

Dentalgipse

# Ansprüche an einen modernen Werkstoff

Die Verwendung von Gips in der Zahnheilkunde hat eine lange Tradition, deren bisher nachgewiesene Anfänge nahezu 250 Jahren zurückreichen. Heute ist Gips immer noch das bedeutendste Modellmaterial für zahntechnische Arbeiten. Durch Fortschritte in der Zahnmedizin, neue Werkstoffe und Verfahren in der Zahntechnik sowie breite Anwendung von Zahnersatz wurde es möglich, sehr leistungsfähige Systeme zu entwickeln.

Autor: Prof. Dr. habil. Reinhard Trettin, Universität Siegen



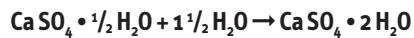
Prof. Dr. habil.  
Reinhard Trettin,  
Universität Siegen

■ Die Anforderungen an die Funktionalität und die Ästhetik von Zahnersatz sind sehr hoch und nehmen weiter zu. Dies gilt in gleichem Maße auch für die Modellmaterialien, denn die Qualität dieser Materialien hat einen entscheidenden Anteil an der Qualität des Endproduktes. Neben den Materialeigenschaften der Dentalgipse sind auch deren Verarbeitbarkeit und richtige Verarbeitung sowie die Gesamtkosten von großer Bedeutung.

## Ausgangsstoffe, Reaktionsverlauf, Endprodukt

Dentalgips ist ein anorganisches Bindemittel, welches hauptsächlich aus Calciumsulfat-Halbhydrat und eigenschaftsverbessernden Zusätzen besteht, die als Stellmittel bezeichnet werden. Das Calciumsulfat-Halbhydrat wird aus natürlichen oder synthetischen

Calciumsulfat-Dihydraten durch verschiedene Verfahren erzeugt. Von besonderer Bedeutung sind dabei die zwei unterschiedlichen Formen des Calciumsulfat-Halbhydrats, das -Halbhydrat und das , -Halbhydrat, welche sich im Reaktionsverhalten und den Eigenschaften der Reaktionsprodukte teilweise unterscheiden. Die Kristallstruktur dieser beiden Formen des Halbhydrats ist identisch, jedoch ist die Morphologie der einzelnen Kristalle unterschiedlich. Das -Halbhydrat besteht im Vergleich zum , -Halbhydrat aus größeren kompakteren Kristallen. Die Erhärtung des Bindemittels erfolgt durch eine Reaktion des Halbhydrats mit Wasser (Hydratation) unter Bildung von Calciumsulfat-Dihydrat nach folgender Reaktionsgleichung:



Die überwiegend exotherme Reaktion der Halhydrate mit Wasser verläuft nicht kontinuierlich, sondern ist durch Perioden unterschiedlicher Reaktionsgeschwindigkeit gekennzeichnet. Nach einer kurzen Anfangsreaktion kommt es zu einer Verringerung der Reaktionsgeschwindigkeit in der sogenannten Induktionsperiode. Die Dauer dieser Periode bestimmt die Verarbeitbarkeit des Dentalgipses. In dem sich anschließenden Reaktionsabschnitt erfolgt eine beschleunigte Umsetzung des Halbhydrats zum Dihydrat, wodurch das System erstarrt und erhärtet. Im weiteren Reaktionsverlauf nimmt die Reaktionsgeschwindigkeit wieder ab. Der Reaktionsverlauf wird durch die Herstellung des Halbhydrats ( - oder , Form, Korngröße), durch Stellmittel und die Verarbeitungsbedingungen beeinflusst.

Das Endreaktionsprodukt, der Gipsstein, besteht aus einem dichten porösen Gefüge von miteinander verwachsenen Calciumsulfat-Dihydrat-Kristallen



Vom Dentalgips zum Modell.

mikroskopischer Dimension. Die Eigenschaften des Gipssteins werden wesentlich durch das Mikrogefüge bestimmt. Dabei sind die Größe, Form und Verbindung der gebildeten Kristallite sowie die daraus resultierende Porosität von Bedeutung. Diese eigenschaftsbestimmenden Parameter hängen wesentlich von den verwendeten Ausgangsmaterialien (-, -Form oder Mischungen dieser Komponenten), den Korngrößen, dem Wasser/Halbhydrat-Verhältnis, den Stellmitteln und der Verarbeitung ab. Es ist darauf hinzuweisen, dass derzeit noch nicht alle Prozesse, die während der Reaktion von Calciumsulfat-Halbhydraten mit Wasser ablaufen, im Detail ausreichend bekannt sind. Hierfür besteht noch Forschungsbedarf, um den Reaktionsverlauf, die Verarbeitbarkeit und die Entwicklung der Mikrogefüge gezielter beeinflussen zu können.

### Einteilung der Dentalgipse

In der Zahnheilkunde werden nach der aktuellen Europäischen Norm EN ISO 6873:200, die auch den Status einer Deutschen Norm besitzt, fünf Gipssorten unterschieden:

Für diese fünf Gipssorten werden in der oben genannten Norm sowohl allgemeine als auch typabhängige Mindestanforderungen definiert, die einzuhalten sind. Im Folgenden werden bei der Darstellung der Anforderungen an Dentalgipse neben den durch die Norm bestimmten Eigenschaften auch zusätzliche Anforderungen aufgeführt, die für moderne Dentalgipse von Bedeutung sind.

### Allgemeine Anforderungen

Typ	Bezeichnung	
1	Abdruckgips	
2	Modellgips	
3	Modellhartgips	
4	Superhartgips für Formen, geringe Expansion	
5	Superhartgips für Formen, hohe Expansion	

Dazu gehören:

- Die Qualität der Dentalgipse, die eine einheitliche Zusammensetzung aufweisen müssen und außer den Stellmitteln keine Fremdstoffe und Klumpen enthalten dürfen.
- Möglichst lange Lagerstabilität des Ausgangsmaterials. Ohne Veränderung der Eigenschaften innerhalb des angegebenen Verwendungszeitraums.
- Sehr gute Fließeigenschaften innerhalb der Verarbeitungszeit, keine Blasenbildung.
- Möglichst lange Verarbeitungszeit (ca. sieben Minuten).
- Relativ kurze Zeitspanne bis zum Ende des Abbindens, schnelle Entformbarkeit.
- Hohe Dimensionsstabilität, keine oder sehr geringe Abbindeexpansion (< 0,10 %).

- Hohe Detailgenauigkeit.
- Sehr gute Oberflächenbeschaffenheit, glatt und porenfrei, keine nachteiligen Beeinflussungen durch Abformmaterialien.
- Ausreichende Festigkeit, insbesondere Biegezug- und Druckfestigkeit.
- Homogene Farbverteilung.

### Spezielle Anforderungen

Auf Grund der unterschiedlichen Einsatzgebiete der verschiedenen Dentalgipstypen bestehen auch entsprechend dem Verwendungszweck spezielle Anforderungen. Dies betrifft beispielsweise bei Werkstoffen vom Typ 1 die höhere Fließfähigkeit und geringe Erstarrungszeit (2,5 bis 5 Minuten) sowie spezielle Anforderungen an die Detailwiedergabe.

Auch für die lineare Abbindeexpansion und die Druckfestigkeit sind Werte in Abhängigkeit von den Gipssorten nach der geltenden DIN vorgeschrieben:

Die Modellgipse müssen darüber hinaus hohen An-

Typ	Abbindeexpansion %	Druckfestigkeit MPa
1	0 – 0,15	4,0 – 8,0
2	0 – 0,30	> 9,0
3	0 – 0,20	> 20,0
4	0 – 0,15	> 35,0
5	0,16 – 0,30	> 35,0

forderungen an die Kantenstabilität bei der Präparation gerecht werden.

Für die Anwendung der CAD/CAM-Technik in Verbindung mit Fräseinheiten werden ebenfalls Gipsmodelle eingesetzt. Hierbei werden an das Material besondere zusätzliche Anforderungen gestellt. Dies betrifft vor allem optimal abgestimmte Oberflächen der Modelle zur Verhinderung von Reflexionen und die Identifizierbarkeit der Präparationsgrenzen.

### Richtige Verarbeitung schafft Qualität

Zusammenfassend ist festzustellen, dass eine Reihe von Dentalgipsen sehr gute Eigenschaften besitzen, die über den durch Normen vorgeschriebenen Anforderungen liegen.

Insgesamt besteht jedoch noch Bedarf an weiteren Verbesserungen der Systeme entsprechend den oben genannten Anforderungen. Außerdem muss an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass die Bereitstellung von Dentalgipsen, die alle Anforderungen erfüllen, noch keine Garantie für eine hohe Qualität des Zahnersatzes sind, denn auch die sachgerechte Verarbeitung hat einen entscheidenden Einfluss auf die Eigenschaften der Werkstoffe aus Dentalgipsen. ◀◀

Arbeitsweise

# Ästhetisch und effizient

**Effizientes Arbeiten hat wenig mit Geschwindigkeit zu tun, viel eher mit konsequenter und wohl überlegten Arbeitsschritten. Ein kleiner Mehraufwand während der Modellherstellung kann zeitintensive, teure und damit unnötige Kulanzarbeiten verhindern.**

Autor: ZTM Thomas Weiler, Dorsten

■ In der Modellherstellung, auch gerne Arbeitsvorbereitung genannt, liegt immer der Grundstein für eine präzise, ästhetisch hochwertige zahntechnische Arbeit. Natürlich fängt alles mit den angelieferten Unterlagen wie Präparation, Abdruckqualität oder Bissnahmen der Behandler an, doch möchte ich in diesem Beitrag lediglich den zahntechnischen Bereich darstellen.

Leider können sich viele Fehler einschleichen und diese führen unweigerlich zum Misserfolg. Die nicht erkannten Fehler produzieren also Stress, Zeitnot, weitere Kosten wegen einer Neuanfertigung, bestensfalls wegen einer Arbeit, die ausgebessert werden muss. Um effizient arbeiten zu können, müssen die eigenen Erwartungen an das Modell klar definiert sein.



(Abb. 1)

Zum Rauspülen der Gipsreste empfehle ich eine Dosierflasche.



(Abb. 2)

Eine gleichmäßige Höhe ist das Ziel.



(Abb. 3)

Erst jetzt kann der Gips gezielt bearbeitet werden.

## Allgemeine Vorbereitungen

Selbstverständlich kontrollieren wir alle angelieferten Unterlagen und desinfizieren diese zu unserer eigenen Sicherheit. Verpressungen, undeutliche Präparationsränder, Fehlstellen etc. sind auf den ersten Blick für das geübte Auge leicht zu erkennen und dennoch sollten wir im Hinblick einer späteren, konstruktiven Kritik mit dem Behandler ein Modell herstellen, damit auftretende Fehler besser zu begreifen sind. Mit einem fehlerhaften Abdruck kann kein präzises Modell und damit kein passender und hochwertiger Zahnersatz entstehen. Daraus resultieren Kulanzarbeiten, die mit einer guten Kommunikation zwischen Behandler und Zahntechniker verhindert werden können.

Bei rausgelöstem Abdruckmaterial oder freiliegenden Löffelrändern können wir nur bedingt etwas tun, zum Beispiel das gelöste Abdruckmaterial wenn möglich komplett aus dem Löffel entfernen, um es dann nach Beseitigung von Verpressungen/Retentionsnöpfen wieder lagerichtig mit Cyanacrylatkleber zu fixieren, was häufig bei perforierten Alginat-Abformungen auftritt. Bei freiliegenden Löffelrändern unbedingt diesen Bereich mit Wachs oder Knete ausblöcken, sonst ergeben sich bei dem Entformen unnötige Gipsausbrüche.

Eine Qualitätssteigerung hinsichtlich der Gipsmodell-Oberfläche bringt das Einstreuen von Gipspulver in den Abdruck, sowohl bei Alginaten, Hydrokolloiden und auch bei Silikon-, Polyetherabformungen. Das Gipspulver saugt Speichel-, Desinfektions- und/oder Alginsäurereste auf, welches nach ca. 50 Sekunden unter fließendem Wasser wieder herausgespült werden muss. Zum Rauspülen der Gipsreste eignen sich

Dosierflaschen besonders gut, da man mit diesen sehr gezielt arbeiten kann. Während der Einwirkzeit wird der Gips nach Herstellerangaben angerührt, damit hat man keine Zeit verloren, sondern Qualität gewonnen (Abb.1-4).

## Modellsysteme

Um wirtschaftlich arbeiten zu können, richtet sich die Herstellung eines Sägemodells natürlich an die Menge von Modellen, die täglich bewältigt werden muss. Jedes Modellsystem besitzt Vor- und Nachteile und als Laborinhaber wähgt man ab, welches unterm Strich für seine Situation am besten geeignet ist. Deshalb ist es schwer eine allgemeingültige Aussage zu treffen. Ich bevorzuge das Pin-Modell mit Gipssockel, deshalb zeige ich hierzu ein paar Tipps.

## Gipswahl und Verarbeitung

Bei der Wahl des Gipses geht es nicht nur um Härtewerte und Expansionswerte, sondern auch um eine Auswahl von Farben, die je nach eigener Vorliebe in das Gipsmodell integriert werden können. Auf diese Weise entstehen die unterschiedlichsten Farbkombinationen und dienen somit als Marketingstrategie bzw. Wiedererkennungswert für die Kunden.

Allgemeine Verarbeitungshinweise sind:

- Das Wasser abmessen, bewährt hat sich hier eine Haushaltswaage (vorher mit sauberem und trockenem Becher auf Null stellen), die ebenfalls zum Pulver abmessen benutzt wird, denn  $1\text{ g} = 1\text{ ml}$ ; das gilt jedoch nur für Wasser und nicht für Einbettmasseliquids (unterschiedliche Dichte).
- Das Gipspulver schräg in den Becher einstreuen, um trockenes Pulver bei Überdosierung sauber entfernen zu können. Man spricht hier auch von einer Sumpfzeit, weil genügend Zeit dafür gegeben ist.

Pro Zahnkranz genügen 100 g Superhartgips, diese werden mit mind. 19 ml, max. 21 ml destilliertem oder entmineralisiertem Wasser angerührt. Dies ist auf Grund einer gleichbleibenden Qualität unabdingbar, denn Leitungswasser ist großen Temperaturschwankungen und Qualitätsunterschieden (z.B. Kalkgehalt etc.) ausgesetzt, was sich negativ auswirkt. Die Wassermenge darf nicht willkürlich herauf- oder herabgesetzt werden, da die physikalischen Werte wie Härte und Expansion laut Hersteller nicht erreicht werden können.

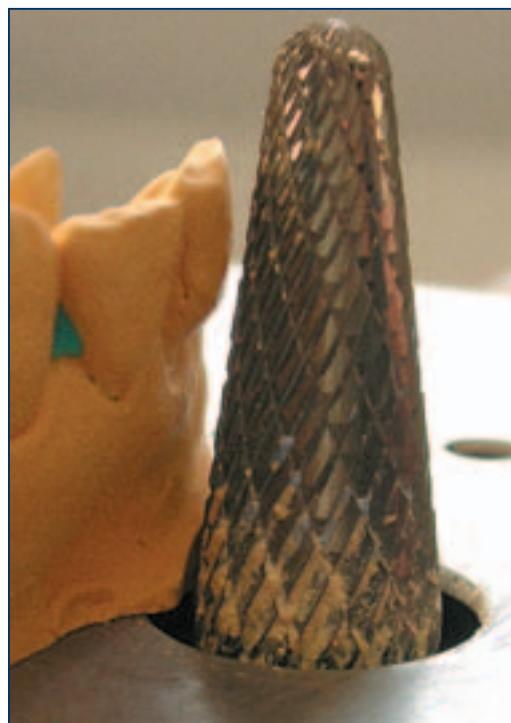
Alles, was uns vom Abdruck interessiert, befindet sich innerhalb der Löffelwände und damit ist bereits die Mindestbreite des Zahnkranzes bekannt. Nun fehlt nur noch die Höhe, die zwischen 0,5 – 1 cm über den Löffelrand betragen sollte, da sonst kein sauberes und sicheres Entformen möglich ist. Das blasenfreie Ausgießen gelingt nur mit der nötigen Konzentration auf den wesentlichen Bereich des Abdruckes, wo die Gipsmasse hineinlaufen soll und ist nicht von einer hohen Rüttelfrequenz abhängig.

Einen Spezial-Sockelgips (z.B. Suppensockler) mit geringerer Expansion als der Zahnkranzgips zu verwenden ist von Vorteil, denn je höher die Expansion desto größer die Spannungen zwischen den Pins bzw. Hülsen im Sockel. Beim Sägen lösen sich die Spannungen, die einzelnen Segmente richten sich nach den gesetzten Hülsen im Sockel und haben nicht mehr die ursprüngliche, exakte Position.

## Pin-System

Bei richtiger Anwendung des Blockpins/Pillarpins und in Abhängigkeit der Arbeit könnte man sogar auf ein Kontrollmodell verzichten, wenn es nur um die approximalen Kontaktbeziehungen geht. Auf Grund des interdentalen Stoppers – der Pin verbleibt dauerhaft im Gipssockel – wird die Beweglichkeit der Stümpfe/ Segmente nahezu ausgeschlossen.

Entscheidend ist auch die Art und Weise wie isoliert wird. Es ist immens wichtig, die Wirkungsweise der hauseigenen Isolierung zu kennen. Trägt diese eher auf oder zieht sie schnell in den Gips ein? Danach richtet sich das Applizieren. Deshalb hier unbedingt die



◀ (Abb. 4)  
Vorsicht mit dem  
Zahnkranzschieifer,  
hier muss mit dem  
Handstück ein gleich-  
mäßiger, konisch ver-  
laufender Rand erarbei-  
tet werden, ansonsten  
zerstört man wichtige  
Informationen.



◀ (Abb. 5)  
Vor dem Pinbohren mit  
Nassschleifpapier die  
Unterseite glätten, er-  
leichtert das spätere  
Trennen vom Sockel.

Herstellerangaben beachten! Eine zusätzliche Verbesserung bringt das Glätten der basalen Fläche mit Nassschleifpapier, sodass die Isolierung noch sauberer arbeitet (Abb. 5 bis 8).

### Trimmen

Es hat sich bewährt, die äußere Modellform rund zu gestalten, weil diese Form am schnellsten herzustellen ist. Man sollte jedoch unbedingt auf gleichmäßige Rundungen achten, sonst wirkt das Modell schnell



(Abb. 6) ▶

**Die interdental gesetzten Pins sind nur gesteckt nicht geklebt.**



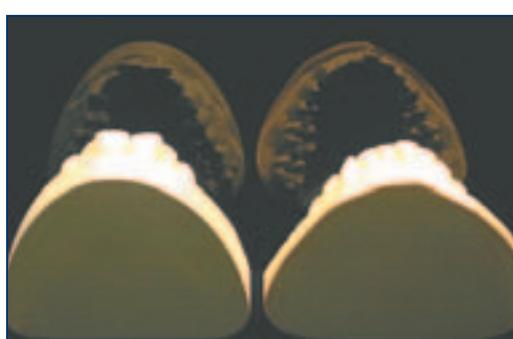
(Abb. 7) ▶

**Um ein sauberes Anlaufen des Sockelgipses zu erreichen, muss eine horizontale Ebene mit Knete und Wasserwaage ausgerichtet werden.**



(Abb. 8) ▶

**Nach dem Sockeln verbleiben die Pins im Sockel und bieten zusätzlichen Kippschutz.**



(Abb. 9) ▶

**Links ist ganz O.K., rechts ist voll daneben ...**

„vertrimmt“. Um die Form besser beurteilen zu können, betrachtet man die Unterseite des Modells, weil die Zahnformen durch ihren Schattenwurf die Augen von der äußeren Form ablenken (Abb. 9).

Übrigens dürfen auch Kontrollmodelle sauber getrimmt werden. Eine neue Trimmerscheibe (ich empfehle mindestens eine halbdiamantierte Trimmerscheibe) bringt nicht nur eine glatte saubere Oberfläche hervor, sondern trägt auch dazu bei, dass die Modelle wesentlich schneller bearbeitet werden können – die Benutzer einer alten Korundscheibe wissen was ich meine ... Abhilfe schafft ein Nassschleifpapier mit 600er–800er Körnung, auch um die Zahnkranzunterseite zu glätten. Es funktioniert!

### Artikulation mit Wölkchen

Beim Artikulieren kommt es darauf an, einen Spezialartikulationsgips zu verwenden, denn hier machen sich Expansionswerte in der Okklusion sichtlich bemerkbar. Die Expansion kann sich so weit erhöhen, dass sich der Inzisalstützstift des Artikulators vom Führungsteller abhebt. Falls das passiert, muss neu einarbeitet werden. Die Gründe für dieses Phänomens sind klar: hohe Expansionswerte (z.B. Alabastergips), zu wenig Wasser benutzt (Zeitmangel...), zu hohe Distanzen überwunden (je mehr Gips, desto höher die Expansionswerte), zu viel Gips verwendet (damit alles von Kante zu Kante sauber verschmiert werden kann) oder wenn's zu wenig war wird später nochmals etwas nachgeschmiert (Sekundärexpansion). Glücklicherweise gibt es eine Schraube, und wenn man die löst, ist der Stift wieder unten. So schnell wie der Stützstift nach unten fährt, saust auch die Qualität der Arbeit nach unten.

Die schnellste und sauberste Methode die Modelle, im Artikulator einzusetzen, ist das wolkenförmige Einartikulieren. Das bringt mehrere Vorteile:

- ▶ gezielter Gipsverbrauch
- ▶ keine Schmierereien an Modellen oder Artikulator
- ▶ stressfreies Arbeiten, da keine Fehlstellen ausgebessert werden müssen
- ▶ die Hände und/oder Kittel bleiben sauber
- ▶ effizientes, schnelles Artikulieren von mehreren verschiedenen Modellen möglich
- ▶ Gips kann exakt nach Herstellerangabe angerührt werden und bringt somit eine gleichbleibende Qualität.

Bei so vielen Vorteilen gibt es doch einen Nachteil: Bei Prüfungsmodellen muss vorher geklärt werden, wo der Prüfungsstempel Platz finden soll.

Das Geheimnis eines schönen Wölkchens liegt in dem richtigen Mischungsverhältnis (Herstellerangaben beachten). Ist der Gips zu trocken, entstehen Risse und „Blitze“ beim Zusammenfügen des Artikulatorteils und dem Modell. Die Menge muss vorher nach Augenmaß bestimmt werden. Ebenso wichtig ist die Handhabung des Gipsspatels. Er muss beim Applizieren des Gipses senkrecht gehalten und der Gipsbrei

**Kontakt:**  
**ZTM Thomas Weiler**  
 [zaehnsation]  
 zahntechnik GmbH  
 Hervesterstraße 34 a  
 46286 Dorsten  
 Tel.: 0 23 69/69 72

unter Bewegung verteilt werden, nur so schafft man glatte und blasenfreie Wölkchenränder. Darüber hinaus sollte man den Spatel immer wieder unter Bewegung zur Mitte zurückführen, denn beim Herausziehen des Spatels entstehen durch Adhäsion die „Zipfelmützen/Blitze“, die auf Grund ihrer Zentrierung beim Zusammenfügen der Teile verschwinden (Abb. 10).

Als Hilfsmittel sei hier noch die Softknete erwähnt, mit der man die Modelle im Artikulator ausrichten kann, mittelwertig oder als Unterstützung für Gesichtsbögen, um dann stressfrei das Oberteil festzusetzen.

### Kontrollmodell versus Zahnfleischmaske

Kann keine flexible Zahnfleischmaske angefertigt werden, sollte es, falls keine Blockpins verwendet wurden, Minimalstandard sein, ein Kontrollmodell aus Gips anzufertigen. Dieses sollte nicht nur für die approximalen Kontakte und Randschlüsse benutzt werden, sondern auch Emergenzprofil, Papillenverlauf und Hygienefähigkeit überprüfen. Diese Kriterien sind entscheidend für eine präzise, ästhetisch

hochwertige zahntechnische Arbeit und deshalb ist es durchaus wichtig, ein exaktes Zweitmodell bzw. ein Kontrollmodell zu besitzen, das diese Informationen besitzt. Der Vorteil einer flexiblen Zahnfleischmaske ist die ästhetische Wirkung der Gesamtarbeit auf dem Meistermodell inklusive der eben erwähnten Kontrollmöglichkeiten. Der Nachteil liegt in der zeitintensiveren Herstellung. Somit bleibt es jedem selbst überlassen, welchen Weg man gehen möchte.

Doch Vorsicht, das Ausgießen des Präparationsabdruckes für ein Kontrollmodell darf frühestens 50 Minuten nach der Zahnkränzenteilformung vorgenommen werden, denn das Abdruckmaterial muss sich erst wieder zurückbilden, da der Gips expandiert ist und somit die Abformung vergrößert bzw. gestaucht hat.

Füllt man in dieser Phase Gips ein, erhält man mit 100%iger Sicherheit ein anderes Modell. Erkennbar ist dies häufig an vollkommen unterschiedlichen Kontaktstellen sowie einer mangelhaften Brückenpassung, denn man erhält ein voluminöseres Modell im Vergleich zum Original. Etwas Geduld zahlt sich also aus (Abb. 11).

### Finish

Patientenname, Laborname, Symbole etc. können mit einer Gravurtechnik (mit kleinem Rosenbohrer Bleistiftzeichnungsausfräsen) eingearbeitet und später mit andersfarbigem Gips aufgefüllt werden. Dies ist überwiegend zur eigenen Motivation gedacht oder für Schaumodelle geeignet, um einen Eye-Catcher zu gestalten. Für den alltäglichen Ablauf ist es sicherlich zu viel verlangt, aber wer detailverliebt ist und ein wenig Zeit investiert, kann somit zusätzlich Akzente setzen.

Beim Finish eines Modells bitte Folgendes beachten: Erst wenn die Arbeit das Labor verlässt wird mit dem Dampfstrahler das Modell gesäubert, da dieser bei energischem Gebrauch die Gipsoberfläche zerstören kann. Trägt man etwas Vaseline auf die getrimmten Flächen auf, bringt das einen seidenmatten Glanz und die Gipsfarben wirken intensiver (sieht jedoch nur bei einem glatten Schliffbild der Trimmerscheibe gut aus). Unterstützend kann man hier vorher mit Nassschleifpapier die Oberfläche glätten, das geht schneller als es sich anhört und bringt optisch viel.

