



Das hawo-Siegelgerät hd 270 MS-8 gewährleistet eine optimale Verschluss sicherheit.

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

Verschluss sicherheit durch Heiß siegel geräte

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

5 Praxis-Tipps für fehlerfreies Versiegeln

1. Benutzen Sie nur professionelle, für den Hospitalbereich geeignete Siegelgeräte! Siegelgeräte, bei denen ein Siegelparameter manuell ausgeführt wird, sind in der Zahnarztpraxis undenkbar (z. B. einfache Küchengeräte). Sie bieten keinen Schutz.
2. Achten Sie auf validierbare Verpackungsmaterialien! Selbstsiegelbare Verpackungen sind nicht validierbar, da sie manuell vom Anwender verschlossen werden. Eine Reproduzierbarkeit kann nicht gewährleistet werden.
3. Lassen Sie dem Füllgut genug Raum! Unterdimensionierte Verpackungen führen zur Überfüllung des Beutels und somit zu einer fehlerhaften Siegelnahrt.
4. Sichern Sie spitzes oder scharfkantiges Füllgut! Die Verpackung und die Siegelnahrt 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 Siegelnahrt und nicht durch ein „Durchbrechen“ des Papiers erfolgen. Achten Sie deshalb auf einen Überstand zwischen Siegelnahrt und Folienende von mindestens 1 cm.

Nur das Heißversiegeln mit einem Siegelgerät nach DIN 58953 gewährleistet eine optimale Verschluss sicherheit und garantiert Sterilität bis zur Behandlung. Dabei müssen die Parameter Anpressdruck und Siegelzeit fix eingestellt sein, sodass die Qualität der Siegeling nicht vom Anwender abhängig ist. Einfache Haushaltssiegelgeräte sind demnach in der Zahn arztpraxis undenkbar. Ebenso sind Verpackungssysteme, 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 Verpackung zweierlei: Zum einen gewährt sie die Sterilität der Instrumente bis zur Verwendung und somit den Schutz des Patienten vor nosokomialen (postoperativen) Infektionen. Zum anderen ist sie wichtig als Absicherung, da der Nachweis der Patientensicherheit erbracht werden kann (Reproduzierbarkeit der Prozesse).

Bei einer Kaufentscheidung sollten folgende Kriterien beachtet werden:

- **Verpackungssystem:** Entscheiden Sie sich bei Ihrem Verpackungssystem für die praktische Einzelverpackung.
- **Siegelgerät:** Entspricht das Siegelgerät den Anforderungen der DIN 58953 Teil 7?
- **Sterilisator:** Wählen Sie beim Kauf eines neuen Sterilisators einen Dampfsterilisator (Autoklav) mit Vakuumfunktion, der den neuesten Sicherheitsstandards entspricht. ◀◀

>> FAZIT

Verpacken von Sterilgut ist ein zentraler Bestandteil der Instrumentenaufbereitung in der zahnärztlichen Praxis. Dieser Anforderung wird der Zahnarzt mit dem richtigen Verpackungsmaterial und dem fehlerfreien Verschließen der Sterilgutverpackung gerecht. Das hygienische Erscheinungsbild der Praxis wird durch einzeln verpackte Instrumente weiter unterstützt. Wichtig ist jedoch, dass die Verpackung erst vor den Augen des Patienten geöffnet wird, um die Sterilität der Instrumente bis zur Behandlung zu gewährleisten. Qualitätsorientiertes Denken und der Schutz des Patienten machen das einwandfreie Verpacken der Instrumente zurecht zu einem Schlüsselfaktor in der Sicherheitskette der Instrumentenaufbereitung.

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 Programmbebefhl 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.

