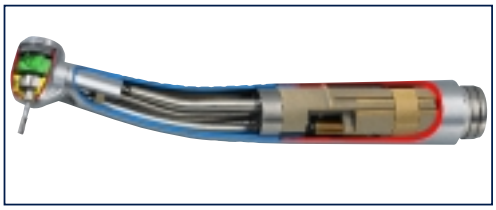
Innovativ und qualitativ

Die Keramikkugellager sind das Geheimnis

Dem Zahnarzt sind mit dem Schnellläufer Synea LS und der Hochleistungsturbine zwei Geräte in die Hand gegeben worden, die auf Grund ihrer Leistungs- und Widerstandsfähigkeit überzeugen. Das ist nicht zuletzt den neuen Keramikkugellagern zuzuschreiben.

Autor: Redaktion

Das Materialkonzept des Schnellläufers Synea LS der Firma W&H (Bürmoos) wurde qualitätsorientiert entwickelt. Edelstahl, spezielle Dichtungsmaterialien, Hochleistungswerkstoffe, computeroptimierte Verzahnungen etc. sowie die präzise Verarbeitung garantieren hohe Belastbarkeit. Jetzt wurden beim 1:5 Schnellläufer WA-99 LT/A die Stahlkugellager durch noch langlebigere Integral-Keramikkugellager ersetzt.



Schnittmodell Hochleistungsturbine TA-98 LC.

Synea LS 1:5 Schnellläufer.

Die FG-Druckknopfspannung wurde damit optimiert. Eine dadurch erhöhte Haltekraft bei gleichzeitig verringerter Betätigungskraft erleichtert den Bohrerwechsel wesentlich. Das ist das Geheimnis.

Die ergonomische Form und Funktionalität gehören zu den auffallendsten Kennzeichen der Synea LS-Reihe. Dank Monobloc-Design bietet die Synea LS ein Hygieneniveau ersten Ranges.

Mit der Synea HS präsentiert das österreichische Unternehmen eine Midi-Kopf-Turbine mit einer Topleistung von 17 W. Ihr bewährtes Konzept wartet nun ebenfalls mit Innovationen auf, die Lebensdauer und Anwenderkomfort deutlich verbessern. Die neuen Integral-Keramikkugellager heben die Widerstandsfähigkeit deutlich an. Zudem wurde das Synea-Turbinen Sortiment um Typen erweitert, die auf die Multiflex®*-Kupplung passen.

Optimiert werden konnte auch das Druckknopf-Spannsystem. Die notwendige Betätigungskraft wurde weiter reduziert, bei gleichzeitig erhöhter Haltekraft der rotierenden Instrumente. Bewährtes wie das Elliptik-Griffprofil, Hygienekopf-System und Kompaktglasstab runden das Profil dieses ergonomischen Instrumentes perfekt ab.

* Multiflex® ist eine eingetragene Marke der Kaltenbach & Voigt GmbH & Co. KG, Biberach

INFO

Spezielle Informationen über Synea Hand- und Winkelstücke und Turbinen erhalten Sie über Ihr Dentaldepot, über Internet: www.wh.com oder direkt bei W&H Deutschland, Raiffeisenstraße 4, Laufen/Oberbayern.

KENNZIFFER 0311

Baureihe Synea LS

Zwölf Monate im Praxis-Test und bestanden

Das österreichische Dentalwerk W&H (Bürmoos) ließ von den Münchener Zahnärzten Dr. Dr. Osswald und Dr. Adam, in deren Gemeinschaftspraxis, die Hand- und Winkelstücke der Linie Synea LS in einem Zeitraum von zwölf Monaten unter extremen Bedingungen testen. Sie wurden dabei von der Qualität dieser Baureihe überzeugt – einer Synthese von Form und Funktion im ergonomischen, hygienischen Design.

Autor: Dr. Dr. Rüdiger Osswald, München

Dr. Dr. Rüdiger Osswald, München

Dr. Adam und ich haben die W&H Synea LS Hand- und Winkelstücke über zwölf Monate lang eingesetzt. Wir hatten folgende Instrumente zum Test:

- das rote 1:5 Schnelllauf-Winkelstück mit Licht (WA-99 LT),
- das blaue 1:1 Winkelstück mit Licht (WA-56 LT),
- das grüne 2:1-Untersetzungs-Winkelstück mit Licht (WA-66 LT)
- und das blaue 1:1 Handstück ohne Licht (HA-43 A).

Im Testzeitraum wurden damit über 500 Präparationen durchgeführt. Auf Grund der Laufruhe und des günstigen weil höheren Drehmoments, sowie auf Grund des Wegfalls des Pfeifens werden in unserer Praxis nicht Turbinen, sondern ausschließlich schnelllaufende (rote) Winkelstücke zum Präparieren von Kavitäten, Kronenpfeilern etc. verwendet. Daraus resultiert eine sehr hohe Gebrauchsfrequenz, die das manuelle Empfinden des Behandlers für die Eigenschaften des Winkelstücks erheblich steigert. Außerdem werden die Testgeräte stark beansprucht. Beides zusammen führt zu einer gesteigerten Aussagekraft des Tests.

Getestet wurden die Winkelstücke WA-99 LT, WA-56 LT und WA-66 LT sowie das Handstück HA-43 A der W&H-Reihe Synea LS.

Optimale Ergonomie der Winkelstücke

Gerade länger andauernde Präparationssitzungen erfordern ein ermüdungsarmes Arbeiten mit guter Leistung und ergonomischem Handling. Die Abknickung der alten Modelle wurde durch eine geschwungene Form ersetzt, die dem Behandler sehr gut in der Hand liegt, und die ausgeglichenen Hebelverhältnisse gut spüren lässt, bzw. keine Anstrengung auf Grund falscher Gewichtsverteilung entstehen lässt. Durch die geschwungene Form entstehen auch keinerlei Druckpunkte mehr, wie es früher oft der Fall war. Die Griffigkeit der Synea LS-Winkelstücke ist durch die geschwungene Form und vor allem durch die neuartige Oberflächenstruktur erheblich verbessert worden. Das Gewicht der neuen Modelle ist gegenüber den alten zwar minimal erhöht, jedoch wird das Winkelstück durch die neue Ergonomie als leichter empfunden.

Die Länge des Synea WA-99 LT (ca. 2,5 mm länger als das Vorgängermodell) wirkt sich auch positiv auf die Benutzerfreundlichkeit aus: Die Hebelkräfte erscheinen uns viel günstiger verteilt, und der Zugang zu den zu behandelnden Zähnen ist noch leichter geworden. Der Durchmesser der Winkelstückköpfe ist verglichen mit den Vorgängermodellen deutlich reduziert, was sich bei schwierigen anatomischen Verhältnissen – gerade im Hinblick auf moderne, minimalinvasive Präparationstechniken – sehr positiv bemerkbar macht. Dies erkennt man insbesondere bei Oberkiefermolaren, wo die Wangenschleimhaut oftmals sehr nahe an das zu bearbeitende Areal heranreicht. Durch den reduzierten Kopfdurchmesser in Kombination mit der leicht erhöhten Länge ist der

Blick auf das Präparationsgebiet erleichtert und es ergibt sich für die abhaltenden Instrumente mehr Platz. Die Laufruhe ermöglicht ein exaktes und extrem atraumatisches, ergonomisches Arbeiten, besonders bei den von uns bevorzugten, minimalinvasiven Eingriffen.

Neues Design erleichtert Hygienemaßnahmen

Nach jedem Gebrauch werden in unserer Praxis alle verwendeten Hand- und Winkelstücke sowohl desinfiziert als auch sterilisiert. Diese Hygienemaßnahme ist für uns selbstverständlich, um Infektionen der Patienten und unseres Personals zu vermeiden (Rücksaugeffekt mit infizierten Karies- und Blutpartikeln im Druckverschluss). Dies ist nicht nur im Hinblick auf die HIV unabdingbar, sondern auch wegen des nach wie vor nicht völlig geklärten Übertragungsweges bei 40 Prozent der Hepatitis C-Infektionen. Auch bei verbesserten Druckverhältnissen und reduzierter Rücksaugung ist eine Sterilisation nach jedem Patienten eine conditio sine qua non, um kein Loch in der Hygienekette entstehen zu lassen. Die regelmäßige Sterilisation schnelllaufender Instrumente nach jedem Gebrauch war bisher durch einen erhöhten Verschleiß der Mechanik, der Klebestellen, der Dichtungen sowie der Lichtleiter gekennzeichnet.

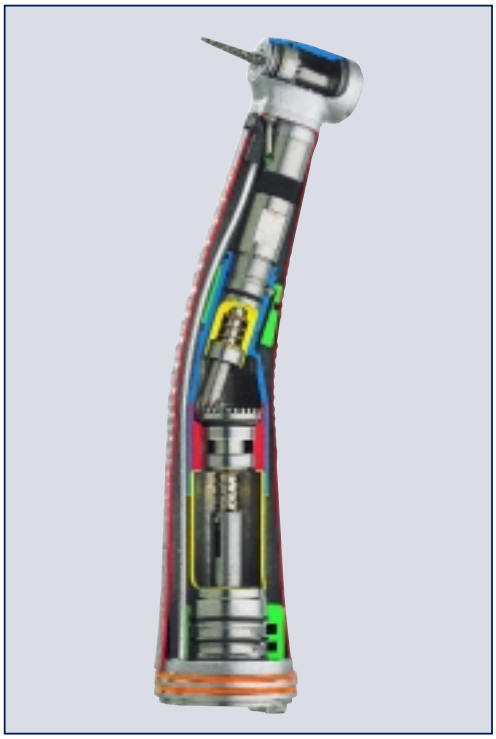
Einwandfreie Qualität

Von den neuen Geräten erhofften wir uns, auf Grund der jetzt verwendeten Materialien (glatte Edelstahlhülse, Integralkugellager, neue innere Dichtungen), des Designs (Monoblock, Wegfall von Klebestellen und äußerer Dichtungen) und des Kompaktstabes für die Lichtleitung eine deutlich erhöhte Standzeit. Während der langen Testzeit von über zwölf Monaten, in denen wir bevorzugt die Testgeräte benutzten, traten keine Schäden auf. Alle Geräte funktionieren bis heute einwandfrei, ohne dass Qualitätsmängel zu bemerken gewesen wären. Insbesondere die Spraywassermenge erfordern bei älteren Winkelstücken oft eine vorzeitige Reparatur. Bei den neuen Winkelstücken ist, um Verstopfungen der Spraywasserdüsen zu vermeiden, gegenüber den Vorgängermodellen ein zusätzlicher Filter angebracht worden. Die Wasserleitung im Winkelstück ist nun aus einem Stück hergestellt. Abschließend ist noch festzuhalten, dass insbesondere bei den Winkelstücken WA-56 LT und WA-66 LT die Laufruhe und das Drehmoment erheblich verbessert zu sein scheinen. Sämtliche Behandlungsabläufe (konventionelles und minimalinvasives Präparieren, Vorpräparationen für ultraschallgestützte Finierungen, Vorpräparationen für Keramik-Inserts) konnten mit den Synea-Winkelstücken zu unserer vollen Zufriedenheit ausgeführt werden.

Handstück mit gelungenem Design

Das Handstück wird für kleinere zahntechnische Arbeiten in der Praxis verwendet (Herstellung von Aufbissbehelfen, Entfernung von Druckstellen) sowie für das Ausarbeiten von verschiedensten Kunststoffprovisorien. Für den Zahnarzt wäre uns persönlich eine etwas größere Dimensionierung entgegengekommen, um die Griffigkeit und die Ergonomie zu verbessern. Da oben genannte Arbeiten jedoch hauptsächlich von den zahnmedizinischen Assistentinnen vorgenommen werden, ist das Design als gelungen zu bezeichnen, da diese gerne mit dem neuen Handstück der Synea LS-Reihe arbeiten. Verstopfungen des Spannverschlusses (durch Kunststoffkrümel) traten in der Testzeit nicht auf, ebenso wenig wie andere Schäden (Verklemmung u. ä.).

Insgesamt ergibt sich nach einem Jahr Praxistest ein überaus positiver Gesamteindruck der Baureihe Synea LS.



Schnittmodell WA-99 LT, das rote Schnelllaufwinkelstück (1:5).

>> KONTAKT

W&H Deutschland
Raiffeisenstraße 4
83410 Laufen/Oberbayern
Tel.: 0 86 82/89 67-0
Fax: 0 86 82/89 67-11
E-Mail: office.de@wh.com
www.wh.com

Einleitung

Werte im Wandel

In einer vom Wandel geprägten Zeit, in der klassische Handwerksbetriebe versuchen ein modernes Image aufzubauen, das für Fortschritt und Technologie steht, ist es umso wichtiger, nicht nur qualitativ hochwertige Arbeit zu fertigen, sondern auch ein junges und frisches Erscheinungsbild zu vermitteln.

Autorin: Katrin Maier, Heidenheim

Handwerkliches Geschick, als auch ein positiver Wiedererkennungswert ist heute von Bedeutung, da sich das Berufsbild auf Grund der steigenden Anforderungen im Bereich Technik und Verarbeitung vom klassischen Handwerk zum Serviceanbieter und Kundenbetreuer entwickelt. Um diesen vielschichtigen Anforderungen gerecht werden zu können, bedient sich das zahntechnische Labor von heute modernster Technologie und einer durchdachten Arbeitsplatzeinrichtung, die es dem Techniker ermöglicht, seine Arbeit möglichst rationell und zeitsparend zu erledigen. Hierbei wird heutzutage durch ein von äußeren Einflüssen geprägtes Ästhetikbewusstsein immer größerer Wert auf Aussagekraft, Form, Licht und Farbe gelegt.

„Werte kann man nur durch Veränderung bewahren."

Richard Löwenthal (1908 – 1991).

Architektonische Gesamtlösung verwirklichen

Mit Hilfe einer klaren Formensprache und sorgfältig ausgewählten oder durchdachten Details kann ein funktionaler Arbeitsplatz gestaltet werden. Eine bewusste Auswahl der Materialien, unter Beachtung der unterschiedlichen Oberflächenstrukturen, bis hin zum wechselseitigen Spiel von Licht und Schatten bringt eine architektonische Gesamtlösung hervor. Jedes Labor besitzt seine besonderen Seiten. Aus der Sicht des Innenarchitekten, aus dem Blickwinkel des Bauherrn und der Betrachtung derer, die es nutzen. Nie war es wichtiger, die nur scheinbar gegensätzlichen Pole Form und Funktion mit Qualität und Kosten zu vereinen.

Aus diesem Grund sollte bei einer Laborneugestaltung besonderes Augenmerk auf ein ganzheitlich durchdachtes Konzept gelegt werden, das dem außenstehenden Betrachter den Eindruck von professioneller Qualität und höchstem Anspruch vermittelt und die Wertigkeit der dort hergestellten Arbeiten hervorhebt und unterstreicht. Vom ersten Eindruck beim Betreten des Labors, über den freundlichen Empfang an einer hellen und klaren Rezeption, bis hin zum ergonomisch sinnvoll gestalteten und auf Funktionalität hin optimierten Technikarbeitsplatz.

Innenarchitektonische Beratung, Planung und werbewirksame cooperate identities stellen das Leistungsspektrum von Frau Maier dar.

Interesse wecken und Vertrauen schaffen

Die Schaffung eines einheitlich in sich stimmigen Erscheinungsbildes wirkt nicht nur bei den Mitarbeitern motivierend, sondern kann auf diese Weise Kundeninteresse wecken, Vertrauen in die Arbeit ihres Labors schaffen, eine langfristige Kundenbindung erzeugen und somit ihre Darstellung nach außen unterstreichen und festigen.

>> KONTAKT

Katrin Maier,
Dipl.-Ing. der Innenarchitektur,
Termine auf Vereinbarung unter
Mobil 01 77/6 48 26 00
E-Mail: service@fraumaier.de

KENNZIFFER 0351

Arbeitsplatzgestaltung

Mit modernem Design erleben und motivieren

Einrichtungshersteller stehen selten im Rampenlicht. Dabei ist das Labor werktäglicher Lebensraum, in dem man sich wohl fühlen muss, um gute Arbeit zu leisten. Eingefahrene Arbeitsabläufe werden durch moderne Materialtechnologien neu strukturiert. damit steigen auch die Ansprüche – und diese sind gerade beim Zahntechniker-Handwerk besonders ausgeprägt. Im modernen Labor gehört gutes Design zum persönlichen Arbeitserlebnis und spielt als Motivationsfaktor eine wichtige Rolle.

Autor: Jan Marc Maier, Heidenheim

Der Heidenheimer Labor- und Praxiseinrichter strohm+maier beschäftigt sich seit über 25 Jahren mit der ergonomischen Gestaltung von zahnmedizinischen und zahntechnischen Arbeitsplätzen. Mit der gelungenen Symbiose aus Produktästhetik und Funktion in Verbindung mit neuen Materialien gehört das Unternehmen heute zu den Hochwertmarken im Labor- und Praxismöbelbereich.

Abb. 1

(Abb. 1) BASIC: Das Funktionsmöbelprogramm basic besticht durch ein massives Erscheinungsbild. Es wird so zum scheinbaren Zentrum im Gipsraum.

Abb. 2

(Abb. 2) BASIC DETAIL: Eines von vielen Details des Funktionsmöbelprogrammes: eine in die Arbeitsplatte versenkbare 3er-Steckdose.

Designbewusstsein erhöht die Ansprüche an das Produkt

Die Firmengründer haben die Unternehmensvisionen mit den Worten Umbruch, Aufbruch, Durchbruch definiert und mit der Entwicklung ganzheitlicher, modularer Systeme einen eigenen, typischen Charakter, eine echte Unverwechselbarkeit geschaffen. Die Arbeitsplatzsysteme quattro, duo und terzo sind nur einige der vielen Beispiele, die diesen eigenen Stil dokumentieren.

Die strohm+maier-Produkte zeigen auch, dass Funktionalität und Design nicht konträr zueinander stehen müssen. „Es gibt hier keinen Widerspruch“, so Firmengründer und Geschäftsführer Klaus Maier. „Voraussetzung ist allerdings, dass Funktion und Produktgestaltung in Einklang gebracht werden. Umgekehrt gilt das für uns natürlich genauso, denn mit dem beträchtlich gewachsenen Designbewusstsein beim Verbraucher sind auch die Ansprüche an das Produkt permanent gestiegen. Die Zusammenarbeit der Konstruktionsabteilung mit dem Designer gestaltet sich konfliktfrei, wenn sich beide Parteien als Team verstehen.“ Wie perfekt sich Kreativität und Funktionalität ergänzen, wird mit den Möbelsystemen quattro, terzo und duo offenbar. Nach wie vor ist die Grundlage Holz einer der wertvollsten, schönsten und vielseitigsten Werkstoffe überhaupt. Dabei vermitteln die Möbel von strohm+maier zeitloses Wohlbefinden und künstlerische Leichtigkeit.

Abgerundet wird die Produktpalette durch das Funktionsmöbel-Programm modulare. Stützfüße aus Aluminium verbunden mit einem Aluminiumprofil bilden die Tragekonstruktion, mit der die Schrankkorpusse und die Granitverbundplatte verschraubt sind.

„Wir werden uns auf keinen Fall auf unseren Lorbeeren ausruhen“

Mit ständigen Produkt- und Werkstoffinnovationen begegnet die Heidenheimer Ideenschmiede den aktuellen Herausforderungen des Marktes: „Innovationen wird es aus unserem Unternehmen immer geben“, erklärt Klaus Maier. „Wir werden uns auf keinen Fall auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern unsere Energien auf den Trend, die Funktionalität und die Weiterentwicklung unserer Produkte konzentrieren. Egal, ob neue Materialtechnologien, veränderte Arbeitsabläufe durch neue Geräte und Arbeitsprozesse oder EDV-Integration am Arbeitsplatz, unsere Firma wird immer mehr in eigenständige und nicht mehr vergleichbare Produkte investieren. Das ist nicht nur unser Ziel, sondern auch unsere Philosophie.“

Innovativ ist strohm+maier jedoch nicht nur bei neuen Produkten. Das Arbeiten mit neuester CNC- und CAD-Technik ist genauso selbstverständlich, wie eine herausragende Internetpräsentation. Dort können sich Interessierte unter www.strohmundmaier.de über die Produktvielfalt des Unternehmens informieren.

