/6 50 43  
E-Mail: paderborn@multident.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
33335 Gütersloh  
Tel. 0 52 41/9 70 00  
Fax 0 52 41/97 00 17  
E-Mail: info.guetersloh@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
33609 Bielefeld  
Tel. 05 21/96 78 11-0  
Fax 05 21/96 78 11-22  
E-Mail: nwd.bielefeld@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Bielefeld**  
33699 Bielefeld  
Tel. 05 21/9 22 98-0  
Fax 05 21/9 22 98 22  
E-Mail: bielefeld@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
34117 Kassel  
Tel. 05 61/81 04 60  
Fax 05 61/8 10 46 22  
E-Mail: info.kassel@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Kassel**  
34123 Kassel  
Tel. 05 61/58 97-0  
Fax 05 61/58 97-1 11  
E-Mail: kassel@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Marburg**  
35039 Marburg  
Tel. 06 42 1/6 10 06  
Fax 06 42 1/6 69 08  
E-Mail: marburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Fulda**  
36037 Fulda  
Tel. 06 61/4 40 48  
Fax 06 61/4 55 47  
E-Mail: fulda@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
37075 Göttingen  
Tel. 05 51/3 07 97 94  
Fax 05 51/3 07 97 95  
E-Mail: info.goettingen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
37081 Göttingen  
Tel. 05 51/6 93 36 30  
Fax 05 51/6 84 96  
E-Mail: goettingen@multident.de  
Internet: www.multident.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Braunschweig**  
38100 Braunschweig  
Tel. 05 31/24 23 80  
Fax 05 31/4 66 02  
E-Mail: braunschweig@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Nordost**  
38114 Braunschweig  
Tel. 05 31/58 04 96-0  
Fax: 05 31/58 04 96-22  
E-Mail: nwd.braunschweig@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Magdeburg**  
39112 Magdeburg  
Tel. 03 91/7 31 12 35 od. 36  
Fax 03 91/7 31 12 39  
E-Mail: magdeburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
39112 Magdeburg  
Tel. 03 91/6 62 53-0  
Fax 03 91/6 62 53-22  
E-Mail: nwd.magdeburg@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**dental bauer Salzwedel GmbH**  
39119 Magdeburg  
Tel. 0 3 91/6 27 26 20  
Fax 0 3 91/6 27 26 30  
E-Mail: magdeburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**DEPPE DENTAL GMBH**  
39576 Stendal  
Tel. 0 39 31/21 71 81  
Fax 0 39 31/79 64 82  
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

**GARLICH'S & FROMMHAGEN**  
**DENTAL GMBH**  
39619 Arendsee  
Tel. 03 93 84/2 72 91  
Fax 03 93 84/2 75 10

**40000**

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Düsseldorf**  
40472 Düsseldorf  
Tel. 02 11/22 97 52-0  
Fax 02 11/22 97 52-29  
E-Mail: duesseldorf@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
40547 Düsseldorf  
Tel. 02 11/5 28 10  
Fax 02 11/52 81 25-0  
E-Mail: info.duesseldorf@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Hasenbeck Multident Dental GmbH**  
40885 Ratingen  
Tel. 02 11/02/5 65 98-0  
Fax 02 11/02/5 65 98-30  
E-Mail: ratingen@multident.de  
Internet: www.multident.de

**NWD Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark  
Tel. 02 161/5 73 17-0  
Fax 02 161/5 73 17 22  
E-Mail: alpha.moenchengladbach@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
42275 Wuppertal-Barmen  
Tel. 02 02/2 66 73-0  
Fax 02 02/2 66 73-22  
E-Mail: nwd.wuppertal@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Dortmund**  
44263 Dortmund  
Tel. 02 31/9 41 04 70  
Fax 02 31/43 39 22  
E-Mail: dortmund@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
44269 Dortmund  
Tel. 02 31/56 76 40-0  
Fax 02 31/56 76 40-10  
E-Mail: info.dortmund@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NDW Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
45127 Essen  
Tel. 02 01/8 21 92-0  
Fax 02 01/8 21 92-22  
E-Mail: alpha.essen@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
45128 Essen  
Tel. 02 01/24 74 60  
Fax 02 01/22 23 38  
E-Mail: info@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Anton Gerl GmbH**  
**Niederlassung Knapp & Lammering**  
45136 Essen  
Tel. 02 01/89 64 00  
Fax 02 01/89 64 0 64  
E-Mail: essen@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
45219 Essen-Kettwig  
Tel. 0 20 54/95 28-0  
Fax 0 20 54/8 27 61  
E-Mail: nwd.essen@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

