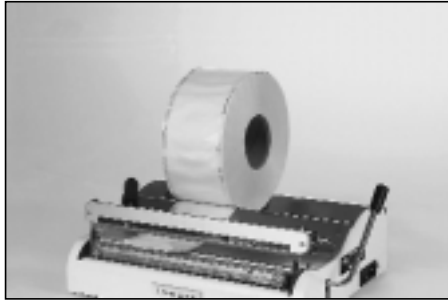


Das hawo-Siegelgerät
hd 270 MS-8 gewähr-
leistet eine optimale
Verschlussicherheit.



lie ist transparent, sodass man genau sehen kann,
was sich in der Verpackung befindet.

Verschlussicherheit durch Heißsiegel- geräte

Neben dem Material ist die Verschlussicherheit ein
zentrales Kriterium für die Qualität der Verpackung.

5 Praxis-Tipps für fehlerfreies Versiegeln

1. Benutzen Sie nur professionelle, für den Hospi-
talebereich geeignete Siegelgeräte!
Siegelgeräte, bei denen ein Siegelparameter ma-
nuell ausgeführt wird, sind in der Zahnarztpraxis
undenkbar (z. B. einfache Küchengeräte). Sie bieten
keinen Schutz.
2. Achten Sie auf validierbare Verpackungsmateria-
lien!
Selbstsiegelbare Verpackungen sind nicht validier-
bar, da sie manuell vom Anwender verschlossen
werden. Eine Reproduzierbarkeit kann nicht ge-
währleistet werden.
3. Lassen Sie dem Füllgut genug Raum!
Unterdimensionierte Verpackungen führen zur
Überfüllung des Beutels und somit zu einer fehler-
haften Siegelnaht.
4. Sichern Sie spitzen oder scharfkantiges Füllgut!
Die Verpackung und die Siegelnaht werden bei
mangelnder Sicherung beschädigt – die Sterilität
ist nicht mehr gewährleistet.
5. Auf die richtige Entnahme kommt es an!
Eine Entnahme des Sterilguts darf nur durch ein
Trennen der Siegelnaht und nicht durch ein „Durch-
brechen“ des Papiers erfolgen. Achten Sie deshalb
auf einen Überstand zwischen Siegelnaht und Fo-
lienende von mindestens 1 cm.

Nur das Heißversiegeln mit einem Siegelgerät nach
DIN 58953 gewährleistet eine optimale Verschluss-
icherheit und garantiert Sterilität bis zur Behandlung.
Dabei müssen die Parameter Anpressdruck und Sie-
gelzeit fix eingestellt sein, sodass die Qualität der Sie-
gelung nicht vom Anwender abhängig ist. Einfache
Haushaltssiegelgeräte sind demnach in der Zahn-
arztpraxis undenkbar. Ebenso sind Verpackungssys-
teme, die vom Anwender manuell (selbstklebend)
verschlossen werden (Self-Seal-Pouches), nicht zu
empfehlen, da sie nicht nach den Vorgaben der ISO
9001:2000 reproduzierbar sind.

Für den Zahnarzt bedeutet die richtige Verpa-
ckung zweierlei: Zum einen gewährt sie die Sterilität
der Instrumente bis zur Verwendung und somit den
Schutz des Patienten vor nosokomialen (postoperati-
ven) Infektionen. Zum anderen ist sie wichtig als Ab-
sicherung, da der Nachweis der Patientensicherheit
erbracht werden kann (Reproduzierbarkeit der Pro-
zesse).

Bei einer Kaufentscheidung sollten folgende Krite-
rien beachtet werden:

- Verpackungssystem: Entscheiden Sie sich bei Ih-
rem Verpackungssystem für die praktische Einzel-
verpackung.
- Siegelgerät: Entspricht das Siegelgerät den Anfor-
derungen der DIN 58953 Teil 7?
- Sterilisator: Wählen Sie beim Kauf eines neuen
Sterilisators einen Dampfsterilisator (Autoklav)
mit Vakuumfunktion, der den neuesten Sicher-
heitsstandards entspricht. ◀◀

>> FAZIT

Verpacken von Sterilgut ist ein zentraler Bestand-
teil der Instrumentenaufbereitung in der zahnärzt-
lichen Praxis. Dieser Anforderung wird der Zahn-
arzt mit dem richtigen Verpackungsmaterial und
dem fehlerfreien Verschließen der Sterilgutver-
packung gerecht. Das hygienische Erscheinungs-
bild der Praxis wird durch einzeln verpackte Ins-
trumente weiter unterstützt. Wichtig ist jedoch,
dass die Verpackung erst vor den Augen des Pa-
tienten geöffnet wird, um die Sterilität der Instru-
mente bis zur Behandlung zu gewährleisten. Qua-
litätsorientiertes Denken und der Schutz des Pa-
tienten machen das einwandfreie Verpacken der
Instrumente zurecht zu einem Schlüsselfaktor in
der Sicherheitskette der Instrumentenaufberei-
tung.

Neue Software für Cerec inLab

Grünling und Wax-up bearbeiten

Mit einer **deleatur Innovation** für den Dentallabormarkt wird sich die Sirona Dental Systems auf der IDS in Köln präsentieren. Die Einsatzmöglichkeiten des flexiblen CAD/CAM-Systems wurden durch neue Software-Applikationen grundlegend erweitert. Auf der Messe wird die Herstellung von dreigliedrigen Vollkeramik-Brücken aus Zirkonoxid sowie die CAD/CAM-gestützte Vermessung von konventionell hergestellten Wax-up-Modellationen als Basis für die Vollkeramik-Restauration demonstriert. Vor gut einem Jahr als wirtschaftliches und hochpräzises System für die Herstellung von Kronenkäppchen und Brücken aus Vollkeramik am Markt eingeführt, erhält Cerec inLab hiermit völlig neue Einsatzmöglichkeiten.

Autor: Rdaktion

■ **Ein einfacher Programmbefehl genügt**, und CEREC inLab errechnet auf der Grundlage dreidimensionaler CAD/CAM-Daten die Dimensionen für die Konstruktion. Dabei wird der Schrumpfungsprozess durch das spätere Sintern des Grünlings von der Software automatisch berücksichtigt.

Der Dentaltechniker kann seine individuell gestaltete Wachsmodellation vom CEREC inLab-System CAD/CAM-vermessen lassen. Dabei werden die Mindestschichtstärke und die Verbindungsquerschnittsfläche der Konnektoren automatisch kontrolliert und gegebe-

nenfalls durch die Software selbstständig optimiert. Anschließend fräst das System die Konstruktion aus dem keramischen Material seiner Wahl deleatur heraus.

„Indem der Zahntechniker jetzt auch deleatur Zirkonoxid mit unserem CAD/CAM-System CEREC inLab bearbeiten kann, sind ihm alle Optionen der vollkeramischen Konstruktion an die Hand gegeben. Sirona bietet mit dieser Technologie den Dentallaboren eine qualitativ, technisch und nicht zuletzt wirtschaftlich überzeugende Lösung“, erläutert Sirona-Vorstandsvorsitzender Jost Fischer. ◀◀

► Sirona demonstriert auf der IDS in Köln (Stand-Nr P 9/Halle 14.2) auch die Herstellung von deleatur Vollkeramik-Brücken aus Zirkonoxid im Wax-up-Verfahren mit CEREC inLab.



* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.

Mund-zu-Mund-Propaganda

Der unbekannte Wegweiser

Nach welchen Kriterien sucht sich der durchschnittliche Patient seine Zahnarztpraxis aus? Freundlichkeit, technische Ausstattung, Qualifizierung, Praxisimage? – Um das herauszufinden, hat das Institut für angewandte Synergetik im Jahr 2001 eine Umfrage bei 229 Patienten durchgeführt. Das Ergebnis entspricht zwar der allgemeinen Erwartung, ist in seiner Deutlichkeit jedoch verblüffend.

Autor: Dr. Detlef Kanders, Georgsmarienhütte

■ **Quer durch alle sozialen Schichten** und unabhängig davon, ob sie auf dem Land, in einer Kleinstadt oder in einer Großstadt leben, verlassen sich knapp siebzig Prozent der Befragten auf eine Empfehlung, wenn sie einen Zahnarzt suchen. Für weitere zwanzig Prozent der Patienten ist die räumliche Nähe entscheidend. Etwa fünf Prozent der Befragten hatten „ihren“ Zahnarzt persönlich kennengelernt, bevor sie sich von ihm behandeln lassen. Die verbleibenden 5 Prozent der Patienten greifen auf Informationen aus dem Telefonbuch oder den Gelben Seiten zurück, sehen ein Praxis-schild, das ihnen gefällt, oder werden einem Praxis-nachfolger „vererbt“. Ein Patient in der Studie gab an,

seine Therapieeinrichtung im Internet gefunden zu haben: eine Klinik auf Mallorca.

Wie entsteht die Außenwirkung einer Praxis?

Wer eine Praxis in der Nähe seiner Wohnung sucht, wird bei seinen Erkundigungen nur von den Praxen erfahren, die den Befragten selbst bekannt sind. Nicht viel anders verhält es sich mit Zahnarztbekanntschaften: Von den meisten neuen Bekannten hat man vorher schon gehört. Dieses Verhaltensmuster wurde bereits in der Sozialpsychologie untersucht. Danach werden Bekanntschaften durch Mittler vorbereitet. Und nur,



wenn die Einstellung des Mittlers zu einer bestimmten Person positiv ist, kommt es in der Regel überhaupt zu einer Begegnung.

Zusammengefasst bedeutet das: Über neunzig Prozent der Patienten kommen auf Grund des Images – sie folgten dem Ruf der Praxis!

Man könnte annehmen, wenn ein Patient gut behandelt wird, so erzählt er es weiter. Dementsprechend wird desto mehr Gutes erzählt, je mehr Patienten gut behandelt werden. Als Folge füllt sich die Praxis mit Menschen, die qualitativ hochwertige Zahnheilkunde zu schätzen wissen: gerechter Lohn für gute Arbeit. Und umgekehrt, wenn eine Praxis nicht gut läuft, ist das die „Strafe“ für ungenügende Leistung.

Überträgt man die modernen Erkenntnisse der Psychologie, Soziologie, Memetik sowie Netzwerk- und Emergenzwissenschaften auf die Arzt- und Zahnarztpraxis, so ergibt sich dagegen ein anderer Befund. Demnach hat Erfolg nur indirekt etwas mit der Berufsausübung zu tun. Ausschlaggebend ist etwas anderes – die Informationseinheiten, die sich in den Gehirnen der Menschen beim Besuch einer Praxis bilden. Doch das reicht nicht aus: Diese Informationseinheiten müssen auch im Wettbewerb mit allen anderen Informationseinheiten bestehen, die pausenlos in der Population ihres Einzugsgebietes ausgetauscht werden.

Ist man diesem Phänomen hilflos ausgeliefert? Lässt es sich mit „Glück“ oder „Pech“ begründen, ob sich ein positiver oder negativer Trend für die Praxis entwickelt? – Inzwischen hebt sich in Umrissen vor dem Hintergrund vieler Wissenschaften ein Fachgebiet ab, das der Autor vorsichtig als „Suasiologie“ bezeichnen möchte, also die Lehre von der Entstehung, Ausbreitung und Wirkung von Empfehlungen. Die Informationen, die in einer Empfehlung weitergegeben werden, entstehen nicht zufällig. Auch die Regeln, nach denen sich Empfehlungen verbreiten, sind einer systematischen Analyse zugänglich.

Um zu verstehen, wie Mund-zu-Mund-Propaganda funktioniert, muss man sich zunächst klar machen, was eine Empfehlung eigentlich ist: ein Bewusstseinsinhalt, ein Gedanke. Dieser Gedanke muss zunächst im Kopf eines Patienten entstehen. Dann wandert er mehr oder weniger schnell durch eine Bevölkerungsgruppe. Er vermehrt sich dabei mehr oder weniger erfolgreich, indem er von Kopf zu Kopf springt. Unterdessen hat er mehr oder weniger starke Auswirkungen auf das Verhalten seiner Träger, um schließlich früher oder später wieder auszusterben. Empfehlungen sind Gedankenviren, die positive oder negative Imageepidemien erzeugen.

Von Gedankenviren und Imageepidemien

Bei der Ausbreitung von Epidemien sind drei Faktoren von entscheidender Bedeutung: das Verhalten des Wirtes, die Eigenschaften des Erregers und die allgemeinen Umstände, die auf beide einwirken. Übertragen auf die Mund-zu-Mund-Propaganda bedeutet dies, dass es von den Patienten abhängt, ob eine Praxis empfohlen wird. Die Art der Informationen, die weitergegeben werden, sind genauso wichtig wie die Umstände, unter denen die Informationsübertragung stattfindet.

Um zu erklären, warum Freundlichkeit und hochwertige Zahnheilkunde nicht ausreichen, muss man sich Folgendes vergegenwärtigen:

„70 Prozent aller Entscheidungen für oder gegen einen Zahnarzt werden auf Grund der Empfehlung eines Dritten gefällt!“

► Erfahrungen haben stets nur die Bedeutung, die derjenige ihnen gibt, der sie macht. Deshalb muss man wissen, wie ein Patient Praxis, Zahnarzt und Mitarbeiter wahrnimmt. Er wird jede Situation nur so weitererzählen, wie er sie wahrgenommen hat – nicht, wie die Praxismitarbeiter.

► Nicht jeder Patient redet über seinen Zahnarztbesuch, selbst wenn seine Erfahrungen positiv waren.

► Selbst wenn eine Praxis weiterempfohlen wird, bedeutet das noch lange nicht, dass andere auch aufmerksam zuhören.

► Auch wenn der Patient Beachtung findet, heißt das noch nicht, dass seine Geschichte behalten wird.

► Selbst wenn einer Empfehlung eine hohe Aufmerksamkeit geschenkt wird, bedeutet das noch nicht, dass sie geglaubt oder gar befolgt wird.