Auch der Artikulator muss sauber sein, was eigentlich eine Selbstverständlichkeit ist.

Somit erreicht ein harmonisches Gesamtwerk den Kunden, das ihn durch Sauberkeit, Ästhetik und Präzision auf den ersten Eindruck überzeugt.

Nur auf präzisen Modellen können exakte zahntechnische Arbeiten hergestellt werden und damit sollten wir die Modellherstellung als ersten, qualitativen Schritt zu einer hochwertigen Arbeit sehen, verstehen und umsetzen. Ästhetische und effiziente Modellherstellung und es geht doch! (Abb. 12) ◀◀



(Abb. 10)  
**Der Spatel muss immer zur Mitte zurückgeführt werden.**



(Abb. 11)  
**Für ein getrimmtes Kontrollmodell braucht man nicht viel Zeit.**



(Abb. 12)  
**Ob alltägliche Arbeiten oder Schaumodelle; farbige Gipse veredeln jedes Meistermodell.**





Arbeitsablauf

# Ein optimales Modell formen und herstellen

Im Laboralltag treten immer wieder Probleme in der Arbeitskette Abformung und Modellherstellung auf. Dieser Schnittstelle zwischen Praxis und Labor kommt eine Schlüsselrolle für alle weiteren zahntechnischen Arbeiten zu.

Autor: Christian Rehse, Goslar



Alginatabdruck

Um allen Anforderungen gerecht zu werden, stehen für die zahnärztliche Abformung der Hart- und Weichgewebe in der Mundhöhle eine große Anzahl verschiedener Abformmaterialien zur Verfügung, die jedoch unterschiedliche Anforderungen an das Ausgießen mit Dentalgipsen stellen.

Ohne eine klare Zuordnung des vorliegenden Abdruckmaterials und einer gezielten Vorbereitung können die Zahnarzthelferin, der Zahntechniker oder die Gipsfachkraft keine dimensionsgenauen Gipsmodelle mit fehlerfreien Oberflächen herstellen. Oft wird die Fehlerursache bei den Dentalgipsen vermutet, liegt jedoch in der Regel bei der unzureichenden Vorbereitung oder Behandlung des Abdrucks.

## Sparsam anrühren

Grundsätzlich sollte nur eine Gipsmenge angerührt werden, die für zwei bis drei Abdrücke reicht. Das Ausgießen der Abformung muss innerhalb der Verarbeitungszeit des Dentalgipses erfolgen. Setzt bereits die Kristallbildung des Gipses ein, besteht die Gefahr, dass bei einsetzender Erstarrung, trotz Vibrierens, feine Details nicht mehr exakt reproduziert werden, die Blasenbildung verstärkt und die Druckfestigkeit gemindert wird. Gibt der Hersteller die Verarbeitungszeit nicht an, kann als Faustregel die Hälfte der Erstarungszeit angenommen werden.

## Die vier Hauptgruppen und ihre exakte Verarbeitung

Die am stärksten verbreiteten Abformmaterialien lassen sich in die vier Hauptgruppen Alginat, Polyäther, Hydrokolloide und A-Silikone einordnen.

### Alginat

Nach wie vor werden am häufigsten Alginat auf Grund ihrer einfachen Handhabung und Preiswürdig-



Volumenveränderung durch falsche Lagerung in feuchten Tüchern.



Algipart



Zerstörte Gipsoberfläche durch Alginsäure.

keit verwendet. Die Abformungen sind feucht und weich, da sie je nach umgebendem Milieu Wasser aufnehmen und abgeben. Alginatabdrücke müssen sofort mit Dentalgipsen ausgegossen werden, um Volumenveränderungen zu vermeiden. Damit der Dentalgips einwandfrei kristallisiert kann, ist neben der restlosen Entfernung von Speichel- und Blutresten eine Neutralisierung des Abdruckes durchzuführen. Bei Austreten der gegenüber Gips aggressiven Alginatsäure oder starken Unterschieden in den pH-Werten zwischen Alginat und Gips kommt es zu Grenzflächenreaktionen mit Beeinträchtigung der Oberflächengüte. Diese rauen Modelloberflächen und Ausblühungen können durch geeignete Neutralisationsmittel (z.B. Neutralgin) verhindert werden. Der gleiche Effekt wird durch kurzfristiges Einlegen des Abdruckes (max. 3 Min.) in gipshaltiges Trimmerwasser oder Ausspülen mit einem flüssigen Gipsbrei erreicht. Das Trimmerwasser darf jedoch nur Gipsreste und keine anderen Stoffe enthalten.

### Hydrokolloide

Hydrokolloide gehören zu den genauesten Abformmaterialien. Trotzdem haben sie auf Grund des Verarbeitungsaufwandes an Marktbedeutung stark verloren. Der Techniker erkennt sie am Wasserröhrchen (vergleichbar mit Alginat) des Abdrucklöffels. Der Abdruck aus Hydrokolloiden kann ansonsten wie der Alginatabdruck vorbehandelt werden. Auch Hydrokolloide müssen sofort ausgegossen werden, ansonsten treten starke Volumenveränderungen durch Schrumpfung auf.

### Polyether

Diese Abformmassen besitzen ebenfalls ein ausgezeichnetes Dimensionsverhalten und sind an ihren hydrophilen Eigenschaften erkennbar (Wassertropfen verläuft). Sie eignen sich gut für die restaurative Zahnheilkunde, jedoch gibt es auf dem Markt



**A-Silikonabdruck.**



**Polyetherabdruck.**



**Durch Schrumpfung zerstörte Oberfläche.**

keine knetbaren Polyether, sodass bestimmte Abformtechniken nicht möglich sind. Bei starken Blutungen oder Speichelfluss sind sie wegen des hydrophilen Verhaltens kontraindiziert. Beim Ausgießen sind Speichel- und Blutreste unter fließendem Wasser zu entfernen. Die Abdrücke sollten frühestens nach drei Stunden ausgegossen werden, da das Material genügend Zeit zur Rückstellung von Verzerrungen aus der Entformungsphase benötigt. Die Abformung sollte nicht ganz trocken geblasen werden, da ansonsten Gips in die Oberfläche einziehen kann.

#### **A-Silikone**

Wasserabweisend bzw. hydrophob (Wassertropfen perlen ab) sind die heute stark verbreiteten Abformmaterialien auf der Basis additionsvernetzender Silikone (A-Silikone). Sie sind im Gegensatz zu den früheren kondensationsvernetzenden Silikonen (C-Silikone) ohne Volumenveränderung präzise und unempfindlich. Für die Rückstellung von Verzerrungen aus der Entformungsphase benötigt dieses Material mindestens drei Stunden. Erst danach sollte der Abdruck mit Dentalgips ausgegossen werden. A-Silikone sind sehr gipsverträglich und erzielen passgenaue Modelle mit sehr glatten Oberflächen. Alkoholfreie Verlaufsmittel fördern das Fließverhalten der Modellgipse.

Einige Hersteller fügen den A-Silikon-Abformmassen Tenside zu, um diese zu hydrophilisieren. In wissenschaftlichen Untersuchungen konnte ge-

zeigt werden, dass diese oberflächenaktivierten Silikone die Herstellung optimaler Gipsmodelle positiv beeinflusst.

#### **Wie gieße ich richtig aus?**

Grundsätzlich sollte der Dentalgips unter leichtem Vibrieren auf dem Rüttler in kleinen Portionen von der Seite der Abformung eingefüllt werden, damit weder Luft noch überflüssiges Wasser eingeschlossen werden können. Grundsätzlich darf der Abdruck nach Ende der Verarbeitungszeit des Gipsses nicht mehr vibriert werden, da die Gefahr besteht, dass die Bildung der Kristalle und damit die Festigkeit des Dentalgipses behindert wird. Es ist empfehlenswert, während der Erstarrung des Dentalgipses die ausgegossene Abformung mit den Zahnkronen nach unten zu legen, durch die bessere Sedimentation wird die optimale Gipshärte im Abdruck erreicht und das Austrocknen kann über die größere Oberfläche zügig erfolgen.

#### **Zur richtigen Zeit entformen**

Das erstarrte Modell sollte auf keinen Fall vor Ablauf von 30 Minuten nach dem Ausgießen aus der Abformung genommen werden. Alginat- und Hydrokolloidabformungen dunsten jedoch Wasser aus und verlieren an Elastizität. Außerdem reagieren sie, wenn sie nicht neutralisiert sind, aggressiv

>> ALLES AUF EINEN BLICK				
Material	Alginate	Hydrokolloide	Polyether	A-Silikone
Produkt-erkennung	Feucht, weich, empfindlich, zerbrechlich	Wie Alginate, am Wasserröhrchen des Abdrucklöffels erkennbar	Wasserfreundlich, hydrophil, Wassertropfen verläuft	Wasserabweisend und hydrophob, Wassertropfen perlen ab
Eigenschaften	Durch Feuchtigkeitsabgabe treten Schrumpfungen auf. Sofort ausgießen. Nicht dauerhaft lagerbar, max. 1 Std. feucht halten.	Sofort ausgießen, ansonsten starke Volumenveränderungen.	Bei starken Blutungen oder Speichelfluss wegen hydrophiler Eigenschaften nicht geeignet. Nicht feucht oder zusammen mit Alginatabdrücken verpacken.	Ohne Volumenveränderungen formstabil und unempfindlich, Vorsicht bei C-Silikonen – nur 6 Std. lagerbar.
Vorbereitung	Restloses Entfernen von Speichel- und Blutresten. Neutralisieren durch Einlegen (nur 3 Min.) in Trimmerwasser, Gipspulver, Neutralgin.	Restloses Entfernen von Speichel- und Blutresten. Neutralisieren durch Einlegen (nur 3 Min.) in Trimmerwasser, Gipspulver, Neutralgin.	Restloses Entfernen von Speichel- und Blutresten. Frühestens nach 3 Std. ausgießen, nicht trocken blasen, sonst zieht Gips in die Oberfläche.	Restloses Entfernen von Speichel- und Blutresten. Erst nach 3 Std. ausgießen.

gegenüber Dentalgipsen, daher muss die Entformung nach 30–40 Minuten vorgenommen werden. Bei allen anderen Abformmaterialien wirkt sich eine spätere Modellentnahme bis zu einer Stunde positiv aus und mindert die Gefahr des Abbrechens der Zähne.

### Aus der Trickkiste erfahrener Techniker

Das Sägen, Präparieren und Beschleifen der Zahnkränze sollte am besten innerhalb von zwei Stunden nach dem Entformen erfolgen. In dieser Zeit schadet auch der kurzfristige Wasserkontakt beim Trimmen nicht. Müssen Modelle zu einem wesentlich späteren Zeitpunkt gesägt oder präpariert werden, kann man durch kurzes Wässern Abplatzungen verhindern. Allerdings steigt durch das Wässern die Expansion des Gipses wiedergeringfügig an. Die laborüblichen und oft unvermeidbaren Behandlungen sollten mit großer Vorsicht durchgeführt werden und Gipsmodelle keinesfalls schockartigen Temperaturveränderungen ausgesetzt werden. Um Abplatzungen oder die völlige Zerstörung des Modells zu verhindern, ist ein vorheriges Tempern für wenige Minuten in ca. 50 Grad warmem Wasser zu empfehlen. Erfahrene Techniker legen alte Gipsmodelle in das Wasser. Dadurch wird dieses mit Kalziumsulfat gesättigt und mindert damit die Auswaschungen der feinen Details an der Oberfläche des Modells. Abdampfen zu Reinigungszwecken kann zu einem Oberflächenabtrag führen. In vielen Fällen ist Säubern mit der guten alten weichen Bürste und Seifenlauge die bessere Methode.

### Qualität beginnt bei der Modellherstellung

Moderner Dentalgips ist ein vielseitig einsetzbarer optimaler Modellwerkstoff. Beachten Sie bei der Verarbeitung die Eigenarten dieses nach wie vor wichtigsten Modellmaterials und halten Sie Herstelleranweisungen ein. Mit dem nötigen Fachwissen und wenig Aufwand können auch Sie Modelle mit optimaler Qualität herstellen. ◀◀

### >> KONTAKT

**ERNST HINRICHSGmbH**  
Dental- und Gipspräparate  
Christian Rehse, Geschäftsführer  
Borsigstraße 1  
38644 Goslar  
Tel.: 0 53 21/5 06 24  
Fax: 0 53 21/5 08 81  
E-Mail: christian.rehse@hinrichs-dental.de

**KENNZIFFER 0571 ▶**

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

# everStick® Verstärkungsfasern

dienen als Verstärkung und Gerüst für alle Kunststoffe. Sie ermöglichen intraorale Komposit-Brücken, laborgefertigte Brücken- und Maryland-Kleberestaurierungen. Auch die einfache Verstärkung von Provisorien und Prothesenbasen ist so möglich.

Neben everStick® C&B Faserbündeln steht mit everStick® NET ein Material zur Verstärkung von Kronengerüsten und mit everStick® PERIO eine Schienungsfaser für gelockerte Zähne zur Verfügung.

---

### everStick® Post

der erste „individuelle“ Glasfaserstift kann nach Bedarf angepaßt werden.

0.9 mm  
1.2 mm  
1.5 mm

PMMA-beschichtete und in lichthärtendes Komposit eingebettete formbare Glasfaserbündel in 3 Stift-Durchmessern.

Leicht an jede Kanalform adaptierbar. Formen und anpassen, aushärten, zementieren und aufbauen. Aufbau, Stift und Dentin verbinden sich chemisch = eine spaltfreie Restauration mit höchster Retention.

Fordern Sie noch heute unsere everStick®-Broschüre an, die Ihnen die unglaublichen Möglichkeiten von everStick® erläutert!



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

POSTFACH 10 08 29, D-51308 LEVERKUSEN  
TELEFON: 0 2171/70 66 70, FAX: 0 2171/70 66 66  
e-mail: info@loser.de



Neuer Nanofüller

# Kunstvolle Arbeiten mit neuem Komposit

**Die neue Sorte von Kompositmaterialien mit sehr kleinen Füllstoffpartikeln ermöglicht Zahnärzten sowohl belastbare als auch lebensechte ästhetische Restaurationen herzustellen. Diese neuen Komposit-Typen mit der Bezeichnung „nanogefüllte Komposite“ versprechen bessere Polierbarkeit, langlebigen Hochglanz, bessere Handhabung und hohe Festigkeit.**

Autor: Dr. Christopher CK Ho, BDS Hons, Sidney/Grad Dip Clin Dent, Sidney



(Abb. 1) ▶  
Präoperative Beurteilung und Farbauswahl.



(Abb. 2) ▶  
Diagnostisches Wax-up.



(Abb. 3) ▶  
Anlegen des Kofferdamms.

■ Premise der Firma KerrHawe ist das dritte nanogefüllte Komposit aus dieser neuen Klasse von Materialien. Es zeigt sehr beeindruckende Eigenschaften. Viel kleinere Füllerpartikel (0,02 Mikron im Vergleich zu 0,4–1 Mikron bei den Hybridkompositen) führen zu einem höheren Füllergehalt von etwa 84 % nach Gewicht und 69 % nach Volumen. Dieser höhere Füllergehalt ermöglicht eine sehr viel geringere Schrumpfungsrate, die KerrHawe mit 1,6 % angibt. Der höhere Fülleranteil erlaubt auch eine bessere Politur, wobei die Restauration den Hochglanz leichter annimmt und behält, ohne dass er auf lange Sicht spürbar nachlässt.

Mit der kleineren Partikelgröße gibt es einen eher chamäleonartigen Effekt mit stärkerer Streuung des Lichts. Wenn sichtbares Licht auf die Füllerpartikel mit 0,02 Mikron trifft, wird es deutlich stärker gestreut als bei einem Komposit mit größeren Partikeln. Einen Großteil der Streuung ermöglicht der natürliche Zahn selbst. Mehr Streuung bringt zwei wesentliche Vorteile mit sich. Erstens erlaubt sie eine hervorragende Anpassung der Restauration (den „Chamäleon-Effekt“) und zweitens ergibt sie eine lebendige Ästhetik. Der andere Vorteil ist, dass die Festigkeit auch bei der verbesserten Ästhetik nicht beeinträchtigt wird, mit einer Biegefesteitk (128 MPa) ähnlich der vieler Hybridkompositen. Dies ist sehr viel versprechend, da wir mit diesem Material nun offensichtlich ein echtes Universalkomposit zur Verfügung haben, das für posteriore und anteriore Restaurationen verwendet werden kann, ohne die Nachteile, die wir bei mikrogefüllten und Hybridkompositen zu akzeptieren gelernt haben.

Bei der Herstellung einer lebendigen, natürlich aussehenden Restauration ist es wichtig, immer

daran zu denken, dass Zähne polychromatisch sind und einen dreidimensionalen Effekt haben. Mit Premise können wir unsere Kompositrestaurierungen so schichten, dass wir die natürliche Zahnsubstanz nachahmen. Wir können sukzessive Schichten von Dentin, Schmelz und Transparenzen sowie Effekte mit optischen Eigenschaften aufbauen, die das Licht wie natürliche Zähne reflektieren, brechen, absorbieren und übertragen. Das Schichten unserer Füllung reduziert die Polymerisationsschrumpfung und verbessert die Ästhetik der Restauration. Das folgende Beispiel beschreibt die Verwendung des direkten Komposit für die Verblendung der Frontzähne zur Verbesserung der Ästhetik des Patienten.

## Schrittweises Vorgehen

1. Präoperative Beurteilung und Farbauswahl: Vor der Restauration der Zähne wurde eine vollständige Anamnese aufgenommen und eine umfassende Untersuchung durchgeführt. Die Faktoren, die die Schädigung der Zähne und Okklusion verursachten, wurden beurteilt, und der Behandlungsplan enthielt

zusätzliche Behandlungsschritte, die nach der Restauration der Frontzähne erfolgten und nicht in den Rahmen dieses Artikels gehören. Die Auswahl der Farbe sollte zu Beginn der Sitzung und vor dem Legen des Kofferdamms erfolgen, um eine falsche Farbanpassung auf Grund der Dehydrierung und anschließenden Erhöhung des Farbwerts zu vermeiden. In diesem Fall wurde eine hellere Farbe gewählt, um das ästhetische Gesamtergebnis zu verbessern.

2. Diagnostisches Wax-up: Es wurde ein diagnostisches Wax-up des Falls durchgeführt, da der Patient eine gleichmäßige Symmetrie der Zähne in Verbindung mit einer verbesserten Lachlinie wünschte.

3. Anlegen von Kofferdam: Die Zähne wurden mit Kofferdam isoliert, um eine angemessene Trockenlegung zu erreichen. Dabei wurde der Kofferdam über den gesamten Zahnbogen gelegt und der Gaumen mit einer Watterolle sowie Bissregistrierungsmaterial versiegelt, um freien Zugang zu allen Frontzähnen zu schaffen. Dies ermöglicht einen Schutz vor Kontamination durch Blut, Speichel und Sulkusflüssigkeit, um eine optimale Haftung unserer Bondingmittel zu gewährleisten.



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9

► (Abb. 4)  
**Entfernung alter Füllungen und/oder Karies.**

► (Abb. 5)  
**Jeder Zahn wird einzeln angeätzt.**

► (Abb. 6)  
**Die erste Schicht**  
wurde auf den Silikonschlüssel appliziert und an die Zahnsubstanz gedrückt.

► (Abb. 7)  
**Als dritte Schicht**  
folgt die Kernfarbe des Komposit.

► (Abb. 8)  
**Aufbau** der künstlichen Schmelzschicht.

► (Abb. 9)  
**Die anderen Zähne**  
wurden auf die gleiche Weise aufgebaut und die Restaurationen ausgearbeitet sowie poliert.



**Dr. Christopher CK Ho,**  
BDS Hons, Sidney

Dr. Christopher Ho erhielt seinen Grad als Bachelor in Zahnärztlicher Chirurgie mit First Class Honours 1994 von der University of Sydney und schloss 2001 seine Weiterbildung in Klinischer Zahnheilkunde im Bereich orale Implantate mit Diplom ab. Er ist aktives Mitglied der Ausbildungsfakultät und an der Lehre und Schulung in Kursen über restorative Zahnheilkunde beteiligt. Gegenwärtig ist er Clinical Associate der Faculty of Dentistry an der Universität Sydney. Neben seiner Tätigkeit in der Ausbildung von Studenten hat er in und außerhalb von Australien Vorträge und fortlaufende Weiterbildungskurse über ein breites Themenspektrum im Zusammenhang mit kosmetischer und Implantat-Zahnheilkunde gehalten. Er führt eine erfolgreiche Privatpraxis mit den Schwerpunkten umfassende ästhetische Zahnheilkunde und Implantologie in Sydney, Australien.

4. Matrize aus Silikonnetzmasse: Es wurde ein Silikonschlüssel des diagnostischen Wax-ups zur Übertragung der neuen Längen und Dimensionen auf die direkten Veneers angefertigt. Dieser Silikonschlüssel wird einprobiert, wobei möglicherweise noch Überstände entfernt werden müssen, damit er genau passt.

5. Die Entfernung alter Füllungen und/oder von Karies wird mit rotierenden Instrumenten vorgenommen. Dabei wird jegliches kariöses Dentin zusammen mit Kompositresten und Verfärbungen entfernt. Die Präparation umfasst nur erkrankte Zahnsubstanz, und die adhäsive Präparationsform erhält so viel gesunde Substanz wie möglich.

6. Jeder Zahn wurde dann einzeln anhand der „Total-Etch-Technik“ mit 37%iger Phosphorsäure auf Schmelz und Dentin für nur 15 Sekunden angeätzt. Die Nachbarzähne werden mit einem Zelluloidstreifen isoliert, damit nicht versehentlich Ätzmittel auf sie gelangt. Anschließend wurde der Zahn gründlich mit Wasserspray abgespült und feucht belassen. Mit einem Einmalapplikator wurde für 20 Sekunden Optibond Solo Plus (KerrHawe) aufgetragen. Dies wird mit bürstenden Bewegungen durchgeführt und hinterlässt eine glänzende Dentinoberfläche als sichtbares Zeichen der richtigen Imprägnierung. Das Bonding wird lichtgehärtet.

7. Die erste Schicht wurde auf den Silikonschlüssel appliziert und an die Zahnsubstanz angedrückt. Dieser erste Schritt erfolgte mit einer transparenten Schicht Premise als Ersatz für den Schmelz.

8. Die nächste Schicht bestand aus opakem Komposit als Ersatz für die Dentinschicht. Sie soll das Durchscheinen oder die Transparenz verhindern, die auftreten kann, wenn die Restauration im Inneren nicht über eine ausreichende Opazität verfügt. Diese opake Schicht ist besonders wichtig bei großen Klasse-III- oder -IV-Restaurationen oder wenn, wie in diesem Fall, die Restauration mit einer Verlängerung des Zahns verbunden ist.

9. Als nächste Schicht folgt die Kernfarbe des Komposit. In diesem Fall wurde eine Schicht A2-Komposit im zervikalen Drittel gelegt, mit einem allmählichen Übergang zu A1 in Richtung Schneidekante. Die Adaptation des Komposit wird mit Malpinseln und einem dünnen flachen Kunststoffinstrument durchgeführt. Das Komposit wurde so aufgetragen, dass inzisal Dentinzapfen entstanden, wie auf der Abbildung zu sehen, was durch eine zusätzliche Tiefeinwirkung zur Dreidimensionalität der Restauration beiträgt. Verschiedene Farbmassen (Color Plus – KerrHawe) wurden dann auf die Restauration appliziert, um dem Zahn natürlich aussehende optische Effekte zu geben. Gelbe Farbmasse wird in den Approximalbereichen aufgetragen, blaue und graue Transparenzen in der Inzisalregion und weiße Farbmasse direkt an der Schneidekante, um einen „Lichtkranzeffekt“ zu simulieren. Auf die Oberfläche des Kernkomposit wurde ebenfalls eine sehr diffuse

Schicht weißer Farbmasse appliziert, um den Farbwert der Restauration anzuheben.

10. Aufbau der künstlichen Schmelzsicht: Es wurde bereits gesagt, dass die Farbe eines Zahnes vom Dentin kommt, wobei der Schmelz wie ein Faseroptikbündel zur Lichtübertragung wirkt. Deshalb ist die letzte Schmelzsicht eine transparente Schicht. Eine abschließende Schicht transparentes Premise wurde also nun über die Körperfarbe des Komposit und die eingebrachten Farbmassen gelegt. Auf Grund ihrer Transparenz erlaubt sie das Durchscheinen der Farbe des darunter liegenden Füllungsmaterials und der Farbmassen und gibt dem Zahn eine realistische Tiefe und Farbe mit all den optischen Charakteristika in einem natürlichen Zahn.

11. Die anderen Zähne (14–24) wurden auf die gleiche Weise aufgebaut und die Restaurationen ausgearbeitet sowie poliert, um die Form, Kontur und den Glanz der natürlichen Bezahlung wiederherzustellen. Die initiale Konturierung wird mit mehrfach gerillten Finierern und Finierscheiben für die approximalen Konturen vorgenommen. Alle Bereiche der Restauration werden poliert und die Füllungen auf okklusale Interferenzen überprüft. Dann werden alle Ränder mit 37%iger Phosphorsäure angeätzt und es wird ein Oberflächenversiegler (Optiguard) aufgetragen und ausgehärtet, um jegliche Mikrofrakturen zu versiegeln, die während der Ausarbeitung entstanden sind. Die Politur wird mit Silikongummispitzen und Occlubrush (Hawe-Neos) durchgeführt, wobei die Oberflächenstruktur und -anatomie erhalten bleibt. Mit diesen Ausarbeitungsverfahren werden eine hervorragende Politur und ein exzenter Hochglanz erreicht, die bisher nur an unversehrten Zähnen oder Keramikrestaurationen zu sehen waren.