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

**van der Ven-Dental & Co. KG**  
47269 Duisburg  
Tel. 02 03/76 80 80  
Fax 02 03/76 80 81 11  
E-Mail: info@vandervn.de  
Internet: www.vandervn.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
47805 Krefeld  
Tel. 0 21 51/9 35 73-0  
Fax 0 21 51/9 35 73-40  
E-Mail: krefeld@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
48149 Münster  
Tel. 02 51/8 26 54  
Fax 02 51/8 27 48  
E-Mail: info.muenster@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**NWD Nordwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
48153 Münster  
Tel. 02 51/76 07-0  
Fax 02 51/7 80 75 17  
E-Mail: nwd.muenster@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**KOHLSCHEIN DENTAL TEAM  
MÜNSTERLAND (KDM)**  
48341 Altenberge  
Tel. 0 25 05/9 32 50  
Fax 0 25 05/93 25 55  
E-Mail: info@kdm-online.de  
Internet: www.kdm-online.de

**NWD Nordwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
49074 Osnabrück  
Tel. 05 41/3 50 52-0  
Fax 05 41/3 50 52-22  
E-Mail: nwd.osnabrueck@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Osnabrück**  
49084 Osnabrück  
Tel. 05 41/9 57 40-0  
Fax 05 41/9 57 40-80  
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**50000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
50354 Hürth b. Köln  
Tel. 0 22 33/4 03 99-0  
Fax 0 22 33/4 03 99-20  
E-Mail: info.koeln@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**MPS Dental GmbH**  
50858 Köln  
Tel. 0 22 34/95 89-0  
Fax 0 22 34/95 89-2 39  
E-Mail: mps.koeln@nwdent.de  
Internet: www.mps-dental.de

**dentimed  
Dental GmbH**  
50996 Köln  
Tel. 02 21/9 92 23 50  
Fax 02 21/43 32 11  
E-Mail: info@dentimed.de  
Internet: www.dentimed.de

**Anton Gerl GmbH**  
50996 Köln  
Tel. 02 21/54 69 10  
Fax 02 21/5 46 91 15  
E-Mail: koeln@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Anton Gerl GmbH  
Niederlassung Aachen**  
52062 Aachen  
Tel. 02 41/94 30 08-55  
Fax 02 41/94 30 08-28  
E-Mail: aachen@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**NWD Alpha  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
52074 Aachen  
Tel. 02 41/9 60 47-0  
Fax 02 41/9 60 47-22  
E-Mail: alpha.aachen@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Anton Gerl GmbH  
Niederlassung Bonn**  
53111 Bonn  
Tel. 02 28/96 16 27 10  
Fax 02 28/96 16 27 19  
E-Mail: bonn@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Bonn**  
53111 Bonn  
Tel. 02 28/72 63 50  
Fax 02 28/72 63-5 55  
E-Mail: bonn@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**HESS & SCHMITT**  
54292 Trier  
Tel. 06 51/4 56 66  
Fax 06 51/7 63 62  
E-Mail: dental@hess-schmitt.de

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
55120 Mainz  
Tel. 0 61 31/6 20 20  
Fax 0 61 31/62 02 41  
E-Mail: info@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
56068 Koblenz  
Tel. 02 61/91 49 77-0  
Fax 02 61/91 49 77-11  
E-Mail: info.koblenz@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**BRUNS + KLEIN  
DENTALFACHHANDEL GMBH**  
56072 Koblenz  
Tel. 02 61/92 75 00  
Fax 02 61/9 27 50 40  
E-Mail: info@bk-dental.de  
Internet: www.BK-Dental.de