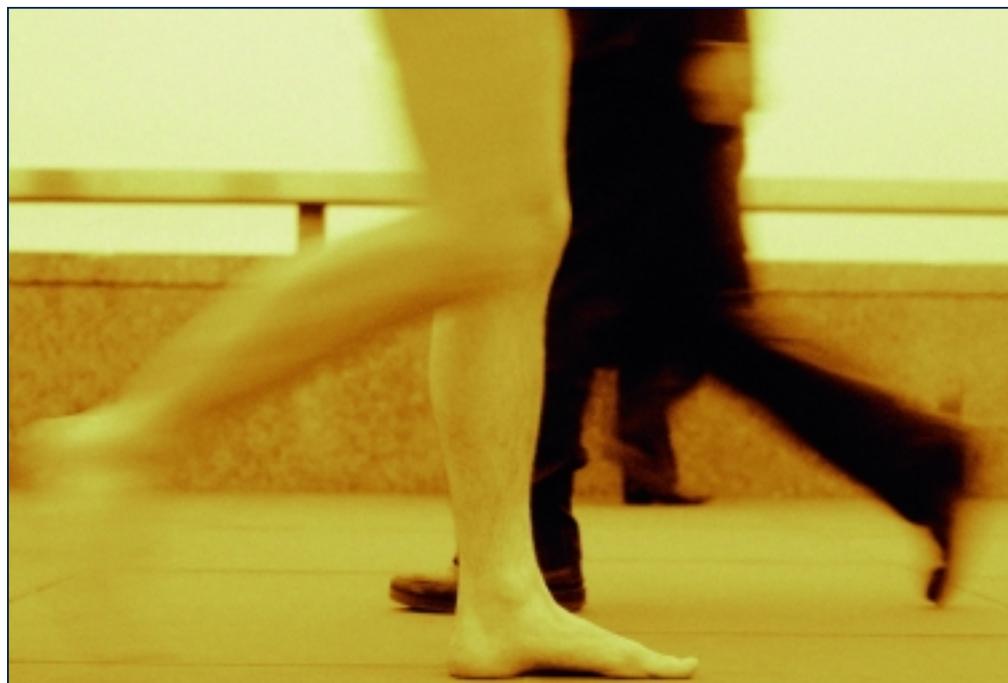
Autor: Dr. Detlef Kanders, Georgsmarienhütte

■ **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 Patienten 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 zuschätzen 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 Kopfe 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:

- 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 soweiterzählen, 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. ◀◀

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



INFO

Institut für angewandte Synergetik
Königstr. 8
49124 Georgsmarienhütte
Tel.: 0 54 01/86 61 86
Fax: 0 54 01/86 61 11
E-Mail: info@synergetik.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 Vertriebs- team. 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 Fachdents 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	„Panex E“ Panoramäröntgengerät
		1985	Modelle zur Patientenaufklärung, Demonstration und Schulung: Prophylaxe, Parodontologie, Implantologie, KFO, Pathologie, Anatomie
Ende 60er	Gründung von J.Morita USA	1986	Bonding und Kunststofffüllungsmaterialien, u. a.
1980	Gründung der J.Morita Europe GmbH		„Super Bond“
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	Vorreiter in der Adhäsivtechnik
		1992	Titangussmaschine „Cyclarc“ (zahntechnischer Bereich)
		1993	„Root ZX“ – Gerät zur Längenbestimmung des Wurzelkanals.
		1997	„Panex AC“ – Panoramäröntgengerät (Nachfolger von Panex E)
		1998	„Tri Auto ZX“ – Handstück für die maschinelle Aufbereitung von Wurzelkanälen mit integrierter Längenmessung.
		1999	Vacuum Mixer (zahntechnischer Bereich)
Morita in Europa		1999	Behandlungseinheit „Feel 21“: ganzheitliches, ergonomisches Behandlungskonzept nach Dr. Beach
1960	Kleinröntgengerät		Panoramäröntgengerät „Veraviewepocs“
1964	1. Serie der Behandlungseinheit „Spaceline“	IDS	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

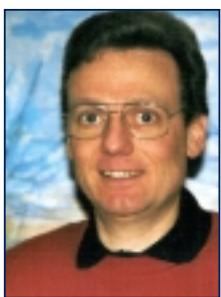
■ Entscheidend für den Erfolg einer Praxis und des kooperierenden Labors ist die Erfüllung einer Reihe von Forderungen. Dazu gehören zum Beispiel reproduzierbar hohe Qualitätsstandards, angemessene Produktionskosten, reibungslose Herstellungsprozesse und individuell auf den Patienten zugeschnittene Therapiepläne.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



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



Dr. Berthold Reimann,
Mölln



ZT Rüdiger Merten,
QM-Beauftragter für
den Laborbereich

schen haben wir im täglichen Arbeitsablauf eine erhebliche psychische Entlastung feststellen können, was der eigentlichen zahnärztlichen 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“ Kontrollschanzen etlichen Organisationsfehler aus. Jeder Techniker kontrolliert vor und während seiner Arbeitszeit das Auftragseingangsregal, 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.

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.

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-Registerate 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 Kontrollschnitt wird bei der regelmäßigen statistischen Auswertung aller Laborarbeiten zur Analyse herangezogen. Dabei kann aufgegliedert nach den einzelnen Kriterien, Behaltern 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

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 Praxisalltages 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 neuste Produkt ist die bereits seit mehreren Jahren erfolgreich im Ausland eingesetzte Panoramäröntgeneinheit 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
Panorama-Röntgen 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 DGZ, 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 ersticken 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 unterschwwelligen 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 un behandelten Schlafapnoe: Bluthochdruck, Herzinfarkt, Schlaganfall. Ab ei-



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

Wer also laut schnarcht, freidanamnestisch nächtliche Apnoen hat und sich morgens unausgeschlafen fühlt, sollte sich von seinem Hausarzt an einen Lungengarz 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 Medizinern, 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. Empfiehlt er 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 Behandlungsteam 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. Zusammenschlussversuche sind teilweise gescheitert. Deshalb



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



Tastatur für DSW.