## Zusammenfassung

Dieser Artikel beschreibt die Verwendung eines nanogefüllten Komposit und demonstriert die adhäsive Schichttechnik, die die Morphologie und Ästhetik natürlicher Zähne wiederherstellen kann. Premise besitzt exzellente physikalische Eigenschaften mit ultra-niedriger Schrumpfung und einer Festigkeit ähnlich der von Hybridkompositen. Es verfügt über eine sehr gute Polierbarkeit und hervorragende Handhabungseigenschaften, da es modellierbar und nicht klebrig ist. Erste klinische Versuche zeigen herausragende Resultate; die langfristige Haltbarkeit dieser Restaurationen muss jedoch noch in künftigen klinischen Studien beurteilt werden.

Die neue Sorte nanogefüllter Komposit mit kleinen Partikelgrößen, -formen und -zusammensetzungen bieten eine sehr hohe Polierbarkeit, die mit der von Zahnschmelz vergleichbar ist, und durch die Weiterentwicklung der physikalischen und optischen Eigenschaften kann der Zahnarzt natürliche Ästhetik bei anterioren und posterioren Restaurationen wiederherstellen. ◀



SHOFU-Referententreffen

# Erster internationaler Workshop in Frankreich

**Der Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH Wolfgang van Hall hat erstmalig die europäischen Referenten in das stilvolle Schulungslabor von Dominique Olivier in Nevers, Frankreich, zum Ideen- und Erfahrungsaustausch eingeladen. Seit der IDS 2003 hat das Unternehmen für den Verblendbereich mehrere Innovationen auf den Markt gebracht und so lag es nahe, dass man sich nach mehr als einjähriger Erfahrung mit diesen Werkstoffen zu einem Informationsaustausch traf.**

Autor: ZTM Ingo Scholten, Ratingen

■ Die **Schwerpunkte** dieses Zusammentreffens wurden auf die Anwendungsmöglichkeiten mit den VINTAGE AL, den VINTAGE LF sowie den VINTAGE Press Keramiksystemen gelegt. Jeder Kollege hat damit seine eigenen Erfahrungen gemacht und so pflegte man bereits beim gemütlichen Get-Together in einem typisch französischen Landrestaurant den fachlichen und persönlichen Austausch bei gutem Rotwein und lokalen Spezialitäten. Die meisten Teilnehmer der Gruppe kannten sich bereits viele Jahre, aber auch Neueinsteiger wurden schnell in die Runde integriert und nahmen rege an den Diskussionen teil. In alphabetischer Reihenfolge bestand die Gruppe aus folgenden Personen:

- Bernhard Egger, Füssen, Deutschland
- Dominique Olivier, Nevers, Frankreich
- Dr. Loris Prosper, Monza, Italien
- Elias und Maria Psarris, Athen, Griechenland
- Edwin Uytewaal, Soest, Niederlande
- Francesco Vincenti, Noia, Italien
- sowie dem italienischen Vertriebspartner Dr. Riccardo Illic, dem Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH



Wolfgang van Hall, und dem technischen Leiter Ingo Scholten.

Am nächsten Morgen eröffnete Wolfgang van Hall das Treffen mit einer Ansprache, in der er auf die Wichtigkeit, den Einfluss und die internationale Zusammenarbeit mit den Referenten hinwies. Ein Referent im Sinne eines Advisors sei nicht nur ein guter Zahntechniker, so Wolfgang van Hall, sondern er solle die Fähigkeit haben, sein Wissen zu vermitteln, von den angewendeten Produkten überzeugt sein und die Bereitschaft haben, neue Wege zu gehen und bei der Entwicklung von Produktneuheiten zu beraten.

## Das Wissen und die handwerklichen Fähigkeiten sollen weiter angehoben werden

Der französische Kollege Dominique Olivier übernahm anschließend mit seinen Erläuterungen zum VINTAGE AL Keramiksystem das Forum. Während seiner 15-jährigen Tätigkeit als Kursleiter und Referent hat Dominique Olivier ca. 1300 Zahntechniker praktisch unterwiesen. Sein Ziel ist es noch heute, das Wissen und den handwerklichen Standard der Zahntechniker anzuheben. Dies ist natürlich besonders gut möglich, wenn man dabei Produkte zur Hand hat, die eine gleichbleibend hochwertige Qualität aufweisen und eine nachzuvollziehende, rationelle Arbeitsweise bei einem ästhetisch hochwertigen Anspruch ermöglichen.

Anhand einer praktischen Demonstration erläuterte er intensiv die wichtigsten Einzelkomponenten des VINTAGE AL Keramiksystems und gab praktische Hinweise zum Einfärben von Aluminiumoxidkäppchen mit Keramikmalfarben, dem Kaschieren eines devitalen Zahnes und der korrekten Anwendung des Opaque Liners. Ergänzend erhielten die Teilnehmer Schichtin-



**Die Teilnehmer in entspannter Runde (von links nach rechts):**

Ingo Scholten,  
Francesco Vincenti,  
Dr. Loris Prosper,  
Edwin Utterwaal,  
Elias und Maria Psarris,  
Dr. Riccardo Illic,  
Bernhard Egger,  
Dominique Olivier,  
Wolfgang van Hall.

formationen für verschiedene Altersstufen und Erläuterungen zum Trübungsgrad der opalisierenden Schmelz- und Transluzenzmassen. Selbst die Herstellung metallfreier Veneers auf einem feuerfesten Stumpfmodell ist mit dem VINTAGE AL Keramiksystem problemlos möglich. Anhand einer gefertigten Front- und Seitzahnschichtung konnten sich alle Teilnehmer von der simplen und effizienten Arbeitsweise und dem hochwertigen ästhetischen Ergebnis des französischen Kollegen überzeugen.

Motiviert für die Aktivitäten des Nachmittags entstand während der Mittagspause eine hitzige Diskussion zum Thema „Zirkoniumdioxid als Gerüstwerkstoff der Zukunft“. In Frankreich werden zurzeit 92 % der keramischen Arbeiten metallunterstützt gefertigt. Für die Herstellung metallfreier Versorgungen ist es zudem unbedingt erforderlich, dass Behandler und Zahntechniker gleichermaßen auf einem hohen Qualitätsstandard arbeiten, um eine langfristige Integration der Kronen und Brücken zu gewährleisten. In Frankreich ist dies nach Meinung von Dominique Olivier



**Dominique Olivier** erläuterte seine Erfahrungen zum Erreichen einer natürlichen Ästhetik. Gebannt folgten die Teilnehmer seinen Ausführungen.



**Erfahrungsaustausch** auf hohem Niveau. Die Ausführungen der Vortragenden wurden kritisch diskutiert.

nicht grundsätzlich gegeben. Dieser Tatbestand wurde auch von den Kollegen aus Italien, Griechenland, den Niederlanden und auch Deutschland bestätigt.

**Mehr Transluzenz und Opaleszenz erreichen mit hochschmelzendem Keramiksystem**

Zahntechnikermeister Bernhard Egger eröffnete den Nachmittag mit der Präsentation seiner Erfahrungen mit der VINTAGE LF Keramik in Verbindung mit dem VINTAGE Press-System. Gerade im Vergleich zu hochschmelzenden Keramiksystemen benötigen niedrigschmelzende Keramikmassen mehr Sorgfalt bei der Schichtung und der Brandführung. Auf Grund einer geringen Vorwärmtemperatur von ca. 450 °C und einer vergleichsweise niedrigen Brenntemperatur von 780 °C ist es leicht möglich, dass organische Substanzen während des Brandes eingeschlossen werden und somit zu einer Trübung der Keramikmassen führen können.

Anhand von Schichtbeispielen ging Bernhard Egger dann detailliert auf die Arbeitsweise und die ästhetischen sowie technischen Möglichkeiten mit dem VINTAGE LF System ein. Im Vergleich zu konventionellen niedrigschmelzenden Keramiksystemen zeigen gerade die opalisierenden Inzisal- und Transluzenzmassen eine nahezu schmelzähnliche Lichtreflexion und Transmission. Für den Anwender sind die Vorteile bereits mit einer Basisschichtung, bestehend aus Opaque Dentin, etwas transluzenter und opalisierender Inzalsmasse, erkennbar.

Mit einem kurzen theoretischen Ausflug in die Press-technik wurde der informationsreiche Arbeitstag abgeschlossen.

In ausgelassener Runde ließen dann die Kollegen noch einmal die Eindrücke des Tages bei einem guten Abendessen Revue passieren.

**Unbedingt nach präzis ausgeführter Arbeit sowie ästhetischer Perfektion streben**

Der nachfolgende Tag wurde mit der Präsentation von Dr. Loris Prosper eröffnet, der auf Grund seiner zahntechnischen Ausbildung und seiner nahezu 30-jährigen praktischen Erfahrung mit den Produkten des Hauses SHOFU eindrucksvoll über die täglichen Herausforderungen in seiner Praxis und seiner Tätigkeit an der Universität zu Mailand referierte.

Als Spezialgebiet von Dr. Prosper kann uneingeschränkt das Streben nach präziser und ästhetischer Perfektion genannt werden, was er sehr anschaulich anhand seiner Bild-dokumentation präsentierte. Er ist der Meinung, dass in Zukunft eindeutig der Trend „weg vom Metall und hin zu den vollkeramischen Versorgungen“ zu sehen ist. Er selbst ist überzeugter Anwender des Procera-Konzeptes in Kombination mit dem VINTAGE AL Keramiksystem und freut sich schon jetzt auf die Möglichkeiten mit der VINTAGE ZR Keramik, deren Systemvorstellung zur IDS 2005 in Köln geplant ist.

## Optimale Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker als Ziel definieren

Anschließend stellten sich alle Kollegen anhand von Kurzvorträgen per PowerPoint-Präsentation vor. Sehr eindrucksvoll dokumentierten Elias und Maria Psarris aus Griechenland ihre praktischen Fähigkeiten und erläuterten neben den Inhalten ihrer Kurstätigkeiten ihre Bemühungen, die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker zu optimieren.

Das Thema Kommunikationsoptimierung zwischen den Partnern Zahnarzt und Zahntechniker wurde von allen Teilnehmern während ihrer Vorstellung behandelt. Dieses Bestreben ist wohl im wahrsten Sinne des Wortes „grenzenlos“ und somit unverzichtbar für das Erreichen eines perfekten Zahnersatzes. Die Kollegen Francesco Vincenti aus Italien und Edwin Uyterwaal aus den Niederlanden schlossen dann den Vormittag mit ihren Erläuterungen ab.

Innovative Konzepte können einen sinnvollen Beitrag leisten, die Kommunikation zwischen den Partnern Zahnarzt und Zahntechniker zu verbessern. Für eine optimierte Kommunikation zwischen den Anwendern von Produkten und Hochleistungsgeräten, wie dem computergesteuerten Farbmessgerät ShadeEye NCC, wurde in Zusammenarbeit mit ZTM

Bernhard Egger eine neue Internetplattform gebildet, die als Kommunikationsbörse für alle ShadeEye EX- und ShadeEye NCC-Anwender zunächst europaweit genutzt werden kann.

Bernhard Egger präsentierte sehr anschaulich die Organisation der „Natural Color Concept Group“. Dieses Forum bietet allen Besitzern von ShadeEye EX- und ShadeEye NCC-Farbmesscomputern die Möglichkeit, sich gebührenfrei zu einem Erfahrungsaustausch zu treffen. Darüber hinaus werden Fortbildungen und Meetings rund um das Thema „Color Management“ angeboten.

## Zusammenarbeit der Partner gefördert

Abschließend bedankte sich Wolfgang van Hall bei allen Teilnehmern für die intensive und kooperative Zusammenarbeit. Alle Teilnehmer waren sich einig, dass internationale Treffen wie dieses äußerst wichtig für die Zusammenarbeit zwischen den Partnern Industrie und den Referenten und Kursleitern vor Ort sind, denn sie unterstützen aktiv den Informationstransfer zu den Anwendern und sind Ansprechpartner für alle technischen Anfragen.

Spätestens zur IDS in Köln werden sich alle Teilnehmer wieder sehen, um die neuesten Informationen aus dem Hause SHOFU zu erhalten. ◀◀

### Info:

Interessenten können sich gerne unter [www.ShadeEye.de](http://www.ShadeEye.de) näher über die „Natural Color Concept Group“ informieren.

ANZEIGE

# Innovativ ... Einzigartig ...

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



Flexiscope Ultimate 2.0

- Einzigartige LED & Faseroptik Kamera

mit zielgenauer und präziser Ausleuchtung. In zwei Versionen erhältlich:  
Digital-USB 2.0 oder Analog S/S VHS und Video/Bildspeicher 4–12 Bilder.

„Die Ultimate ist die einzige Kamera, die Glasfaser- und LED-Technologie in einem Handstück vereinigt.“



**SciCan**

SciCan Medtech AG  
Alpenstrasse 16  
CH-6300 Zug, Switzerland

Tel.: 00 41-4 17 27 70 27  
Fax: 00 41-4 17 27 70 29  
E-Mail: [hwerner@scican.com](mailto:hwerner@scican.com)

Weitere Informationen erhalten Sie auch bei Ihrem Dentaldepot.



Laserseminar

# Fortbildung zum Zu-schauen und Anfassen

**Die Verwendung von Lasertechnologie in der Zahnmedizin nimmt stetig zu. Denn die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten, die ein Laser bietet, und die zunehmend höher entwickelte technische Ausstattung der Geräte ermöglicht neue und schmerzfreie Formen der Behandlung. Mit den verschiedenen Anwendungen des Lasers in der Zahnmedizin konnte sich am 20. November 2004 in Emden eine kleine Gruppe von Zahnärzten theoretisch und praktisch auseinander setzen.**

Autor: Susann Luthardt, Leipzig

■ Die Praxis von Dr. Strahmann liegt im hohen Norden des Landes. Hier werden mehrmals im Jahr in Zusammenarbeit mit der Firma Dentek und dem Fachhandel exklusive Laserseminare veranstaltet. Das Besondere an diesen Fortbildungsveranstaltungen ist, neben dem kleinen Kreis von Teilnehmern, die Art der Durchführung.

Nach einer kurzen theoretischen Einführung und Erläuterung zum Anwendungsspektrum des Lasers in der Zahnmedizin, folgt der praktische Teil live am Patienten. Dazu hat Dr. Strahmann ausgewählte Patienten, mit deren Einwilligung die Behandlung vor den

Seminarteilnehmern durchführen zu lassen, in die Praxis bestellt. Die Auswahl der Fälle erfolgt so, dass möglichst viele verschiedene Einsatzgebiete des Lasers demonstriert werden können. Denn diese reichen von der Parodontologie, Endodontie, Chirurgie bis zur Implantologie und zum Bleaching.

Bei der ersten Patientin wurde mit dem Dentek LD-15 Diodenlaser eine parodontologische Behandlung durchgeführt. Die Teilnehmer gruppierten sich dabei um die Behandlungseinheit und konnten jeden einzelnen Arbeitsschritt genau verfolgen. Dr. Strahmann erläuterte sein Vorgehen ausführlich und beantwortete alle Fragen der anwesenden Zahnärzte sehr anschaulich.

Die Vielseitigkeit des Lasereinsatzes zeigte sich auch bei dem folgenden Patienten, bei dem mit dem LD-15 eine Wurzelkanalsterilisierung und die Versiegelung der Kanalwand durchgeführt wurde. Das Laserlicht wird durch die patentierten Faserspitzen in den Kanal gebracht. Wichtig vor jeder Behandlung ist am Gerät vorher das entsprechende Programm einzustellen. Dr. Strahmann wies darauf vor jeder neuen Anwendung hin. Dank der übersichtlichen und logischen Gestaltung des Menüdisplays des LD-15 konnte dieser Vorgang von den Teilnehmern schnell und unkompliziert nachvollzogen werden.

Der nun folgende junge Patient lieferte schließlich auch den Beweis der Schmerzarmut der Laserbehandlung. Die Abtrennung eines Lippenbändchens wird mit normalen chirurgischen Methoden nicht ohne vorherige Anästhesie ausgeführt. Beim Einsatz mit dem Laser erfolgt dieser Schritt jedoch mit sehr wenig lokaler Betäubung und ist zudem vollkommen blutungsfrei. Weitere Vorteile sind die geringere Eindringtiefe, der automatische Verschluss kleiner Gefäße, die Arbeit mit einem trockenen OP-Feld und das

(Abb. 1) ▶

**Live am Patienten**  
konnten die Teilnehmer den Einsatz des Lasers verfolgen.



(Abb. 2) ▶

**Bleachingbehandlung**  
mit dem Dentek LD-15  
Diodenlaser.



Fehlen von Nähten nach dem Eingriff. Auch der Heilungsverlauf ist besser als bei der Anwendung herkömmlicher chirurgischer Mittel. Der nach der Behandlung nach Schmerzen befragte kleine Patient verneinte dies und überzeugte die Anwesenden in diesem Punkt zweifelsfrei.

Den Abschluss des praktischen Seminarteils bildeten drei Bleachingbehandlungen. Der Vorteil des Lasergebrauchs besteht hierbei in der erheblich verkürzten Einwirkzeit des Bleachinggels auf die Zähne. Denn nach dem Auftragen bestrahlt man mit dem Laser jeden Zahn jeweils 5 Sekunden. Dieser Vorgang wird dann noch einmal wiederholt. Danach wird das Gel entfernt und die Zähne werden fluoridiert.

Nachdem alle bestellten Patienten versorgt waren, stand ein gemeinsames Mittagessen der Teilnehmer mit Dr. Strahmann und den Veranstaltern auf dem Programm. Dabei wurde rege über die verschiedenen gesehenen Anwendungen des Lasers diskutiert und auch allgemeine Erfahrungen zu den unterschiedlichsten Themen der Zahnmedizin ausgetauscht.

Im letzten Teil des Seminars erläuterte Dr. Strahmann die betriebswirtschaftliche Integration des La-

sers in die Zahnarztpraxis. In unterschiedlichen Rechenbeispielen konnte er überzeugend darlegen, dass sich die Anschaffung eines Lasers innerhalb weniger Zeit rechnet und damit auch wirtschaftlichen Erfolg mit sich bringt.

Der verwendete Dentek LD-15 Diodenlaser erwies sich während des gesamten Tages als zuverlässiger Partner. Er ist der einzige fasergestützte Laser der Welt mit amerikanischer FDA-Zulassung in den Behandlungen Parodontologie, Endodontie und Chirurgie. Das Gerät überzeugte durch seine moderne Technologie und die einfache Anwendung.

Am Ende des erlebnisreichen und interessanten Seminartages waren alle Teilnehmer sichtlich zufrieden und von den Möglichkeiten, die der Laser in der Zahnmedizin bietet, beeindruckt. Speziell die unkonventionelle Art, mit der Dr. Strahmann den Laser am Patienten vorführte, wie er sich dabei mit den anwesenden Kollegen über allgemeine zahnmedizinische Vorgehensweisen austauschte und während der Behandlung aufkommende Fragen gleich beantwortete sowie sein Vorgehen kontinuierlich verständlich erläuterte, gaben dieser Fortbildungsveranstaltung ihren ganz eigenen Charakter. <<

## Kontakt:

**Dentek Medical Systems GmbH**  
Oberneulander Heerstraße 83F  
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

## Termine Dentek Laserseminare 2005

Samstag, 19. Februar  
Samstag, 23. April  
Samstag, 28. Mai  
Samstag, 25. Juni  
Samstag, 03. September  
Samstag, 24. September  
Samstag, 05. November  
Samstag, 26. November

ANZEIGE

# Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen

## Leistungsspektrum:

- Praxismöbel
- Labormöbel
- Rezeptionen
- Sonderanfertigungen

## Unsere Möbellinien für die Praxis:

- „VERANET“ schlichte Eleganz – kostengünstig, funktionell
- „MALUMA“ innovatives Design – World Standard – modernes Dekor verbunden mit Flexibilität
- „FRAMOSA“ hochwertig – funktionell – aktuell – einzigartige Platzausnutzung, viele Extras
- „VOLUMA“ Round & Straight – exclusives Design kombiniert mit besonderer Ausstattung

## Ihre Vorteile:

- Farbenvielfalt – 180 RAL-Farben ohne Aufpreis
- optimale Platzausnutzung – große Schubladen
- Sonderanfertigung nach individuellen Wünschen
- keine Lieferkosten

**Preisbeispiel:** 5er-Praxiszeile „VERANET“ ab 4.250,- €

**Verkauf nur über den Fachhandel.**



Medizin Praxis  
Le-iS Stahlmöbel GmbH  
Dental Labor

Praxiskonzept

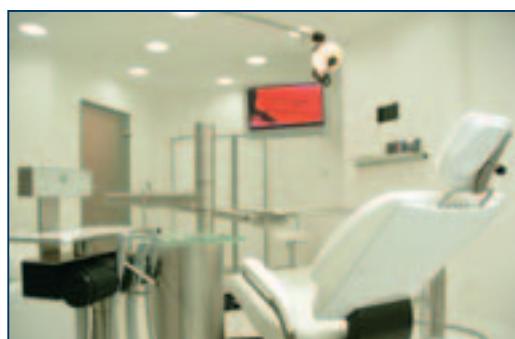
# Hand in Hand mit dem Patienten

Die heute zunehmend auftretenden Volkskrankheiten Parodontitis und Karies sind nicht unbedingt ein Anzeichen für mangelnde Mundhygiene, sondern mehr eine Folge der heutigen Ernährungsweise in unserer hoch entwickelten Gesellschaft. Dies den Patienten näher zu bringen, sollte die vorrangige Aufgabe eines Zahnarztes sein. Doch kann der Besuch in der Praxis sogar zu einem schönen Erlebnis werden?

Autor: Volker Flöring, Rosdorf



Der „Whiting Room“ in der Göttinger Praxis.



Ein entspannter Zahnarztbesuch wird in dieser Umgebung realistisch.



Die Edelstahleinheit der Firma DKL passt perfekt in das Praxisambiente.

■ **Der moderne Zahnarzt** ist nicht mehr nur Behandler von Zahnerkrankungen. Er bewegt sich weg von seinem Angstimage, hin zur Aufklärung und zum Aufzeigen von Lösungen. Der Patient ist Kunde und der Kunde ist König. Trotz dieser Entwicklungen sind die Verdienstmöglichkeiten einer Zahnarztpraxis auf Grund der Budgetierung immer noch stark eingeschränkt. Hier kann und sollte Abhilfe geschaffen werden. Eine Zahnarztpraxis sollte neue Märkte erschließen, dabei aber immer nur sinnvolle Dinge anbieten. Es handelt sich um einen Gesundheitsdienstleistungsbereich, der besonders boomt und den Patienten zugute kommt.

In einer Göttinger Praxis erfuhr ich, wie der Gedanke des mündigen Patienten praktiziert werden kann. Hier wird nicht nur die Reparatur vorhandener Schäden angeboten, sondern es werden auch verschiedene andere Möglichkeiten aufgezeigt, den Patienten zu versorgen und aufzuklären. Zum Behandlungsspektrum Parodontologie gehören die Prophylaxe, Implantologie, ästhetische Zahnheilkunde etc. Zu der ausführlichen Beratung gehört auch die Klärung der Kostenfrage. Leider wird im Zahnbereich noch nicht alles angeboten, aber es ist abzusehen, dass bei richtiger Praxisorganisation und damit verbundener Patientenkommunikation die Motivation des Patienten gelingt, sich als Selbstzahler behandeln zu lassen.

## Entspannende Behandlung im „Whiting Room“

Besonders gut hat mir der „Whiting Room“ gefallen. Ein wunderschön eingerichteter Raum, in dem sich der Patient die Zähne aufhellen lassen kann. Das gesamte Ambiente lässt die Tatsache vergessen, dass man beim

Zahnarzt ist. Ein großer Flachbildschirm an der Wand hilft, sich abzulenken und die unangenehmen Seiten des Zahnarztbesuches zu vergessen. Das Grundkonzept der Praxis basiert auf dem Willen, sich mit dem Patienten auf eine Ebene zu stellen und von dem schulmeisterhaften Umgang mit ihm Abschied zu nehmen.

„Unsere Philosophie besteht darin, dem Patienten den Schrecken zu nehmen und die Prophylaxe in den Vordergrund zu stellen. Hierbei geht es eher um den Gesundheitsaspekt, als um das kosmetische Bild. Sicherlich ist es beim Patienten mehr der kosmetische Aspekt und der Beauty- und Wellnessgedanke, der ihn dazu veranlasst, eine Prophylaxe bei sich durchführen zu lassen. Wir stellen aber auch im Beratungsgespräch die Gesundheit in den Vordergrund. Gerade bei Kindern kann durch eingehende Beratung eine Parodontitis verhindert werden, bei erkrankten Erwachsenen wird der Heilungsprozess herbeigeführt und die Zeit danach, also die richtige Mundhygiene besprochen“, erklärt der Behandler. Ziel ist es, die Prophylaxe zu einem Erlebnis zu machen, die Angst vor einem Folgetermin zu nehmen und die Patienten dazu zu animieren, von selbst einen Termin für die Prophylaxebehandlung zu vereinbaren.

„Die Menschen achten heute viel mehr auf ihr Äußeres und da spielt das Gesamtbild eine wichtige Rolle. Wenn man sich überlegt, wie viel heute für Solarienbesuche ausgegeben wird, so ist der Kostenfaktor der Prophylaxe ein geringerer Posten. Dies gilt es dem Patienten bewusst zu machen und in unserem Ambiente gelingt das sehr gut. Die Medien weisen uns immer wieder darauf hin, dass gesunde und weiße Zähne das Selbstbewusstsein steigern und erfolgreich machen. Nutzen wir dies“, so der Behandler weiter.