Deshalb ist es wichtig, die Patienten zu erkennen, die die Praxis aktiv und wirksam empfehlen. In ihnen müssen attraktive, widerstandsfähige Vorstellungsbilder erzeugt werden, die als bedeutsame Empfehlung weitergegeben und aufgenommen werden können. So kann man Ansehen und Ruf seiner Praxis in entscheidender Weise verbessern. ◀◀



INFO

Institut für angewandte Synergethik
Königstr. 8
49124 Georgsmarienhütte
Tel.: 0 54 01/86 61 86
Fax: 0 54 01/86 61 11
E-Mail: info@synergethik.de

Interview

Tradition plus Motivation gleich Erfolg

Japan – international erfolgreich – breites Produktspektrum von Röntgen- und Endodontiegeräten bis hin zu Demonstrationsmodellen und Verbrauchsmaterialien: Diese Stichworte weisen auf die J. Morita Europe GmbH mit Sitz in Dietzenbach hin. Von hier aus betreut das Team um Niederlassungsleiter Frédéric Suter den gesamten europäischen Raum. Seit Herbst letzten Jahres kümmert sich Bernhard Reif als verantwortlicher Leiter um den Vertrieb Deutschland.

Herr Reif, Sie sind der „neue Mann“ im Vertriebsteam. Wie würden Sie Ihren Weg bis und mit Morita beschreiben?

Während meiner beruflichen Laufbahn habe ich die Dentalbranche von fast allen Seiten kennen gelernt: Nach meiner Ausbildung zum Zahntechniker habe ich zunächst fünf Jahre in einem Münchner Praxislabor gearbeitet. Mit 28 Jahren erfolgte der Umstieg in den Außendienst – die richtige Entscheidung, wie ich schnell feststellte. Es folgten insgesamt 15 Jahre im Vertrieb, davon fünf für den Dentalhandel und zehn für die Industrie. Parallel dazu habe ich eine zweijährige Ausbildung zum Fachwirt für Marketing absolviert. Bei Morita arbeite ich seit dem ersten Oktober letzten Jahres.

Welche Stärken besitzen Sie? Wie motivieren Sie sich?

Meine Stärken? – Ich bin ein kommunikativer und kreativer Mensch, verfüge über eine gute Intuition, und ich arbeite zielstrebig auf Lösungen und Ergebnisse hin. Durch meine langjährige berufliche Erfahrung im Handel und in der Industrie verfüge ich weiterhin über sehr gute Kontakte, die im Alltagsgeschäft in unserer persönlichen und überschaubaren Branche von erheblichen Nutzen sind. Die beste Motivation für mich ist der Wille zum Erfolg und eine positive Einstellung zum Leben.

Was zeichnet das Unternehmen Ihrer Meinung nach aus, und was wollen Sie mit beziehungsweise für Morita erreichen?

Tradition wird im Hause Morita nicht als Stillstand verstanden, sondern vielmehr als Herausforderung, bewährte Techniken mit modernen Ansprüchen zu verbinden. Das zeigt sich in vielen Bereichen: Zum einen in der Produktpalette, zum anderen aber auch auf dem zwischenmenschlichen Sektor. Sehr wichtig ist uns der Kontakt zu unseren Kunden, denen wir eine gute persönliche Betreuung und schnellen Service im Problemfall bieten. Hinzu kommen Fortbildungskurse, die die aktuellen Produktentwicklungen vermitteln. Wir möchten die Dachmarke Morita forcieren, indem wir die reichhaltigen Ressourcen, über die das Unternehmen in Japan verfügt, step-by-step in Deutschland umsetzen.

Zu den Potenzialen gehören natürlich auch unsere Mitarbeiter. Die sprichwörtliche japanische Höflichkeit, die auch hier in Deutschland die interne Kommunikation prägt, spiegelt sich in der großen Zahl langjähriger Mitarbeiter und spricht für ein hohes Maß an Identifikation. Engagiert, kreativ und zuverlässig stärken sie zweifellos die Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Mit einem erweiterten Außendienstteam wird Morita in Zukunft noch dynamischer im deutschen Dentalmarkt auftreten.

Welche Rolle spielt der Dentalhandel für Ihre Firma?

Für die Umsetzung unserer Ziele spielt der Fachhandel eine große Rolle. Deshalb sind wir nicht nur auf den großen Messen und regionalen Fachdentals vertreten, sondern nehmen auch an Depotveranstaltungen teil. Bei den letzteren schätzen wir unter anderem auch die persönliche Atmosphäre, in der die Informationsvermittlung stattfindet. Sehr wichtig sind auch die Endodontie-Seminare mit externen sowie die Endo-Workshops mit eigenen Referenten, die Morita in Zusammen-



Das Firmengebäude
der J. Morita Europe
GmbH in Dietzenbach.



Bernhard Reif ist seit Oktober 2002 verantwortlich für den Vertrieb in Deutschland.

arbeit mit dem Fachhandel veranstaltet. Wir arbeiten auch auf der Ebene der Kundenbetreuung eng zusammen: So führen wir Schulungen zu unseren Produkten für die Außendienstmitarbeiter des Fachhandels durch. Außerdem gehen unsere Außendienstler mit den Kollegen der Depots zusammen zu Zahnärzten, sodass eine möglichst optimale Betreuung gewährleistet ist. Das ist ein Schwerpunkt meiner Vertriebsarbeit und auch mein persönliches Anliegen.

Wie sehen Sie Morita auf dem deutschen und dem internationalen Markt positioniert?

Morita hat sich seit 1916 zu einem der größten Dentalunternehmen der Welt entwickelt. Die Unternehmensgruppe hat Fabriken in Kyoto, Tokio, Schanghai und Bangkok sowie zahlreiche Niederlassungen im

gesamtasiatischen Raum, in den USA, Brasilien, Australien und Neuseeland. Auf dem europäischen beziehungsweise deutschen Markt sind wir seit 23 Jahren tätig. Hier bilden die Bereiche Endodontie, beispielsweise der Tri Auto ZX, Demonstrations-Modelle und Röntgen – hier ist der Veraviewepocs zu nennen – unsere Kernkompetenzen. Hinzu kommen bewährte Verbrauchsmaterialien und die ergonomische Dentaleinheit Spaceline – Morita bietet ein abgerundetes dentales Produktspektrum. Die hohe Wertschätzung, die das Unternehmen international genießt, zeigt sich auch auf anderer Ebene: Im vergangenen Jahr wurde Fukuo Morita, Director und Honorary Chairman der J. Morita Corporation, auf dem 90. FDI Weltkongress mit dem „FDI Special Recognition Award“ als Anerkennung für sein Engagement ausgezeichnet. Die letzte derartige Ehrung für einen Nicht-Zahnarzt liegt übrigens etwa ein Vierteljahrhundert zurück.

>> STECKBRIEF	
Name:	Bernhard Reif
geboren:	27.10.1959 in Koblenz
Familienstand:	verheiratet, eine Tochter
Beruf:	Zahntechniker, Fachwirt für Marketing
	5 Jahre Zahntechniker im Praxislabor
	15 Jahre Außendienst:
	5 Jahre beim Dental Fachhandel
	10 Jahre bei der Industrie
	seit 01.10.2002 Vertriebsleiter Morita Deutschland

Welche speziellen Pläne haben Sie für die IDS?

Morita wird sich auf knapp 140 Quadratmetern präsentieren. Das gibt uns Raum genug, um neben unseren Neuigkeiten, wie zum Beispiel dem Dentaport Tri Auto ZX, der Hochleistungsturbine Twin Power und unseren neuen Feilen auch die bewährten Schwerpunkte vorzustellen. Dafür haben wir unser motiviertes, eingespieltes Messeteam personell verstärkt. Während der IDS werden Non-Stop-Präsentationen im Bereich Endo vorgeführt und es werden themenspezifische Veranstaltungen stattfinden.

Herr Reif, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen viel Erfolg bei der Umsetzung Ihrer Vorhaben! <<

Aus der Firmenchronik

- | | | | |
|------------------|--|-------------|--|
| 1916 | Gründung der Fa. Morita, Japan. Ursprünglich Importeur, auf Grund von Sanktionen Übergang zu Eigenproduktion. Schwerpunkte: Behandlungseinheiten, Röntgengeräte, Turbinen | 1980 | |
| Ende 60er | Gründung von J. Morita USA | 1985 | |
| 1980 | Gründung der J. Morita Europe GmbH | 1986 | |
| Heute | <ul style="list-style-type: none"> • drei Firmengruppen unter dem Dach Morita • weltweit ca. 2.000 Mitarbeiter in Produktion und Vertrieb • Produktpalette: (fast) „Allrounder“ • führende Röntgentechnik, Wegbereiter der modernen Endodontie. • eine der größten und bedeutendsten Firmen in Fernost • in 4. Generation im Besitz der Familie Morita • Philosophie: Verbindung von Tradition und Hightech | 1989 | |
| | | 1992 | |
| | | 1993 | |
| | | 1997 | |
| | | 1998 | |
| | | 1999 | |

Morita in Europa

- | | | | |
|-------------|---|-------------|--|
| 1960 | Kleinröntgengerät | 1999 | |
| 1964 | 1. Serie der Behandlungseinheit „Spaceline“ | IDS | |

- | | |
|-------------|---|
| 1980 | „Panex E“ Panoramaröntgengerät |
| 1985 | Modelle zur Patientenaufklärung, Demonstration und Schulung: Prophylaxe, Parodontologie, Implantologie, KFO, Pathologie, Anatomie |
| 1986 | Bonding und Kunststofffüllungsmaterialien, u. a. „Super Bond“ |
| 1989 | Vorreiter in der Adhäsivtechnik |
| 1992 | Titangussmaschine „Cyclarc“ (zahn technischer Bereich) |
| 1993 | „Root ZX“ – Gerät zur Längenbestimmung des Wurzelkanals. |
| 1997 | „Panex AC“ – Panoramaröntgengerät (Nachfolger von Panex E) |
| 1998 | „Tri Auto ZX“ – Handstück für die maschinelle Aufbereitung von Wurzelkanälen mit integrierter Längenmessung. |
| 1999 | Vacuum Mixer (zahn technischer Bereich) |
| IDS | Behandlungseinheit „Feel 21“: ganzheitliches, ergonomisches Behandlungskonzept nach Dr. Beach |
| | Panoramaröntgengerät „Veraviewepocs“ |
| | 3D Volumen Tomographie „Accu i tomo“ mit dreidimensionaler Aufnahmetechnik |

Erfahrungsbericht Qualitätsmanagement

Praxisstrukturen für die Zukunft

Die zurzeit viel diskutierte Weiterentwicklung des modernen Gesundheitswesens wird durch zahlreiche Parameter beeinflusst. Erforderlich ist vor allem eine Anpassung der Organisationsstrukturen und eine Verbesserung des Zusammenspiels zwischen Praxis und Labor, um dem zunehmenden Qualitäts- und Effektivitätsdruck standhalten zu können. Viele Abläufe lassen sich unter Anwendung von Strukturen aus dem Bereich des Qualitätsmanagements optimieren. Damit können Fehlerkosten reduziert und Qualitätsmaßstäbe erhöht werden.

Autor: Dr. Berthold Reimann, Mölln

■ **Entscheidend für den Erfolg einer Praxis** und des kooperierenden Labors ist die Erfüllung einer Reihe von Forderungen. Dazu gehören zum Beispiel reproduzierbar hohe Qualitätsstandards, angemessene Produktionskosten, reibungslose Herstellungsprozesse und individuell auf den Patienten zugeschnittene Therapiepläne. Ich möchte aus der Erfahrung heraus Hinweise für eine effektive Implementierung eines derartigen Systems geben.

QM – Fluch oder Segen für die Zahnmedizin?

Vor der eigentlichen Zertifizierung unserer Praxis mit Dentallabor im Jahre 2000 sind ca. eineinhalb Jahre für gründliche Vorbereitungen aufgewendet worden. Das forderte von allen Beteiligten einen hohen Einsatz, da die regulären Arbeitszeiten nicht eingeschränkt werden sollten. Im Nachhinein mussten wir feststellen, dass wir in etlichen Bereichen mit weniger Aufwand zielgerichteter hätten arbeiten können. Inzwi-



Die Ausstattung der einzelnen Laborarbeitsplätze ist zwar genormt, lässt aber individuelle Ausrüstung zu.



Dr. Berthold Reimann,
Möln

schen haben wir im täglichen Arbeitsablauf eine erhebliche psychische Entlastung feststellen können, was der eigentlichen zahnärztliche Behandlung zugute kommt.

Umsetzung

Als Beispiel für die Auswirkungen im Alltag soll die technische Anfertigung einer Keramikkrone an Zahn 16 dargestellt werden. Sie beginnt mit der „Anlieferung“ des Präparationsabdruckes im Labor, wo sofort eine „Eingangsprüfung“ durchgeführt und dokumentiert wird.

Eingangsprüfung

Der leitende Techniker des Labors überprüft die Qualität der Präparationsabformung, des Gegenkiefers, der Bissnahmen, die Vollständigkeit und alle Unterlagen sowie die Umsetzbarkeit spezieller „Sonderwünsche“ des Behandlers in Bezug auf technische Ausführung und Ästhetik. Das Laborprotokoll zeigt die entsprechenden Kontrollfelder der einzelnen Kriterien.

Dieses Protokoll begleitet den gesamten Herstellungsprozess der Arbeit. Die frühzeitige Eingangskontrolle verhindert Fehlinterpretationen von Herstellungsanweisungen.

Da der Patient zu dieser Zeit noch unter Anästhesie auf dem Stuhl sitzt, ist eine Neuanfertigung der Abformung sofort möglich. Auch Farbbestimmungen können wiederholt werden. Bei ästhetisch anspruchsvollen oder technisch aufwändigen Arbeiten führen wir Besprechungen von Techniker und Behandler am Stuhl durch. Auch die Terminplanung kann zu diesem Zeitpunkt mit allen Beteiligten unmissverständlich abgesprochen werden.

Nun greift die enge Verzahnung von Praxis und Labor. Der Laborkasten wird an einem festen Platz für den Eingang von Aufträgen deponiert. Das Eingangsdatum wird vermerkt. Derartige „kleine“ Kontrollen schalten etliche Organisationsfehler aus. Jeder Techniker kontrolliert vor und während seiner Arbeitszeit das Auftragsingangsregal, so werden keine Abdrücke vergessen. Sollte das Labor zu speziellen Behandlungszeiten nicht besetzt sein, werden die Aufträge beispielsweise nach der Mittagspause „automatisch“ bearbeitet, auch wenn der entsprechende Behandler nicht mehr in der Praxis ist.

Herstellung

Die Herstellung des Zahnersatzes im Labor erfolgt mit eindeutig definierten und freigegebenen Materialien. Die Arbeitsanweisungen dafür sind für alle Techniker bindend.