(Abb. 3)
TERZO CERAMIC
Detail 1: Eine Besonderheit des Terzo ceramic Arbeitsplatzes ist das mittig angeordnete Massenkarussell, auf das jeder Mitarbeiter uneingeschränkten Zugriff hat.

(Abb. 4)
TERZO CERAMIC
Detail 2: Ein in die Arbeitsplatte eingelassener Utensilienbehälter sorgt für Übersichtlichkeit am Arbeitsplatz.

(Abb. 5)
QUATTRO: Der Technikarbeitsplatz bietet ausreichend Platz für vier Techniker u. das Ganze auf nur 4 qm^2.

(Abb. 6)
TERZO CERAMIC:
Art der Arbeitsplatzanordnung, Flexibilität und Gestaltungsmöglichkeiten überzeugen.

(Abb. 7)
QUATTRO DETAIL:
Ausziehbare oder wie hier, aufsteckbare Armstützen sind nur eine von vielen zusätzlichen Funktionsmöglichkeiten.

(Abb. 8)
MODULARE: Ausgeklügeltes Baukastensystem auf einer Aluminiumtragekonstruktion.

Ergonomie und Farbe

Wer gut plant, gewinnt

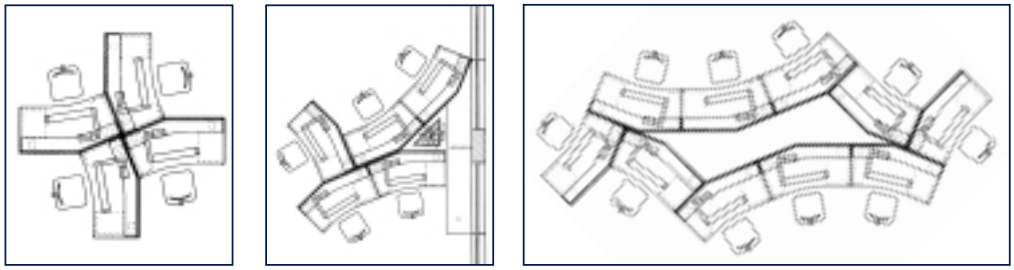
Ergonomie ist das viel strapazierte Wort, das gerne bei der Laboreinrichtung herangezogen wird. Doch fängt eine durchdachte Ergonomie bei der Planung und der Auswahl der Labormöbel an und endet noch lange nicht mit der Auswahl der Farben.

Autor: Peter Freuding, Marc Brandner, Stetten (Allgäu)

Ähnlich wie beim klassischen Design, das der Formel „form follows function" folgt, ist es bei Laboreinrichtungen. Nur könnte man das Motto hier auch folgendermaßen anpassen: Schönheit kommt von Innen. Und eine schöne Laboreinrichtung beginnt bei einer durchdachten Planung. Konkret gesprochen heißt das, dass man sich am besten zuerst einmal Gedanken um Arbeitsabläufe macht, bevor es ans Aussuchen von Farben und Materialien geht. Doch keine Sorge, es bleibt genügend Raum für gestalterische Kreativität. Sogar das Gegenteil kann der Fall sein.

Ergonomie beginnt bei der Planung

Das Wissen um die Arbeitsabläufe im Labor ist die Basis bei der Planung der Laboreinrichtung. Diese



Variante in der Aufstellung des Techniktisches F40 von Freuding …

… und Realisierung im Büro.

beginnt am Computer, wo mit Hilfe eines CAD-Programmes das Labor „virtuell" eingerichtet wird. Zentraler Punkt bei der Einrichtung eines zahntechnischen Labors ist der Techniktisch. Hier verbringt der Techniker in der Regel die meiste Zeit. Entsprechend berücksichtigt werden müssen Aufstellungsort und -art, die Beleuchtungssituation und die ergonomische Anbringung der unmittelbar benötigten Arbeitsutensilien, wie Handstück oder Druckluftpistole.

„Eine schöne Laboreinrichtung beginnt bei einer durchdachten Planung."

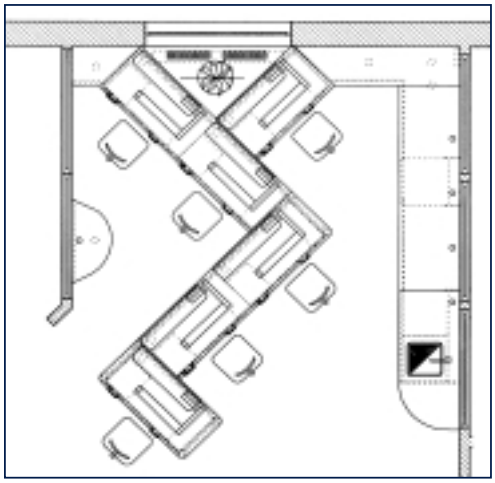
Was sich auf den ersten Blick als selbstverständlich versteht, ist bei näherem Betrachten durchaus eine Überlegung wert. Gerade bei größeren Labors stellt sich die Frage, ob die Techniktische einzeln oder als Gruppe aufgestellt werden sollen. Je nach Modell gibt es hierfür zahlreiche Varianten: Zum Beispiel ermöglicht der Techniktisch Freuding F40 durch das individuelle Design mit der markanten Tischform eine Aufstellung als 2er-, 3er-, 4er-, 5er- oder gar 10er-Gruppe.

Doch gerade eine Gruppenaufstellung hat ihre Tücken. Und diese liegen besonders im Detail. Wie wird die effektive Absaugung gelöst? Ist eine komplette Absaugeinheit an jedem Platz sinnvoll oder kann man mit einer zentralen Absauganlage zu einem gleich guten Ergebnis gelangen? Der ideale Techniktisch bietet hier eine Vielzahl an Optionen, die ohne großen technischen Aufwand realisierbar sind. Integrativer Bestandteil der Absaugtechnik sind die Absaugtrichter am Arbeitsplatz. Hier stehen unterschiedliche Versionen zur Verfügung. Vom Absaugtrichter, der bei Nichtgebrauch Platz sparend unter der Arbeitsplatte verschwindet, bis hin zur Variante mit integrierter Lupe sollte deren Auswahl mit Bedacht gewählt werden.

In der Ruhe liegt die Kraft: softTEC-System

Die Belästigung durch vermeidbare Geräusche ist an jedem Platz, an dem mehrere Menschen zusammen arbeiten, ein potenzieller Reibungspunkt. Schubladen, die mit einem lauten Knall zugeworfen werden, werden so zum Reizthema. Man kann zwar an die Vernunft der Kollegen appellieren, doch die einzig zuverlässige Abhilfe schafft hier das Freuding softTEC-System. Türen und Schubladen werden von dieser Mechanik, mit der alle Freuding-Einrichtungen serienmäßig ausgerüstet sind, einige Zentimeter vor dem Anschlagen an den Korpus sanft abgebremst und nahezu unhörbar zugezogen. Stille als Qualitätsmerkmal.

Passende, auf die jeweilige Verwendung abgestimmte, Schubladeneinsätze ergänzen die softTEC-Mechanik auf ideale Weise. Denn so herrscht in den Schubladen Ordnung und der Inhalt kann nicht verrutschen. Armauflagen erleichtern die Arbeit, wenn es beispielsweise um das exakte Anpassen des Kronenrandes auf den Meisterstumpf geht. Doch – gerade eben noch nützlich – stören sie plötzlich: Kein Problem, wenn die Armauflagen ausziehbar sind. So lassen sich diese bei Bedarf nutzen. Beschränken sollte sich die Ergonomie jedoch nicht nur auf den Techniktisch. Gerade auch bei Arbeiten, die das Gipsen und Gießen betreffen, ist eine geschickte Planung unter Berücksichtigung der Arbeitsschritte nicht zu unterschätzen. Eine kompakte Einheit, die die wesentlichen Geräte für Gussarbeiten zusammenfasst, erspart so manchen Weg und auch unnötigen Handgriff. Die abgesenkte Arbeitsplatte zur Aufnahme der Gussschleuder erleichtert die Arbeit ebenso, wie eine direkt unter der Arbeitsplatte angebrachte Schub-

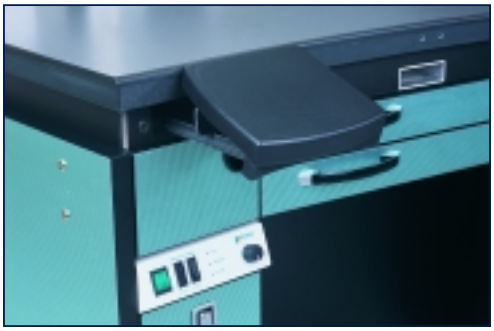


CAD-Planungsskizze

Realisierte Laboreinrichtung ...

... **mit Techniktischen** F20 von Freuding.

Die Freuding softTEC Mechanik sorgt für den leisen Lauf und das lautlose Schließen von Schubladen.



Ausziehbare Armauflagen und die integrierte Einzelplatzabsaugung beim Techniktisch F40.

Arbeitsplatz für Gipsarbeiten.

Gussarbeitsplatz mit integriertem Gasanschluss und Abzugshaube. Ergonomisch abgesenkte Fläche für die Gussschleuder und ausziehbare Muffel-Schublade.

lade, die die heißen Muffeln aufnimmt. Selbstverständlich ist hier die integrierte Abzugshaube mit regelbarer Leistung.

Dass ein Arbeitsplatz zur Herstellung von Gipsmodellen nicht immer einfallslos langweilig aussehen muss und trotzdem funktionell durchdacht sein kann, zeigt auch der Freuding Gipsarbeitsplatz. Optisch ist dieser angelehnt an die Techniktischreihe Freuding F20 mit den Rundbogensegmenten aus eloxiertem Aluminium. Farblich kontrastierend sind hierzu Möbelkorpus und Fronten. Zwar nicht direkt die Ergonomie im klassischen Sinne betreffend, jedoch ein Punkt, der auch einer wesentliche Beachtung bedarf, ist die Verarbeitung der Einrichtung. Die sorgfältige Auswahl der verarbeiteten Materialien versteht sich hier fast von selbst. Staubgeschützte Unterflurführungen von Schubladen und PU-verleimte Kanten sorgen im täglichen Gebrauch für eine längere Haltbarkeit. Zum Thema „Farbe und Ergonomie“ könnte man an dieser Stelle eine ausführliche Abhandlung schreiben. Sicherlich macht es Sinn, funktionelle Bereiche durch Farben und Materialien auch optisch zu kennzeichnen. Ebenso ist es vorstellbar, dass ein gewisses Corporate Design des Labors auch bei der Einrichtung weitergeführt wird. Jedoch sind das Punkte, die stark von den individuellen Gegebenheiten der jeweiligen Räumlichkeiten maßgebend beeinflusst werden und so je nach Einrichtungssituation individuell betrachtet werden müssen.

>> FAZIT

Die durchdachte Planung ermöglicht eine optimale Anpassung an die individuellen Vorstellungen und Bedürfnisse des jeweiligen Laborbetriebes. Durch die Vielzahl von Kombinationsmöglichkeiten und somit Variabilität in der Aufstellung, Ausstattung und auch Optik, bieten Freuding Laboreinrichtungen eine größtmögliche Ergonomie bei gleichzeitig breitem Spektrum an Gestaltungsmöglichkeiten.

>> KONTAKT

Freuding Labors GmbH
Am Schleifwegacker 2
87778 Stetten (Allgäu)
Tel.: 0 82 61/76 76-0
Fax: 0 82 61/76 76 50
E-Mail: mail@freuding.com
www.freuding.com

KENNZIFFER 0411

Ausstattung

Einrichten nach Maß

Perfekt geplante Arbeitsplätze sind die Voraussetzung für hohe Effizienz und Motivation im modernen Dentallabor. Die Ansprüche an eine Laboreinrichtung gehen jedoch über diese pauschale Aussage hinaus. Die individuellen Wünsche hängen ab von der Mitarbeiterzahl, der im Labor angewandten Verarbeitungstechniken und vom Geschmacksempfinden des Kunden.

Autor: Gerd Schostek, Leutkirch

Der Laboreinrichter KaVo strebt mit seinem Team von erfahrenen Planungsspezialisten stets an, genau das zu realisieren, was der Kunde sucht und was er sich vorstellt. Als einer der weltweit größten Systemanbieter verfügt das Unternehmen über jahrzehntelange Kompetenz in hochwertigen Laboreinrichtungen.

Mit der speziell für KaVo entwickelten Planungs-Software ERGOcad® erlebt der Zahntechniker seine zukünftige Laboreinrichtung in faszinierender 3-D-Technik. Er kann durch das Labor streifen und seinen neuen Arbeitsplatz aus jedem beliebigen Winkel betrachten.

Zwei Einrichtungsvarianten bringen Flexibilität

Im Fokus stehen die Effizienzsteigerung und Motivation der Labormitarbeiter. Mit der Optimierung der Arbeitsabläufe sowie einer ergonomisch-funktionellen Planung und Gestaltung der Arbeitsplätze entsprechen KaVo Laboreinrichtungen höchsten Anforderungen. Um allen Wünschen gerecht zu werden, bietet KaVo zwei unterschiedliche Einrichtungsvarianten an: KaVo MASTERspace®, in drei unterschiedlichen Ausstattungsvarianten verfügbar, entspricht Anforderungen an Qualität und Präzision. Die Liebe steckt auch hier im Detail. Die Funktionsschublade sowie die versenkbaren Armauflagen und das Absaugmaul sind nur einige Beispiele für hohe Funktionalität. Die Integration der bewährten Absauganlagen ABSORmatic® oder wahlweise SMARTair® entsprechen zudem höchsten Anforderungen in Bezug auf Arbeitsplatzsicherheit.

So individuell wie die Aufgaben sind auch die Vorstellungen nach dezenter oder offensiver Farbgestaltung. KaVo MASTERspace® bietet eine große Material- und Farbauswahl für Arbeitsplatten, Fronten und Griffen. Beispiel eines funktionellen und souveränen Designs ist die KaVo Arbeitsplatzleuchte. Durch die hohe Beleuchtungsstärke und Kontrastwiedergabe ist die KaVo Leuchte unverzichtbar für alle im Labor anfallenden Feinstarbeiten.

Mit dem sehr jugendlich anmutenden FLEXspace® System bietet KaVo Dental Excellence dem Laborbetreiber jetzt ein neues, qualitativ hochwertiges und besonders vorteilhaftes Ausstattungssystem für das moderne Dentallabor. Auf Grund seiner modularen Bauweise eröffnet FLEXspace eine Vielfalt von Kombinationsmöglichkeiten, mit deren Hilfe der Zahntechniker Einzel- und Mehrfacharbeitsplätze in unterschiedlicher Höhe und Anordnung gestalten kann. Darüber hinaus ermöglichen verschiedene Farb- und Materialvarianten ein individuelles Aussehen der Laboreinrichtung. Auch das Umrüsten vom Rechtshänder- auf einen Linkshändertisch ist problemlos möglich. Ein umfangreiches Zubehörangebot wie die KaVo Einzel- und Mehrplatzabsaugungen oder die mobile FLEXspace Leuchte rundet das System sinnvoll ab. So kann der Laborbetreiber für jede Laborsituation eine optisch, ergonomisch und arbeitsorganisatorisch optimale Einrichtung realisieren. Das neue Montagekonzept ermöglicht dem Zahntechniker nach einer schnellen Montage sofort loszulegen und das neue Labor zu erleben.

FLEXspace® – neue Aufstellvarianten wie die Sternenkombination bringen neue Möglichkeiten in das Labor.

Von MASTERspace® gibt es drei verschiedene Linien – Basic, Classic und Select.

KENNZIFFER 0431

Ausstrahlung

Mit Licht härten und alles wird blendend

Auch mit zunehmendem Alter legen Patienten immer mehr Wert auf eine attraktive Ausstrahlung. Für eine einheitliche Ästhetik von Kronen bis zu komplexen Konstruktionen hat die Dentsply-Laborsparte von DeguDent das Verblendkomposit Cristobal+ entwickelt. Mit dem jetzt verfügbaren Cristobal+ 2 in 1 Lichthärtegerät lässt es sich noch komfortabler verarbeiten.

Autor: Redaktion

Der Therapieansatz „Teilprothesen“ ist aktueller denn je. Für manches Labor gilt,[1] dass heute mehr herausnehmbarer Zahnersatz als festsitzender hergestellt wird. Dies kann man auf die geänderte Bevölkerungszusammensetzung mit ihrem wachsenden Anteil älterer Menschen zurückführen. Der Trend zum herausnehmbaren Zahnersatz wird sich noch verstärken, unter anderem auch durch die anstehende Gesundheitsreform. Eine wirtschaftlich attraktive und ästhetisch hochwertige Lösung bietet der Einsatz von Teilprothesen in Kombination mit Kompositverblendungen.

Wie von der Keramik gewohnt: Moderne Verblendkomposits bieten Opakdentine, Dentine und Schneidemassen, die den gesamten Farbring abdecken.

Noch komfortabler als bisher wird das Arbeiten mit Cristobal+ durch das 2 in 1 Lichthärtegerät. Fotos: DeguDent.

Von Kronen bis zu komplexen Konstruktionen

Beginnend mit der ersten Krone lässt sich durch die Verblendung mit dem Hybridkomposit Cristobal+ eine harmonische Ästhetik erreichen. Eine Fokussierung auf Kompositverblendungen ist für das Labor leicht realisierbar, insbesondere weil das Cristobal-System jetzt noch komfortabler geworden ist.

Im Unterschied zum früheren Verfahren ist statt zweier Polymerisationsgeräte nur noch eines erforderlich. Denn das neue Cristobal+ 2 in 1 Lichthärtegerät ermöglicht nun den gesamten Polymerisationsprozess in einem Modul – die Aushärtung des Komposits ebenso wie die endgültige Materialverdichtung und Vergütung der Oberfläche. Das bedeutet gleichzeitig: Für die Lichthärtung wird damit auch weniger Stellfläche im Labor beansprucht.

Drei Knöpfe, die den unterschiedlichen Polymerisationsschritten zugeordnet sind, machen die Bedienung einfach und übersichtlich. Mit „HD“ für „High Density“ wird der Opaker polymerisiert. „Cure“ härtet die einzelnen Massen. „Post Cure“ sorgt für die optimale Endvergütung. Durch diesen abschließenden Schritt werden die hervorragenden physikalischen Eigenschaften und die hohe Oberflächendichte erreicht. Somit ist Cristobal+ be-

sonders leicht polierbar und zeichnet sich durch eine äußerst geringe Plaqueaffinität aus.

Ebenso im neuen 2 in 1 integriert ist ein spezielles Reparaturprogramm für wiederhergestellte oder erweiterte Objekte.

Unverzichtbar ist auch die permanente Prüfung der Lampenleistung. Lampenwechsel werden somit automatisch angezeigt, um Polymerisationsfehler zu vermeiden. Die klare, bebilderte Beschreibung im Benutzerhandbuch macht diesen Schritt – sowie die Wartung insgesamt – einfach. So wird durch das Cristobal+ 2 in 1 Lichthärtegerät die indirekte Kompositversorgung zu einer effizienten Option in weiten Bereichen der Prothetik.

Durch Verblendkunststoff zum zukunftsorientierten Zahnersatz

Das Hybridkomposit Cristobal+ ermöglicht dem Zahntechniker Anfertigungen höchst natürlich wirkender und ästhetischer Arbeiten von der Krone bis hin zu weitspannigen Arbeiten. Fluoreszenz und Opaleszenz führen zu Effekten, wie sie das Erscheinungsbild natürlicher Zähne prägt. Zahntechnikermeister Horst-Dieter Kraus, Stuttgart, führt dazu aus:[1] „Mit dem Barium-Glaskomposit Cristobal+ haben wir beste Erfahrungen gemacht. Die verfügbaren Opakdentine, Dentine und Schneidemassen sowie zusätzliche opake Zervikalmassen, vier Transpamassen mit unterschiedlichem Trübungsgrad, eine Zahnfleischmasse und vier Opalschneiden ermöglichen ästhetische Ergebnisse, die Sie von einer benachbarten Keramikverblendung nicht unterscheiden können."

An Konfektionszähne, etwa aus der Genios-Linie von DeguDent, lässt sich die Verblendung mit Cristobal+ angleichen. Darüber hinaus wird das Komposit verwendet, um die Genios-Zähne selbst zu charakterisieren. Durch diese vielfältigen Möglichkeiten können unterschiedliche Applikationen mit demselben Material versorgt werden. Die Patienten profitieren ebenso. Die Abrasionsrate entspricht dem natürlichen Abriebverhalten des Zahnschmelzes, sodass Antagonisten und Kiefergelenke geschont werden.