### Perfekte Symbiose zwischen Behandlungskonzept und -einheit

Das gesamte Praxiskonzept spricht nicht nur die gesundheitliche Seite an, sondern auch die emotionale. Die Einrichtung im „Whiting Room“ ist voll und ganz auf Relaxing ausgerichtet. Die sanfte und leichte Musik im Hintergrund, die Lichteffekte und der Geruch lassen mich vergessen, dass ich auf einem eigentlich verhassten Zahnarztstuhl liege. Auch die Behandlungseinheit fügt sich nahtlos in das Gesamtbild ein. Es ist eine Edelstahl-einheit der Firma DKL GmbH, mit weißem Bezug. Einfach toll. Die Zeit, die ich in dieser Einheit verbrachte, gestaltete sich zu einem erholsamen Erlebnis. Auf meine Frage, warum man sich für eine solche Behandlungseinheit entschieden hat, antwortete die Assistenzärztin der Praxis: „Die Einheit passt perfekt in unser Behandlungskonzept und in das Praxisambiente. Sie ist für die Behandlung ergonomisch perfekt konstruiert und hat einen ganz großen Vorteil: Sie hat ein Alleinstellungsmerkmal, denn ihr absolut zeitloses Design und die Verbindung der Materialien Edelstahl und Glas unterscheiden sie grundlegend von anderen Einheiten. Anzeichen von Alterungsprozessen, wie bei Einheiten aus weißem Kunststoff, sind bei diesem Stuhl nicht sichtbar.“

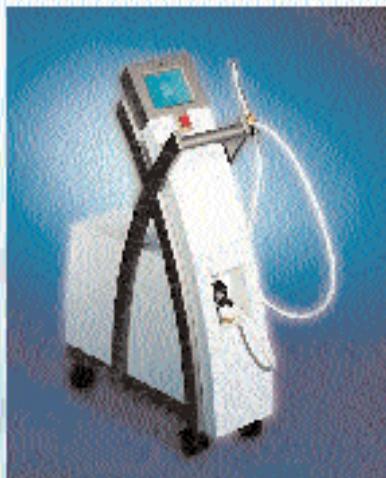
Genau das soll mit dem gesamten Behandlungskonzept erreicht werden. Ein Alleinstellungsmerkmal zu erlangen, das die Praxis von anderen abhebt und den Zahnarztbesuch für die Patienten zu einem Erlebnis macht. Dadurch kann zudem ein sehr angenehmer Nebeneffekt erzielt werden. Der Preis einer Behandlung wird durch das angenehme Klima zur Nebensache. „Für unser Team ist diese gesamte Atmosphäre ein Ansporn. Es macht unseren Mitarbeitern Spaß in dieser Praxis zu arbeiten und erhebt auch sie in einen anderen Status, gerade bei Freunden und Familie. Wir wollen bei unseren Mitarbeitern die Emotionen ansprechen und wollen, dass sie sich mit ihrem ganzen Herzen mit unserer Praxis identifizieren“, erklärt die Assistenzärztin zum Schluss.

Die Frage: Kann man einen Zahnarztbesuch zu einem schönen Erlebnis machen? hat sich für mich nun neu beantwortet. Denn ich kann sagen, dass dies geht und dass es in diesem speziellen Fall sehr gut gelungen ist.

Ich bedanke mich recht herzlich für die netten Auskünfte und die Zeit, die mir in der Göttinger Praxis gewidmet wurde. ►



D E N T E K



**DENTEK LD-15**

**DIODENLASER 810 nm**

Von Zahnärzten für Zahnärzte entwickelt.

### Einsatzgebiete

Parodontologie (FDK zugelassen)

Endodontie (FDK zugelassen)

Chirurgie (FDK zugelassen)

Überempfindliche Zahnhäuse

Implantologie

Aphthen-Herpes

Biostimulation

Bleaching

Erleben Sie Ihr Patienten mehr Behandlungen an und steigen Sie Ihren Anteil an Praxisliquidationen.



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



**D E N T E K**

Medical Systems GmbH

Oberneulander Heerstraße 66a F

28355 Bremen

Tel.: 0421/242896 24

[info@dentek-lasers.com](mailto:info@dentek-lasers.com)

[www.dentek-lasers.com](http://www.dentek-lasers.com)

Bitte senden Sie mir:

- mehr Informationen über den Diodenlaser LD 15
- Termine für Laser-Einstiegskurse

Praxistempel:

Fax: 0421/24289625

KENNZIFFER 0691 ▶

Fachdental-Saison 2004

# Rückblick auf ein erfolgreiches Messejahr

In wenigen Wochen öffnet die weltgrößte Dentalmesse IDS in Köln ihre Tore. Noch bevor dieses Ereignis alle Gemüter beherrscht, lohnt es sich auf die Events des vergangenen Jahres zurückzublicken. Die acht regionalen Veranstaltungen des Dentalfachhandels konnten auch 2004 eine rundum positive Bilanz verzeichnen.

Autor: Susann Luthardt, Leipzig

■ **Etwa 200 Aussteller** und bis zu 11.000 Besucher pro Messe belegen den Erfolg der Veranstaltungen im letzten Jahr. Erneut haben sich die Fachdents als Stimmungsbarometer für die Dentalbranche in Deutschland erwiesen. Die Besucherzahlen verweisen auf das große Interesse von Zahnärzten, Helferinnen und Zahntechnikern, neue Produkte zu entdecken und sich umfassend und fundiert zu informieren. Die Aussteller zeigten sich mit der Organisation und den Geschäftsergebnissen zufrieden.

Viele Aussteller konnten direkt auf der Messe gute Abschlüsse tätigen. Darüber hinaus nutzten die Zahnärzte und Zahntechniker die Messen als Informationsplattform, um im Anschluss daran zu investieren. Die meisten Aussteller rechnen deshalb mit einem guten Nachgeschäft. Das zeigte

auch, dass sich das Investitionsklima in Deutschland wiederbelebt hat und rechtfertigt, mit Blick auf die kommende IDS, Erwartungen auf gute Ergebnisse.

Das Interesse der Fachbesucher galt, neben den vorgestellten Neuheiten und Innovationen, besonders der Ausrüstung und Ausstattung von Zahnarztpraxen und Dentallabors, Prophylaxeprodukten, Instrumenten, Werkzeugen, Werkstoffen sowie EDV-Hard- und Software.

Im Jahr 2005 wird nach der IDS die neue Fachdentsaison eröffnet. Auch hier erwartet die Besucher wieder das bewährte Spektrum sowie die Möglichkeit, die auf der Internationalen Dental-Schau gewonnene Eindrücke zu vertiefen und Investitionsentscheidungen zu treffen. ◀◀



Besucher und Aussteller auf der InfoDental in Düsseldorf 2004.

TERMINE FACHDENTAL 2005	
Veranstaltung	Termin
<b>dental informa</b> <b>Hannover</b>	17. – 18. Juni 2005
<b>NordDental</b> <b>Hamburg</b>	10. September 2005
<b>INFODENTAL</b> <b>Düsseldorf</b>	17. September 2005
<b>FACHDENTAL</b> <b>Leipzig</b>	23. – 24. September 2005
<b>FACHDENTAL</b> <b>Südwest Stuttgart</b>	7. – 8. Oktober 2005
<b>FACHDENTAL</b> <b>BayernMünchen</b>	22. Oktober 2005
<b>BERLINDENTALE</b>	29. Oktober 2005
<b>InfoDental</b> <b>Mitte Frankfurt</b>	12. November 2005



Interview mit Dr. Jan Rienhoff, Hannover

# Zähne aktiv pflegen

**Nachhaltige Prävention und Kieferorthopädie zum Wohlfühlen – so lautet die Praxisphilosophie von Dr. Jan Rienhoff und Dr. Sabine Rienhoff. Die beiden Hannoveraner Zahnärzte haben sich speziell auf die Behandlung von Kindern und ängstlichen Patienten eingerichtet. Bereits seit einem Jahr verwenden sie in ihrer Praxis das jetzt erst in Europa eingeführte kariesprotektive GC Tooth Mousse. Wir sprachen mit dem Anwender der ersten Stunde über seine Erfahrungen.**

**Dr. Rienhoff, Sie verwenden GC Tooth Mousse seit mehr als einem Jahr und sind somit wirklich der erste Anwender in Europa, denn das Produkt gibt es hier erst seit kurzem auf dem Markt. Wie sind Sie dazu gekommen?**

Im September 2003 waren meine Frau und ich auf dem fdi-Kongress in Sydney. Dort wurde viel über die Entstehungsgeschichte und über das Konzept von GC Tooth Mousse und seinen Wirkstoff Recaldent™ referiert. Wir waren sehr angetan von diesem neuen Ansatz der Prävention und haben uns mehrere Packungen für unsere Patienten in Deutschland mitgenommen.

Uns hat jedoch nicht nur der Kongress überzeugt: Denn als wir anschließend noch einige Kinderzahnarztpraxen in Melbourne, Brisbane und in Sydney besucht haben, konnten wir feststellen, dass die Creme dort überall zum Standard einer Behandlung gehört. Und da wir den Eindruck haben, dass uns die Australier in Sachen Kinderzahnheilkunde voraus sind, haben wir unsere Praxis mit allen Abläufen weitestgehend nach den Empfehlungen der australischen Kinderzahnärzte ausgerichtet – eben auch mit dem neuen GC Tooth Mousse.

**Und was hat Sie konkret überzeugt?**

Früher zielte die Prävention immer nur darauf ab, die Demineralisation der Zähne u.a. durch eine Änderung der Ernährungsgewohnheiten, durch remineralisierenden Speichel oder zusätzliche Fluoridgaben wieder auszugleichen. Viele Patienten haben

wir mit diesem System jedoch nicht erreicht, daher haben wir nach zusätzlichen Ansätzen gesucht. GC Tooth Mousse führt dem Zahn seine eigenen Substanzen wie bioverfügbares Kalzium und Phosphat direkt wieder zu. Das klingt einfach und plausibel und ist gerade den Eltern gut zu vermitteln.

**Was bedeutet Prävention für Sie in der Praxis?**

Fünf- bis sechsmal in der Woche sehen wir Kinder mit einer Early Childhood Caries bei uns – also mindestens vier zerstörte Schneidezähne im Oberkiefer. Das ist erschreckend und sollte eigentlich längst nicht mehr vorkommen. Wir möchten daher jedem Kind bzw. seinen Eltern so viele Angebote wie möglich an die Hand geben, um einen so schlechten Zahnstatus in Zukunft zu vermeiden. Jeder Patient sollte zumindest die Chance haben, seine Zähne so lange wie möglich zu erhalten.

Das lohnt sich letztlich auch für uns. So lautet unsere Philosophie: Jeder Zahn, den wir langfristig gesund erhalten, ist ein Zahn, der nicht nur dem Patienten, sondern auch uns auf lange Sicht zugute kommt.

**Wann und wie wenden Sie GC Tooth Mousse an?**

Die wasserbasierte Creme wird von uns am Ende einer Prophylaxesitzung entweder gründlich in die Zähne eingebürstet oder mit einem Wattestäbchen lokal aufgetragen und dann eingerieben. Die Patienten erhalten dann von uns die Anweisung, eine Stunde lang nichts zu trinken und zwei Stunden lang nichts zu essen. Und wenn sie das Produkt zu Hause verwenden, sollten sie es einmal wöchentlich, in manchen Fällen aber auch täglich applizieren – das heißt: einbürsten oder auch mit dem Wattestäbchen oder sogar den Fingern auftragen.

**Gibt es Ausnahmen, wann Sie die kariesprotektive Creme nicht verwenden?**

Da es keine Altersbeschränkung gibt, verwenden wir sie für jeden Patienten. Die einzige Einschränkung sind Menschen mit einer Milchprotein-Allergie. Diese Reaktion haben wir bei unseren Patienten jedoch bislang noch nicht registriert bzw. festgestellt.



Mit GC Tooth Mousse schmerzfrei behandeln – angenehm und effektiv.

## Wie reagieren Ihre Patienten auf den neuen Präventionsansatz?

Die einen sind grundsätzlich froh, dass sie ihren Kindern zusätzlich zu den Prophylaxe- und Fluoridierungsmaßnahmen noch etwas „Zahngesundes“ anbieten können. Die anderen sind zunächst eher zurückhaltend wegen des Preises, denn sie müssen hierfür ja in die eigene Tasche greifen. Wenn wir jedoch die Wirkungsweise von GC Tooth Mousse erklären und hinzufügen, dass das Produkt gerade erst von der Wissenschaft entwickelt wurde, haben wir bei den vormals skeptischen Patienten oft wenigstens Interesse wecken können.

## Welche klinischen Erfahrungen haben Sie bislang gemacht?

Wir haben mit GC Tooth Mousse an und für sich sehr gute Erfahrungengemacht. Innerhalb eines Zeitraums von drei bis vier Monaten konnten wir in Einzelfällen nach kieferorthopädischen Behandlungen mit festsitzender Apparatur einen Rückgang von White Spot Lesions beobachten. Zufriedene Eltern haben uns überdies bestätigt, dass ihr Kind, seitdem es die Creme benutzt, weniger Karies hat. Wir können dabei jedoch nicht immer genau sagen, ob diese Verbesserung nur an dem Produkt oder auch an der verbesserten Mundhygiene bzw. der Fluoridabgabe gelegen hat.

## Ermöglicht Ihnen die neue Methode auch neue Ansatzmöglichkeiten zur Aufklärung und Motivation der Patienten?

Jedes zusätzliche Produkt, das wir dem Patienten anbieten können, ist auch für uns ein Anreiz, erneut über die Prävention nachzudenken und darüber zu sprechen. Gleichzeitig erleichtert uns solche ein einfache zu erklärendes Produkt auch die Kommunikation mit dem Patienten. Im Wesentlichen empfehlen wir GC Tooth Mousse im Rahmen einer systemischen Prophylaxe. Wir geben es dem ein oder anderen aber auch schon mal als Bonus oder als Anreiz für eine große Prophylaxesitzung mit nach Hause.

Mit neuen zukunftsweisenden Methoden können wir uns dem Patienten gleichzeitig auch attraktiver machen und ihm zeigen, dass uns seine Mundgesundheit wirklich am Herzen liegt. Dementsprechend wirkt sich der neue Präventionsansatz auch positiv auf unser Praxisimage aus.

## ... und dabei ist die Anwendung auch noch völlig schmerzfrei für den Patienten ...

Ja, dies ist eine zahnärztliche Behandlung, die angenehm und trotzdem effektiv ist. Man könnte fast sagen: Wir haben hier eine Zahnpflege, die aktiv vor Karies schützt und schmeckt. Und nach kurzer Unterweisung kann der Patient sie sogar noch bequem zu Hause anwenden.

**Dr. Rienhoff, herzlichen Dank für dieses interessante Gespräch. ◀**



## GC TOOTH MOUSSE

Milch und seine Derivate haben einen zahnprotektiven Effekt. An der australischen Universität von Melbourne wurde festgestellt, dass diese Fähigkeit durch das Kasein-Phospho-Peptid, kurz: CPP, ermöglicht wird. Das Besondere daran: Es hält das für die natürliche Remineralisation des Zahnschmelzes erforderliche und normalerweise unlösliche Kalziumphosphat in einem amorphen, nichtkristallinen Zustand (ACP).

### Mineralische Balance durch CPP-ACP (Recaldent™)

Der in Recaldent™\* enthaltene CPP-ACP\*\*-Komplex ist somit ein ideales Transportsystem für freie Kalzium- und Phosphationen – und GC Tooth Mousse ist das weltweit erste Produkt für den professionellen Einsatz in der Zahnarztpraxis, das diesen neuartigen Wirkstoff enthält. Wenn die wasserbasierte Creme der Dental Care Company in die Mundhöhle eingebracht wird, lagert sich der stabile CPP-Teil an Schmelz, Plaque, Bakterien, Hydroxylapatit und Weichgewebe an und liefert so bioverfügbares Kalziumphosphat. Die freien Kalzium- und Phosphationen lösen sich dabei aus dem Komplex heraus, dringen in die Schmelzprismen ein und formen sich dort in Apatitkristalle um. Wie flüssiger Zahnschmelz füllt GC Tooth Mousse die Mineraliendepots im Zahnschmelz wieder auf.

### Wohl tuender und wohl schmeckender Rundum-Schutz

Recaldent™ verringert außerdem die Angliederung des CPP an den Speichel-film und damit die Haftfähigkeit einiger Kariesbakterien. Gleichzeitig regt die aromatische zuckerfreie Creme den Speichelfluss an und verbessert bzw. ergänzt dadurch die remineralisierende und neutralisierende Wirkung des Speichels. Aktuelle Untersuchungen an der Universität von Melbourne haben gezeigt, dass die Opazität von neuen entkalkungsbedingten Kreideflecken durch das Einbringen von CPP-ACP auf die Zahnoberfläche sichtbar gemindert und die White Spots bzw. die Initialkaries gestoppt bzw. sogar geheilt werden können. Nach diversen zahnärztlichen Behandlungen kann GC Tooth Mousse zusätzlich mögliche Hypersensibilitäten verringern, denn die Forscher haben auch festgestellt, dass die Kalzium- und Phosphationen die geöffneten Dentintubuli wieder verschließen.

### Einfach in der Anwendung – vielseitig in der Wirkung

Auf Grund dieses breiten Wirkspektrums und der nahezu uneingeschränkten Verwendbarkeit lässt sich die neue Zahnschutzcreme von GC EUROPE bei allen Patienten in jeder Situation anwenden. Dabei wird das Produkt vom Zahnarzt am besten mit einem Tupfer, Handschuh oder mit einer Interdentalbürste auf der Zahnoberfläche verteilt und für zwei bis fünf Minuten in der Mundhöhle belassen. Dabei gilt: Je länger GC Tooth Mousse im Mund verbleibt, desto nachhaltiger der Behandlungserfolg. Einige Ausnahme sind Personen mit einer Allergie auf Milchproteine. Ideale Indikationen der laktosefreien Creme: unmittelbar nach dem Bleaching, nach Ultraschall- oder manueller Zahncleaning, Wurzelglätten oder Kürettage sowie nach der äußerlichen Fluoridanwendung. Als Oberflächenschutz für Patienten mit Erosionen, Xerostomie oder Sjögrensyndrom eignet sie sich ebenfalls sowie bei hohem Kariesrisiko oder eingeschränkter Mundhygienemöglichkeit. Und für eine bessere Compliance bzw. als Anreiz zur Individualprophylaxe kann das Produkt dem Patienten auch für die häusliche Anwendung mitgegeben werden. GC Tooth Mousse ist in den fünf Geschmacksrichtungen Melone, Erdbeere, Tuttifrutti, Minze und Vanille erhältlich. Ein Sortiment enthält zehn Tuben mit je 40 Gramm Inhalt (je zwei von jedem Aroma).

\* Recaldent ist ein eingetragenes Warenzeichen unter Lizenz der Firma Recaldent Pty. Ltd.

\*\* CPP-ACP wurde von The School of Dental Science an der australischen Universität von Melbourne entwickelt.

Porträt

# Begeisterung dank eines guten Konzeptes

Erfolgreiche Prophylaxe hat viel mit Beratung, der richtigen Ausrüstung, aber auch mit Mundpropaganda zu tun. „Guten Tag, was kann ich für Sie tun?“ – „Ich komme auf Empfehlung von Herrn Sowieso, dem haben Sie mit Ultraschall so toll und schmerzfrei die Zähne sauber gemacht. Und das möchte ich auch!“ In der erst vor einem Jahr gegründeten Praxis von Dr. med. dent. Tania Ploenißen kommt diese Bitte nach einer professionellen Zahncleaning immer häufiger vor. Und der Prophylaxetrend hat nicht nur mit ihren motivierten Patienten und ihrer überzeugenden Mundhygieneaufklärung zu tun, sondern auch mit dem neuen Prophy-Max von Satelec (Acteon Group).

Autor: Redaktion



**Dr. Tania Ploenißen,**  
Zahnärztin

„Ich wollte mich eigentlich nie selbstständig machen, denn ich bin von Natur aus ein eher ängstlicher Mensch. Aber das Leben findet statt, ohne dass man es planen kann“, sagt die sympathische Zahnärztin aus Moers. Nach sieben Jahren Zahnarzthelferin, anschließendem Studium und vier Jahren Angestelltendasein eröffnete sie am 22. Oktober 2003 ihre eigene Praxis in einem Neubaugebiet – und vom ersten Tag an hatten sie und ihr motiviertes Frauenteam keine Stunde Leerlauf. Mitzwei Zahnarzthelferinnen, einer Auszubildenden und einer Halbtagskraft hat sich die 34-Jährige bereits nach einem Jahr erfolgreich auf Kinderzahnheilkunde und auf qualitativ hochwertigen Zahnersatz spezialisiert.

## Erst sanieren!

„Da man ästhetische Veneers, erstklassige Kronen und Brücken sowie Frontzahnlösungen aus Komposit jedoch nicht anbieten kann, wenn der Patient noch Belag auf den Zähnen hat, habe ich mich von Anfang an auch auf Prophylaxe und eine umfassende Mundhy-

giene-Aufklärung konzentriert“, erklärt die gebürtige Krefelderin und fügt zwinkernd hinzu: „Sie wissen schon: Auf einen feuchten Keller oder ein altes Haus ein neues Dach zu setzen, das hat ja auch keinen Sinn!“

Dass viele ihrer neuen Patienten immer noch nicht wissen, wie sie ihre Zähne richtig sauber halten können, macht sie einerseits traurig, andererseits aber auch ärgerlich: „Viele meiner Kollegen – vor allem die älteren – interessieren sich kaum für Prophylaxe und präparieren immer noch lieber Kronen und Brücken. Doch was nützt einem die beste Krone, wenn der Patient nicht weiß, wie er sie zu pflegen und zu reinigen hat!“

## „Der Patient ist die beste Visitenkarte“

Prävention ist für Dr. Ploenißen daher eine „ganz starke Säule in der Zahnheilkunde“, auf der sich alles andere aufbaut – auch ein langfristiger und wirtschaftlicher Praxiserfolg. Denn erst durch intensive Prophylaxemaßnahmen, gepaart mit patientengerechten Informationen, entwickelt sich auf Dauer ein zufriedener, dankbarer und treuer Patientenstamm. „Ich sehe es ja nach einem Jahr an meinem Bestellbuch: ein voller Terminkalender und viele zufriedene Patienten.“

Die Zahnärztin mit den strahlend weißen, echten Zähnen ist sich sicher: „Der glückliche Patient ist die beste Visitenkarte eines jeden Zahnarztes. Denn gibt es etwas Erfreulicheres, als wenn dieser anderen begeistert erzählt, dass er mit seinem Zahnarzt und dessen Behandlung zufrieden ist?“ In Dr. Ploenißens Praxis geht diese Rechnung auf. Immer wieder kommen neue Patienten, die sich auf einen Verwandten oder einen Freund berufen und dann auch noch direkt nach einer

Mit dem Prophy-Max von Satelec (Acteon Group) ist Dr. Tania Ploenißen gut ausgestattet für die Prophylaxe.



professionellen Zahnreinigung mit dem Airpolisher oder dem Ultraschallgerät fragen.

An ihrem persönlichen Praxiserfolg ist aber auch ihre Prophylaxeausstattung nicht ganz unschuldig. Denn seit der Neugründung ist der Prophy-Max, das Multitalent für Ultraschall und Airpolishing der Firma Satelec (Acteon Group), in ständigem Einsatz – ob zur Prophylaxe, Zahnsteinentfernung oder zur PA-Behandlung. Dank der guten Beratung ihres Dentaldepots entschied sie sich für das moderne Kombigerät. Seitdem gibt es immer mehr Prophylaxenachfrager in ihrer Praxis.

## Überzeugte Wiederholungstäter

Dass mit dem Satelec-Gerät die wenigsten Reklamationen und das positivste Feedback der Patienten zu erwarten seien, das hatte ihr ihre Fachhändlerin bereits vordem Kaufgesagt. Und Dr. Ploenißen kann dieses positive Urteil nun nach einem Jahr im Praxistest bestätigen: „Auf Grund der getrennten Führung von Wasser und Pulver bis zur Austrittsstellung und der feinen Pulverkörnung sind die Spitzen wirklich nie verstopft. Das Gerät geht nicht kaputt, der Service der Firma ist schnell und unkompliziert, die Farbcodierung genial einfach, und meine Patienten werden durch die schnelle und schmerzfreie Behandlung glatt zu freiwilligen und selbstzahlenden Wiederholungstatern.“

Ein weiterer Vorteil sei, dass sich die Spülmenge über einen Drehschalter am Handstück beliebig regulieren lasse. Außerdem liege der ProphyPen sehr gut in der Hand, und durch die aufgerauten Oberfläche rutsche er ihr selbst mit Handschuhen nicht weg. „Ach, und der Prophy-Max passt zudem vom Design her sehr gut in meine modern eingerichtete Praxis. Denn auch darauf achtet so mancher Patient!“

Wichtig im täglichen Umgang mit ihren Patienten ist ihr aber auch, dass diese immer verstehen, worüber sie redet und was sie gerade macht. So erklärt die Zahnärztin die Behandlung mit dem Prophy-Max manchmal mit folgenden Worten: „Sie kennen doch sicherlich die Hochdruckreiniger von Raab-Kärcher? Damit lassen sich alle Fugen schön sauber machen. Sehen Sie, und bei uns gibt es nur den kleinen Unterschied, dass Sie zwischen Zitronen- oder Pfefferminz-Geschmack wählen können.“

## Mundpropaganda

Und rentiert sich die Anschaffung eines solchen Gerätes? „Auf jeden Fall! Oft meldet sich sogar die gesamte Familie zur Zahnreinigung bzw. Zahnsteinentfernung an. Ich überlege deshalb auch, im nächsten Jahr einen speziellen Prophylaxeraum einzurichten.“ Die Zahnärztin aus Überzeugung fügt abschließend hinzu: „Und wenn ein Patient zum Beispiel glücklich ist, dass er durch die regelmäßigen Prophylaxesitzungen keine PA-Behandlung mehr über sich ergehen lassen muss, dann macht das bei all den Gesundheitsdebatten derzeit auch mich glücklich.“

Eine erfolgreiches Praxiskonzept hat also im wahrsten Sinne des Wortes sehr viel mit Mundpropaganda zu tun, aber auch mit einer modernen Ausrüstung und Einstellung sowie der Bereitschaft, sich mit den Fragen und Wünschen der Patienten auseinander zu setzen. Die Praxis von Dr. Ploenißen zeigt es: Wer im Vorfeld fachmännisch plant, zielorientiert delegiert und seine Patienten sowie sein Team zur Prophylaxe motiviert, der baut seine Praxis zu einem modernen und wettbewerbsstarken Dienstleistungsunternehmen mit hohem Empfehlungspotenzial aus. ◀

ANZEIGE

# Zuverlässigkeit, der Sie jederzeit vertrauen können.

**Faro Step Autoklav,**  
der Dampfsterilisator Klasse B nach den Anforderungen der Europanorm EN 13060.

**mtl. Leasingrate nur 99,- €\***

Sonderzahlung: 0,- €  
Laufzeit 48 Monate

Rufen Sie uns an, wir nennen Ihnen Ihr Depot in Ihrer Nähe!  
\*zzgl. gesetzliche MwSt. I Aktion läuft bis 31.03.2005

**FARO Deutschland**  
Gladbacher Straße 409 | 47805 Krefeld  
Phone +49(0)2151-93 69-21 | Fax: +49(0)2151-93 69-33



Interview

# Gelungene Evolution eines Klassikers

Im vergangenen Jahr stellte die Ivoclar Vivadent AG das neue Komposit Tetric EvoCeram vor. Nun, einige Monate nach der Einführung, befragten wir Josef Richter, Chief Operating clinical und Mitglied der Geschäftsleitung, nach ersten Anwendungsergebnissen und dem Erfolg des neuen Produktes bei den Zahnärzten in Deutschland.