In Urlaubsphasen übernehmen andere Techniker die Arbeiten, dabei müssen keinerlei Rückfragen gestellt werden, um die Arbeitsabläufe zu bestimmen. Bissnahmen, Funktionslöffel, Gerber-Registrate o.ä. sind demnach immer ohne Komplikationen einsetzbar. Auch spezielle Lehrmeinungen, wie z. B. die Kriterien

einer Prothese nach Prof. Gutowski, können ohne Schwierigkeiten in das Laborsystem implementiert werden.

Sogar die Ausstattung der einzelnen Laborarbeitsplätze ist in den Grundstrukturen „genormt“. Der Keramikarbeitsplatz kann von drei verschiedenen Technikern problemlos genutzt werden, das Instrumentarium liegt jederzeit an seinem definierten Platz.

Das System lässt es durchaus zu, den Arbeitsplatz unserer qualifiziertesten Keramikerin individuell nach ihren Vorstellungen und in Beziehung zu Art und Umfang ihrer Ausbildung auszurüsten. Spezielle Instrumente werden dann nur von einer Person genutzt. Übergreifende Kriterien, wie beispielsweise der Lieferant der Keramikmassen, sind jedoch nach Absprache mit anderen Keramiktechnikern einheitlich festgelegt worden.

Eingliederung und Kontrolle

Bei der Eingliederung erfolgt die abschließende Bewertung des hergestellten Zahnersatzes. Dieser Kontrollschritt wird bei der regelmäßigen statistischen Auswertung aller Laborarbeiten zur Analyse herangezogen. Dabei kann aufgegliedert nach den einzelnen Kriterien, Behandlern und Technikern eine exakte Analyse der möglichen Fehlerursachen stattfinden.

Im Laufe mehrerer Auswertungen haben wir die Fehlerquote bei alltäglichen Kleinigkeiten entscheidend herabsetzen können. Der vom Zahnarzt und Techniker kontrollierte und akzeptierte Abdruck muss bei der Einprobe nicht mehr als Ausrede für Passungsprobleme herhalten.

Sind durch Gingivalblutungen keine ausreichenden Abdruckqualitäten zu erreichen, so wird dies auf dem Eingliederungsprotokoll vermerkt. Ziel dieser Auswertungen ist es, häufige Fehlerquellen aufzudecken, diese zu analysieren und schließlich zu eliminieren.

Ist ein QM-System ein starres System?

Die Regelungen dieses Systems sorgen dafür, dass durch die Festlegung auf ein bestimmtes Maß an Fortbildungen pro Jahr ein Zufluss neuer Ideen gewährleistet ist.

Alle neuen Verfahren müssen sich jedoch in der Praxis bewähren und werden erst nach einer Testphase mit anschließender Bewertung integriert. Die Praxismitarbeiter werden durch interne Schulungen mit der neuen Technologie vertraut gemacht. Fortbildungen einzelner Mitarbeiter erzeugen so einen Zuwachs an Wissen auch der Kollegen und zwingen diese zur Umsetzung des Systems.

Die Integration neuer Mitarbeiter ist durch die Einführung des QM-Systems deutlich vereinfacht worden. Techniker, die in die Labormannschaft eintreten, gewöhnen sich unserer Erfahrung nach schnell in die Organisations- und Arbeitsstrukturen ein. Auch unser

Beispiel:
In der Automobilindustrie werden mit einem standardisierten Massenprodukt durch eindeutig festgelegte Grundstrukturen mit zahlreichen individuellen Abwandlungen sehr viele Kunden zufrieden gestellt und definierte Qualitätsstandards eingehalten.

2002 in die Praxis eingetretener Assistent hat die Leitlinien des Systems schnell umgesetzt, seine Zusammenarbeit mit dem Labor verläuft reibungslos. Durch den Zufluss neuer Aspekte aus seinem Studium konnten wir das System weiter optimieren. <<

>>

FAZIT

Um Qualitätssteigerungen, Kostenreduktionen, Vermeidung von Doppeluntersuchungen und individuelle Therapien zu erreichen, ist es unumgänglich, immer wiederkehrende Verfahren auf ein Minimum an Aufwand zu reduzieren. Qualitätsmanagement bedeutet nicht, eine unübersehbare Flut von Formularen zu erzeugen. Durch eine kurze, prägnante Dokumentation stellen moderne QM-Systeme keine außergewöhnliche Belastung des Praxisalltags dar, und sie verursachen auch keine exorbitanten Kosten.

Wichtige Forderungen an eine ärztliche Behandlung sind Vorhersagbarkeit von Therapiedauer, -erfolg und -kosten. Alle diese Kriterien lassen sich bei intelligenter Umsetzung der Norm DIN ISO 9001-2000 erreichen. Als „Abfallprodukt“ entsteht dabei eine lückenlose Dokumentation in der Praxis.

Die Einführung eines QM-Systems verpflichtet alle Mitarbeiter zur Sorgfalt. Sie erzieht neue Mitarbeiter vom ersten Tag an zu pflichtbewusstem und genauem Handeln. Der Zahntechniker kann durch individuelle Gestaltung des Systems und der Dokumentationstiefe das Konzept auf seine Anforderungen maßschneidern. Aus unserer Sicht ist es wenig hilfreich, vorhandene Systeme umzuschreiben und einer funktionierenden Praxis – Laborstruktur überzustülpen. Setzen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern zusammen und entwickeln Sie ein maßgeschneidertes System gemeinsam – das fördert Identifikation und Umsetzung erheblich.

**INFO****Praxis mit Dentallabor**

Gründung 1985 durch Dr. Dr. Ingo Meifort

Zahnärzte: Dr. Berthold Reimann, Marcus Böttcher, Jochen Lüpkes (Assistent)

3 ZMF, 1 ZMF ganztags in der Prophylaxe,
4 Auszubildende

Praxislabor: Leitung ZT Rüdiger Merten

3 ZT Vollzeit, 1 ZT Teilzeit

Interview

Bewährtes auf neuer Basis

2003 ist nicht nur ein IDS-Jahr – für die Firma Gendex Dental Systeme begann es mit Veränderungen in der Unternehmensstruktur. Wir fragten den Geschäftsführer Holger Ölschläger, ob und inwieweit diese neue Konstellation Auswirkungen auch auf die Produktpalette hat.



Holger Ölschläger, Geschäftsführer Gendex Dental Systeme, stellte ein abgestimmtes Produktkonzept vor.

Herr Ölschläger, wie Ihr Unternehmen mitteilt, wird zum Jahresbeginn ein Teil der Gendex-Produktlinie durch moderne Röntgengeräte aus eigener Fertigung ersetzt. Was steckt dahinter?

Der langjährige Kooperationsvertrag mit der Firma Soredex (Helsinki) wurde mit Wirkung zum 31.12.2002 gekündigt. Damit ist es Gendex nun möglich, ein fortschrittliches Konzept mit einer aufeinander abgestimmten Produktfamilie anzubieten. Selbstverständlich ist der Service der bisher vertriebenen Geräte sichergestellt.

Das neueste Produkt ist die bereits seit mehreren Jahren erfolgreich im Ausland eingesetzte Panoramaröntgeneinheit Orthoralix 9000. Wie ist dieses Gerät gegenüber Orthoralix 9200 positioniert?

Die Orthoralix 9000 wird in ihrem Preissegment neue Maßstäbe setzen. Diese Einheit rundet die Produktpalette nach unten ab und ersetzt dabei die Röntgengeräte Orthoralix FX2.5 und FD5.

Deckt die 9000 nur das konventionelle oder auch das digitale Spektrum ab?

Die menügesteuerte Orthoralix 9000 deckt die gesamte Bandbreite der grundlegenden Röntgendiag-

nostik ab: Panorama, konventionell mit Film oder volldigital mit Sensor als DPI-Version. Kinderformat, Kiefergelenke und Teilaufnahmen des Kieferbogens, optional auch Fernröntgen als ceph-Version.

Wie baut sich das Programm dann weiter auf?

Im High-End-Bereich bietet Gendex weiterhin das erfolgreiche modulare Orthoralix 9200 an. Dieses Panorama-System steht für die gesamte zahnmedizinische Röntgendiagnostik zur Verfügung. Es ist konventionell und auch volldigital mit Sensor als DPI-Version erhältlich. Gendex erfüllt also jetzt mit Orthoralix 9000 und 9200 die beiden Hauptwünsche der Zahnärzte: Von der Basis- bis hin zur Plus-Version.

Sie beschreiben das digitale Leistungsangebot von Gendex als weltweit einmalig.

Die breite Palette, die Gendex im Bereich des digitalen Röntgens offeriert, ist tatsächlich einmalig. Als einziger Hersteller bietet Gendex parallel zwei Systeme an: Sensor- und Speicherfolien-Technologie.

D.h. auf der einen Seite die sensorbasierten Systeme Visualix (intraoral) und DPI (Panorama), auf der anderen Seite das Speicherfoliensystem DenOptix für das gesamte dentale Röntgen. Damit wird dem Zahnarzt das auf seine Anforderungen optimal abgestimmte System angeboten.

Stichwort Speicherfolien. Gibt es auch hier eine Ergänzung des aktuellen Produkt-Programms?

Ja. Wir haben jetzt den DenOptix intra vorgestellt. Dieser neue Laserscanner ermöglicht die Digitalisierung konventioneller Kleinbildröntgenformate.

Wir stehen kurz vor der IDS. Mit welchen Innovationen kann der Messebesucher rechnen?

Wir werden in Köln nicht nur das aktuell optimierte Programm vorstellen. Der Besucher wird von Gendex weitere Neuheiten sehen – seien Sie gespannt.

Herr Ölschläger, wir danken für das Gespräch. <<



Orthoralix 9200 Panoramaröntgen im High-End-Bereich.

Zahnmedizin interdisziplinär

Schnarchen und Schlafapnoe

Es wird viel darüber gewitzelt, genauso oft wird es totgeschwiegen: Das Schnarchen. 30 Millionen Deutsche kennen im Alltag die Probleme, die sich aus der nächtlichen Ruhestörung für ihre Umgebung ableiten. Dass sich jedoch hinter Schnarchen ein gravierendes Krankheitsbild, das Schlafapnoe-Syndrom, verbergen kann, ist weitgehend unbekannt. So kommt es, dass 80 Prozent der Patienten mit Schlafapnoe noch undiagnostiziert sind.

Autor: Dr. med. dent. Susanne Schwarting, Kiel



Dr. med. dent.
Susanne Schwarting
ist Vorstandsmitglied
der DGSZ, zertifiziertes
Mitglied der Academy of
Dental Sleep Medicine,
USA, und Mitglied der
Deutschen Gesellschaft
für Schlafforschung und
Schlafmedizin.

■ **Zwei bis vier Prozent der Bevölkerung** haben ein Schlafapnoe-Syndrom. Das Syndrom ist gekennzeichnet durch nächtliches, sich wiederholendes Kollabieren der Atemwege im Rachenbereich. Durch diese Obstruktion entsteht ein starkes Vibrieren der Weichteile als Ursache des Schnarchens. Fällt der Pharynx ganz zusammen, kommt es zu Atempausen (Apnoen), die bis zu 600 mal pro Nacht auftreten und bis zu zwei Minuten andauern können. Erstaunlicherweise wird das Geschehen vom Betroffenen selbst nicht bemerkt. Der Patient erstickt nicht im Schlaf, weil es bei den sich wiederholenden Sauerstoff-Mangelzuständen zu unterbewussten Weckreaktionen (Arousals) des Ge-

hirns kommt: Die Atmung setzt sofort wieder ein. Die zahlreichen unterschwelligen Weckreaktionen in der Nacht führen jedoch dazu, dass der Betroffene nicht erholsam schläft, sondern auf Grund des fragmentierten Schlafes morgens kaputt, müde und unausgeschlafen ist. Diese Müdigkeit setzt sich als Tagesschläfrigkeit fort: Schlafapnoiker neigen dazu, in monotonen Situationen einzunicken. Das äußert sich beispielsweise im Sekundenschlaf am Steuer – diese Betroffenen sind vier- bis siebenmal häufiger in Verkehrsunfälle verwickelt. Gravierende kardiovaskuläre Risiken sind die medizinischen Folgen der unbehandelten Schlafapnoe: Bluthochdruck, Herzinfarkt, Schlaganfall. Ab ei-



nem Apnoeindex von 20 – das entspricht 20 Atemaussetzern pro Stunde – sinkt die Lebenserwartung statistisch.

Wer also laut schnarcht, fremdanamnestisch nächtliche Apnoen hat und sich morgens unausgeschlafen fühlt, sollte sich von seinem Hausarzt an einen Lungenspezialisten überweisen lassen, damit die Diagnose durch eine ambulante nächtliche Schlafaufzeichnung gestellt werden kann.

Der Goldstandard der Therapie ist bisher die nächtliche CPAP-Überdruckbeatmung (continuous positive airway pressure), die in den Schlaflaboren eingeleitet wird. Der Patient bekommt das Gerät anschließend mit nach Hause. Er setzt jede Nacht eine Nasenmaske auf, und ein Überdruckluftstrom „schient“ den Rachen pneumatisch, sodass der Atemweg nicht kollabieren kann. Die Patienten fühlen sich wieder am Morgen frisch und ausgeschlafen und erreichen ihre ehemalige Leistungsfähigkeit. Das Problem der CPAP-Therapie ist die Compliance. Ein Teil der Patienten kommt von Anfang an nicht damit zurecht, die Langzeitakzeptanz über Jahre sinkt bis auf 50 Prozent. Damit bleibt ein nennenswerter Teil der Patienten untherapiert. Überdies filtert die verfeinerte Diagnostik immer mehr Patienten heraus, die nicht adipös, sondern normgewichtig sind und eine weniger ausgeprägte Tagessymptomatik haben. Sie akzeptieren die nächtliche Überdruckbeatmung schlecht, doch das kardiovaskuläre Risiko bleibt.

Intraorale Therapie

Hier eröffnet sich ein neues interdisziplinäres Arbeitsfeld für Zahnmediziner weltweit. Mit intraoralen Geräten (Unterkiefer-Protrusionsschienen) kann man

indirekt über Unterkieferverlagerung den Pharynx nachts offen halten und die Muskulatur tonisieren. Die Atemwegspassage bleibt frei, schnarchen und Apnoen werden verhindert. Zahnmediziner in den USA und Kanada sind seit über zehn Jahren in die Therapie der schlafbezogenen Atmungsstörungen eingebunden. Erfolgreiche Teams bestehen aus Mediziner, die Kenntnisse der oral-appliance-Therapie haben, und aus einem Zahnmediziner, der schlafmedizinisch besonders fortgebildet ist sowie den Umgang mit verschiedenen intraoralen Geräten beherrscht.