Im Falle von herausnehmbarem Zahnersatz hat die Kompositverblendung noch weitere Vorteile: nicht nur, dass der Anschaffungspreis günstiger ausfällt als bei manch anderem Therapiemittel – zum Beispiel einer Keramikversorgung. Im Verhältnis zu Keramiken ist Cristobal+ um ein Vielfaches elastischer. Somit werden der Indikationsbereich erweitert und Abplatzungen vermieden.

Da die Herstellung des Haftverbundes bei weit niedrigerer Temperatur erfolgt als bei Metallkeramik, ist die Auswahl an Legierungen hier größer. Auch weiche hochgoldhaltige Biolegierungen werden ohne Stützmaßnahmen verarbeitet. Das macht die Versorgung auch anspruchsvoller Patienten und Allergiker, die nur wenige Metalle im Mund tragen wollen, einfach. Im Übrigen lassen sich mit Cristobal+ auch metallfreie Kronen und Brücken (maximal dreigliedrig) anfertigen.

Der besondere Reiz liegt jedoch in der zukunftsgerichteten Behandlung, Flexibilität und langfristigen Perspektive, da weiterer Zahnverlust schon im Voraus mit eingeplant und die Prothese entsprechend erweitert und auch repariert werden kann. So werden Neuanfertigungen hinausgeschoben oder ganz vermieden.

LITERATUR

1 Jünger aussehen ohne Liften. In: Dentalzeitung 6:58–61 (2003).

ANZEIGE

EVE Ein Synonym für rotierende Polierinstrumente

Seit der Firmengründung 1925 hat sich das Unternehmen EVE Ernst Vetter GmbH kontinuierlich entwickelt und zählt heute zu den Welt-Marktführern für rotierende Polierinstrumente.

Die EVE Ernst Vetter GmbH entwickelt und produziert Polierer für alle Anwendungsgebiete. Mit innovativen Produkten hat EVE sowohl zum technischen Fortschritt beigetragen als es auch seinen Partnern ermöglicht, neue Werkstoffe, die Eingang in Dentallaboratorien, Zahnarztpraxen, bei der Schmuckherstellung und der Feinmechanik gefunden haben, zu bearbeiten.

Ein Beispiel dafür ist die Entwicklung der weltweit ersten Diamantpolierer.

Heute bietet die EVE Ernst Vetter GmbH annähernd tausend verschiedene Polierer für unterschiedlichste Applikationen.

Sprechen Sie uns an – wir lösen gerne Ihre Probleme!

EVE Die Marke EVE steht für höchste Qualität und Zuverlässigkeit.

Zahntechnik, Labor
Zahnmedizin, Zahnarzt
Schmuckfabrikation
Industrieller Einsatz

Rotierende Polierinstrumente

EVE Ernst Vetter GmbH • D-75180 Pforzheim • Untere Felsenstr. 29
Tel. ++49 (0)7231-97770 • Fax: ++49 (0)7231-977799
eMail: info@eveonline.com • www.eveonline.com

KENNZIFFER 0451

Adhäsivtechnik

All-in-One: Ohne Mischen restaurieren

Mit dem selbstkonditionierenden Bonding/Adhäsiv steht dem Zahnarzt bei der Füllungstherapie eine alternative Technik zur Verfügung. Sie ist zuverlässig, einfach anzuwenden und dadurch sicherer als Verfahren, die einen separaten Ätzschritt benötigen. Im Folgenden werden Erfahrungen am Patienten mit dem Adhäsiv-Material iBond der Firma Heraeus Kulzer aus Hanau geschildert.

Autor: ZÄ Kerstin Jäger, Leipzig, Dr. Marcus Holzmeier, Hanau

Seit den Anfängen der Adhäsivtechnik in den 50er Jahren war es Ziel, einen möglichst spaltfreien, dauerhaften Verbund zwischen Zahnhartsubstanz und Füllungswerkstoff zu entwickeln. Es sollten Techniksensitivitäten ausgeschaltet werden, wie sie beim bekannten Total-Etch-System entstehen, in Form von sehr sensiblen Reaktionen auf das Austrocknen des Kollagenfasergeflechts. So wurden in jüngerer Zeit von verschiedenen Herstellern selbstkonditionierende Adhäsive entwickelt. Diese beinhalten Monomere mit sauren Gruppen, die in der Lage sind, Schmelz und Dentin gleichzeitig zu konditionieren. Das in der folgenden klinischen Behandlung eingesetzte Adhäsiv iBond (Heraeus Kulzer, Hanau) ist in der Gruppe der selbstkonditionierenden Materialien eines der ersten All-in-One-Adhäsiv, das bereits alle Bestandteile in einer Lösung enthält, sodass hier jegliches Mischen entfällt. Da nicht separat geätzt werden muss, ist der Feuchtigkeitsgehalt des Dentins nach der Präparation von untergeordneter Bedeutung. Es kann weder zu einem Kollagenfaserkollaps durch Austrocknen kommen, noch gibt es eine Differenz zwischen Demineralisationsfront und Eindringtiefe des Adhäsivs. Zusätzlich beinhaltet iBond den Wirkstoff des

Abb. 1

(Abb. 1) Ausgangsbefund Zahn 11.

Abb. 2

(Abb. 2) Klasse III Kavität nach Präparation.

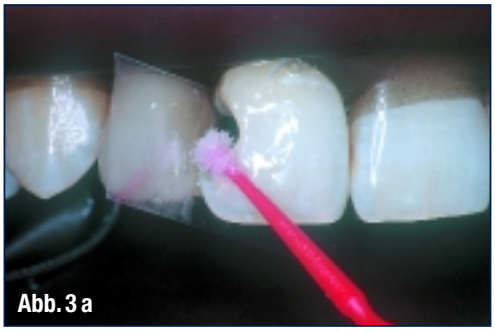


Abb. 3 a

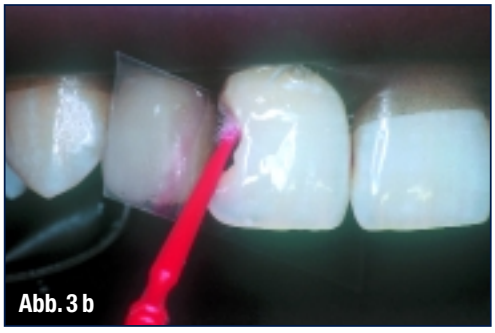


Abb. 3 b

(Abb. 3a und 3b) Applikation von iBond: Beginnend am präparierten Schmelz ... b) ... dann ausdehnend auf das Dentin.

Gluma Desensitizer, der dem Patienten zusätzlichen Schutz vor Hypersensibilitäten gewährt.

Die Probleme, die mit der Frage des „How wet is wet“ auftreten, werden umgangen. Der Einsatz selbstkonditionierender Adhäsive ermöglicht durch die Kombination aller technisch notwendigen Schritte ein breites Fenster zwischen nass und trocken, ohne den anschließenden adhäsiven Verbund dadurch in seiner Qualität signifikant zu beeinflussen.

iBond enthält das bewährte Monomer 4-META, das auf Grund seiner Säurefunktion für die Konditionierung verantwortlich ist. UDMA ist als vernetzendes und filmbildendes Monomer eingesetzt, um der Adhäsivschicht die erforderliche Stabilität zu verleihen. Die eigentliche selbstkonditionierende Wirkung kommt über die Reaktion zwischen Wasser und 4-META zustande, wodurch es zur notwendigen Dissoziation und damit zu einer demineralisierenden Wirkung kommt. Da die Säurekomponente im Verlauf des Ätzprozesses neutralisiert wird, limitiert sich die Demineralisierung schließlich von selbst.

Patientenfall

Im vorliegenden Fall sollte die disto-approximale Füllung des Zahnes 11 auf Grund eines palatinalen Defektes und nicht optimaler labialer Farbanpassung ausgetauscht werden (Abb. 1).

Da ein größerer Approximaldefekt zu erwarten war, der zur anatomischen Formgebung nicht durch Abpressen eines Frasacostreifens rekonstruiert werden konnte, wurde vor der Entfernung der alten Restauration ein palatinaler Silikonschlüssel (Optosil, Heraeus Kulzer) angefertigt. Nach Entfernung der alten Füllung, Kariesexkavation und Nachbearbeitung der Kavitätenränder (Abb. 2) wurde der Silikonschlüssel nach Anlegen des Kofferdamspanngummis zur Kontrolle repositioniert und mit einer Inzision zur Aufnahme eines Frasacostreifens versehen, der später die Approximalfläche begrenzen soll.

„Der Einsatz selbstkonditionierender Adhäsive ermöglicht durch die Kombination aller technisch notwendigen Schritte ein breites Fenster zwischen nass und trocken, ohne den anschließenden adhäsiven Verbund dadurch in seiner Qualität signifikant zu beeinflussen.“

Zunächst erfolgte die Kavitätenkonditionierung/Bonding (iBond, Heraeus Kulzer). Hierbei sollte besonders darauf geachtet werden, dass das selbstkonditionierende iBond nur auf präparierte Schmelz- und Dentinareale appliziert wird, um die bestmögliche Ätzwirkung zu erzielen. Die aprismatische oberste Schmelzschicht ist dem Selbstätzungsmechanismus nur eingeschränkt zugänglich und würde schlechtere Resultate liefern als instrumentell bearbeiteter Schmelz. Ebenso ist es wichtig, dass für eine optimale Konditionierung Schmelzkanten angeschrägt oder zumindest gebrochen werden, um lose Schmelzprismen zu entfernen. iBond wird anschließend in drei direkt aufeinanderfolgenden Schichten am Schmelz beginnend auf Schmelz (Abb. 3a) und Dentin (Abb. 3b) appliziert.

Es sollte auf jeden Fall eine ausreichend lange Kontaktzeit v.a. zwischen Schmelz und Bonding aber auch zwischen Dentin und Bonding gegeben

KENNZIFFER 0471

ANZEIGE

D E N T E K

DENTEK LD-15

DIODENLASER 810 nm

Von Zahnärzten für Zahnärzte entwickelt

Einsatzgebiete

Parodontologie (FDA zugelassen)
Endodontie (FDA zugelassen)
Chirurgie (FDA zugelassen)
Überempfindliche Zahnhälse
Implantologie
Aphthen-Herpes
Biostimulation
Bleaching

Bieten Sie Ihrem Patienten **mehr** Behandlungskomfort und steigern Sie Ihren Anteil an Privatliquidationen.

Erleben Sie den DENTEK LD-15 in den Laser-Live-Seminaren.

Laser live erleben

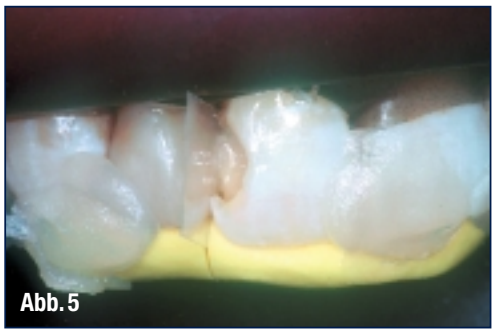
D E N T E K
Medical Systems GmbH
Oberneulander Heerstraße 83 F
28355 Bremen
Tel.: 04 21/24 28 96 24
info@dentek-lasers.com

Bitte senden Sie mir:
❑ mehr Informationen über den Diodenlaser LD 15
❑ Termine für Laser-Einsteigerkurse

Praxisstempel:

Fax: 04 21/24 28 96 25

(Abb. 4) **Polymerisation** von iBond.



(Abb. 5) **Einpassen des Silikonschlüssels,** des Frasacostreifens und Legen der palatinalen Kompositeschicht (Venus OA3).

(Abb. 6 und 7) **Aufbau der Restauration** im Mehrschichtverfahren (Venus OA3 und A3).

(Abb. 7)

(Abb. 8) **Fertige Venus Restauration** nach Ausarbeitung und Abnahme des Kofferdams.

sein. Nach dem Auftragen lässt man iBond für 30 s einwirken. Das anschließende Verblasen geschieht im sanften Luftstrom bis keine Flüssigkeitsbewegung mehr sichtbar ist und wird darüber hinaus für einige Sekunden im stärkeren Luftstrom fortgesetzt. Erst wenn so sichergestellt ist, dass das Lösungsmittel komplett verdampft ist (was je nach Kavitätengröße und -tiefe zwischen 5 und 15 s dauern kann), wird für 20 s polymerisiert (Abb. 4).

Danach erfolgt die Fixierung des Silikonschlüssels und des Frasacostreifens mit einem lichthärtenden Provisorium-Material (Clip, Voco) und die Einbringung des Füllungsmaterials (Venus OA3, Heraeus Kulzer) von labial (Abb. 5). Durch die Fixierung des Frasacostreifens mittels des leicht gummielastischen lichthärtenden Provisorium-Materials (Technikidee: Hugo und Klaiber, Würzburg) ergab sich eine Art „Verschalung" der Kavität, die nun leicht von labial aufzufüllen und zu modellieren war.

Durch die Elastizität des mit dem Frasacostreifen verbundenen Materials konnte vor der Füllungsmaterialapplikation eine leichte „Ausbombierung" mittels eines Kugelstopfers vorgenommen werden, was später zu einer konvexen Form des Approximalbereiches führen sollte. Jede Füllungsmaterialschicht wurde für 40 s polymerisiert. Als letzte Schicht wurde die Hauptfarbe A3 (Venus) gewählt (Abb. 6 und 7). Weitere, im Venus-Set enthaltene Transparenzfarben wurden nicht verwendet.

Die Ausarbeitung erfolgte mit flexiblen Scheiben (Soflex Pop-On, 3M ESPE) in unterschiedlichen Körnungsgraden. Eine definitive Politur wurde mit den Kerr-Hawe Okklu-Brushes durchgeführt (Abb. 8).

Klinischen Aufnahmen: Priv.-Doz. Dr. Ernst

>> KONTAKT

Dr. Marcus Holzmeier
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0 61 81/35-55 30
E-Mail: marcus.holzmeier@heraeus.com

Kerstin Jäger
Zahnärztin
Brühl 54
04109 Leipzig
Tel.: 03 41/3 01 47 45
E-Mail: zahnarztpraxis.jaeger@gmx.de

KENNZIFFER 0491

Kliniktest

Step-by-Step zu guter Haftkraft

Mit dem selbstätzenden Bonding One Coat SE Bond entwickelte der Hersteller Coltène Whaledent ein Adhäsiv, welches den höchsten Ansprüchen an ein zuverlässiges Bonding gerecht wird. Es verfügt über gute Haftwerte und ist einfach anzuwenden. Tests haben das ergeben. Folgender klinischer Fall veranschaulicht Schritt für Schritt eine Klasse IV Restauration mit diesem neuen Material.

Autor: Dr. Didier Dietschi, Universität Genf

Zu einem sehr bedeutenden Faktor in der ästhetischen restaurativen Zahnheilkunde entwickelte sich in den letzten Jahren die Verwendung von adhäsiven Bondings. Die älteren Mehrflaschensysteme waren schwierig zu applizieren und konnten nur mit hohem Zeitaufwand angewandt werden.

Der Trend im Bonding-Markt verlangt zweifellos nach einem zuverlässigen Produkt, welches ein Höchstmaß an Sicherheit bietet und einfach anzuwenden ist.

So wurden selbstätzende Adhäsive entwickelt, um die Prozedur zu vereinfachen, Nachteile der Totalätztechnik zu überwinden sowie postoperative Sensibilitäten zu minimieren.

Auf Basis seiner langjährigen Erfahrung entwickelte Coltène Whaledent das selbstätzende Adhäsiv One Coat SE Bond auf Basis von Acrylamidosulfon-Säure als selbstätzendes Monomer. Dieses Monomer garantiert ausgezeichnete Effekte auf Schmelz und Dentin. Außerdem ermöglicht es, in Kombination mit anderen Monomeren, die im Bond vorhanden sind, auszuhärten. Ebenso sorgt das Produkt für hohe Haftwerte kombiniert mit einer ausgezeichneten Langzeitwirkung.

Abb. 1

(Abb. 1) **One** Coat SE Bond Primer & Bond.

Abb. 2

(Abb. 2) **Vorher.**

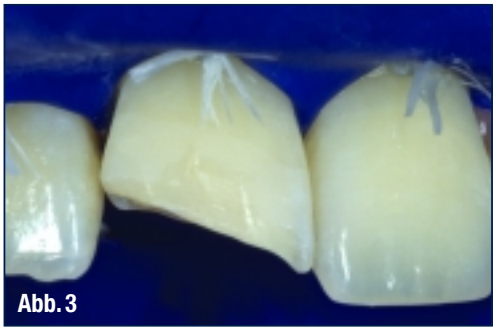


Abb. 3

(Abb. 3) **Präparierte** Kavität.

Abb. 4

(Abb. 4) **Einen Tropfen** Primer in die Tüpfelform geben.

KENNZIFFER 0511

Lösungsmittelfrei – weniger technische Empfindlichkeit

Bei den meisten erhältlichen Bondmaterialien bewirkt zu starkes Austrocknen oder Befeuchten des Dentins, dass sich der Haftwert verringert. Nicht bei One Coat SE Bond: Trockenes Dentin wird, Dank des auf Wasser basierenden Primers, befeuchtet. Der maximale Haftwert kann dadurch immer erreicht werden, ungeachtet der Feuchtigkeitsverhältnisse unter klinischen Bedingungen. Ohne organische Lösungsmittel sorgt One Coat SE Bond ebenso dafür, dass keine postoperativen Sensibilitäten beim Patienten auftreten. Der Primer ätzt die Zahnoberfläche und dringt gleichzeitig in die demineralisierte Zone ein. Das schafft die Basis für eine homogene Bondschicht, welche wiederum bewirkt, dass die postoperativen Sensibilitäten reduziert werden.

Wirkungsweise von selbstätzenden Bondings

Um eine einfache technische Anwendung sicherzustellen, verzichtet One Coat SE Bond auf einen separa-

(Abb. 5) **One Coat SE** Bond Primer applizieren und 30 Sek. einwirken lassen.

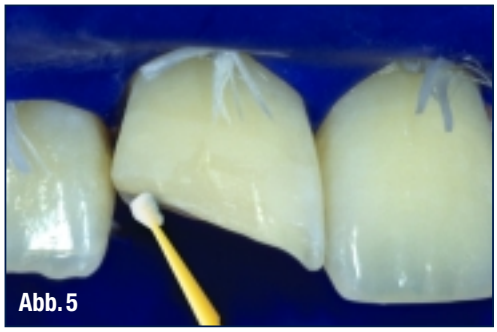


Abb. 5

(Abb. 6) **REM Aufnahme** der behandelten Schmelzoberfläche.

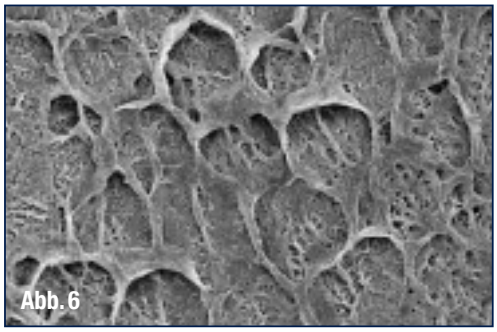


Abb. 6

(Abb. 7) **Primer** sorgfältig trocken blasen.

Abb. 7

(Abb. 8) **Einen Tropfen** Bond in die Tüpfelform geben.

Abb. 8

(Abb. 9) **Nach Anbringen** der Roeko Matrize, Bond applizieren und 20 Sek. einwirken lassen.

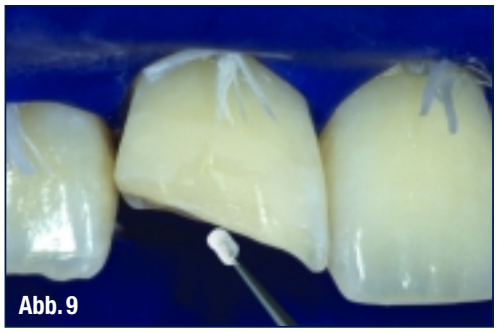


Abb. 9

(Abb. 10) **Bond** sorgfältig trocken blasen.