Josef Richter,  
Geschäftsführer  
Ivoclar Vivadent  
GmbH, Ellwangen/  
Deutschland.

Herr Richter, seit dem Herbst 2004 ist das neue Universalkomposit Tetric® EvoCeram, die Weiterentwicklung des Klassikers Tetric® Ceram, von Ivoclar Vivadent auf dem Markt. Wie kommt das Produkt bei den Zahnärzten an?

Bereits letztes Jahr haben wir einen bundesweiten Produkttest durchgeführt. Das Ergebnis war für uns überwältigend. Denn die Auswertung zeigt klar eine überdurchschnittliche Zufriedenheit der Anwender hinsichtlich der Verarbeitungseigenschaften von Tetric EvoCeram.

An dieser Stelle möchten wir uns nochmals bei den vielen Kunden bedanken, die sich die Zeit genommen und uns so sorgfältig über ihre Erfahrungen berichtet haben.

Tetric Ceram war acht Jahre lang Marktführer in Deutschland. Tetric EvoCeram soll diese Erfolgs geschichte fortführen. In welchem Zusammenhang stehen Vorgänger und Nachfolger?

In der Tat war Tetric Ceram unangefochtener Marktführer – 34 Prozent der Zahnärzte, die mit lichthärtenden Composites arbeiten, setzten es laut unabhängiger Marktumfrage ein. Ein solch bewährtes Produkt zu optimieren war eine große Herausforderung. Unser Forschungs- und Entwicklungsleiter, Professor J. F. Roulet, pflegt zu sagen: „Die hohe Kunst war, Tetric Ceram in seinen guten Verarbeitungseigenschaften nicht zu verändern, sondern ‚nur‘ die Performance zu verbessern.“ Und dieser Entwicklungsauftrag ist Ivoclar Vivadent gelungen.

Die Rose symbolisiert die Tradition und die fortwährende Entwicklung – genau wie Tetric EvoCeram, die Weiterentwicklung des Klassikers Tetric Ceram.



**Tetric Ceram wurde also ersetzt, weil Tetric EvoCeram in der Tradition seines Vorgängers, aber mit neuen modernen Merkmalen das bewährte Anwendungsspektrum liefert. Welche an Tetric Ceram geschätzten Eigenschaften finden sich in dem neuen Produkt wieder?**

1. Erstens ist Tetric EvoCeram durch reduzierte Klebrigkeit gekennzeichnet sowie durch gute Modellierbarkeit und Standfestigkeit. Außerdem: Die gewünschte Ästhetik wird noch leichter als bisher erreicht, weil die Nano-Farbpigmente im Material feinstverteilt vorliegen, sodass sich eine schöne homogene Farbwirkung entfaltet.

2. Zweitens, die Oberfläche kann so gut auf Hochglanz gebracht werden – und behält lange ihren Glanz.

3. Und drittens besitzt das Material auf Grund der Füllstoffkomposition einen ausgeprägten Chamäleon-Effekt und passt sich gut an die umgebende Zahnsubstanz an. Auch die Kennzeichnung der Farben bei den beiden Darreichungsformen Spritze und Cavifil ist anwenderfreundlicher. Denn die Codierung der Spritzen-Etiketten und Cavifil-Käppchen für die A- bis D-Farben orientieren sich jetzt an der Vita-Systematik.

**Wie erklären Sie Zahnärzten und Fachhändlern diese strategische Entscheidung und vermeiden mögliche Missverständnisse oder Verunsicherungen hinsichtlich des Verbleibs von Tetric Ceram?**

Die Entscheidung, Tetric EvoCeram einzuführen, welches die logische Konsequenz einer aktiven Produktpflege und einer kontinuierlichen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit beim bewährten Tetric Ceram darstellt, halten wir für unsere Pflicht gegenüber den vielen tausenden Ivoclar Vivadent treuen Tetric Ceram Verwendern. Erklären müssen wir nicht viel, es wird von uns erwartet und wir erfüllen nur diese Erwartungen.

Natürlich erst dann, wenn wir überzeugt sind, dass wir tatsächliche Verbesserungen nachweisen können. Diesbezüglich haben wir entsprechend sichergestellt, dass jeder unserer Kunden, aber auch noch Nicht-Kunden, Tetric EvoCeram testen konnte und uns entsprechend seine Rückmeldung hierzu geben kann.

Jeder Zahnmediziner in Deutschland hat Tetric EvoCeram testen können. Die Ergebnisse des Testrücklaufes übertrafen unsere Erwartungen!

In Bezug auf den Handel, der rechtzeitig in die Planung der Marktvorstellung Tetric EvoCeram einbezogen worden war und der entsprechende Anforderungen seinerseits an uns stellte, konnten wir die Parameter der bestmöglichen Wirtschaftlichkeit

beider Einführung durch die Vermeidung eines doppelten Inventaraufbaues entgegenkommen, eine erhöhte Effizienz einstellen durch die Einführung in einer mit dem Handel abgestimmten Einführungsperiode, die nicht mit anderen Aktivitäten überlappen war, als auch eine abgestimmte Kommunikations- und Vermarktungsarbeit, die zurzeit auch noch andauert und intensiviert wird, durch regionale Vertriebstreffen mit den Handelskundenspezialisten.

Ich denke, das gemeinsame Vorgehen und die gegenseitigen Multiplikatoreffekte ermöglichen es, in kurzer Zeit alle Zahnärzte umfassend und fachlich hochwertig zu informieren als auch von Tetric EvoCeram zu überzeugen.

*„Jeder Zahnmediziner in Deutschland hat Tetric EvoCeram testen können.“*

*Die Ergebnisse des Testrücklaufes übertrafen unsere Erwartungen!“*

**Der Erfolg von Tetric Ceram hat gezeigt, dass sich nicht nur die Qualität des Produktes, sondern auch die Marketing- und Kommunikationspolitik von Ivoclar Vivadent als richtig erwiesen hat. Mit Tetric EvoCeram streben Sie das gleiche Ziel an. Werden Sie Ihrer Linie dahingehend treu bleiben oder planen Sie, sich mehr an den aktuellen Marketingstrategien des Wettbewerbs zu orientieren?**

Unsere Kunden können sicher sein, Ivoclar Vivadent bleibt ihrer Linie treu. Damit meinen wir sowohl die hohe Produktqualität und den Service als auch unseren Auftritt in den Medien und demnächst auf der IDS in Köln.

Über die zurzeit laufenden Medienaktivitäten einiger Marktbegleiter in Bezug auf Tetric EvoCeram kann ich nur den Kopf schütteln. Ich kann mir nicht vorstellen, dass sachlich flache Marketingauftritte im Einklang und im Sinne mit dem Auftrag eines im Gesundheitssektor tätigen Unternehmens sein können.

**Herr Richter, vielen Dank für das interessante Gespräch. ►**

## >> KONTAKT

### Ivoclar Vivadent GmbH

Postfach 11 52

73471 Ellwangen Jagst

Tel.: 0 79 61/8 89-0

Fax: 0 79 61/63 62

E-Mail: [info@ivoclarvivadent.com](mailto:info@ivoclarvivadent.com)

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

Firmenporträt

# Stahl als Erfolgsbasis

**Die Ausstattung einer Zahnarztpraxis oder eines Dentallabors mit den passenden Möbeln ist die Grundlage für ein gutes Arbeitsumfeld. Die Einrichtungsgegenstände müssen funktional und zweckmäßig sein und sollten ein ansprechendes Design haben. Das Unternehmen Le-iS Stahlmöbel GmbH hat sich die Erfüllung dieser Ansprüche zur Aufgabe gemacht.**

Autor: Susann Luthardt, Leipzig

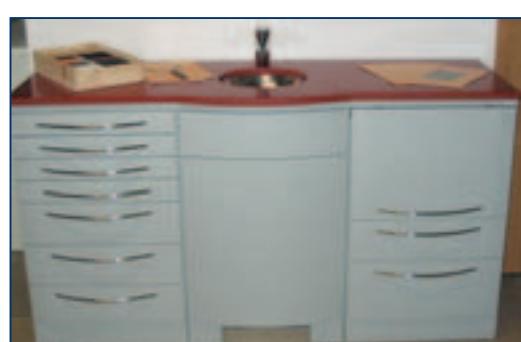
■ **Der Firmensitz** befindet sich in dem malerischen Städtchen Treffurt in Thüringen. Die Le-iS Stahlmöbel GmbH wurde im Mai 1998 dort gegründet. Das Unternehmen blickt auf eine über zehnjährige Erfahrung im Möbelbau zurück. Denn bereits seit 1992 wurden in der ehemaligen Dental- und Laborbau GmbH



Die Produktionshalle der Le-iS Stahlmöbel GmbH in Treffurt.



Alle Arbeitsschritte an einem Ort – vom Rohbau ...



... zum fertigen Schrank Voluma.

Funktionsmöbel für Zahnärzte und -techniker produziert. Zuerst aus Holz, dann aus Stahl.

Nach dem Konkurs der Dental- und Laborbau GmbH bewiesen die beiden ehemaligen Mitarbeiter Frau Lehmann und Herr Iser Mut und Initiative und gründeten eine neue Firma, welche nur die Möbelproduktion übernahm. Fachpersonal mit langjähriger Erfahrung, Maschinen und die Betriebshalle waren vorhanden und so konnte die Produktion mit 10 Mitarbeitern neu begonnen werden. Mittlerweile sind es 20 Mitarbeiter, davon drei Auszubildende, geworden. Seit der Gründung der Le-iS Stahlmöbel GmbH wurde das Know-how ständig verbessert und erweitert, der Maschinenpark modernisiert, die Mitarbeiter geschult und die Arbeitsbedingungen optimiert.

Das Unternehmen gliedert sich in drei Teilbereiche: den Möbelbau, den Gehäusebau und die Pulverbeschichtung. Seit Beginn der Produktion konnte ein konstantes Wachstum verzeichnet werden. Es wurden Möbellinien wie „Veranet“ und „Framosa“ entwickelt. Veranet ist eine sehr kostengünstige und funktionelle Linie, die jedem Preisvergleich standhält. Framosa zeichnet sich durch viele Extras zu einem ebenfalls vernünftigen Preis aus.

Qualität hat einen hohen Stellenwert für das Unternehmen. Das Material Stahl, aus dem Le-iS Möbel gefertigt werden, ist langlebig und robust. Das Design ist modern und warm. Dank intelligenter Konstruktionsmechanik sind die Möbel sehr leise in der Bedienung. Die Technik der Pulverbeschichtung ermöglicht bei der Farbgestaltung jeden individuellen Kundenwunsch zu erfüllen.

Le-iS Möbel werden über den Dentalfachhandel in ganz Deutschland vertrieben. Die Firma ist auch im Ausland aktiv. Seit 2001 bestehen Geschäftsbeziehungen nach Japan und seit 2002 auch nach Malaysia. Weitere Aktivitäten sind für die Schweiz vorgesehen. Deshalb wird die Le-iS Stahlmöbel GmbH, neben der IDS 2005 in Köln und den Fachdentals in Leipzig, Hamburg, München und Berlin, auch auf der Dental 2005 in Basel vertreten sein. ◀◀



11. Dental Marketing Kongress der DeguDent GmbH

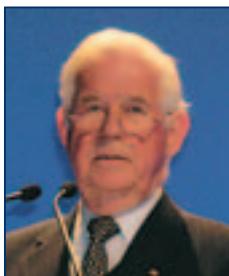
# In die Zukunft blicken

**Unter dem Motto „Lachen bewegt Menschen“ traf man sich Ende Januar in der Main-Metropole Frankfurt, um gemeinsam einen Blick in die Zukunft der Dentalwelt zu werfen. So nutzten rund 800 teilnehmende Zahntechniker und Zahnärzte die Gelegenheit, sich in einer Zeit, die oft nur noch Höchstleistungen von jedem abverlangt, schon jetzt ein Bild von morgen zu machen. Denn nur, wer das Leben mit einem Lächeln angeht, kann auch beruflich wie privat Höchstleistungen erbringen.**

Autor: Cornelia Sens, Leipzig



**DeguDent-  
Geschäftsführer**  
Dr. Albert Sterkenburg



**Gastredner Prof. Dr.  
Kurt Biedenkopf**



**Bergsteiger-Legende**  
Reinhold Messner

■ Wie bereits in 2004 erfolgreich eingeführt, bildete auch in diesem Jahr ein Pre-Kongress am ersten Tag den Auftakt des wiederum hochkarätig besetzten Vortragsmarathons.

## Charisma-Wirkung. Immer. Überall.

Unter diesem Titel demonstrierte die österreichische Psychologin und Expertin für Körpersprache, Monika Matschnig, wie man sich bzw. das eigene Unternehmen kundenorientiert präsentiert. Dabei zeigte sie nicht nur zahlreiche Beispiele aus dem Alltag auf, sondern spielte regelrecht mit den Teilnehmern, um ihnen so die oft unbegründete Angst vor dem Blamieren zu nehmen.

Dass nur derjenige, der heute schon an morgen denkt, tatsächlich eine Chance am sich wandelnden Gesundheitsmarkt haben wird, verdeutlichte Peter Foth in seinem Vortrag. Denn nur das gezielte Ausrichten des Unternehmens auf den Markt eröffne dem Dentallabor Chancen bei der Gestaltung einer erfolgreichen Zukunft. Dabei könne laut Foth eine Analyse der eigenen Marktposition hilfreich sein. Wichtig ist hierbei auch die Kommunikation. Denn nur wenn diese zielgerichtet ist, lassen sich die Besonderheiten des Betriebes darstellen.

Wer als Zahntechniker auch in Zukunft erfolgreich agieren möchte, sollte laut Rüdiger Trusch zwei Fragen in den Vordergrund stellen: Wo soll mein Unternehmen in Zukunft stehen und wo möchte ich, dass meine Kunden in Zukunft stehen? Die Lösung findet der Unternehmer in einer Vision, einer klaren Zielvorgabe und den geeigneten Maßnahmen, die ihn dorthin führen. Trusch sieht den Zahntechniker als Dienstleister, der weit mehr als nur Kundenbetreuer oder -berater sein muss. Für den Fortbildungsexperten punktet zukünftig der Kundenentwickler, der sich intensiv mit den Wünschen und Problemen seiner Zahnärzte auseinander setzt und gemeinsame Fortbildungen initiiert, die individuell auf den Kunden und dessen Team zugeschnitten sind.

Neben den Anregungen und präsentierten Strate-

gien für Dentallabore hielt der Pre-Kongress natürlich auch Vortragsthemen für Zahnarztpraxen bereit. So zeigten die Hamburger Dr. Andreas Laatz und Dr. Roland Schiemann unter dem Motto „Flagge zeigen – von Anfang an“ selbstbewusst den erfolgreichen Weg einer jungen Praxis – nämlich ihrer eigenen – auf. Günter Kollmeier sprach über „Das professionelle Team in der Zahnarztpraxis“ und Trainerin Monika Dumont zeigte den Teilnehmern ihres Vortrags „Faszination Zahnmedizin – die erfolgreiche Zahnarztpraxis“ u.a. mittels Rollentausch, wie man in welcher Situation richtig kommuniziert.

Im Forum der Messe Frankfurt fand dann am Abend des ersten Veranstaltungstages die feierliche Eröffnung des diesjährigen Kongresses statt. Wie schon im Jahr zuvor begrüßte Dr. Albert Sterkenburg, Geschäftsführer der DeguDent GmbH, die zahlreichen Gäste und stimmte sie auf Gastredner Prof. Dr. Kurt Biedenkopf ein. Dieser versuchte dann, den Anwesenden anhand von geschichtlichen Rückblicken und erbrachten Leistungen Wege für die Zukunft aufzuzeigen, „Wie wir in Deutschland wieder zu Höchstleistungen kommen.“ Hierbei gab der sächsische Politiker zu bedenken, dass man es künftig vermeiden sollte, Höchstleistungen nur aus Zwang zu erbringen.

Unter der Leitung von Jürgen Pischel, Mitherausgeber der DZW, fand im Anschluss eine Podiumsdiskussion statt. Hierzu waren Vertreter des Zahntechniker-Handwerks wie der Präsident des VDZI, Lutz Wolf, sowie ZTM Peter Berger (Hanau) und ZTM Ralph Britz (Trier) geladen. Von Seiten der Zahnärzteschaft waren Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, Präsident der BZÄK, Dr. Dieter Reusch, Vorsitzender der Gesellschaft für ästhetische Zahnheilkunde, Patientenforscher Prof. Dr. Gerhard F. Riegl vom Institut für Management im Gesundheitswesen sowie ZA Dr. Achim Sieper vertreten. Man sprach über Themen wie das neue Festzuschuss-System, Arzt-Patienten-Kommunikation oder qualitätsorientierte Zahnheilkunde.

Mit seinem Programm „Knör royal“ vermochte an-

schließend der Entertainer Jörg Knör durch gelungene Parodien quer durch die Prominentenlandschaft in den Bann der Bühne zu ziehen. Ein wirklich gelungener Ausklang des ersten von zwei Kongresstagen.

### Gut sein, wenn es drauf ankommt

Am nächsten Morgen startete ein Vortragsprogramm, was es in sich hatte. Unter der Moderation von Kundenbeziehungs- und Serviceexpertin Sabine Hübner (Düsseldorf) wurde den Teilnehmern ein hochgradig besetztes Referentenaufgebot präsentiert. So waren die Beiträge von Mental-Trainer Prof. Dr. Hans Eberspächer, des Bergsteigers Reinhold Messner sowie des Motivations- und Selbstmanagement-Experten Dr. Marco von Münchhausen sicherlich die Highlights dieses zweiten Vortragstages.

Dass man sich optimal zu organisieren hat, um auch im entscheidenden Moment gut zu sein, veranschaulichte Prof. Dr. Hans Eberspächer. Nur allzu oft ergeben sich schwierige Situationen, in denen es zwar drauf ankommt, das Versagen jedoch ohne eine entsprechende Handlungs- „Landkarte“ vorprogrammiert ist. Laut Eberspächer können solche Vorgehensmuster trainiert werden, in dem Gedanken an Konsequenzen in schwierigen Situationen einfach ausgeblendet werden.

### Berge versetzen

Unter diesem Motto stellte der bekannte Bergsteiger und Autor Reinhold Messner die Grundstruktur seines persönlichen Vorankommens vor. Anhand von Erfolgen und Misserfolgen seiner Karriere machte er deutlich, dass nur derjenige, der hohe Ansprüche an sich selbst stellt, auch tatsächlich Höchstleistungen erbringen und somit höchste Lebensfreude genießen kann. Denn schließlich müssten wir alle täglich Berge versetzen, um beruflich wie privat voranzukommen.

Wie man den inneren Schweinehund überwindet, zeigte anschaulich der „Trainer des Jahres 2002“ Dr. Marco von Münchhausen. So ist es zunächst wichtig, sich selbst zu beobachten, welche Dinge einem leicht fallen und wo der Schweinehund auftaucht. Münchhausens Strategie rät dann dazu, sich des Saboteurs anzunehmen und keinesfalls gegen ihn anzukämpfen. Weiter machte er deutlich, dass stets die eigenen Bilder entscheiden, wie erfolgreich letztendlich die Umsetzung unserer Ziele ist. Zudem rät er, sich die Messlatte bei Zielen nie zu hoch anzulegen. Denn „um sich zu überwinden, braucht man das Gefühl der Machbarkeit.“

Dass der Dental Marketing Kongress von DeguDent ohne Zweifel zu den Highlights in der Dentalwelt gehört, hat auch die diesjährige Veranstaltung bewiesen. Praxisnah, anschaulich und zukunftsorientiert wurde Wissen höchster Qualität vermittelt, welches jeden teilnehmenden Zahntechniker und Zahnarzt sich positiv auf aktuelle sowie künftige Veränderungen der Branche einstellen ließ. ◀



EASYBITE®, THE  
REALLY EASY BITE!

### Easybite® – Weltneuheit zur Diagnose und Therapie bei Kiefergelenkproblemen

**Easybite** – ein mit fließfähigem Komposite gefülltes Gelkissen – erlaubt es einfach und schnell die Kiefergelenkmuskulatur zu deprogrammieren und die korrekte Kieferposition zu bestimmen. Durch das Polymerisieren des **Easybite**-Gelkissens kann die gefundene Position registriert werden.



**Starter-Kit**  
für 3 Behandlungen  
EB1002 78,00 €

**Standard-Kit**  
für 12 Behandlungen  
EB1001 228,00 €



- Senden sie mir bitte Informationen über **Easybite**
- Senden Sie mir bitte ein Starter-Kit zum Preis von 78 €
- Senden Sie mir bitte ein Standard-Kit zum Preis von 228 €

Praxisstempel	
DZ1/05	Mein Dental-Depot

alle genannten Preise zzgl. gesetzl. MwSt.

**mectron**

Exklusiv-Vertrieb: mectron Deutschland Vertriebs GmbH

Keltenring 17 • 82041 Oberhaching  
tel +49 89 63 86 69 0 • info@mectron-dental.de  
fax +49 89 63 86 69 79



**TURBODENT S, MULTIPIEZO, COMBI S, STARLIGHT P****KENNZIFFER 0821**

Vor 25 Jahren hat mectron begonnen, Ultraschall- und Pulverstrahlgeräte zu produzieren. Dabei ist mectron immer an vorderster Entwicklungsfront dabei. So sind z.B. die heute gebräuchlichen Titanhandstücke für piezoelektrische Ultraschallgeräte eine mectron-Entwicklung. Seit Anfang des Jahres ist mectron nun mit einer Niederlassung in Deutschland vertreten.

Für die Prophylaxe bietet mectron mehrere Geräte an, das turbodent s als reines Pulverstrahlgerät, das multipiezo als Ultraschallgerät und das combi s als Kombination dieser beiden Geräte. Pulverstrahlgeräte sind inzwischen Stand der Technik, wenn es um schnelles, effektives und dabei schonendes Entfernen von Verfärbungen auf den Zahnoberflächen geht. Die hierfür angebotenen Geräte unterscheiden sich in der Regel nur in Details, die jedoch direkten Einfluss auf die alltägliche Handhabung haben. So ist etwa die Abtragsleistung meist abhängig vom Eingangsdruck der Druckluftversorgung. Anders bei mectron: unabhängig vom Eingangsdruck wird über einen voreinstellbaren integrierten Druckminderer ein konstanter Arbeitsdruck erzeugt. Der Vorteil liegt in der exakteren Dosierbarkeit und Gleichmäßigkeit des Pulverstroms.

**MECTRON DEUTSCHLAND****VERTRIEBS GMBH**

Keltenring 17  
82041 Oberhaching  
Tel.: 0 89/63 86 69-0  
Fax: 0 89/63 86 69-79  
E-Mail: info@mectron-dental.de  
[www.mectron.com](http://www.mectron.com)



**mectron multipiezo – das Multitalent unter den Ultraschallgeräten.**

Ein leidiges Problem bei Luft-/Pulverstrahlgeräten ist das Verstopfen der Pulverdüse. mectron hat hier gleich zwei Systeme in die Pulverstrahlgeräte integriert, die dies verhindern. So wird, sobald das Handstück aus der Halterung genommen wird, ein Ventil geöffnet und ein leichter, aber permanenter Luftstrom ausgestoßen. Daneben verfügen die Pulverstrahlgeräte über eine Clean-Funktion, welche auf Knopfdruck das komplette Luft-/Pulversystem reinigt, beim combis wird zusätzlich das Flüssigkeitssystem der Ultraschall-Einheit gereinigt.

Der Anschluss einer Flasche mittels Infusionsbesteck, wie es von mectron beim multipiezo angeboten wird, hat sich bewährt und bietet den Vorteil, auch mit sterilen Lösungen oder aber Einwegbehältern arbeiten zu können. Einzigartig ist auch das APC-System

(automatic protection control) von mectron, das sowohl Instrumentenverschleiß als auch Defekte am Instrument oder Handstück erkennt und diese über eine Anzeige rückmeldet. Dass dabei auch gleich die Flüssigkeitszufuhr unterbrochen wird, wird derjenige schätzen, der einmal medikamentöse Lösungen, im schlimmsten Fall Natriumhypochlorit, durch einen versehentlichen Tritt auf den Fußanlasser in der Praxis oder gar über dem Patienten verteilt hat. Die neuartige digitale Elektronik der mectron Ultraschallgeräte sorgt auch für eine optimale, feedback-gesteuerte Leistungsentfaltung. Dies ermöglicht eine wesentlich effizientere supragingivale Zahnsteinentfernung.

Alle mectron Ultraschallinstrumente weisen für längere Standzeiten eine Nitrotitan-beschichtete Oberfläche auf. Eine Besonderheit bei mectron: mit dem optionalen starlight pm wird aus jedem mectron Ultraschallgerät, durch einfaches Aufstecken der starlight pm, eine LED-Polymerisationslampe. Übrigens gibt es das starlight auch als akkubetriebene Version. Die Leistung der starlight ist so abgestimmt, dass eine 2 mm Schicht in nur 10 Sekunden ausgehärtet werden kann. Und einzigartig dabei, das starlight wiegt, je nach Version, nur zwischen 75 g und 105 g, sicher eine der leichtesten Polymerisationslampen auf dem Markt.