**NWD Rhein-Ruhr  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
57078 Siegen  
Tel. 02 71/8 90 64-0  
Fax 02 71/8 90 64-33  
E-Mail: nwd.siegen@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Gerl GmbH**  
58097 Hagen  
Tel. 0 23 31/8 50 63  
Fax 0 23 31/88 01 14  
E-Mail: hagen@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
59067 Hamm  
Tel. 0 23 81/79 97-0  
Fax 0 23 81/79 97 99  
E-Mail: hamm@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**NWD Rhein-Ruhr  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
59439 Holzwickede (Dortmund)  
Forum I Airport  
Tel. 0 23 01/29 87-0  
Fax 0 23 01/29 87-22  
E-Mail: nwd.dortmund@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**60000**

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
60388 Frankfurt am Main  
Tel. 0 61 09/50 88-0  
Fax 0 61 09/50 88 77  
E-Mail: frankfurt@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Grill & Grill Dental  
ZNL der Altschul-Dental GmbH**  
60388 Frankfurt am Main  
Tel. 0 69/94 20 73-0  
Fax 0 69/94 20 73-18  
E-Mail: info@grillugrill.de  
Internet: www.grillugrill.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
60528 Frankfurt am Main  
Tel. 0 69/26 01 70  
Fax 0 69/26 01 71 11  
E-Mail: info.frankfurt@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**C. Klöss Dental GmbH & Co. Betriebs-KG**  
61118 Bad Vilbel-Dortelweil  
Tel. 0 61 01/70 01  
Fax 0 61 01/6 46 46  
E-Mail: c.kloess@kloess-dental.de  
Internet: www.kloess-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Offenbach**  
63067 Offenbach  
Tel. 0 69/82 98 30  
Fax 0 69/82 98 32 71  
E-Mail: offenbach@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH  
Zentrale**  
63225 Langen  
Tel. 0 61 03/7 57 50 00  
Fax 08000-4000 44  
E-Mail: info@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Anton Kern GmbH  
Niederlassung Aschaffenburg**  
63739 Aschaffenburg  
Tel. 0 60 21/2 38 35  
Fax 0 60 21/2 53 97  
E-Mail: aschaffenburg@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Wiesbaden**  
65189 Wiesbaden  
Tel. 06 11/3 61 70  
Fax 06 11/36 17 46  
E-Mail: wiesbaden@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Multident Frankfurt GmbH**  
65929 Frankfurt am Main  
Tel. 0 69/34 00 15-0  
Fax 0 69/34 00 15-15  
Internet: www.multident.de

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
66111 Saarbrücken  
Tel. 06 81/6 85 02 24  
Fax 06 81/6 85 01 42  
E-Mail: altschulsb@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
66115 Saarbrücken  
Tel. 06 81/70 95 50  
Fax 06 81/7 09 55 11  
E-Mail: info-saarbruecken@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**SAAR-DENTAL-DEPOT  
DREHER NACHF. GMBH**  
66130 Saarbrücken  
Tel. 06 81/9 88 31-0  
Fax 06 81/9 88 31-9 36  
E-Mail: info@saar-dental.de  
Internet: www.saar-dental.de

**dental bauer GmbH & Co. KG  
Niederlassung St. Ingbert**  
66386 St. Ingbert  
Tel. 0 68 94/9 98 35-0  
Fax 0 68 94/9 98 35-99  
E-Mail: st.ingbert@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Homburg**  
66424 Homburg  
Tel. 0 68 41/6 70-51  
Fax 0 68 41/6 70-53  
E-Mail: homburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**HalbGEWACHS  
Dental GmbH & Co. KG**  
67434 Neustadt a.d.W.  
Tel. 0 63 21/39 40-0  
Fax 0 63 21/39 40-92  
E-Mail: halbgewachs.neustadt@nwdent.de  
Internet: www.dentaldepot-halbgewachs.de