Thermodrucker
für DSW.

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. Großgebinde 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-

* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.

herstellerinformationen*



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 zukunftsträchtige 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 Einbettmassenliqueide 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 Kerngeschäfts. 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 Partnerlabor 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 fachhandelstreues 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 Produktpersonal, 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 Geschäftsjahrs 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 Freudling/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 dementsprechenden Wohlfühlfaktor bieten.



(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 Freudling.

Diese Gegensätze lassen sich beispielsweise mit Technikischen 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. Lasarbeitsplätzen. 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 Freudling vom Labor- und Praxiseinrichter Freudling aus Stetten im Allgäu.

So zählen für Freudling 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

* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.

IMPRESSUM	
Verlag	
Verlagsanschrift	Oenus Media AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig
	Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oenus-media.de
Verlagsitz	Oenus Media AG Bahnarstr. 79 50670 Köln
	Tel.: 02 21/97 31 38-70 Fax: 02 21/97 31 38-79 E-Mail: koeln@dentalnet.de
Verlagsleitung	Torsten R. Oenus
	03 41/4 84 74-0 oenus@oenus-media.de
Ingolf Döbbecke	03 41/4 84 74-0 doebbecke@oenus-media.de
Dipl.-Pad. Jürgen Isbäner	03 41/4 84 74-0 Isbäner@oenus-media.de
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	03 41/4 84 74-0 hiller@oenus-media.de
Anzeigeneitung	Alexandra Scheele (verantwortlich) Stefan Reichardt
	02 21/97 31 38-70 scheele@dentalnet.de 03 41/4 84 74-2 22
Bernd Ellermann	Bernd Ellermann
	03 41/4 84 74-2 25 ellermann@oenus-media.de
Anzeigenabposition	Lysann Pohlann
	03 41/4 84 74-2 08 pohlann@oenus-media.de
Vertrieb/Abonnement	Andreas Grasse
	03 41/4 84 74-2 00 grasse@oenus-media.de
Creative Director	Ingolf Döbbecke
	03 41/4 84 74-0 doebbecke@oenus-media.de
Art Director	Dipl.-Des. Jasmin Hilmer
	03 41/4 84 74-118 hilmer@oenus-media.de
Herausgeber/Redaktion	
Herausgeber	Bundes-Verband Dentalhandel e.V. Sallering 44, 50677 Köln
	Tel.: 02 21/2 40 93 42 Fax: 02 21/2 40 86 70
Erscheinungsweise	Die DENTAL ZEITUNG erscheint 2003 mit 6 Ausgaben. Es gilt die Preisliste Nr. 4 vom 1. 1. 2003.
Beirat	Klaus Kurze (BVD-Vorstand) Stefan Dreher Franz-Gerd Kuhn Rüdiger Obst Wolfgang Uppeler Wolfgang van Hall (kooperatives Mitglied)
Chefredaktion	Dr. Torsten Hartmann (V.i. s. d. P.)
	02 21/97 31 38 71 hartmann@dentalnet.de
Redaktion	Klaus Kurze
Martina Rozel	02 21/97 31 38 73 rozel@dentalnet.de
Natascha Brand	02 21/97 31 38 91 brand@dentalnet.de
Yvonne Strankmüller	03 41/4 84 74-113 y.strankmueller@oenus-media.de
Holger Trampert (Zahntechnik)	H.Trampert@t-online.de
Leserservice	Insa Lemke
	02 21/97 31 38-70 lemke@dentalnet.de
Redaktionsanschrift	siehe Verlagsitz
Korrekturat	Ingrid Motschmann E. Hans Motschmann Bärbel Reinhardt-Kothig
	03 41/4 84 74-125-126 motschmann@oenus-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 Abonnementsgeldes wird schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementsgelder 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 Verlegers. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingessene Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit andern als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Ge 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 Warenenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen.



◀ (Abb. 3)

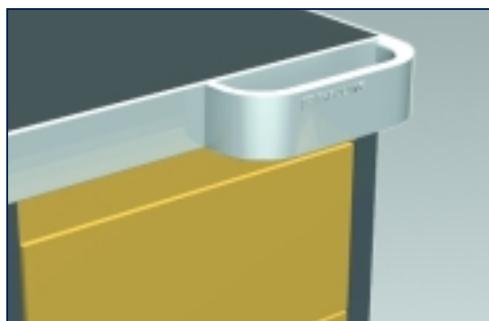
Akzente lassen sich mit raffinierten Details setzen.