Moderne Prophylaxe-Konzepte basieren auch immer auf dem Einsatz moderner, zeit- und kostenökonomischer Technik. Mit den mectron Prophylaxe-Geräten stehen qualitativ hochwertige, technisch ausgereifte und dabei kostengünstige Geräte zur Verfügung.

**DISPOFIX-STERNLOCH-EINSATZ FÜR EINWEGBECHER****KENNZIFFER 0822**

Eine praktische Idee für den Abfallbehälter am Stuhl ist der Einsatz der DISPOFIX Sternloch-Einsätze aus chlorfreier Pappe. Diese praktischen Einsätze werden einfach auf die standardisierten Einwegbecher auf-

gesetzt und mittig eingeprägt, somit wird aus dem einfachen Einwegbecher ein praktischer und optisch ansprechender Abfallsammler am Arbeitsplatz.

Der passende Becher-Beschwerungsring gibt den Einwegbechern einen stabilen Halt und bietet somit den Einsatz überall in der Praxis. Da sich auch an sehr vielen Einheiten bereits ein Halterung für



**DISPOFIX – der praktische Abfallsammler am Arbeitsplatz.**

Einwegbecher befindet, bietet sich hier diese Lösung direkt an. Wer die praktischen DISPOFIX Sternloch-Einsätze kennen lernen möchte, erhält vom Hersteller BEYCODENT ein Musterset kostenlos.

Mustersets können Sie direkt telefonisch unter der INFO-Line: 0 27 44/92 00 22 oder im Internet [www.diro.beycodent.de](http://www.diro.beycodent.de) abrufen.

Lieferbar sind die Sternloch-Einsätze auch über jedes gut sortierte Dental-Depot.

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

**KAVITÄTENSPALT-DICHTUNGSMIXTUR****KENNZIFFER 0831**

Dauerhaft desinfizierend und vor Erweichung des Dentins durch Anaerobier schützend erweist sich das einfache Touchieren der Kavitäten und Stümpfe mit Kavitätenspalt-Dichtungsmixtur. Es verleiht Metallfüllungen und Kronen die bakterizide Sicherheit.

**HUMANCHEMIE GMBH**

Hinter dem Krug 5  
31061 Alfeld  
Tel.: 051 81/2 46 33  
Fax: 051 81/8 12 26  
E-Mail: info@humanchemie.de  
[www.humanchemie.de](http://www.humanchemie.de)



► Einfaches Touchieren der Kavitäten und Stümpfe gewährleistet Sicherheit.

den und abdichtenden Eigenschaften von Kupfer-Amalgam bei Vermeidung von dessen Nachteilen.

Kavitätenspalt-Dichtungsmixtur bewirkt einen völligen Verschluss der Randspalten durch seine Umsetzungsprodukte mit dem Speichel und eine wesentlich stärkere Verankerung der Metallfüllung in der Kavität. Eine optimierte und dauerhafte Prophylaxe der Sekundärkaries sowie die Verringerung der Quecksilberdampfabgabe einer frisch bereiteten Amalgamfüllung in Richtung Dentin sind Wirkungen dieser Maßnahme.

**AIRSCALER S950KL/SL/L****KENNZIFFER 0832**

NSK Europe steht für innovative Produkte von hoher Qualität. Getreu diesem Anspruch kann der Zahnarzt jetzt die drei neuen Airscaler S950KL, S950SL und S950L seinem Instrumentensortiment hinzufügen.

Die Phatelus-Luft-Scaler sind die logische Erweiterung der NSK Produktpalette im Bereich der mit Licht ausgestatteten Instrumentenreihe. Mit ihnen ist kraftvolles und leises Arbeiten möglich. Zudem sind sie einfach

an die Luftturbinen-Kupplung anzuschließen.

Die Airscaler sind mit drei variablen Leistungsstufen ausgestattet. Damit ist es erstmals möglich je nach Bedarf die Arbeitsstärke des Instruments zu bestimmen. Drei Amplituden erzeugen die drei Leistungsstufen.

Dank der Ringbeleuchtung hat man mit den Scalern hervorragende Lichtverhältnisse im benötigten Arbeitsgebiet, was die Behandlung erleichtert und beschleunigt, ohne den Behandler zu belasten.

Der Körper der Handstücke besteht aus Titan. Die natürliche Beschaffenheit von Ti-



► Die NSK Airscaler verfügen über drei variable Leistungsstufen.

tan bietet einen sicheren Griff mit hoher Tastsensibilität. Dank der Verwendung von Titan ist es NSK möglich, Produkte herzustellen, die leichter und trotzdem stärker und langlebiger sind als vergleichbare Instrumente aus anderen Materialien. Die Airscaler sind für KaVo® MULTIflex® LUX, Sirona® Schnellkupplungen und für NSK FlexiQuik-Kupplungen verwendbar.

Jeder Scaler wird mit dem Starter-Set inklusive 3 Scalerspitzen (Universal, Sichel und Perio), Drehmomentschlüssel und Tip Cover geliefert.

**NSK EUROPE GMBH**

Westerbachstraße 58  
60489 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/74 22 99-0  
Fax: 0 69/74 22 99-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

**CIKAFLAGO****KENNZIFFER 0833**

Das jetzt auch in Deutschland erhältliche Gingiva-Gel Cikaflago der Firma JaxEurope ist ein wahres Wundermittel für postoperative Behandlungen, Parodontose, Aphthen, Zahnfleischentzündungen. Besonders nach dem



► Cikaflago – hilft schnell dank spezieller Mixtur.

**JAXEUROPE**  
Konrad-Adenauer-Str. 9a  
65232 Taunusstein  
Tel.: 0 61 28/48 76 75  
Fax: 0 61 28/48 76 81  
E-Mail: info@myjaxdive.com  
[www.myjaxdive.com](http://www.myjaxdive.com)

Einsatz von Implantaten oder einer oralchirurgischen Behandlung kann der Prozess der Wundheilung mit dem Gingiva-Gel

beschleunigt werden und verringert so die normalerweise nachfolgenden Beschwerden für den Patienten.

Durch die spezielle Mixtur aus den vielen Elementen, aus denen es sich zusammensetzt, sind besonders hervorzuheben: Hyaluronsäure, Vitamin K, Koenzym Q10 und Aloe Barbadensis.

Der Preis für eine Tube Cikaflago beträgt 7,90 Euro. Wenn Sie mehr über Cikaflago erfahren wollen, können Sie weitere Informationen und Wirksamkeitsstudien direkt bei JaxEurope anfordern.

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

**QUANTIM™ B VAKUUMAUTOKLAVEN****KENNZIFFER 0841**

Neuer Vakuumautoklav mit fraktionsiertem Vor- und Nachvakuum macht die

**SCICAN MEDTECH AG**

Alpenstraße 16  
CH-6300 Zug  
Tel.: +41-41-727-7027  
Fax: +41-41-727-7029  
[www.scican.com](http://www.scican.com)

Sterilisation zu einer einfachen und sichereren Sache. Die Eigenarten und Vorteile dieses Autoklaven erhöht die Effizienz der Sterilisation in der Praxis. Der QUANTIM™ B erfüllt die Anforderungen der prEN 13060, und ist für die Sterilisation von Hohlkörpern als auch verpackten oder un-



verpackten porösen Gütern geeignet. Die Vakuumtrocknung bei geschlossener Tür sorgt für trockene und sterile Instrumente. Mit 16 oder 22 Liter Kamervolumen und diversen Einsätzen bietet QUANTIM™ B Platz für eine Reihe von Beladungarten.

**DROPPY****KENNZIFFER 0842**

Die Leistungsfähigkeit und Langlebigkeit Ihres Autoklaven hängt unter anderem von der verwendeten Wasserqualität ab. Häufig ist diese nicht ausreichend. Sie verursacht mangelhafte Sterilisation und teure Reparaturen. Mit dem Wasserdestiller

**FARO DEUTSCHLAND**  
Gladbacher Straße 409  
47805 Krefeld  
Tel.: 0 21 51/93 69 21  
Fax: 0 21 51/93 69 33  
E-Mail: [quaranta@faro.de](mailto:quaranta@faro.de)  
[www.faro-dental.de](http://www.faro-dental.de)

DROPPY werden jegliche Qualitätsprobleme Ihres Wassers gelöst. Der Hersteller garantiert einfach und schnell die totale Wasserreinheit. Das bedeutet, bis zu 99 % der aufgelösten Stoffe werden beseitigt.

Die Hauptvorteile dieses Wasserdestillers liegen in seiner Bedienfreundlichkeit, Schnelligkeit sowie in seiner enorm hohen Leistungsfähigkeit bei höchster Sicherheit. Sie müssen lediglich den Behälter mit drei Liter Leitungswasser befüll-



len, um in weniger als fünf Stunden geräuschlos und automatisch reines Wasser zu erhalten. Diese Wasserqualität können Sie dann unbesorgt unter anderem in Ihren Autoklaven verwenden. Am Ende eines jeden Zyklus schaltet der DROPPY automatisch ab.

**Kapazität** 3 Liter  
**Destillat** 0,6 Liter/Stunde  
**Leistung** 470–570 W

**BIB FORTE BOHRER- UND INSTRUMENTENBAD****KENNZIFFER 0843**

In der Zahnmedizin besteht auf Grund von Besonderheiten bei zahnärztlichen Behandlungen für das dort tätige Personal und vor allem aber für die Patienten eine vielfältige Infektionsmöglichkeit. Dieses Risiko kann jedoch durch genaueste Analysen und auch durch systematische Durchführungen von Arbeitsabläufen minimiert werden. Einer der größten Überträger von Infektionskrankheiten, welcher eine besonders große Gefahr für den Patienten birgt, ist das zahnärztliche Instrumentarium. Erst danach folgt der Zahnarzt mit seinem Personal.

Nach dem Gebrauch müssen die Gerät-

schaften verletzungs- und kontaminationssicher transportiert und entweder maschinell oder manuell nach fest vorgegebenen Arbeitsanweisungen bzw. nach dem Hygieneplan im Eintauchverfahren desinfiziert und gereinigt werden. Das gleiche Verfahren ist gültig für alle anderen rotierenden Instrumente, Gummipolierer etc. Nach der Desinfektion sollte das Instrumentarium auf Rückstände wie z. B. Eiweiße und andere Verschmutzungen überprüft und anschließend verpackt sterilisiert werden. Trocken und staubgeschützt wird das Sterilgut anschließend bis zum nächsten Gebrauch gelagert.

Eine besonders einfache und vor allem günstige Möglichkeit stellt BIB forte Bohrer- und Instrumentenbad aus dem Hause ALPRO DENTAL-Produkte GmbH, St. Georgen/



**BIB forte – universell einsetzbares Flüssigkeitskonzentrat für alle Instrumente zur Reinigung.**

Schwarzwald dar. Bei BIB forte handelt es sich um ein universell einsetzbares Flüssigkonzentrat für sämtliche Instrumente in der zahnärztlichen Praxis (rotierende Präzisionsinstrumente, allgemeines Instrumentarium, Endodontieinstrumente, Aluminiuminstrumente, Titanstifte, Gummipolierer etc.). BIB forte ist frei von Aldehyden, Phenolen, Alkalien, Chloriden und chlorierten Wasserstoffen. BIB forte ist als gebrauchsfertige Lösung geruchsneutral. Die einprozentige Anwendungskonzentration wirkt viruzid, HBV/HIV und in 60 Minuten bakterizid, fungizid (inkl. Tbc). In einer zweiprozentigen Lösung ist BIB forte bereits wirksam in 5 Minuten (Anwendung hier im Ultraschallbad). Materialfreigaben von führenden Instrumentenherstellern bestätigen die einwandfreie Wirkungsweise.

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

**MAXCEM**

Das dualhärtende Komposit Maxcem der Firma KerrHawe setzt den Standard für eine neue Generation von selbstätzenden, selbsthaftenden Befestigungskompositen und liefert exzellente Haftkraft und mechanische Haftwerte. Seine außergewöhnliche Ästhetik und unvergleichlich einfache Anwendung sind weitere bestimmende Eigenschaften dieses Zwei-Komponenten-Komposit. Das eigens für Maxcem entwickelte Redoxinitiatoren-System ermöglicht es, alle zum Ätzen, Konditionieren, Haften und Zementieren erforderlichen Inhaltsstoffe in einem Produkt zu vereinen. Die Verbundfestigkeit des neuen Komposit ist mehr als doppelt so stark wie

**KERRHAWE SA**

Gratis-Telefon: 0 08 00/41/05 05 05

Fax: 0 08 00/41 91/6 10 05 14

E-Mail: info@KerrHawe.com

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

die von kunststoffmodifizierten Glasionomerzementen und gewährleistet so die hervorragende Haftkraft. Außerdem verspricht Maxcem eine außergewöhnliche Materialbeständigkeit durch zwei Pasten in einer Automix-Spritze, die eine direkte Applikation ermöglicht. Das Befestigungskomposit muss deshalb nicht mehr von Hand angemischt werden, es ist kein Aktivieren erforderlich und es wird kein zusätzliches Applikationsinstrumentarium benötigt. Die Verarbeitungszeit beträgt etwa drei Minuten und in vier bis fünf Minuten ist das Material ausgehärtet. Die Zeitsparnis gegenüber herkömmlichen Befestigungskompositen ist daher immens.

Das Befestigungskomposit liefert dauerhafte Farbstabilität und ein hoch-



Maxcem – das Zwei-Komponenten-Komposit mit exzellenter Haftkraft.

transzentes Farbergebnis, überschüssiges Material kann im angedickten Stadium ganz leicht entfernt werden und die vollständige Aushärtung erfolgt auch im dunklen Bereich, wenn die Lichteinwirkung eingeschränkt ist. Alle diese Eigenschaften qualifizieren

Maxcem von KerrHawe in hohem Maße für den Einsatz in der modernen Zahnmedizin. Die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten des Befestigungskomposit für Kronen, Brücken, Inlays, Onlays und Wurzelstifte sowie seine flexible Haftung auf jedem Untergrund, wie Dentin, Zahnschmelz, Keramik, Zahnersatz und Vollkeramik oder mit Metallgerüst stützen Maxcems hochwertige Qualifikation zusätzlich. Maxcem kann im Standard Kit, im Mini Kit und als Nachfüllpackungen bezogen werden.

**STRUCTUR PREMIUM**

Structur Premium von VOCO ist das provisorische Kronen- und Brückenmaterial mit der besten Polierbarkeit – zu diesem Ergebnis kommt jetzt die unabhängige Studie

**VOCO GMBH**

Anton-Flettner-Str. 1-3

27472 Cuxhaven

Tel.: 0 47 21/19-0

Fax: 0 47 21/19-1 09

E-Mail: info@voco.de

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

„Gloss of Provisional Materials Polished with Two Different Systems“ an der Universität Texas. Die amerikanischen Forscher haben Structur Premium mit zwei weiteren K&B-Materialien namhafter Hersteller hinsichtlich der Polierbarkeit verglichen. Dabei verwendeten die Wissenschaftler zwei unterschiedliche Poliersysteme, Pogo (Dentsply) und Sof-



Ergebnisse der US-Studie zur Polierbarkeit.

**KENNZIFFER 0852**

lex (3M ESPE). Die Ergebnisse der Untersuchung beeindrucken: Mit Pogo-Polierern behandelte Structur Premium-Provisorien überzeugen mit Glanz-eigenschaften, die rund 30 % Prozent über denen der Vergleichsprodukte liegen. Auch bei Soflex-Polierern ist der Glanz von Structur Premium deutlich höher als bei den anderen Produkten.

**SYNEA LS**

Das Materialkonzept der Synea LS war immer schon vom Feinsten. Edelstahl, spezielle Dichtungsmaterialien, Hochleistungswerkstoffe, computeroptimierte Verzahnun-

**W&H DEUTSCHLAND GMBH**

Raiffeisenstr. 4

83410 Laufen/Obb.

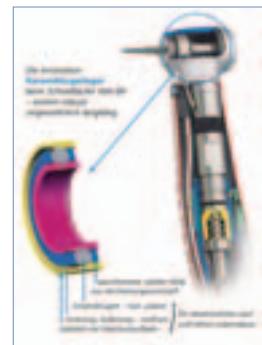
Tel.: 0 86 82/89 67-0

Fax: 0 86 82/89 67-11

E-Mail: office.de@wh.com

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

gen etc. und die präzise Verarbeitung sind Garant für hohe Belastbarkeit. Jetzt wurden beim 1:5 Schnellläufer WA-99 LT/A Stahlkugellager durch noch langlebigere Keramikkugellager ersetzt. Die FG-Druckknopfspannung wurde optimiert. Erhöhte Haltekraft bei gleichzeitig verringelter Betätigkraft erleichtern



Synea LS mit Keramikkugellager.

den Bohrerwechsel wesentlich. 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. Spezielle Informationen über Synea Hand- und Winkelstücke erhalten Sie über Ihr Dentaldepot.

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

**CLEARFIL SE BOND****KENNZIFFER 0861**

Das deutlich am häufigsten verwendete selbstkonditionierende Adhäsiv ist CLEARFIL SE BOND. Das ergab eine Umfrage des CRA

**KURARAY DENTAL**

Im Vertrieb bei Hager & Werken  
Postfach 10 06 54  
47006 Duisburg  
Tel.: 02 03/9 92 69-0  
Fax: 02 03/29 92 83  
E-Mail: info@hagerwerken.de  
[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)

Newsletters, an der sich 4.446 Zahnärzte beteiligten.

Die Verwendungshäufigkeit von selbstkonditionierenden Adhäsiven (top 5):

- CLEARFIL SE BOND (61,8 %)
- Adper Prompt L-Pop (8,7 %)
- Clearfil Liner Bond 2V (4,8 %)
- iBond (4,8 %)
- Touch & Bond (4,5 %)

Weiterhin ergab die Befragung: Im Vergleich zu total-etch Adhäsiven sind die modernen selbstkonditionierenden Adhäsive



Das deutlich am häufigsten verwendete selbstkonditionierende Adhäsiv ist CLEARFIL SE BOND.

sogar doppelt so leistungsfähig, postoperative Sensibilitäten zu vermeiden. Dies trifft insbesondere auf wasserbasierende Produkte zu. Für den CRA steht fest, dass insbesondere die erfolgreiche Vermeidung postoperativer Sensibilitäten und die vereinfachte Anwen-

dung die Fehlerquellen vermeidet, die Gründe für den Trend hin zu den selbstkonditionierenden Adhäsivsystemen sind.

**TETRIC EVOCERAM****KENNZIFFER 0862**

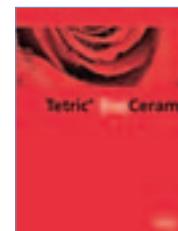
Ivoclar Vivadent setzt neue Maßstäbe bei den Composites: Mit Tetric EvoCeram wurde das führende Produkt Tetric Ceram weiterentwickelt. Tetric EvoCeram ist ein auf innovativer nano-optimierter Technologie basierendes Universalcomposite für die hochwertige Front- und Seitenzahnrestauration.

„Dem Zahnarzt wird bei der Verwendung

**IVOCLAR VIVADENT GMBH**  
Postfach 11 52  
73471 Ellwangen Jagst  
Tel.: 0 79 61/8 89-0  
Fax: 0 79 61/63 62  
E-Mail: info@ivoclarvivadent.com  
[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

von Tetric EvoCeram auffallen, dass es sich sehr gut und schnell auf Hochglanz polieren lässt. Wir haben das durch die Kombination von Füllpartikeln unterschiedlicher Größen erreicht. Das Handling ist dabei noch unkomplizierter als bei Tetric Ceram“, erklärt Prof. Dr. Jean-François Roulet, der für die Entwicklung bei Ivoclar Vivadent verantwortlich ist.

Die keramischen Füller sorgen dafür, dass Tetric EvoCeram eine erhöhte Standfestigkeit und erhöhte Abrasionsfestigkeit aufweist. „Die keramischen Füller sind auch für die reduzierte Schrumpfung des neuen Com-



Die Evolution eines Klassikers – Tetric

posites verantwortlich, was wir in einer der zahlreichen internen und externen Untersuchungen feststellen konnten“, so Prof. Dr. Roulet. Tetric EvoCeram ist in 19 Farben erhältlich, darunter 11 A-D Farben. Sowohl die Farbe der Spritzen-Etiketten als auch die Farbe der Cavi-Käppchen für die A-D Farben orientieren sich am Vita-Farbsystem und erleichtern so den sicheren Griff zur richtigen Farbe. Tetric EvoCeram ist das Ergebnis langjähriger Erfahrung und Kompetenz im Bereich der Composites, basierend auf der Tradition und der klinischen Bewährtheit der Produkte von Ivoclar Vivadent.

**CROMACORE TWIX****KENNZIFFER 0863**

CromaCore zeichnet sich durch gute Fließeigenschaften und die optimale Adaptation an die Zahnhartsubstanz aus. Auch tiefe Kavitäten lassen sich ohne Zeitverlust in einem Arbeitsgang füllen. Die Kombination von chemischer und Lichthärtung sorgt innerhalb von Sekunden für eine hohe Endhärte, und der Aufbau lässt sich wie natürliches Dentin be-

schleifen und konturieren. Praktisch ist die Applikation in der kompakten, filigranen Twix-Doppelkammerspritze. Mit zehn Gramm Inhalt eignet sie sich für Stumpfaufbauten mit wenig Materialbedarf. Auf kleinstem Raum bietet sie eine gleichbleibende homogene und blasenfreie Mischung. Die Spritze ist jederzeit griffbereit, lässt sich ohne nennenswerte Materialverluste dosieren und direkt in die Kavität applizieren. Zudem ermöglicht sie eine freie Sicht auf das Behandlungsgebiet. Bei schwer erreichbaren Bereichen erleichtern Intraoral-Tips dem Zahnarzt die



CromaCore, das neue Stumpfaufbaumaterial von J. Morita: Klassisch per Kartusche oder handlich mit der Twix-Spritze applizieren.

Arbeit. Zum Testen kann das Produkt bei J. Morita angefordert werden. Bis zum 30. März 2005 gibt es bei einer Bestellung von fünf CromaCore Twix-Einheiten die sechste Doppelkammer-Spritze zum Probieren gratis dazu. Wer unzufrieden sein sollte, schickt die unbenutzten Twix-Einheiten einfach zurück. Für besonders schnelle Zahnärzte wird eine digitale Spiegelreflexkamera mit Ringlicht für die professionelle Dentalfotografie verlost und dazu passend ein Fachseminar sowie weitere kostenlose Teilenahmen an dem Seminar zur Dentalfotografie.

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

**ENDOADVANCE**

Eine erfolgreiche Endodontiebehandlung erfordert eine präzise, feinmotorische und sensible Vorgehensweise bei der Wurzelkanalaufbereitung. Trotzdem kommt es immer wieder zu Feilenfrakturen. Das neue KaVo ENDOadvance mit Sicherheitskupplung bietet bei der Aufbereitung des Wurzelkanals mit dem Motor der Dental-Einheit Sicherheit und Komfort wie ein Stand-alone-Gerät, ohne dessen Nachteile. Die 4 Drehmomentstufen (0,25; 0,5; 1,0; 3,0 Ncm) ermöglichen eine präzise Einstellung der Drehmomente, sodass sich alle gängigen NiTi-Feilen sicher anwenden lassen.

Das ENDOadvance wird einfach auf den Mikromotor der Behandlungseinheit aufgesteckt und die Kanalaufbereitung kann beginnen. Mit der Untersetzung von 120:1 fällt die Wahl der Aufbereitungsgeschwindigkeit ganz einfach, da diese im Bereich der maximalen Motorgeschwin-



ENDOadvance bietet Komfort und Sicherheit wie ein Stand-alone-Gerät.

digkeit liegt. Wie gewohnt erfolgt der Materialabtrag rotierend und völlig ohne Druck. Die Feile arbeitet sich selber in den feuchten Wurzelkanal ein. Eine patentierte Sicherheitskupplung, die vor unangenehmen Überraschungen, wie z.B. Kalzifizierungen im Kanal schützt, wird dann aktiviert, wenn das eingestellte Drehmoment überschritten wird. Die Feile bleibt stehen. Nun wird der Motor vom Anwender auf Linkslauf gestellt, die Feile ohne Druck gelöst und eine Sicherheitsüberprüfung durchgeführt. Bei den geringsten Anzeichen von Beschädigungen oder Verformungen sollte die Feile verworfen werden, um die Sicherheit weiterhin zu gewährleisten.

Nach Überprüfung der Feile wird der Motor wieder auf Rechtslauf zurückgestellt und die Aufbereitung kann fortgeführt werden.

**KAVO DENTAL GMBH**

Bismarckring 39  
88400 Biberach / Riss  
Tel.: 0 73 51/56-0  
Fax: 0 73 51/56-14 88  
E-Mail: info@kavo.de  
[www.kavo.com](http://www.kavo.com)

**KENNZIFFER 0871**

Die gerade Ausführung des ENDOadvance mit einem Kopfwinkel von 100° geben dem Anwender zusätzliche Freiheitsgrade, 31° im Vergleich zu 27° mit einem konventionellen Winkelstück. Damit hat der Anwender einen perfekten Zugang zu allen Wurzelkanälen auch im molaren Bereich. Zudem sorgen der kleine Kopf und die 25.000 LUX Beleuchtung für beste Sicht am Arbeitsfeld.

Ergonomie und Handhabung des ENDOadvance überzeugen. Die Plastatec-Beschichtung des neuen KaVo Endodontie-Handstückes sorgt für eine sehr gute Griffigkeit. Die glatte Form ohne Wülste und Kanten lässt das Instrument immer optimal in der Hand liegen. Das niedrige Gewicht von nur 99 g führt auch bei längeren Behandlungen nicht zu Ermüdungserscheinungen. In Kombination mit den KaVo Motoren KL 701 und KL 200 erzielt der Anwender die gleiche Ergonomie und Sicherheit wie bei Stand-alone-Geräten, bei schnellerer Verfügbarkeit und einfacherer Anwendung.

Das neue ENDOadvance bietet Endodontisten eine sichere und überzeugende Methode der maschinellen Wurzelkanalaufbereitung mit Nickel-Titan-Feilen.