Die Anfangsdiagnose stellt der Schlafmediziner. Er empfiehlt eine Therapie mit einem intraoralen Gerät, gehören die Auswahl – es gibt 60 Modelle – und das individuelle Anpassen in die Hand des spezialisierten Zahnmediziners. Moderne, individuell hergestellte Doppelplatten-Schienen ermöglichen heute durch stufenlose Adjustierung eine optimale Atemwegsöffnung bei hohem Tragekomfort. Die Therapie erfordert einen speziell fortgebildeten, schlaftherapeutisch tätigen Zahnmediziner. Der Patient muss engagiert angeleitet werden, um eine optimale Unterkieferprotrusion zu erreichen. Ebenso wichtig ist das halbjährliche Recall, damit der Therapieerfolg aufrechterhalten wird und eventuelle Nebenwirkungen professionell gemanagt werden.

Aus- und Weiterbildung

Bislang konnte man sich diese Kenntnisse nur aus der internationalen Literatur und auf dem Fachkongress der Academy of Dental Sleep Medicine, USA, aneignen. Seit zwei Jahren gibt es auch eine deutsche Fachgesellschaft, die DGSZ Deutsche Gesellschaft schlaftherapeutisch tätiger Zahnmediziner e.V. Sie versteht sich als Plattform für den fachlichen Austausch von Zahnärzten auf diesem neuen Gebiet und will über den praktischen Einsatz intraoraler Geräte zur Behandlung von schlafbezogenen Atmungsstörungen informieren. Die DGSZ steht allen Kollegen offen, die fundierte Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten auf diesem Gebiet suchen und sich engagiert in die oral-appliance-Therapie einarbeiten möchten, um einen Platz in den interdisziplinären Behandlungsteams einzunehmen. Die Nachfrage von Schlafmedizinern und Patienten nach qualifizierten Zahnmedizinern auf diesem neuen, nicht-invasiven Gebiet der dentalen Schlafmedizin wird zunehmen. ◀◀



INFO

Weitere Informationen zur Deutschen Gesellschaft schlaftherapeutisch tätiger Zahnmediziner e.V. gibt es unter www.dgsz.de.

Geräte für die Zukunft

Dosieren, speichern, kühlen

Neue Technologien und Materialien erfordern genaues Arbeiten und exakte Arbeitsunterlagen. Daraus ergeben sich neue Anforderungen an die Geräte zur Herstellung von Zahnersatz.

Autor: Volker Flöring, Hamburg

■ **Betrachtet man heute** die durchschnittliche Größe der Labore, wird man feststellen, dass es sehr viele „kleine“ Labore gibt. Noch vor ca. 15 – 20 Jahren existierten wesentlich mehr Großlabore. Zusammen-schlussversuche sind teilweise gescheitert. Deshalb

arbeitet ein Dentallabor heute im Durchschnitt mit sechs bis sieben Mitarbeitern.

Trends erkennen

Diese Entwicklung hat die Dentalindustrie bereits aufgegriffen. Die Materialhersteller offerieren Portionsbeutel, deren Inhalt 50 g oder weniger beträgt. Großgebilde werden immer seltener verkauft.

Die Gerätehersteller orientieren sich ebenfalls an der Größe der Dentallabore und bauen Geräte mit niedrigerem Preis und folglich kürzerer Lebensdauer.

Die Konzentration der Kräfte bewirkt eine Zusammenarbeit sich ergänzender Unternehmen, die in verwandten Bereichen Synergien herstellen. So ist es zum Beispiel für einen Gerätehersteller sinnvoll, in Kooperation mit einem Gips- oder Einbettmassehersteller zu treten.

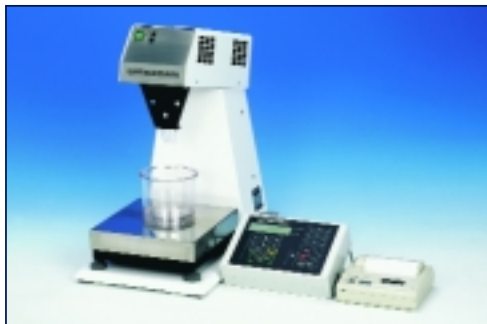
Die daraus entstehenden Synergien kommen beiden Unternehmen und dem Zahntechniker zugute. Auf diesem Weg entstehen günstige aber qualitativ hochwertige Waren, die den Anforderungen des heutigen Marktes entsprechen.

Neue Technologien benötigen Präzision

Die Firma Wassermann Dental-Maschinen GmbH hat sich dazu entschlossen, bei neuen Produkten auf Nischen, wie zum Beispiel das präzise Anmischen von Einbettmasse, zu setzen und sich auf ausgesuchte Bereiche zu spezialisieren. Dies geschieht in enger Zusammenarbeit mit anderen Dentalfirmen, die einer solchen Kooperation aufgeschlossen gegenüberstehen, da es gilt, nützliche Multiplikatoren zu finden. Diesen Weg beschreitet der Hamburger Gerätehersteller seit der IDS 1999 und wird ihn auch weiter fortsetzen.

Die dentale Welt wird technologisch immer anspruchsvoller. Die Gerätehersteller stellen sich den Anforderungen, die der Patient und der Markt stellen. Ein Beispiel hierfür ist die CAD/CAM-Technologie. Bei der heutigen Frästechnik kommt es gerade in der Modell-

Die Dosierwaage DSW-2/4K ermöglicht exaktes Arbeiten.



Tastatur für DSW.



Thermodrucker für DSW.



* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.



Volker Flöring,
Verkaufsleiter

herstellung auf die Präzision der Unterlagen an. Dafür hat die Firma Wassermann eine Dosierwaage, die DSW-2/4K entwickelt, die bereits von Industriepartnern erfolgreich getestet wurde.

Sie ermöglicht dem Techniker, genaue Arbeitsunterlagen für eine zukunftssträchtige Technologie herzustellen. Die Waage bietet Speicherplatz für 30 Programme, um exakte Anmischergebnisse von Gips und Einbettmasse zu erzielen.

Gerade bei dem Anmischen von Einbettmassen kommt es auf Grund von Temperaturunterschieden zu einer Volumenverschiebung des Einbettmasseliquids und damit zu Ungenauigkeiten im Mischergebnis. Diese zieht eine Gussungenauigkeit nach sich. Die Folgen sind: lange Bearbeitungszeiten und Materialverlust.

Reproduzierbare Arbeitsvorgänge schaffen

Das Gerät kann die unterschiedlichen Expansionswerte speichern und die Einbettmassenliquide auf eine vorgegebene Temperatur kühlen und diese Temperatur beibehalten.

Das Abmessen des Einbettmasseliquids erfolgt elektronisch über die Waage. Daraus ergeben sich reproduzierbare Arbeitsvorgänge. Der Techniker erkennt schadhafte Einbettmassenchargen sofort, ohne größeren Aufwand. Die Waage, die sich bereits im Laboralltag bewährt hat, ermöglicht die Herstellung exakter Arbeitsunterlagen. Sie schafft damit die Basis für einen kostengünstigen, individuellen und passgenauen Zahnersatz. ◀◀

>>

FAZIT

Die Gesetzgebung und das Preisbewusstsein der Patienten zwingen die Labore, mehr auf die Kosten zu schauen als bisher. Damit stellt sich die Aufgabe an die Dentalindustrie, ohne Verzicht auf Qualität, möglichst kostengünstige Geräte zu produzieren, die den Techniker in der Herstellung von exakten und kostengünstigen Zahnersatz unterstützen.

* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.

Interview

Niveau in Edelstahl

Funktionssicherheit, hochwertige Technik, ergonomische Gestaltung – diese Forderungen muss jedes Gerät erfüllen, das die Firma Reitel Feinwerktechnik GmbH auf den Markt bringt. Seit 1985 werden in Bad Essen Laborgeräte entwickelt und produziert, die sowohl individuellen Wünschen gerecht werden als auch weltweit Anerkennung finden. Die DENTALZEITUNG sprach mit Exportleiter Rüdiger Martens über das Qualitätskonzept des Unternehmens.

Rüdiger Martens ist seit fast elf Jahren für Reitel tätig, davon mehr als sechs Jahre als Exportleiter.



Herr Martens, Ihre Geräte fallen auch optisch durch ihr spezielles Design auf: formschön, Edelstahl, abgerundete Kanten. Liegt hier eine bestimmte Idee zu Grunde?

Beim Design unserer Geräte liegt eine klare Konzeption vor: Im Vordergrund stehen Funktionalität, leichte Handhabung und Langlebigkeit. Aus diesen Ansprüchen entwickelte sich die Idee, Edelstahl als Basis für unsere Geräte zu nehmen – das ist inzwischen zu unserem Markenzeichen geworden.

Wurde das Design im Hause entwickelt oder haben Sie einen externen Fachmann hinzugezogen?

Das Design wird ausschließlich in unserem Haus entwickelt. Unter der Leitung unseres Geschäftsführers Klaus-Peter Reitel entstehen die Ideen in einem Team aus Zahntechnikern und Ingenieuren. Es ist uns wichtig, Erfahrungen aus der Praxis schon bei der Entwicklung zu berücksichtigen.

Wo sehen Sie den Schwerpunkt Ihrer Angebotspalette?

Aus unserer breitgefächerten Produktpalette haben sich verschiedene Schwerpunkte entwickelt. Dampfstrahlgeräte, Modelltrimmer und Vakuumrührgeräte bilden eine starke Basis des Kerngeschäftes. In den letzten vier Jahren hat sich die Vakuum-Druckguss-

technologie zu einem weiteren Schwerpunkt auf hohem technischem Niveau entwickelt.

Welche Rolle spielen Forschung und Entwicklung? Worauf legen Sie besonderen Wert?

Forschung und Entwicklung haben bei uns einen sehr hohen Stellenwert. Für diesen Bereich haben wir vor einem Jahr die Reitel Technology Center GbR gegründet. Diese Gesellschaft beschäftigt sich fast ausschließlich mit der Entwicklung von neuen Produkten. Besonderer Wert wird auf die praxisgerechte Umsetzung gelegt. So werden alle Neuprodukte erst in unserem firmeneigenen Labor und dann in Partnerlabors auf ihre Alltagstauglichkeit getestet und ggf. modifiziert, bevor sie auf den Markt kommen.

Mit welchen Maßnahmen sichert die Firma Reitel die hohe Qualität ihrer Produkte?

Der hohe Qualitätsstandard wird bei uns durch ein ausgefeiltes Kombinationssystem des Qualitätsmanagements erreicht. Die Basis der Qualitätssicherung bildet das selbstentwickelte „Green Mark Quality Control System“. Es stellt sehr hohe Anforderungen an die Produktionsabläufe und Materialbeschaffung und wird durch ein Prämiensystem im Fertigungsbereich ergänzt. So wird ein Produktionsmitarbeiter für die gute Qualität der von ihm gefertigten Geräte finanziell belohnt. Hinzu kommt eine ständige Weiterzertifizierung im Rahmen der ISO, momentan befinden wir uns z. B. im Neuzertifizierungsverfahren nach ISO 9001.

Inwieweit gehen Sie auf Anregungen oder besondere Kundenwünsche ein?

Kundenanregungen bilden eine wichtige Basis für die Forschung und Entwicklung sowie die Modellpflege und -weiterentwicklung. Wir verfügen über ein hohes Maß an Flexibilität, sodass Anregungen auch individuell umgesetzt werden können oder unbürokratisch je nach Wichtigkeitsgrad und -stufe in die Serienfertigung mit einfließen.

Welche besonderen Serviceleistungen oder -einrichtungen bieten Sie an?

Zu unseren speziellen Serviceleistungen gehören u. a. ein Vor-Ort-Service und eine Hotline für Induret-Kunden. Über eine besondere Rufnummer erreichen die Kunden unserer Vakuum-Druckgussgeräte direkt die Fachleute aus dem Bereich Anwendungs- und Gerätetechnik. Hier werden auch speziellere Fragen schnell und zielgerichtet beantwortet. Darüber hinaus können wir in unserem zahntechnischen Labor Kundenarbeiten nachsimulieren, um etwaige Anwendungsfehler zu korrigieren und für den Kunden greifbare Anschauungshilfen zu produzieren.

Inwieweit engagiert sich Reitel im Bereich Schulungen und Fortbildungen?

Der Bereich Schulungen und Fortbildungen ist bereits stark entwickelt, kann aber sicherlich noch erweitert werden. So bieten wir z. B. beim Kauf einer Vakuum-Druckgussanlage und Titananlage einen eintägigen Einweisungskurs für den Kunden in unserem Hause an. Zukünftig soll dieser Bereich durch regelmäßige Anwendungshearings erweitert werden.

Im Mitarbeiterbereich werden ebenfalls ständig Fortbildungsmaßnahmen durchgeführt. Das reicht von hausinternen Schulungen durch eigenes Personal bis hin zu externen Schulungen für spezielle Fachbereiche. Wir betrachten die Qualifizierung unserer Mitarbeiter als ein wichtiges Kapital, das ständig gepflegt werden muss.

Welche Rolle spielt der Dentalhandel für Ihr Unternehmen und Ihre Produkte?

Die Partnerschaft zum Fachhandel bildet die Voraussetzung für unseren Erfolg seit der Unternehmensgründung. Als fachhandelstreu Unternehmen bauen wir unsere Beziehungen ständig aus und arbeiten sehr eng mit dem Fachhandel in In- und Ausland zusammen. Ohne den Fachhandel wäre eine so starke Marktpräsenz für unser Unternehmen nicht realisierbar: Der Fachhandel ist auch in Zukunft unser Partner.

Das Vakuum-Druckgussgerät Induret-Compact wurde dieses Jahr auf der CEDE in Lodz mit einem Messepreis ausgezeichnet. Was hat die Jury besonders überzeugt?

Die Auszeichnung des Induret-Compact mit dem Preis des CEDE in Lodz ist für uns eine wichtige Bestätigung für die gute Qualität unserer Arbeit und unserer Produkte. Bei dieser Bewertung wurden verschiedene Kriterien berücksichtigt:

1. Das Produkt an sich, Design, Größe, Verarbeitung, Funktionalität und Anwendungsfelder.
2. Die Produktperipherie, d. h. Informationsmate-

rial wie Prospekte, Bedienervideo, Bedienungsanleitung und Ver- bzw. Bearbeitungsanleitung.