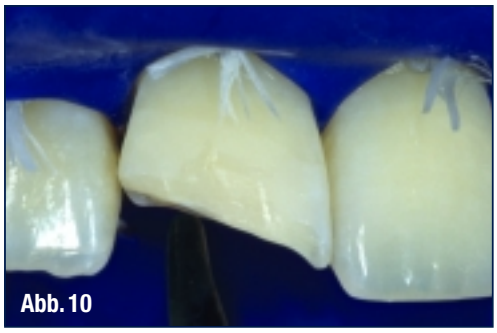


Abb. 10

(Abb. 11) **30 Sek.** auspolymerisieren.

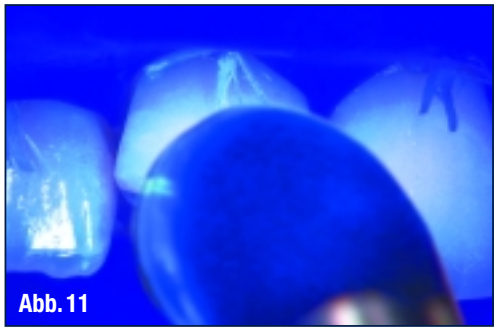
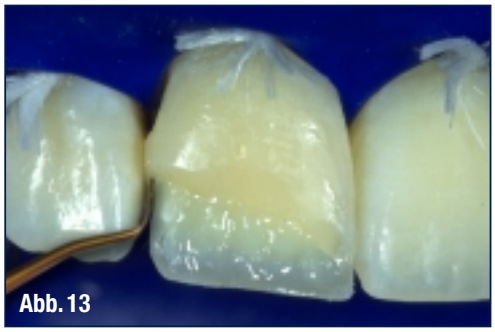


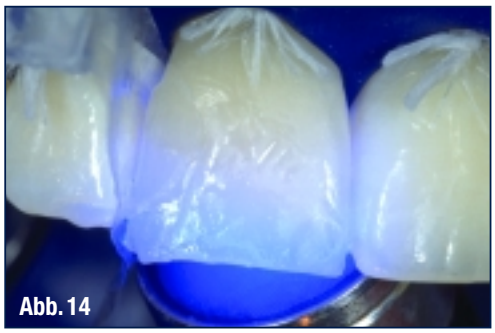
Abb. 11

(Abb. 12) **Miris** Composite.

Abb. 12



(Abb. 13) **Zahn mit** Miris Dentin und Schmelz nachbilden.



(Abb. 14) **Composite** auspolymerisieren.

(Abb. 15)

(Abb. 15 und 16) **Restauration** polieren.

(Abb. 17) **Finierte** Restauration.

ten Ätzvorgang. Während einer 30-sekündigen Applikation des One Coat SE Primers wird die Selbstätzung vollzogen. Der Smear Layer wird infiltriert und eine hybridisierte Dentin-Harzschicht geschaffen, vergleichbar mit einer solchen, die durch separates Ätzen und Primen geschafft wird. Der Smear Layer fungiert als Füller innerhalb der Harzschicht und wird nicht völlig entfernt, wie bei der Total-Etch-Technik. Die zweite Schicht One Coat SE Bond Bond, ein hoch konzentriertes unverdünntes Harz, geht eine Verbindung mit dem Primer ein und garantiert nach dem Aushärtungsprozess eine hervorragende Haftung. Außerdem dient das Bond als Bindeglied zwischen Primer und hydrophobem Composite. Er mildert den Stress zwischen dentalem Gewebe und dem hochgefüllten Composite.

Einfache Anwendung – One Coat SE Bond

Nach dem Präparieren der Kavität, One Coat SE Bond Primer applizieren und 30 Sek. einwirken lassen. Den Primer sorgfältig verblasen. Im zweiten Schritt das Bond applizieren und 20 Sekunden einmassieren – anschließend sanft mit Luft trocknen. Den Bond 30 Sekunden auspolymerisieren. Schon fertig. Nach dem Anbringen der Matrize und des Kontaktrings, kann das Composite appliziert und das Finish der Restauration vorgenommen werden.

INFO

Vielfältiger Anwendungsbereich:
- Direkte Füllungen mit Composite oder Kompomeren
- Bonding für indirekte Restaurationen (Inlays, Onlays, Veneers, lichtgehärtet oder doppelseitig gehärtete Zemente)
- Versiegelung von Dentin
- Reparatur von VMK-Kronen, Keramik- oder Kompositrestaurationen
- Composite Bonding auf Amalgam

>> KONTAKT

Coltène Whaledent GmbH u. Co. KG
Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau
Tel.: 0 73 45/8 05-0
Fax: 0 73 45/8 05-2 01
E-Mail: productinfo@coltenewhaledent.de
www.coltenewhaledent.de

KENNZIFFER 0551

Anwenderbericht – Teil 2

Ein Plan zum Erfolg

Das Baukastensystem zur Erstellung eines BPS-Zahnersatzes ermöglicht dem Techniker eine einheitliche und somit vereinfachte Herstellung eines abnehmbaren Zahnersatzes. In Teil 1 (Dentalzeitung 6/03) erklärte der englische Totalprothesenspezialist Marc Northover, Leicester, den BPS-Standard und die Aufstellrichtlinien.

Autor: Marc Northover, Leicester (Großbritannien)

Die Schritte 1 und 2 zeigten, wie die Frontzähne des Ober- und Unterkiefers systematisch positioniert werden und auf welche anatomische Gegebenheiten zu achten ist.

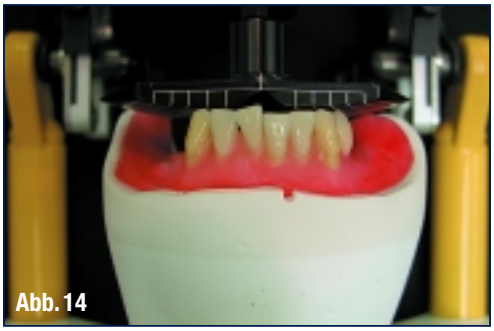


Abb. 14

(Abb. 14)

Abb. 15

(Abb. 15)

Abb. 16 a

(Abb. 16 a)

Schritt 3 – Untere Seitenzähne

Mit der Aufstellkalotte wird nun im nächsten Schritt die Okklusionsebene festgelegt. Dabei hat die untere Stirnseite der Aufstellkalotte Kontakt mit den Prämolaren (Abb. 14), während der hintere Bereich der Kalotte stetig in Richtung des oberen Drittels des Retromolarenwulstes ansteigt (Abb. 15). Die verbleibenden unteren Seitenzähne werden nun direkt über der Kieferkammmitte und in die entsprechenden Kontaktbeziehungen zur Kalotte aufgestellt (Abb. 16a und 16b). Die einzigen Lingualhöcker, welche die Kalotte berühren, sind die mesialen Höcker der Molaren. Durch die Verwendung der Aufstellkalotte erreicht der Techniker automatisch die nötigen Kompensationskurven und es wird so die Reproduzierbarkeit von Aufstellungen gesichert. Die standardisierte Krümmung kompensiert auch Christensen's Phänomen.

Schritt 4 – Obere Seitenzähne

Nachdem die Aufstellkalotte entfernt wurde, ist nun auch die Symmetrie in den Kompensationskurven gut sichtbar (Abb. 16c). Die Höcker der oberen Seitenzähne werden nun in Kontakt zu den unteren Seitenzähnen aufgestellt. In diesem Fall wurde der vollanatomische Seitenzahn SR Postaris gewählt und in linguale als auch bukkale Kontaktbeziehungen gebracht (Abb. 16d). Die Aufstellung der oberen Seitenzähne beginnt mit der Positionierung der ersten Molaren. Danach werden beide Prämolaren aufgestellt und zuletzt die zweiten Molaren (Abb. 17a und 17b). Die Kontaktrelation von SR Postaris beruht auf konvexen Bereichen. Auf diese Weise entsteht ein okklusaler Freiraum, welcher eine optimale Kaueffizienz ermöglicht. Außerdem entsteht ein bukkaler und lingualer Overjet, sodass die Wangen und die Zunge vom Kauzentrum ferngehalten werden, wodurch das Risiko von Zungen- und Wangenbeißen reduziert wird.

Die okklusale Struktur und die steilere Höckerneigung wirkt sich positiv auf die Nahrungszerkleinerung aus und die vertikalen Kräfte, die auf das Prothesenlager wirken, werden so reduziert. Gleichzeitig sollten aber auch die horizontalen und lateralen Kräfte bei der Verwendung eines vollanatomischen Zahnes beachtet werden.

Reproduzierbare Funktion

Die funktionelle Harmonie dieser Aufstellung wird vor der Eingliederung überprüft. Der reproduzierbare Ablauf kann mit Hilfe dieser Kalotten-Technik auf einfache Weise erreicht werden. Während der Lateralbewegungen entstehen die folgenden Kontakte:

Arbeitsseite

Die Schneidezähne gleiten übereinander, während die Bukkalhöcker der unteren Prämolaren ohne Störkontakte der inneren Neigung der oberen Prämolaren entlang gleiten (Abb. 18). Die Lingualhöcker der Prämolaren haben keinen Kontakt, ebenso wie die Molaren auf der Arbeitsseite keinen Kontakt haben.

Balanceseite

In der Lateralbewegung gleiten die Palatinalhöcker der oberen Molaren ohne Störkontakt der inneren bukkalen Neigung der unteren Molaren entlang (Abb. 19).

Protrusionsbewegungen

Die Schneidezähne gleiten übereinander mit mindestens zwei Gleitkontakten der bukkalen Facetten in den Prämolaren und den Molaren. Diese Gruppenführung wird nicht empfohlen, wenn die Kieferkämme bereits stark atrophiert sind. Die funktionalen Bewegungen würden in diesem Fall von den Lingualhöckern generiert werden, ohne bukkale Kontakte in der Zentrik oder während der Funktion.

Eingliederung und fertige Prothese

Während der Eingliederung werden Ästhetik,

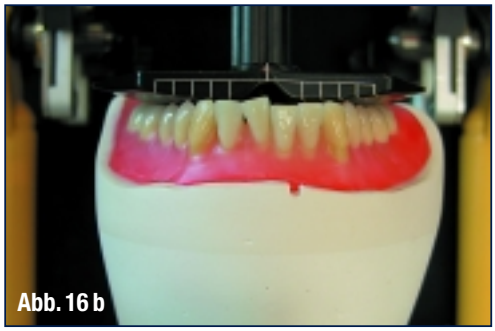


Abb. 16 b

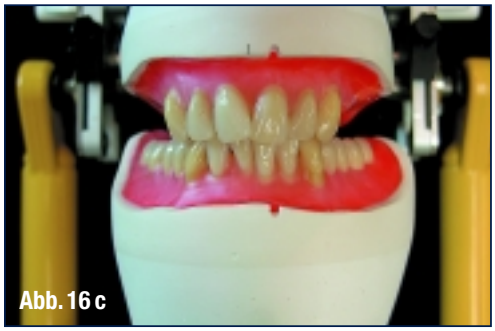


Abb. 16 c

(Abb. 16 b)

(Abb. 16 c)

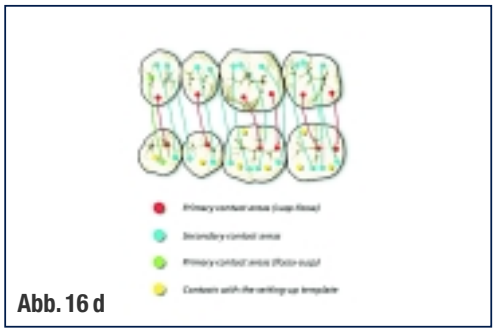


Abb. 16 d

Abb. 17 a

(Abb. 16 d)

(Abb. 17 a)

Abb. 17 b

Abb. 18

(Abb. 17 b)

(Abb. 18)

Funktion und die phonetischen Eigenschaften des Zahnersatzes beurteilt.

Wenn alle diese Punkte den Anforderungen von Patient und Zahnarzt gerecht werden, wird die Prothese fertiggestellt. Zu diesem Zweck wird ein schlagfester Kunststoff im SR-Ivocap-Injektionsverfahren verwendet (Abb. 20). Dieser Kunststoff muss nach der Entnahme aus der Küvette auf Grund des ausgereiften Verfahrens und dem hohen Standard des Wax-ups nur wenig nachbearbeitet und poliert werden. Vor der Eingliederung wird ebenfalls die Okklusion nochmals überprüft.

Die reproduzierbare Aufstellung der Zähne gemäß dem anatomischen Konzept von BPS kann die Gesichtskonturen des Patienten im Profil erheblich verbessern (Abb. 21a und 21b, 23a und 23b, 24a und 24b) und mit einem kompletten Zahnverlust einhergehenden Anzeichen von Alterung reduzieren.

Die Frontalansicht zeigt, dass die Lippen von den oberen und unteren Frontzähnen ausreichend unterstützt werden (Abb. 22a und 22b, 25a bis 27b).

(Abb. 19)

Abb. 19

(Abb. 20)

Abb. 20

(Abb. 21 a)

Abb. 21 a

(Abb. 21 b)

Abb. 21 b

(Abb. 22 a)

Abb. 22 a

(Abb. 22 b)

Abb. 22 b

(Abb. 23 a)

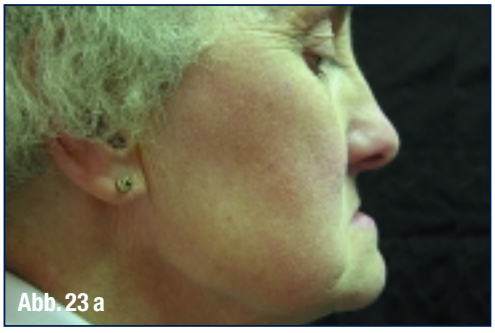


Abb. 23 a

(Abb. 23 b)

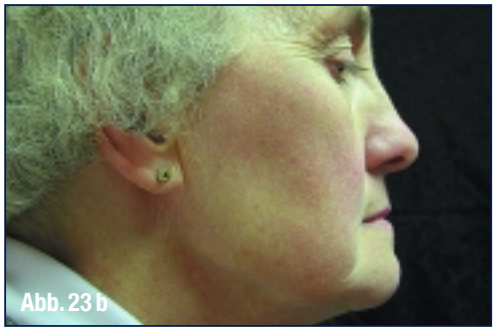


Abb. 23 b

Steuern und Geld

Niedrige Zinsen – jetzt Kredite umschulden

Das historisch niedrige Zinsniveau macht es momentan sehr attraktiv, Praxiskredite neu aufzunehmen sowie bestehende Darlehen umzuschulden. Bevor Sie jedoch mit Ihrer Bank sprechen, sollten Sie einige grundlegende Überlegungen anstellen, damit Ihr Vorhaben auch erfolgreich ist.

Autor: Hans-Dieter Feldmann, Ettlingen

Der Entwurf der „Eigenkapitalverordnung für Kreditinstitute", genannt Basel II, zwingt die Finanzmärkte neue Regeln einzuhalten, und verpflichtet Kreditinstitute die Höhe der Kreditzinsen an der Bonität des Kreditnehmers auszurichten. Ziel ist es, die Stabilität im Kreditwesen zu erhöhen. Um das zu erreichen werden Banken verpflichtet, ihre Sicherheitsrücklagen in Form von Eigenkapital zu binden. Wie viel Eigenkapital eine Bank jetzt zurücklegen muss, hängt von der Bonität des Kunden ab. Das Reformpaket tritt erst 2006 in Kraft. Dennoch arbeiten die Banken bereits jetzt daran, die Verordnung umzusetzen. Damit kommen einige Änderungen auch auf die Darlehensnehmer zu.

Formel:
Gute Bonität = geringes Risiko = niedriger Zins oder
schlechte Bonität = hohes Risiko = hoher Zins

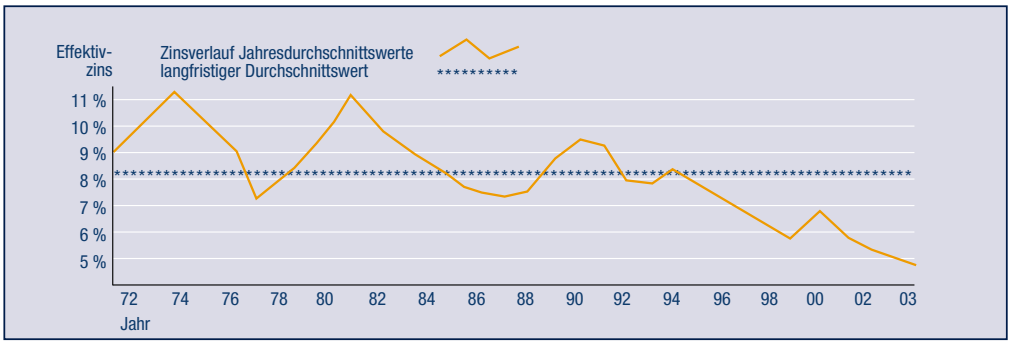
Rating

Rating ist die Einstufung der Bonität des Kunden in eine Rangliste. Es reicht von einem AAA = sehr gute Bonität bis C = schlechte Bonität. Für den Zahnarzt heißt es jetzt schnell zu handeln, bevor Banken an der künftigen Zahlungsfähigkeit des Berufsstandes zweifeln.

Umschuldung

Bevor ein Zahnarzt jetzt mit seiner Bank über Umschuldungsmaßnahmen seiner Praxis- oder Privatdarlehen spricht, sollte er sich wie folgt verhalten:

- Alle Kreditverträge heraussuchen, die Dauer der restlichen Zinsfestschreibung und des aktuellen Zinses ermitteln.
- Bei verschiedenen Kreditinstituten Zinskonditionen einholen und die Effektivzinssätze vergleichen.
- Zur Vorbereitung auf Bankgespräche ist eine aktuelle Vermögensübersicht, die beiden letzten Jahresabschlüsse und eine zeitnahe BWA hilfreich, speziell wenn Sie mit einer Bank verhandeln, die Sie nicht kennt.
- Lassen Sie sich die Vorfälligkeitsentschädigung von Ihrem Kreditinstitut ausrechnen. Fragen Sie vorher nach den Kosten, denn Banken verlangen oftmals eine Bearbeitungsgebühr.
- Lassen Sie sich dann von einer unabhängigen Stelle beraten und rechnen Sie zu der möglichen Zinsersparnis die Vorfälligkeitsentschädigung und ggf. die Kosten für Grundbuchumschreibungen etc. hinzu.



Kontakt:
Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
FL-9494 Schaan
Tel.: +423-235 35 35
Fax: +423-235 33 60
www.ivoclarvivadent.com

Fallstudien

Die folgenden Patienten wurden unter Anwendung der Verfahren in der hier beschriebenen BPS Technik behandelt.

Schlussfolgerung

Mit diesem reproduzierbaren Verfahren zur Herstellung von Totalprothesen können auf einfache Weise natürliche und ästhetische Resultate erzielt werden. Die nach dem Zahnverlust noch vorhandenen anatomischen Referenzpunkte haben sich als verlässlich erwiesen, den Techniker bei der Wahl der Zähne und deren Position zu unterstützen.

Eine patientengerechte Registrierung der korrekten Zentrikrelation und der Bisshöhe durch den behandelnden Kliniker ist von größter Bedeutung. Diese geometrischen Zusammenhänge bilden die Basis dieser Technik und auch aller anderen Methoden.

(Abb. 24 a)
(Abb. 24 b)

Abb. 24 a

Abb. 24 b

(Abb. 25 a)
(Abb. 25b)

Abb. 25 a

Abb. 25 b

(Abb. 26 a)
(Abb. 26 b)

Abb. 26 a

Abb. 26 b

(Abb. 27 a)
(Abb. 27 b)

Abb. 27 a

Abb. 27 b

KENNZIFFER 0611

Vorfälligkeitsentschädigung

Ein Anspruch, einen Kredit während der Zinsfestschreibungszeit abzulösen, besteht nicht. Jedoch sind die meisten Banken bereit, wenn eine Vorfälligkeitsentschädigung berücksichtigt wird, über einen Folgekredit zu verhandeln, um den Zahnarzt als Kunden nicht zu verlieren.