**dental bauer GmbH & Co. KG  
Niederlassung Mannheim**  
68165 Mannheim  
Tel. 06 21/43 85 01-0  
Fax 06 21/43 85 01-13  
E-Mail: manheim@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Mannheim**  
68219 Mannheim  
Tel. 06 21/8 79 23-0  
Fax 06 21/8 79 23-29  
E-Mail: manheim@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**funck-Dental-Medizin GmbH  
Heidelberg**  
69121 Heidelberg  
Tel. 0 62 21/47 92-0  
Fax 0 62 21/47 92 60  
E-Mail: info@funckdental.de  
Internet: www.funckdental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
69126 Heidelberg  
Tel. 0 62 21/30 00 96  
Fax 0 62 21/30 00 98  
E-Mail: info.heidelberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
69469 Weinheim  
Tel. 0 62 01/94 63-0  
Fax 0 62 01/1 61-18  
E-Mail: info.weinheim@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**70000**

**NWD Südwest  
Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
70499 Stuttgart  
Tel. 07 11/9 89 77-0  
Fax 07 11/9 89 77-2 22  
E-Mail: swd.stuttgart@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**dental bauer – vormals Wagner –  
GmbH & Co. KG**  
70563 Stuttgart  
Tel. 07 11/61 55 37-3  
Fax 07 11/61 55 37-4 29  
E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**dental bauer GmbH & Co. KG  
Niederlassung Stuttgart**  
70563 Stuttgart  
Tel. 0 7 11/76 72 45  
Fax 0 7 11/76 72 46-0  
E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
70565 Stuttgart  
Tel. 07 11/71 50 90  
Fax 07 11/7 15 09 50  
E-Mail: info.stuttgart@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG  
Niederlassung Stuttgart**  
70567 Stuttgart  
Tel. 0 7 11/25 25 56-0  
Fax 0 7 11/25 25 56-29  
E-Mail: stuttgart@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Lohrmann Dental GmbH  
(Versandhändler)**  
71554 Weissach im Tal  
Tel. 0 71 91/4 95 39 30  
Fax 0 71 91/4 95 39 59  
E-Mail: info@lohrmann-dental.de  
Internet: www.lohrmann-dental.de

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

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
72072 Tübingen  
Tel. 0 70 71/97 77-0  
Fax 0 70 71/97 77 50  
E-Mail: info@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
73037 Göppingen  
Tel. 0 71 61/67 17-132/148  
Fax 0 71 61/67 17-153  
E-Mail: info.goepfingen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Karlsruhe**  
76135 Karlsruhe  
Tel. 0 7 21/86 05-0  
Fax 0 7 21/86 52 63  
E-Mail: karlsruhe@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Dentina GmbH (Versandhändler)**  
78467 Konstanz  
Tel. 0 75 31/9 92-0  
Fax 0 75 31/99 22 70  
E-Mail: info@dentina.de  
Internet: www.dentina.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Konstanz**  
78467 Konstanz  
Tel. 0 75 31/98 11-0  
Fax 0 75 31/98 11-33  
E-Mail: konstanz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**dental bauer - vormals BDS - GmbH**  
78467 Konstanz  
Tel. 0 75 31/9 42 36-0  
Fax 0 75 31/9 42 36-2  
E-Mail: konstanz@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**dental EGGERT**  
78628 Rottweil  
Tel. 0 7 41/74 00-0  
Fax 0 7 41/1 74 00-5 00  
E-Mail: info@dental-eggert.de  
Internet: www.dental-eggert.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Freiburg**  
79106 Freiburg  
Tel. 0 7 61/4 00 09-3  
Fax 0 7 61/4 00 09-33  
E-Mail: freiburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
79108 Freiburg  
Tel. 0 7 61/1 52 52-0  
Fax 0 7 61/1 52 52-52  
E-Mail: info.freiburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer - vormals BDS - GmbH**  
79111 Freiburg  
Tel. 0 7 61/45 26 50  
Fax 0 7 61/4 52 65 65  
E-Mail: freiburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**80000**

**BAUER & REIF DENTAL GMBH**  
**DENTALHANDEL UND -SERVICE**  
80336 München  
Tel. 0 89/76 70 83-0  
Fax 0 89/76 70 83-26  
E-Mail: INFO@bauer-reif-dental.de  
Internet: www.bauer-reif-dental.de