3. Mitentscheidend waren sicherlich auch die Anwenderberichte. Fünf Anwender aus Polen mussten ihre Erfahrungen mit diesem Gerät schriftlich bei der Kommission einreichen. Diese Berichte gingen zu einem hohen Maß in die Bewertung ein.

Wie ist Reitel auf dem internationalen Dentalmarkt vertreten? Welche Markt- und Absatzanteile sind damit verbunden?

Mittlerweile haben wir in ca. 40 Ländern Vertretungen über Fachhändler aufgebaut. Vorsechs Jahren haben wir intensiv mit der Bearbeitung der Exportmärkte begon-



Die Fertigungshalle ist nicht nur produktionsgerecht, sondern auch mitarbeiterfreundlich gestaltet.

nen, seitdem konnten wir dort ständige Wachstumsraten erzielen. Mit Abschluss des laufenden Geschäftsjahres erreicht der Export einen Anteil von ca. 50 Prozent am Gesamtumsatz. Zu unseren Marktanteilen sei nur so viel gesagt: Die Firma Reitel ist auch international zu einem der führenden deutschen Gerätehersteller geworden.

Welches Gerät wird weltweit besonders gut angenommen?

Die international erfolgreichsten Produkte kommen aus verschiedenen Bereichen. Hierzu gehören u. a. das Vakuumrührgerät Vacuret-Mini, die Dampfstrahlgeräte Supersteam und Steamy-Mini, der Rotogrind Edelstahltrimmer sowie das Vakuum-Druckgussgerät Induret-Compact.

Eine letzte Frage: Wie sehen Sie den zukünftigen Weg Ihres Unternehmens, im IDS-Jahr und auch darüber hinaus?

Im IDS-Jahr werden wir unsere Exportaktivitäten noch verstärken und durch stärkere Schulungs- und Informationsmaßnahmen auch im Inland unsere Position weiter ausbauen. Die neuen, innovativen Produkte, die wir auf der IDS vorstellen, werden uns dabei stark unterstützen. Deshalb sehen wir der Zukunft trotz der tendenziell schlechten Prognosen für das Jahr 2003 verhalten optimistisch entgegen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch! <<

Labor- und Praxiseinrichtung

Individualität in Serie

Was sollte beachtet werden, wenn man eine Praxis- oder Laboreinrichtung plant? Wie können die persönlichen Präferenzen berücksichtigt werden, ohne Unsummen auszugeben? Entscheidend ist neben der Qualität der Möbel die konsequente Planung.

Autor: Peter Freuding/Marc Brandner, Stetten

■ **Funktionalität hat bei Praxis- und Laboreinrichtungen** Priorität. Deshalb spielt bei der Planung von Einrichtungskonzepten die Erfahrung eine große Rolle. Gleichzeitig sollte, neben der Ergonomie, die individuelle Note nicht außer Acht gelassen werden.

Ergonomie und eigene Note

Das gesamte Ambiente einer Labor- bzw. Praxiseinrichtung wird maßgeblich von den Möbeln geprägt. Trotzdem handelt es sich hierbei um weit mehr, als nur um eine einfache Ansammlung von Möbelstücken. Einerseits vergleichbar mit einer Großküche, in der sich alle Einrichtungselemente und Arbeitsmaterialien unmittelbar dort befinden, wo sie gebraucht werden. Andererseits sollte das Ambiente ästhetische Ansprüche erfüllen und einen dement-sprechenden Wohlfühlfaktor bieten.

Diese Gegensätze lassen sich beispielsweise mit Techniktischen überbrücken, die als Arbeitsgruppen aufgestellt werden. Eine weitere Variante ist die Einrichtung von Guss- und Gipsräumen in der Kombination mit Abzügen, Säureschränken und Löt- bzw. Laserarbeitsplätzen. Auf Grund der oft knappen Platzverhältnisse stellen diese Kriterien hohe Anforderungen an die Planung.

Ein durchdachtes Einrichtungskonzept erleichtert nicht nur die Arbeit, sondern schafft auch die Voraussetzungen für ein angenehmes Ambiente. Aus dieser angenehmen Atmosphäre erwächst schließlich ein gewisser Marketingfaktor; ein Baustein eines durchdachten Erscheinungsbildes (Corporate Design) für das Labor.

Qualität heißt Zukunft

„Eine hochwertige Verarbeitung von ausgesuchten, soliden Materialien ist neben dem Aussehen und der ausgereiften Technik ein wichtiger Faktor beim Kauf einer Einrichtung“, so Ferdinand Freuding vom Labor- und Praxiseinrichter Freuding aus Stetten im Allgäu.

So zählen für Freuding die wasserfeste und wärmebeständige PU-Verleimung der Kanten von Korpus, Schubladen und Türen zum standardmäßigen Lieferumfang. Ebenso werden sämtliche Schubladen mit verdeckten, leise laufenden Unterflurführungen und einer Einzugsdämpfung ausgestattet.

Zahlreiche Material- und Farbvarianten für die Fronten und Blenden ermöglichen eine Individualisierung der Einrichtungssegmente. Unterschiedliche Varianten für die Arbeitsplatte schaffen so unzählige Kombinationsmöglichkeiten.

Oft sind es die kleinen Details, mit deren Hilfe man Akzente setzen kann. Zu bunt erweist sich oft als schnelllebig, und man sieht sich rasch an der überfrachteten Optik satt. Deshalb sollte eine Labor- oder Praxiseinrichtung nicht zu modisch ausgewählt werden. Denn was heute als chic gilt, ist morgen bereits antiquiert. Es macht sicherlich keinen Sinn, jeden Trend aufzugreifen. Eine Einrichtung ist zum einen

(Abb. 1) ▶

Detailarbeit macht sich bezahlt: Armauflagen, die sich unter die Arbeitsplatte schieben lassen, oder eine durchdachte Absaugung sind nur zwei Beispiele.



(Abb. 2) ▶

Ein guter Arbeitsplatz beschränkt sich nicht nur auf schöne Möbel. Er muss vor allem auch funktionell sein, wie hier der Techniktisch F20 von Freuding.



* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.



IMPRESSUM

Verlag

Verlagsanschrift
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Verlagssitz
Oemus Media AG
Balthasarstr. 79
50670 Köln

Tel.: 02 21/97 31 38-70
Fax: 02 21/97 31 38-79
E-Mail: koeln@oemus-media.de

Verlagsleitung

Torsten R. Oemus

03 41/4 84 74-0

oemus@oemus-media.de

Ingolf Döbbecke

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

Anzeigenleitung

Alexandra Scheele

02 21/97 31 38-70

scheele@oemus-media.de

(verantwortlich)

Stefan Reichardt

03 41/4 84 74-2 22

reichardt@oemus-media.de

Bernd Ellermann

03 41/4 84 74-2 25

ellermann@oemus-media.de

Anzeigenposition

Lysann Pohlann

03 41/4 84 74-2 08

pohlann@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement

Andreas Grasse

03 41/4 84 74-2 00

grasse@oemus-media.de

Creative Director

Ingolf Döbbecke

03 41/4 84 74-0

doebbecke@oemus-media.de

Art Director

Dipl.-Des. Jasmin Hilmer

03 41/4 84 74-1 18

hilmer@oemus-media.de

Herausgeber/Redaktion

Herausgeber

Bundes-Verband Dentalhandel e.V.

Salerring 44, 50677 Köln

Tel.: 02 21/2 40 93 42

Fax: 02 21/2 40 86 70

Erscheinungsweise

Beirat

Klaus Kurze (BVD-Vorstand)

Stefan Dreher

Franz-Gerd Kühn

Rüdiger Obst

Wolfgang Upmeyer

Wolfgang van Hall (kooperatives Mitglied)

Chefredaktion

Dr. Torsten Hartmann

(V. i. S. d. P.)

Redaktion

Klaus Kurze

Martina Rözel

Natascha Brand

Yvonne Strankmüller

Holger Trampert (Zahntechnik)

Leserservice

Insa Lemke

Redaktionsanschrift

Korrektorat

Ingrid Motschmann

E. Hans Motschmann

Barbel Reinhardt-Köthig

02 21/97 31 38 71

hartmann@oemus-media.de

02 21/97 31 38 73

roezel@oemus-media.de

02 21/97 31 38 91

brand@oemus-media.de

03 41/4 84 74-1 13

y.strankmueller@oemus-media.de

H.Trampert@t-online.de

02 21/97 31 38-70

lemke@oemus-media.de

siehe Verlagssitz

03 41/4 84 74-1 25/-1 26

motschmann@oemus-media.de



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.

Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. 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. Kennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Köln.

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 Warenausschreibung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen.



◀ (Abb. 3)

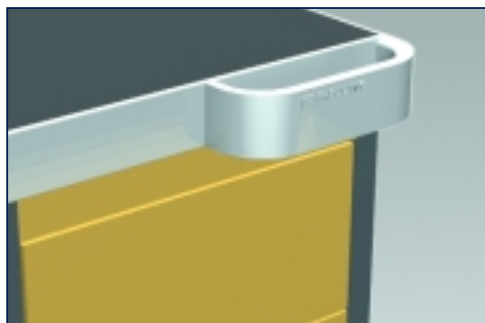
Akzente lassen sich mit raffinierten Details setzen.

eine Investition, die nicht alle Tage vorkommt, zum anderen erweisen sich gute Möbel als lange haltbar.

IDS-Neuheiten

Auf der IDS 2003 wird Freuding zwei überraschende Neuheiten präsentieren. Das Ergebnis kann sich nicht nur sehen, sondern auch hören lassen:

- ▶ Unter Federführung von Zahntechnikermeister Jan Lagner aus Schwäbisch Gmünd und Freuding Labors wurde ein neues Labormöbel entwickelt, das Maßstäbe setzen wird. Prägnantes Design und hochwertige, sorgfältig verarbeitete Materialien werden mit vielen raffinierten Details kombiniert, die eine bislang unbekannte Ergonomie und Bedienerfreundlichkeit ermöglichen. Premiere ist auf der IDS.
- ▶ Die zweite technische Neuerung wird sich schnell herumsprechen, und dass, obwohl es eher die leisen Töne sind, die bei der Entwicklung im Vordergrund standen. Auch hier ist die IDS der Präsentationstermin. Qualität wird hörbar! ◀◀



◀ (Abb. 4)

Jan Lagner und Freuding überraschen auf der IDS mit einem neuen Labormöbel-system.

* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

01000

Alpha Dental
ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 01129 Dresden
 Tel. 03 51/85 37 00
 Fax 03 51/8 53 70 22
 E-Mail: alpha.dresden@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

demedis dental depot GmbH
 01099 Dresden
 Tel. 03 51/49 28 60
 Fax 03 51/4 92 86 17
 E-Mail: info.dresden@demedis.com
 Internet: www.demedis.com

DENTOFLEX GERL GMBH
 01277 Dresden
 Tel. 03 51/31 97 80
 Fax 03 51/3 19 78 16
 E-Mail: dentoflex_gerl@t-online.de
 Internet: www.dentoflexgerl.de

DENTALFACHHANDEL ZILL GmbH
 01796 Pirna-Mockethal
 Tel. 0 35 01/52 32 08
 Fax 0 35 01/52 75 60

02000

PLURADENT AG & CO. KG
NL der NEUBAUER DENTAL
 02828 Görlitz
 Tel. 0 35 81/40 54 54
 Fax 0 35 81/40 94 36
 E-Mail: goerlitz@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

Alpha Dental
ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 02977 Hoyerswerda
 Tel. 0 35 71/42 59-0
 Fax 0 35 71/42 59 22
 E-Mail: alpha.hoyerswerda@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

03000

PLURADENT AG & CO. KG
NL NEUBAUER DENTAL
 03044 Cottbus
 Tel. 03 55/3 83 36 24
 Fax 03 55/3 83 36 25
 E-Mail: cottbus@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
 03050 Cottbus
 Tel. 03 55/53 61 80
 Fax 03 55/79 01 24
 E-Mail: info.cottbus@demedis.com
 Internet: www.demedis.com

04000

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

demedis dental depot GmbH
 04109 Leipzig
 Tel. 03 41/2 15 99 23
 Fax 03 41/2 15 99 35
 E-Mail: info.leipzig@demedis.com
 Internet: www.demedis.com

DENTAL 2000 Full-Service-Center
GMBH & CO. KG
 04129 Leipzig
 Tel. 03 41/9 04 06-0
 Fax 03 41/9 04 06 19

E-Mail: dental2000@t-online.de

DOBERSCHÜTZ DENTAL GMBH
 04159 Leipzig
 Tel. 03 41/9 11 90 61
 Fax 03 41/9 12 64 46
 E-Mail: Post@doerschuetz-leipzig.de

HAGER DENTAL VERTRIEB GMBH
 04416 Markkleeberg
 Tel. 03 41/3 56 39-0
 Fax 03 41/3 56 39 19
 E-Mail: vertrieb.leipzig@hager-dental.de
 Internet: www.hager-dental.de

HAUSCHILD & CO. GMBH
 04720 Döbeln
 Tel. 0 34 31/7 13 10
 Fax 0 34 31/71 31 20
 E-Mail: info@hauschild-dental.de

06000

PLURADENT AG & CO. KG
NL der NEUBAUER DENTAL
 06108 Halle
 Tel. 03 45/2 98 41-3
 Fax 03 45/2 98 41-40
 E-Mail: halle@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

MULTIDENT GMBH & CO. KG
 06184 Großkugel
 Tel. 03 46 05/5 03 00
 Fax 03 46 05/5 03 10
 E-Mail: info@multident.de

Garlichs & Sporreiter Dental GmbH
 06449 Aschersleben
 Tel. 0 34 73/91 18 18
 Fax 0 34 73/91 18 17

GARLICH & DENTEG GMBH
 06618 Naumburg
 Tel. 0 34 45/70 49 00
 Fax 0 34 45/75 00 88

07000

DENTAL MEDIZIN SCHWARZ KG
 07381 Pößneck
 Tel. 0 36 47/41 27 12
 Fax 0 36 47/41 90 28
 E-Mail: info@dentalmedizin-schwarz.de
 Internet: www.dental-union.de

JENA DENTAL GMBH
 07743 Jena
 Tel. 0 36 41/4 58 40
 Fax 0 36 41/4 58 45
 E-Mail: jenedental@gmx.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL der NEUBAUER DENTAL
 07743 Jena
 Tel. 0 36 41/82 96 48
 Fax 0 36 41/82 96 49
 E-Mail: jena@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
 07745 Jena
 Tel. 0 36 41/2 94 20
 Fax 0 36 41/29 42 55
 E-Mail: info.jena@demedis.com
 Internet: www.demedis.com