Rückzahlung öffentlicher Förderdarlehen

Höchst interessant ist es, öffentliche Fördermittel wie KfW, Deutsche Ausgleichsbank etc. umzufinanzieren. Wer in der Vergangenheit ein Darlehen mit einem höheren Zins, als der zurzeit gültige, eingegangen ist, kann das Darlehen ohne Vorfälligkeitsentschädigung umschulden und durch günstigere Bankdarlehen ersetzen.

Kreditverlagerung

Zahnärzte, die erst in den nächsten Monaten eine Praxisinvestition planen und finanzieren möchten, stehen heute vor dem Problem, dass mögliche künftige Zinssteigerungen das Darlehen erheblich verteuern können.

Keine Bereitstellungszinsen zahlt ein Zahnarzt, der eine bundesweit geltende Finanzierungsvereinbarung nutzt, die ich mit Banken getroffen habe. Diese sieht für einen Zeitraum von zwölf Monaten keine Bereitstellungszinsen vor. Dennoch kommt der Zahnarzt in den Genuss von Zinsfestschreibung und niedrigen Zinsen.

Ein wichtiger Bestandteil der künftigen Praxisführung wird ein „PC-gestütztes Expertensystem für den Zahnarzt“ sein, um zusätzliche Einnahmen erschließen zu können. Es hat sich bereits mit über 1.000 Installationen in Arztpraxen hervorragend bewährt. Das System wird Mitte 2004 auch für Zahnärzte verfügbar sein und zusätzliche Einnahmen von 40.000 € und mehr p.a. ermöglichen.

Informationen über die Möglichkeiten der zeitlichen Kreditverlagerung und über das Expertensystem für den Zahnarzt zur einfachen Umsetzung von Selbstzahlerleistungen können über die unten stehende Adresse angefordert werden.

>> KONTAKT

Hans-Dieter Feldmann
Diplom-Betriebswirt
Wilhelmstr. 1
76275 Ettlingen
Tel.: 0 72 43/72 54-0
Fax: 0 72 43/72 54-20
E-Mail: FeldmannConsulting@t-online.de

Dental School

Erfolgreich fortbilden

Das Motto „Lernen wie's geht" steht seit dem Sommer 2003 auf dem Programm der Tübinger DentalSchool. Die Erfolgsbilanz der Fortbildungseinrichtung kann sich schon jetzt sehen lassen. Mehr als 3.000 Zahnärzte und Helferinnen nahmen bisher an den praxisorientierten Kursen teil, viele Anmeldungen für kommende Veranstaltungen liegen bereits vor, und der neugegründete StudyClub erfreut sich eines stetigen Mitgliederzuwachses.

Autor: Susann Luthardt, Leipzig

Das Konzept der DentalSchool ist einfach und effektiv zugleich. Jede Veranstaltung widmet sich einem Teilbereich der Zahnmedizin und stellt diesen theoretisch und praktisch vor. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der praktischen Vorführung. Ausgehend von einem konkreten in der Praxis auftretenden zahnmedizinischen Problem, zeigen die Kurse Wege zur Lösung und behandeln gleichzeitig den gesamten Teilbereich. Schließlich wird dem Zahnarzt ein vollständiges Behandlungskonzept vorgeführt, welches er, ohne viel Aufwand, übernehmen kann. Zusätzlich können die Teilnehmer an den Round Tables selbst praktisch Hand anlegen sowie die zuvor vermittelten Arbeitsschritte sofort ausprobieren. Auf diese Weise werden alle Bereiche der Zahnmedizin behandelt und zusammenhängend dargestellt.

1. Tübinger Praxiskompendium

Auf dem 1. Tübinger Praxiskompendium der DentalSchool am 21. und 22. November 2003 in Stuttgart konnten die Teilnehmer sich überzeugen, wie zweckmäßig dieses Fortbildungskonzept ist. Priv.-Doz. Dr. Rainer Hahn, wissenschaftlicher Leiter der DentalSchool in Tübingen sowie Hochschullehrer und Autor, lud zur zweiten Großveranstaltung, mit den Themen „Parodontale, endodontische, restaurative Aspekte moderner Zahnerhaltung" und „Moderne Komposits", ein. Die etwa 120 Teilnehmer gewannen Einblicke in neue Methoden der Schmerztherapie, der Wurzelkanalbehandlung, der Kronenverlängerung, der Verarbeitung neuester Komposits und Adhäsivsysteme sowie der Reparatur von bestehendem Zahnersatz. Besonders die von Dr. Hahn während seiner Vorträge durchgeführten Live-Demos, an einem eigens für die Veranstaltung aufgebauten Arbeitsplatz, unterstrichen den starken Praxisbezug der Veranstaltung.

Priv.-Doz. Dr. Rainer Hahn, Wissenschaftlicher Leiter.

An den neueingeführten Round Tables wurde den Teilnehmern ermöglicht, in kleinen Gruppen unter Anleitung eines Experten alle notwendigen Methoden, Instrumente und Materialien an Echtzahnmodellen selbst auszuprobieren. Zwischen den Vorträgen boten sich Gelegenheiten zu Diskussionen mit dem Referenten, den Round-Table-Experten und im Kollegenkreis. Vertieft wurden die gewonnenen Erkenntnisse durch umfangreiche Kursunterlagen, vorbereitete Mitschriften, Arbeitskarten zu den wichtigsten Behandlungen sowie einer Auflistung der wichtigsten Arbeitsschritte, Instrumente und Materialien. Den Erfolg der Veranstaltung bestätigt die positive Resonanz der Teilnehmer. „Die neuesten Verarbeitungstechniken für Komposites wurden von Priv.-Doz. Dr. R. Hahn wieder einmal gut verständlich und kompakt vermittelt. Auch über die Einteilung und Indikationen der verschiedenen neuen Komposites wurde man vollständig informiert. Die neuesten Techniken und Materialien zu adhäsiven Wurzelstiften und Aufbauten wurden gut erläutert und nachvollziehbar demonstriert. Herr Priv.-Doz. Dr. Hahn führte uns sicher durch den Dschungel der Komposites und Adhäsive. Die Gelegenheit, alle empfohlenen Materialien, Instrumente und Geräte vor Ort direkt testen zu können, war einmalig. Unser Fazit zu dieser Veranstaltung: Es blieb keine unserer Fragen offen ... wir kommen wieder!", so die Meinung von Dr. Nicole Gnädig und Dr. Eckart Gnädig, Karlsruhe, über die Veranstaltung der DentalSchool in Stuttgart.

KENNZIFFER 0651

Im Gespräch

„Unser Ziel ist vorhersagbare Endodontie“

Das Münchener Unternehmen VDW ist Spezialist im Bereich Endodontie. Zum Jahresbeginn übernahm Dr. Alexander Völcker die Geschäftsführung. Über die Ziele des Unternehmens hinsichtlich Produktneuheiten für den deutschen sowie internationalen Markt sprach Franziska Männe-Wickborn, Redakteurin der Oemus Media AG, vor wenigen Tagen mit Dr. Völcker.

Autor: Franziska Männe-Wickborn, Leipzig

Herr Dr. Völcker, Sie haben vor wenigen Wochen die Geschäftsführung des auf Endodontie spezialisierten Unternehmens VDW übernommen. Können Sie sich unseren Lesern kurz vorstellen?

Ich habe in Frankfurt am Main Physik studiert und im Vertiefungsgebiet „Physikalische Chemie“ promoviert. Im Jahr 1990 habe ich bei der Degussa AG begonnen, faseroptische Sensoren und Werkstoffe für die Mikroelektronik zu entwickeln und bin 1993 in den Geschäftsbereich Dental der Degussa AG eingetreten.

Dort war ich in verschiedenen Funktionen, vor allem in der Produktentwicklung, im Marketing sowie im Bereich Geschäftsentwicklung und seit 1998 als Leiter des Bereichs Forschung und Entwicklung tätig. Ende des vergangenen Jahres bot sich mir die Chance, die Geschäftsführung der VDW in München zu übernehmen – eine Aufgabe, die mich sehr gereizt hat und die ich sehr gern übernommen habe.

Das Unternehmen VDW bietet ein Produktportfolio rund um die präzisionsorientierte Endodontie – also von der Endometrie über rotierende Instrumente bis zu postendodontischen Versorgungsmaterialien. Wo liegt der Schwerpunkt des Produktspektrums?

VDW ist heute ein echtes Endodontie-Unternehmen. Durch die Spezialisierung auf den Bereich Endodontie haben sich einige Schwerpunkt-Arbeitsgebiete herauskristallisiert. Nach wie vor ist die Handaufbereitung, also die Aufbereitung der Wurzelkanäle mit herkömmlichen Stahlinstrumenten, der Standard. Das ist ein bedeutendes Standbein der VDW, das auch weiterhin ausgebaut werden soll. Hier wird es im 2. Quartal 2004 einen Innovationsschub geben. Darüber hinaus ist seit einigen Jahren die maschinelle Aufbereitung ein wesentlicher Schwerpunkt geworden. Die VDW streckt die Fühler jetzt aber auch verstärkt in Richtung postendodontische Versorgung aus. Dabei interessiert uns vor allem der Bereich der Quarzfaser-Wurzelstifte, die sich zunehmend als Standard bei der moderneren Versorgung mit Stiftaufbauten etablieren und die metallischen Werkstoffe mehr und mehr verdrängen.

Blick von oben auf den Firmensitz von VDW in München.

Worauf wird sich VDW 2004 konzentrieren? Wird es neue Produkte geben? Was wird den VDW-Kunden in diesem Jahr erwarten?

VDW möchte sich verstärkt auf die Prozesse und Behandlungsabläufe konzentrieren, die nach der manuellen oder maschinellen Aufbereitung kommen, also dem Spülen und Füllen der Wurzelkanäle. Hier wird der VDW-Kunde in diesem Jahr mehr auf dem Feld der Obturation erwarten können, denn es wird hier einige neue Produkte geben. Des Weiteren wird VDW das Konzept „EEE – Endo Einfach Erfolgreich“ weiterführen und ausbauen. Unser Ziel ist vorhersagbare Endodontie, denn durch die System-

nutzung ermöglichen wir es dem Zahnarzt, mit einfachen und wirtschaftlichen Methoden absehbare, sichere und dauerhafte Ergebnisse zu erzielen – in der Endodontie ein entscheidender Punkt.

Wie wird sich der Bereich Vertrieb und Marketing von VDW auf die Folgen der gesundheitspolitischen Veränderungen einstellen?

Die gesundheitspolitischen Veränderungen betreffen ja nur Deutschland. Das Unternehmen VDW ist international tätig und möchte die Präsenz im Ausland natürlich verstärkt ausbauen. Ich sehe in der jüngsten Veränderung in der Gesundheitsgesetzgebung eine große Chance für die Endodontie, aber auch für andere Gebiete der Zahnheilkunde. Es gibt wesentlich mehr Möglichkeiten für den Zahnarzt, mit dem Patienten Mehrkostenvereinbarungen zu treffen. Der vorhersagbare und dauerhafte Erfolg ist hier natürlich ein wichtiges Argument, mit welchem der Zahnarzt in der Patientenkommunikation arbeiten kann.

Die Endodontie entwickelte sich im vergangenen Jahr stark zum Trendbereich. Wie sehen Sie die strategische Ausrichtung des Unternehmens in den kommenden Jahren? Welches sind die Ziele der VDW auf dem deutschen bzw. internationalen Dentalmarkt?

Das Unternehmen VDW hat sich auf dem deutschen Endodontie-Markt bisher bestens behauptet. Im Stahlbereich sind wir Marktführer, im Bereich der maschinellen Nickel-Titan-Aufbereitung haben wir mit Flexmaster seit vergangenem Jahr das führende System im Markt. Diesen strategischen Vorteil wollen wir weiter ausbauen und durch weitere Innovationen und Ergänzungen im Produktbereich absichern. VDW war in der Vergangenheit auch international bereits sehr erfolgreich, doch wir versprechen uns hier noch weitere Wachstumsimpulse. Deutschland ist und bleibt jedoch für uns der wichtigste Markt. Darauf haben wir auch unseren Außendienst sowie die Fortbildungsangebote ausgerichtet.

Welche Ziele haben Sie sich persönlich mit dem Wechsel vom Dental-Unternehmen DeguDent zum Endodontie-Spezialisten VDW gesteckt?

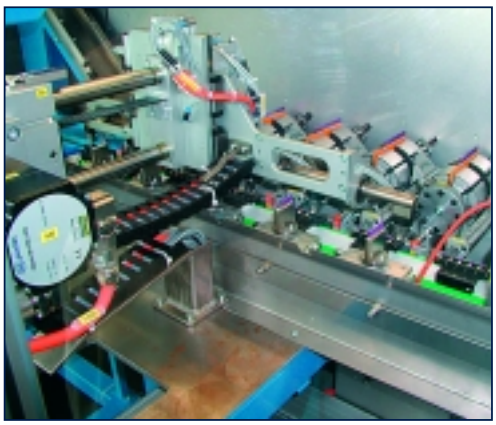
Ich glaube, dass VDW in Zukunft, wie schon in der Vergangenheit, große Wachstumspotenziale hat. Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren enorm gewachsen, und ich habe mir persönlich das Ziel gesteckt, diesen Wachstumspfad weiterzugehen und das Unternehmen als Spezialisten für Endodontie weiter auszubauen. Dazu gehört auch das Wachstum im internationalen Bereich. Es gibt Märkte, beispielsweise in Osteuropa, die noch großes Potenzial haben.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

VDW-Geschäftsführer Dr. Völker stellt sich den Fragen unserer Redakteurin Franziska Männe-Wickborn.

Dipl.-Ing. Rainer Ginko gibt dem Redaktionsteam ausführliche Informationen während einer Betriebsführung.

Blick in eine der Maschinenhallen. Die im ganzen Werk anzutreffende allgegenwärtige penible Ordnung lässt Rückschlüsse auf die Produkte zu: Qualität.



Moderne, computergesteuerte Automaten und Roboter sind auf dem letzten Stand der Technik.

Firmenporträt

Dienste leisten, ohne Trends zu verpassen

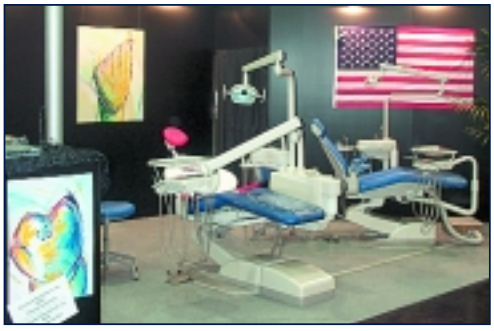
Das württembergische Unternehmen US Dental hat sich dem Verkauf nordamerikanischer Dental-Produkte verschrieben. Um erfolgreich auf diesem Gebiet zu sein, ist es erforderlich, Trends ausfindig zu machen und auf diese zu reagieren, d.h. sie möglichst zeitnah dem Kunden in Deutschland zu präsentieren. Der Erfolg des mittelständigen Unternehmens gibt dieser Strategie recht.

Autor: Karin Jung, Tübingen, Yvonne Strankmüller, Leipzig

Karin Jung, Marketingleiterin der Firma US Dental, Tübingen

Immer mehr Menschen haben den Wert eines attraktiven Äußeren sowohl im Privat- als auch im Berufsleben für sich erkannt. Zähne spielen dabei eine wichtige Rolle. Damit steht die Zahnästhetik heute so hoch wie nie im Kurs. In amerikanischen Praxen werden seit Jahren Behandlungsmethoden praktiziert, die momentan hierzulande an Popularität gewinnen. Die darin liegenden Chancen für den Behandler hat US Dental als Marktlücke erkannt und unternehmerisch genutzt. Heutiger Sitz des 1991 gegründeten Unternehmens ist die Universitätsstadt Tübingen, wo sich ebenso das Headquarter der dental bauer Firmengruppe befindet. Für eine Struktur wie die von US Dental ist das ein idealer Standort, denn die Gedankenschmiede sowie die qualifizierten Mitarbeiter der Mutterfirma kommen so der Tochter in idealer Weise zugute. Genutzt werden kann die gesamte Logistik, die die Materialien, Ersatzteile und Geräte deutschlandweit dank modernster Technik problemlos verteilt. Eine schnelle Kommunikation macht es zudem möglich, dass Bestellungen innerhalb von einem Tag ihren Empfänger in der gesamten Bundesrepublik erreichen. So strebt US Dental stets danach, dem Kunden gegenüber ein zuverlässiger Dienstleister zu sein. Als zweite Maxime hat sich die Firma zum Ziel gesetzt, Trends in der Zahnheilkunde frühzeitig zu erkennen. Ein Produktsortiment, abgestimmt auf ästhetisch-kosmetische Zahnheilkunde, Zahnaufhellung, Adhäsivtechnik, Materialien und Hilfsmittel für die Optimierung von Arbeitsprozessen, Geräte für moderne Zahnheilkunde wie intraorale Kamerasysteme, Laser und schließlich Behandlungsplätze sind spontan formulierte Belegbeispiele hierfür. Hinzu kommt eine bundesweit gestreute Mitgestaltung von zahnärztlichen Fortbildungsveranstaltungen und ein umfangreiches Kursangebot. US Dental sieht sich als ein Dienstleister für Anspruchsvolle. Eine permanent besetzte Anwenderhotline ist dabei das Sahnehäubchen.

„Als Spezialist wird man in Tübingen gern gesehen."



Auf den Fachdentals werden die Produkte unter amerikanischer Flagge präsentiert.

Spezialitäten – ein Markenzeichen von US Dental

Im Sinne konsequenter Strategieumsetzung musste ein Unternehmen mit solch spezieller Kernkompetenz kompletter Bestandteil der dental bauer Firmengruppe werden. Gleichzeitig sollte aber die nach außen erkennbare Individualität beibehalten werden, welche die langjährigen Kunden schätzen. Kompetenz und Selbstbewusstsein gingen bereits vor Jahren soweit, dass US Dental auf Anregung von Anwendern private Labelprodukte schaffte, die in ihren Eigenschaften allen Vorstellungen und Anwenderansprüchen gerecht werden und erfolgreich sind. Diese Kompetenz sprach sich in den USA herum. Es gab manch deutschen Händler, der zwecks Exklusivitäten den

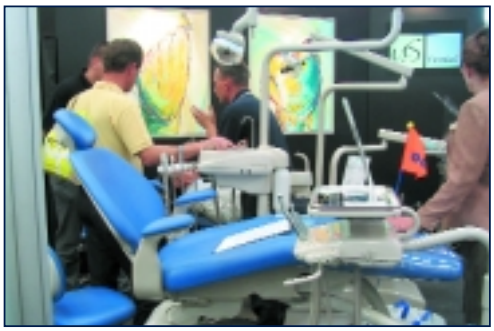
KENNZIFFER 0691

Arm nach Nordamerika ausstreckte, aber selten erwuchsen daraus für beide Seiten langjährig erfolgreiche Geschäftsverbindungen. Meist scheiterte es an der mangelnden Umsetzung im deutschen Markt.

Ähnlich war es bei a-dec. Über Jahre war der Hersteller von Behandlungseinheiten in Oregon (USA) mit der Strategie des Importeurs und der Akzeptanz seines Produktes im deutschen Markt unzufrieden. Die Konsequenz war vor knapp zwei Jahren die Unterzeichnung eines Exklusivvertrags zwischen US Dental und a-dec. Seither importiert das Unternehmen und vertreibt in Deutschland über einen selektierten Fachhändlerkreis. Es nimmt dabei die volle Verantwortung eines Herstellers wahr. Entsprechendes Marketing, Schulungen für Vertriebspartner und technisches Servicepersonal gehören ebenso dazu wie die direkte Ansprache des Interessenten.

Schwerpunkte des Produktportfolios sind generell die Spezialitäten. Als Spezialisten wird man in Tübingen gern gesehen. „Ihren 20 Jahre alten Aceto Balsamico erwarten Sie auch nicht im Warenregal des Supermarkts. Das ist der Ansatzpunkt, wo Kompetenz unsererseits und die Akzeptanz unserer Kunden beginnt“, so Karin Jung, Marketingleiterin des Unternehmens.

Andrea Reiz und Mathias Freitag von US Dental am Messestand in München – freundliche Beratung und Kompetenz ist hier selbstverständlich.