**NWD Bayern**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
80336 München  
Tel. 0 89/68 08 42-0  
Fax 0 89/68 08 42-66  
E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
80339 München  
Tel. 0 89/97 89 90  
Fax 0 89/97 89 91 20  
E-Mail: info.muenchen@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**mdf**  
**MEIER KUNZE DENTAL FACHHANDEL**  
**GMBH**  
81369 München  
Tel. 0 89/74 28 01 10  
Fax 0 89/74 28 01 30  
E-Mail: muenchen@mdf-im.net  
Internet: www.mdf-im.net

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung München**  
81673 München  
Tel. 0 89/46 26 96-0  
Fax 0 89/46 26 96-19  
E-Mail: muenchen@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
83026 Rosenheim  
Tel. 0 80 31/9 01 60-0  
Fax 0 80 31/9 01 60-11  
E-Mail: info.rosenheim@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**mdf**  
**MEIER DENTAL FACHHANDEL GMBH**  
83101 Rohrdorf  
Tel. 0 80 31/72 28-0  
Fax 0 80 31/72 28-1 00  
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net  
Internet: www.mdf-im.net

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
84034 Landshut  
Tel. 0 8 71/4 30 22-20  
Fax 0 8 71/4 30 22-30  
E-Mail: info.landshut@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Bauer & Reif Dental GmbH**  
**Dentalhandel und -Service**  
86152 Augsburg  
Tel. 0 8 21/50 90 30  
Fax 0 8 21/50 90 31  
E-Mail: augsburg@bauer-reif-dental.de  
Internet: www.bauer-reif-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
86152 Augsburg  
Tel. 0 8 21/3 44 94-0  
Fax 0 8 21/3 44 94 25  
E-Mail: info.augsburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
**Niederlassung Augsburg**  
86156 Augsburg  
Tel. 0 8 21/5 87 02 22  
Fax 0 8 21/5 87 02 96  
E-Mail: augsburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Augsburg**  
86156 Augsburg  
Tel. 0 8 21/4 44 99 90  
Fax 0 8 21/4 44 99 99  
E-Mail: augsburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Kempten**  
87439 Kempten  
Tel. 0 8 31/5 23 55-0  
Fax 0 8 31/5 23 55-49  
E-Mail: kempten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
88214 Ravensburg  
Tel. 0 7 51/36 21 00  
Fax 0 7 51/3 62 10 10  
E-Mail: info.ravensburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Weingarten**  
88250 Weingarten  
Tel. 0 7 51/5 61 83-0  
Fax 0 7 51/5 61 83-22  
E-Mail: weingarten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
89073 Ulm  
Tel. 0 7 31/92 02 00  
Fax 0 7 31/9 20 20 20  
E-Mail: info.ulm@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
**Niederlassung Ulm**  
89075 Ulm  
Tel. 0 7 31/15 92 87-0  
Fax 0 7 31/15 92 87-29  
E-Mail: ulm@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Ulm**  
89077 Ulm  
Tel. 0 7 31/9 74 13-0  
Fax 0 7 31/9 74 13 80  
E-Mail: ulm@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**90000**

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
90411 Nürnberg  
Tel. 0 9 11/5 21 43-0  
Fax 0 9 11/5 21 43-10  
E-Mail: info.nuernberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Nürnberg**  
90482 Nürnberg  
Tel. 0 9 11/95 47 50  
Fax 0 9 11/9 54 75 23  
E-Mail: nuernberg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**dental bauer – vormals Wagner –**  
**GmbH & Co. KG**  
90482 Nürnberg  
Tel. 0 9 11/5 98 33-0  
Fax 0 9 11/5 98 33-2 22  
E-Mail: nuernberg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Sico-Dentaldepot GmbH**  
91056 Erlangen  
Tel. 0 9 1 31/99 10 66  
Fax 0 9 1 31/99 09 17  
E-Mail: info@sico-dental.de