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

IDS-Neuheiten

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

- Unter Federführung von Zahntechnikermeister Jan Langner aus Schwäbisch Gmünd und Freudig 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 Langner und Freudig 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_gen@t-online.de
Internet: www.dentoflexgerl.de

DENTALFACHHANDEL ZILL GmbH
01796 Pirmas-Moekethal
Tel. 03 51/52 32 08
Fax 03 51/52 75 60

02000

PLURADENT AG & CO. KG
NL der NEUBAUER DENTAL
02828 Görlitz
Tel. 03 51/40 54 54
Fax 03 51/40 94 36
E-Mail: goerlitz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Alpha Dental
ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG
02977 Hoyerswerda
Tel. 03 51/42 59-0
Fax 03 51/42 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@doberschuetz-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. 03 44 31/7 13 10
Fax 03 44 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 Großkügel
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. 03 44 73/91 18 18
Fax 03 44 73/91 18 17

GARLICH'S & DENTEG GMBH
06618 Naumburg
Tel. 03 44/57 09 00
Fax 03 44 57/00 88

07000

DENTAL MEDIZIN SCHWARZ KG
07381 Pößneck
Tel. 03 36 47/41 27 12
Fax 03 36 47/41 90 28
E-Mail: info@dentalmedizinschwarz.de
Internet: www.dentalunion.de

JENA DENTAL GMBH
07743 Jena
Tel. 03 64 41/4 58 40
Fax 03 64 41/4 58 45
E-Mail: jenadental@gmx.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL der NEUBAUER DENTAL
07743 Jena
Tel. 03 64 1/82 96 48
Fax 03 64 1/82 96 49
E-Mail: jena@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
07745 Jena
Tel. 03 64 1/2 94 20
Fax 03 64 1/29 42 55
E-Mail: info.jena@demedis.com
Internet: www.demedis.com

H. P. ALTMANN KG
08525 Plauen
Tel. 03 73 41/52 55 03
Fax 03 73 41/52 49 52
E-Mail: info@altmann-hp.de
Internet: www.altmann-hp.de

BERNHARD BÖNIG GMBH
08525 Plauen
Tel. 03 73 41/52 05 55

08000

Fax 037 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. 03 22/51 74-0
Fax 03 22/51 74-10
E-Mail: chemnitz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

10000

MULTIDENT GMBH + CO. KG
10117 Berlin
Tel. 03 0/2 82 92 97
Fax 03 0/2 82 91 82
E-Mail: multident.b@t-online.de

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

demedis dental depot GmbH
10589 Berlin
Tel. 03 0/3 46 77-0
Fax 03 0/3 46 77-1 74
E-Mail: info.berlin@demedis.com
Internet: www.demedis.com

ERICH WILHELM GMBH
10783 Berlin
Tel. 03 0/23 63 65-0
Fax 03 0/23 63 65-12
E-Mail: wilhelm.dental@t-online.de

SAATH DENTAL
ZN der Nordwest Dental GmbH & Co. KG
10783 Berlin
Tel. 03 0/21 73 41-0
Fax 03 0/21 73 41 70
E-Mail: saath@t-online.de
Internet: www.saaht-dental.de

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

GARLICH'S & PARTNER DENTAL GMBH
13086 Berlin
Tel. 03 0/92 79 94 23
Fax 03 0/92 79 94 24

GOTTSCHALK DENTAL –
DENTAL DEPOT
13156 Berlin
Tel. 03 0/47 75 24-26

Fax 030/47 75 24 26
E-Mail: Gottschalk_Dental_GmbH@t-online.de

SINDBERG DENTAL GmbH
13357 Berlin
Tel. 030/4 61 70 55
Fax 030/46 60 03 11
E-Mail: sindberg-dental@gmx.de
Internet: www.sindberg.de

LIPSKE DENTAL GMBH
13409 Berlin
Tel. 030/4 91 80 48
Fax 030/4 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. 030/21 73 41-18
Fax 030/21 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 95/82 00 35
Fax 03 95/82 00 37
E-Mail: info@geopoulson.de
Internet: www.geopoulson.de

SCHUMANN DENTAL FACHHANDEL GmbH
17192 Waren-Müritz
Tel. 03 91/6 43 80
Fax 03 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. 03 84 34/79 89 00
Fax 03 84 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'S & PARTNER DENTAL GMBH
19002 Schwerin
Tel. 04 41/9 55 95-0
Fax 04 41/50 87 47

demedis dental depot GmbH
19005 Schwerin
Tel. 03 85/66 20 22
Fax 03 85/66 20 25
E-Mail: info@mildent.de