08000

H. P. ALTMANN KG
 08525 Plauen
 Tel. 0 37 41/52 55 03
 Fax 0 37 41/52 49 52
 E-Mail: info@altmann-hp.de
 Internet: www.altmann-hp.de

BERNHARD BÖNIG GMBH
 08525 Plauen
 Tel. 0 37 41/52 05 55

Fax 0 37 41/52 06 66
 E-Mail: boenig-dental@t-online.de

09000

AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG
 09111 Chemnitz
 Tel. 03 71/56 36-1 66
 Fax 03 71/56 36-1 77
 E-Mail: infoCHM@wagner-dental.de
 Internet: www.wagner-dental.de

demedis dental depot GmbH
 09130 Chemnitz
 Tel. 03 71/51 06-66
 Fax 03 71/51 06-71
 E-Mail: info.chemnitz@demedis.com
 Internet: www.demedis.com

MeDent GMBH SACHSEN
DENTALFACHHANDEL
 09116 Chemnitz
 Tel. 03 71/35 03 86
 Fax 03 71/35 03 88
 E-Mail: medent-sachsen@t-online.de
 Internet: www.medent-sachsen.de

PLURADENT AG & CO. KG
ehemals NEUBAUER DENTAL und
WERNER PRANGE GMBH
 09247 Chemnitz-Röhrsdorf
 Tel. 0 37 22/51 74-0
 Fax 0 37 22/51 74-10
 E-Mail: chemnitz@pluradent.de
 Internet: www.pluradent.de

10000

MULTIDENT GMBH + CO. KG
 10117 Berlin
 Tel. 0 30/2 82 92 97
 Fax 0 30/2 82 91 82
 E-Mail: multident.b@t-online.de

WOLF + HANSEN DENTAL DEPOT
DENTALMEDIZINISCHE
GROSSHANDLUNG GMBH
 10119 Berlin
 Tel. 0 30/4 40 40 30
 Fax 0 30/44 04 03 55
 E-Mail: wolf-hansen@t-online.de

demedis dental depot GmbH
 10589 Berlin
 Tel. 0 30/3 46 77-0
 Fax 0 30/3 46 77-1 74
 E-Mail: info.berlin@demedis.com
 Internet: www.demedis.com

ERICH WILHELM GMBH
 10783 Berlin
 Tel. 0 30/23 63 65-0
 Fax 0 30/23 63 65-12
 E-Mail: wilhelm.dental@t-online.de

SAATH DENTAL
ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 10783 Berlin
 Tel. 0 30/21 73 41-0
 Fax 0 30/21 73 41 70
 E-Mail: saath@t-online.de
 Internet: www.saath-dental.de

DENTAL 2000 Full-Service-Center
GMBH & CO. KG
 12529 Berlin-Schönefeld
 Tel. 0 30/6 43 49 97 78
 Fax 03 41/9 04 06 19
 E-Mail: dental2000@t-online.de

GARLICH & PARTNER
DENTAL GMBH & CO. KG
 13086 Berlin
 Tel. 0 30/92 79 94 23
 Fax 0 30/92 79 94 24

GOTTSCHALK DENTAL –
DENTAL DEPOT
 13156 Berlin
 Tel. 0 30/47 75 24-0

Fax 0 30/47 75 24 26
 E-Mail: Gottschalk_Dental_GmbH@t-online.de

SINDBERG DENTAL GmbH
 13357 Berlin
 Tel. 0 30/4 61 70 55
 Fax 0 30/46 60 03 11
 E-Mail: sindberg-dental@gmx.de
 Internet: www.sindberg.de

LIPSKÉ DENTAL GMBH
 13409 Berlin
 Tel. 0 30/4 91 80 48
 Fax 0 30/4 92 64 70
 E-Mail: team@lipske-dental.de
 Internet: www.lipske-dental.de

APOLLONIA Dental Depot GmbH
ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG
 10783 Berlin
 Tel. 0 30/21 73 41-18
 Fax 0 30/21 73 41-62
 E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de
 Internet: www.apollonia-dental.de

FRISCH Dental GMBH
 15234 Frankfurt/Oder
 Tel. 03 35/60 67 10
 Fax 03 35/6 06 71 22
 E-Mail: frisch.frankfurt@nwdent.de
 Internet: www.nwdent.de

GEO POULSON (GMBH & CO.)
Dental-Mediz. Großhandlung
 17033 Neubrandenburg
 Tel. 03 95/5 82 00 35
 Fax 03 95/5 82 00 37
 E-Mail: info@geopoulson.de
 Internet: www.geopoulson.de

SCHUMANN DENTAL FACHHANDEL GmbH
 17192 Waren-Müritz
 Tel. 0 39 91/6 43 80
 Fax 0 39 91/64 38 25
 E-Mail: waren@pluradent.de
 Internet: www.Schumann-Dental.de

WILKE DENTAL DEPOT
NL der Pluradent AG & Co KG
 17489 Greifswald
 Tel. 0 38 34/79 89 00
 Fax 0 38 34/79 89 03
 E-Mail: depot-greifswald@wilke-dental.de
 Internet: www.pluradent.de

WILKE DENTAL DEPOT
NL der Pluradent AG & Co KG
 18055 Rostock
 Tel. 03 81/49 11-40
 Fax 03 81/49 11-4 30
 E-Mail: depot-rostock@wilke-dental.de
 Internet: www.pluradent.de

MULTIDENT GmbH & Co. KG
 18057 Rostock
 Tel. 03 81/2 00 81 91
 Fax 03 81/2 00 81 93
 E-Mail: info@multident.de

GARLICH & PARTNER DENTAL GMBH
 19002 Schwerin
 Tel. 04 41/9 55 95-0
 Fax 04 41/50 87 47

demedis dental depot GmbH
 19055 Schwerin
 Tel. 0 38 55/92 30-3
 Fax 0 38 55/92 30-99
 E-Mail: info.schwerin@demedis.com
 Internet: www.demedis.com

MULTIDENT GMBH + CO. KG
 19063 Schwerin
 Tel. 03 85/66 20 22
 Fax 03 85/66 20 25
 E-Mail: info@multident.de

20000

GEO POULSON (GMBH & CO.)
 Dental-Mediz. Großhandlung

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

21335 Lüneburg
Tel. 0 41 31/4 37 74
Fax 0 41 31/4 71 22
E-Mail: info@geopoulson.de
Internet: www.geopoulson.de

DENTAL 2000 GMBH & CO. KG
22049 Hamburg
Tel. 0 40/68 94 84-0
Fax 0 40/68 94 84 74
E-Mail: dental2000hh@t-online.de

PLURADENT AG & CO. KG
22083 Hamburg
Tel. 0 40/32 90 80-0
Fax 0 40/32 90 80-10
E-Mail: hamburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
22419 Hamburg
Tel. 0 40/61 18 40-15
Fax 0 40/61 18 40-17
E-Mail: info.hamburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

GEO POULSON (GMBH & CO.)
Dental-Mediz. Großhandlung
22453 Hamburg
Tel. 0 40/5 14 50-0
Fax 0 40/5 14 50-1 11
E-Mail: info@geopoulson.de
Internet: www.geopoulson.de

MULTIDENT GMBH & CO. KG
22453 Hamburg
Tel. 0 40/51 00 95
Fax 0 40/51 84 36
E-Mail: multident.hh@t-online.de

WILKE DENTAL DEPOT
NL der Pluradent AG & Co KG
22453 Hamburg
Tel. 0 40/55 49 67-0
Fax 0 40/55 49 67 40
E-Mail: depot-hamburg@wilke-dental.de
Internet: www.pluradent.de

THIEL KG (GMBH & CO.)
22525 Hamburg
Tel. 0 40/85 33 31-0
Fax 0 40/85 33 31 44
E-Mail: info@thiel-hamburg.com

WILKE DENTAL DEPOT
NL der Pluradent AG & Co KG
23556 Lübeck
Tel. 0 41/87 99 50
Fax 0 41/87 99-540
E-Mail: zentrale-luebeck@wilke-dental.de
Internet: www.pluradent.de

SCHUMANN DENTAL-FACHHANDEL
NL der Pluradent AG & Co KG
24103 Kiel
Tel. 0 41/31 39 30-0
Fax 0 41/31 39 30-16
E-Mail: kiel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

MULTIDENT GMBH & CO. KG
24536 Neumünster
Tel. 0 43 21/56 97-3
Fax 0 43 21/56 97-56
E-Mail: info@multident.de

SCHUMANN DENTAL-FACHHANDEL
NL der Pluradent AG & Co KG
24941 Flensburg
Tel. 0 461/90 33 40
Fax 0 461/9 81 65
E-Mail: flensburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dentconcept GmbH
24147 Klausdorf
Tel. 0 43 71/79 96 70
Fax 0 43 71/79 96 67 27
E-Mail: dentconcept@t-online.de
Internet: www.henryschein.de

ADOLF GARLICHS KG
DENTAL DEPOT
26019 Oldenburg

Tel. 0 41 91/95 59 50
Fax 0 41 91/95 55 95 99
E-Mail: info@garlichs-dental.de

NORTHWEST DENTAL
GMBH & CO. KG
26123 Oldenburg
Tel. 0 41 93/39 80
Fax 0 41 93/39 83 33
E-Mail: nwd.oldenburg@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

WOLF+HANSEN DENTAL DEPOT
26123 Oldenburg
Tel. 0 41 91/80 81 20
Fax 0 41 91/80 82 55

MULTIDENT GMBH & CO. KG
26125 Oldenburg
Tel. 0 41 91/30 80
Fax 0 41 91/30 81 99
E-Mail: oldenburg@multident.de

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG
26135 Oldenburg
Tel. 0 41 21/04 90-0
Fax 0 41 21/04 90-99
E-Mail: oldenburg@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

Wegesend Dental Depot GmbH
NL der Pluradent AG & Co KG
26789 Leer
Tel. 0 41 91/92 99 80
Fax 0 41 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

MULTIDENT GMBH & CO. KG
28195 Bremen
Tel. 0 41 30/29 10
Fax 0 41 30/02 91 20

Wegesend Dental Depot GmbH
NL der Pluradent AG & Co KG
28219 Bremen
Tel. 0 41 31/86 33-0
Fax 0 41 31/86 33-33
E-Mail: wegeseend-bremen@t-online.de
Internet: www.pluradent.de

LEICHT & PARTNER DENTAL GMBH
28237 Bremen
Tel. 0 41 61/20 95
Fax 0 41 61/16 34 47
E-Mail: leichtHB@aol.com

demedis dental depot GmbH
28359 Bremen
Tel. 0 41 21/01 10 18
Fax 0 41 21/01 10 11
E-Mail: info.bremen@demedis.com
Internet: www.demedis.com

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.de
Internet: www.msl-dental.de

DEPPE DENTAL GMBH
30559 Hannover
Tel. 0 51 19/59 97-0
Fax 0 51 19/59 97-44
E-Mail: info@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

MULTIDENT GMBH & CO. KG
30559 Hannover
Tel. 0 51 15/30 05-0
Fax 0 51 15/30 05 37
E-Mail: info@multident.de

PLURADENT AG & CO. KG
30625 Hannover
Tel. 0 51 15/44 44-6
Fax 0 51 15/44 44-7 00
E-Mail: hannover@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
30659 Hannover
Tel. 0 51 61/52 10
Fax 0 51 61/52 11 99
E-Mail: info.hannover@demedis.com
Internet: www.demedis.com

van der Ven-Dental & Co. KG
32049 Herford
Tel. 0 52 21/7 63 66-60
Fax 0 52 21/7 63 66-69
E-Mail: owl@vandervende.de
Internet: www.vandervende.de

RUDOLF MITZSCHERLICH GMBH & CO.
DENTAL DEPOT
32051 Herford
Tel. 0 52 21/30 91
Fax 0 52 21/3 12 08
E-Mail: mitzscherlich@t-online.de

MULTIDENT GMBH & CO.
33100 Paderborn
Tel. 0 52 51/16 32 10
Fax 0 52 51/6 50 43
E-Mail: info@multident.de

HAGER DENTAL GMBH & CO. KG
33335 Gütersloh
Tel. 0 52 41/9 70 00
Fax 0 52 41/97 00 17
E-Mail: vertreib.guetersloh@hager-dental.de
Internet: www.hager-dental.de

CARL HUXOL DENTAL
NL der Pluradent AG & Co KG
33605 Bielefeld
Tel. 0 51 91/22 98-0
Fax 0 51 91/22 98 22
E-Mail: maoro-info@huxhol-bi.de
Internet: www.pluradent.de

NORTHWEST DENTAL & CO. KG
33602 Bielefeld
Tel. 0 51 96/45 20
Fax 0 51 91/64 52 22
E-Mail: nwd.bielefeld@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

demedis dental depot GmbH
34117 Kassel
Tel. 0 51 81/04 60
Fax 0 51 81/10 46 22
E-Mail: info.kassel@demedis.com
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
NL der DEUKER + NEUBAUER DENTAL
34123 Kassel
Tel. 0 51 58/97-0
Fax 0 51 58/97-1 11
E-Mail: kassel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

PLURADENT AG & CO. KG
35039 Marburg
Tel. 0 6 42 1/6 10 06
Fax 0 6 42 1/6 69 08
E-Mail: marburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

SEITZ & HAAG GMBH
35440 Linden
Tel. 0 6 4 03/7 85 20
Fax 0 6 4 03/53 68
E-Mail: seitzhaag@seitzhaag.de
Internet: www.seitzhaag.de

KÖHLER DENTAL DEPOT GMBH
36043 Fulda

Tel. 0 6 61/4 40 48
Fax 0 6 61/4 55 47
E-Mail: info@koehler-dental.de
Internet: www.kern-dental.de

demedis dental depot GmbH
37075 Göttingen
Tel. 0 51 31/07 97 94
Fax 0 51 31/07 97 95
E-Mail: info.goettingen@demedis.com
Internet: www.demedis.com

MULTIDENT GMBH & CO. KG
37081 Göttingen
Tel. 0 51 61/10 32
Fax 0 51 61/84 96
E-Mail: multident.goe@t-online.de
Internet: www.MULTIDENT.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL der DEUKER + NEUBAUER DENTAL
38100 Braunschweig
Tel. 0 51 24/23 80
Fax 0 51 24/66 02
E-Mail: braunschweig@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

MULTIDENT GMBH & CO. KG
38114 Braunschweig
Tel. 0 51 31/2 56 10-0
Fax 0 51 31/2 56 10 20