**dental EGGERT**  
**Niederlassung Ansbach**  
91522 Ansbach  
Tel. 0 9 81/20 36 73 02  
Fax 0 9 81/20 36 73 03  
E-Mail: ansbach@dental-eggert.de  
Internet: www.dental-eggert.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
93051 Regensburg  
Tel. 0 9 41/9 45 53 08  
Fax 0 9 41/9 45 53 38  
E-Mail: info.regensburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**dental bauer - vormals Wagner -**  
**GmbH & Co. KG**  
93055 Regensburg  
Tel. 0 9 41/78 53 33  
Fax 0 9 41/78 53 35-5  
E-Mail: regensburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
94036 Passau  
Tel. 0 8 51/9 59 72-0  
Fax 0 8 51/9 59 72 19  
E-Mail: info.passau@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**AMERTSMANN DENTAL GMBH**  
94036 Passau  
Tel. 0 8 51/8 86 68 70  
Fax 0 8 51/8 94 11  
E-Mail: info@amertsmann.de  
Internet: www.amertsmann.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
95028 Hof  
Tel. 0 9 2 81/17 31  
Fax 0 9 2 81/1 65 99  
E-Mail: info.hof@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Altman Dental GmbH & Co. KG**  
96047 Bamberg  
Tel. 0 9 51/9 80 13-0  
Fax 0 9 51/20 33 40  
E-Mail: info@altmandental.de  
Internet: www.altmandental.de

**Bönig-Dental GmbH**  
96050 Bamberg  
Tel. 0 9 51/9 80 64-0  
Fax 0 9 51/2 26 18  
E-Mail: info@boenig-dental.de  
Internet: www.Boenig-Dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
97070 Würzburg  
Tel. 0 9 31/35 90 10  
Fax 0 9 31/3 59 01 11  
E-Mail: info.wuerzburg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**Gerl GmbH**  
97076 Würzburg  
Tel. 0 9 31/3 55 01-0  
Fax 0 9 31/3 55 01-13  
E-Mail: wuerzburg@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Anton Kern GmbH**  
**Dental-Med. Großhandel**  
97080 Würzburg  
Tel. 0 9 31/90 88-0  
Fax 0 9 31/90 88 57  
E-Mail: info@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.de

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Suhl**  
98527 Suhl  
Tel. 0 3 6 81/30 90 61  
Fax 0 3 6 81/30 90 64  
E-Mail: suhl@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.de

**GERL GMBH & Co. KG**  
**Niederlassung Thüringen**  
98547 Viernau  
Tel. 0 3 6 8 47/4 05 16  
Fax 0 3 6 8 47/4 10 41  
E-Mail: thuringen@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Henry Schein Dental Depot GmbH**  
99084 Erfurt  
Tel. 0 3 61/60 13 09-0  
Fax 0 3 61/60 13 09-10  
E-Mail: info-nuernberg@henryschein.de  
Internet: www.henryschein.de

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
99097 Erfurt  
Tel. 0 3 61/4 21 04 43  
Fax 0 3 61/5 50 87 71  
E-Mail: erfurt@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**Pluradent AG & Co. KG**  
**Niederlassung Erfurt**  
99198 Erfurt  
Tel. 0 3 62 03/6 17-0  
Fax 0 3 62 03/6 17-13  
E-Mail: erfurt@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