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

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

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOSITS

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 50-11
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 45 1/87 99 50
Fax 0 45 1/87 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 43 1/3 39 30-0
Fax 0 43 1/3 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 46 1/90 33 40
Fax 0 46 1/9 81 65
E-Mail: flensburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dentconcept GmbH
24147 Klausdorf
Tel. 0 43 1/79 96 70
Fax 0 43 1/79 96 67 27
E-Mail: dentconcept@t-online.de
Internet: www.henryschein.de

ADOLF GARLICHSG KG
DENTAL DEPOT
26019 Oldenburg

Tel. 04 41/95 59 50
Fax 04 41/9 55 95 99
E-Mail: info@garlichs-dental.de

NORDWEST DENTAL GMBH & CO. KG
26123 Oldenburg
Tel. 04 41/93 39 80
Fax 04 41/9 33 98 33
E-Mail: nwd.oldenburg@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

WOLF+HANSEN DENTAL DEPOT
26123 Oldenburg
Tel. 04 41/9 80 81 20
Fax 04 41/98 08 12 55

MULTIDENT GMBH + CO. KG
26125 Oldenburg
Tel. 04 41/9 30 80
Fax 04 41/9 30 81 99
E-Mail: oldenburg@multident.de

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG
26135 Oldenburg
Tel. 04 41/2 04 90-0
Fax 04 41/2 04 90-99
E-Mail: oldenburg@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

Wegesend Dental Depot GmbH
NL der Pluradent AG & Co KG
26789 Leer
Tel. 04 91/92 99 80
Fax 04 91/92 99-80
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@aboden.de
Internet: www.aboden.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. 04 21/30 29 10
Fax 04 21/3 02 91 20

Wegesend Dental Depot GmbH
NL der Pluradent AG & Co KG
28219 Bremen
Tel. 04 21/3 86 33-0
Fax 04 21/3 86 33-33
E-Mail: wegessend-bremen@t-online.de
Internet: www.pluradent.de

LEICHT & PARTNER DENTAL GMBH
28237 Bremen
Tel. 04 21/61 20 95
Fax: 04 21/6 16 34 47
E-Mail: leichtHB@aol.com

demedis dental depot GmbH
28359 Bremen
Tel. 04 21/2 01 10 18
Fax 04 21/2 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

30000

DEPPE DENTAL GMBH
30559 Hannover
Tel. 05 11/9 59 97-0
Fax 05 11/9 59 97-44
E-Mail: info@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

SEITZ & HAAG GMBH
35440 Linden
Tel. 0 64 03/7 85 20
Fax 0 64 03/53 68
E-Mail: seitzaag@seitzaag.de
Internet: www.seitzaag.de

MULTIDENT GMBH & CO. KG
30559 Hannover
Tel. 05 11/5 30 05-0
Fax 05 11/5 30 05 37
E-Mail: info@multident.de

PLURADENT AG & CO. KG
30625 Hannover
Tel. 05 11/5 44 44-6
Fax 05 11/5 44 44-7 00
E-Mail: hannover@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
30659 Hannover
Tel. 05 11/6 15 21 99
Fax 05 11/6 15 21 99
E-Mail: info.hannover@demedis.com
Internet: www.demedis.com

van der Ven-Dental & Co. KG
30499 Herford
Tel. 0 52 21/7 63 66-60
Fax 0 52 21/7 63 66-69
E-Mail: owl@vanderven.de
Internet: www.vanderven.de

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: vertrieb.guetersloh@hager-dental.de
Internet: www.hager-dental.de

CARL HUXOL DENTAL
NL der Pluradent AG & Co KG
33605 Bielefeld
Tel. 0 52 1/22 98-0
Fax 0 52 1/22 98 22
E-Mail: maero-info@huxhol-bi.de
Internet: www.pluradent.de

NORDWEST DENTAL & CO. KG
33602 Bielefeld
Tel. 0 52 1/96 45 20
Fax 0 52 1/9 64 52 22
E-Mail: nwd.bielefeld@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

demedis dental depot GmbH
34117 Kassel
Tel. 0 51 61/04 60
Fax 0 51 6/10 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 65/97-0
Fax 0 51 65/97-1 11
E-Mail: kassel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

PLURADENT AG & CO. KG
35039 Marburg
Tel. 0 64 2/1 6 10 06
Fax 0 64 2/1 6 69 08
E-Mail: marburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