PLURADENT AG & CO. KG
NL der DEUKER + NEUBAUER DENTAL
39112 Magdeburg
Tel. 0 3 91/7 31 12 35 od. 36
Fax 0 3 91/7 31 12 39
E-Mail: magdeburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Alpha Dental
ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG
39112 Magdeburg
Tel. 0 3 91/66 25 3-0
Fax 0 3 91/66 25 53-22
E-Mail: alpha.magdeburg@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

MULTIDENT GMBH & CO. KG
39112 Magdeburg
Tel. 0 3 91/6 25 53-0
Fax 0 3 91/6 25 53 22
E-Mail: info@multident.de

DEPPE DENTAL GMBH
39576 Stendal
Tel. 0 3 91/21 71 81
Fax 0 3 91/79 64 82
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

GARLICH & FROMMHAGEN
DENTAL GMBH
39619 Arendsee
Tel. 0 3 93 84/2 72 91
Fax 0 3 93 84/2 75 10

40000

demedis dental depot GmbH
40547 Düsseldorf
Tel. 0 2 11/5 28 10
Fax 0 2 11/5 28 11 22
E-Mail: info.duesseldorf@demedis.com
Internet: www.demedis.com

van der Ven-Dental & Co. KG
40591 Düsseldorf
Tel. 0 2 11/49 88 81
Fax 0 2 03/7 68 08-11
E-Mail: duesseldorf@vandervende.de
Internet: www.vandervende.de

DENTAL-DEPOT DELBECK
40670 Meerbusch bei Krefeld
Tel. 0 2 1 59/6 94 90
Fax 0 2 1 59/69 49 50
E-Mail: DentalDepotDelbeck@t-online.de

Alpha Dental
ZN Nordwest Dental GmbH & Co. KG
41179 Mönchengladbach-Holt

30000

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

Tel. 0 21 61/5 73 17-0
Fax 0 21 61/5 73 17 22
E-Mail: alpha.moenchengladbach@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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

HAGER DENTAL u. NUSSBAUM GMBH

44149 Dortmund
Tel. 02 31/91 72 20-0
Fax 02 31/9 91 72 20-39
E-Mail: vertrieb.dortmund@hager-dental.de
Internet: www.hager-dental.de

CARL HUXOL DENTAL**NL der Pluradent AG & Co KG**

44263 Dortmund
Tel. 02 31/9 41 04 70
Fax 02 31/43 39 22
E-Mail: mertmann-info@huxhol-do.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH

44309 Dortmund
Tel. 02 31/56 22 78-0
Fax 02 31/56 22 78-20
E-Mail: info.dortmund@demedis.com
Internet: www.demedis.com

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

44803 Bochum
Tel. 02 34/9 37 13-0
Fax 02 34/9 37 13 22
E-Mail: nwd.bochum@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Alpha Dental**ZN der 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

HAGER DENTAL VERTRIEB GMBH

45127 Essen
Tel. 02 01/24 74 60
Fax 02 01/22 23 38
E-Mail: vertrieb.essen@hager-dental.de
Internet: www.hager-dental.de

HAUSSCHILD & CO. GMBH**DENTAL DEPOT**

45136 Essen
Tel. 02 01/89 64 00
Fax 02 03/68 08-11
E-Mail: hausschild-essen@t-online.de
Internet: www.hausschild-dental.de

van der Ven-Dental & Co. KG

45169 Essen
Tel. 02 01/2 47 62-0
Fax 02 03/7 68 08-11
E-Mail: essen@vandervende.de
Internet: www.vandervende.de

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

45204 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

HAGER DENTAL VERTRIEB GMBH

47051 Duisburg
Tel. 02 03/28 64-0
Fax 02 03/28 64-2 00
E-Mail: vertrieb.duisburg@hager-dental.de
Internet: www.hager-dental.de

van der Ven-Dental & Co. KG

47269 Duisburg
Tel. 02 03/76 80 80
Fax 02 03/7 68 08 11
E-Mail: info@vandervende.de
Internet: www.vandervende.de

demedis dental depot GmbH

48149 Münster
Tel. 02 51/8 26 54
Fax 02 51/8 27 48
E-Mail: info.muenster@demedis.com
Internet: www.demedis.com

WILH. BULK ZN der NORDWEST DENTAL GMBH & CO. KG

48149 Münster
Tel. 02 51/9 81 51-0
Fax 02 51/9 81 51 22
E-Mail: bulk.muenster@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Nordwest Dental GmbH & Co. KG

48153 Münster
Tel. 02 51/76 07-0
Fax 02 51/7 60 72 01
E-Mail: nwsekretariat@t-online.de
Internet: www.nordwest-dental.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

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

CARL HUXHOL DENTAL**NL der Pluradent AG & Co KG**

49084 Osnabrück
Tel. 05 41/9 57 40-0
Fax 05 41/9 57 40-80
E-Mail: huxhol-info@huxhol.de

50000

MPS DENTAL GMBH

50858 Köln
Tel. 0 22 34/9 58 90
Fax 0 22 34/95 81 54
E-Mail: info@mps-dental.de
Internet: www.mps-dental.de

DENTIMED**KERZ + BAUER DENTAL GMBH**

50935 Köln
Tel. 02 21/4 30 10 71
Fax 02 21/43 32 11
E-Mail: dentimed@netcologne.de

GERL GMBH DENTALFACHHANDEL

50996 Köln
Tel. 02 21/54 69 10
Fax 02 21/5 46 91 15
E-Mail: info@gerl-dental.de
Internet: www.gerl-dental.de

Alpha Dental**ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

52068 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

Alpha Dental**ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

53111 Bonn
Tel. 02 28/9 85 42-0
Fax 02 28/9 85 42-22
E-Mail: alpha.bonn@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

PETER KLEIN DENTALFACHHANDEL**NL der Pluradent AG & Co KG**

53111 Bonn
Tel. 02 28/72 63 50
Fax 02 28/72 63-5 55
E-Mail: info@peterkleindental.de
Internet: www.peterkleindental.de

HESS & SCHMITT

54290 Trier
Tel. 06 51/4 56 66
Fax 06 51/7 63 62

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

ECKERT-DENTAL HANDELSGES. MBH

55122 Mainz
Tel. 0 61 31/37 57 00
Fax 0 61 31/3 75 70 41
E-Mail: info@eckert-dental.de

BRUNS + KLEIN**DENTALFACHHANDEL GMBH**

56072 Koblenz
Tel. 02 61/92 75 00
Fax 02 61/9 27 50 40
E-Mail: webmaster@BK-Dental.de
Internet: www.BK-Dental.de

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

ADOLF NOHL-DENTAL GMBH**HAGENER ZAHNWAREN**

GROSSHANDLUNG
58097 Hagen
Tel. 0 23 31/8 50 63
Fax 0 23 31/88 01 14

HAUSCHILD & CO. GMBH**DENTAL DEPOT**

59075 Hamm
Tel. 0 23 81/79 97-0
Fax 0 23 81/79 97 99
E-Mail: becker@hauschild-dental.de

60000

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG

60388 Frankfurt/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/Main
Tel. 0 69/9 42 07 30
Fax 0 69/94 20 73 19
E-Mail: info@grillugrill.de
Internet: www.grillugrill.de

CARL KLÖSS DENTAL**DENTAL-MED. GROSSHANDLUNG**

61118 Bad Vilbel-Dortelweil
Tel. 0 61 01/70 01
Fax 0 61 01/6 46 46
E-Mail: Kloess@aol.com

PLURADENT AG & CO. KG**NL NEUBAUER DENTAL**

63067 Offenbach
Tel. 0 69/82 98 30
Fax 0 69/82 98 32 71
E-Mail: offenbach@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH

63225 Langen
Tel. 0 61 03/7 57 50 20
Fax 0 61 03/7 57 72 16
E-Mail: info.langen@demedis.com
Internet: www.demedis.com

ANTON KERN GMBH**NL 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**NL NEUBAUER DENTAL**

65189 Wiesbaden
Tel. 06 11/3 61 70
Fax 06 11/36 17 46
E-Mail: wiesbaden@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

LIMBURGER DENTAL DEPOT

65549 Limburg
Tel. 0 64 31/4 59 71
Fax 0 64 31/4 48 61
E-Mail: ldd@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

ALTSCHUL DENTAL GMBH

66111 Saarbrücken
Tel. 06 81/6 85 02 24
Fax 06 81/6 85 01 42
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

SAAR-DENTAL-DEPOT**DREHER NACHF. GMBH**

66130 Saarbrücken
Tel. 06 81/9 88 31-0
Fax 06 81/9 88 31 36
E-Mail: info@saar-dental.de
Internet: www.saar-dental.de

PLURADENT AG & CO. KG**NL NEUBAUER DENTAL**

66424 Homburg/ Saar
Tel. 0 68 41/6 70 51
Fax 0 68 41/6 70 53
E-Mail: homburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

DENTAL BAUER**GMBH & CO. KG**

66538 Neunkirchen
Tel. 0 68 21/9 06 60
Fax 0 68 21/90 66 30
E-Mail: neunkirchen@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

HANS HALBGEWACHS DENTAL-**MEDIZINISCHE GROSSHANDLUNG E. K.**

67434 Neustadt/ Weinstr.
Tel. 0 63 21/3 94 00
Fax 0 63 21/39 40 91
E-Mail: info@dentaldepot-halbgewachs.de
Internet: www.dentaldepot-halbgewachs.de

PLURADENT AG & CO. KG**NL EMIL HUBER DENTAL**

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

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG

69126 Heidelberg
Tel. 0 62 21/31 69 20
Fax 0 62 21/3 16 92 20
E-Mail: heidelberg@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

FUNCK DENTAL-MEDIZIN KG

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

demedis dental depot GmbH

69126 Heidelberg
Tel. 0 62 21/30 00 96
Fax 0 62 21/30 00 98
E-Mail: info.heidelberg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

70000

AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG

70178 Stuttgart
Tel. 07 11/61 55 37-3
Fax 07 11/61 55 37-4 29

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

E-Mail: infoSTR@wagner-dental.de
Internet: www.wagner-dental.de

SÜDWEST DENTAL GMBH & CO. KG
ZN der 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

demedis dental depot GmbH
70567 Stuttgart
Tel. 07 11/7 15 09-0
Fax 07 11/7 15 09-52
E-Mail: info.stuttgart@demedis.de
Internet: www.demedis.com

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG
NL STUTTGARD-DEGERLOCH
70597 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

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

demedis dental depot GmbH
73037 Göppingen
Tel. 0 71 61/6 71 70
Fax 0 71 61/6 71 71 53
E-Mail: info.goepingen@demedis.com
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
74080 Heilbronn
Tel. 0 71 31/47 97 00-0
Fax 0 71 31/47 97 00 33
E-Mail: heilbronn@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
76135 Karlsruhe
Tel. 07 21/86 05-0
Fax 07 21/86 52 63
E-Mail: karlsruhe@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
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

BDS FREIBURGER
DENTAL DEPOT GMBH
78467 Konstanz
Tel. 0 75 31/9 42 36-0
Fax 0 75 31/9 42 36 20
E-Mail: konstanz@bds-dental.de

HUBERT EGGERT DENTAL DEPOT
78628 Rottweil/Neckar
Tel. 07 41/17 40 00
Fax 07 41/1 74 00 50
E-Mail: info@dental-eggert.de
Internet: www.dental-eggert.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
79115 Freiburg
Tel. 07 61/44 10 80
Fax 07 61/44 10 75
E-Mail: freiburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

KURZE DENTALFACHHANDEL GmbH
79108 Freiburg
Tel. 07 61/15 25 20
Fax 07 61/1 52 52 27
E-Mail: info@kurze-dental.de
Internet: www.kurzedental.de

demedis dental depot GmbH
79110 Freiburg
Tel. 07 61/89 11 75
Fax 07 61/80 61 34
E-Mail: info.freiburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

BDS FREIBURGER DENTAL DEPOT GMBH
79111 Freiburg
Tel. 07 61/45 26 50
Fax 07 61/4 52 65 65
E-Mail: info@bds-dental.de

80000

AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG
80992 München
Tel. 0 89/14 88 33 30
Fax 0 89/14 88 33 25
E-Mail: infoMUE@wagner-dental.de
Internet: www.wagner-dental.de

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

demedis dental depot GmbH
80337 München
Tel. 0 89/54 41 02-0
Fax 0 89/54 41 02-41
E-Mail: info.muenchen@demedis.com
Internet: www.demedis.com

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

NWD Bayern-Fäger, C.A. Lorenz
81549 München
Tel. 0 89/6 80 84 20
Fax 0 89/68 08 42 66
E-Mail: nwd.muenchen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

HAGER DENTAL VERTRIEB GMBH
82110 Germering
Tel. 0 89/89 45 77 30
Fax 0 89/89 45 77 40
E-Mail: vertrieb.muenchen@hager-dental.de
Internet: www.hager-dental.de

GEBR. GENAL GMBH
82319 Starnberg
Tel. 0 81 51/30 05
Fax 0 81 51/30 06
E-Mail: dentalfachhandel-gebr.genal@t-online.de

mdf MEIER DENTAL FACHHANDEL GMBH
83101 Rohrdorf
Tel. 0 80 31/72 28-0
Fax 0 80 31/72 28-1 02
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net
Internet: www.mdf-im.net

HAGER DENTAL VERTRIEB GMBH
84030 Landshut-Ergolding
Tel. 08 71/1 43 39 58
Fax 08 71/1 43 39 59
E-Mail: vertrieb.landshut@hager-dental.de
Internet: www.hager-dental.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
86156 Augsburg
Tel. 08 21/4 44 99 90
Fax 08 21/4 44 99 99
E-Mail: augsburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

DENTAL-MEDIZIN SCHWARZ KG
86152 Augsburg
Tel. 08 21/50 90 30
Fax 08 21/50 90 31

E-Mail: info@dentalmedizinischwarz.de
Internet: www.dental-union.de

demedis dental depot GmbH
86152 Augsburg
Tel. 08 21/3 44 94-0
Fax 08 21/3 44 94 25
E-Mail: info.augsburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
86156 Augsburg
Tel. 08 21/4 44 99-90
Fax 08 21/4 44 99-99
E-Mail: augsburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
87439 Kempten
Tel. 08 31/5 23 55-0
Fax 08 31/5 23 55-49
E-Mail: kempten@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
88214 Ravensburg
Tel. 07 51/36 21 00
Fax 07 51/3 62 10 10
E-Mail: info.ravensburg@demedis.de
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
88250 Weingarten
Tel. 07 51/5 61 83-0
Fax 07 51/5 61 83-22
E-Mail: weingarten@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
89073 Ulm
Tel. 07 31/92 02 00
Fax 07 31/9 20 20 20
E-Mail: info.ulm@demedis.com
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
89231 Neu-Ulm
Tel. 07 31/9 74 13-0
Fax 07 31/9 74 13 80
E-Mail: neu-ulm@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG
NL JÄRI-DENT WEISSENHORN
89264 Weissenhorn
Tel. 07 30 9/50 62
Fax 07 30 9/64 88
E-Mail: jaerident@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