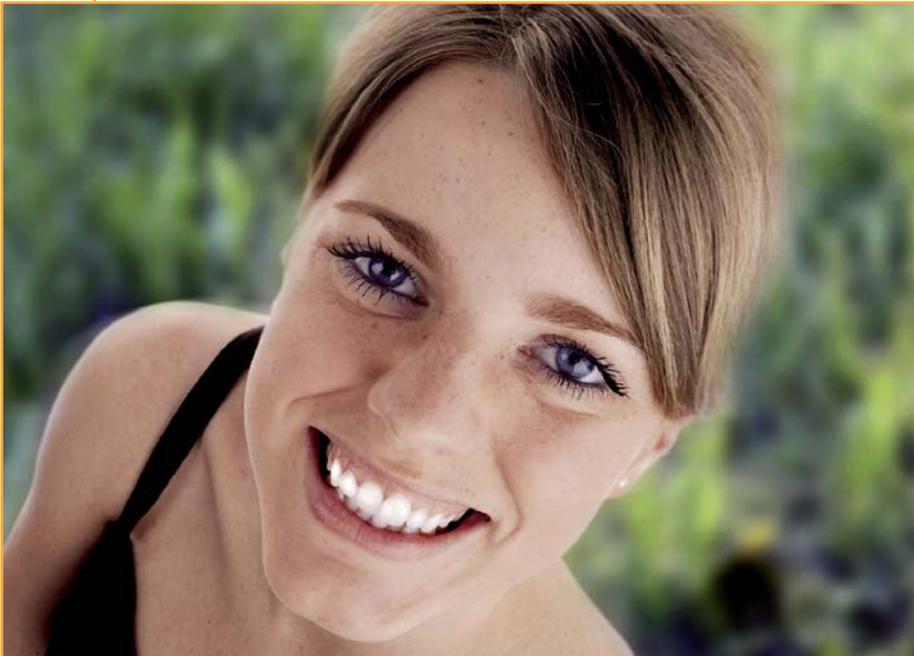
# Wer lacht, lebt gesünder

Wissenschaftler sind sich sicher, dass Lachen die Lungenfunktion verbessert, das Gehirn mit Sauerstoff versorgt, die Immunabwehr steigert und Stresshormone abbaut.

## Lachen ist sozialer Klebstoff

Die positiven Wirkungen des Lachens haben auch mit einer gesellschaftlichen Komponente zu tun. „Lachen ist sozialer Klebstoff“, so Carsten Niemitz von der Freien Universität Berlin. So wird aus Höflichkeit gelacht, wenn der Vorgesetzte einen Witz erzählt.

Man kaschiert eigene Defizite mit einer Portion Selbstironie. Oder aber die Zugehörigkeit zu einer Gruppe ist entscheidend. So lachen Mitglieder einer Reisegruppe, die sich untereinander nicht kennen, am ersten Reisetag signifikant häufiger.



## Fähigkeit zu lachen angeboren

Der Schweizer Forscher Willibald Ruch ist überzeugt, dass die Fähigkeit zu lachen angeboren ist. Es gibt sogar Menschen, die mit einer Dosis Lachgas keine Miene verziehen. Andere Wissenschaftler vertreten die Ansicht, dass Lachen nicht erlernt werden muss. Kleinkinder können bis zu 500-mal täglich lachen. Erziehung und gesellschaftliche Zwänge vermindern das Lachen mit zunehmendem Alter.

## Lachen als Therapie

Seit den 80er-Jahren des 20. Jahrhunderts wird in den USA das Lachen therapeutisch eingesetzt. Inzwischen gibt es auch in vielen europäischen Ländern humorvolle Visiten mit Clowns, die dafür sorgen, dass kranke Kinder das Leben etwas leichter nehmen können. Aber auch in Seniorenheimen hat

Weitere Beispiele zeigen die vielfältigen Auswirkungen des Lachens: So steigt durch Lachen im Speichel und im gesamten Hals-Nasen-Rachenraum die Konzentration von Immunglobulin A an. Die körpereigenen Abwehrstoffe verhindern dort Bakterien und Viren, die Schnupfen, Husten, Halsweh, Erkältung und Grippe verursachen.

Wissenschaftler der Loma-Linda-Universität, Kalifornien, fanden heraus, dass während des Lachens die Produktion von körpereigenen Killerzellen deutlich ansteigt.

Selbst grundloses oder gar geübtes Lachen zeigt Wirkung. Ilona Papousek, Professorin für Neuropsychologie an der Universität Graz, hatte in ihrer Studie mit Schlaganfallpatienten vier Wochen lang Lach-Yoga trainiert und signifikant niedrigere Blutdruckwerte gemessen als in einer Vergleichsgruppe. Der indische Arzt Madan Kataria hatte 1995 das Lach-Yoga, auch Hasya-Yoga genannt, entwickelt. Dabei werden bestimmte Techniken des absichtlichen, grundlosen Lachens mit Atemübungen des Hatha-Yoga kombiniert.