KÖHLER DENTAL DEPOT GMBH
36043 Fulda
Tel. 0 61 51/16 32 10
Fax 0 61 51/6 50 43
E-Mail: info@kohler-dental.de
Internet: www.kohler-dental.de

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@vanderven.de
Internet: www.vanderven.de

DENTAL-DEPOT DELBECK
40670 Meerbusch bei Krefeld
Tel. 0 21 59/6 94 90
Fax 0 21 59/69 49 50
E-Mail: DentalDepotDelbeck@t-online.de

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

40000

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	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	HESS & SCHMITT 54290 Trier Tel. 06 51/4 56 66 Fax 06 51/7 63 62	E-Mail: aschaffenburg@kern-dental.de Internet: www.kern-dental.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	WILH. BULK ZN der NORDWEST DEN-TAL 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	ALTSCHUL DENTAL GMBH 55120 Mainz Tel. 0 61 31/6 20 20 Fax 0 61 31/6 20 41 E-Mail: info@altschul.de Internet: www.altschul.de	PLURADENT AG & CO. KG NL NEUBAUER DENTAL 65189 Wiesbaden Tel. 0 61 11/3 61 70 Fax 0 61 11/36 17 46 E-Mail: wiesbaden@pluradent.de Internet: www.pluradent.de
HAGER DENTAL u. NUSSBAUM GMBH 44149 Dortmund Tel. 02 31/91 72 20-0 Fax 02 31/91 72 20-39 E-Mail: vertrieb.dortmund@hager-dental.de Internet: www.hager-dental.de	Nordwest Dental GmbH & Co. KG 48153 Münster Tel. 02 51/76 07-0 Fax 02 51/7 60 72 01 E-Mail: nwdssekretariat@t-online.de Internet: www.nwdent-west.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	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
CARL HUXOL DENTAL NL der Pluradent AG & Co KG 44263 Dortmund Tel. 02 31/91 04 70 Fax 02 31/43 39 22 E-Mail: mertmann-info@huxhol-do.de Internet: www.pluradent.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	BRUNS + KLEIN DENTALFACHHANDEL GMBH 56072 Koblenz Tel. 0 26 1/92 75 00 Fax 0 26 1/9 27 50 40 E-Mail: webmaster@BK-Dental.de Internet: www.BK-Dental.de	ALTSCHUL DENTAL GMBH 66111 Saarbrücken Tel. 0 61/6 85 02 24 Fax 0 61/6 85 01 42 E-Mail: info@altschul.de Internet: www.altschul.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 49074 Osnabrück Tel. 05 41/3 50 52-0 Fax 05 41/3 50 52 22 E-Mail: nwd.osnabreuck@nwdent.de Internet: www.nwdent.de	NORDWEST DENTAL GmbH & Co. KG 57078 Siegen Tel. 02 71/8 90 64-0 Fax 02 71/8 90 64 33 E-Mail: nwds.siegen@nwdent.de Internet: www.nwdent.de	SAAR-DENTAL-DEPOT DREHER NACHF. GMBH 66130 Saarbrücken Tel. 0 61/9 88 31-0 Fax 0 61/9 88 31 36 E-Mail: info@saar-dental.de Internet: www.saar-dental.de
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	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	ADOLF NOHL-DENTAL GMBH HAGENER ZAHNWAREN GROSSHANDLUNG 58097 Hagen Tel. 0 23 31/8 50 63 Fax 0 23 31/88 01 14	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
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	50000	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	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
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	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	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	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
HAUSSCHILD & CO. GMBH DENTAL DEPOT 45136 Essen Tel. 02 01/89 64 00 Fax 02 03/68 08-11 E-Mail: hauschild-essen@t-online.de Internet: www.hauschild-dental.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	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 EMIL HUBER DENTAL 68219 Mannheim Tel. 0 62 1/8 79 23-0 Fax 0 62 1/8 79 23-29 E-Mail: mannheim@pluradent.de Internet: www.pluradent.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@vanderven.de Internet: www.vanderven.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	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	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
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	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	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	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
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	PETER KLEIN DENTALFACHHANDEL NL der Pluradent AG & Co KG 53111 Bonn Tel. 02 28/72 63 50 Fax 02 28/72 63-55 E-Mail: info@peterkleindental.de Internet: www.peterkleindental.de	ANTON KERN GMBH NL ASCHAFFENBURG 63739 Aschaffenburg Tel. 0 60 21/2 38 35 Fax 0 60 21/2 53 97	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
van der Ven-Dental & Co. KG 47269 Duisburg Tel. 02 03/76 80 80 Fax 02 03/7 68 08 11 E-Mail: info@vanderven.de Internet: www.vanderven.de	60000	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 DENTALDEPOSITS