90000

AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG
90411 Nürnberg
Tel. 09 11/5 98 33-0
Fax 09 11/5 98 33-2 22
E-Mail: infoNBG@wagner-dental.de
Internet: www.wagner-dental.de

demedis dental depot GmbH
90411 Nürnberg
Tel. 09 11/5 21 43 24
Fax 09 11/5 21 43 10
E-Mail: info.nuernberg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

Neubauer Dental Handelsgesellschaft mbH
90482 Nürnberg
Tel. 09 11/95 47 50
Fax 09 11/9 54 75 23
E-Mail: nuernberg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Sico Dental-Depot GmbH
91056 Erlangen
Tel. 0 91 31/99 10 66
Fax 0 91 31/99 09 17
E-Mail: sico-dentaldepot@t-online.de

demedis dental depot GmbH
93051 Regensburg
Tel. 09 41/94 55 30-8
Fax 09 41/94 55 33-71
E-Mail: info.regensburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

AD. & HCH. WAGNER
GMBH & Co. KG
93055 Regensburg
Tel. 09 41/78 53 33
Fax 09 41/78 53 35-5
E-Mail: infoRGB@wagner-dental.de
Internet: www.wagner-dental.de

demedis dental depot GmbH
94032 Passau
Tel. 08 51/9 59 72-0
Fax 08 51/9 59 72 19
E-Mail: info.passau@demedis.com
Internet: www.demedis.com

AMERTSMANN DENTAL GMBH
94036 Passau
Tel. 08 51/8 86 68 70
Fax 08 51/8 94 11
E-Mail: info@amertsmann.de
Internet: www.amertsmann.de

demedis dental depot GmbH
95028 Hof
Tel. 0 92 81/17 31
Fax 0 92 81/1 65 99
E-Mail: info.hof@demedis.com
Internet: www.demedis.com

Altmann Dental GmbH & Co. KG
96047 Bamberg
Tel. 09 51/9 80 13-0
Fax 09 51/20 33 40
E-Mail: info@altmannndental.de
Internet: www.altmannndental.de

Dental-Depot
Bernhard Bönig GmbH
96050 Bamberg
Tel. 09 51/9 80 64-0
Fax 09 51/2 26 18
E-Mail: info@Boenig-Dental.de
Internet: www.Boenig-Dental.de

ADOLF HAUPT & CO. GMBH
97076 Würzburg
Tel. 09 31/3 55 01-0
Fax 09 31/3 55 01-13
E-Mail: hauptdental@t-online.de
Internet: www.hauptdental.de

ANTON KERN GMBH
DENTAL-MED. GROSSHANDEL
97080 Würzburg
Tel. 09 31/90 88-0
Fax 09 31/90 88 57
E-Mail: info@kern-dental.de
Internet: www.kern-dental.de

demedis dental depot GmbH
97082 Würzburg
Tel. 09 31/35 90 10
Fax 09 31/3 59 01 11
E-Mail: info.wuerzburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

KERN DENTAL-DEPOT GMBH
98527 Suhl
Tel. 0 36 81/30 90 61
Fax 0 36 81/30 90 64
E-Mail: suhl@kern-dental.de
Internet: www.kern-dental.de

ALTSCHUL DENTAL GMBH
99097 Erfurt
Tel. 03 61/4 21 04 43
Fax 03 61/5 50 87 71
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL DEUKER + NEUBAUER DENTAL
99198 Erfurt-Kerspleben
Tel. 03 62 03/6 17-0
Fax 03 62 03/6 17-13
E-Mail: erfurt@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

17. Jahreskongress der ESDE

Praxisorganisation im Wandel

Am 04./05. Juli 2003 findet in der Rhein-Mosel-Halle in Koblenz der 17. Internationale Jahreskongress der European Society of Dental Ergonomics (ESDE) statt. In Vorbereitung auf den Kongress sprachen wir mit dem Präsidenten der ESDE, Prof. Dr. Oene Hokwerda.

Autor: Redaktion



Prof. Dr.
Oene Hokwerda,
Präsident der ESDE

Was bedeutet ESDE und welche Zielstellung verfolgt die Gesellschaft?

ESDE ist die Abkürzung für European Society of Dental Ergonomics (Europäische Gesellschaft für Zahnärztliche Ergonomie). Es handelt sich hierbei um eine unabhängige Fachgesellschaft, gerichtet auf die Entwicklung und Förderung aller Aspekte der zahnärztlichen Ergonomie. Sie wurde von zehn Gründungsmitgliedern im Jahr 1987 ins Leben gerufen. Seit dieser Zeit ist die Gesellschaft stetig gewachsen.

Was versteht man unter zahnärztlicher Ergonomie?

Zahnärztliche Ergonomie umfasst hierbei u.a. die Arbeitsweise des Zahnarztes, die Entwicklung neuer Technologien und Ausrüstungen, die Entwicklung von Informations- und Kommunikationstechnologien, aber auch Infektionsprävention, Organisations- und Qualitätsmanagement. Angesprochen ist hier das gesamte Team der Zahnarztpraxis, also auch die Zahnarthelferinnen und Verwaltungsmitarbeiter. Gerade hier legen wir seit einigen Jahren den Fokus unserer Arbeit in der Gesellschaft: Ergonomische Arbeitsbedingungen zu schaffen und zu leben ist nur durch das gesamte Praxisteam umsetzbar.

Was können Sie zum Programm des Kongresses in Koblenz sagen?

Der ESDE Jahreskongress wird in diesem Jahr in Koblenz stattfinden. Das Thema lautet: „The Changing Or-

ganization of Patient Treatment and Dental Practice in the Future. Going digital with inside.“

Viele Entwicklungen finden heute direkt in der Zahnarztpraxis statt bzw. haben ihren Ursprung in der täglichen Arbeit des Zahnarztes und seines Teams.

Die Schwerpunktthemen des Vortragsprogrammes werden sich mit einer zweckmäßigen Planung der Praxisorganisation und Patientenbehandlung in der Zukunft beschäftigen. Dabei wird das Ziel verfolgt, mit der Unterstützung einer digitalen Informationsverarbeitung optimale Arbeitsumstände, eine effektive Arbeitsweise und eine gute Betreuung von Patienten zu gewährleisten. Die Betonung in den Vorträgen liegt dabei auf das Schaffen eines Überblicks, wie der Zahnarzt in der Zukunft Praxisorganisation und Patientenbehandlung mit verfügbaren Mitteln funktionell und günstig entwickeln kann. Ergonomie wird in den Workshops der Industrieunternehmen, den Diskussionsrunden und auch in der attraktiven Dentalausstellung ein Thema sein.

Was erwartet die Teilnehmer und Besucher des ESDE-Kongresses in Koblenz?

Die ESDE als Veranstalter wird in Kooperation mit der Oemus Media AG als Hauptsponsor und Organisator ein völlig neues und innovatives Kongresskonzept umsetzen. Sowohl der Kongress als auch die begleitende Dentalausstellung widmen sich den computer-gestützten Verfahren in der Zahnarztpraxis der Zukunft. Die kongressbegleitende Messe wird als offenes, überregionales Event, das heißt als Kongressmesse organisiert, die neben den Kongressteilnehmern auch überregional allen interessierten Fachbesuchern offensteht. Namhafte Dentalfirmen werden nicht nur eine attraktive Dentalausstellung mitgestalten, sondern im Eventbereich der Messe „ihre Lösung“ für die Zahnarztpraxis der Zukunft den Messe- und Kongressbesuchern konzeptionell und visuell vorstellen. Unterstützt wird dieses innovative Konzept von einer ganzen Reihe von Workshops und Firmenpodien. ◀◀



INFO

Oemus Media AG, Kongress/Event
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 26
Fax: 03 41/4 84 74-3 90
E-Mail: esde2003@oemus-media.de

Unterziehwachse

Einfach Eintauchen

Präzise Wachskäppchen sind nicht nur eine Frage des verwendeten Wachses, sondern auch eine Frage der richtigen Technik. Thomas Borrmann, Zahntechniker in der Produktentwicklung bei Renfert, gibt Tipps zum Thema Tauchwachs.

Autor: Thomas Borrmann, Hilzingen

■ **Renfert, der süddeutsche Vollsortimenter von Dentalwachsen**, wird immer wieder nach der richtigen Technik mit dem richtigen Wachs gefragt. Folgende Schritte garantieren reproduzierbare Ergebnisse mit elastischen oder unelastischen Wachsen.

Eine Frage der Elastizität

Das GEO-Dip-Tauchwachs ist ein elastisches Wachs, obwohl keine Kunststoffpartikel enthalten sind. Diese besondere Eigenschaft hebt dieses Wachs von anderen Tauchwachsen ab und ermöglicht zusätzlich den Einsatz im vollkeramischen Bereich. Das transparente Wachs verbrennt vollständig und hinterlässt somit keine Metalloxide, welche die Keramik beschädigen könnten.

Trotz seiner Elastizität lässt es sich gut schaben und verbindet sich optimal mit zervikal- und Modellierwachsen.

Die getauchten Käppchen können nach kurzer Abkühlzeit optimal vom Stumpf entfernt werden. Die Elastizität bewirkt, dass kleine Verformungen wieder in die ursprüngliche Form zurückfinden.

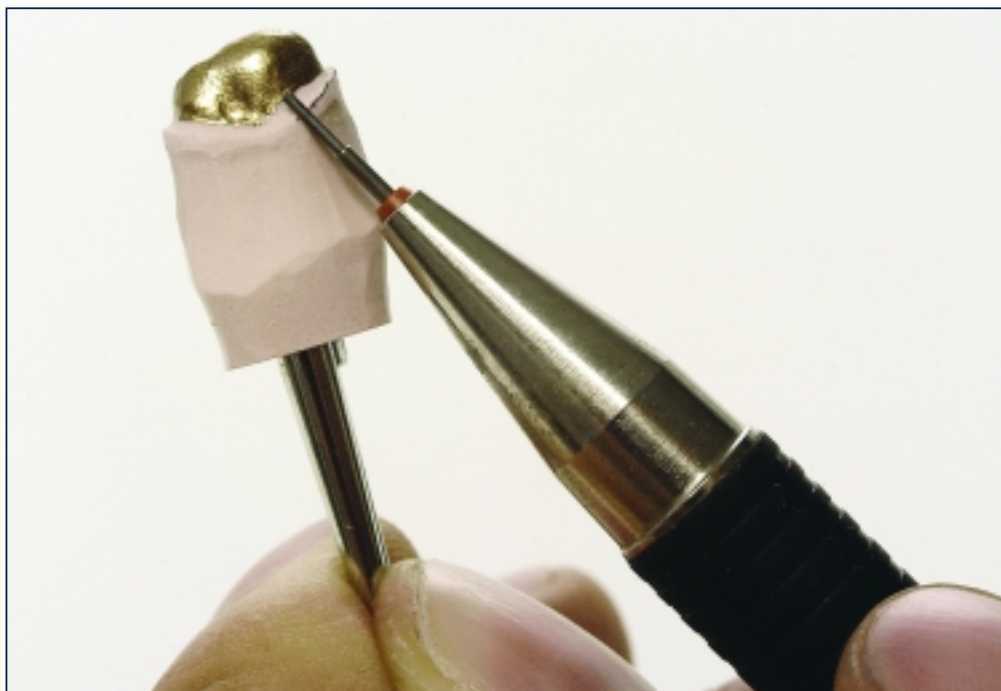
Besonders mit den hellen Farben gelb und orange ist die Wachsstärke sehr gut erkennbar. GEO-Dip garantiert eine hohe Präzision bei der Abformung, denn die Schrumpfwerte sind besonders niedrig. Die ideale Verarbeitungstemperatur liegt zwischen 98 °C und 87 °C. Die benötigte Käppchenstärke gibt dabei die exakte Temperatur vor.

Die spröde Alternative

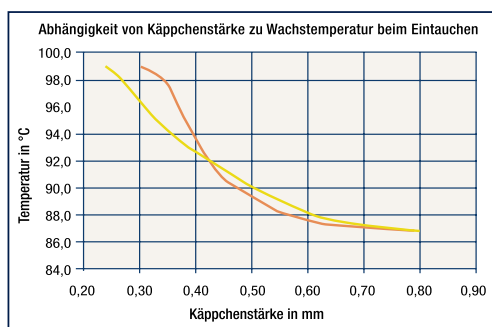
Im Vergleich dazu ist REWAX wesentlich härter und unelastischer. Dieses Wachs setzt exakt präparierte Stümpfe voraus. Die hohe Sprödigkeit zeigt unter sich gehende Stellen oder Divergenzen der Brückenpfeiler sofort an. Es lässt sich leicht schaben und



* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.



passt sich ohne Verwendung von Cervikalwachs optimal der Präparationsgrenze an. Auf Grund der gelben transparenten Farbe eignet es sich zusätzlich für die VKS-Technik. Im Temperaturintervall von 99 °C bis 98 °C werden Kappchenstärken reproduzierbar zwischen 0,9 bis 0,5 mm. Einen exakten Überblick gibt Ihnen die nachfolgende Grafik. Die hohe Wachsstabilität ist besonders bei größeren Rekonstruktionen vorteilhaft. ◀



KURZ UND KNAPP

Vorbereitung:

- exaktes Anzeichnen der Präparationsgrenzen mit graphitfreiem Stift
- Isolation des Stumpfes

Tauchtechnik

- schnelles Eintauchen des Stumpfes bis über die Präparationsgrenze
- langsam und gleichmäßig herausziehen
- vor Austritt der Stumpfspitze kurz halten, damit überschüssiges Wachs ablaufen kann

Nacharbeit

- Wachs unterhalb der Präparationsgrenze reduzieren
- Kürzung des Kappchens bis 1mm oberhalb der Präparationsgrenze möglich
- anschließend diesen Bereich mit bleiotem Zervikalwachs auffüllen

* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.