Solide, zuverlässig und wartungsarm sind die Behandlungseinheiten.

a-dec Behandlungsplätze – nahezu unbekannt in Deutschland

Zielgruppe sind all diejenigen, die unkonventionelle Entscheidungen treffen können. Die Qualität der Behandler und dessen Behandlungskonzept lassen sich durch die Anzahl von Platinen in einem Behandlungsplatz nicht steigern. Weniger ist mehr. Es braucht nur drei Begriffe, um den Erfolg in der Zusammenarbeit mit a-dec zu beschreiben: solide, zuverlässig und wartungsarm. Das Prinzip der Luftsteuerung ist der Schlüssel zum Erfolg und macht die Württemberger zum spezialisierten Individualisten. Das Materialsortiment ist ausgerichtet an den Bedürfnissen innovativer Behandler. Aus dem Bereich der ästhetischen Zahnheilkunde werden Produkte von Dr. Dan Fischer, Salt Lake City, z.B. Opalescence, das System zur Zahnaufhellung sowie das gesamte Produktsortiment von Ultradent Products gezählt. Zu Materialien, die den Praxisalltag erleichtern, gehören Tissue Management, zur Gewebekontrolle vor der Abformung, PlicaFol, Trennfolie zur Vereinfachung der Abformung und Dencore, ein optimal zu verarbeitendes Stumpfaufbaumaterial.

Optimistisch in die Zukunft blicken – was sonst?

In den letzten Monaten gab es viele pessimistische Stimmen. Rezession der Wirtschaft und Angst der Unternehmer vor der Zukunft. Der klassische Dentalhandel stagniert seit einiger Zeit. Dennoch gibt es Bereiche, in denen Zuwächse zu verzeichnen sind wie zum Beispiel im ästhetisch-kosmetischen Bereich und im Bereich der Investitionsgüter (u.a. Behandlungsplätze). Ziel von US Dental in den nächsten Jahren ist es, seine bestehende Marktpräsenz auszubauen. Materialien, Geräte und generelle Ideen werden dabei helfen. Für die Kunden soll eine win-win-Situation geschaffen werden, denn beide, d.h. die Firma selbst und der Kunde, müssen von der Zusammenarbeit profitieren. US Dental schafft mit seinen Partnern und seinen Kunden Alleinstellungsmerkmale. Genau darin liegt der Erfolg.

INFO

Das Fortbildungsangebot der Firma US Dental für das Jahr 2004 kann bei der Redaktion angefordert werden.

>> KONTAKT

US Dental GmbH
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 0 70 71/ 76 06 88
Fax: 0 70 71/ 76 06 99
E-Mail: info@us-dental.de
www.us-dental.de

Interview

Marktführerschaft halten und ausbauen

Neuer Geschäftsführer von EMS Deutschland ist der 33-jährige Torsten Fremerey. Er hat diese Position zum 1. Januar 2004 als Nachfolger von Kurt Goldstein übernommen. Die Redaktion der Dentalzeitung sprach aus diesem Anlass mit ihm über seinen Wechsel, die Motivation der Belegschaft, die Visionen und Strategien des Unternehmens für das kommende Jahr.

Autor: Susann Luthardt, Leipzig

Herr Fremerey, Sie haben die Geschäftsführung von Electro Medical Systems – EMS Deutschland – übernommen und möchten diese Erfolgsgeschichte weiter führen. Was war Ihre Motivation diese Aufgabe zu übernehmen? Welche Erwartungen haben Sie?

Für mich ist es eine große Herausforderung, die Leitung eines Unternehmens wie EMS Deutschland anzutreten. Ich konnte bereits einige Erfahrungen, besonders auf dem Gebiet des Vertriebs und der Beratung, in verschiedenen Branchen sammeln. Nach Beendigung meines Studiums in Deutschland und Spanien habe ich im Großkundenvertrieb eines globalen Telekommunikationsunternehmens gearbeitet. Anschließend konnte ich durch meine Tätigkeit als Vertriebsleiter für Deutschland in einem schweizer IT-Unternehmen meine erlangten Kenntnisse vertiefen und erweitern.

„Vertrieblich setzen wir ganz klar auf die gewachsene Partnerschaft mit dem Dentalfachhandel."

Mit der Übernahme der Geschäftsführung der EMS Vertriebs GmbH in München freue ich mich auf eine spannende Arbeit in einem der führenden Unternehmen in der Dentalbranche.

Kundenzufriedenheit erhöhen, Marktführerschaft erlangen oder verteidigen, innerbetriebliche Arbeitsabläufe optimieren, personelle Veränderungen vornehmen – alles Schlagwörter und Stichpunkte, die bei einem Führungswechsel gern benutzt werden. Was sind Ihre Ziele in den nächsten Wochen und Monaten und wie wollen Sie diese erreichen?

Mein vordringliches Anliegen besteht darin, die Erfolgsgeschichte der EMS Deutschland fortzuführen. Das ist sicherlich keine leichte Aufgabe. Vor allem deshalb nicht, da mein Vorgänger Kurt Goldstein die EMS völlig überraschend verlassen hat. Ebenso unerwartet sind ihm vier Außendienstmitarbeiter und zwei weitere Personen gefolgt.

Deshalb war es zunächst notwendig, ein neues qualifiziertes und leistungsfähiges Vertriebsteam ins Leben zu rufen. Diese Aufgabe war bereits zum ersten Februar abgeschlossen und wurde durch den guten Ruf der Marke EMS maßgeblich beschleunigt. Unsere neuen Kollegen werden sich bei unseren Kunden in einigen Wochen vorstellen.

Entgegen der Gerüchte der letzten Wochen stelle ich fest: das EMS-Team in München gibt es nach wie vor, es ist sehr motiviert und im höchsten Maße einsatzbereit. Damit konnte diese schwierige und unerwartete Situation gelöst werden. Uneingeschränkte

Torsten Fremerey, Geschäftsführer EMS Deutschland.

Unterstützung erfahre ich auch durch die Geschäftsleitung der EMS S.A. aus der Schweiz.

Meine oberste Priorität wird es sein, die Serviceleistungen von EMS Deutschland zu verbessern, um damit die Kundenzufriedenheit bei den Zahnärzten und den Handelspartnern zu erhöhen.

Wie sehen Sie die strategische Ausrichtung des Unternehmens in den nächsten Jahren? Welches sind die konkreten Ziele von EMS auf dem deutschen Dentalmarkt? In welchen Bereichen sehen Sie Innovations- und Wachstumspotenzial?

Die strategische Ausrichtung der EMS ist klar: Marktführerschaft halten und ausbauen.

Wir setzen dabei auf unsere bewährten schweizer Tugenden wie Qualität, Innovation und Design. Zum Stichwort Design möchte ich anmerken, dass wir im Jahr 2003 für gleich drei EMS-Produkte, nämlich dem AIR-FLOW® handy 2 (Abb. 2), dem PIEZON MASTER® 600 (Abb. 3) und dem Weltmarktführer Swiss Litho-Clast Master, einem Gerät, welches in der Urologie zum zertrümmern von Nierensteinen eingesetzt wird, mit einem der weltweit begehrtesten Designerpreise, dem Red Dot Award, ausgezeichnet worden sind.

Vertrieblich setzen wir ganz klar auf die gewachsene Partnerschaft mit dem Dentalfachhandel, zu der es auch in Zukunft keine Alternative geben wird. Stärker ausbauen wollen wir künftig die Information und Schulung der Anwender unserer Produkte sowie unserer Partner im Handel.

Der Schwerpunkt des Produktportfolios Ihres Unternehmens liegt bei medizinischen Präzisionsgeräten, im dentalen Bereich speziell bei Prophylaxe- und Parogeräten. Welches sind Ihre Kernprodukte und was wird es 2004 Neues geben? Worauf wird sich EMS in diesem Jahr konzentrieren?

Richtig ist, dass der Schwerpunkt der EMS bei Präzisionsgeräten für die Prophylaxe und Parodontalbehandlung liegt. Unsere Stärken sind Airpolishing und piezon-keramische Ultraschallanwendung. Mit diesen Techniken liegen wir seit mehr als 20 Jahren nach wie vor voll im Trend. Das erklärt unser kontinuierliches zweistelliges Wachstum.

Diese Kernkompetenz werden wir weiterhin verstärken. Dabei legen wir weniger Wert auf spektakuläre Schein-Innovationen. Vielmehr bringen wir fortlaufende Produktverbesserungen und Sortimentsergänzungen. So garantieren wir dem Zahnarzt ein Maximum an Investitionssicherheit.

Um konkrete Beispiele zu nennen: Wir haben neue Instrumente für die Parodontalprophylaxe und neue Instrumente für die Implantatreinigung auf den Markt gebracht. Diese passen auch auf Geräte, die mittlerweile seit 20 Jahren im täglichen Einsatz sind. Ein anderes Beispiel: für unsere AIR-FLOW®-Geräte bieten wir ein Pulver an, das subgingival für die Parodontitisprophylaxe eingesetzt werden kann. Natürlich haben wir mit dem PIEZON MASTER® 600 und dem AIR-FLOW® handy 2 unsere Marktführerschaft unterstrichen.

Wenn ich mir die aktuelle gesundheitspolitische Entwicklung vor Augen führe, bestätigt dies: der Trend und die Zukunft weisen ganz klar in Richtung EMS. Ich kann nur sagen: „I feel good!“

Herr Fremerey, wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei EMS Deutschland und bedanken uns für dieses Gespräch.

(Abb. 2)
AIR-FLOW® handy 2 – mit dem begehrten Red Dot Award ausgezeichnet.

(Abb. 3)
PIEZON MASTER® 600 – mit dem begehrten Red Dot Award ausgezeichnet.

Torsten Fremerey im Gespräch mit Dentalzeitungsredakteurin Susann Luthardt.

Die Fachdentalsaison 2003 im Überblick

Messe-Statements

„Die Fachdentals waren in dem Jahr 2003 durchaus erfolgreich für die ACTEON Germany. Im Allgemeinen herrscht ein großes Interesse von Seiten der Zahnärzte, insbesondere an bildgebenden Systemen. Jedoch ist die eigentliche Kaufentscheidung eher zurückhaltend und verschiebt sich immer mehr zum Jahresende. Die frühen Fachdentals, wie z. B. Hannover oder Hamburg, sind eher unbefriedigend vom Ergebnis, weil der Kunde hier noch keine konkreten Kaufentscheidungen trifft. Wir würden uns auch mehr Unterstützung durch den Fachhandel in der Form wünschen, dass die Besucher nicht nur auf den Depotständen zur Bewirtung festgehalten werden, sondern dass der Fachhandel aktiv und gezielt mit den Kunden die Industriestände besucht."

Hans-J. Hoof, Geschäftsführer ACTEON Germany GmbH

„Das Haus Hager & Werken konnte eine durchaus positive Entwicklung auf den Fachdentals feststellen. Wenn auch bei einigen Veranstaltungen offensichtlich die Besucherzahlen von 2002 nicht ganz erreicht wurden, so ist aber das Kaufinteresse gestiegen. Besonders die Fachdentals Düsseldorf und Frankfurt haben uns überrascht, da wir im IDS-Jahr und auf Grund der räumlichen Nähe zu Köln nicht mit einer derartigen Resonanz gerechnet haben. Die Fachdentals in Leipzig und Stuttgart waren traditionell gut und rechtfertigen auch einen 2-tägigen Ablauf, der in Hannover durchaus überdacht werden sollte. Der Besuch an unseren Fachdentalständen war von einer guten Mischung aus Handelspartnern, Depotmitarbeitern vom Innen- und Außendienst sowie vielen Endverbrauchern gekennzeichnet. Bei den Produkten lag das Hauptinteresse im Bereich Prophylaxe, Adhäsivtechnik (Kuraray) und den Meyer-Haake-Produkten, die wir bereits zur IDS im Frühjahr übernommen haben, und dem Bambach Sattelsitz."

Dieter Wanta, Verkaufsleiter Inland Hager & Werken

„Wie bekannt ist, hat die Firma NSK Europe GmbH dieses Jahr das erste Mal in dieser Form auf den Fachdentals Präsenz gezeigt. Ich blicke auf eine sehr gute und erfolgreiche Reihe von Fachdentals zurück. Allgemein war das Interesse sowie das Feedback gegenüber unseren auf dem deutschen Markt noch nicht so gut eingeführten Produkten sehr hoch. Die Kontakte sowie die neuen Geschäftsbeziehungen, die durch die Fachdentals entstanden, sind von hoher Zufriedenheit. Wir, als weltweit führender Hersteller von Hand- und Winkelstücken, sind sehr zufrieden für das erste Jahr und freuen uns auf die Fachdentals 2004. Ich möchte mich nochmals für die so nette Aufnahme unserer Firma während der Fachdentals bedanken."

Michaela Pavlic, Sales Manager NSK

Von der Modenschau bis zum Messequiz – für Unterhaltung wurde auf jeder Messe gesorgt.

Die Besucher zeigten großes Interesse an neuen und bewährten Produkten.

Jedes Jahr im Herbst konzentriert sich die Dentalbranche auf die regionalen Messen des Dentalfachhandels – die Fachdentals. Obwohl die IDS im Frühjahr 2003 den Ton vorgegeben hatte, konnten sich auch die acht regionalen Veranstaltungen über einen regen Besucherstrom und hohes Innovationspotenzial freuen. Im Schnitt stellten bis zu 200 Aussteller ihre Produkte auf den einzelnen Messen vor. Die eingeladenen Zahnärzte, Zahntechniker und Helferinnen konnten sich über die verschiedenen Produkte der Hersteller informieren und sich vom Fachpersonal an den Ständen beraten lassen. Insgesamt blickt die Branche auf eine erfolgreiche Fachdentalsaison 2003 zurück.

Kaum ein Unternehmen der Dentalbranche ließ es sich nehmen, auf einer Fachdental auszustellen.

Messescheck-gewinnspiel

Frau Oestreich/ Wagner Dental überreicht Dr. Lange ihren Gewinn.

ZA Bernhard Peters gewann ein Digitalthermometer.

Eine Espressomaschine bekam Dr. Jahn von Herrn Schneider/ Dentalmedizin Schwarz überreicht.

ZA Roßner nahm seinen Gewinn von Herrn Firnbach/Demedis freudig in Empfang.

Dr. med. dent. Karin Mayer und ihr Team freuten sich über einen DVD-Player.

FACHDENTAL-TERMINE 2004

Bremen	11.–12.06.2004
Hamburg	10.–11.09.2004
Leipzig	24.–25.09.2004
Düsseldorf	02.10.2004
München	16.10.2004
Stuttgart	22.–23.10.2004
Berlin	30.10.2004
Frankfurt	12.–13.11.2004

Komposit-Technik

Klar und einfach anzuwenden

Nachdem das Komposit GC GRADIA erfolgreich eingeführt wurde und seine Bewährungsprobe bestanden hatte, wurde der Ruf nach einem radiopaken, direkt in der Praxis anwendbarem Material immer lauter. GC entwickelte daraufhin GC GRADIA DIRECT, das nun direkt in der Praxis angewendet werden kann – mit denselben und erweiterten Qualitätsmerkmalen der Laborlinie.

Autor: Dr. Siegfried Auernhammer, Remshalden

Dr. Siegfried Auernhammer, Remshalden

Schon unsere ersten, selbst ausgeführten Füllungsarbeiten mit dem neuen Komposit zeichneten sich bei Zähnen, die keine wesentlichen Verfärbungen aufwiesen (z.B. durch alte Amalgamfüllungen) durch ihre ausgezeichneten Farbangleichungseffekte aus. Auch die nach Lichtpolymerisation gelegentlich auftretenden Farbveränderungen bleiben fast völlig aus. GC begründet diesen erstaunlichen Effekt mit der Verwendung von vielen „multifaced particles", aus denen sich das neue Material zusammensetzt und nennt ihn „invizi-fx". Für den Behandler, der Wert auf naturanaloge, kosmetische Restaurationen legt, steht damit ein zuverlässiges, leicht anwendbares System zur Verfügung, das in hohem Maße kosmetische Erfolge garantiert. Wer sich also intensiver mit der kosmetischen Zahnheilkunde beschäftigt, für den hält GC nunmehr ein einfaches, hocheffizientes Sortiment an unterschiedlichen Kompositen bereit. Dies sind u.a. opake Varianten zur verlässlichen Vermeidung des Durchscheineffekts und ganz spezielle, auf den Praktiker zugeschnittene Materialien wie z.B.:

- White Translucent für die bläulich-weißen Milchzähne bei Kindern,
- Dark Translucent für den Zahnschmelz bei Erwachsenen,
- für Senioren Grey Translucent,
- für die durchscheinenden Incisalpartien stehen Clear oder Natural Translucent zur Wahl.

Beispiel einer Frontzahnrestauration.

- Bleaching White, für aufgehellte Damenfrontreihen (Abb.).

Auffallend ist die wichtige Erkenntnis, dass bei GC jeweils ein klares und einfach anzuwendendes System im Vordergrund steht, welches hohe Effektivität und Wirtschaftlichkeit gleichermaßen sicherstellt.

Ebenfalls sehr hilfreich bei der klaren und einfachen Anwendung von GC GRADIA DIRECT ist das mitgelieferte Farbdiagnosesystem (Shade Guide), welches praktische Farbfinger in verschiedenen Schichtdicken anbietet. Im täglichen Gebrauch nützt dieses System mehr als die vielfältig möglichen Schichtungstheorien.

Wer mit dem direkten Veneering mit Kompositen vertraut ist, dem eröffnet das neue Material bisher ungeahnte neue Möglichkeiten. Mit etwas Übung und Praxis im Modellieren lassen sich erstaunliche Restaurationsergebnisse verzeichnen. GC GRADIA DIRECT hat beispielsweise die Eigenschaft, etliche Sekunden nach der Veneermodellierung etwas nachzufließen und dabei weitgehend glatte Oberflächen unter Beibehaltung der einmodellierten Strukturen zu bilden. Nutzt man die damit verbundenen Optimierungsmöglichkeiten konsequent und geschickt aus, so wird direktes Veneering in der Praxis zum Highlight für den Patienten und nicht zuletzt auch für den Behandler. Denn überzeugte Patienten neigen eher dazu, für perfekte Leistung auch tiefer in die Tasche zu greifen – man muss es ihnen nur beweisen.

Ebenfalls zu diesem System gehört ein Zwei-Schritt-Bond mit selbstätzendem Primer und einem leicht fließenden Bond. Die damit zu erzielende Haftung ist klinisch einwandfrei und Aufbissbeschwerden bei geklebten Inlays wurden bisher nicht festgestellt. Zusätzlich kann ein Unifil Flow verwendet werden, das hervorragend sowohl für kleine Kavitäten als auch als Liner verwendet werden kann.

GC GRADIA DIRECT lässt sich schnell und problemlos auf Hochglanz bringen, wobei die polierten Flächen dauerhaft von stumpf-schmierigen Belägen befreit bleiben.

KENNZIFFER 0771

(Zahn-)Medizin auf Reisen

Abenteuerlich! Ärzte weltweit im Einsatz

Die Landrover-G4-Challenge steht für eine vierwöchige Abenteuertour bzw. -tortur in vier Zeitzonen und an vier Austragungsorten auf drei Kontinenten. Ein internationales Ärzteteam begleitete die Teilnehmer rund um die Erde. Die zahnmedizinische Versorgung wurde an jedem Ort mit Hilfe einer mobilen Behandlungseinheit der Firma Acteon und dem Können eines deutschen Zahnarztes gesichert.

Autor: Dr. med. dent. Martin Jörgens, Düsseldorf

Dr. Martin Jörgens, Gastdozent für Aesthetic Laser Medicine der Universität Greifswald.

Die medizinische Betreuung der G4-Challenge obliegt einem internationalen Ärzteteam mit dem verantwortlichen medizinischen Direktor Dr. Mike Irani, London. Er sichert als Rheumatologe und Sportarzt die gesamte medizinische Versorgung gemeinsam mit seinen Kollegen Dr. Hans Bindha, London als orthopädischer Chirurg und Dr. Nik Patel, Bristol als Neurochirurg.
Seit 1997 gehöre auch ich diesem Ärzteteam in einer Doppelfunktion an: Zum einen sitze ich als professioneller Fahrer am Steuer des Ambulanzwagens zusammen mit dem Navigator Dr. Irani. Zum anderen bin ich zuständig für die zahnmedizinische Versorgung, die Lasermedizin sowie die Akupunktur. Diese Doppelfunktion verlangt durch tägliche Veränderungen der Arbeitsvoraussetzungen ein hohes Maß an Flexibilität, Disziplin und Professionalität. Wir bildeten gemeinsam mit einem Workshopfahrzeug eine Art Nachhut, die bei Bedarf als funktionelle, selbstständige Einheit fungiert. Bei technischen Problemen, Erkrankungen oder Versorgungen nach einem Unfall sollten wir schnell und zügig am Ort des Geschehens sein.