**ENDO-MATE DT****KENNZIFFER 0872**

Endo-Mate DT ist ein Mikromotor System für NiTi-Feilen aller Marken von NSK. Die Vorprogrammierungsfunktion ermöglicht eine hohe, effiziente Behandlung nach den Verfahren verschiedener Feilengerüster. Das Steuergerät ist eine leichte, kompakte und tragbare Einheit mit wiederaufladbarer Batterie und bietet so mobile Einsatzbereitschaft an jedem Ort.

Das Handstück des Endo-Mate DT ist äußerst handlich und kompakt. Es ist mit 92g eines der leichtesten Handstücke der Welt. Sein Gewicht und die schlanken Ergono-



Das Endo-Mate DT Handstück ist eines der leichtesten Instrumente weltweit.

mie ermöglichen stressfreies, effizientes Arbeiten auch bei langer Behandlungsdauer. Das Instrument kann mit verschiedenen Köpfen bestückt werden und deckt damit einen breiten Drehzahlbereich für alle endodontischen Behandlungen ab. Mit dem Schnellkupplungssystem können die verschiedenen Köpfe einfach ausgewechselt und so die Arbeitseffizienz erhöht werden.

Das Tischgerät hat einen breiten Bildschirm mit einem großen Display aus Flüssigkristallen. Alle Einstellungen werden auf dem Bildschirm übersichtlich angezeigt. Das Endo-Mate DT verfügt zudem über eine Memory-Funktion, bei der neun verschiedene Programme über das flache Steuerpult ausgewählt und eingestellt werden können.

Neben der wiederaufladbaren Batterie hat das Gerät auch einen Anschluss für ein Netzkabel. Sollte die Batterie also einmal leer sein, kann problemlos mit dem Netzkabel weiter gearbeitet werden. Die Inbetriebnahme des Motors erfolgt, je nach Wunsch des Anwenders, mit dem handlichen Schalter am Handstückgehäuse oder mit der Fußsteuerung (Fußsteuerung ist optional).

Das Endo-Mate DT Mikromotor System von NSK ist für alle endodontischen Behandlungen in der Zahnarztpraxis einsetzbar und bietet dem Zahnarzt alle wichtigen Funktionen und zusätzlichen Komfort für seine Arbeit.

**NSK EUROPE GMBH**  
Westerbachstraße 58  
60489 Frankfurt am Main  
Tel.: 0 69/74 22 99-0  
Fax: 0 69/74 22 99-29  
E-Mail: info@nsk-europe.de  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

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

**ERSTER GENEHMIGTER HKP 2005****KENNZIFFER 0881**

Bereits am 2. Dezember 2004 konnte der Zahnarzt Dr. med. dent. Welf-Christian Mahlke aus Norden eine Nachricht ganz besonderer Art vermelden. Als „Beta-Tester“ des Unternehmens DAMPSOFT ließ er es sich nicht nehmen und stellte bereits im Vorfeld der Umstellung einige HKP's mit der neuen Version aus. Das, was nur selten ge-

schieht, trat zu seiner Verwunderung ein und bescherte ihm sogleich ein ungeahntes Erlebnis. Ein einzelner Patient, für den ebenfalls ein HKP mit den neuen Anforderungen ausgestellt wurde, erschien am selben Tag der Behandlung ein weiteres Mal in der Praxis und verkündete, dass seine Krankenkasse den Antrag genehmigt hätte. Zudem wurde dem Patienten attestiert, dass der von ihm eingereichte HKP der erste ordnungsgemäße EDV-erstellte HKP-Plan 2005 wäre, der bisher von dieser Krankenkasse registriert worden sei.

Dr. med. dent. Welf-Christian Mahlke



▲ Bild eines HKP.

äußerte zu diesem Ereignis, dass diese praxisübliche Geschichte seine langjährige und positive Zusammenarbeit mit DAMPSOFT unterstreicht: „DAMPSOFT Produkte und Dienstleistungen genie-

ßen in meiner Praxis seit Jahren ein Höchstmaß an Vertrauen, doch dieses kleine Ereignis werte ich als sehr bemerkenswert und auch als einzigartig!“ Außerdem fügte er hinzu, dass er insbesondere die gelungene Umsetzung des HKP 2005 als sehr angenehm und professionell betrachtet, wie aber auch die damit verbundene Produktsicherheit und die sehr schnelle Verfügbarkeit.

**DAMPSOFT SOFTWARE VERTRIEBS GMBH**

Vogelsang 1  
24351 Damp  
Tel.: 0 43 52/91 71 16  
Fax: 0 43 52/91 71 90  
E-Mail: verkauf@dampsoft.de  
[www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de)

**ORTHORALIX 9200****KENNZIFFER 0882**

Mit dem auf der IDS 2003 vorgestellten Orthoralix 9200 DDE beginnt Gendex die „Direkte Digitale Evolution“ der Panorama- und Fernröntgengeräte. Neu ist die Kombination softwaregesteuerter Kinematik durch mehrere Antriebe mit neuer Sensorsystemtechnologie. Hoher Bedienkomfort wie

die automatische Belichtungskontrolle (AEC) und das ergonomische Design unterstützen den hohen Anspruch. Bereits die Standardversion verfügt über ein breites praxisgerechtes Spektrum an Programmen und Projektionsmöglichkeiten: Standardpanorama, Kinderprojektion, Front- und Orthogonalstatus, Panorama Halbseite und Kiefergelenke lateral. Erweiterte röntgendiagnostische Möglichkeiten für chirurgische und implantologische Fragestellungen deckt die „Plus-Version“ ab: Transversale



▲ Orthralix 9200 DDE bietet digitales Röntgen mit einem breiten Indikationspektrum am Arbeitsplatz.

Projektionen, sämtliche Sinus- und longitudinale Ansichten sowie Kiefergelenke frontal. Beide Versionen sind mit einem neuen digitalen CEPH-Ausleger lieferbar. Das Orthralix 9200 DDE kann direkt in die vorhandene Netzwerkstruktur integriert werden. Zusammen mit der netzwerkfähigen Software VixWin 2000 wird es die digitale Schaltzentrale der Praxis. Es zeichnet sich durch weniger Strahlenbelastung, saubere Technologie ohne Chemikalien und vereinfachten Service aus.

**GENDEX DENTAL SYSTEME**

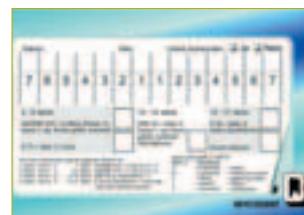
Albert-Einstein-Ring 15  
22761 Hamburg  
Tel.: 0 40/89 96 88-0  
Fax: 0 40/89 96 88-19  
E-Mail: info@gendex.de  
[www.gendex.de](http://www.gendex.de)

**IP 4****KENNZIFFER 0883**

Nach den aktuellen Abrechnungsbestimmungen kann die lokale Fluoridierung der Zähne (IP 4) unter bestimmten Voraussetzungen auch zweimal pro Kalenderjahr abgerechnet werden.

Bei Kindern (6 bis 18 Jahre) wird das hohe Kariesrisiko anhand des DMF-T/DMF-S Index ermittelt. Der BEYCODENT-Verlag hat für die einfache Dokumentation und Bestimmungen des Indexes einen praktischen Aufkleber herausgebracht.

Mit den neuen Aufklebern wird eine kurze Anleitung über die Dokumentation gleich mitgeliefert. Es besteht somit problemlos die Möglichkeit, bei den entsprechen-



▲ IP 4 ermöglicht zwei Abrechnungen pro Kalenderjahr.

den Patienten eine zweimalige Abrechnung IP 4 (12 Punkte) innerhalb eines Kalenderjahres vorzunehmen. Die Abrechnungsmöglichkeit und Dokumentation gilt für Versicherte bis zur Vollendung des 18. Lebensjahrs. Informationen können im Internet unter [www.beycodent.de](http://www.beycodent.de) oder direkt beim Verlag über die Infoline 0 27 44/92 00 22 abgerufen werden.

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

**COMPACT A8**

COMPACT A8 nennt sich die letzte Errungenschaft aus dem Hause METASYS. METASYS, das führende Unternehmen im Bereich der Amalgamabscheidung und Amalgamaufbereitung, lanciert somit nach den bekannten Einzelplatzabscheidern, MST 1 und COMPACT Dynamic, erstmals auch eine zentrale Amalgamabscheidelösung.

Bereits als Teil der METASYS Nassabsaugung EXCOM seit langem in der „Praxis“ erprobt, ist COMPACT A8 nun auch als ei-



COMPACT A8 – die zentrale Amalgamabscheidelösung.

genständiges System im Beistellgerät erhältlich. Dies ermöglicht den Anschluss des COMPACT A8 an bereits installierte, zentrale Wasser-/Luftseparationsgeräte in Zahnarztpraxen mit bis zu fünf bis sechs

dentalen Behandlungseinheiten. COMPACT A8 überzeugt mit seiner Aufarbeitungskapazität von 8 Litern pro Minute sowie seiner hohen Abscheiderate von über 98 % gemäß ISO 11143.

Der gewohnte METASYS-Modularaufbau ermöglicht zudem eine einfache Wartung und schnelle Reinigung. Mit COMPACT A8 ergänzt und vervollständigt METASYS sein Angebot bei Amalgamabscheidern und kann der steigenden Nachfrage nach zentralen Lösungen gerecht werden. Anzumerken sei hier zudem, dass METASYS auf Grund seines flächendeckenden Amalgamrückholsystems neben der Ausstattung mit einem Neugerät dem Zahnarzt zugleich auch die Entsorgung des Amalgamabfalls ermöglicht. Dem Kunden kann eine einzigartige, ganzheitliche Dienstleistung geboten werden.

**METASYS MEDIZINTECHNIK GMBH**

Ahornstr. 19  
85614 Kirchseeon  
Tel.: 0 89/61 38 74-0  
Fax: 0 89/6 13 58 29  
E-Mail: info@metasys.com  
[www.metasys.com](http://www.metasys.com)

**KENNZIFFER 0891****BEHANDLUNGSEINHEIT A-DEC 500****KENNZIFFER 0892**

Der a-dec 500 Behandlungsplatz ist das Zusammenspiel von 40-jähriger Erfahrung im Bau von Behandlungsplätzen und den Anforderungen an verbesserten Komfort für Behandler und Patienten.

Die Optimierung des Zugangs des Behandlers zum Patienten, bei gleichzeitiger Verbesserung des Patientenkomforts, ist eine Herausforderung für alle Hersteller von Behandlungseinheiten. Die schmale Kopfstütze des Behandlungsstuhls und seine extrem dünne Rückenlehne geben dem Bediener mehr Beinfreiheit unter dem Behandlungsstuhl, sodass der Behandlungsstuhl extrem niedrig gestellt und der Zahnarzt wesentlich bequemer arbeiten kann. Eine virtuelle Drehachse sorgt dafür, dass der Patient beim Bewegen von Sitz- und Rückenlehne die Sitzposition nicht zu verändern braucht. Die innovative Kopfstütze bewegt sich beim Neigen des Behandlungsstuhles mit dem

Patienten. Kombiniert mit einem sanften Start- und Stoppmechanismus entstand ein Behandlungsstuhl mit den gleichmäßigsten Bewegungen, die jemals von a-dec entwickelt wurden.

Die Arztelelemente von a-dec 500, die es wahlweise mit frei hängenden Schläuchen oder als Schwingen-Gerät gibt, sind für die Integration von modernen Technologien bestens vorbereitet. Es können Module für eine intraorale Kamera, zwei elektrische Mikromotoren, ein Zahnsteinentferner und eine Polymerisationslampe untergebracht werden. Das Arztelelement ist mit den Bausätzen der meisten Hersteller kompatibel.

Unabhängig, ob diese Optionen genutzt oder ob ausschließlich luftbetriebene Instrumente eingesetzt werden, ist a-dec 500 durch die bewährte Luftsteuerung ein Gerät



a-dec 500 vereint modernes Design und Funktionalität.

in bester a-dec Tradition, d.h. zuverlässig, langlebig und wartungsarm. Diese Tradition hat a-dec zu dem Unternehmen gemacht, welches weltweit die meisten Behandlungsplätze verkauft. In über 100 Ländern der Welt werden diese eingesetzt und mit zunehmendem Bekanntheitsgrad steigt auch die Nachfrage in Deutschland.

**US DENTAL GMBH**  
Equipment Division  
Ernst-Simon-Str. 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](http://www.us-dental.de)

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



**GI-MASK AUTOMIX NEW FORMULA****KENNZIFFER 0911**

▲ GI-MASK Automix New Formula Starter Kit.



▲ GI-MASK Automix New Formula Refill Kit.

Tips den Materialverlust bis zu 60 % (im Vgl. zu herkömmlichen Mixing Tips). Deshalb ist die GI-MASK Automix New Formula Zahnfleischmaske kompromisslos in Funktion und Ästhetik.

GI-MASK Automix New Formula wird für die präzise Erfassung des Zahnfleischverlaufs verwendet. Diese Zahnfleischmaske aus A-Silikon liefert alle Informationen für die exakte Gestaltung von Implantaten und metallkeramischen Gerüsten. Dank der verbesserten Schleiffähigkeit ist die Maske leicht schleif- und schneidbar, sie bietet außerdem eine hervorragende Elastizität und hohe Reißfestigkeit. Probleme, die während der Anfertigung auftraten, werden so eliminiert. Die GI-MASK Automix New Formula von Coltène/Whaledent ermöglicht ein einfaches Handling durch automatisches Mischen und direkte Applikation aus der Kartusche (1:1). Die kurze Abbindezeit von nur 7 min erlaubt die schnelle und leichte Herstellung von qualitativ hochwertigen Zahnfleischmasken. GI-MASK Automix New Formula hat eine naturgetreue Farbe und wird in einer handlichen Kartusche geliefert. Zudem reduzieren die kleinen Mixing

**COLTÈNE/WHALEDENT****GMBH & CO. KG**

Raiffeisenstraße 30  
89129 Langenau  
Tel.: 073 45/8 05-0  
Fax: 073 45/8 05-2 01  
E-Mail:  
[productinfo@coltenewhaledent.de](mailto:productinfo@coltenewhaledent.de)  
[www.coltenewhaledent.de](http://www.coltenewhaledent.de)

ANZEIGE



# TCM ENDO V mit APEX LOCATOR

- Motorantrieb mit integriertem Apex Locator
- Apex Locator mit akustischer und optischer Anzeige auf dem Gerätedisplay
- Genaue Wurzelkanal-Längenbestimmung in feuchten und trockenen Kanälen
- Kein Kalibrieren nötig
- 2 Messfrequenzen (500 Hz und 7,5 kHz)
- Endodontie Winkelstück mit integrierten Steuerungs- und Messfunktionen
- Einstellbare Drehmomente von 2 / 4 / 6 / 10 / 15 / 20 / 25 / 30 / 40 / 50 Nmm
- Einfache Handhabung – sichere Behandlung
- Drehmomentschutz
- Apex-Mass einstellbar



Motordrehzahl: 150–2000 upm



**NOUVAG® AG**  
Manufacturers of Dental & Medical Equipments  
St.Gallerstr. 23-25 Tel. +41 71 846 66 00  
CH-9403 Goldach Fax +41 71 845 35 36  
Switzerland E-Mail: [info@nouvag.ch](mailto:info@nouvag.ch)  
homepage: <http://www.nouvag.com>



Verlangen Sie  
unseren  
ausführlichen  
Katalog

**KENNZIFFER 0912 ▶**

IMPRESSUM		INSEMENTENVERZEICHNIS	
<b>Verlag</b>		<b>Anzeigen</b>	
<b>Verlagssitz</b> Oemus Media AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig		Cattani S. 51	
Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: dz-redaktion@oemus-media.de		Coltène/Whaledent S. 21	
<b>Verlagsleitung</b> Torsten R. Oemus 03 41/4 84 74-0 oemus@oemus-media.de Ingolf Döbbecke 03 41/4 84 74-0 doebbecke@oemus-media.de Dipl.-Päd. Jürgen Isbäner 03 41/4 84 74-0 isbäner@oemus-media.de Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller 03 41/4 84 74-0 hiller@oemus-media.de		DeguDent S. 11	
<b>Anzeigeneleitung</b> Stefan Thieme 03 41/4 84 74-2 24 s.thieme@oemus-media.de (verantwortlich) Stefan Reichardt 03 41/4 84 74-2 22 reichardt@oemus-media.de Bernd Ellermann 03 41/4 84 74-2 25 ellermann@oemus-media.de		Dental Union S. 79	
<b>Anzeigendisposition</b> Lysann Pohlann 03 41/4 84 74-2 08 pohlann@oemus-media.de		DENTEK S. 69	
<b>Vertrieb/Abohnement</b> Andreas Grasse 03 41/4 84 74-2 00 grasse@oemus-media.de		DENTSPLY DeTrey S. 19	
<b>Creative Director</b> Ingolf Döbbecke 03 41/4 84 74-0 doebbecke@oemus-media.de		Dreve S. 23	
<b>Art Director</b> Dipl.-Des. Jasmin Hilmer 03 41/4 84 74-1 18 hilmer@oemus-media.de		FARO S. 75	
<b>Herausgeber/Redaktion</b>		Gendex S. 17	
<b>Herausgeber</b> Bundesverband Dentalhandel e.V. Saliering 44, 50677 Köln Tel.: 02 21/2 40 93 42 Fax: 02 21/2 40 86 70		Hahnenkratt S. 33	
<b>Erscheinungsweise</b> Die DENTALZEITUNG erscheint 2005 mit 6 Ausgaben. Es gilt die Preisliste Nr. 6 vom 1.1.2005		HUMANCHEMIE S. 43	
<b>Beirat</b> Stefan Dreher Franz-Gerd Kühn Rüdiger Obst Wolfgang Upmeier Wolfgang van Hall (kooperatives Mitglied)		Ivoclar Vivadent S. 29	
<b>Chefredaktion</b> Dr. Torsten Hartmann 02 11/1 69 70-68 hartmann@dentalnet.de (V. i. s. d. P.)		J. Morita S. 13	
<b>Redaktion</b> Yvonne Strankmüller 03 41/4 84 74-1 13 y.strankmueller@oemus-media.de Susann Lüthardt 03 41/4 84 74-1 12 s.lüthardt@oemus-media.de Natascha Brand 0 86 51/60 20 53 brand@dentalnet.de		KerrHawe S. 39	
<b>Redaktionsanschrift</b> siehe Verlagssitz		Koelnmesse S. 31	
<b>Korrektorat</b> Ingrid Motschmann 03 41/4 84 74-1 25/-1 26 motschmann@oemus-media.de E. Hans Motschmann Bärbel Reinhardt-Köthning		Le-iS S. 67	
<b>Druckauflage</b> 50.000 Exemplare (IVW 2/04)		Loser & Co S. 57	
 <p>Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.</p>		mectron S. 35, 55 und 81	
<b>Bezugspreis:</b> Einzelheft 5,60 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 22,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.		NSK S. 7, 15 und 37	
<b>Allgemeine Geschäftsbedingungen:</b> Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen.		Nouvac S. 91	
		Oemus Media S. 93 und 3. US	
		Pluradent S. 63	
		SciCan S. 65	
		Shofu 4. US	
		Sultan Chemists S. 71	
		UP Dental 2. US	
		US Dental S. 53	
		VDW S. 9	
		W&H S. 41	
		W + P Dental S. 61	
		<b>Einhefter/Beilagen/Postkarten</b>	
		Beycodent Postkarte	
		Ivoclar Vivadent Titelpostkarte	
		JaxEurope Postkarte	



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

**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. 035 81/40 54 54  
Fax 035 81/40 94 36  
E-Mail: goerlitz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
02977 Hoyerswerda  
Tel. 035 71/42 59-0  
Fax 035 71/42 59-22  
E-Mail: alpha.hoyerswerda@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**03000**

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Cottbus  
03048 Cottbus  
Tel. 035 3/83 36 24  
Fax 035 3/83 36 25  
E-Mail: cottbus@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**demedis dental depot GmbH**  
03050 Cottbus  
Tel. 0355/53 61 80  
Fax 0355/79 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**  
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. 034 31/7 13 10  
Fax 034 31/71 31 20  
E-Mail: pleonhardt@hauschild-doebeln.de  
Internet: www.hauschild-dental.de

**06000**

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Halle  
06108 Halle  
Tel. 0345/2 98 41-3  
Fax 0345/2 98 41-40  
E-Mail: halle@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Garlichs & Sporreiter Dental GmbH**

06449 Aschersleben  
Tel. 034 73/91 18 18  
Fax 034 73/91 18 17

**GARLICH & DENTEG GMBH**

06618 Naumburg  
Tel. 034 45/70 49 00  
Fax 034 45/75 00 88

**07000**

**DENTAL MEDIZIN SCHWARZ KG**

07381 Pöhlneck  
Tel. 036 47/41 27 12  
Fax 036 47/41 90 28  
E-Mail: info@dentalmedizinschwarz.de  
Internet: www.dentalmedizinschwarz.de

**JENA DENTAL GMBH**

07743 Jena  
Tel. 036 41/4 58 40  
Fax 036 41/4 58 45  
E-Mail: info@jenadental.de  
Internet: www.jenadental.de

**PLURADENT AG & CO. KG**

Niederlassung Jena

07743 Jena  
Tel. 036 41/82 96 48  
Fax 036 41/82 96 49  
E-Mail: jena@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**demedis dental depot GmbH**

07745 Jena  
Tel. 036 41/2 94 20  
Fax 036 41/29 42 55  
E-Mail: info.jena@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**08000**

**Altmann Dental GmbH & Co. KG**

08525 Plauen  
Tel. 037 41/52 55 03  
Fax 037 41/52 49 52  
E-Mail: info@altnandental.de  
Internet: www.altnandental.de

**Bönig-Dental GMBH**

08525 Plauen  
Tel. 037 41/52 05 55  
Fax 037 41/52 06 66  
E-Mail: boenig-dental@t-online.de  
Internet: www.Boenig-Dental.de

**09000**

**AD. & WCH. WAGNER GMBH & CO. KG**

09111 Chemnitz  
Tel. 037 1/56 36-1 66  
Fax 037 1/56 36-1 77  
E-Mail: infoCHM@wagner-dental.de  
Internet: www.wagner-dental.de

**demedis dental depot GmbH**

09130 Chemnitz  
Tel. 037 1/51 06-66  
Fax 037 1/51 06-71  
E-Mail: info.chemnitz@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**MeDent GMBH SACHSEN**

**DENTALFACHHANDEL**  
09116 Chemnitz  
Tel. 037 1/35 03 86  
Fax 037 1/35 03 88  
E-Mail: info.medent@jenadental.de  
Internet: www.medent-sachsen.de

**PLURADENT AG & CO. KG**

Niederlassung Chemnitz  
09247 Chemnitz  
Tel. 037 22/51 74-0  
Fax 037 22/51 74-10  
E-Mail: chemnitz@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**10000**

**WOLF + HANSEN DENTAL DEPOT**

**DENTAL-MEDIZINISCHE**  
**GROSSHANDLUNG GMBH**  
10119 Berlin  
Tel. 030/44 04 03-0  
Fax 030/44 04 03-55  
E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
Internet: www.wolf-hansen.de

**MULTIDENT Dental GmbH**

10589 Berlin  
Tel. 030/2 82 92 97  
Fax 030/2 82 91 82  
E-Mail: berlin@multident.de

**DIC Dentales Informations Center**

**demedis dental depot GmbH**  
10589 Berlin  
Tel. 030/3 46 77-0  
Fax 030/3 46 77-174  
E-Mail: info.berlin@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**ERICH WILHELM GMBH**

10783 Berlin  
Tel. 030/23 63 65-0  
Fax 030/23 63 65-12  
E-Mail: berlin@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Berlin**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
12099 Berlin  
Tel. 030/21 73 41-0  
Fax 030/21 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. 030/6 43 49 97 78  
Fax 034 1/9 04 06 19  
E-Mail: dental2000@t-online.de

**GARLICH & PARTNER**

**DENTAL GMBH & CO. KG**  
13086 Berlin  
Tel. 030/92 79 94 23  
Fax 030/92 79 94 24

**GOTTSCHALK DENTAL –**

**DENTAL DEPOT**  
13156 Berlin  
Tel. 030/47 75 24-0  
Fax 030/47 75 24 26  
E-Mail: Gottschalk\_Dental\_GmbH@t-online.de

**SINDBERG DENTAL GmbH**

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

**LIPSKE DENTAL GMBH**

13409 Berlin  
Tel. 030/4 91 80 48  
Fax 030/4 92 64 70  
E-Mail: team@lipske-dental.de  
Internet: www.lipske-dental.de

**NWD Berlin**

**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
15234 Frankfurt/Oder  
Tel. 0335/6 06 71-0  
Fax 0335/6 06 71-22  
E-Mail: frisch.frankfurt@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**GEO POULSON (GMBH & CO.)**

**Dental-Mediz.Fachhandel**  
17033 Neubrandenburg  
Tel. 0395/82 00 35  
Fax 0395/82 00 37  
E-Mail: info@geopoulson.de  
Internet: www.geopoulson.de

**Pluradent AG & Co KG**

Niederlassung Waren-Müritz  
17192 Waren-Müritz  
Tel. 039 91/6 43 80  
Fax 039 91/64 38 25  
E-Mail: waren@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co KG**

Niederlassung Greifswald  
17489 Greifswald  
Tel. 038 34/79 89 00  
Fax 038 34/79 89 03  
E-Mail: greifswald@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**GARLICH & PARTNER**

**DENTAL GMBH**  
19002 Schwerin  
Tel. 041/9 55 95-0  
Fax 0441/50 87 47

**demedis dental depot GmbH**  
19055 Schwerin  
Tel. 038 5/92 30-3  
Fax 038 5/92 30-99  
E-Mail: info.schwerin@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**MULTIDENT Dental GmbH**

19063 Schwerin  
Tel. 038 6/62 20 22 od. 23  
Fax 038 6/62 20 25

**20000**

**DENTAL 2000 GMBH & CO. KG**

22049 Hamburg  
Tel. 040/68 94 84-0  
Fax 040/68 94 84 74  
E-Mail: dental2000hh@t-online.de

**PLURADENT AG & CO. KG**

22083 Hamburg  
Tel. 040/32 90 80-0  
Fax 040/32 90 80-10  
E-Mail: hamburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**DIC Dentales Informations Center**