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 53
E-Mail: info.goeppingen@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. 0 72 1/86 05-0
Fax 0 72 1/86 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. 0 71 41/17 40 00
Fax 0 71 41/17 40 50
E-Mail: info@dental-eggerg.de
Internet: www.dental-eggerg.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
79115 Freiburg
Tel. 0 76 1/44 10 80
Fax 0 76 1/44 10 75
E-Mail: freiburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

KURZE DENTALFACHHANDEL GmbH
79108 Freiburg
Tel. 0 76 1/15 25 20
Fax 0 76 1/52 52 27
E-Mail: info@kurze-dental.de
Internet: www.kurzedental.de

demedis dental depot GmbH
79110 Freiburg
Tel. 0 76 1/89 11 75
Fax 0 76 1/80 61 34
E-Mail: info.freiburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

BDS FREIBURGER DENTAL DEPOT GMBH
79111 Freiburg
Tel. 0 71/45 26 50
Fax 0 71/4 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. 0 87 1/43 39 58
Fax 0 87 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. 0 82 1/44 99 90
Fax 0 82 1/44 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@dentalmedizinschwarz.de
Internet: www.dental-union.de

demedis dental depot GmbH
86152 Augsburg
Tel. 0 82 1/44 99 40-0
Fax 0 82 1/44 99 25
E-Mail: info.augsburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
86156 Augsburg
Tel. 0 82 1/44 99 90-0
Fax 0 82 1/44 99 99
E-Mail: augsburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
87439 Kempten
Tel. 0 83 51/23 55-0
Fax 0 83 51/23 55-49
E-Mail: kempten@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
88214 Ravensburg
Tel. 0 71/36 21 00
Fax 0 71/3 62 10 10
E-Mail: info.ravensburg@demedis.de
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
88250 Weingarten
Tel. 0 75 51/61 83-0
Fax 0 75 51/61 83-22
E-Mail: weingarten@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
89073 Ulm
Tel. 0 73 1/92 02 00
Fax 0 73 1/9 20 20
E-Mail: info.ulm@demedis.com
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
NL EMIL HUBER DENTAL
89231 Neu-Ulm
Tel. 0 73 1/9 74 13-0
Fax 0 73 1/9 74 13 80
E-Mail: neu-ulm@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

DENTAL BAUER GMBH + CO. KG
NL JÄRDI-DENT WEISSENHORN
89264 Weißenthorn
Tel. 0 70 30 9/50 62
Fax 0 70 30 9/64 88
E-Mail: jaerident@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG
90411 Nürnberg
Tel. 0 91 15/98 33-0
Fax 0 91 15/98 33-2 22
E-Mail: infonBG@wagner-dental.de
Internet: www.wagner-dental.de

demedis dental depot GmbH
90411 Nürnberg
Tel. 0 91 15/21 43 24
Fax 0 91 15/21 43 10
E-Mail: info.nuernberg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

Neubauer Dental Handelsgesellschaft mbH
90482 Nürnberg
Tel. 0 91 15/47 50
Fax 0 91 15/54 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

ALTSCHUL DENTAL GMBH
99097 Erfurt
Tel. 0 36 1/4 21 04 43
Fax 0 36 1/5 50 87 71
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

PLURADENT AG & CO. KG
NL DEUKER + NEUBAUER DENTAL
99198 Erfurt-Kerspleben
Tel. 0 36 2 03/6 17-0
Fax 0 36 2 03/6 17-13
E-Mail: erfurt@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
93051 Regensburg
Tel. 0 91 41/94 55 30-8
Fax 0 91 41/94 55 33-21
E-Mail: info.regensburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

AD. & HCH. WAGNER
GMBH & Co. KG
93055 Regensburg
Tel. 0 91 41/78 53 33
Fax 0 91 41/78 53 35-5
E-Mail: infoRGB@wagner-dental.de
Internet: www.wagner-dental.de

demedis dental depot GmbH
94032 Passau
Tel. 0 85 1/59 72 0
Fax 0 85 1/59 72 19
E-Mail: info.passau@demedis.com
Internet: www.demedis.com

AMERTSMANN DENTAL GMBH
94036 Passau
Tel. 0 91 8/86 68 70
Fax 0 91 8/94 11
E-Mail: info.amertsmann.de
Internet: www.amertsmann.de

demedis dental depot GmbH
95028 Hof
Tel. 0 92 8/11 71 31
Fax 0 92 8/11 65 99
E-Mail: info.hof@demedis.com
Internet: www.demedis.com

Altmann Dental GmbH & Co. KG
96047 Bamberg
Tel. 0 91 5/80 13-0
Fax 0 91 5/20 33 40
E-Mail: info@altnandental.de
Internet: www.altnandental.de