Die Route

Für die erste Landrover-G4-Challenge wurden die amerikanische Ostküste, Südafrika, Westaustralien und die amerikanische Westküste als Austragungsorte gewählt. Mit An- und Abflug von Europa wurden zirka 70.000 km in vier Wochen geflogen. An Strecke onroad und offroad wurden über 8.000 km gefahren. Der Start der ersten G4-Challenge erfolgte am 30. März 2003 in New York. In einer spektakulären Eröffnungszeremonie auf dem gesperrten Broadway konnten zahlreiche Zuschauer die erste Flotte der Landrover-G4-Fahrzeuge in Augenschein nehmen und sich auf dem ausschließlich für diesen Zweck gebauten Offroadparcour von den exzellenten Offroad-Fähigkeiten der Fahrzeuge überzeugen. Nicht weniger als 200 Fahrzeuge wurden speziell für diesen Event gebaut und mit Spezialequipment für den Abenteuereinsatz präpariert.

Die Transcare Max der Firma Acteon im Einsatz – Beispiel einer Outdoorbehandlung.

Das Equipment

Einziger Defender 110 auf dem ersten Abschnitt war unser Ambulanzwagen mit Spezialequipment, darunter mobile Transportliegen, ein Kühlschrank, Sauerstoffflaschen, Defibrillator, EKG, Pulsoxymeter etc. sowie weitere technische Ausrüstungssysteme, wie mehrere GPS-Systeme, Iridiumtelefon und Funkgeräte.

Für das globale Abenteuer produzierte Landrover insgesamt drei Defender 110 als Ambulanzwagen, die alle komplett gleich ausgestattet waren und jeweils in den USA, Südafrika und Australien zum Einsatz kamen. Das zahnmedizinische Equipment war im Vorfeld so komplex und lückenlos konzipiert, dass so gut wie alle notwendigen medizinischen Behandlungen, auch unter schwierigsten Bedingungen, erbracht werden konnten. Basis war die mobile Behandlungseinheit Transcare Max des Herstellers Satelec, Acteon Group. Durch die handliche und kompakte Bauweise in Form eines Pilotcases konnte die Einheit auf den zahlreichen Flügen stets als Handgepäck mitgeführt werden. Ein integrierter Kompressor sorgte sowohl

KENNZIFFER 0791

für ausreichende Druckluft als auch Absaugung, sodass zum sicheren Betrieb kein externer, zusätzlicher Kompressor mitgeführt werden musste. Gerade für die chirurgische Anwendung nach Verletzungen gibt eine ausreichende Absaugung erfahrungsgemäß die notwendige Sicherheit für alle weiteren Therapievarianten.

Für weitere globale Nutzungsmöglichkeiten arbeitet die Transcare Max sowohl auf 220 V als auch auf 110 V. Für uns stellte jedoch die Möglichkeit des Betriebs über 12 V – wahlweise über Krokodilklemmenanschlüsse direkt an der Autobatterie oder über ein Adapterkabel an den Zigarettenanzünder – das Mittel der Wahl. Dabei ermöglichte die großzügig gewählte Kabellänge Behandlungen im und außerhalb des Fahrzeugs, je nach Indikation, Behandlungsart und Wetterlage. Die Transcare Max verfügt weiterhin über elektronische Motoren, mit denen Handstücke unterschiedlicher Drehzahlen angetrieben werden können und es gehört ein Turbinenantrieb zum Angebot. Das ZEG-Handstück arbeitete erstklassig und bot weitere Optionen für Ultraschall-Wurzelkanalaufbereitungen. Abgerundet wurde die Einheit durch eine zusätzliche Halogen-Lampe zur Kunststoffhärtung.

Bei der G4-Challenge wurde die Transcare Max durch ein weiteres leistungsstarkes Produkt aus dem Hause Satelec ergänzt. Die mobile AKU-LED-Leuchte erwies sich als extrem belastbar und stand als netz- und kabelunabhängige LED-Leuchte zur Kunststoffhärtung für alle mobilen Behandlungen zur Verfügung. Der ausgezeichnete Ladeaku ermöglichte bis zu 200 Härtungsvorgänge, auch wenn es zwischenzeitlich mal keine Möglichkeit zum Laden gab. Soweit es das Gelände zuließ, konnte aber auch während der Fahrt medizinisches Equipment mit Hilfe eines Umspanner von 12 V auf 220 V Stand-by direkt geladen werden. Dieser erwies sich außerdem in der direkten Umspannung beim Betrieb eines ora-laser 2100 von Oralia als äußerst nützlich, da das Gerät nur unter einer 220 V Spannung betrieben werden kann.

Die Ruhe vor dem Sturm

Nach dem Start in New York folgten die Teams ihren Routen nach Nordosten über New Hampshire nach Vermont und New England. Medizinisch betrachtet war der erste Abschnitt der sicherste. Auf Grund der winterlichen Kälte tauchten keine bakteriellen Infektionen auf, und es gab in dieser Phase ausschließlich einige Erkältungen und leichte Verstauchungen zu therapieren. Die Transcare Max kam erstmalig in unserem Starthauptquartier im New York Plaza Hotel zur Anwendung. Angeschlossen an das amerikanische 110 V-Netz, wurden hier einige konservierende Behandlungen durchgeführt. Die entspannte Ruhe fand ihr Ende, als sich die medizinischen und klimatologischen Voraussetzungen während des 30-stündigen Fluges von New York via Johannesburg nach Kapstadt extrem änderten.

Behandlung in einem Landrover.

Der erste Zwischenfall

In der Mountainbikepassage kam es zu einem folgenschweren Zwischenfall. Der kanadische Teilnehmer Jim Kuhn stürzte derart schwer, dass er sich erhebliche Traumata und Ablerationen an Händen, Knien und Ellbogen zuzog. Der Notruf erreichte uns in der Ambulanz sofort nach dem Zwischenfall. Nach kurzer Primärstabilisierung und Versorgung vor Ort erfolgte der Transport ins Hauptquartier im Table Bay Hotel. Der schnelle und unkomplizierte Anschluss der Transcare Max an das südafrikanische 220V-Netz ermöglichte OP-Bedingungen im Badezimmerbereich innerhalb kürzester Zeit. In einer zweistündigen Operation wurden alle Wundbereiche sauber gespült, chirurgisch gereinigt und mit komplexer Nahttechnik versorgt. Abends ging es in den Rusbos-Nationalpark zum ersten Camp. Auch in den nachfolgenden Tagen kam es zu zahlreichen medizinischen Einsätzen, in denen viele der Teilnehmer versorgt werden mussten.

Outdoorfüllungen in brütender Hitze

Auch im zahnmedizinischen Bereich gab es jetzt jede Menge zu tun. Ein südafrikanischer Reporter versuchte eine Plastikverpackung mit seinen Zähnen zu öffnen. Dabei frakturierten zwei Oberkieferfrontzahnfüllungen und es kam zu Absplitterungen an den Unterkieferfrontzähnen. In diesem Falle waren wir zeitlich sehr knapp.

Ich installierte kurzerhand die Transcare Max außerhalb des Fahrzeugs, der Patient nahm auf meinem Dreibeinstuhl Platz, und innerhalb von 30 Minuten hatte er sechs neue Outdoorfüllungen. Besondere Erschwernis war die starke Sonneneinstrahlung, die dazu führt, dass das Bondingmaterial in einem Sekundenbruchteil hart wird. Als Schattenspender diente hier sein Kameramann. Am nächsten Tag fuhren wir zu einer abgelegenen Kajak- und Climbingtask. Hier konnte ich endlich in aller Ruhe die Transcare Max in der Perfektion installieren, wie ich sie bei allen nachfolgenden Outdoorbehandlungen außerhalb des Fahrzeugs optimal nutzen konnte. Der rechte Kotflügel des Ambulanzdefenders

eignete sich durch seine flache, ebene Oberfläche, die mit Aluminiumblech trittfest verstärkt ist, ideal als Ablagefläche für die Transcare Max. Die Kabelführung zum Zigarettenanzünder erfolgte durch das Seitenfenster ebenso wie die Kabelführung des ora-lasers zum Umspanner. Alle anderen medizinischen Instrumente und Dentalmaterialien fanden ebenso wie der ora-laser auf der Motorhaube Platz. So hatte ich alles unkompliziert und in kurzer Entfernung griffbereit. In den nachfolgenden Tagen kam es auf dem südafrikanischen Abschnitt zu weiteren Outdoorbehandlungen außerhalb des Ambulanzdefenders.

Acht Patienten an einem Tag

Von Johannesburg ging es weiter nach Singapur. Nach kurzem Aufenthalt weiter nach Australien, und zwar hier nach einem kurzen Stopover in Perth weiter an die Nordwestküste nach Karratha. Trotz der Aufwärmphase in Südafrika machte uns die australische Hitze mit bis zu 45 °C ganz schön zu schaffen. Der nachfolgende Tag war für die Teilnehmer als Chill-out-Day gedacht.

Für das Ärzteteam sah dieser Tag allerdings ein wenig anders aus: Wir hatten zunächst zahlreiche kleinere Sportverletzungen zu versorgen, aber die Hauptarbeit an diesem Tag war eindeutig die Zahnmedizin. Nicht weniger als acht Patienten brauchten an diesem Tag zahnmedizinische Hilfe. Ich entschied mich, den Behandlungsort in ein Fahrzeug zu verlegen. Da aber 45 °C keine entspannenden Voraussetzungen sind und ich deshalb zur Behandlung wenigstens ein bisschen Platz haben wollte, wählte ich für meine Mobilpraxis einen Range Rover V8. Die langsame Ruhedrehzahl der Maschine ließ die Klimaanlage fast geräuschlos arbeiten. Elektrische Fensterheber schlossen die „Praxisräume" schützend ab und klassische Musik sorgte für Entspannung.

Die Patientenposition wurde durch elektrisch verstellbare Vordersitze genauestens festgelegt. Auch ich konnte entspannt auf der Rückbank Platz nehmen und meine elektronische Spielwiese in vollen Zügen genießen. Die Transcare Max hatte ihren Platz auf der breiten Mittelkonsole, sodass die Instrumente leicht von hinten zu greifen waren. Der an den Umspanner angeschlossene ora-laser wurde auf dem rechten Sitz positioniert.

Für alle weiteren Materialien war genügend Platz auf der Rückbank, dem Armaturenbrett und dem rechten Sitz. In dieser mobilen Luxuspraxis stand einfach alles zur Verfügung, was man für moderne Zahnheilkunde braucht, und auch die mobile AKU-LED von Satelec kam regelmäßig zum Einsatz. An diesem langen Tag am 80 Miles Beach wurden zahlreiche Füllungen im Front- und Seitenzahnbereich gelegt. Ausgelöst durch akute Pulpitiden und apikale Prozesse waren außerdem mehrere Wurzelkanalbehandlungen notwendig. Gerade hierbei hat sich ein batteriebetriebenes Gerät zur Elektrometrie bewährt. Wenn es keine Möglichkeiten zur Erstellung von Röntgenaufnahmen gibt, hat man hiermit ein präzises Mittel zur Kanallängenbestimmung und kann praktisch Stand-by die Wurzelkanäle aufbereiten. Nach diesem sehr zehrenden Tag folgte der Transfer von Port Hedland via Alice Springs nach Sydney. Nach unserer Ankunft checkten wir im Sydney Hyatt ein.

Aber auch in diesem Hauptquartier warteten schon einige Begleitjournalisten und Staffpeople auf kleinere konservierende Behandlungen. Am Ostermontag flogen wir schließlich in 22 Stunden von Sydney via Los Angeles nach Las Vegas. Von da aus ging es nordöstlich dem Colorado folgend bis nach Moab, unserem ultimativen Endziel der vierwöchigen Tour.

Finale

Zahnmedizinisch führte ich in den letzten Tagen der G4-Challenge in atemberaubender Kulisse der Canyons und des Monument Valley zahlreiche konservierende Outdoorbehandlungen durch. Am letzten Tag wurde der Gewinner der G4-Challenge in einem Separatorwettkampf ermittelt. Sieger der Megatour wurde der 32-jährige Belgier Rudi Thoelen. Er wählte als Partner auf den meisten Abschnitten den Deutschen Dirk Ostertag, der sich als der zuverlässigste Copilot erwies.

Fazit:
Technisch betrachtet hat das gesamte Equipment den ultimativen vierwöchigen Härtetest rund um den Globus mit Bravour bestanden und es hat sich eindeutig gezeigt, dass sich zahnmedizinische Eingriffe auf höchstem Niveau und mit modernen Standards durchaus auch außerhalb der Praxis durchführen lassen. Man braucht nur die richtige Technik. Sowohl die Transcare Max als auch die AKU-LED von Satelec arbeiteten unter diesen extremsten Outdoorbedingungen einwandfrei und hundertprozentig zuverlässig. Es traten keine technischen Probleme trotz der Höchstbelastungen an Mensch und Material in den Landrover Geländewagen auf. Den Abenteuern in den nächsten Jahren sehe ich mit diesem Equipment schon jetzt mit Freude entgegen.

Die Route der Land-Rover G4 (v. l. n. r.) Challenge 2003 – Etappe 1, östliche USA; Etappe 2, Südafrika; Etappe 3, Australien.

Lasertechnik

Hightech für die Praxis

DENTEK Medical Systems ist ein innovatives, deutsches Unternehmen, das sich auf die Herstellung und den weltweiten Vertrieb von Lasern spezialisiert hat. Der Hochleistungslaser LD-15 ist computergesteuert und völlig in Halbleitertechnologie aufgebaut. Der LD-15 arbeitet zuverlässig und störungsfrei. Die Wellenlänge von 810 nm gewährleistet eine optimale Absorption in verschiedenen Geweben und bietet somit ein breites Anwendungsspektrum.

Autor: Redaktion

Der DENTEK LD-15 wurde von Zahnärzten für Zahnärzte in Zusammenarbeit mit der Universität für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde in Wien und der technischen Universität Wien entwickelt. Der LD-15 ist kein Nebenprodukt der Laserforschung und -entwicklung, sondern wurde gezielt für den Einsatz durch den Zahnarzt ausgelegt. Firmengrundsatz von DENTEK ist, dass Forschung und Entwicklung sich an den Bedürfnissen und ethischen Anforderungen der Anwender orientieren. Der DENTEK LD-15 und seine Wirksamkeit sind bestens dokumentiert. Klinische Studien – an den Universitäten in Aachen (Prof. Dr. N. Gutknecht) und in Wien (Prof. Dr. A. Moritz) – sichern den Einsatz des DENTEK LD-15 ab und belegen seine Wirksamkeit in den verschiedenen Anwendungsgebieten:

Parodontologie: Mit dem DENTEK LD-15 wird in der parodontologischen Behandlung eine signifikante Keimreduktion erreicht (98,5 %). Nekrotisches und entzündetes Gewebe wird verdampft. Konkremente werden dehydriert und können in der Folge leichter entfernt werden.

Endodontologie: Auch in der Endodontologie steht die hohe bakterizide Wirkung des Diodenlasers im Vordergrund. Es kommt zu keiner thermischen Belastung des Dentins bzw. umliegenden Gewebes.

Chirurgie: Oralchirurgische Eingriffe unterschiedlichster Art sind mit dem DENTEK LD-15 möglich. Vorteilhaft machen sich die blutfreie und schmerzarme Form des Eingriffs sowie die gute Wundheilung bemerkbar.

Für die Indikationen PAR, Endo, Chirurgie ist der Einsatz des DENTEK LD-15 nicht nur durch klinische Studien mit deren überzeugende Ergebnisse abgesichert, sondern auch durch die US-amerikanische Food an Drug Administration (FDA) zugelassen. Der DENTEK LD-15 hat als einziger fasergestützter Laser weltweit diese FDA-Zulassung in der Parodontologie, Endodontologie und Chirurgie.

Bleaching: Beim Bleaching hat sich die Wellenlänge von 810 nm und hier speziell die Arbeitsweise des LD-15 in Studien der Uni Wien als bestes Gerät herausgestellt. Bleaching mit dem Laser bewirkt eine tiefere Penetration in den Zahn und somit eine schnellere und effektivere nachhaltigere Zahnaufhellung als mit den bekannten herkömmlichen Mitteln. Weiter wurden keinerlei Überempfindlichkeiten nach dem Bleaching mit dem LD-15 festgestellt. Der Zeitaufwand ist in der Praxis minimal. OK und UK von 6 – 6 werden in ca. 20 Minuten bis zu zwei Farbnuancen aufgehellt.

Weitere Anwendungsgebiete für den DENTEK LD-15 sind z.B.: Überempfindliche Zahnhälse, Periimplantitis, Aphthen, Herpes, Dentinkonditionierung u.v.m.

Der Einsatz von Laserlicht hat sich bei den Patienten als wesentlich sanftere und schmerzärmere Behandlungsmethode herumgesprochen. Die Erfahrung in vielen Arztpraxen zeigt, dass Zuzahlungen für die vorteilhaftere Behandlung akzeptiert werden. Das macht eine betriebswirtschaftliche Integration leicht. DENTEK unterstützt hier die Praxis mit Marketing- und Helferinschulungen sowie mit den richtigen Abrechnungsunterlagen.

Bei der Entwicklung wurde darauf geachtet, praxisgerechte Lösungen zu liefern. Das macht sich in folgenden Eigenschaften u.a. bemerkbar.

- Autoklavierbares Handstück mit sterilen Faserspitzen. Das autoklavierbare Handstück mit den sterilen Faserspitzen bringt Qualität, Reproduzierbarkeit und Sicherheit für den Zahnarzt und den Patienten.
- Leistungsregelung mittels Fußpedal. Die Leistung lässt sich variabel bis zu einem voreingestellten Maximum kontinuierlich regeln.
- Einfache Bedienung über einen Touchscreen-Monitor. Der DENTEK LD-15 kann unter den Arbeitsbedingungen des Zahnarztes auf einfache Weise für die einzelnen Applikationen eingestellt werden.
- Technische Daten: Wellenlänge: 810 nm, Typ: Diodenlaser, Leistung: 0,2 W – 10 W.

Die Produkte von DENTEK werden in die ganze Welt exportiert. Die Nachfrage nach DENTEK LD-15 Diodenlasern ist derzeit in Japan, den USA und Deutschland am stärksten. Aber auch Zahnärzte in Österreich, Italien, Großbritannien oder Portugal zählen zum Kundenkreis der Firma DENTEK. Ein Jahr Garantie und 48 Stunden Vorort-Service gewährleisten einen erfolgreichen Einsatz des DENTEK LD-15 in der zahnärztlichen Praxis.

Computergesteuerter Hochleistungslaser LD-15.

Kontakt:
DENTEK Medical Systems GmbH
Oberneulander Heerstraße 83 F
28355 Bremen
Tel.: 04 21/24 28 96 24
Fax: 04 21/24 28 96 25
E-Mail: info@dentek-lasers.com
www.dentek-lasers.com

* Der Beitrag basiert auf den Angaben des Herstellers.