**demedis dental depot GmbH**  
22419 Hamburg  
Tel. 040/61 18 40-1  
Fax 040/61 18 40-17  
E-Mail: info.hamburg@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**GEO POULSON (GMBH & CO.)**

**Dental-Mediz. Fachhandel**  
22453 Hamburg  
Tel. 040/5 14 50-0  
Fax 040/5 14 50-1 11  
E-Mail: info@geopoulson.de  
Internet: www.geopoulson.de

**MULTIDENT Dental GmbH**

22453 Hamburg  
Tel. 040/51 40 04-0  
Fax 040/51 84 36

## PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

**THIEL KG (GMBH & CO.)**  
22525 Hamburg  
Tel. 0 40/85 33 31-0  
Fax 0 40/85 33 31 44  
E-Mail: thiel.hamburg@nwdent.de  
Internet: www.thiel-dental.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
Hotline Hamburg  
Hamburg  
Tel. 0 180/4 00 03 86  
Fax 0 180/4 00 03 89  
E-Mail: hamburg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Pluradent AG & Co KG**  
Niederlassung Lübeck  
23556 Lübeck  
Tel. 0 45 1/87 99 50  
Fax 0 45 1/87 99-5 40  
E-Mail: luebeck@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**Pluradent AG & Co KG**  
Niederlassung Kiel  
24103 Kiel  
Tel. 0 43 1/3 39 30-0  
Fax 0 43 1/3 39 30-16  
E-Mail: kiel@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**demedis dental depot GmbH**  
24103 Kiel  
Tel. 0 43 1/6 79 18-0  
Fax 0 43 1/6 79 18-10  
E-Mail: info.kiel@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**MULTIDENT Dental GmbH**  
24105 Kiel  
Tel. 0 43 1/5 70 89 20  
Fax 0 43 1/5 70 85 61

**Henry Schein Dentconcept GmbH**  
24147 Klausdorf  
Tel. 0 43 1/79 96 70  
Fax 0 43 1/79 96 72  
E-Mail: dentconcept@t-online.de  
Internet: www.henryschein.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
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. 0 46 1/90 33 40  
Fax 0 46 1/9 81 65  
E-Mail: flensburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**ADOLF GARLICH'S KG**  
**DENTAL DEPOT**  
26019 Oldenburg  
Tel. 0 41/95 59 50  
Fax 0 41/9 55 95 99  
E-Mail: info@garlichs-dental.de

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

**WOLF+HANSEN DENTAL DEPOT**  
26123 Oldenburg  
Tel. 0 41/9 80 81 20  
Fax 0 41/9 80 81 25  
E-Mail: vertrieb@wolf-hansen.de  
Internet: wolf-hansen.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
26125 Oldenburg  
Tel. 0 41/9 30 80  
Fax 0 41/9 30 81 99  
E-Mail: oldenburg@multident.de

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

**Wegesend Dental Depot GmbH**  
26789 Leer  
Tel. 0 49/1/92 99 80  
Fax 0 49/1/92 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@aboden.de  
Internet: www.aboden.de

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

**Wegesend Dental Depot GmbH**  
28219 Bremen  
Tel. 0 42 1/3 86 33-0  
Fax 0 42 1/3 86 33-33  
E-Mail: bremen@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**LEICHT & PARTNER DENTAL GMBH**  
28237 Bremen  
Tel. 0 42 1/6 20 95  
Fax 0 42 1/6 16 34 47  
E-Mail: leichtHB@aol.com

**demedis dental depot GmbH**  
28359 Bremen  
Tel. 0 42 1/2 01 10 18  
Fax 0 42 1/2 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 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. 0 51 1/9 59 97-0  
Fax 0 51 1/9 59 97-44  
E-Mail: info@deppe-dental.de  
Internet: www.deppe-dental.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
30559 Hannover  
Tel. 0 51 1/5 30 05-0  
Fax 0 51 1/5 30 05 69  
E-Mail: info@multident.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
30625 Hannover  
Tel. 0 51 1/5 44 44-6  
Fax 0 51 1/5 44 44-7 00  
E-Mail: hannover@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**demedis dental depot GmbH**  
30659 Hannover  
Tel. 0 51 1/6 15 21 15  
Fax 0 51 1/6 84 96  
E-Mail: goettingen@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**Ulrich Dental GmbH**  
30853 Langenhagen  
Tel. 0 51 1/77 42 00  
Fax 0 51 1/73 99 33

**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

**MULTIDENT Dental GmbH**  
33100 Paderborn  
Tel. 0 52 51/16 32-0  
Fax 0 52 51/6 50 43  
E-Mail: paderborn@multident.de

**demedis dental depot GmbH**  
34117 Kassel  
Tel. 0 56 1/81 04 60  
Fax 0 56 1/8 10 46 22  
E-Mail: info.kassel@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**HAGER DENTAL GmbH**  
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. 0 51 2/9 22 98-0  
Fax 0 51 2/9 22 98 22  
E-Mail: bielefeld@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.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

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Kassel  
34123 Kassel  
Tel. 0 56 1/58 97-0  
Fax 0 56 1/58 97-1 11  
E-Mail: kassel@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

**demedis dental depot GmbH**  
36037 Fulda  
Tel. 0 61 3/80 81-0  
Fax 0 61 3/80 81-11  
E-Mail: info.fulda@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**Anton Kern GmbH**  
Niederlassung Fulda  
36043 Fulda

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

**demedis dental depot GmbH**  
37075 Göttingen  
Tel. 0 51 3/07 97 94  
Fax 0 51 3/07 97 95  
E-Mail: info.goettingen@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**MULTIDENT Dental GmbH**  
37081 Göttingen  
Tel. 0 51/6 93 36 30  
Fax 0 51/6 84 96  
E-Mail: goettingen@multident.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Braunschweig  
38100 Braunschweig  
Tel. 0 53 1/24 23 80  
Fax 0 53 1/46 62  
E-Mail: braunschweig@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**MULTIDENT Dental GmbH**  
39110 Magdeburg  
Tel. 0 39 1/6 25 53-0  
Fax 0 39 1/6 25 53 22  
E-Mail: info@multident.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Magdeburg  
39112 Magdeburg  
Tel. 0 39 1/7 31 12 35 od. 36  
Fax 0 39 1/7 31 12 39  
E-Mail: magdeburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**NWD Ost**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
39112 Magdeburg  
Tel. 0 39 1/6 62 53-0  
Fax 0 39 1/6 62 53-22  
E-Mail: alpha.magdeburg@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

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

**GARLICH'S & FROMMHAGEN**  
**DENTAL GMBH**  
39619 Arendsee  
Tel. 0 39 38/2 72 91  
Fax 0 39 38/2 75 10

## 40000

**DIC Dentales Informations Center**  
**demedis dental depot GmbH**  
40547 Düsseldorf  
Tel. 0 21 15/28 10  
Fax 0 21 15/28 11 22  
E-Mail: info.duesseldorf@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**Dental Bauer GmbH & Co. KG**  
40670 Meerbusch/Düsseldorf  
Tel. 0 21 59/69 49-0  
Fax 0 21 59/69 49 50  
E-Mail: meerbusch@dentalbauer.de  
www.dentalbauer.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. 0 20 2/2 66 73-0  
Fax 0 20 2/2 66 73-22  
E-Mail: nwd.wuppertal@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**HAGER DENTAL Vertrieb GMBH**  
**NL Dortmund**  
44149 Dortmund  
Tel. 0 23 1/9 72 20-0  
Fax 0 23 1/9 72 20-39  
E-Mail: vertrieb.dortmund@hager-dental.de  
Internet: www.hager-dental.de

**Pluradent AG & Co KG**  
Niederlassung Dortmund  
44263 Dortmund  
Tel. 0 23 1/9 41 04 70  
Fax 0 23 1/43 39 22  
E-Mail: dortmund@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**demedis dental depot GmbH**  
44309 Dortmund  
Tel. 0 23 1/56 22 78-11  
Fax 0 23 1/56 22 78-24  
E-Mail: info.dortmund@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**NDW Alpha**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
45127 Essen  
Tel. 0 20 8/21 92-0  
Fax 0 20 8/21 92-22  
E-Mail: alpha.essen@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**HAGER DENTAL VERTRIEB GMBH**  
45127 Essen  
Tel. 0 20 1/24 74 60  
Fax 0 20 1/22 23 38  
E-Mail: vertrieb.essen@hager-dental.de  
Internet: www.hager-dental.de

PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOTS

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
45219 Essen-Kettwig  
Tel. 020 54/95 28-0  
Fax 020 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 64-200  
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. 02 05/05/9 32 50  
Fax 02 05/05/93 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 GmbH**  
50858 Köln  
Tel. 022 34/95 89-0  
Fax 022 34/95 89-154  
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 63-55  
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. 06 31/2 75 53-0  
Fax 06 31/2 75 53-11  
E-Mail: info.mainz@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**ALTSCHUL DENTAL GMBH**  
55120 Mainz  
Tel. 06 31/6 20 20  
Fax 06 31/6 02 41  
E-Mail: info@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**ECKERT-DENTAL HANDELSGES. MBH**  
55122 Mainz  
Tel. 06 31/37 57 00  
Fax 06 31/37 57 041  
E-Mail: info@eckert-dental.de  
Internet: www.eckert-dental.de

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

**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. 02 33/18 50 63  
Fax 02 33/18 01 14  
E-Mail: hagen@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**HAUSCHILD & CO. GMBH**  
**DENTAL DEPOT**  
59075 Hamm  
Tel. 02 38/179 97-0  
Fax 02 38/179 97 99  
E-Mail: kontakt@hauschild-dental.de  
Internet: www.hauschild-dental.de

**NWD Rhein-Ruhr**  
**Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
59439 Holzwickede (Dortmund)  
Forum I Airport  
Tel. 02 31/01/29 87-0  
Fax 02 31/01/29 87-22  
E-Mail: nwd.dortmund@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**60000**

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
60388 Frankfurt am Main  
Tel. 06 10/95 88-0  
Fax 06 10/95 88 77  
E-Mail: frankfurt@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**Grill & Grill Dental**  
**ZNL. der Altschul-Dental GmbH**  
60388 Frankfurt am Main  
Tel. 069/94 20 73-0  
Fax 069/94 20 73-18  
E-Mail: info@grillugrill.de  
Internet: www.grillugrill.de

**demedis dental depot GmbH**  
60528 Frankfurt am Main  
Tel. 069/2 60 17-0  
Fax 069/2 60 17-11  
E-Mail: info.frankfurt@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**CARL KÖLOSS DENTAL**  
**DENTAL-MED. GROSSHANDLUNG**  
61118 Bad Vilbel-Dortelweil  
Tel. 061 01/70 01  
Fax 061 01/6 46 46  
E-Mail: Kloess@aol.com

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Offenbach**  
63067 Offenbach  
Tel. 069/82 98 30  
Fax 069/82 98 32 71  
E-Mail: offenbach@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**demedis dental depot GmbH**  
63225 Langen  
Tel. 061 03/7 57 50 00  
Fax 061 03/7 57 70 18  
E-Mail: kontakt@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**Anton Kern GmbH**  
**Niederlassung Aschaffenburg**  
63739 Aschaffenburg  
Tel. 060 21/2 38 35  
Fax 060 21/2 53 97  
E-Mail: aschaffenburg@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Wiesbaden**  
65189 Wiesbaden  
Tel. 061 3/6 17 46  
Fax 061 3/6 17 46  
E-Mail: wiesbaden@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Limburg**  
65549 Limburg  
Tel. 06 31/4 59 71  
Fax 06 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. 068 41/6 70-51  
Fax 068 41/6 70-53  
E-Mail: homburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
**NIEDERLASSUNG NEUNKIRCHEN**  
66538 Neunkirchen  
Tel. 068 21/90 66-0  
Fax 068 21/90 66-30  
E-Mail: neunkirchen@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Heilbronn**  
74080 Heilbronn  
Tel. 071 31/47 97 00-0  
Fax 071 31/47 97 00 33  
E-Mail: heilbronn@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**HANS HALBGEWACHS**  
**DENTAL-MEDIZINISCHE**  
**GROSSHANDLUNG GMBH & CO. KG**  
67434 Neustadt/Weinstr.  
Tel. 063 21/3 94 00  
Fax 063 21/39 09 91  
E-Mail: halbwachs.neustadt@nwdent.de  
Internet: www.dentaldepot-halbwachs.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Mannheim**  
68219 Mannheim  
Tel. 062 21/8 79 23-0  
Fax 062 21/8 79 23-29  
E-Mail: mannheim@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
**NIEDERLASSUNG HEIDELBERG**  
69126 Heidelberg  
Tel. 062 21/3 16 92-0  
Fax 062 21/3 16 92-20  
E-Mail: heidelberg@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**funck-Dental-Medizin GmbH**  
**Heidelberg**  
69121 Heidelberg  
Tel. 062 21/47 92-0  
Fax 062 21/47 92 60  
E-Mail: info@funkdental.de  
Internet: www.funkdental.de

**demedis dental depot GmbH**  
69126 Heidelberg  
Tel. 062 21/30 00 96  
Fax 062 21/30 00 98  
E-Mail: info.heidelberg@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**70000**

**AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG**  
70178 Stuttgart  
Tel. 071 11/61 55 37-3  
Fax 071 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. 071 9/89 77-0  
Fax 071 9/89 77-2 22  
E-Mail: swd.stuttgart@nwdent.de  
Internet: www.nwdent.de

**DIC Dentales Informations Center**  
**demedis dental depot GmbH**  
70565 Stuttgart  
Tel. 071 11/7 15 09-0  
Fax 071 11/7 15 09-52  
E-Mail: info.stuttgart@demedis.de  
Internet: www.demedis.com

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
**NIEDERLASSUNG STUTTGART**  
70597 Stuttgart  
Tel. 071 11/7 62 45  
Fax 071 11/7 62 46-0  
E-Mail: stuttgart@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**DENTAL BAUER GMBH & CO. KG**  
72072 Tübingen  
Tel. 070 71/97 77-0  
Fax 070 71/97 77 50  
E-Mail: info@dentalbauer.de  
Internet: www.dentalbauer.de

**demedis dental depot GmbH**  
73037 Göppingen  
Tel. 071 61/6 71 70  
Fax 071 61/6 71 71 53  
E-Mail: info.goepplingen@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**PLURADENT AG & CO. KG**  
**Niederlassung Heilbronn**  
74080 Heilbronn  
Tel. 071 31/47 97 00-0  
Fax 071 31/47 97 00 33  
E-Mail: heilbronn@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

## PARTNER FÜR PRAXIS UND LABOR – BEZUGSADRESSEN IHRER DENTALDEPOS

**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 36-2  
E-Mail: konstanz@bds-dental.de  
Internet: www.bds-dental.de

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

**demedis dental depot GmbH**  
79108 Freiburg  
Tel. 07 61/15 25 20  
Fax 07 61/15 25 27  
E-Mail: info@kurze-dental.de  
Internet: www.kurzedental.de

**demedis dental depot GmbH**  
79108 Freiburg  
Tel. 07 61/1 52 52-0  
Fax 07 61/1 52 52-2  
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

**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

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.muenden@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: muenden@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

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung München  
81673 München  
Tel. 0 89/46 26 96-0  
Fax 0 89/46 26 96-19  
E-Mail: muenden@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

**mdf**  
**MEIER DENTAL FACHHANDEL GMBH**  
83101 Rohrdorf  
Tel. 0 80 31/72 28-0  
Fax 0 80 31/72 28-100  
E-Mail: rosenheim@mdf-im.net  
Internet: www.mdf-im.net

**HAGER DENTAL VERTRIEB GMBH**  
84030 Landshut-Ergolding  
Tel. 0 87 1/40 30 22-0  
Fax 0 87 1/40 30 22-30  
E-Mail: vertrieb.landshut@hager-dental.de  
Internet: www.hager-dental.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Augsburg  
86156 Augsburg  
Tel. 0 82 1/44 49 90  
Fax 0 82 1/44 49 99  
E-Mail: augsburg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**DENTAL-MEDIZIN SCHWARZ KG**  
86152 Augsburg  
Tel. 0 82 1/50 90 30  
Fax 0 82 1/50 90 31  
E-Mail: info@dentalmedizinschwarz.de  
Internet: www.dentalmedizinschwarz.de

**demedis dental depot GmbH**  
86152 Augsburg  
Tel. 0 82 1/3 44 94-0  
Fax 0 82 1/3 44 94 25  
E-Mail: info.augsburg@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Kempten  
87439 Kempten  
Tel. 0 83 1/5 23 55-0  
Fax 0 83 1/5 23 55-49  
E-Mail: kempten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**demedis dental depot GmbH**  
88214 Ravensburg  
Tel. 0 75 1/36 21 00  
Fax 0 75 1/36 21 010  
E-Mail: info.ravensburg@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Weingarten  
88250 Weingarten  
Tel. 0 75 1/5 61 83-0  
Fax 0 75 1/5 61 83-22  
E-Mail: weingarten@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

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

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

**Järl-dent Jäger GmbH**  
89264 Weißenhorn  
Tel. 0 73 09/50 62  
Fax 0 73 09/64 88  
E-Mail: jaerident@t-online.de

90000

**DIC Dentales Informations Center**  
**demedis dental depot GmbH**  
90411 Nürnberg  
Tel. 0 91 11/52 14 30  
Fax 0 91 11/5 21 43 10  
E-Mail: info.nuernberg@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Nürnberg  
90482 Nürnberg  
Tel. 0 91 11/95 47 50  
Fax 0 91 11/9 54 75 23  
E-Mail: nuernberg@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

**AD. & HCH. WAGNER GMBH & CO. KG**  
90482 Nürnberg  
Tel. 0 91 11/5 98 33-0  
Fax 0 91 11/5 98 33-2 22  
E-Mail: infoNBG@wagner-dental.de  
Internet: www.wagner-dental.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. 0 94 1/9 45 53 08  
Fax 0 94 1/9 45 53 38  
E-Mail: info.regensburg@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**AD. & HCH. WAGNER GMBH & Co. KG**  
93055 Regensburg  
Tel. 0 94 1/78 53 33  
Fax 0 94 1/78 53 35-5  
E-Mail: infoRGB@wagner-dental.de  
Internet: www.wagner-dental.de

**HAGER DENTAL VERTRIEB GMBH**  
93055 Regensburg  
Tel. 0 94 1/2 97 91-0  
Fax 0 94 1/2 97 91-29  
E-Mail: vertrieb.regensburg@hager-dental.de  
Internet: www.hager-dental.de

**demedis dental depot GmbH**  
94032 Passau  
Tel. 0 85 1/9 59 72-0  
Fax 0 85 1/9 59 72 19  
E-Mail: info.passau@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**AMERTSMANN DENTAL GMBH**  
94036 Passau  
Tel. 0 85 1/8 66 68 70  
Fax 0 85 1/8 94 11  
E-Mail: info@amertsmannde.com  
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. 0 95 1/9 80 13-0  
Fax 0 95 1/20 33 40  
E-Mail: info@altnandental.de  
Internet: www.altnandental.de

**Bönig-Dental GmbH**  
96050 Bamberg  
Tel. 0 95 1/9 80 64-0  
Fax 0 95 1/22 18  
E-Mail: boenig-dental@t-online.de  
Internet: www.Boenig-Dental.de

**Gerl GMBH**  
97076 Würzburg  
Tel. 0 93 1/3 55 01-0  
Fax 0 93 1/3 55 01-13  
E-Mail: wuerzburg@gerl-dental.de  
Internet: www.gerl-dental.de

**Anton Kern GmbH**  
Dental-Med. Großhandel  
97080 Würzburg  
Tel. 0 93 1/90 88-0  
Fax 0 93 1/90 88 57  
E-Mail: info@kern-dental.de  
Internet: www.kern-dental.de

**demedis dental depot GmbH**  
97082 Würzburg  
Tel. 0 93 1/35 90 10  
Fax 0 93 1/3 59 01 11  
E-Mail: info.wuerzburg@demedis.com  
Internet: www.demedis.com

**Anton Kern GmbH**  
Niederlassung Suhl  
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. 0 36 1/4 21 04 43  
Fax 0 36 1/5 50 87 71  
E-Mail: info@altschul.de  
Internet: www.altschul.de

**PLURADENT AG & CO. KG**  
Niederlassung Erfurt-Kerspleben  
99198 Erfurt-Kerspleben  
Tel. 0 36 2/0 3/6 17-0  
Fax 0 36 2/0 3/6 17-13  
E-Mail: erfurt@pluradent.de  
Internet: www.pluradent.de

## Patienten haben künftig die Wahl

Um dem steigenden Informationsbedarf über zahnmedizinische Leistungen und deren Finanzierung zu entsprechen, konzipierte die Initiative proDente e.V. einen umfassenden Patienten-Scout. Unter dem Titel „Schöne Zähne 2005“ gibt der neue Leitfaden unter anderem einen aktuellen Überblick über die wichtigsten Änderungen der Gesundheitsreform. Darunter die am 1. Januar in Kraft getretene Umstellung auf den befunderorientierten Festzuschuss.

Für den gesetzlich Versicherten bedeutet dies konkret, dass er auf der Basis seines Befundes einen Zuschuss für alle wissenschaftlich abgesicherten Formen des Zahnersatzes erhält. Der Unterschied zum alten System besteht darin, dass der Patient sich jetzt frei für einen Zahnersatz entscheiden kann, ohne Gefahr zu laufen, den Anspruch auf den Kassenzuschuss zu verlieren. Diesen behält er auch dann noch, wenn er sich aus der Fülle der Möglichkeiten für eine höherwertige Versorgung entscheiden sollte.

### Transparente Information

#### zahlt sich aus

Neben diesen aktuellen Änderungen leistet der neu aufgelegte Patienten-Scout noch wesentlich mehr. Als Patientenbegleiter gibt er Einblick in verschiedene Formen der Kostenerstattung, beleuchtet das Thema „Freie Vertragsgestaltung“ und erklärt den Aufbau des Heil- und Kostenplanes, den der behandelnde Zahnarzt individuell für jeden Patienten erstellt. In diesem Plan sind alle Behandlungskosten ausgewiesen. Die Krankenkasse bewilligt nach Prüfung des Heil- und Kostenplanes den jeweiligen Festzuschuss. Jede Behandlung ist speziell und so individuell wie der Patient selbst. Dieses nicht standardisierte Vorgehen spiegelt sich in den Kosten für die zahnmedizinische Behandlung wider und macht einen schnellen Preisvergleich unmöglich. Was eine Krone oder Brücke letztendlich kostet hängt von Faktoren wie dem verwende-



ten Material, der jeweiligen ästhetischen Variante und natürlich auch vom speziellen Aufwand der Behandlung ab. Der Patienten-Scout bietet ein Kostenspektrum und Praxisbeispiele, die zur Orientierung dienen.

Um rundum informiert zu sein, verweist die umfangreiche Patientenbroschüre im Rahmen des weitreichenden, zahnärztlichen Behandlungsspektrums auch auf Wissenswertes rund um orthopädische und ästhetische Zahnbehandlungen. Leicht verständlich erklärt sind dann auch Begriffe wie Inlays, Onlays oder Veneers kein Problem mehr. Veneers sind hauchdünne Keramikschalen, die mittlerweile nicht nur bei ästhetischen Korrekturen, sondern ebenfalls bei medizinisch notwendigen Behandlungen zum Einsatz kommen. Auf die Zahnoberflächen geklebt, lassen sich die unterschiedlichsten Fehlstellungen, Beschädigungen wie abgebrochene, schiefen oder verfärbte Zähne korrigieren. Die Behandlung des betroffenen Zahns ist für den Zahnarzt auf diese Weise unkomplizierter als beispielsweise bei der Vorbereitung für eine Krone. Um Keramik-Veneers aufzukleben, wird lediglich eine dünne Schicht Zahnschmelz abgetragen. Neben der weitestgehenden Schonung der Zahnsubstanz sind hohe Verträglichkeit und lange Lebensdauer weitere Vorteile der Veneers.

### Zahnersatz – Hightech aus dem Labor

Der Patienten-Scout widmet sich dem Thema Zahnersatz mit verschiedenen medizinischen Lösungen, Kostenaufstellungen und Praxisbeispielen sehr ausführlich. Das Spektrum reicht von einzelnen Kronen über Brücken bis hin zu festsitzenden Implantaten. Schonende Behandlungsverfahren und gut verträgliche Materialien lassen den fest verankerten Zahnersatz immer beliebter werden. So setzen deutsche Zahnärzte jährlich rund 450.000 künstliche Zahnwurzeln ein, zum Beispiel als Basis für einzelne künstliche Zähne oder als Anker für Brücken, festsitzende oder herausnehmbare Prothesen.

## www.prodente.de ist Test-sieger bei Computerbild

Das Internetangebot der Initiative proDente e.V. ist von der Computerbild-Redaktion getestet worden. Erfreuliches Ergebnis: mit einer Note von 1,5 hat www.prodente.de die beste Bewertung aller vier getesteten Auftritte im Gesundheitsbereich. Insgesamt 23 Online-Angebote testete die Redaktion in der Ausgabe 22/2004. „Auch im Vergleich mit diesen Seiten erreichte kein Auftritt unsere Wertung“, freut sich Dirk Komorowski, Geschäftsführer proDente e.V.

In allen untersuchten Bereichen konnte proDente gute bis sehr gute

Bewertungen erreichen. Dabei wurde der hohe Informationswert der Zahninfos und -Tipps hervorgehoben. Außerdem wurden das Internet-Lexikon, der Newsletter und das Forum besonders positiv erwähnt.

Als weiteren Pluspunkt bewertete Computerbild die zahlreichen Service-Angebote wie die Liste der Patientenberatungsstellen und der „Parodontitis-Check“. Dazu gehört auch, dass jede angebotene Multimedia-Datei mit der entsprechenden Software zum Download angeboten wird. Ob Broschüre, Hörfunk-Beitrag oder Film: alle Formate können so von Patienten, Fachbesuchern oder Journalisten schnellstmöglich geöffnet werden, auch wenn die entsprechende Software nicht auf dem Rechner des Internet-Besuchers installiert ist.