Im Neurologischen Therapiezentrum in Köln werden die Auswirkungen bei Patienten mit neurologischen Erkrankungen, wie zum Beispiel Multiple Sklerose, Schlaganfall oder Parkinson, mit denen von Patienten verglichen, die an einer Clown-Therapie teilnahmen.

sich der Einsatz der lustigen Besucher bewährt. Vor allem bettlägerige Senioren und Demenzkranke blühen unter den Besuchern regelrecht auf. Sie zeigen wieder Neugier und Freude und finden Kraft zur Kommunikation. Der soziale Rückzug wird so für einige Zeit unterbrochen.

## Tag der Zahngesundheit 2010

Am 25. September 2010 ist wieder „Tag der Zahngesundheit“. Bundesweit wird mit zahlreichen lokalen Veranstaltungen das diesjährige Motto „Gesund beginnt im Mund – Lachen ist gesund“ in den Fokus gerückt.

Die Initiative proDente bietet Zahnärzten und Zahn-technikern zum „Tag der Zahngesundheit“ ein umfassendes Aktionspaket an. Es enthält ein Online-Memory-Spiel, welches auf der eigenen Webseite eingebunden werden kann. Außerdem liegt dem Paket eine Präsentations-CD und zahlreiche Patientenbroschüren bei. Es kann unter 01805/55 22 55 für 10,00 € bestellt werden.





# DENTALE INNOVATIONEN

HENRY SCHEIN®



Dentale Innovationen in Ihre Praxis zu integrieren erfordert eine konsequente, bedarfsgerechte und unabhängige Beratung. Die Produktspezialisten von Henry Schein unterstützen Sie kompetent und partnerschaftlich bei der Realisierung Ihrer Projekte. Dabei stehen Sie im Mittelpunkt unseres Handelns:

- unabhängige Beratung sowie Geräte-/Softwaredemonstration
- umfassende Betreuung in allen relevanten Entscheidungsphasen
- optimale Integration in Ihre Praxis
- Schulung für Sie und Ihr Praxisteam
- kompetenter After-Sales-Service von Spezialisten in Ihrer Nähe

Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten finden Sie unter [www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)

HENRY SCHEIN®  
DENTAL DEPOT

Erfolg verbindet.

# Ti-Max X

eXtreme Premium Series

Premium-Winkelstücke der NSK Ti-MaxX-Serie – fortschrittlichste Technologie im eleganten, ergonomischen Design

- **Titankörper** – für unerreichte Leichtigkeit und Haltbarkeit
- kratzfeste **DURACOAT** Beschichtung – perfekter Grip und ansprechende Optik über die gesamte Lebensdauer
- **Clean-Head-System** – zur bestmöglichen Vermeidung aerosolbedingter Kontamination
- **Keramik-Kugellager** bzw. **X-Getriebe** – perfekte Laufruhe und Haltbarkeit
- **Ultra-Push-Selbstspannfutter** – sicherer Halt des Bohrers und komfortable Bedienung des Spannmechanismus



**X25L**  
1:1 Übertragung

**X15L**  
4:1 Untersetzung

**X12L**  
10:1 Untersetzung

**X10L**  
16:1 Untersetzung

**X95L**  
1:5 Übersetzung



**X65L**  
1:1 Übertragung

**X57L**  
16:1 Untersetzung



## Ti-Max M40

**M40 LED**  
Elektrischer Mikromotor



NSK Ti-Max X Instrumente – in Verbindung mit dem NSK Ti-Max M40 LED Mikromotor jetzt mit LED-Licht:

- **klarere Sicht** dank natürlicher Tageslichtqualität.
- **Kosteneinsparungen** aufgrund der um ein Vielfaches höheren Lebensdauer von LEDs im Vergleich zu Halogenbirnchen
- **mehr Sicherheit** aufgrund geringerer Wärmeentwicklung und Augen schonendem Licht.

Passende Motorschläuche für alle gängigen Gerätetypen erhältlich!

**X75L**  
128:1 Untersetzung

**X55L**  
4:1 Untersetzung



Thermodesinfizierbar



135°C Autoklavierbar bis max. 135 °C