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

01000

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

Hager Dental GmbH Leipzig
Niederlassung Dresden
01109 Dresden
Tel. 03 51/88 56 10
Fax 03 51/88 56 70

NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
01129 Dresden
Tel. 03 51/8 53 70-0
Fax 03 51/8 53 70-22
E-Mail: alpha.dresden@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

GERL GMBH
01277 Dresden
Tel. 03 51/31 97 80
Fax 03 51/3 19 78 16
E-Mail: dresden@gerl-dental.de
Internet: www.gerl-dental.de

02000

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

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

03000

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Cottbus
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

NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
04103 Leipzig
Tel. 03 41/7 02 14-0
Fax 03 41/7 02 14-22
E-Mail: nwd.leipzig@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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

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

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

06000

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Halle
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

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

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

07000

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

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

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

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

08000

BERNHARD BÖNIG GMBH
08525 Plauen
Tel. 0 37 41/52 05 55
Fax 0 37 41/52 06 66
E-Mail: boenig-dental@t-online.de

09000

AD. & WCH. 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
Niederlassung Chemnitz
09247 Chemnitz
Tel. 0 37 22/51 74-0
Fax 0 37 22/51 74-10
E-Mail: chemnitz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

10000

MULTIDENT für praxis + labor
10589 Berlin
Tel. 0 30/2 82 92 97
Fax 0 30/2 82 91 82
E-Mail: berlin@multident.de

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

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

ERICH WILHELM GMBH
10783 Berlin
Tel. 0 30/23 63 65-0
Fax 0 30/23 63 65-12
E-Mail: berlin@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

NWD Berlin
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
12099 Berlin
Tel. 0 30/21 73 41-0
Fax 0 30/21 73 41-22
E-Mail: nwd.berlin@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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

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

GOTTSCHALK DENTAL –
DENTAL DEPOT
13156 Berlin
Tel. 0 30/47 75 24-0
Fax 0 30/47 75 24 26
E-Mail: Gottschalk_Dental_GmbH@
t-online.de

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

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

NWD Berlin
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
15234 Frankfurt/Oder
Tel. 03 35/6 06 71-0
Fax 03 35/6 06 71-22
E-Mail: frisch.frankfurt@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Waren-Müritz
17192 Waren-Müritz
Tel. 0 39 91/6 43 80
Fax 0 39 91/64 38 25
E-Mail: waren@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Greifswald
17489 Greifswald
Tel. 0 38 34/79 89 00
Fax 0 38 34/79 89 03
E-Mail: greifswald@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Rostock
18055 Rostock
Tel. 03 81/49 11-40
Fax 03 81/49 11-4 30
E-Mail: rostock@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

demedis dental depot GmbH
19055 Schwerin
Tel. 0 38 5/5 92 30-3
Fax 0 38 5/5 92 30-99
E-Mail: info.schwerin@demedis.com
Internet: www.demedis.com

MULTIDENT für praxis + labor
19063 Schwerin
Tel. 03 85/66 20 22 od. 23
Fax 03 85/66 20 25

20000

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

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

DIC Dentales Informations Center
demedis dental depot GmbH
22419 Hamburg
Tel. 0 40/61 18 40-1
Fax 0 40/61 18 40-17
E-Mail: info.hamburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

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

MULTIDENT für praxis + labor
22453 Hamburg
Tel. 0 40/51 40 04-0
Fax 0 40/51 84 36

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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Lübeck
23556 Lübeck
Tel. 04 51/87 99 50
Fax 04 51/87 99-5 40
E-Mail: luebeck@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Kiel
24103 Kiel
Tel. 04 31/3 39 30-0
Fax 04 31/3 39 30-16
E-Mail: kiel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
24103 Kiel
Tel. 04 31/6 79 18-0
Fax 04 31/6 79 18-10
E-Mail: info.kiel@demedis.com
Internet: www.demedis.com

MULTIDENT für praxis + labor
24105 Kiel
Tel. 04 31/5 70 89 20
Fax 04 31/5 70 85 61

MULTIDENT für praxis + labor
24536 Neumünster
Tel. 0 43 21/56 97-3
Fax 0 43 21/56 97-56

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Flensburg
24941 Flensburg
Tel. 04 61/90 33 40
Fax 04 61/9 81 65
E-Mail: flensburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

Henry Schein Dentconcept GmbH
24147 Klausdorf
Tel. 04 31/79 96 70
Fax 04 31/79 96 67 27
E-Mail: dentconcept@t-online.de
Internet: www.henryschein.de

ADOLF GARLICHS KG
DENTAL DEPOT
26019 Oldenburg
Tel. 04 41/95 59 50
Fax 04 41/9 55 95 99
E-Mail: info@garlichs-dental.de

NWD Nord
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
26123 Oldenburg
Tel. 04 41/9 33 98-0
Fax 04 41/9 33 98-33
E-Mail: nwd.oldenburg@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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

MULTIDENT für praxis + labor
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
26789 Leer
Tel. 04 91/92 99 80
Fax 04 91/92 99-8 50
E-Mail: leer@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

ABODENT GMBH
27432 Bremervörde
Tel. 0 47 61/50 61
Fax 0 47 61/50 62
E-Mail: contact@abodent.de
Internet: www.abodent.de

SUTTER & CO. DENTAL
27753 Delmenhorst
Tel. 0 42 21/1 34 37
Fax 0 42 21/80 19 90

Wegesend Dental Depot GmbH
28219 Bremen
Tel. 04 21/3 86 33-0
Fax 04 21/3 86 33-33
E-Mail: bremen@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

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 11/59 97-44
E-Mail: info@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

MULTIDENT für praxis + labor
30559 Hannover
Tel. 05 11/5 30 05-0
Fax 05 11/5 30 05 69
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 11/61 52 10
Fax 05 11/6 15 21 15
E-Mail: info.hannover@demedis.com
Internet: www.demedis.com

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

NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
32051 Herford
Tel. 0 52 21/3 46 92-0
Fax 0 52 21/3 46 92-22
E-Mail: nwd.herford@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

MULTIDENT für praxis + labor
33100 Paderborn
Tel. 0 52 51/16 32-0
Fax 0 52 51/6 50 43
E-Mail: paderborn@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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Bielefeld
33605 Bielefeld
Tel. 05 21/9 22 98-0
Fax 05 21/9 22 98 22
E-Mail: bielefeld@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
34117 Kassel
Tel. 05 61/81 04 60
Fax 05 61/8 10 46 22
E-Mail: info.kassel@demedis.com
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Kassel
34123 Kassel
Tel. 05 61/58 97-0
Fax 05 61/58 97-1 11
E-Mail: kassel@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

Gerl GMBH
35440 Linden
Tel. 0 64 03/7 85 20
Fax 0 64 03/53 68
E-Mail: linden@gerl-dental.de
Internet: www.gerl-dental.de

KÖHLER DENTAL DEPOT GMBH
36043 Fulda
Tel. 06 61/4 40 48
Fax 06 61/4 55 47
E-Mail: info@koehler-dental.de
Internet: www.kern-dental.de

demedis dental depot GmbH
37075 Göttingen
Tel. 05 51/3 07 97 94
Fax 05 51/3 07 97 95
E-Mail: info.goettingen@demedis.com
Internet: www.demedis.com

MULTIDENT für praxis + labor
37081 Göttingen
Tel. 05 51/6 93 36 30
Fax 05 51/6 84 96
E-Mail: goettingen@multident.de

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Braunschweig
38100 Braunschweig
Tel. 05 31/24 23 80
Fax 05 31/4 66 02
E-Mail: braunschweig@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Magdeburg
39112 Magdeburg
Tel. 03 91/7 31 12 35 od. 36
Fax 03 91/7 31 12 39
E-Mail: magdeburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

NWD Ost
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
39112 Magdeburg
Tel. 03 91/6 62 53-0
Fax 03 91/6 62 53-22
E-Mail: alpha.magdeburg@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

MULTIDENT für praxis + labor
39110 Magdeburg
Tel. 03 91/6 25 53-0
Fax 03 91/6 25 53 22
E-Mail: info@multident.de

DEPPE DENTAL GMBH
39576 Stendal
Tel. 0 39 31/21 71 81
Fax 0 39 31/79 64 82
E-Mail: info.sdl@deppe-dental.de
Internet: www.deppe-dental.de

GARLICHS & FROMMHAGEN
DENTAL GMBH
39619 Arendsee
Tel. 03 93 84/2 72 91
Fax 03 93 84/2 75 10

40000

DIC Dentales Informations Center
demedis dental depot GmbH
40547 Düsseldorf
Tel. 02 11/5 28 10
Fax 02 11/5 28 11 22
E-Mail: info.duesseldorf@demedis.com
Internet: www.demedis.com

van der Ven-Dental & Co. KG
40591 Düsseldorf
Tel. 02 11/49 88 81
Fax 02 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

NWD Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
41179 Mönchengladbach-Holt/Nordpark
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

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
42275 Wuppertal-Barmen
Tel. 02 02/2 66 73-0
Fax 02 02/2 66 73-22
E-Mail: nwd.wuppertal@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Dortmund
44263 Dortmund
Tel. 02 31/9 41 04 70
Fax 02 31/43 39 22
E-Mail: dortmund@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

demedis dental depot GmbH
44309 Dortmund
Tel. 02 31/56 22 78-11
Fax 02 31/56 22 78-24
E-Mail: info.dortmund@demedis.com
Internet: www.demedis.com

NWD Rhein-Ruhr
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

NDW Alpha
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
45127 Essen
Tel. 02 01/8 21 92-0
Fax 02 01/8 21 92-22
E-Mail: alpha.essen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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

HAUSSCHILD & CO. GMBH
DENTAL DEPOT
45136 Essen
Tel. 02 01/89 64 00
Fax 02 03/68 08-11
E-Mail: hauschild-essen@t-online.de
Internet: www.hauschild-dental.de

van der Ven-Dental & Co. KG
45169 Essen
Tel. 02 01/2 47 62-0
Fax 02 03/7 68 08-11
E-Mail: essen@vanderven.de
Internet: www.vanderven.de

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
45219 Essen-Kettwig
Tel. 0 20 54/95 28-0
Fax 0 20 54/8 27 61
E-Mail: nwd.essen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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

van der Ven-Dental & Co. KG
47269 Duisburg
Tel. 02 03/76 80 80
Fax 02 03/7 68 08 11
E-Mail: info@vanderven.de
Internet: www.vanderven.de

demedis dental depot GmbH
48149 Münster
Tel. 02 51/8 26 54
E-Mail: info.muenster@demedis.com
Internet: www.demedis.com

NWD Nordwest – Nordwest Dental GmbH & Co. KG (Wilh. Bulk)
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

NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
48153 Münster
Tel. 02 51/76 07-0
Fax 02 51/7 80 75 17
E-Mail: ccc@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

KOHLSCHEIN DENTAL TEAM
MÜNSTERLAND (KDM)
48341 Altenberge
Tel. 0 25 05/9 32 50
Fax 0 25 05/93 25 55
E-Mail: info@kdm-online.de
Internet: www.kdm-online.de

NWD Nordwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
49074 Osnabrück
Tel. 05 41/3 50 52-0
Fax 05 41/3 50 52-22
E-Mail:
nwd.osnabrueck@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Osnabrück
49084 Osnabrück
Tel. 05 41/9 57 40-0
Fax 05 41/9 57 40-80
E-Mail: osnabrueck@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

50000

MPS Dental
50858 Köln
Tel. 0 22 34/95 89-0
Fax 0 22 34/95 89-1 54
E-Mail: mps.koeln@nwdent.de
Internet: www.mps-dental.de

DENTIMED
KERZ + BAUER DENTAL GMBH
50935 Köln
Tel. 02 21/4 30 10 71
Fax 02 21/43 32 11
E-Mail: dentimed@netcologne.de

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

NWD Alpha
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
Niederlassung Bonn
53111 Bonn
Tel. 02 28/72 63 50
Fax 02 28/72 63-5 55
E-Mail: bonn@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

demedis dental depot GmbH
55116 Mainz
Tel. 0 61 31/2 75 53-0
Fax 0 61 31/2 75 53-11
E-Mail: info.mainz@demedis.com
Internet: www.demedis.com

ALTSCHUL DENTAL GMBH
55120 Mainz
Tel. 0 61 31/6 20 20
Fax 0 61 31/62 02 41
E-Mail: info@altschul.de
Internet: www.altschul.de

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

Pluradent AG & Co KG
Niederlassung Mainz
55131 Mainz
Tel. 0 61 31/57 17 34
Fax 0 61 31/57 33 41
E-Mail: mainz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

NWD Rhein-Ruhr
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
57078 Siegen
Tel. 02 71/8 90 64-0
Fax 02 71/8 90 64-33
E-Mail: nwd.siegen@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

Gerl GMBH
58097 Hagen
Tel. 0 23 31/8 50 63
Fax 0 23 31/88 01 14
E-Mail: hagen@gerl-dental.de
Internet: www.gerl-dental.de

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
Internet: www.hauschild-dental.de

60000

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG
60388 Frankfurt am Main
Tel. 0 61 09/50 88-0
Fax 0 61 09/50 88 77
E-Mail: frankfurt@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

Grill & Grill Dental
ZNL. der Altschul-Dental GmbH
60388 Frankfurt am Main
Tel. 0 69/9 42 07 30
Fax 0 69/94 20 73 19
E-Mail: info@grillugrill.de
Internet: www.grillugrill.de

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

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Offenbach
63067 Offenbach
Tel. 0 69/82 98 30
Fax 0 69/82 98 32 71
E-Mail: offenbach@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

demedis dental depot GmbH
63225 Langen
Tel. 0 61 03/9 09 70
Fax 0 61 03/90 97 50
E-Mail: info.langen@demedis.com
Internet: www.demedis.com

ANTON KERN GMBH
NL ASCHAFFENBURG
63739 Aschaffenburg
Tel. 0 60 21/2 38 35
Fax 0 60 21/2 53 97
E-Mail: aschaffenburg@kern-dental.de
Internet: www.kern-dental.de

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

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Limburg
65549 Limburg
Tel. 0 64 31/4 59 71
Fax 0 64 31/4 48 61
E-Mail: limburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

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

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Homburg
66424 Homburg
Tel. 0 68 41/6 70-51
Fax 0 68 41/6 70-53
E-Mail: homburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

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

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Mannheim
68219 Mannheim
Tel. 06 21/8 79 23-0
Fax 06 21/8 79 23-29
E-Mail: mannheim@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

funck-Dental-Medizin GmbH
Heidelberg
69121 Heidelberg
Tel. 0 62 21/47 92-20
Fax 0 62 21/47 92 60
E-Mail: info@funckdental.de
Internet: www.funckdental.de

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

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

70000

AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG
70178 Stuttgart
Tel. 07 11/61 55 37-3
Fax 07 11/61 55 37-4 29
E-Mail: infoSTR@wagner-dental.de
Internet: www.wagner-dental.de

NWD Südwest
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
70499 Stuttgart
Tel. 07 11/9 89 77-0
Fax 07 11/9 89 77-2 22
E-Mail: swd.stuttgart@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

DIC Dentales Informations Center
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 STUTTGART
70597 Stuttgart
Tel. 0 7 11/76 72 45
Fax 0 7 11/76 72 46-0
E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

DENTAL BAUER GMBH & CO. KG
72072 Tübingen
Tel. 0 70 71/97 77-0
Fax 0 70 71/97 77 50
E-Mail: info@dentalbauer.de
Internet: www.dentalbauer.de

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

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

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Konstanz
78467 Konstanz
Tel. 0 75 31/98 11-0
Fax 0 75 31/98 11-33
E-Mail: konstanz@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

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

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Freiburg
79115 Freiburg
Tel. 07 61/4 00 09-0
Fax 07 61/4 00 09-33
E-Mail: freiburg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

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

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

80000

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 02-11
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
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
81549 München
Tel. 0 89/68 08 42-0
Fax 0 89/68 08 42-66
E-Mail: nwd.bayern@nwdent.de
Internet: www.nwdent.de

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 00
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net
Internet: www.mdf-im.net

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

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

DENTAL-MEDIZIN SCHWARZ KG
86152 Augsburg
Tel. 08 21/50 90 30
Fax 08 21/50 90 31
E-Mail: info@dentalmedizinschwarz.de
Internet: www.dental-union.de

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

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

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

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

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

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

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

90000

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

DIC Dentales Informations Center
demedis dental depot GmbH
90411 Nürnberg
Tel. 09 11/52 14 30
Fax 09 11/5 21 43 10
E-Mail: info.nuernberg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

PLURADENT AG & CO. KG
Niederlassung Nürnberg
90482 Nürnberg
Tel. 09 11/95 47 50
Fax 09 11/9 54 75 23
E-Mail: nuernberg@pluradent.de
Internet: www.pluradent.de

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

demedis dental depot GmbH
93051 Regensburg
Tel. 09 41/9 45 53 08
Fax 09 41/9 45 53 38
E-Mail: info.regensburg@demedis.com
Internet: www.demedis.com

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

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

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

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

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

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

Gerl GMBH
97076 Würzburg
Tel. 09 31/3 55 01-0
Fax 09 31/3 55 01-13
E-Mail: wuerzburg@gerl-dental.de
Internet: www.gerl-dental.de

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

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

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

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

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

VDDI erweitert Geschäftsführung

Weichen für die Zukunft stellen

Der Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) hat seine Geschäftsführung mit Dr. Markus Heibach (36) seit dem 1. Januar 2004 verstärkt. Er wird in den nächsten Monaten mit dem VDDI und der Dentalindustrie vertraut gemacht werden und die Geschäftsführung bestimmter Verbandsbereiche übernehmen.

Autor: Redaktion

Dr. Markus Heibach, neuer Geschäftsführer des VDDI.

Der Diplom-Kaufmann Dr. Markus Heibach ist ein ausgewiesener Praktiker. Den kaufmännischen Bereich hat er von der Pike auf gelernt. Nach Studium, Lehrtätigkeit und Promotion an der Universität zu Köln war Heibach in leitender Funktion in dem für Nutzfahrzeugfragen zuständigen Geschäftsbereich des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) in Frankfurt tätig. Zu seinen Hauptaufgaben dort zählten insbesondere die Betreuung von rund 80 meist familiengeführten mittelständischen Unternehmen mit mehr als 20.000 Mitarbeitern und einem Gesamtumsatz von rund 3,6 Mrd. €, intensive Kontakte zu Politik und Regierung, die strategische Weiterentwicklung der Branche sowie die Kommunikation mit nationalen und internationalen Verbänden, die er vor allem in seiner Tätigkeit als Generalsekretär eines europäischen Branchen-Verbindungsausschusses ausübte.

Auf Grund seiner mehrjährigen Messeerfahrung mit den Internationalen Automobil-Ausstellungen (IAA) in Frankfurt und Hannover verfügt Heibach über gutes Rüstzeug für die Weiterentwicklung der Internationalen Dental-Schau (IDS), die als Leitmesse herausragende Bedeutung für die weltweite Dentalbranche hat. Wichtigstes Ziel seiner Arbeit ist die Fortsetzung der sehr erfolgreichen Arbeit seines Vorgängers, des langjährigen Allein-Geschäftsführers Harald Russegger, und seiner besonders motivierten und engagierten Mannschaft. Im Vordergrund steht dabei die konsequente Umsetzung der „Vision 2005“, eines umfassenden Maßnahmenpaketes des VDDI mit wichtigen Weichenstellungen für die Zukunft des Verbandes. Hierzu gehören vor allem:

- Verband als Dienstleistungszentrum seiner Mitglieder ausbauen
- Stärkung der Position des VDDI als Interessenvertreter auf nationaler und internationaler Ebene
- Interne und externe Kommunikation intensivieren
- Stellung der IDS als internationale Leitmesse mit exzellenter Entwicklung weiter ausbauen
- Exportförderung, Gemeinschaftsbeteiligungen im Ausland
- Zusammenarbeit mit den Partnerverbänden der Zahnärzte, Zahntechniker und des Dentalhandels weiter stärken; dafür beispielhaft ist u.a. die „Initiative proDente“, die unter dem gemeinsamen Motto „Lust auf schöne und gesunde Zähne“ eine ausgezeichnete Aufklärungsarbeit für die breite Öffentlichkeit leistet.

„Ich freue mich sehr, in dieser besonders innovativen und global ausgerichteten Industrie tätig zu sein, die vom inhabergeführten Familienbetrieb bis hin zu weltweiten Konzernen in dem Bestreben vereint ist, ihren Stammplatz in der Spitzengruppe der internationalen Dentalindustrie zu behaupten und die Technologieführerschaft in vielen Bereichen weiter auszubauen und zu festigen. Die Dental-Industrie in Deutschland ist ein Aushängeschild für die besten Qualitäten, die mit dem Gütesiegel „Made in Germany“ verbunden sind“, sagt Dr. Heibach.

In den nächsten Monaten wird Heibach sukzessive eigenverantwortlich die Geschäftsführung einzelner Verbandsbereiche übernehmen, bis Harald Russegger anlässlich der Mitgliederversammlung des Verbandes am 22. Juni 2004 als Geschäftsführer des VDDI verabschiedet und in den Ruhestand treten wird.

>> KONTAKT

Dr. Markus Heibach
Verbandsgeschäftsstelle in Köln
Tel.: 02 21/50 06 87-0
Fax: 02 21/50 06 87-21
E-Mail: m.heibach@vddi.de
www.vddi.de

KENNZIFFER 0991