Dental-Depot
Bernhard Böning GmbH
96050 Bamberg
Tel. 0 91 5/9 80 64-0
Fax 0 91 5/26 18
E-Mail: info@Boenig-Dental.de
Internet: www.Boenig-Dental.de

ADOLF HAUPT & CO. GMBH
97076 Würzburg
Tel. 0 93 1/55 01-0
Fax 0 93 1/55 01-13
E-Mail: hauptdental@t-online.de
Internet: www.hauptdental.de

ANTON KERN GMBH
DENTAL-MED. GROSSHANDEL
97080 Würzburg
Tel. 0 93 1/90 88-0
Fax 0 93 1/90 88 57
E-Mail: info@kern-dental.de
Internet: www.kern-dental.de

demedis dental depot GmbH
97082 Würzburg
Tel. 0 93 1/35 90 10
Fax 0 93 1/59 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

90000

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 Zahnärzthelferinnen 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 computergestützten 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 74-326
Fax: 03 41/4 84 74-390
E-Mail: esde2003@oemus-media.de

Unterziehwachse

Einfach Eintauchen

Präzise Wachskäppchen sind nicht nur eine Frage des verwendeten Wachs, 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 Vollsortiment 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.

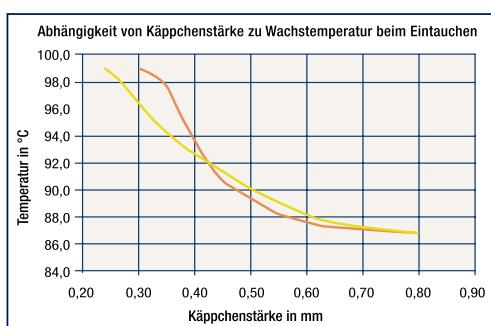
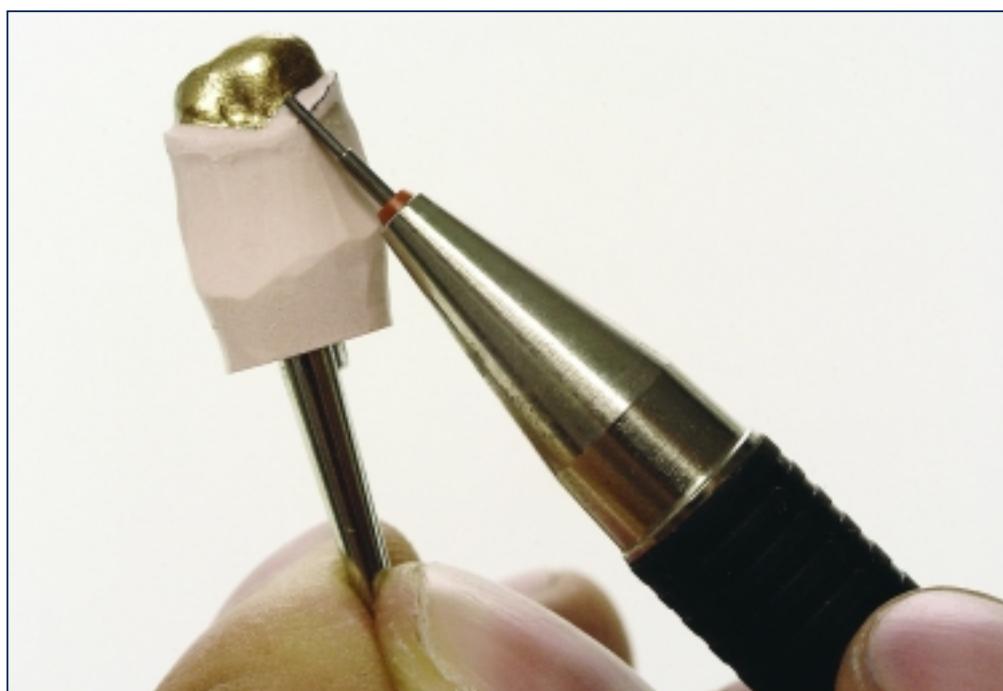
Besonders mit den hellen Farben gelb und orange ist die Wachsstärke sehr gut erkennbar. GEO-Dip garantiert eine hohe Präzision bei der Abformung, denn die Schrumpfwerte sind besonders niedrig. Die ideale Verarbeitungstemperatur liegt zwischen 98 °C und 87 °C. Die benötigte Käppchenstärke gibt dabei die 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 Brückenelementen 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 Käppchenstärken 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 Käppchens bis 1mm oberhalb der Präparationsgrenze möglich
- anschließend diesen Bereich mit bleitotem Zervikalwachs auffüllen

* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.

